

Konrad Raczkowski

Polska w globalnym handlu

Scenariusze, ryzyka,
możliwości

Raport 2026 

Konrad Raczkowski

Polska w globalnym handlu

**Scenariusze, ryzyka,
możliwości**

Raport 2026



Wydawnictwo Naukowe
Uniwersytetu Kardynała
Stefana Wyszyńskiego

Warszawa 2026

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe UKSW,
Warszawa 2026

Partner wydania:
Polska Organizacja Handlu i Dystrybucji



Publikacja recenzowana

Zespół badawczy:
Konrad Raczkowski, Piotr Komorowski, Alicja Totwińska

Korekta językowa:
Pracownia Register

Projekt typograficzny i skład:
Pracownia Register

Projekt okładki:
Pracownia Register
fot. Mahemud / stock.adobe.com

ISBN 978-83-8281-760-7 (druk)
978-83-8281-761-4 (ebook)

Wydawnictwo Naukowe
Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie
01-815 Warszawa, ul. Dewajtis 5
tel. 22 561-89-23
e-mail: wydawnictwo@uksw.edu.pl
www.wydawnictwo.uksw.edu.pl

Spis treści

Przedmowa [5]

Wstęp [7]

Wnioski [11]

Rekomendacje [13]

Dla polityki handlowej i przemysłowej państwa [13]

Dla polityki eksportowej i inwestycyjnej [13]

Dla polityki badawczo-rozwojowej i edukacyjnej [14]

Dla monitorowania i analizy [14]

Dla bezpieczeństwa gospodarczego [14]

1. Struktura i dynamika handlu zagranicznego Polski [17]

1.1. Wartość i dynamika eksportu oraz importu (2015–2026) [17]

1.2. Powrót deficytu handlowego – przyczyny i konsekwencje [22]

1.3. Główne kierunki handlu [28]

1.4. Struktura towarowa handlu [33]

1.5. Stany Zjednoczone – perspektywa polskiego eksportu [41]

2. Rosnąca zależność importowa i rola Chin [51]

2.1. Wzrost udziału Chin w polskim imporcie [53]

2.2. Struktura importu z Azji – maszyny, elektronika, automotive i inne [57]

2.3. Deficyt handlowy Polski wobec Chin – skala i dynamika [62]

2.4. Konsekwencje dla bezpieczeństwa gospodarczego Polski [65]

3. Szanse rozwojowe polskiego handlu [71]

3.1. Wzrost znaczenia Polski w europejskich łańcuchach dostaw [74]

3.2. Nearshoring i relokacja produkcji do Europy Środkowej [75]

3.3. Rozwój eksportu usług i technologii [76]

3.4. Dywersyfikacja rynków eksportowych poza UE [80]

3.5. Syntetyczna i scenariuszowa prognoza polskiego handlu na 2026 r. [83]

Spis rysunków, tabel i wykresów [89]

Przedmowa

”



Szanowni Państwo,

Polska Organizacja Handlu i Dystrybucji od 26 lat działa na rzecz sektora handlu, który stanowi gospodarczy krwioobieg państwa. Największe sieci handlowe ALDI, Auchan, Carrefour, Castorama, Decathlon, E.Leclerc, IKEA, Biedronka, JYSK, Kaufland, Leroy Merlin, Lidl, MediaMarktSaturn, Netto, OBI, Pepco, Schiever, Transgourmet, Żabka łącznie zainwestowały w Polsce kapitał na poziomie ponad 60 mld EUR, dają zatrudnienie ponad 350 tysiącom osób i generują roczne obroty przekraczające 300 mld złotych. Nie są to jedynie liczby ekonomiczne. Są to liczby społeczne, odzwierciedlające codzienne wybory milionów polskich konsumentów oraz codzienne decyzje zarządcze tysięcy menedżerów, którzy strukturalne procesy globalne przekładają na realne strategie zakupowe, logistyczne i handlowe.

Kontrybucja handlu ma wymiar nie tylko ekonomiczny, ale również społeczny. To codzienna obecność blisko ludzi, odpowiedzialność za stabilność rynku, za miejsca pracy, za edukację konsumentką, za jakość i bezpieczeństwo produktów, za ograniczanie marnowania żywności, za inwestycje w efektywność energetyczną i rozwiązania przyjazne środowisku. Handel jest jedną z tych branż, w których gospodarka najpełniej spotyka się z codziennym życiem obywateli.

Raport „Polska w globalnym handlu. Scenariusze, ryzyka, możliwości”, przygotowany przez profesora Konrada Raczkowskiego, należy do kategorii opracowań, które potrafią połączyć perspektywę makroekonomiczną z rzeczywistością operacyjną firm.

Wiosna 2026 r. zastaje branżę handlu w sytuacji bezprecedensowej kumulacji obciążeń regulacyjnych. Cztery obszary wyzwań kształtują agendę POHiD i wyznaczają horyzont decyzyjny zarządów firm członkowskich POHiD. Każdy z nich znajduje odzwierciedlenie analityczne w niniejszym raporcie i każdy wymaga pilnego, skoordynowanego działania na poziomie krajowym i unijnym.

Pierwszy obszar to kumulacja zobowiązań regulacyjnych obciążających operacyjnie branżę. System kaucyjny, który rozpoczął funkcjonowanie 1 października 2025 r., wprowadza fundamentalne zmiany w logistyce, infrastrukturze sklepowej i obsłudze klienta, wymagając od sieci handlowych zarówno znaczących inwestycji w urządzenia do odbioru opakowań, jak i nowych procesów operacyjnych.

Rozszerzona Odpowiedzialność Producenta wynikająca z ustawy o opakowaniach i odpadach opakowaniowych zakłada nałożenie na branżę dodatkowych ciężarów finansowych. Rozporządzenie EUDR dotyczące produktów wolnych od deforestacji wymusza budowę nowych systemów śledzenia łańcucha dostaw dla kluczowych kategorii spożywczych. Objęcie odzieży i obuwi systemem SENT od 17 marca 2026 r., obowiązkiem dotychczas zarezerwowanym dla towarów wrażliwych akcyzowo, wprowadził wymóg dokumentowania i raportowania. Branża nie kontestuje samej idei tych regulacji, kwestionuje natomiast ich wzajemne nakładanie się w czasie, *vacatio legis* oraz brak realistycznej oceny skutków regulacyjnych dla podmiotów, które ostatecznie mają je wdrażać.

Drugi obszar, asymetria warunków konkurencyjnych w jednolitym rynku. Sieci handlowe operujące w Polsce funkcjonują w warunkach jednych z najbardziej rygorystycznych standardów regulacyjnych w Europie – zarówno w wymiarze unijnym: CSRD, EUDR, CBAM, system kaucyjny, jak i krajowym: podatek od sprzedaży detalicznej, ograniczenia handlu w niedziele, regulacje dotyczące marnowania żywności. Każda z tych regulacji jest sama w sobie uzasadniona, ale łącznie generują ogromne nakłady finansowe dla firm.

Trzeci obszar, transformacja branży w warunkach Clean Industrial Deal i CBAM. Obciążenia regulacyjne wynikające z transformacji klimatycznej dotyczą branżę handlową bezpośrednio, od kosztów energii, które w Polsce pozostają jednymi z najwyższych w UE, przez wymagania ESG w łańcuchu dostaw, po standardy raportowania CSRD.

Czwarty obszar to utrzymujące się napięcia kosztowe i ich wpływ na strukturę konsumpcji. Wysokie ceny energii, presja płacowa, koszty implementacji wszystkich powyższych regulacji oraz przedłużająca się słaba koniunktura w przemyśle niemieckim, który jest głównym partnerem handlowym Polski, kumulują się w obrazie, w którym polski konsument oczekuje stabilizacji cenowej, podczas gdy każdy kolejny obowiązek regulacyjny przekłada się na presję wzrostu kosztów. Branża handlowa jest pierwszym ogniwem, na którym ten konflikt zostaje rozwiązany, poprzez kompresję marż i optymalizację asortymentu. Możliwości tej kompensacji nie są jednak nieograniczone, a skutki ich wyczerpania będą widoczne najpierw w mniejszych formatach handlu i u krajowych dostawców, którzy nie dysponują skalą umożliwiającą absorpcję rosnących obciążeń.

Niniejszy raport pokazuje precyzyjnie, jakie decyzje o charakterze polityki przemysłowej, handlowej, regulacyjnej i inwestycyjnej muszą być podjęte w nadchodzących dwóch, trzech latach, aby Polska zachowała pozycję strukturalnego beneficjenta rekonfiguracji globalnych łańcuchów wartości.

W imieniu Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji rekomenduję ten raport wszystkim, którzy z perspektywy publicznej, biznesowej lub akademickiej odpowiadają za kształt polskiej obecności w globalnym handlu. Branża handlowa jest gotowa do dialogu i współodpowiedzialności pod warunkiem, że dialog ten będzie prowadzony w warunkach symetrycznych, a regulacje będą realistycznie skalowane do możliwości operacyjnych podmiotów, które mają je wdrażać.

Warszawa, maj 2026 r.

Renata Juszkiewicz
Prezes Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji
Wiceprezydent EuroCommerce



Handel zagraniczny Polski wchodzi w 2026 r. w fazę najgłębszej przebudowy strukturalnej od akcesji do Unii Europejskiej. Obraz wyłaniający się z danych za lata 2015–2025 zawiera pozorną sprzeczność. Z jednej strony polska gospodarka osiągnęła status jedenastej największej potęgi handlowej Unii z obrotami rzędu 884 mld EUR w 2025 r., z drugiej, po dwóch latach nadwyżek powróciła do deficytu handlowego (–7,7 mld EUR) o charakterze nie koniunkturalnym, lecz strukturalnym¹. Raport stawia tezę, że ta sprzeczność nie jest przejściowa, lecz stanowi nową równowagę funkcjonalną Polski w rekonfigurującym się układzie globalnych łańcuchów wartości, otwierającą konkretne możliwości rozwojowe, ale też generującą ryzyka wymagające aktywnej polityki gospodarczej.

Trzy zjawiska kształtują tę przebudowę jednocześnie. Pierwsze to systemowa rekonfiguracja globalnych łańcuchów wartości zapoczątkowana wojną handlową USA–Chiny z 2018 r. i drastycznie pogłębiona polityką taryfową administracji Donalda Trumpa w 2025 r. Udział Chin w imporcie USA spadł z 21,6% (2017) do 13,4% (2024) – o 7,7 punktów procentowych, co w wartościach bezwzględnych oznaczało ubytek 99,5 mld USD rocznego eksportu. Głównymi beneficjentami stały się Meksyk (+2,2 pp), Wietnam (+2,0 pp), Tajwan (+1,6 pp) oraz Korea Południowa (+1,0 pp), a w wymiarze europejskim – region Europy Środkowo-Wschodniej z Polską jako logistycznym i produkcyjnym hubem. Polska plasuje się na 14. miejscu w rankingu UNCTAD World Investment Report 2024 pod względem napływu BIZ, a roczny napływ rzędu 30 mld USD jest dwukrotnie wyższy od rekordów poprzedniej dekady. Polskie porty bałtyckie obsłużyły w 2025 r. 3,9 mln TEU (+18% r/r), a suchy port w Małaszewiczach koncentruje 89,6% kolejowych przesyłek Chiny–UE.

Drugie zjawisko to pogłębiająca się asymetria relacji z Chinami wykraczająca poza klasyczną niewygodę deficytu i nabierająca cech strukturalnej zależności. Deficyt bilateralny wzrósł z ok. 11 mld USD w 2008 r. do ok. 60 mld USD w 2025 r., tj. ponad pięciokrotnie, przy czym niemal połowa tego przyrostu zakumulowała się w ostatnich pięciu latach. Udział Chin w polskim imporcie osiągnął w 2025 r. historyczny rekord 15,5%, zbliżając się do pozycji Niemiec (19%) w tempie, które przy obecnej

¹ Źródła do danych niniejszego wstępu zawarte w raporcie.

dynamice zrównałoby oba kraje przed końcem dekady. Jakościowa zmiana nie dotyczy jednak samej skali, lecz struktury zależności. Polski import z Chin przeszedł od dominacji dóbr konsumpcyjnych do nawarstwienia się zależności od dóbr inwestycyjnych, półprzewodników, komponentów motoryzacyjnych i maszyn CNC. Wyłania się układ podwójnej zależności. Polska funkcjonuje jednocześnie jako europejskie centrum montażowe wykorzystujące chińskie komponenty oraz jako kanał dystrybucji chińskich marek konsumenckich na rynek UE. W 2025 r. same samochody osobowe odpowiadały za około 10% rocznego przyrostu importu z Chin.

Trzecie zjawisko to rosnąca waga kapitału amerykańskiego w polskiej gospodarce, tworząca transatlantycką przeciwwagę dla azjatyckiej zależności importowej. Stan BIZ amerykańskich w Polsce wg NBP wzrósł z 8,5 mld USD w 2015 r. do 30,5 mld USD na koniec 2024 r., tj. ponad trzykrotnie, z rekordowym skokiem o 36% w ostatnim roku. Potwierdzają to konkretne projekty: centrum danych Microsoft, hub chmurowy Google w Warszawie, a także mimo ostatecznego anulowania w lipcu 2025 r., sama skala możliwego zaangażowania Intelu w projekt fabryki półprzewodników pod Wrocławiem (4,6 mld USD). Raport AmCham/KPMG z 2020 r. uwzględniający kapitał płynący przez struktury pośredniczące szacował realną wartość aktywów amerykańskich w Polsce już wówczas na 62,7 mld USD, co oznacza, że oficjalne statystyki systematycznie niedoszacowują skalę tego zaangażowania.

Z punktu widzenia struktury handlu krajowego przełożenie tych trzech procesów generuje podwójny obraz wzajemnie uzupełniających się sald. Wymiana z UE generuje nadwyżkę rzędu 60–70 mld EUR rocznie i potwierdza pozycję polskich przedsiębiorstw w europejskich łańcuchach wartości – od motoryzacji i elektromaszyn, przez meble i AGD, po sektor spożywczy. Równocześnie deficyt z krajami spoza UE wyniósł w 2025 r. 27,4 mld EUR i był determinowany niemal wyłącznie przez wymianę z Chinami. Raport formułuje tezę, że powrót Polski do globalnego deficytu w 2025 r. nie jest oznaką erozji konkurencyjności polskiego eksportu, lecz konsekwencją strukturalnej asymetrii modelu, w którym saldo z Unii pozostaje funkcjonalnie nadwyżkowe, a saldo pozaeuropejskie funkcjonalnie deficytowe.

Prognozy na 2026 r. wskazują, że ta asymetria ulegnie pogłębieniu. NBP i KIG zgodnie przewidują przyspieszenie importu (6–8% r/r) przy umiarkowanym wzroście eksportu (3,5–6% r/r), co przełoży się na wzrost deficytu do ok. 1,3% PKB. Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest szok cenowy na rynkach surowców energetycznych zapoczątkowany konfliktem irańskim w marcu–kwietniu 2026 r., który przy wysokiej importochłonności polskiej gospodarki (30–35% zagranicznej wartości dodanej w eksporcie wg OECD TiVA) ponownie postawi Polskę przed wyzwaniem bilansu płatniczego podobnym do tego z lat 2021–2022. Boom inwestycyjny finansowany z KPO oraz program modernizacji technicznej Sił Zbrojnych RP dodatkowo zwiększają popyt na dobra inwestycyjne pochodzenia zagranicznego, których polska gospodarka strukturalnie nie wytwarza w wystarczających ilościach.

Raport podejmuje trzy powiązane pytania badawcze. Po pierwsze, na ile obecny model handlowy Polski jest stabilny w horyzoncie 2026–2030, a na ile wymaga korekty poprzez instrumenty polityki przemysłowej, handlowej i inwestycyjnej? Po drugie, jakie szanse dla polskiego eksportu wynikają z rekonfiguracji globalnych łańcuchów wartości – z nearshoringu do Europy Środkowej i friendshoringu strategicznych komponentów z powrotem do UE – i czy polskie przedsiębiorstwa są przygotowane do ich wykorzystania? Po trzecie, jak zbudować równoległe kanały dywersyfikacji – rynkowej (USA, Indie, Bliski Wschód, kraje odbudowy w Ukrainie), produktowej (awans w kierunku dóbr wysokiej wartości dodanej) oraz zaopatrzeniowej (reshoring strategicznych komponentów) – aby ograniczyć strukturalną wrażliwość gospodarki bez utraty konkurencyjności cenowej?

Metodologicznie raport opiera się na trzech warstwach danych: oficjalnych statystykach GUS, NBP, Eurostatu, U.S. BEA i UNCTAD za lata 2008–2025 oraz 2015–2026; analizach instytucji badawczych i eksperckich (PIE, KIG, AmCham/KPMG, BNP Paribas, Coface, Federal Reserve) oraz autorskiej analizie syntetyzującej dostępne dane w kierunku wniosków rekomendacyjnych. Istotne jest krytyczne podejście do statystyk salda w świetle bazy OECD Trade in Value Added, według której deficyt mierzony wartością dodaną jest znacząco niższy niż deficyt raportowany w wartościach brutto, co urealnia skalę problemu bez jego eliminowania.

Raport powstaje w momencie, w którym dyskurs publiczny koncentruje się na liczbach alarmujących, które mogą być zagrożeniem lub szansą rozwojową, jeżeli Polska zacznie stosować aktywną politykę gospodarczą. Celem autora jest przedstawienie obrazu wyważonego. Pokazanie rzeczywistych zagrożeń, ale też rzeczywistych możliwości oraz sformułowanie rekomendacji, które nie prowadzą się ani do protekcjonistycznej obrony przed importem, ani do biernej akceptacji stanu bieżącego. Polska znajduje się w punkcie, w którym decyzje najbliższych dwóch–trzech lat, w obszarze polityki przemysłowej, inwestycyjnej, handlowej oraz w zakresie kierunków wydatkowania funduszy KPO rozstrzygną, czy kraj utrzyma pozycję strukturalnego beneficjenta rekonfiguracji globalnych łańcuchów wartości, czy stanie się jednym z państw pasywnie absorbujących skutki tej rekonfiguracji, tracąc okno strategicznego awansu.

Warszawa, 7 maja 2026 r.

prof. dr hab. Konrad Raczkowski

Dyrektor Centrum Gospodarki Światowej UKSW

Dyrektor Instytutu Ekonomii i Finansów UKSW

Wnioski

- 1 Dwutorowy model sald jako nowa równowaga strukturalna.** Powrót Polski do deficytu handlowego w 2025 r. (-7,7 mld EUR) nie jest przejściową anomalią ani oznaką erozji konkurencyjności, lecz manifestacją trwałego, dwutorowego modelu: nadwyżki z UE (+60-70 mld EUR rocznie) w pełni kompensowanej deficytem z krajami spoza UE (-27,4 mld EUR), w którym wymiana z Chinami stanowi dominującą składową ujemnego salda.
- 2 Strukturalny charakter deficytu z Chinami.** Deficyt bilateralny wzrósł z 11 do 60 mld USD (2008-2025) – 5,5-krotnie – przy czym niemal połowa przyrostu zakumulowała się w ostatnich pięciu latach. Dynamika po 2022 r. jest kilkakrotnie wyższa od długookresowej (4,5-9 mld USD rocznie wobec ok. 1,1 mld USD w pierwszej dekadzie), co świadczy o jakościowej zmianie trajektorii, a nie o wahaniu koniunkturalnym.
- 3 Ekstremalna asymetria wymiany z Chinami jako ograniczenie strategiczne.** Stosunek polskiego eksportu do importu z Chin wynosi 1:15. Przy tak skrajnej asymetrii nawet kilkudziesięcioprocentowy wzrost eksportu nie zmniejszy istotnie deficytu.
- 4 Polska jako hub nearshoringowy UE.** 14. miejsce w rankingu UNCTAD, napływ BIZ ok. 30 mld USD rocznie (dwukrotnie więcej niż rekord poprzedniej dekady), trzykrotny wzrost BIZ amerykańskich 2015-2024 (z 8,5 do 30,5 mld USD wg NBP) oraz infrastruktura logistyczna obsługująca 89,6% kolejowego ruchu Chiny-UE potwierdzają status Polski jako strukturalnego beneficjenta rekonfiguracji globalnych łańcuchów wartości.
- 5 Podwójna zależność od Chin w imporcie.** Polski import z Chin nie jest już konsumpcyjny, przeszedł do fazy nawarstwienia zależności: dobra inwestycyjne, półprzewodniki, komponenty motoryzacyjne, maszyny CNC. W 2025 r. samochody osobowe odpowiadały za ok. 10% przyrostu importu, co dokumentuje równoległą ekspansję chińskich marek konsumenckich (szczególnie EV) na rynek europejski przez polski kanał dystrybucyjny.
- 6 Wysoka importochłonność jako mnożnik szoków zewnętrznych.** Udział zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie (30-35% wg OECD TiVA) oznacza, że każdy punkt procentowy wzrostu eksportu mechanicznie pociąga za sobą wzrost importu komponentów o ok. 0,3 p.p. Model ten generuje trwałą wrażliwość makroekonomiczną na szoki cenowe surowców energetycznych i komponentów produkcyjnych.
- 7 Prognozy na 2026 r. wskazują na pogłębienie deficytu.** NBP i KIG zgodnie przewidują wzrost importu o 6-8% przy wzroście eksportu o 3,5-6%, co przełoży się na deficyt handlowy rzędu 1,3% PKB. Szok cenowy surowców energetycznych wywołany konfliktem irańskim (marzec-kwiecień 2026 r.), boom inwestycyjny z KPO oraz modernizacja Sił Zbrojnych RP zwiększają tę presję jednocześnie.

- 8 USA jako transatlantycka przeciwwaga strategiczna.** Amerykańskie inwestycje w Polsce – Microsoft, Google, przemysł obronny, farmaceutyka, IT – stanowią kapitałowy kontrapunkt dla azjatyckiej zależności handlowej. Realna skala aktywów amerykańskich (62,7 mld USD wg AmCham/KPMG) jest ponad dwukrotnie wyższa od oficjalnych statystyk BEA i NBP, co sugeruje systemowe niedoszacowanie tej obecności w debacie publicznej. Mimo to zarówno poziom inwestycji, jak i wartość wzajemnej wymiany handlowej pozostają dalece niewystarczające w relacji do potencjału obu gospodarek i rosnącego znaczenia współpracy transatlantyckiej.

- 9 Deficyt według wartości dodanej jest istotnie niższy niż brutto.** Zgodnie z bazą OECD TiVA oraz wcześniejszymi opracowaniami polskich instytutów, deficyt mierzony wartością dodaną jest o istotny odsetek niższy od raportowanego w wartościach brutto – co urealnia skalę problemu, ale go nie eliminuje.

Rekomendacje

Dla polityki handlowej i przemysłowej państwa

- 1 Aktywne korzystanie z instrumentów polityki handlowej UE.** Aktywne korzystanie z instrumentów polityki handlowej UE. Polska powinna dużo bardziej efektywnie współpracować z Chinami gospodarczo, ale jednocześnie konsekwentnie wspierać i inicjować postępowania antydumpingowe wobec chińskich dóbr przemysłowych, pełne egzekwowanie CBAM na import stali, aluminium, cementu, nawozów i wodoru, oraz aktywnie uczestniczyć w kształtowaniu Clean Industrial Deal. Instrumenty te są już dostępne – kluczowe jest zwiększenie krajowych zdolności do ich inicjowania i egzekucji.
- 2 Krajowa strategia reshoringu komponentów strategicznych.** Należy zidentyfikować 15–20 grup komponentów o krytycznym znaczeniu dla polskiego przemysłu (półprzewodniki, baterie, komponenty farmaceutyczne, metale ziem rzadkich, permanent magnets), w których zależność od pojedynczego dostawcy (Chiny) przekracza 50%, i utworzyć programy wsparcia reshoringu lub friendshoringu w tych grupach.
- 3 Ukierunkowanie wydatków KPO na substytucję importu.** Należy rekalkulować strumień środków KPO tak, aby priorytetowo wspierać inwestycje w krajową produkcję dóbr inwestycyjnych (maszyny CNC, robotyka, komponenty elektroniczne) zamiast importować ich zagraniczne odpowiedniki, wykorzystując klauzule lokalnej zawartości dopuszczalne w ramach regulacji UE.

Dla polityki eksportowej i inwestycyjnej

- 4 Dywersyfikacja rynkowa: USA, Indie, Bliski Wschód.** Polski eksport do USA jest niewykorzystany (udział ok. 3% całego eksportu) mimo silnego zaangażowania amerykańskiego kapitału w Polsce. Należy przekształcić obecność AmCham i amerykańskich korporacji w Polsce w kanał promocji eksportu odwrotnego – zwłaszcza w sektorach ICT, farmacji, przemysłu obronnego i komponentów motoryzacyjnych.
- 5 Zagospodarowanie dla polskich firm kapitału amerykańskiego już obecnego w Polsce.** Amerykańskie centra usług wspólnych, centra danych, huby technologiczne w Warszawie, Krakowie i Wrocławiu powinny być aktywniej włączone w krajowy ekosystem innowacji poprzez programy transferu technologii, umów partnerskich z uczelniami i dedykowanych klastrów branżowych.
- 6 Przygotowanie Polski na drugą falę nearshoringu z Azji.** W perspektywie 2026–2030 kolejna fala relokacji produkcji z Azji do Europy jest wysoce prawdopodobna. Polska powinna wyprzedzająco przygotować strefy ekonomiczne pod produkcję półprzewodników, baterii i elektroniki specjalistycznej (wsparcie infrastrukturalne, energetyczne, ulgi inwestycyjne powiązane z wymogiem transferu wiedzy).

Dla polityki badawczo-rozwojowej i edukacyjnej

- 7 Awans jakościowy eksportu.** Strategiczne wsparcie sektorów o wysokiej wartości dodanej – biotechnologia, przemysł obronny, technologie cyfrowe, game-dev, sektor kosmiczny – poprzez wyższe nakłady B+R (cel: 3% PKB do 2030 r.), programy stypendialne dla doktorantów i profesorów samodzielnych nauk technicznych i nauk ekonomicznych w branżach kluczowych oraz współpracę polsko-amerykańską, polsko-chińską i polsko-niemiecką w sferze innowacji.
- 8 Kompetencje dla handlu zagranicznego.** Rozbudowa programów nauczania w zakresie handlu z krajami nieeuropejskimi (sinologia biznesowa, prawo handlowe Indii, rynków arabskich, afrykańskich), zwłaszcza w uczelniach ekonomicznych i prawniczych, tak aby polskie firmy dysponowały własnymi kadrami do ekspansji poza UE, a nie polegały na pośrednikach niemieckich.

Dla monitorowania i analizy

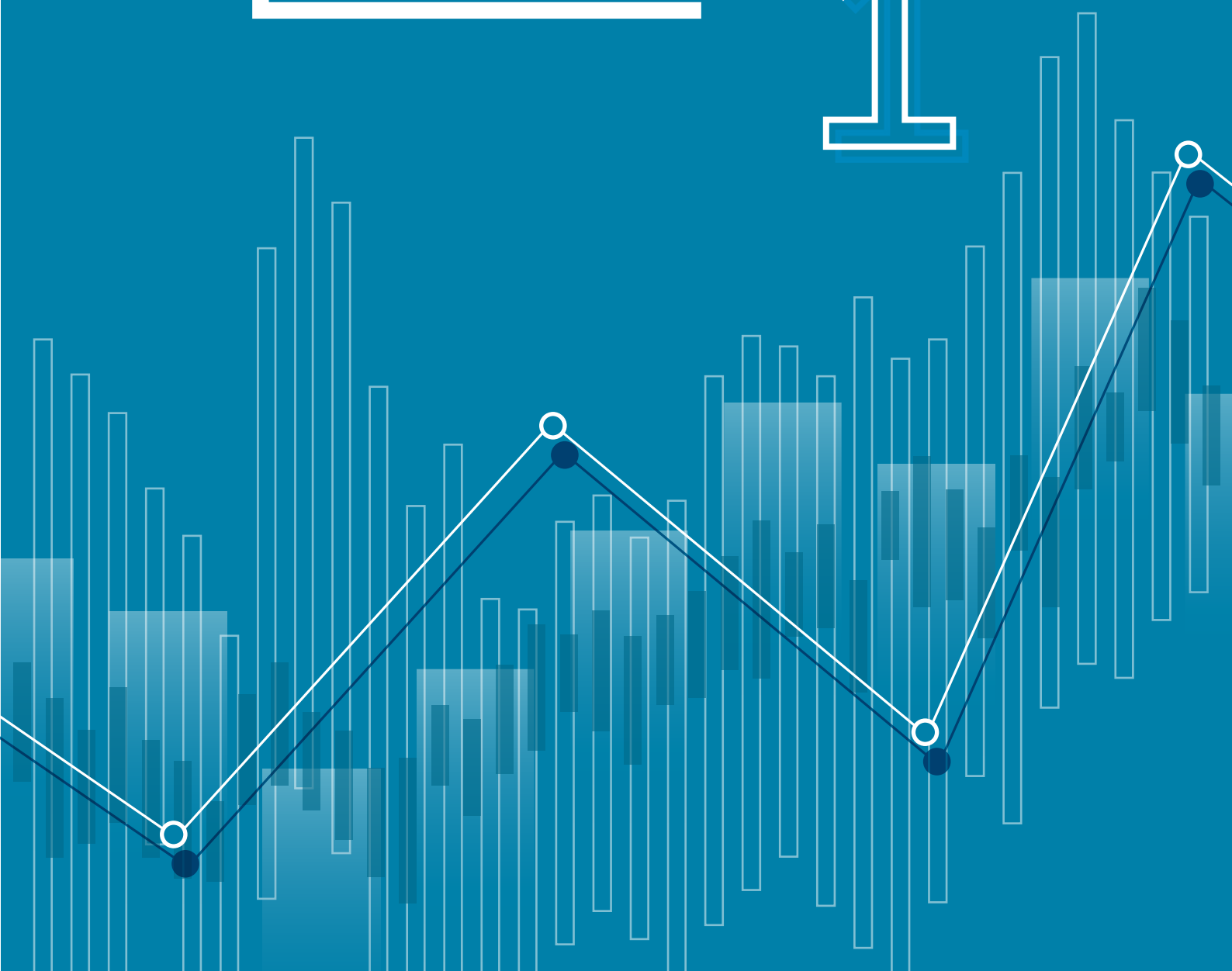
- 9 Krajowy system pomiaru handlu według wartości dodanej.** Włączenie do standardowej sprawozdawczości GUS i NBP wskaźników wartości dodanej opartych na bazie OECD TiVA, aby debata publiczna o saldzie handlowym oparta była na pełnym obrazie rzeczywistych przepływów, nie na wartościach brutto.
- 10 Coroczny monitoring rekonfiguracji GVC.** Powołanie (w ramach PIE, NBP lub niezależnej instytucji) rocznego raportu monitorującego pozycję Polski w globalnych łańcuchach wartości wraz ze wskaźnikami wrażliwości sektorowej na szoki zewnętrzne, co umożliwi ewidencjonowaną korektę polityki gospodarczej w czasie rzeczywistym.

Dla bezpieczeństwa gospodarczego

- 11 Strategia wczesnego ostrzeżenia dla krytycznych łańcuchów dostaw.** Utworzenie w ramach instytucji państwowych (np. Rządowego Centrum Bezpieczeństwa we współpracy z Ministerstwem Rozwoju i Technologii oraz Agencją Bezpieczeństwa Wewnętrznego) systemu monitoringu zależności zaopatrzeniowych dla sektorów krytycznych (energetyka, obronność, farmaceutyka, żywność, ICT) z mechanizmem szybkiego reagowania na zagrożenia podażowe.
- 12 Budowa strategicznych rezerw komponentów.** W sektorach o zidentyfikowanej zależności od dostawców pozaeuropejskich należy utworzyć – wzorem rezerw paliwowych – strategiczne rezerwy wybranych komponentów technologicznych (chipów, akumulatorów, metali ziem rzadkich) finansowane częściowo ze środków państwowych, częściowo z wkładów przemysłowych.

Struktura i dynamika handlu zagranicznego Polski

1



Rozdział 1.

Struktura i dynamika handlu zagranicznego Polski

1.1. Wartość i dynamika eksportu oraz importu (2015–2026)

W latach 2015–2025 handel zagraniczny Polski przeszedł fundamentalną transformację – z fazy synchronicznej, niskozmiennej ekspansji do okresu wysokiej zmienności strukturalnej, w którym saldo handlowe przestało być stabilizatorem zewnętrznej równowagi makroekonomicznej, stając się zmienną silnie reagującą na szoki cenowe i reorientacje globalnych łańcuchów dostaw. W ujęciu nominalnym wartość obrotów wzrosła wielokrotnie – eksport z 750,8 mld PLN do ok. 1553,5 mld PLN, import z 758,1 mld PLN do 1579,7 mld PLN – lecz to nie sam wzrost wolumenu, a zmiana struktury wariacji salda jest kluczowym zjawiskiem analizowanego okresu: odchylenie standardowe rocznego salda w latach 2015–2019 wynosiło kilka mld PLN, podczas gdy w latach 2020–2025 przekroczyło 55 mld PLN¹.

Analiza przyczynowa wskazuje na splot trzech mechanizmów warunkujących tę jakościową zmianę. Po pierwsze, pogłębiająca się integracja polskiej gospodarki z globalnymi łańcuchami wartości, przy zachowanej importochłonności eksportu rzędu 30–35%, spowodowała przełożenie każdego szoku cenowego surowcowego niemal bezpośrednio na saldo handlowe, bez buforu substytucji krajowej. Po drugie, asymetryczna ekspozycja Polski. Jako producent komponentów dla niemieckich montowni gospodarka pozostaje wrażliwa na cykliczność popytu w strefie euro, a jednocześnie jako dystrybutor dóbr konsumpcyjnych ostatniej mili jest odbiorcą presji eksportowej chińskiej nadprodukcji². Po trzecie, rekonfiguracja globalna wywołana polityką protekcyjną USA (2018, 2025) przekierowuje nadwyżki chińskiego eksportu na rynek europejski z polskim hubem reeksportowym, co Coface określa jako drugi chiński szok o charakterze nie cyklicznym, lecz strukturalnym³.

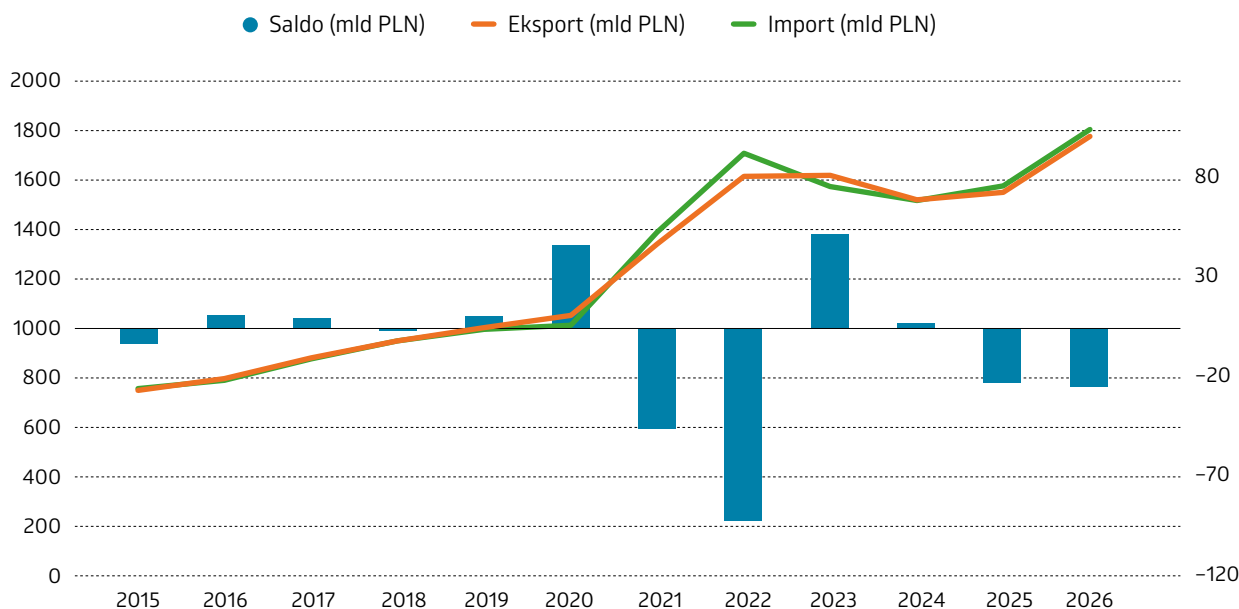
Interpretacja łączna prowadzi do tezy o trwałej asymetrii. Podczas gdy wartość obrotów rośnie symetrycznie po obu stronach rachunku handlowego, relacja między wolumenami eksportu a importu staje się cyklicznie zmienna, a sama zmienność trwałą cechą modelu gospodarki importochłonnej, zintegrowanej regionalnie z jednostronnie wrażliwymi ogniwami globalnych łańcuchów dostaw.

¹ Narodowy Bank Polski, Raport o inflacji – marzec 2026 r., Warszawa, marzec 2026 r., rozdział 4: Projekcja centralna PKB, inflacji oraz rachunku obrotów bieżących na lata 2026–2028, nbp.pl/publikacje/raport-o-inflacji, dostęp z dnia 15.04.2026.

² Polski Instytut Ekonomiczny, Przegląd Gospodarczy PIE – I kwartał 2026 r., red. M. Wąsiński, J. Strzelecki, Ł. Ambroziak, Warszawa, marzec 2026 r., analiza pozycji Polski w europejskich łańcuchach wartości oraz pomiar wskaźników GVC participation na podstawie bazy OECD TIVA, pie.net.pl/publikacje, dostęp z dnia 15.04.2026.

³ Coface Polska / Coface Group, Perspektywy gospodarcze na 2026 rok: jak przygotować europejskie firmy na okres turbulencji, J.-Ch. Caffet (główny ekonomista Grupy Coface), Warszawa/Paryż, styczeń 2026 r., sekcja: Drugi chiński szok – strukturalny charakter presji deflacyjnej na europejski przemysł, coface.pl/publikacje-ekonomiczne-i-analazy, dostęp z dnia 15.04.2026.

Wartości dla 2026 r. mają charakter prognostyczny i zostały oszacowane metodą ekstrapolacji trendu długookresowego z uwzględnieniem szoku cenowego na rynku surowców energetycznych zapoczątkowanego konfliktem irańskim w marcu 2026 r.⁴



* 2026 r. – dane szacunkowe

WYKRES 1.1. Wartość eksportu, importu (lewa skala) oraz saldo obrotów towarowych handlu zagranicznego Polski (prawa skala) w latach 2015–2026 (ceny bieżące, mld PLN)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego (wydania z lat 2016–2025) oraz GUS, Sytuacja społeczno-gospodarcza kraju – Handel zagraniczny, 24.03.2026, dla 2026 r. dokonano ekstrapolacji trendu

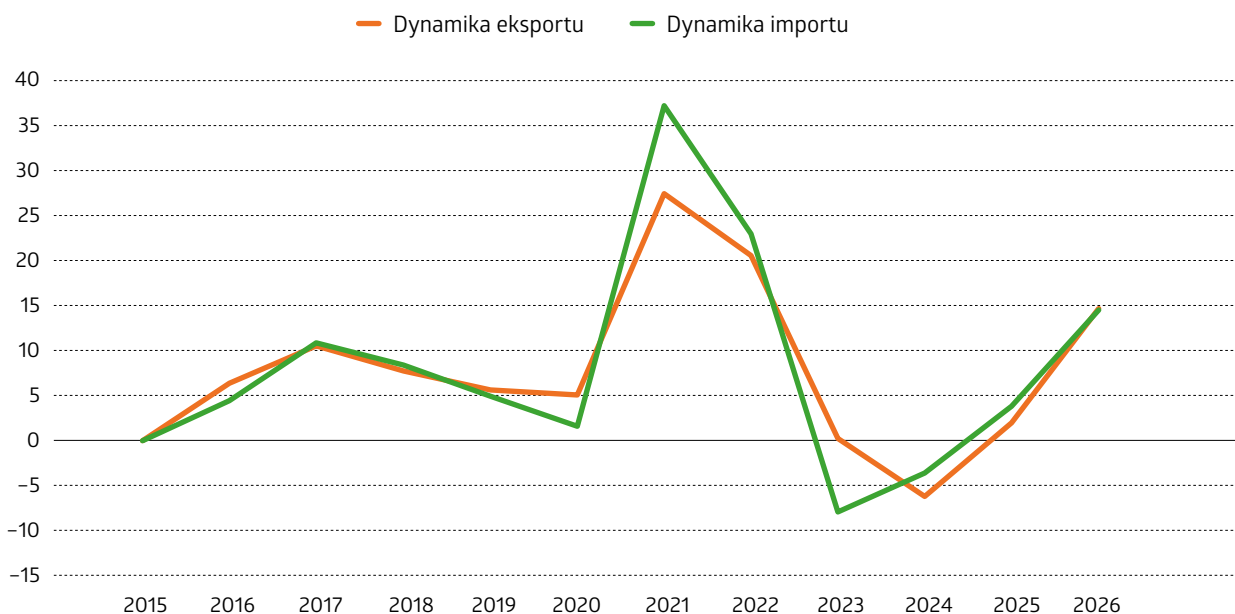
Lata 2015–2019 były okresem synchronicznej, symetrycznej ekspansji polskiego handlu zagranicznego. Eksport wzrósł z 750,8 mld PLN do 1004,8 mld PLN (+33,8%), a import z 758,1 mld PLN do 998,9 mld PLN (+31,8%), co utrzymywało wskaźnik pokrycia importu eksportem powyżej 100% w 2019 r. i pozwalało na dodatnie lub neutralne saldo handlowe przy jednoczesnym zachowaniu równowagi zewnętrznej na rachunku obrotów bieżących. Ekspansja ta była napędzana przez synergiczny splot dwóch czynników zewnętrznych: stabilnego wzrostu gospodarczego w strefie euro (szczególnie w Niemczech, głównym odbiorcy polskiego eksportu) oraz pogłębiającej się integracji polskich przedsiębiorstw w europejskich łańcuchach wartości – zwłaszcza w motoryzacji, AGD, meblarstwie i elektronice, gdzie polska wartość dodana docierała na rynki pozaeuropejskie pośrednio, poprzez reeksport przez państwa UE⁵.

⁴ Ministerstwo Rozwoju i Technologii / trade.gov.pl, Kompendium handlu zagranicznego Polski – kwiecień 2026 r., Warszawa.

⁵ Główny Urząd Statystyczny, Rocznik Statystyki Handlu Zagranicznego 2025, Warszawa, 2026 r.

Rok 2020 wprowadził silne zakłócenie dynamiki, wywołując paradoks kompozycyjny: pandemia COVID-19 spowodowała stabilizację eksportu na poziomie 1055,6 mld PLN (wzrost o ok. 5% r/r dzięki odporności branż spożywczej, meblowej i elektroniki użytkowej, na które popyt zagraniczny nie spadł w pierwszym lockdownie), podczas gdy import skurczył się do 1015,3 mld PLN pod wpływem załamania popytu krajowego na dobra inwestycyjne i konsumpcyjne. Skutkiem była rekordowa nadwyżka 40,3 mld PLN – jednorazowy efekt asymetrii szoków popytowych, a nie strukturalna poprawa konkurencyjności eksportowej, co potwierdziło się już w kolejnym roku.

Lata 2021–2022 przyniosły pozorny boom obrotów o charakterze przede wszystkim nominalnym. Eksport wzrósł do 1343,8, a następnie 1618,6 mld PLN, import odpowiednio do 1392,2 i 1711,8 mld PLN. Istotniejsza jakościowo była jednak asymetria dynamiki: import rósł szybciej niż eksport, co doprowadziło do deficytu rządu –93,2 mld PLN w 2022 r., co odpowiadało blisko 3% PKB. Mechanizm był bezpośrednią konsekwencją kryzysu energetycznego wywołanego inwazją Rosji na Ukrainę – ceny gazu ziemnego wzrosły ponad czterokrotnie, a ropy Brent o ok. 65%, co spowodowało dramatyczne pogorszenie wskaźnika terms of trade (relacji cen eksportowych do importowych), który spadł do najniższego poziomu od 2000 r. Kluczowa interpretacyjnie jest teza, że tego typu deficytu wywołanego szokiem cenowym nie można odrobić wzrostem wolumenów eksportu. Każdy punkt procentowy pogorszenia terms of trade przekładał się wówczas na ok. 10–15 mld PLN strat niedających się zrekomensować po stronie ilościowej⁶.



* 2026 r. – dane szacunkowe

WYKRES 1.2. Dynamika eksportu i importu w latach 2015–2026 (w%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego (wydania z lat 2016–2025) oraz GUS, Sytuacja społeczno-gospodarcza kraju – Handel zagraniczny, 24.03.2026, dla 2026 r. dokonano ekstrapolacji trendu

⁶ Narodowy Bank Polski, Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za rok 2025, Warszawa, marzec 2026 r.

W 2023 r. nastąpiło wyraźne odwrócenie negatywnego trendu z poprzednich dwóch lat. Eksport osiągnął poziom 1622,8 mld PLN, podczas gdy import spadł do 1577,3 mld PLN, co przełożyło się na powrót do dodatniego salda handlowego rzędu 45,5 mld PLN. Poprawa ta była efektem splotu trzech synergicznych mechanizmów: normalizacji światowych cen surowców energetycznych (ropa Brent spadła o ok. 18% r/r, gaz TTF o ponad 60% wobec szczytu z III kw. 2022 r.), schłodzenia popytu krajowego ograniczającego wolumen importu dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych oraz odwrócenia niekorzystnej relacji terms of trade, która od IV kw. 2023 r. zaczęła wracać w stronę wartości sprzed kryzysu energetycznego. Istotne jest to, że obserwowana nadwyżka miała charakter koniunkturalny, a nie strukturalny – wynikała z korekty cen i osłabienia popytu wewnętrznego, nie z poprawy konkurencyjności polskiego eksportu w relacji do trendów globalnych⁷.

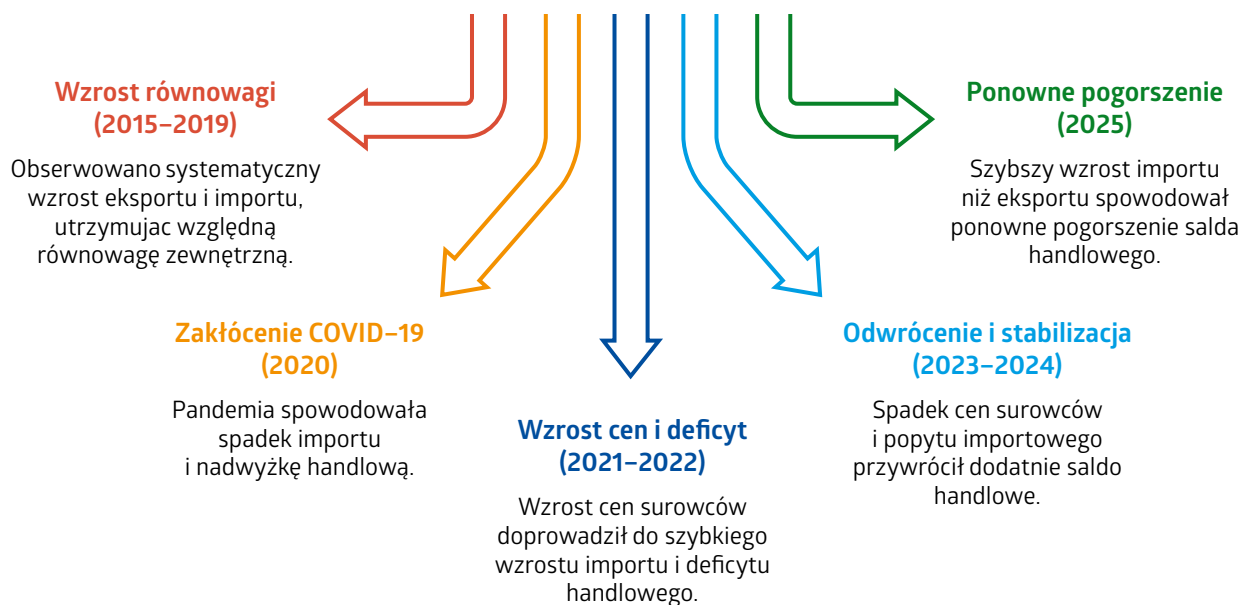
W 2024 r. wartość eksportu wyniosła ok. 1523 mld PLN, a importu ok. 1521 mld PLN, co oznaczało utrzymanie salda w pobliżu równowagi (nadwyżka 2,3 mld PLN). Spadek bezwzględnych wartości zarówno eksportu, jak i importu w stosunku do 2023 r. odzwierciedlał jednoczesną dekoniunkturę u kluczowych partnerów handlowych Polski, zwłaszcza przedłużającą się recesję przemysłu niemieckiego oraz umocnienie złotego, które obniżyło nominalną wartość obrotów wyrażoną w walucie krajowej. Pozorna stabilizacja maskowała pogłębiające się przesunięcia strukturalne w geografii importu: udział Chin w imporcie Polski rósł już wtedy o ok. 1 p.p. r/r, zastępując marginalizowany udział dostawców europejskich⁸.

W 2025 r. obraz uległ istotnej zmianie. Przy wartości eksportu 1553,5 mld PLN oraz imporcie 1579,7 mld PLN saldo obrotów towarowych ukształtowało się na poziomie -26,2 mld PLN – pierwszy deficyt po dwóch latach nadwyżek. Istotna jakościowo jest asymetria dynamiki: eksport wzrósł o 2,0% r/r, natomiast import o 3,9%, przy czym w ujęciu EUR dynamika ta była wyższa odpowiednio o 3,7% i 6,1%, co wskazuje, że pogorszenie salda nie było efektem wahań kursowych, lecz realnego przyspieszenia wolumenu importu. Głównym mechanizmem była asymetryczna dynamika wymiany z Chinami, których udział w imporcie Polski wzrósł z 14,5% do rekordowych w historii 15,5%, a wartość dostaw zwiększyła się o 13,3% r/r – dwukrotnie szybciej niż przeciętny import. W wymiarze bilansu płatniczego odzwierciedleniem tego przesunięcia było cofnięcie się rachunku obrotów bieżących z nadwyżki 0,3% PKB w 2024 r. do deficytu 0,7% PKB w 2025 r.⁹ Ze względu na wykorzystanie w dalszej części analizy danych Eurostat i porównań międzynarodowych, wartości obrotów prezentowane będą w euro.

⁷ Główny Urząd Statystyczny, Rocznik Statystyki Handlu Zagranicznego 2025, Warszawa, 2026 r.

⁸ Główny Urząd Statystyczny, Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w okresie styczeń-grudzień 2025 r., Warszawa, 16.02.2026 r., stat.gov.pl, dostęp z dnia 15.04.2026.

⁹ Narodowy Bank Polski, Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za rok 2025, Warszawa, marzec 2026 r.



RYSUNEK 1.1. Kluczowe trendy w handlu zagranicznym Polski w latach 2015–2025

Źródło: Opracowanie własne

Prognozy makroekonomiczne na 2026 r. sygnalizują utrzymanie, a prawdopodobnie pogłębienie asymetrii dynamiki obrotów. Oczekiwany wzrost eksportu w przedziale 3,5–6,0% r/r napotka jednocześnie przyspieszenie importu do 6,0–8,0%, co przełoży się na dalsze powiększanie deficytu handlowego – prawdopodobnie do rzędu 40–50 mld PLN, a w relacji do PKB do ok. 1,3%¹⁰. Mechanizmem napędzającym tę trajektorię jest splot trzech zsynchronizowanych procesów. Po pierwsze, oczekiwany boom inwestycyjny finansowany środkami KPO generuje wysokie zapotrzebowanie na dobra inwestycyjne pochodzenia zagranicznego (maszyny, urządzenia, komponenty produkcyjne), których polska gospodarka strukturalnie nie wytwarza w ilościach wystarczających do pokrycia popytu krajowego. Po drugie, trwała ekspansja cenowa chińskich dóbr konsumpcyjnych – zintensyfikowana protekcjonizmem amerykańskim kierującym nadwyżki chińskiego eksportu na rynek UE – powoduje dalszy wzrost udziału Chin w imporcie Polski powyżej historycznego rekordu 15,5% z 2025 r. Po trzecie, utrzymujący się słaby popyt w strefie euro, szczególnie w Niemczech (które wciąż stanowią 27% polskiego eksportu), ogranicza stronę popytową, podczas gdy podaż importowa reaguje dynamicznie na pobudzenie krajowe¹¹.

Z perspektywy strukturalnej uporczywość deficytu jest konsekwencją trzech utrwalonych cech polskiej gospodarki. Pierwsza to wysoka importochłonność produkcji – udział zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie wynosi wg bazy OECD TiVA ok. 30–35%, co oznacza, że każdy punkt procentowy wzrostu eksportu mechanicznie pociąga za sobą wzrost importu komponentów

¹⁰ Narodowy Bank Polski, Raport o inflacji – marzec 2026 r., Warszawa, 2026 r., rozdział 4: Projekcja centralna inflacji i PKB na lata 2026–2028 wraz z projekcją rachunku obrotów bieżących, nbp.pl/publikacje/raport-o-inflacji, dostęp z dnia 15.04.2026.

¹¹ Krajowa Izba Gospodarcza, komentarz analityczny P. Soroczyńskiego (głównego ekonomisty KIG) do danych GUS za 2025 r., Polski eksport w 2025 roku wzrósł o 3,7%. GUS publikuje najnowsze dane, KIG, Warszawa, 16.02.2026 r.; oraz komentarz P. Araka (głównego ekonomisty VeloBanku) dla portalu WNP, Boom inwestycyjny napędzi polską gospodarkę, ale jeszcze mocniej pogłębi deficyt handlowy, wnp.pl, 16.02.2026 r.

o ok. 0,3 p.p. Druga to pozycja Polski w europejskich łańcuchach wartości jako producenta komponentów dla niemieckich montowni – model, który generuje nadwyżkę w wymianie z UE, ale jednocześnie uzależnia zaopatrzenie od podaży azjatyckiej. Trzecia to rosnąca dystrybucyjna zależność konsumpcyjna od bezpośrednich dostaw chińskich, szczególnie widoczna po 2021 r.

Syntezyując okres 2015–2025: polski handel zagraniczny przeszedł od fazy symetrycznej, równowagowej ekspansji do fazy strukturalnej zmienności, w której saldo handlowe reaguje asymetrycznie na wahania cen surowców, cykle popytu krajowego i zmiany w geografii globalnej podaży. Trwałe odwrócenie tego wzorca wymaga nie korekty polityki handlowej, lecz wieloletniego awansu polskich firm w górę łańcuchów wartości – reshoringu komponentów strategicznych oraz zwiększenia udziału dóbr finalnych wysokiej wartości dodanej w strukturze eksportu, co jest przedmiotem bieżących rekomendacji polskich instytucji analitycznych¹².

1.2. Powrót deficytu handlowego – przyczyny i konsekwencje

Powrót deficytu handlowego w Polsce w latach 2021–2022 oraz ponownie w 2025 r. stanowi jedno z kluczowych zjawisk współczesnej dynamiki handlu zagranicznego. W 2025 r. Polska odnotowała deficyt na poziomie ok. 7,7 mld EUR, przy wartości eksportu wynoszącej 366,2 mld EUR i imporcie sięgającym 373,9 mld EUR¹³. Oznacza to wyraźne odwrócenie tendencji obserwowanej w latach 2023–2024, kiedy saldo pozostawało dodatnie lub bliskie równowagi.

W celu identyfikacji źródeł powrotu deficytu handlowego konieczne jest rozbiecie analizy na podstawowe kierunki geograficzne handlu zagranicznego. Struktura wymiany Polski jest silnie zróżnicowana – obejmuje bowiem zarówno relacje z krajami Unii Europejskiej, w których Polska osiąga trwałą nadwyżkę handlową, jak i obroty z krajami spoza UE, charakteryzujące się utrzymującym się deficytem. Zestawienie wartości eksportu, importu oraz salda w podziale na te dwa obszary przedstawiono w tabelach poniżej.

¹² Polski Instytut Ekonomiczny, Przegląd Gospodarczy PIE – I kwartał 2026 r., Warszawa, marzec 2026 r.

¹³ Główny Urząd Statystyczny, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2025, Warszawa 2025; Polskie Radio, EUR 7.7 bn trade deficit for Poland in 2025: stats office, <https://www.polskieradio.pl/395/7786/Artykul/3648528%2Ceur-77-bn-trade-deficit-for-poland-in-2025-stats-office>, dostęp z dnia 16.04.2026.

ROK	IMPORT Z UE27	EKSPORT DO UE27	SALDO (EKSPORT-IMPORT)
2015	120,2	130,4	10,2
2016	125,4	134,6	9,2
2017	142,6	152,5	9,9
2018	153,5	165,9	12,4
2019	157,6	176,1	18,5
2020	154,9	177,1	22,2
2021	192,2	216,2	24,0
2022	231,4	259,0	27,6
2023	231,0	263,4	32,4
2024	238,8	262,3	23,5
2025	232,9	253,7	20,8

TABELA 1.1. Import i eksport Polski z krajami UE27 (2015–2025, w mld EUR)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat (Comext), ostatnia aktualizacja: 13.02.2026

Dane dotyczące handlu z krajami Unii Europejskiej wskazują na utrzymywanie się wyraźnej i relatywnie stabilnej nadwyżki handlowej w całym analizowanym okresie. W 2025 r. saldo dodatnie wyniosło 20,8 mld EUR, co potwierdza silną konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynku unijnym oraz ich głęboką integrację w ramach europejskich łańcuchów wartości¹⁴. Nadwyżka ta wynika przede wszystkim z wysokiego udziału dóbr przetworzonych i przemysłowych w eksporcie oraz korzystnej pozycji Polski jako zaplecza produkcyjnego dla gospodarek Europy Zachodniej. Jednocześnie obserwowane w ostatnich latach niewielkie obniżenie wartości salda może wskazywać na stopniowe osłabienie dynamiki eksportu lub wzrost importu dóbr pośrednich, co będzie miało istotne znaczenie dla dalszej analizy przyczyn pogorszenia bilansu handlowego.

Odmienne, zasadniczo asymetryczny obraz wyłania się z analizy handlu Polski z krajami spoza Unii Europejskiej. W tym segmencie polska gospodarka konsekwentnie notuje deficyt, który w 2025 r. wyniósł 27,4 mld EUR, a jego dynamika pozostaje silnie skorelowana z dwiema zmiennymi zewnętrznymi: cyklem światowych cen surowców energetycznych (apogeum w latach 2021–2022) oraz rosnącą penetracją europejskiego rynku konsumenckiego przez dostawców azjatyckich, przede wszystkim chińskich. Ujemne saldo w wymianie z krajami rozwijającymi się nie jest tylko największą pojedynczą składową całkowitego salda handlowego Polski – jest zarazem determinantą jego znaku: powrót Polski do deficytu w ujęciu globalnym w 2025 r. miał źródło niemal wyłącznie w pogłębieniu deficytu pozaeuropejskiego, podczas gdy saldo z UE pozostało trwale dodatnie¹⁵.

¹⁴ WTO, Global Value Chain Development Report 2025 – Rewiring GVCs in a Changing Global Economy, Genewa 2025.

¹⁵ Ministerstwo Rozwoju i Technologii / trade.gov.pl, Kompendium handlu zagranicznego Polski – marzec 2026 r., Warszawa, marzec 2026 r., analiza struktury geograficznej obrotów Polski z podziałem UE / spoza UE oraz dekompozycja pogłębienia deficytu w 2025 r., trade.gov.pl/aktualnosci, dostęp z dnia 16.04.2026.

ROK	IMPORT SPOZA UE	EKSPORT POZA UE	SALDO (EKSPORT-IMPORT)
2015	54,9	49,2	-5,7
2016	57,0	49,6	-7,4
2017	64,2	54,9	-9,3
2018	74,3	57,3	-17,0
2019	79,4	62,0	-17,4
2020	73,8	62,1	-11,7
2021	97,4	72,0	-25,4
2022	131,1	83,9	-47,2
2023	111,3	89,5	-21,8
2024	114,5	91,4	-23,1
2025	119,9	92,5	-27,4

TABELA 1.2. Import i eksport Polski z krajami spoza UE (2015–2025)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat (Comext), ostatnia aktualizacja: 13.02.2026

Układ handlu zagranicznego Polski ujawnia zatem współistnienie dwóch strukturalnie przeciwnych mechanizmów. Nadwyżka w wymianie z UE potwierdza głęboką integrację polskich przedsiębiorstw w europejskich łańcuchach wartości, szczególnie w sektorach motoryzacyjnym, elektromaszynowym, meblarskim i spożywczym, co zapewnia Polsce stabilny model wzrostu eksportochłonności opartego na niemieckim popycie przemysłowym¹⁶. Trwały deficyt pozazuropejski – sygnalizowany od połowy lat 2010. jako strukturalna bariera dla autonomii zaopatrzeniowej – uzależnia jednocześnie polski model produkcyjny od azjatyckich komponentów i dóbr pośrednich. W fazie fragmentacji handlu międzynarodowego (cła USA, chińska nadprodukcja przekierowywana na rynek UE) mechanizm ten podnosi wrażliwość makroekonomiczną gospodarki na szoki egzogeniczne i systemowo ogranicza możliwość trwałego utrzymania równowagi zewnętrznej¹⁷.

Jednym z podstawowych czynników pogorszenia salda handlowego w 2025 r. była utrzymująca się asymetria dynamiki eksportu i importu. Dane wskazują, że eksport wzrósł jedynie o około 2–3% rok do roku, podczas gdy import zwiększył się w tempie wyraźnie wyższym (ok. 3,9–5,4%)¹⁸. Oznacza to, że wzrost gospodarczy w Polsce generuje relatywnie większy popyt na dobra zagraniczne niż na krajową produkcję eksportową. Zjawisko to ma charakter strukturalny i wynika z wysokiej importochłonności polskiej gospodarki, w której znaczną część eksportu stanowią dobra

¹⁶ Polski Instytut Ekonomiczny, Przegląd Gospodarczy PIE – I kwartał 2026 r., red. Ł. Ambroziak, J. Strzelecki, M. Wąsiński, Warszawa, marzec 2026 r., sekcja analityczna dotycząca pozycji Polski w europejskich łańcuchach wartości oraz pomiarów GVC participation w oparciu o bazę OECD TiVA (edycja 2023), pie.net.pl/publikacje, dostęp z dnia 16.04.2026.

¹⁷ Narodowy Bank Polski, Raport o inflacji – marzec 2026 r., Warszawa, marzec 2026 r., rozdział 3: Uwarunkowania zewnętrzne, fragmentacja handlu międzynarodowego i ich wpływ na saldo obrotów towarowych Polski, nbp.pl/publikacje/raport-o-inflacji, dostęp z dnia 16.04.2026.

¹⁸ Warsaw Business Journal, GUS: trade balance remained negative for Poland at PLN 26.4 bln in 2025, <https://wbj.pl/gus-trade-balance-remained-negative-for-poland-at-pln-264-bln-in-2025/post/148869>, dostęp z dnia: 16.04.2026.

przetworzone z wykorzystaniem importowanych komponentów. W konsekwencji wzrost eksportu jest w istotnym stopniu sprzężony ze wzrostem importu, co ogranicza możliwość trwałego utrzymania nadwyżki handlowej¹⁹.

Wysoka importochłonność gospodarki ma istotne znaczenie dla oceny jakości wzrostu gospodarczego. Integracja z międzynarodowymi łańcuchami dostaw umożliwia dynamiczny rozwój produkcji oraz zwiększa skalę eksportu, jednak jednocześnie powoduje, że część wartości dodanej powstaje poza granicami kraju. W efekcie wzrost eksportu nie przekłada się w pełni na wzrost dochodu narodowego, a jego trwałość uzależniona jest od dostępności importowanych komponentów oraz warunków ich pozyskania. Taka konfiguracja oznacza, że konkurencyjność gospodarki pozostaje wrażliwa na zmiany cen surowców, kursów walutowych oraz zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw, co w dłuższej perspektywie może ograniczać zdolność do budowania trwałych przewag opartych na własnych technologiach i innowacjach.

Istotnym czynnikiem strukturalnym pogłębiającym deficyt jest zmiana geograficznej struktury handlu. Polska utrzymuje znaczną nadwyżkę w handlu z krajami Unii Europejskiej, jednak jednocześnie notuje rosnący deficyt w obrotach z krajami rozwijającymi się, zwłaszcza z Azją. W 2025 r. deficyt z krajami rozwijającymi się przekroczył równowartość kilkudziesięciu miliardów euro, przy jednoczesnej silnej koncentracji eksportu na rynku unijnym²⁰.

Zjawisko to jest dodatkowo wzmacniane przez rosnący import z krajów azjatyckich, w szczególności z Chin, które stanowią istotne źródło dóbr pośrednich i konsumpcyjnych oraz zwiększającą zależność importową polskiej gospodarki²¹.

W krótkim okresie kluczową rolę w powrocie deficytu odgrywają czynniki cenowe. W latach 2021–2022 głównym determinantem pogorszenia salda był wzrost cen surowców energetycznych, natomiast w 2025 r. większe znaczenie miały koszty transportu oraz ceny dóbr pośrednich²². Wzrost kosztów logistycznych oraz utrzymujące się wysokie ceny energii wpływają na wartość importu, nawet przy stabilnym wolumenie. Jednocześnie rosnące koszty produkcji ograniczają konkurencyjność cenową eksportu, co osłabia jego dynamikę²³.

Kolejnym istotnym czynnikiem jest zmiana charakteru globalizacji. W ostatnich latach obserwuje się odchodzenie od modelu liberalizacji handlu na rzecz jego regionalizacji i rosnącego protekcjonizmu. Wprowadzanie ceł, regulacji klimatycznych (np. CBAM – Carbon Border Adjustment Mechanism) oraz ograniczeń handlowych prowadzi do wzrostu kosztów transakcyjnych i zaburzeń w łańcuchach dostaw²⁴. Dla gospodarki tak silnie zintegrowanej z międzynarodowymi łańcuchami wartości jak Polska oznacza to większą podatność na szoki zewnętrzne oraz ograniczenie możliwości ekspansji eksportowej.

¹⁹ OECD, Strengthening FDI and SME Linkages in Poland, OECD, Paryż 2025, s. 43.

²⁰ Główny Urząd Statystyczny, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2025, Warszawa 2025, s. 72–85.

²¹ G. Siemionczyk, Potop chiński. Z Państwa Środka importujemy już prawie tyle co z Niemiec, money.pl, <https://www.money.pl/gospodarka/potop-chinski-z-panstwa-srodka-importujemy-juz-prawie-tyle-co-z-niemiec-analiza-7245465390668000a.html>, dostęp z dnia 16.04.2026.

²² Narodowy Bank Polski, Raport o inflacji – marzec 2025, NBP, Warszawa 2025; Narodowy Bank Polski, Raport o inflacji – lipiec 2025, NBP, Warszawa 2025.

²³ Narodowy Bank Polski, Raport o inflacji – listopad 2025, NBP, Warszawa 2025, s. 28–42.

²⁴ P. Arak, Nowa epoka handlu: protekcjonizm i regionalizacja, Obserwator Finansowy, 26.06.2025, <https://www.obserwator-finansowy.pl/tematyka/makroekonomia/trendy-gospodarcze/nowa-epoka-handlu-protekcjonizm-i-regionalizacja>, dostęp z dnia 16.04.2026; European Commission, Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM), https://taxation-customs.ec.europa.eu/carbon-border-adjustment-mechanism_en, dostęp z dnia 20.04.2026.

Szczególnym przykładem zmian strukturalnych wpływających na saldo handlowe jest sektor stali, który pozostaje pod silną presją kosztową i regulacyjną. Jak wskazują analizy OECD, globalny rynek stali charakteryzuje się nadwyżką mocy produkcyjnych, rosnącą liczbą środków ochrony handlu oraz nasilającą się konkurencją ze strony producentów azjatyckich. Wprowadzenie mechanizmu CBAM oraz innych regulacji klimatycznych dodatkowo zwiększa koszty funkcjonowania przedsiębiorstw, co wpływa na warunki wymiany handlowej i konkurencyjność eksportu²⁵.



RYSUNEK 1.2. Droga do deficytu handlowego w Polsce

Źródło: Opracowanie własne

²⁵ European Commission, Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM), https://taxation-customs.ec.europa.eu/carbon-border-adjustment-mechanism_en, dostęp z dnia 16.04.2026.

Kluczowym elementem tych zmian jest obowiązek uwzględniania kosztów emisji CO₂ już na etapie importu, co oznacza konieczność wcześniejszego zaangażowania kapitału. W praktyce prowadzi to do zwiększenia zapotrzebowania na kapitał obrotowy oraz pogorszenia płynności finansowej przedsiębiorstw. Zjawisko to w szczególnym stopniu dotyczy małe i średnie podmioty oraz pośredników handlowych, którzy dysponują ograniczonym dostępem do finansowania i mniejszą zdolnością absorpcji dodatkowych kosztów. W konsekwencji obserwuje się proces stopniowej eliminacji części pośredników z rynku oraz rosnącą koncentrację sektora, w którym coraz większą rolę odgrywają duże podmioty o wysokiej zdolności finansowej i organizacyjnej. Oznacza to zmianę struktury uczestników handlu od modelu rozproszonego, opartego na licznych firmach dystrybucyjnych, do modelu bardziej zintegrowanego i kapitałochłonnego.

Jednocześnie należy zauważyć, że regulacje takie jak CBAM mogą w dłuższym okresie wzmacniać konkurencyjność producentów unijnych poprzez ograniczenie napływu tańszej stali z krajów o mniej restrykcyjnych normach środowiskowych. Korzyści te są jednak asymetrycznie rozłożone i w krótkim okresie towarzyszą im istotne koszty dostosowawcze, które w największym stopniu obciążają mniejsze podmioty oraz firmy pośredniczące, prowadząc do ich marginalizacji lub wycofywania się z rynku²⁶.

Utrzymywanie się deficytu handlowego przekłada się bezpośrednio na saldo rachunku bieżącego. W 2025 r. wkład eksportu netto do wzrostu gospodarczego był ujemny, co oznacza, że handel zagraniczny ograniczał dynamikę PKB. Zjawisko to wskazuje na rosnącą zależność gospodarki od importu oraz ograniczoną zdolność eksportu do kompensowania rosnącego popytu wewnętrznego²⁷.

Deficyt handlowy zwiększa wrażliwość gospodarki na zmiany cen surowców, kursów walutowych oraz koniunktury globalnej. W szczególności osłabienie popytu w strefie euro, będącej głównym partnerem handlowym Polski, może prowadzić do dalszego pogorszenia salda handlowego. Jednocześnie rosnąca zależność od importu z krajów azjatyckich zwiększa ekspozycję na ryzyka geopolityczne oraz zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw²⁸.

Deficyt handlowy sprzyja również zmianom strukturalnym w gospodarce, w tym koncentracji rynku oraz wzrostowi znaczenia dużych przedsiębiorstw kosztem mniejszych podmiotów. Zjawiska te są szczególnie widoczne w sektorach kapitałochłonnych i regulowanych, takich jak przemysł stalowy czy energetyczny²⁹.

W literaturze ekonomicznej deficyt handlowy nie jest jednoznacznie negatywnym zjawiskiem. Może on odzwierciedlać wysoki poziom inwestycji i konsumpcji oraz napływ kapitału zagranicznego. Jednak w przypadku Polski jego charakter ma w dużej mierze wymiar strukturalny, związany z importochłonnością produkcji i strukturą geograficzną handlu. W długim okresie utrzymywanie się deficytu może prowadzić do pogorszenia równowagi zewnętrznej oraz zwiększenia ryzyka makroekonomicznego³⁰.

²⁶ OECD, OECD Steel Outlook 2025, Paryż 2025; EUROFER, Economic and Steel Market Outlook 2024–2025, Bruksela 2024.

²⁷ Narodowy Bank Polski, Raport o inflacji – lipiec 2025, NBP, Warszawa 2025; Narodowy Bank Polski, Projekcja inflacji i wzrostu gospodarczego – lipiec 2025, NBP, Warszawa 2025; Ministerstwo Finansów, Wieloletnie założenia makroekonomiczne na lata 2025–2029, Warszawa 2025.

²⁸ Narodowy Bank Polski, Raport o inflacji – lipiec 2025, NBP, Warszawa 2025, s. 20–24.

²⁹ OECD, OECD Steel Outlook 2025, Paryż 2025.

³⁰ Narodowy Bank Polski, Raport o bilansie płatniczym Polski 2023, NBP, Warszawa 2023; A. Sieroń, Czy powinniśmy bać się deficytu handlowego?, Instytut Misesa, <https://mises.pl/artukul/sieron-czy-powinnismy-bac-sie-deficytu-handlowego>, dostęp z dnia 16.04.2026.

1.3. Główne kierunki handlu

Struktura geograficzna handlu zagranicznego Polski stanowi jeden z kluczowych elementów determinujących jego dynamikę oraz saldo obrotów towarowych. W analizowanym okresie widoczna jest wyraźna asymetria pomiędzy kierunkami eksportu i importu, co ma istotne znaczenie dla oceny stabilności zewnętrznej gospodarki. Polska pozostaje silnie zintegrowana z rynkiem Unii Europejskiej, który stanowi główny kierunek eksportu, przy jednoczesnym rosnącym znaczeniu krajów spoza UE jako źródeł importu.

LP.	PAŃSTWO UE27	WARTOŚĆ EKSPORTU	PAŃSTWO SPOZA UE27	WARTOŚĆ EKSPORTU
1	Niemcy	91 615,60	Zjednoczone Królestwo	18 735,79
2	Czechy	21 194,82	Ukraina	13 437,99
3	Francja	20 424,75	Stany Zjednoczone	11 593,65
4	Niderlandy	15 539,50	Turcja	4 798,75
5	Włochy	15 274,82	Szwajcaria	4 570,09
6	Hiszpania	10 054,35	Norwegia	3 504,50
7	Słowacja	9 184,87	Chiny	3 108,09
8	Szwecja	8 921,76	Kanada	2 609,22
9	Węgry	8 675,77	Rosja	2 168,75
10	Belgia	7 732,48	Meksyk	1 669,61
11	Rumunia	7 646,10	Serbia	1 573,17
12	Austria	6 822,03	Indie	1 365,79
13	Dania	5 725,02	Białoruś	1 252,38
14	Litwa	5 556,11	Zjednoczone Emiraty Arabskie	1 095,38
15	Finlandia	2 661,13	Izrael	993,61
16	Łotwa	2 357,31	Maroko	931,36
17	Bułgaria	2 210,19	Australia	919,92
18	Irlandia	2 091,30	Korea Południowa	897,79
19	Portugalia	2 018,97	Brazylia	870,50
20	Grecja	1 861,34	Kazachstan	845,57

TABELA 1.3. Struktura eksportu Polski w 2025 r. – top 20 państw pod względem wartości eksportu towarów z krajów EU27 i spoza (w mln EUR)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat (Comext), ostatnia aktualizacja: 13.02.2026

Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego w 2025 r. udział krajów Unii Europejskiej w polskim eksporcie wyniósł 75,6%, co potwierdza utrzymującą się od wielu lat dominację rynku unijnego³¹. Struktura ta charakteryzuje się dużą stabilnością i wynika z głębokiej integracji Polski w ramach europejskich łańcuchów wartości, w szczególności w sektorze przemysłowym.

Kluczową rolę w strukturze eksportu odgrywają Niemcy, które niezmiennie pozostają najważniejszym partnerem handlowym Polski. W 2025 r. wartość eksportu do Niemiec wyniosła 91,6 mld EUR, co znacząco przewyższało poziom eksportu do kolejnych odbiorców, takich jak Czechy (21,2 mld EUR) czy Francja (20,4 mld EUR). Oznacza to, że udział Niemiec w polskim eksporcie jest wielokrotnie wyższy niż udział pozostałych krajów, co wskazuje na wysoką koncentrację geograficzną sprzedaży zagranicznej. Taka struktura wynika przede wszystkim z silnych powiązań produkcyjnych, w ramach których Polska pełni funkcję zaplecza przemysłowego dla gospodarki niemieckiej, dostarczając komponenty i półprodukty wykorzystywane w dalszym procesie produkcji³².

Wysoka koncentracja eksportu na rynku niemieckim niesie zarówno korzyści, jak i ryzyka. Z jednej strony umożliwia stabilny wzrost eksportu dzięki dostępowi do dużego i rozwiniętego rynku zbytu, z drugiej jednak zwiększa podatność polskiej gospodarki na wahania koniunktury w Niemczech oraz w całej strefie euro. Spowolnienie gospodarcze u głównych partnerów handlowych może bezpośrednio przekładać się na ograniczenie popytu na polskie towary, co było obserwowane m.in. w latach 2023–2024³³.

Poza Niemcami istotne znaczenie mają również inne kraje Unii Europejskiej, w szczególności Czechy, Francja, Niemcy oraz Włochy. Łącznie kraje UE dominują w pierwszej dziesiątce odbiorców polskiego eksportu, co potwierdza regionalny charakter wymiany handlowej. Struktura ta odzwierciedla geograficzną bliskość oraz niskie koszty transportu, które sprzyjają intensyfikacji handlu wewnątrzunijnego.

³¹ Główny Urząd Statystyczny, Sytuacja społeczno-gospodarcza kraju – Handel zagraniczny, 24.03.2026, s. 2.

³² Główny Urząd Statystyczny, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2025, Warszawa 2025; OECD, Strengthening FDI and SME Linkages in Poland, Paryż 2025.

³³ Narodowy Bank Polski, Raport o inflacji – lipiec 2025, NBP, Warszawa 2025.

LP.	PAŃSTWO UE27	WARTOŚĆ IMPORTU	PAŃSTWO SPOZA UE27	WARTOŚĆ IMPORTU
1	Niemcy	87 818,46	Chiny	37 398,90
2	Niderlandy	23 404,15	Stany Zjednoczone	12 594,45
3	Włochy	15 668,33	Korea Południowa	8 222,20
4	Czechy	14 820,25	Arabia Saudyjska	5 973,43
5	Francja	13 963,50	Norwegia	5 421,26
6	Belgia	13 652,33	Turcja	5 010,34
7	Hiszpania	8 653,80	Ukraina	4 514,81
8	Dania	8 229,74	Zjednoczone Królestwo	4 092,21
9	Szwecja	7 188,54	Wietnam	3 369,23
10	Słowacja	7 028,64	Indie	2 803,83
11	Austria	6 547,92	Japonia	2 180,29
12	Węgry	6 341,99	Tajwan	2 076,29
13	Litwa	3 144,60	Brazylia	1 871,86
14	Rumunia	3 070,13	Bangladesz	1 680,62
15	Słowenia	2 503,84	Szwajcaria	1 538,35
16	Finlandia	2 379,97	Kanada	1 337,30
17	Irlandia	2 365,53	Rosja	1 254,81
18	Bułgaria	1 691,77	Malezja	1 013,98
19	Portugalia	1 071,05	Gujana	974,03
20	Grecja	829,58	Serbia	874,62

TABELA 1.4. Struktura importu do Polski w 2025 r. – top 20 państw pod względem wartości importu towarów z krajów EU27 i spoza (w mln EUR)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat (Comext), ostatnia aktualizacja: 13.02.2026

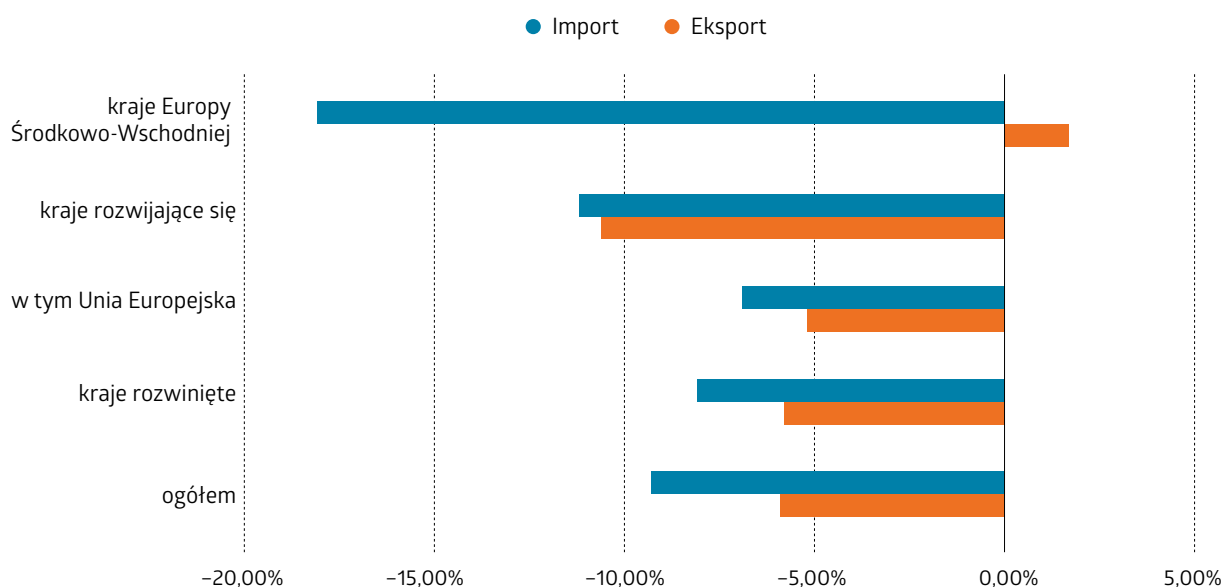
W przeciwieństwie do eksportu, struktura importu Polski ma charakter bardziej zdywersyfikowany geograficznie i obejmuje w znacznie większym stopniu kraje spoza Unii Europejskiej. O ile Niemcy pozostają również głównym dostawcą towarów do Polski (87,8 mld EUR w 2025 r.), to istotną rolę odgrywają także gospodarki pozaeuropejskie, w szczególności Chiny. Wartość importu z Chin wyniosła 37,4 mld EUR, co czyni je drugim najważniejszym partnerem importowym Polski. Wysoka pozycja Chin wynika przede wszystkim z ich roli jako globalnego centrum produkcji dóbr przemysłowych i konsumpcyjnych³⁴.

³⁴ Eurostat (Comext), International trade in goods statistics, <https://ec.europa.eu/eurostat>, dostęp z dnia 16.04.2026.

Znaczenie krajów azjatyckich w strukturze importu systematycznie rośnie, co znajduje odzwierciedlenie w wysokiej pozycji takich państw jak Korea Południowa, Indie czy Wietnam. Import z tych krajów obejmuje głównie dobra pośrednie oraz komponenty wykorzystywane w produkcji eksportowej, co potwierdza silne powiązanie polskiej gospodarki z globalnymi łańcuchami dostaw. Jak wskazują analizy OECD, Polska jest jednym z krajów o wysokim stopniu integracji w międzynarodowych sieciach produkcyjnych, co oznacza, że znaczna część eksportu opiera się na wykorzystaniu importowanych półproduktów³⁵.

Rosnąca rola krajów azjatyckich w strukturze importu odzwierciedla pogłębiającą się integrację Polski z globalnymi łańcuchami dostaw, w których kluczowe znaczenie mają producenci z regionu Azji. Dostęp do relatywnie konkurencyjnych kosztowo komponentów i dóbr pośrednich sprzyja utrzymaniu efektywności produkcji oraz wspiera rozwój eksportu w sektorach przemysłowych. Jednocześnie tak ukształtowany model zaopatrzeniowy zwiększa ekspozycję gospodarki na czynniki zewnętrzne, w tym napięcia geopolityczne, zakłócenia logistyczne oraz zmiany polityki handlowej. W rezultacie zależność od importu z odległych rynków może prowadzić do przenoszenia szoków zewnętrznych na krajowy system produkcyjny oraz ograniczać stabilność funkcjonowania przedsiębiorstw w dłuższym okresie.

Istotnym elementem struktury geograficznej handlu jest również rosnące znaczenie Stanów Zjednoczonych jako partnera eksportowego. W 2025 r. wartość eksportu do USA wyniosła 11,6 mld EUR, co plasuje ten kraj wśród najważniejszych odbiorców poza Unią Europejską. Wzrost znaczenia rynku amerykańskiego wynika m.in. z dywersyfikacji kierunków eksportu oraz rosnącego popytu na produkty przemysłowe i technologie.



WYKRES 1.3. Obroty towarowe handlu zagranicznego według grup krajów w styczniu 2026 r. (ceny bieżące, analogiczny okres roku poprzedniego = 100%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w styczniu 2026 r., aktualizacja z 13.03.2026

³⁵ OECD, Strengthening FDI and SME Linkages in Poland, Paryż 2025.

Dane krótkookresowe dotyczące obrotów towarowych według grup krajów wskazują na wyraźne zróżnicowanie dynamiki handlu zagranicznego Polski na początku 2026 r. W ujęciu rocznym odnotowano spadek wartości eksportu do krajów rozwiniętych, w tym do Unii Europejskiej, co potwierdza osłabienie aktywności eksportowej na głównych rynkach zbytu. Jeszcze silniejsze ograniczenie dotyczyło eksportu do krajów rozwijających się, co może wskazywać na pogorszenie koniunktury w tej grupie gospodarek lub zmianę kierunków geograficznych wymiany.

Odmienna tendencja wystąpiła w przypadku krajów Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie po wcześniejszym spadku nastąpiło ponowne zwiększenie eksportu. Jednocześnie po stronie importu obserwowano spadki we wszystkich analizowanych grupach krajów, przy czym największe ograniczenie dotyczyło kierunków wschodnich, co pozostaje w dużej mierze konsekwencją zmian geopolitycznych oraz ograniczenia wymiany z Rosją. W efekcie dane za styczeń 2026 r. wskazują na jednoczesne osłabienie aktywności handlowej oraz zmianę struktury geograficznej obrotów, co znajduje odzwierciedlenie zarówno w poziomie wymiany, jak i jej dynamice.



RYSUNEK 1.3. Analiza SWOT struktury geograficznej handlu zagranicznego Polski

Źródło: Opracowanie własne

Analiza struktury geograficznej handlu zagranicznego Polski wskazuje na wyraźną asymetrię pomiędzy kierunkami eksportu i importu. Eksport ma charakter silnie regionalny i koncentruje się przede wszystkim na rynku Unii Europejskiej, natomiast import jest bardziej zdywersyfikowany i obejmuje szeroki wachlarz krajów, w tym w szczególności gospodarki azjatyckie³⁶.

Układ geograficzny handlu zagranicznego Polski wskazuje na wyraźną koncentrację eksportu na rynkach europejskich przy jednoczesnej większej dywersyfikacji źródeł importu. Oznacza to, że polska gospodarka funkcjonuje w modelu silnych powiązań regionalnych po stronie sprzedaży zagranicznej oraz globalnych powiązań zaopatrzeniowych. Taka konfiguracja stanowi istotne uwarunkowanie dalszej analizy towarowej, która pozwala określić, jakie grupy produktów kształtują konkurencyjność eksportu oraz zależność importową gospodarki.

³⁶ Narodowy Bank Polski, Raport o inflacji – lipiec 2025, NBP, Warszawa 2025, s. 32–35.

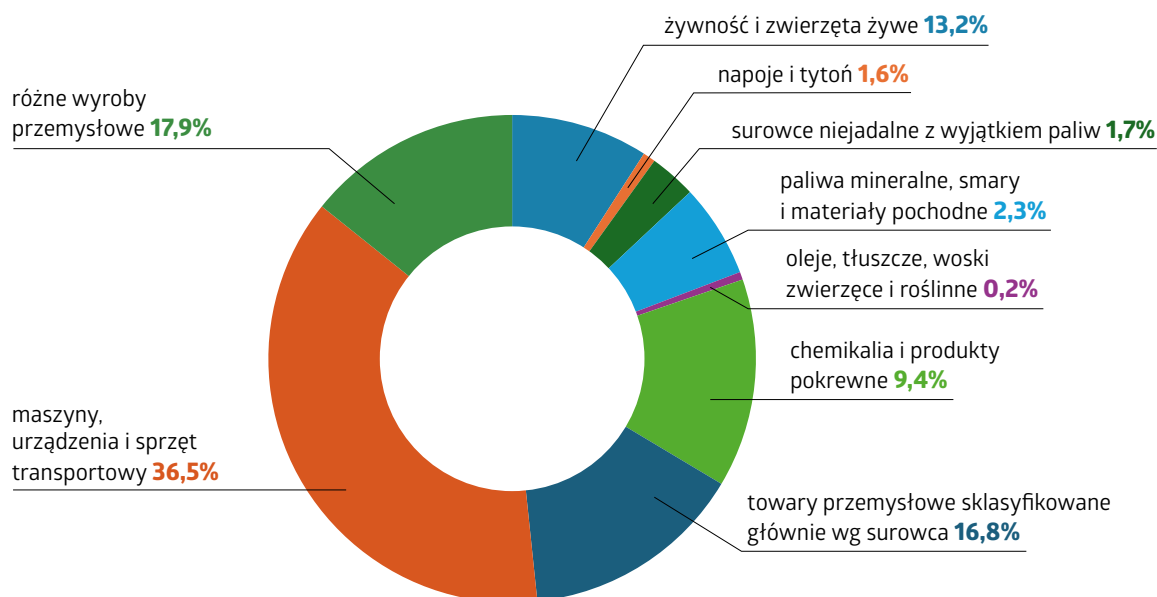
1.4. Struktura towarowa handlu

Struktura towarowa handlu zagranicznego Polski według klasyfikacji SITC³⁷ wskazuje na wyraźną dominację produktów przemysłowych, przy jednoczesnym zróżnicowaniu pomiędzy eksportem i importem. W strukturze eksportu kluczową rolę odgrywają maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy, których udział wynosi 36,5%. Pomimo utrzymania pozycji dominującej, w ujęciu rocznym odnotowano niewielki spadek ich znaczenia, co może wskazywać na osłabienie dynamiki w sektorach silnie powiązanych z cyklem koniunkturalnym w Unii Europejskiej. Istotny udział posiadają również różne wyroby przemysłowe (17,9%) oraz towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca (16,8%), co potwierdza silnie uprzemysłowiony charakter polskiego eksportu. Jednocześnie relatywnie niski udział surowców i paliw wskazuje, że eksport Polski ma w dużej mierze charakter przetworzony³⁸.

Taki profil eksportu wskazuje na relatywnie wysoki poziom uprzemysłowienia gospodarki oraz jej silne powiązanie z europejskimi łańcuchami produkcyjnymi, w których dominują dobra przetworzone i komponenty przemysłowe. Oznacza to, że Polska pełni istotną rolę w procesach produkcyjnych o charakterze międzynarodowym, jednak jednocześnie specjalizuje się głównie w segmentach o średnim poziomie zaawansowania technologicznego. W krótkim okresie sprzyja to stabilnemu wzrostowi eksportu i wykorzystaniu efektów skali, natomiast w dłuższej perspektywie może ograniczać tempo wzrostu wartości dodanej oraz utrudniać przesuwanie się w kierunku bardziej zaawansowanych technologicznie branż. W konsekwencji struktura eksportu wskazuje zarówno na silne strony gospodarki, związane z jej konkurencyjnością przemysłową, jak i na potencjalne ograniczenia rozwojowe wynikające z relatywnie niskiego udziału produktów wysokiej technologii.

³⁷ Standardowa klasyfikacja handlu międzynarodowego (w skrócie SITC – Standard International Trade Classification) została opracowana przez Organizację Narodów Zjednoczonych i jest wykorzystywana do statystyki handlu zagranicznego (wartości eksportu i importu oraz wolumeny towarów), umożliwiając międzynarodowe porównanie towarów oraz towarów przemysłowych, [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Standard_international_trade_classification_\(SITC\)/pl](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Standard_international_trade_classification_(SITC)/pl), dostęp z dnia 16.04.2026.

³⁸ Główny Urząd Statystyczny, Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w styczniu 2026 r., Warszawa, 13.03.2026, tablice: „Eksport i import według sekcji SITC”.



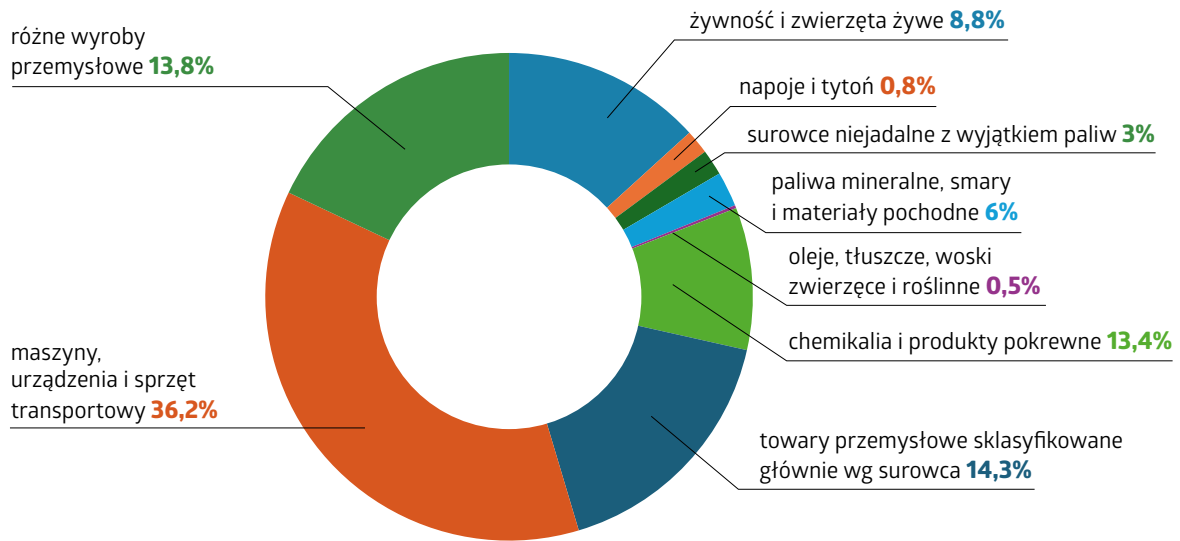
WYKRES 1.4. Udział wybranych sekcji towarowych (według SITC) w eksporcie towarów Polski w 2025 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w styczniu 2026 r., aktualizacja z 13.03.2026

Struktura importu wykazuje częściowo odmienne tendencje. Wysoki udział maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego (36,2%) wskazuje na znaczenie importu dóbr inwestycyjnych oraz komponentów wykorzystywanych w produkcji krajowej. Jednocześnie relatywnie większe znaczenie mają również surowce, paliwa oraz wybrane dobra pośrednie, co odzwierciedla zapotrzebowanie gospodarki na czynniki produkcji³⁹.

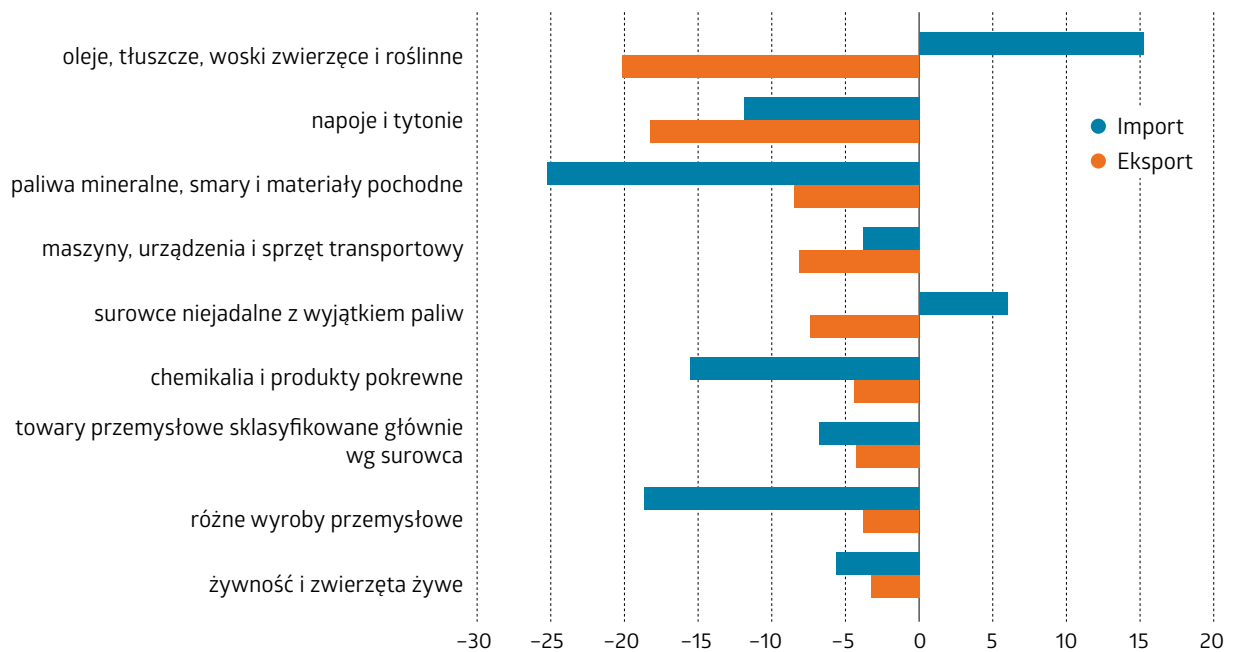
Różnice pomiędzy strukturą eksportu i importu wskazują na utrzymywanie się modelu gospodarki opartego na przetwarzaniu importowanych komponentów. Polska eksportuje przede wszystkim dobra przemysłowe o relatywnie wyższym stopniu przetworzenia, natomiast import obejmuje w większym stopniu surowce, półprodukty oraz dobra inwestycyjne wykorzystywane w procesie produkcji. Taki układ sprzyja wysokiej aktywności eksportowej oraz umożliwia integrację z międzynarodowymi łańcuchami wartości, jednak jednocześnie oznacza, że część wartości dodanej powstaje poza granicami kraju. W krótkim okresie model ten wspiera wzrost gospodarczy i zwiększa skalę produkcji, natomiast w dłuższym okresie może prowadzić do utrwalania zależności technologicznej i ograniczać zdolność gospodarki do generowania własnych przewag konkurencyjnych opartych na innowacjach.

³⁹ Tamże.



WYKRES 1.5. Udział wybranych sekcji towarowych (według SITC) w imporcie towarów do Polski w 2025 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w styczniu 2026 r., aktualizacja z 13.03.2026



WYKRES 1.6. Obroty wybranych sekcji towarowych (według SITC) w styczniu 2026 r. (analogiczny okres roku poprzedniego = 100 pkt)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w styczniu 2026 r., aktualizacja z 13.03.2026

Porównanie obu struktur wskazuje na utrzymywanie się modelu gospodarki o wysokiej importochłonności. Polska eksportuje przede wszystkim dobra przetworzone, jednak ich produkcja w znacznym stopniu opiera się na wykorzystaniu importowanych komponentów i półproduktów. Oznacza to silne powiązanie z międzynarodowymi łańcuchami dostaw oraz zwiększoną wrażliwość eksportu na zmiany kosztów importu⁴⁰.

W celu pogłębienia analizy struktury towarowej handlu zagranicznego wykorzystano dane według klasyfikacji SITC w ujęciu dynamiki rocznej (rok poprzedni = 100). Umożliwia to identyfikację krótkookresowych zmian w poszczególnych grupach towarowych oraz ocenę ich wpływu na ogólną strukturę obrotów.

Z przedstawionych danych wynika, że na początku 2026 r. większość sekcji towarowych charakteryzowała się spadkiem wartości obrotów w ujęciu rocznym w porównaniu z analogicznym okresem rok wcześniej, przy czym skala zmian była zróżnicowana pomiędzy eksportem i importem. W przypadku eksportu relatywnie największe ograniczenie dotyczyło sekcji napojów i tytoniu (81,7 pkt) oraz olejów, tłuszczów i wosków zwierzęcych i roślinnych (79,8 pkt), co wskazuje na wyraźne osłabienie dynamiki w tych grupach. Spadki odnotowano również w większości pozostałych kategorii, w tym w paliwach mineralnych (91,5 pkt), maszynach i urządzeniach (91,8 pkt) oraz chemikaliach (95,6 pkt), co może świadczyć o ogólnym spowolnieniu aktywności eksportowej⁴¹.

Po stronie importu zmiany miały bardziej zróżnicowany charakter. Największe spadki dotyczyły paliw mineralnych, smarów i materiałów pochodnych (74,7 pkt), co pozostaje zgodne z obserwowaną stabilizacją cen surowców energetycznych po okresie ich silnych wzrostów w latach wcześniejszych. Wyraźne ograniczenie importu odnotowano również w grupie różnych wyrobów przemysłowych (81,3 pkt) oraz chemikaliów (84,4 pkt), co może wskazywać na dostosowanie poziomu zapasów oraz osłabienie popytu w sektorze przemysłowym⁴².

Jednocześnie w części kategorii obserwowany był wzrost importu. Szczególnie widoczny był on w sekcji olejów, tłuszczów i wosków (115,3 pkt) oraz surowców niejadalnych z wyjątkiem paliw (106,0 pkt), co może wskazywać na zwiększone zapotrzebowanie na wybrane komponenty produkcyjne i surowce wykorzystywane w dalszym przetwarzaniu. Wzrost importu w tych grupach, przy jednoczesnym spadku w innych kategoriach, potwierdza selektywny charakter zmian w strukturze zaopatrzenia gospodarki⁴³.

Uzyskane wyniki wskazują, że struktura towarowa handlu zagranicznego Polski pozostaje silnie powiązana z cyklem koniunkturalnym oraz zmianami cen surowców i dóbr pośrednich. W szczególności widoczna jest większa zmienność po stronie importu, który w znacznym stopniu odzwierciedla potrzeby zaopatrzeniowe gospodarki oraz dostosowania przedsiębiorstw, podczas gdy eksport reaguje przede wszystkim na zmiany popytu zagranicznego⁴⁴.

⁴⁰ Tamże.

⁴¹ Główny Urząd Statystyczny, Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w styczniu 2026 r., aktualizacja z 13.03.2026.

⁴² Tamże.

⁴³ Tamże.

⁴⁴ Główny Urząd Statystyczny, Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w styczniu 2026 r., Warszawa 2026 (sekcja: Handel według SITC).



RYSUNEK 1.4. Struktura towarowa handlu zagranicznego Polski

Źródło: Opracowanie własne

Zróznicowanie zmian pomiędzy poszczególnymi grupami towarowymi wskazuje, że dostosowania w handlu zagranicznym mają charakter selektywny i odzwierciedlają specyfikę poszczególnych sektorów gospodarki. Spadki w grupach powiązanych z konsumpcją oraz wybranymi segmentami przemysłu mogą świadczyć o osłabieniu popytu zarówno krajowego, jak i zagranicznego, natomiast wzrost w wybranych kategoriach surowcowych i zaopatrzeniowych wskazuje na utrzymujące się zapotrzebowanie produkcyjne. Oznacza to, że gospodarka nie reaguje jednorodnie na zmiany koniunktury, lecz dostosowuje się w sposób zróżnicowany, co może prowadzić do przesunięć strukturalnych pomiędzy sektorami. W krótkim okresie zwiększa to zmienność handlu zagranicznego, natomiast w dłuższym może skutkować zmianą relatywnego znaczenia poszczególnych branż oraz przekształceniem struktury specjalizacji gospodarki.

Z perspektywy makroekonomicznej polski eksport ma nadal charakter wyraźnie przemysłowy. W źródłach pomocniczych podkreśla się dominację sektorów średniotechnologicznych, zwłaszcza motoryzacji, AGD, maszyn i urządzeń oraz chemii, przy jednocześnie relatywnie niskim udziale eksportu high-tech i znaczącym udziale komponentów wcześniej importowanych. Wskazuje się, że około 75% eksportu trafia na rynek UE, a istotna część polskiej wartości dodanej pozostaje związana z niemieckimi łańcuchami dostaw; jednocześnie duża część eksportu towarowego opiera się na montażu i przetwarzaniu importowanych komponentów, co ogranicza krajową wartość dodaną w części branż⁴⁵. Ta cecha jest kluczowa dla interpretacji struktury towarowej: wysoka wartość

⁴⁵ E. Przeździecka, Towards a Change in Poland's Place in Global Value Chains, w: Poland Competitiveness Report 2025, SGH Publishing House, Warszawa 2025, s. 167–179.

eksportu nie musi automatycznie oznaczać równie wysokiej krajowej wartości dodanej, jeśli sprzedaż zagraniczna opiera się na dużym imporcie półproduktów i komponentów. Z tego względu analiza struktury towarowej powinna uwzględniać układ według głównych kategorii ekonomicznych, zamiast ograniczać się do klasyfikacji branżowej, która nie oddaje funkcji dóbr w procesie produkcji i wymiany⁴⁶.

W polskim handlu zagranicznym szczególnie widoczny jest podział na branże wzmacniające nadwyżkę i branże zwiększające zależność importową. Bardzo dobrym przykładem pierwszej grupy jest sektor rolno-spożywczy. Z danych Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa wynika, że w 2025 r. eksport artykułów rolno-spożywczych osiągnął rekordowe 58,4 mld EUR, import 38,6 mld EUR, a dodatkowo saldo 19,8 mld EUR; oznacza to wzrost eksportu o 8,6% r/r i salda o 10,2% r/r. W strukturze towarowej eksportu rolno-spożywczego największy udział miały mięso, przetwory mięsne i żywiec 22% wartości eksportu tej grupy, ziarno zbóż i przetwory 11%, tytoń i wyroby tytoniowe 10%, cukier i wyroby cukiernicze 8% oraz produkty mleczne 7%. Jednocześnie 75% eksportu rolno-spożywczego trafiało do UE, a sama sprzedaż do Niemiec wyniosła 14,8 mld EUR. To pokazuje, że sektor żywnościowy jest nie tylko jednym z filarów nadwyżki handlowej, ale także przykładem branży, w której Polska potrafi utrzymywać silną pozycję konkurencyjną na rynku unijnym mimo presji kosztowej i wysokich wymogów jakościowych⁴⁷.

Znaczenie sektora rolno-spożywczego wykracza jednak poza samą skalę eksportu. W warunkach rosnącej zmienności handlu zagranicznego pełni on funkcję stabilizującą bilans handlowy, częściowo kompensując deficyty generowane w bardziej importochłonnych sektorach przemysłowych. Wynika to z relatywnie niższej zależności tej branży od importu komponentów oraz silnej pozycji konkurencyjnej na rynku unijnym. Jednocześnie koncentracja eksportu rolno-spożywczego na jednym regionie geograficznym oznacza, że sektor ten pozostaje wrażliwy na zmiany popytu oraz regulacji w Unii Europejskiej. W dłuższym okresie może to prowadzić do zwiększenia ryzyka związanego z ograniczoną dywersyfikacją rynków zbytu, mimo wysokiej bieżącej konkurencyjności.

Na wzrost znaczenia sektora rolno-spożywczego wpływały nie tylko czynniki ilościowe, lecz również cenowe. Jak wskazują analizy Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa, w 2025 r. wzrost wartości eksportu żywności był częściowo efektem wyższych cen na rynku międzynarodowym, co potwierdzają zmiany wskaźnika FAO Food Price Index. Jednocześnie utrzymanie wysokiej dynamiki eksportu było możliwe dzięki silnej pozycji Polski w europejskich łańcuchach dostaw oraz odbudowie popytu konsumpcyjnego w Unii Europejskiej, która odpowiadała za około 75% eksportu rolno-spożywczego⁴⁸.

Istotnym zjawiskiem jest również stopniowa dywersyfikacja kierunków eksportu. Oprócz dominującego rynku unijnego rośnie znaczenie krajów poza UE, w tym rynków azjatyckich i afrykańskich, gdzie odnotowano wysoką dynamikę wzrostu eksportu. Zjawisko to może w dłuższym okresie ograniczać ryzyko nadmiernej koncentracji geograficznej oraz zwiększać odporność polskiego eksportu na wahania koniunktury w Unii Europejskiej⁴⁹.

⁴⁶ Polski eksport 2025, 31.12.2025, trade.gov.pl, <https://www.trade.gov.pl/wiedza/polski-eksport-2025-i-wyzwania-rozwojowe/>, dostęp z dnia 16.04.2026.

⁴⁷ Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, Rekordowy eksport artykułów rolno-spożywczych z Polski w 2025 r., Warszawa, 16.02.2026, s. 1-4.

⁴⁸ Tamże.

⁴⁹ Tamże.

Inny obraz wyłania się w branżach silniej zależnych od importu dóbr pośrednich, energii i komponentów technologicznych. W materiałach interpretacyjnych podkreśla się, że rosnące znaczenie importu z krajów pozaeuropejskich nie wynika wyłącznie z zakupów dóbr konsumpcyjnych, lecz również z importu zaopatrzeniowego dla przemysłu. Źródła pomocnicze zwracają uwagę, że polska gospodarka pozostaje mocno otwarta, a eksport jest jednym z filarów PKB, lecz zarazem jego jakość i trwałość zależy od zdolności przesuwania się ku wyższej wartości dodanej, innowacji i własnym markom. Z tego punktu widzenia struktura towarowa importu jest równie ważna jak struktura eksportu, bo ujawnia obszary zależności od dostaw zewnętrznych, zwłaszcza w elektronice, maszynach, komponentach przemysłowych, paliwach i innych dobrach pośrednich. To właśnie w tych grupach wahania kursowe, logistyczne i cenowe najszybciej przekładają się na koszty krajowej produkcji i na konkurencyjność eksportu.

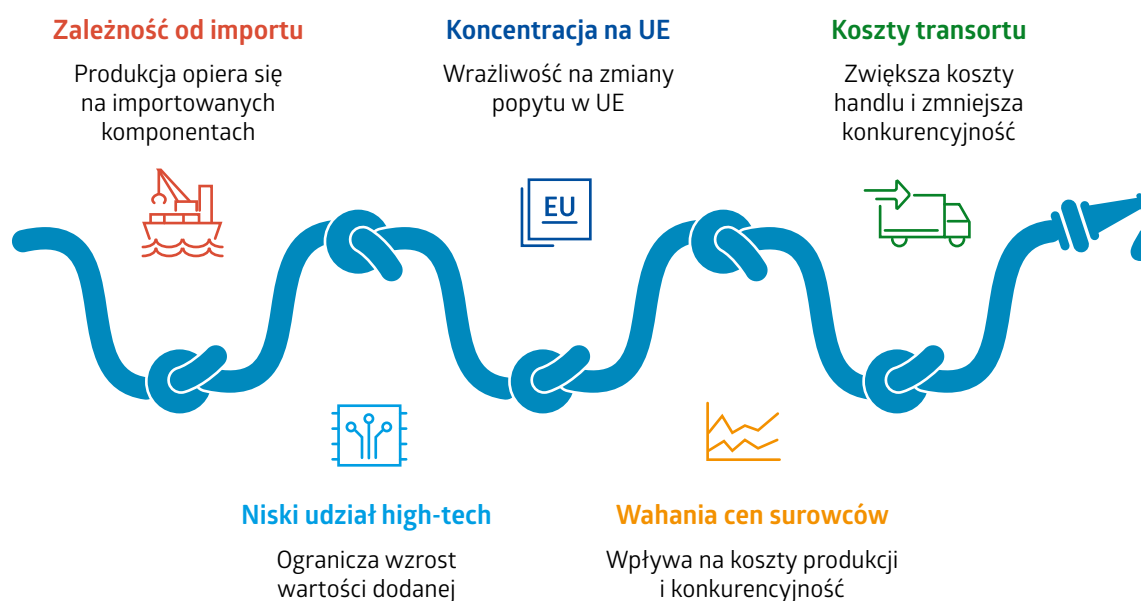
Znaczenie sektora transportowego wykracza poza jego bezpośredni udział w handlu usługami i obejmuje fundamentalny wpływ na funkcjonowanie wymiany towarowej. Jak wskazują analizy Narodowego Banku Polskiego oraz OECD, koszty transportu, energii oraz logistyki stanowią istotny komponent kosztów handlu, oddziałując bezpośrednio na jego opłacalność ekonomiczną. W szczególności w branżach o niskiej marży oraz wysokim udziale dóbr pośrednich nawet umiarkowany wzrost kosztów logistycznych może prowadzić do obniżenia konkurencyjności eksportu lub zwiększenia wartości importu przy niezmiennym wolumenie. Tym samym czynniki logistyczne pełnią funkcję pośredniej bariery handlowej, która nie wynika z regulacji formalnych, lecz z warunków rynkowych, wpływając na kierunki i strukturę wymiany międzynarodowej⁵⁰.

Oznacza to, że sektor transportowy wpływa na handel zagraniczny nie tylko poprzez fizyczne przemieszczanie towarów, lecz również poprzez kształtowanie jego opłacalności ekonomicznej. Wzrost kosztów transportu, energii oraz obsługi logistycznej działa w praktyce jak pośrednia bariera handlowa, która nie wynika z formalnych regulacji, lecz z warunków rynkowych. W krótkim okresie może to prowadzić do ograniczenia dynamiki eksportu oraz wzrostu wartości importu, natomiast w dłuższej perspektywie sprzyja zmianom strukturalnym, takim jak skracanie łańcuchów dostaw, regionalizacja handlu czy zmiana kierunków geograficznych wymiany. Oznacza to, że czynniki logistyczne stają się jednym z kluczowych elementów determinujących konkurencyjność gospodarki w handlu międzynarodowym.

Zróznicowanie struktury towarowej handlu zagranicznego szczególnie wyraźnie ujawnia się w sektorach przemysłowych o wysokiej kapitałochłonności i silnej zależności od importu surowców oraz komponentów. W tych branżach zmiany cen, regulacji oraz warunków konkurencji międzynarodowej przekładają się bezpośrednio na koszty produkcji oraz wyniki handlu zagranicznego. Dobrym przykładem jest sektor stalowy, który funkcjonuje obecnie w warunkach globalnej nadpodaży mocy produkcyjnych, osłabionego popytu oraz nasilających się działań ochrony handlu. Jak wskazują analizy OECD, nadwyżki mocy produkcyjnych oraz rosnąca liczba postępowań antydumpingowych – w tym 81 postępowań wszczętych w 2024 r. – prowadzą do wzrostu niepewności oraz presji konkurencyjnej, szczególnie ze strony producentów azjatyckich. Jednocześnie rosnące znaczenie regulacji klimatycznych, w tym mechanizmu CBAM, powoduje przesunięcie ciężaru konkurencji z poziomu kosztów produkcji na poziom zdolności finansowania i dostosowania do wymogów regulacyjnych. W praktyce oznacza to, że podmioty dysponujące większym kapitałem oraz zapleczem organizacyjnym uzyskują przewagę nad mniejszymi firmami, które mają ograniczone możliwości absorpcji

⁵⁰ Polski eksport 2025, 31.12.2025, trade.gov.pl, <https://www.trade.gov.pl/wiedza/polski-eksport-2025-i-wyzwania-rozwojowe/>, dostęp z dnia 16.04.2026.

dotychczasowych kosztów. W rezultacie obserwowane procesy nie tylko wpływają na poziom obrotów handlowych, lecz również prowadzą do zmian strukturalnych w obrębie rynku, w tym do jego stopniowej koncentracji oraz wzrostu barier wejścia dla nowych uczestników. Zjawiska te wskazują, że w sektorach przemysłowych handel zagraniczny jest w coraz większym stopniu determinowany przez czynniki regulacyjne i kapitałowe, a nie wyłącznie przez klasyczne przewagi kosztowe⁵¹.



RYSUNEK 1.5. Wyzwania w strukturze towarowej handlu zagranicznego Polski

Źródło: Opracowanie własne

Analiza zjawisk może prowadzić do konkluzji, że procesy zachodzące w sektorach takich jak przemysł stalowy nie ograniczają się do krótkookresowych wahań cyklicznych, lecz mają przede wszystkim charakter strukturalny. Nakładanie się presji kosztowej, regulacyjnej oraz konkurencyjnej prowadzi do stopniowej zmiany zasad funkcjonowania rynku, w którym coraz większe znaczenie mają skala działalności, dostęp do kapitału oraz zdolność dostosowania się do wymogów środowiskowych. W krótkim okresie oznacza to wzrost kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw oraz ograniczenie rentowności, natomiast w dłuższej perspektywie prowadzi do konsolidacji rynku oraz wzrostu barier wejścia dla nowych podmiotów. W efekcie zmienia się nie tylko poziom obrotów handlowych, lecz również struktura uczestników rynku, co może prowadzić do ograniczenia konkurencji oraz zwiększenia znaczenia dużych, zintegrowanych przedsiębiorstw. Zjawiska te mają istotne znaczenie dla całej gospodarki, ponieważ wpływają na warunki funkcjonowania sektorów przemysłowych oraz kształtowanie się przewag konkurencyjnych w handlu międzynarodowym.

Dlatego przemiany branżowe w handlu zagranicznym Polski mają dziś charakter dwoisty. Z jednej strony obserwujemy wzrost i specjalizację w sektorach, które dobrze wykorzystują integrację z UE, wysoką jakość produkcji i rosnący popyt, jak żywność, część przemysłu przetwórczego czy wybrane segmenty usług transportowych i biznesowych. Z drugiej strony rośnie presja na branże

⁵¹ OECD, Steel Outlook 2025, OECD Publishing, Paryż 2025, s. 11.

bardziej energochłonne, kapitałochłonne i regulowane, w których przewagę zaczynają uzyskiwać podmioty duże, zintegrowane i zdolne do finansowania kosztów transformacji oraz dostosowań regulacyjnych.

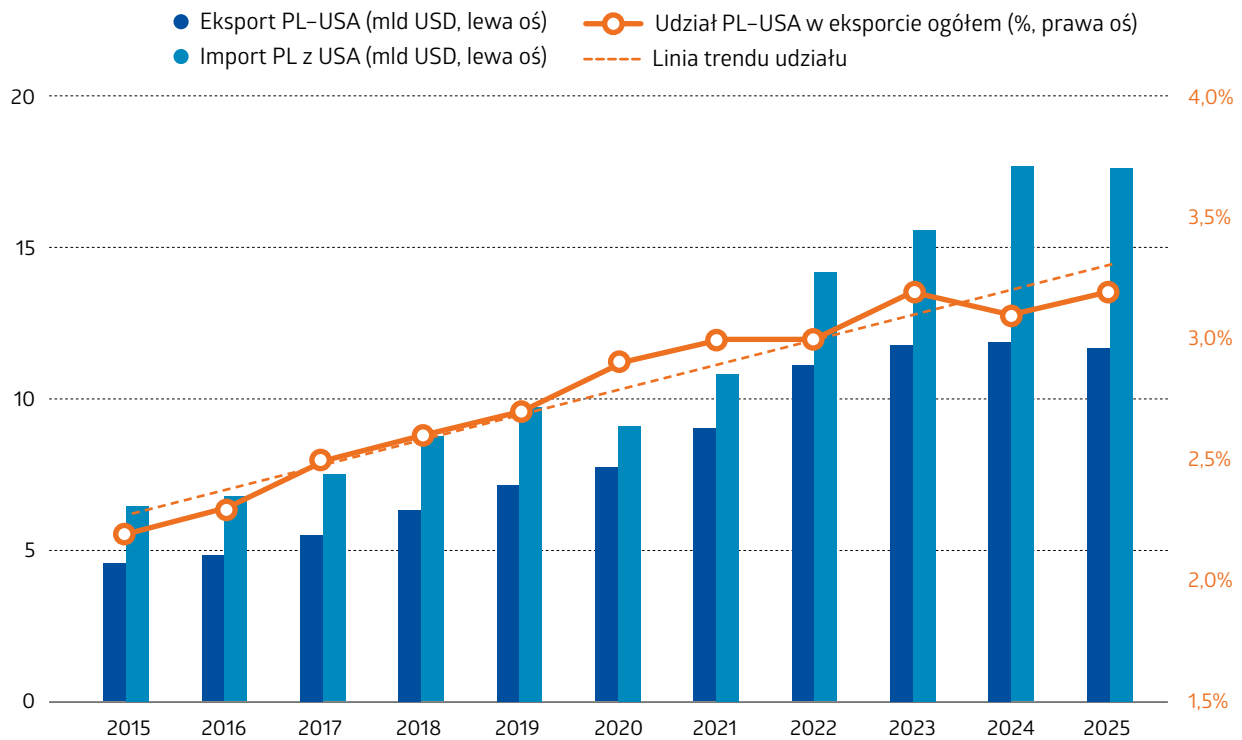
W rezultacie obserwowane zmiany wskazują, że handel zagraniczny Polski coraz wyraźniej odzwierciedla przechodzenie gospodarki do bardziej złożonego modelu funkcjonowania, w którym znaczenie mają nie tylko koszty produkcji, lecz również dostęp do kapitału, poziom zaawansowania technologicznego oraz zdolność dostosowania do wymogów regulacyjnych. Oznacza to, że dalszy rozwój eksportu nie będzie zależał wyłącznie od jego skali, lecz przede wszystkim od struktury wartości dodanej oraz stopnia uniezależnienia od importu kluczowych komponentów. W tym ujęciu handel zagraniczny staje się nie tylko miernikiem aktywności gospodarczej, lecz także wskaźnikiem jakości i trwałości procesów rozwojowych zachodzących w gospodarce.

1.5. Stany Zjednoczone – perspektywa polskiego eksportu

W analizie kierunków geograficznych handlu zagranicznego Polski szczególne miejsce zajmują Stany Zjednoczone, które pomimo strategicznego charakteru relacji politycznych, wojskowych i sojuszniczych w ramach NATO, nie należą do grona głównych partnerów handlowych kraju w ujęciu towarowym. Dane Głównego Urzędu Statystycznego za 2025 r. wskazują, że eksport towarów do USA wyniósł ok. 11,7 mld EUR, co odpowiadało jedynie 3,2% całości polskiego eksportu towarowego⁵². Dla porównania, sam eksport do Niemiec, pierwszego partnera handlowego Polski, osiągnął w tym samym roku wartość 98,7 mld EUR, tj. 26,9% eksportu ogółem⁵³, co unaocznia skalę geograficznej dysproporcji.

⁵² GUS – Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w 2025 r., informacja sygnałowa z 16.02.2026 r., stat.gov.pl. Za: PAP, Polski handel zagraniczny. GUS podał dane za 2025 r., 16.02.2026.

⁵³ KIG – P. Soroczyński (red.), Polski eksport w 2025 roku wzrósł o 3,7%. GUS publikuje najnowsze dane, Krajowa Izba Gospodarcza, Warszawa, luty 2026.



Eksport PL→USA 2025

11,7 mld €

-0,1% r/r

Import PL z USA 2025

17,7 mld €

+0,8% r/r

Saldo PL wobec USA 2025

-6,0 mld €

deficyt po stronie PL

Udział USA w eksporcie PL

3,2 %

+1,0 pp vs 2015

WYKRES 1.7. Wymiana handlowa Polski z USA w latach 2015–2025

Źródło: GUS/Eurostat Comext (SRA); IKC – Handel zagraniczny Polski I–XII 2025, luty 2026; trade.gov.pl (MRIT, marzec 2026); UN Comtrade (import z USA 2015–2024); szacunki własne dla importu 2025 na podstawie trendu GUS I–X 2025. Wartości towarów w EUR (ceny bieżące). Udział eksportu PL→USA obliczony jako % eksportu towarów ogółem (GUS). Linia trendu: regresja liniowa OLS na udziale (2015–2025)

W latach 2015–2025 znaczenie rynku amerykańskiego w polskim eksporcie stopniowo, choć powoli rośnie. Udział USA zwiększył się z 2,2% w 2015 r. do 3,2% w 2025 r., co w wartościach bezwzględnych oznacza wzrost eksportu z 4,6 mld EUR do 11,7 mld EUR, niemal trzykrotny przyrost w ciągu dekad⁵⁴. Regresja liniowa przeprowadzona na danych z tego okresu wskazuje na przyrost udziału rzędu ok. +0,10 punktu procentowego rocznie, tempo zbyt wolne, by USA mogły awansować do grupy rynków pierwszoplanowych bez wyraźnej zmiany strukturalnej po stronie polskich eksporterów. Godna odnotowania jest jednocześnie dynamika wewnątrz okresu. W pierwszej połowie 2025 r. eksport wzrósł o blisko 30% (r/r) wskutek wyprzedzającego stockpilingu przez amerykańskich

⁵⁴ Dane historyczne: KIG, Handel zagraniczny Polski, edycje 2015–2025; GUS, Obroty towarowe handlu zagranicznego – dane roczne za lata 2015–2024, stat.gov.pl; wartość eksportu PL→USA za 2015 r. (4,6 mld EUR) i 2025 r. (11,7 mld EUR) – obliczenia własne na podstawie danych GUS i UN Comtrade (tradingeconomics.com/poland/exports/united-states, dane aktualizowane luty 2026). Regresja liniowa OLS, obliczenia własne na zbiorze 11 obserwacji (2015–2025).

importerów przed wejściem w życie zapowiadanych przez administrację Donalda Trumpa podwyżek ceł, po czym w drugiej połowie roku wyraźnie wyhamował, co sprawiło, że wynik roczny był niemal identyczny z poziomem z 2024 r.⁵⁵

W całym analizowanym okresie struktura geograficzna polskiego eksportu towarowego pozostawała silnie skoncentrowana na rynku unijnym, który absorbował ok. 73–76% całości sprzedaży zagranicznej, a kraje wysoce rozwinięte poza UE – obejmujące m.in. USA, Wielką Brytanię, Szwajcarię, Japonię i Australię – łącznie odpowiadały za ok. 12% eksportu⁵⁶. Równocześnie dane bilansowe ujawniają istotną asymetrię w relacji polsko-amerykańskiej. Polska notuje trwały deficyt handlowy wobec USA, który w 2025 r. wyniósł ok. –6,0 mld EUR, zaś import z USA (ok. 17,7 mld EUR, obejmujący przede wszystkim skroplony gaz ziemny, samoloty i silniki lotnicze, farmaceutyki, półprzewodniki oraz uzbrojenie) przewyższał wartość eksportu o ponad 50%⁵⁷. Sytuacja ta jest strukturalnie odmienna od relacji z większością krajów UE, wobec których Polska utrzymuje nadwyżkę handlową, oraz stanowi element szerszego obrazu deficytu wobec krajów spoza Unii, który w 2025 r. łącznie wyniósł ok. –96,6 mld EUR⁵⁸.

W tym kontekście Stany Zjednoczone pełnią rolę ważnego, lecz strukturalnie uzupełniającego kierunku eksportu. Polska jako kraj, w którego eksporcie high-tech stanowi mniej niż 10% wartości towarów⁵⁹, a przewagi komparatywne koncentrują się w motoryzacji, maszynach, żywności i meblach, nie dysponuje dotychczas produktowym profilem optymalnie dopasowanym do popytu generowanego przez rynek amerykański w segmentach o najwyższej dynamice. Potencjał dywersyfikacji jest natomiast realny i potwierdzony analitycznie. Polski Instytut Ekonomiczny w opracowaniu dotyczącym perspektywicznych rynków eksportowych wskazał USA jako rynek o najwyższym wskaźniku perspektywiczności (PI) spośród wszystkich kierunków pozaunijnych, łącząc rozmiar rynku, dynamikę wzrostu i dotychczasową konkurencyjność polskich eksporterów⁶⁰. Pełniejsze wykorzystanie tego potencjału wymaga jednak konsekwentnych działań po stronie polityki handlowej, w tym rozbudowy sieci placówek handlowo-promocyjnych PAIH na terenie USA, wzmocnienia instrumentów finansowania eksportu przez KUKKE oraz selektywnego wsparcia dla polskich firm wchodzących na rynek amerykański w segmentach o wyższej wartości dodanej, takich jak usługi IT, cyberbezpieczeństwo, komponenty lotnicze i technologie obronne⁶¹.

⁵⁵ trade.gov.pl / MRiT – Poland's foreign trade and economy in 2025, Portal Promocji Eksportu, Ministerstwo Rozwoju i Technologii, marzec 2026.

⁵⁶ PFR / Biuro Analiz PFR – M. Kolasa, Kompendium Handlu Zagranicznego Polski – marzec 2026, Warszawa, marzec 2026, pfr.pl; KIG, Handel zagraniczny Polski I–XI 2025, styczeń 2026.

⁵⁷ GUS, Obroty towarowe według sekcji i działów CN, dane za 2024–2025; US Census Bureau, U.S. Trade in Goods with Poland, census.gov/foreign-trade/balance/c4550.html, edycja 2025.

⁵⁸ GUS (PAP, 16.02.2026), tamże.

⁵⁹ trade.gov.pl – Polski eksport 2025 – wyzwania i szanse, Ministerstwo Rozwoju i Technologii, grudzień 2025.

⁶⁰ PIE – Polski Instytut Ekonomiczny, Rynki perspektywiczne dla polskiego eksportu, Warszawa 2022 (z aktualizacją analityczną 2025), pie.net.pl.

⁶¹ PAIH – Polska Agencja Inwestycji i Handlu, Polska i rynki pozaunijne – strategia ekspansji 2025–2027, paih.gov.pl; KUKKE – Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, Raport roczny 2024, kuke.com.pl; trade.gov.pl, Eksport usług IT i cyberbezpieczeństwa z Polski, 2025. Zob. też: ABSL, Sektor Usług Biznesowych w Polsce 2025, Warszawa, czerwiec 2025.

Przy obecnym tempie udziału rynku amerykańskiego w polskim eksporcie, osiągnięcie poziomu 4% będzie możliwe dopiero około 2035 r., co wskazuje na ograniczoną dynamikę tej zmiany w scenariuszu bazowym. Jednocześnie istnieją istotne czynniki, które mogą ten trend przyspieszyć lub zakłócić:

- **Polityka handlowa USA** – ewentualna eskalacja protekcjonizmu (np. cła sektorowe) może krótkookresowo zwiększać zmienność (jak w 2025 r.), ale długookresowo sprzyjać relokacji produkcji i zmianom w łańcuchach dostaw, co może otworzyć nowe nisze dla polskich eksporterów.
- **Rekonfiguracja globalnych łańcuchów wartości** – „friend-shoring” i skracanie łańcuchów dostaw mogą zwiększyć rolę Polski jako dostawcy komponentów pośrednich dla firm operujących na rynku amerykańskim.
- **Kurs walutowy i koszty transportu** – konkurencyjność eksportu do USA pozostaje wrażliwa na kurs EUR/USD oraz koszty logistyczne, które w ostatnich latach wykazywały dużą zmienność.
- **Struktura eksportu** – dalszy wzrost będzie zależał od zdolności Polski do zwiększania udziału produktów o wyższej wartości dodanej (np. komponenty zaawansowane technologicznie), a nie tylko dóbr średnioprzetworzonych.

Podsumowując, rynek amerykański pozostaje strategicznie rosnącym, lecz wymagającym kierunkiem dla polskiego eksportu. Obecna ścieżka wskazuje na stabilny, ale umiarkowany wzrost znaczenia USA w strukturze eksportu, przy jednoczesnym utrzymaniu strukturalnego deficytu handlowego. Kluczowym wyzwaniem będzie przekształcenie tej relacji z ilościowej (wzrost wolumenów) w jakościową – poprzez zwiększenie udziału produktów wysokiej wartości oraz większą odporność na wahania wynikające z polityki handlowej.

W tym kontekście znaczenia nabiera rekonfiguracja globalnych łańcuchów wartości ze zmianą udziału w imporcie USA zapoczątkowaną wojną handlową w 2017 r. na linii USA–Chiny (równoległe zjawiska: decoupling, jako odcinanie Chin, nearshoring, przesuwanie produkcji bliżej rynku i friend-shoring, relokacja między sojusznikami).

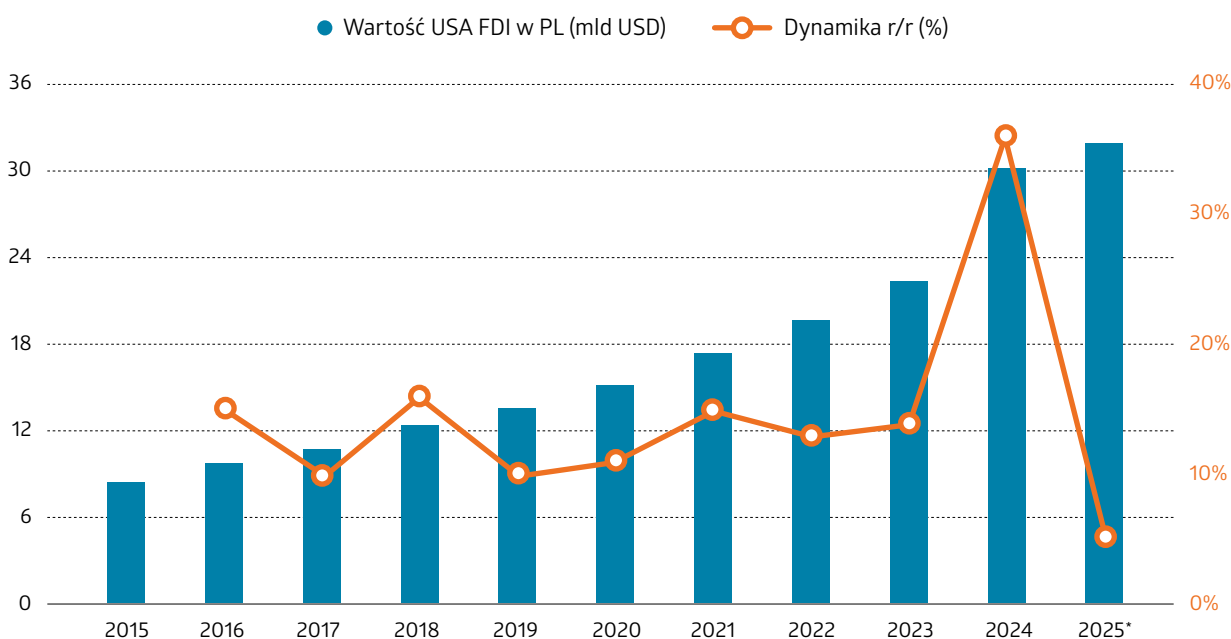
KRAJ	ZMIANA P.P. 2017→2024	ROLA W REKONFIGURACJI GVC	KLUCZOWE LICZBY
Chiny	-7,7	„Odcinany” ogniwa – decoupling	Udział w imporcie USA: 21,6% → 13,4%; eksport do USA: 538,5 → 439 mld USD (-18,5%)
Japonia	-1,2	Utrata udziału na rzecz Korei i Tajwanu	Deficyt USA 2024: 68,5 mld USD
Rosja	-0,6	Sankcje po inwazji 2022 r.	Praktyczne zamrożenie handlu z USA
Arabia Saudyjska	-0,5	Rewolucja łąpkowa w USA	Spadek zależności od importu ropy
Niemcy	-0,1	Inwestor wychodzący (outbound do CEE)	„Post-pandemic recovery weaker than US/EU27” (IMF WP 2024/130)
Kanada	-0,1	Stabilna baza USMCA	Deficyt USA 2024: 63,3 mld USD
USA	0 (centrum)	Inicjator „deriskingu” i polityki taryf	Import ogółem 2024: 3,35 bln USD; deficyt z Chinami 295,4 mld USD
Polska	≈ 0 (bilateralnie)	Hub nearshoringu UE (z Niemiec i Azji)	BIZ USA w PL 2015→2024: 8,5 → 30–32 mld USD (NBP); 14. biorca BIZ świata (UNCTAD 2024); napływy BIZ ok. 30 mld USD/rok wobec wcześniejszych 15 mld USD
Tajlandia	~+0,4	Dywersyfikacja z Chin	Deficyt USA 2024: 45,6 mld USD
Irlandia	~+0,4	Farmacja i urzędy medyczne	Deficyt USA 2024: 86,7 mld USD
Szwajcaria	~+0,5	Farmacja, złoto	Deficyt USA 2024: 38,5 mld USD
Indie	~+0,7	Friendshoring – IT, farmacja, odzież	Udział w imporcie USA 2024: 2,7%
Korea Płd.	+1,0	Friendshoring – elektronika i pojazdy	Deficyt USA 2024: 66,0 mld USD
Tajwan	+1,6	Friendshoring – półprzewodniki	Kluczowy dostawca chipów do USA (TSMC)
Wietnam	+2,0	Friendshoring + rola „kraju-łącznika”	Deficyt USA 2024: 123,5 mld USD; szybki wzrost eksportu elektroniki; import z Chin rośnie równolegle
Meksyk	+2,2	Główny beneficjent nearshoringu	Od 2023 r. #1 dostawca USA (import 510 mld USD w 2024); import z Chin 74 → 130 mld USD (2017–2024)

Wartości oznaczone tyldą (~) są szacunkami – wyraźnie nazwane jako „gainers”/„losers” w raportach, ale bez precyzyjnej liczby p.p.

TABELA 1.5. Rekonfiguracja globalnych łańcuchów wartości w latach 2017–2024

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych U.S. Census Bureau / BEA (udziały i deficyty 2024); Visual Capitalist, *How U.S. Import Partners Have Changed Over Time* (IX 2025); NY Fed Liberty Street Economics (III 2025); Federal Reserve FEDS Notes (VIII 2024); St. Louis Fed, Leibovici & Dunn (I 2024); Mitsui GSSI Monthly Report (IX 2024). Dla Polski: NBP *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce 2024* (IX 2025), UNCTAD World Investment Report 2024, BNP Paribas *Poland: a solid economy with nearshoring opportunities* (VII 2024), AmCham/KPMG *30 lat inwestycji amerykańskich w Polsce* (IV 2020)

Paradoks relacji polsko-amerykańskich jest wyraźny i strukturalnie istotny. Bilateralny handel towarami jest symboliczny w porównaniu z Niemcami czy Chinami. Tymczasem stan amerykańskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych (FDI) w Polsce według kryterium ultimate investor (dane NBP) wzrósł z 8,5 mld USD w 2015 r. do ok. 30–32 mld USD w 2025 r. – czyli ponad 3,7-krotnie w ciągu dekady. USA są stabilnie drugim największym inwestorem w Polsce (po Niemczech), wyprzedzając m.in. Francję, Holandię i Koreę Południową.



Stan skumulowany na koniec roku wg NBP (metodologia UIC – kraj ostatecznego inwestora). Dane za 2025 r. oznaczone gwiazdką są szacunkowe – ostateczne publikacje NBP ukazują się zwykle z rocznym opóźnieniem.

WYKRES 1.8. Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych USA w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP

Ten rozrzut między niskim wolumenem handlu a bardzo dynamicznym wzrostem FDI pokazuje, że jakość i charakter kapitału ma znacznie większe znaczenie strategiczne niż sama wartość obrotów towarowych. Amerykańskie inwestycje mają wyraźnie wyższą wartość dodaną. Koncentrują się na projektach greenfield i brownfield w sektorach high-tech, centrach R&D, zaawansowanych usługach biznesowych, elektromobilności oraz farmacji. Przynoszą one transfer technologii, wyższe standardy zarządzania i miejsca pracy o wysokiej produktywności, w przeciwieństwie do chińskich dostaw, które dominują w imporcie komponentów upstream (półprodukty, elektronika, surowce krytyczne) i generują chroniczny deficyt.

Jednak z perspektywy bezpieczeństwa ekonomicznego i suwerenności technologicznej obraz nie jest wyłącznie pozytywny. Amerykańskie FDI, choć rosną szybko, nadal nie są w stanie w pełni zrównoważyć strukturalnej zależności Polski od chińskich łańcuchów dostaw w kluczowych obszarach upstream (a polska polityka gospodarcza nie potrafi wywalczyć pozycji niezależnej, gdzie o stosunkach gospodarczych decyduje gospodarka, a nie ideologia). Stanowią one raczej komplementarną

dywersyfikację niż substytut. Polska nadal pełni rolę montowni dla europejskiego rynku, a amerykański kapitał wzmacnia ten model, niekoniecznie budując pełną autonomię w sektorach strategicznych.

Wzrost amerykańskich FDI przy niskim wolumenie handlu dowodzi, że Polska skutecznie przyciąga kapitał jakościowy z rynku o najwyższym poziomie zaufania geopolitycznego. Jest to jeden z najzdrowszych elementów polskiego modelu rozwoju. Jednocześnie pokazuje on granicę obecnej strategii. Bez radykalnego przyspieszenia inwestycji w krajowe zdolności technologiczne w górnym odcinku łańcucha wartości (upstream) Polska pozostanie w pułapce asymetrycznej integracji, w której sukces eksportowy i napływ zachodniego kapitału maskują, a nie likwidują, fundamentalną zależność od chińskich dostaw.

To klasyczny przykład, że w erze de-riskingu liczy się nie tylko wielkość handlu, lecz przede wszystkim struktura i jakość powiązań kapitałowo-technologicznych.

Rosnąca zależność importowa i rola Chin

2



Rozdział 2.

Rosnąca zależność importowa i rola Chin

Relacje handlowe Polski z Chinami od początku XXI wieku przeszły fundamentalną transformację – z marginalnego wymiaru dwustronnej wymiany towarowej do jednej z kluczowych osi polskiego importu¹. O ile jeszcze w 2005 r. wartość importu z Państwa Środka nie przekraczała kilku miliardów dolarów, o tyle dwie dekady później Chiny stały się drugim co do wielkości dostawcą towarów na rynek polski, ustępując miejsca jedynie Niemcom². Wzrost ten nie ma charakteru przypadkowego: wynika ze splotu globalnych procesów restrukturyzacji łańcuchów wartości, chińskiej polityki eksportowej, liberalizacji handlu w ramach WTO oraz – co istotne z perspektywy bezpieczeństwa gospodarczego – głębokiego zakorzenionego uzależnienia polskich i europejskich podmiotów od azjatyckich dostaw w sektorach uznanych za strategiczne³.

Zjawisko to należy rozpatrywać w szerszym ujęciu makroekonomicznym. Przejście globalnej gospodarki od ery zoptymalizowanej kosztowo hiperglobalizacji do epoki zdominowanej przez politykę de-riskingu i bezpieczeństwa narodowego wymusiło fundamentalną redefinicję łańcuchów dostaw⁴. W tym nowym, wielobiegunowym układzie sił, rola Chińskiej Republiki Ludowej uległa strukturalnemu przeobrażeniu. Pekin, w odpowiedzi na amerykańskie i europejskie bariery celne oraz technologiczne embarga, przestał pełnić funkcję wyłącznej dostawcy tanich dóbr konsumpcyjnych. Analizy makroekonomiczne dowodzą, że chińska gospodarka dokonała strategicznego przesunięcia w górę globalnych łańcuchów wartości, stając się hegemonem w eksporcie zaawansowanych półproduktów, dóbr inwestycyjnych oraz surowców krytycznych⁵. Proces ten, połączony z ekspansją technologiczną na rynki państw trzecich oraz próbami dedolaryzacji światowego handlu, stworzył nową, niezwykle złożoną architekturę współzależności.

W centrum tego geopolitycznego i gospodarczego przeciągu znalazła się Polska. Z perspektywy całościowej analizy literatury przedmiotu – od raportów McKinsey po krajowe dane Polskiego Instytutu Ekonomicznego i Ministerstwa Rozwoju – pozycja Polski w relacjach z Chinami jawi się jako modelowy przykład wielowymiarowego paradoksu. Z jednej strony, w ramach unijnych strategii dążących do budowy strategicznej autonomii, Polska aspiruje do roli beneficjenta procesu nearshoringu, przejmując część zachodniej produkcji przemysłowej. Z drugiej strony, ten sam polski renesans przemysłowy jest w sposób strukturalny i krytyczny uzależniony od rosnącego importu z Azji⁶.

¹ Observatory of Economic Complexity (OEC), China (CHN) and Poland (POL) Trade, Cambridge, MA: Harvard University / MIT, dane za 2005–2025.

² Główny Urząd Statystyczny (GUS) oraz UN COMTRADE Database; por. też: Polski Instytut Ekonomiczny, raporty handlowe za lata 2024–2025.

³ A. Nacewska-Twardowska, „Poland and global value chains at the beginning of the 21st century – An opportunity or a threat?”, *International Journal of Management and Economics*, vol. 58, nr 1/2022, s. 33–43.

⁴ McKinsey Global Institute, *Geopolitics and the geometry of global trade: 2025 update*, McKinsey & Company, 2025.

⁵ OECD / WTO / ADB / WEF, *Global Value Chain Development Report 2025 – Rewiring GVCs in a Changing Global Economy*, 2025.

⁶ Fabry, Elvire et al. (red.), *EU and China between De-Risking and Cooperation: Scenarios by 2035*, Jacques Delors Institute / ETNC Report, Paryż–Bruksela, listopad 2023 (aktualizacja 2025).

Zjawisko to dobitnie obnaża iluzoryczność koncepcji całkowitego odciążenia się („decoupling”) Zachodu od Chińskiej Republiki Ludowej. Podobnie jak państwa ASEAN czy Meksyk w relacjach z gospodarką amerykańską, Polska funkcjonuje w roli strategicznego pasa transmisyjnego w globalnych łańcuchach wartości. Im dynamiczniej polska gospodarka rozwija produkcję i eksport finalnych wyrobów na rynki Unii Europejskiej – zwłaszcza do Niemiec – tym silniej jest zmuszona do równoległego, masowego importu zaawansowanych komponentów, elektroniki, maszyn oraz produktów chemii przemysłowej z Chin.

W rezultacie polski sukces eksportowy oraz utrzymanie konkurencyjności cenowej na rynku unijnym są w znacznym stopniu lewarowane tanim, wysoko wyspecjalizowanym importem chińskich technologii i półproduktów. Ta asymetryczna symbioza generuje jednak głęboką strukturalną nierównowagę. Polska absorbuje nadpodaż chińskiego przemysłu, notując jednocześnie chroniczny, rekordowy deficyt handlowy z Pekinem. W dłuższej perspektywie mechanizm ten stwarza realne ryzyko importu deflacji oraz erozji rentowności krajowych dostawców w sektorach poddanych silnej presji konkurencyjnej ze strony tańszych azjatyckich łańcuchów zaopatrzeniowych.

Co istotniejsze, rosnąca zależność importowa wykracza daleko poza klasyczną wymianę handlową i dotyka samych podstaw polskiego bezpieczeństwa gospodarczego. Transformacja energetyczna Polski oraz rozwój sektorów uznanych za strategiczne w przyszłości – w szczególności elektromobilności i szeroko pojętego Green-Tech, w których Polska wypracowała pozycję jednego z europejskich liderów – pozostają w wysokim stopniu uzależnione od chińskiego monopolu w zakresie rafinacji metali ziem rzadkich oraz innych surowców krytycznych. Ta zależność, spotęgowana rolą Polski jako głównego lądowego hubu tranzytowego Nowego Jedwabnego Szlaku przy jednoczesnym rażąco niskim poziomie chińskich inwestycji bezpośrednich typu greenfield w polski przemysł wysokich technologii, tworzy wysoce niestabilną i geopolitycznie wrażliwą konfigurację. Z tego obrazu wyłania się swoiste prawo asymetrycznej integracji w łańcuchu wartości.

W warunkach peryferyjnej integracji gospodarki z globalnymi łańcuchami wartości, wzrost udziału w fazie downstream (montaż i eksport gotowych wyrobów na rynki rozwinięte) prowadzi do systematycznego pogłębiania zależności od importu w fazie upstream (zaawansowane komponenty, technologie bazowe i surowce krytyczne). Efektem jest chroniczna asymetria bilansu handlowego, obniżenie krajowej wartości dodanej oraz ograniczenie suwerenności technologicznej.

W wymiarze systemowym Polska znajduje się zatem w klasycznej pułapce podwykonawczej nowej generacji, gdzie osiąga krótkoterminową efektywność kosztową i wzrost eksportu, jednocześnie utrwalając głęboką zależność technologiczną i surowcową, która ogranicza suwerenność strategiczną i zdolność do autonomicznego kształtowania własnej ścieżki rozwoju w warunkach nasilającej się rywalizacji wielkich mocarstw.

Celem niniejszego rozdziału jest empiryczna analiza skali, struktury i dynamiki polsko-chińskiej zależności importowej, ze szczególnym uwzględnieniem konsekwencji dla bezpieczeństwa gospodarczego Polski. Rozdział opiera się na danych m.in. Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), Eurostatu, baz UN Comtrade oraz raportów analitycznych Polskiego Instytutu Ekonomicznego (PIE), Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH) oraz Portalu Promocji Eksportu (trade.gov.pl).

2.1. Wzrost udziału Chin w polskim imporcie

Analiza dynamiki handlu zagranicznego RP z lat 2021–2025 wskazuje na bezprecedensowy i systematyczny wzrost uzależnienia od azjatyckich łańcuchów dostaw. Głównym beneficjentem tego procesu jest Chińska Republika Ludowa. Udział Chin w całkowitym polskim imporcie towarowym osiągnął w minionym roku poziom nienotowany w dotychczasowej historii gospodarczej Polski. Zgodnie z danymi Ministerstwa Rozwoju i Technologii odsetek ten przekroczył barierę 15,5%, co dowodzi, że zachodni proces oddzielania gospodarczego (de-risking) nie przekłada się na razie na realne spadki wolumenów na poziomie krajowym.

ROK OBROTOWY	CAŁKOWITA WARTOŚĆ IMPORTU Z CHIN (MLD USD)	UDZIAŁ W IMPORCIE OGÓŁEM RP (%)	TENDENCJA R/R
2021	38,2	11,4%	Wzrost popandemiczny
2022	42,5	12,8%	Wzrost
2023	46,9	13,9%	Wzrost
2024	50,4	14,6%	Wzrost
2025	57,1	15,5%	Skokowy wzrost

TABELA 2.1. Analiza trendu penetracji rynku przez import z Chin w latach 2021–2025

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju i Technologii RP

Zmiany te doprowadziły do trwałego przetasowania w rankingu najważniejszych partnerów handlowych Polski. Chiny ugruntowały swoją pozycję jako drugie największe źródło zaopatrzenia dla krajowej gospodarki. Na przestrzeni ostatnich lat skutecznie wyprzedziły one tradycyjnych partnerów unijnych, takich jak Włochy, Francja czy Holandia. Obecnie na polskim rynku dostawców importowych Pekin ustępuje miejsca jedynie Republice Federalnej Niemiec. Różnica między drugim a trzecim miejscem uległa drastycznemu powiększeniu, co obrazuje głęboką polaryzację źródeł zaopatrzenia.

POZYCJA	PARTNER HANDLOWY	UDZIAŁ W IMPORCIE POLSKI (2025)	ROLA STRATEGICZNA
1.	Niemcy	ok. 26,0%	Główny partner unijny, koordynacja łańcuchów dostaw
2.	Chiny	15,5%	Główny dostawca technologii, maszyn i chemii przemysłowej
3.	Włochy	ok. 4,8%	Partner wewnątrzunijny, dostawca dóbr przetworzonych
4.	Stany Zjednoczone	ok. 4,2%	Dostawca surowców energetycznych i technologii zbrojeniowych
5.	Francja	ok. 3,1%	Wymiana wewnątrz wspólnotowa

TABELA 2.2. Najważniejsi partnerzy handlowi Polski 2025 (udział w imporcie)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz rynkowych Terramar

Analiza wskaźników dynamiki (r/r) obnaża głęboką asymetrię polskiego handlu zagranicznego w 2025 r. Import z Chin wzrósł o 13,3% do 57,9 mld EUR, podczas gdy całkowity import Polski zwiększył się jedynie o 6,1% do 373,9 mld EUR. Tempo pozyskiwania towarów z kierunku chińskiego było zatem ponad dwukrotnie wyższe od średniej. W ujęciu strukturalnym udział Chin w imporcie Polski osiągnął rekordowy w historii pomiarów poziom 15,5% (wobec 14,5% rok wcześniej), zyskując 1 p.p. w zaledwie dwanaście miesięcy i dalej zbliżając się do pozycji Niemiec (udział 19%, w trendzie spadkowym od 2010 r. o blisko 3 p.p.). Tak skoncentrowane, jednokierunkowe przesunięcie w strukturze zaopatrzenia nie jest efektem pojedynczego czynnika, lecz splotu kilku równoległych mechanizmów.

Po stronie popytu krajowego działa pragmatyczna optymalizacja kosztowa polskich firm, zarówno produkcyjnych, jak i handlowych. W warunkach przedłużającego się spowolnienia niemieckiego przemysłu (główny rynek zbytu polskiego eksportu), trwale wysokich cen energii elektrycznej w Polsce oraz umocnienia złotego, które zwiększa relatywną atrakcyjność zakupów w walutach azjatyckich. Po stronie podażowej kluczowa jest reorientacja eksportu chińskiego po gwałtownym zaostreniu ceł USA w 2025 r.: skoro udział Chin w imporcie USA skurczył się z 21,6% (2017) do 13,4% (2024) i dalej spadał w 2025 r.⁷, nadwyżki produkcji przemysłu chińskiego są aktywnie przekierowywane na rynek Unii Europejskiej, a dane o rekordowym odsetku chińskich przedsiębiorstw wykazujących stratę (najwyższy co najmniej od 25 lat) wskazują, że ekspansja ta ma charakter cenowy, zbliżony do dumpingu, a nie wyłącznie wynik klasycznej przewagi komparatywnej. Po stronie tranzytowej istotnym wzmocniaczem statystyki jest funkcja Polski jako hubu logistycznego (kolej Xi'an–Małaszewicze, centra dystrybucyjne w CEE): część towarów zarejestrowanych w imporcie z Chin jest w kolejnym kroku reeksportowana do pozostałych państw UE, zawyżając krajowe saldo bez odpowiadającego przyrostu zużycia w Polsce.

⁷ Główny Urząd Statystyczny, Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w okresie styczeń–grudzień 2025 r., Warszawa, 16.02.2026 r., <https://stat.gov.pl> (komunikat wraz z tablicami szczegółowymi za 2025 r.).

Istotne dla dalszego wnioskowania jest to, że struktura wzrostu importu z Chin w 2025 r. obejmowała nie tylko komponenty i dobra inwestycyjne, lecz także dobra konsumpcyjne. Same samochody odpowiadały za ok. 10% przyrostu, co podkopuje hipotezę o czysto produkcyjnym charakterze tej reorientacji i wskazuje raczej na podwójną dynamikę: przemysłową optymalizację zakupów zaopatrzeniowych oraz ekspansję chińskich marek konsumenckich (zwłaszcza motoryzacyjnych) na rynku detalicznym. Ostatecznym skutkiem makroekonomicznym tego splotu procesów jest powrót Polski do ujemnego salda obrotów towarowych na poziomie -7,7 mld EUR po nadwyżkach z lat 2023–2024, przy czym deficyt z samymi krajami rozwijającymi się wynosi 96,6 mld EUR i jest generowany niemal wyłącznie przez wymianę z Chinami.

WSKAŹNIK MAKROEKONOMICZNY (2025 vs 2024)	DYNAMIKA WZROSTU (R/R)	INTERPRETACJA ANALITYCZNA
Wzrost importu z Chin do Polski	+13,3%	Gwałtowne przyspieszenie zakupów maszyn i półproduktów
Wzrost polskiego eksportu do Chin	+4,1%	Odbicie eksportowe, niewystarczające do zniwelowania luki
Całkowity import Polski (średnia dla świata)	+3,8%	Stłumiony popyt wewnętrzny na dobra z krajów o wysokich kosztach
Import Polski ze strefy Euro	+1,5%	Stagnacja wymiany z tradycyjnymi, europejskimi dostawcami

TABELA 2.3. Główne wskaźniki dynamiki handlu Polski i Chin na tle porównawczym

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych portalu Obserwator Gospodarczy

Napływ rekordowej masy towarowej z Chin materializuje się w dwóch równolegle rozbudowywanych kanałach logistycznych. Transport morski – dominujący tonażowo – w 2025 r. obsłużył w polskich terminalach bałtyckich 3,9 mln TEU (+18% r/r), z DCT Gdańsk jako głównym hubem kontenerowym. Strategiczną rolę pełni jednak korytarz kolejowy Nowego Jedwabnego Szlaku: suchy port w Małaszewiczach koncentruje 89,6% kolejowych przesyłek Chiny–UE, a polski intermodal przewiózł w 2025 r. rekordowe 28,4 mln ton ładunków (+2,6% r/r), z IV kwartałem najlepszym w historii statystyk Urzędu Transportu Kolejowego. Wybór szlaku lądowego jest ekonomicznie racjonalny przede wszystkim dla produktów B2B o wysokiej wartości jednostkowej i krótkim cyklu życia – elektroniki użytkowej, półprzewodników i komponentów. Trasa Chengdu–Małaszewicze trwa 11–14 dni wobec 35–40 dni frachtem morskim⁸, co przy rotacji miesięcznej uwalnia istotny kapitał obrotowy importerów i skraca okno ekspozycji cenowej.

⁸ Urząd Transportu Kolejowego, Przewozy intermodalne w 2025 r. – raport roczny, Warszawa, kwiecień 2026 r.

GAŁĄŻ TRANSPORTU IMPORTU Z CHIN	SZACUNKOWY UDZIAŁ WOLUMENOWY	GŁÓWNA INFRASTRUKTURA WĘZŁOWA	TYP SPROWADZANYCH TOWARÓW
Transport morski	78%	Terminale DCT Gdańsk / Gdynia	Maszyny ciężkie, chemia, odzież, wielkogabarytowe komponenty OZE
Transport kolejowy	18%	Suchy port Małaszewicze	Elektronika, podzespoły automotive, komponenty hi-tech
Transport lotniczy	4%	Lotnisko Chopina, porty cargo	Dobra luksusowe, krytyczne komponenty zbrojeniowe, farmaceutyki

TABELA 2.4. Szlaki transportowe w handlu Polski z Chinami

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk China-CEE Institute

Rosnący wolumen importu charakteryzuje się również specyficzną strukturą absorpcji na krajowym rynku. Badania wykazują, że motorem tego wzrostu wcale nie są konsumenci detaliczni ani sektor małych przedsiębiorstw. Odpowiedzialność za generowanie największej wartości importu spoczywa na wielkich korporacjach oraz zakładach przemysłowych. To właśnie duże podmioty z sektora przetwórczego masowo sprowadzają azjatyckie komponenty. Importują one wsad niezbędny do podtrzymania produkcji własnej, co bezpośrednio winduje łączny udział Chin w polskim bilansie handlowym.

WIELKOŚĆ POLSKIEGO PRZEDSIĘBIORSTWA	PROFIL DZIAŁALNOŚCI	UDZIAŁ W GENEROWANIU WARTOŚCI IMPORTU Z CHIN
Duże przedsiębiorstwa (korporacje)	Montownie RTV/AGD, fabryki automotive, producenci chemii	~65%
Średnie przedsiębiorstwa	Podwykonawcy B2B, dystrybutorzy hurtowi	~22%
Małe i mikroprzedsiębiorstwa	E-commerce, dropshipping, drobny handel detaliczny	~13%

TABELA 2.5. Udział przedsiębiorstw w generowaniu wartości importu z Chin

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Terramar

2.2. Struktura importu z Azji – maszyny, elektronika, automotive i inne

Struktura towarowa polskiego importu z Chin przeszła w ostatniej dekadzie istotne przesunięcie – nie całkowitą inwersję, lecz nawarstwienie. Historyczny strumień tanich dóbr konsumpcyjnych (tekstylia, zabawki, AGD, elektronika użytkowa) nie uległ marginalizacji, lecz został ilościowo prześcignięty przez dynamikę nowego ogniwa: zaawansowanych dóbr inwestycyjnych i półproduktów przemysłowych. Według danych GUS za 2025 r. trzy kategorie koncentrują większość wartości importu z Chin: maszyny i urządzenia mechaniczne (w tym linie produkcyjne dla elektromobilności i obrabiarki CNC), zaawansowana elektronika z półprzewodnikami oraz pojazdy i komponenty motoryzacyjne – same samochody osobowe wygenerowały ok. 10% całego przyrostu importu, odzwierciedlając ofensywę chińskich marek EV na rynku europejskim⁹. Chińscy dostawcy stali się przez to kluczowym ogniwem zaopatrzeniowym zarówno dla polskich zakładów przetwórczych, jak i dla montowni korporacji zachodnich działających w kraju. Wyłania się układ podwójnej zależności: Polska pełni jednocześnie funkcję europejskiego centrum montażowego (importującego chińskie komponenty do dalszego przetworzenia i reeksportu do UE) oraz kanału dystrybucji chińskich marek konsumenckich na rynek wspólnotowy. Taka strukturalna dualność utrwała pozycję Chin w polskim łańcuchu wartości znacznie trwalej niż czysto konsumpcyjna zależność poprzedniej dekady – rozerwanie więzi zaopatrzeniowej wymagałoby bowiem jednoczesnego odtworzenia alternatywnych źródeł komponentów dla przemysłu.

KATEGORIA TOWAROWA	CHARAKTERYSTYKA SPROWADZANYCH DÓBR	EFEKT OPERACYJNY W RP	SKUTEK RYNKOWY
Maszyny i urządzenia	Agregaty, linie montażowe, obrabiarki CNC, silniki przemysłowe	Podnoszenie stopnia automatyzacji w krajowych strefach ekonomicznych	Zwiększenie wydajności polskiego przemysłu przy użyciu kapitału azjatyckiego
Elektronika i IT	Płyty główne, mikrokontrolery, matryce, podzespoły telekomunikacyjne	Zasilanie dużego polskiego sektora produkcji sprzętu AGD i RTV	Ekspansja polskiego, taniego sprzętu elektronicznego na rynki Unii Europejskiej
Automotive i OZE	Ogniwa litowo-jonowe, inwertery, chemia bateryjna, części samochodowe	Utrzymanie ciągłości pracy w fabrykach produkujących pojazdy elektryczne	Pozycjonowanie Polski jako europejskiego lidera w produkcji baterii EV
Pozostałe branże B2B	Związki chemiczne, tworzywa sztuczne, stal precyzyjna, surowce krytyczne	Optymalizacja kosztów na wczesnych etapach łańcucha produkcyjnego	Budowanie przewagi cenowej polskiego eksportu przemysłowego

TABELA 2.6. Struktura towarowa polskiego importu z Chin

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Terramar oraz danych Ministerstwa Rozwoju i Technologii RP

⁹ Główny Urząd Statystyczny, Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w okresie styczeń–grudzień 2025 r., Warszawa, 16.02.2026 r.

Sektorem o największym udziale wartościowym w imporcie z Azji pozostaje szeroko pojęta branża elektromaszynowa. Polskie fabryki sprzętu RTV i AGD nie są w stanie operować bez stałych dostaw chińskich układów scalonych, wyświetlaczy oraz czujników. Niemal każda nowoczesna linia produkcyjna nad Wisłą wykorzystuje maszyny przemysłowe wyprodukowane w Chinach. Zjawisko to wynika z bezkonkurencyjnego stosunku ceny do jakości oferowanego przez azjatyckich producentów tego sprzętu. Próby systemowej dywersyfikacji tych dostaw i przeniesienia ich z powrotem do Europy napotykać na znaczne bariery kosztowe.

OBSZAR ANALIZY	ZJAWISKO STRATEGICZNE	WPŁYW NA POLSKI PRZEMYSŁ	DŁUGOTERMINOWE RYZYKO
Sektor AGD/RTV	Uzależnienie od półprzewodników	Chińskie komponenty stanowią „mózg” urządzeń montowanych w Polsce	Ryzyko zatrzymania taśm produkcyjnych w przypadku blokad w Cieśninie Tajwańskiej
Sektor maszynowy	Zależność technologiczna	Wykorzystywanie chińskich maszyn (Capex) do bieżącej produkcji przemysłowej	Problem z serwisowaniem i wymianą sprzętu w dobie sankcji gospodarczych

TABELA 2.7. Zjawiska strategiczne importu z Chin

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań China-CEE Institute oraz analiz Terramar

Najbardziej dramatyczny wzrost uzależnienia importowego dokonał się w sektorach mających uosabiać unijną autonomię przemysłową – elektromobilności i zielonych technologii. Polska jest dziś drugim producentem baterii litowo-jonowych na świecie (po Chinach) i niekwestionowanym liderem UE, z największą europejską fabryką – LG Energy Solution pod Wrocławiem (docelowo 115 GWh/rok). Sukces ten jest strukturalnie uzależniony od chińskiego łańcucha dostaw. Chiny koncentrują ok. 90% globalnej produkcji materiałów katodowych i ponad 97% anodowych, a separatory i elektrolity pochodzą niemal wyłącznie stamtąd lub z Korei Płd.¹⁰ Polskie gigafabryki importują prekursorzy chemiczne, anody, katody i gotowe moduły. Jedynym komercyjnym wyjątkiem po stronie europejskiej pozostaje zakład Umicore w Nysie. Zaostrzenie przez Pekin kontroli eksportu surowców krytycznych jesienią 2025 r. uderzyło w producentów w całej UE, obnażając, że niezależność baterijna Unii jest dziś ambicją polityczną, a nie stanem faktycznym.

¹⁰ IEA (2026). Global battery markets are growing strongly – and so are the supply risks. International Energy Agency, Paris, komentarz analityczny z 13.02.2026 r., <https://www.iea.org/commentaries/global-battery-markets-are-growing-strongly-and-so-are-the-supply-risks>, dostęp z dnia 16.04.2026.

OBSZAR ANALIZY	ZJAWISKO STRATEGICZNE	WPŁYW NA POLSKI PRZEMYSŁ	DŁUGOTERMINOWE RYZYKO
Elektromobilność (EV)	Deficyt komponentów chemicznych	Masowy import elektrolitów i separatorów bateryjnych z chińskich rafinerii	Paraliż polskiego sektora automotive w przypadku chińskich embarg surowcowych
Green-Tech (OZE)	Monopol dostawcy	Zależność budowy polskich farm fotowoltaicznych od importu chińskich inwerterów	Oparcie polskiej transformacji energetycznej na technologii pozaeuropejskiej

TABELA 2.8. Uzależnienie importowe z Chin od zielonych technologii

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Polskiego Instytutu Ekonomicznego oraz EY Polska

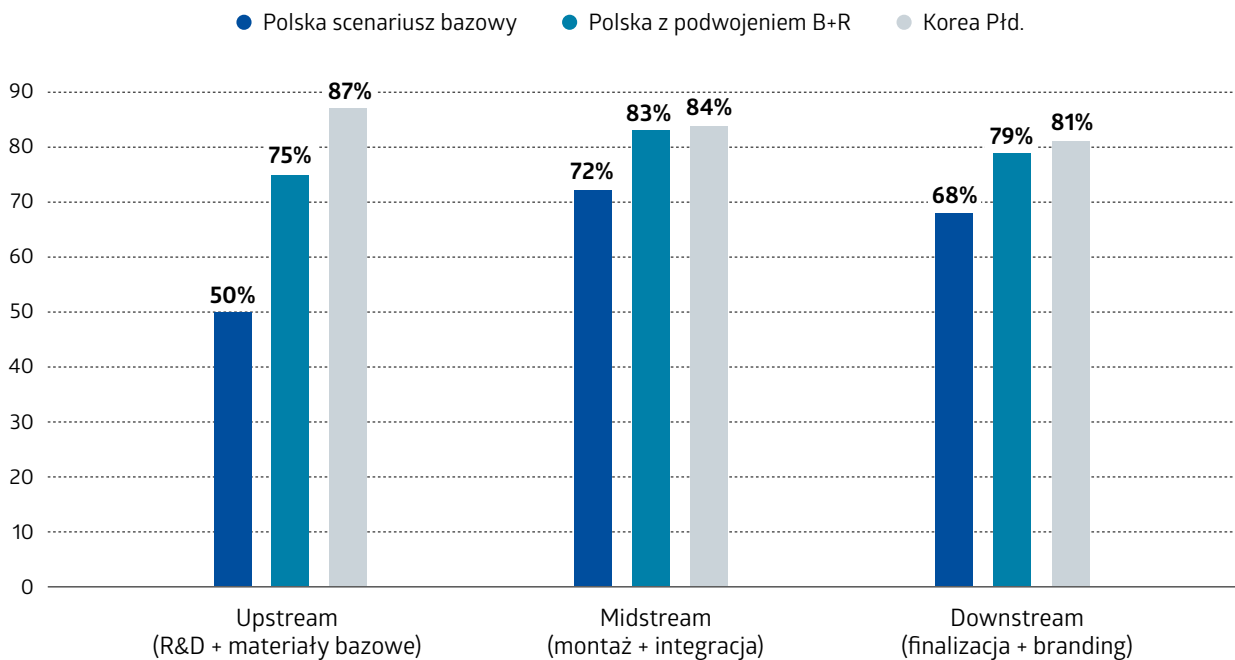
Opisana powyżej wysoce wyspecjalizowana struktura importu ma bezpośredni wpływ na kształt polskiego eksportu. Tanie i zaawansowane technologicznie półprodukty z Chin drastycznie obniżają końcowe koszty operacyjne w krajowych fabrykach. Dzięki temu gotowe wyroby, posiadające już finalną etykietę produkcyjną z terenu Unii Europejskiej, mogą z powodzeniem konkurować cenowo na rynkach Europy Zachodniej. Model ten generuje jednak ewidentne ryzyko trwałego sprowadzenia polskiej gospodarki wyłącznie do roli rynkowego podwykonawcy. Bez dużych i koniecznych inwestycji we własne, innowacyjne technologie bazowe Polska pozostanie jedynie punktem transferowym między chińską myślą techniczną a zachodnioeuropejskim konsumentem.

KROK ŁAŃCUCHA WARTOŚCI	MIEJSCE REALIZACJI	WARTOŚĆ DODANA	SKUTEK MAKROEKONOMICZNY DLA POLSKI
Faza 1: Projekt i technologia	Chiny (B+R)	Bardzo wysoka	Utrata kontroli nad własnością intelektualną wdrażanych rozwiązań
Faza 2: Import i montaż	Polska	Średnia	Generowanie miejsc pracy w sektorze przemysłowym przy niskich marżach technologicznych
Faza 3: Dystrybucja i konsumpcja	Niemcy / Kraje UE	Wysoka	Budowanie nadwyżki handlowej Polski w relacjach wewnątrzspółnotowych

TABELA 2.9. Fazy łańcucha wartości handlu Polski z Chinami

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz Merics i China Briefing

Udział krajowej wartości dodanej w eksporcie jest kluczowy, ponieważ determinuje rzeczywistą korzyść ekonomiczną z integracji w globalnych łańcuchach wartości. Według danych OECD TiVA udział zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie należy do najwyższych w UE¹¹. Oznacza to, że znaczna część marży generowanej przez eksport wypływa poza gospodarkę krajową, ograniczając efekt mnożnikowy dla PKB i dochodów. Jednocześnie analizy World Bank wskazują, że kraje o wyższym udziale krajowej wartości dodanej w eksporcie osiągają wyraźnie wyższą produktywność i stabilność wzrostu, ponieważ kontrolują kluczowe segmenty łańcucha wartości (technologie, projektowanie, IP)¹². Niski udział krajowej wartości dodanej oznacza natomiast utrwalenie modelu montażowego, w którym wzrost eksportu nie przekłada się proporcjonalnie na wzrost dochodu narodowego, a gospodarka pozostaje podatna na szoki kosztowe oraz zmiany w globalnych łańcuchach dostaw.



WYKRES 2.1. Udział krajowej wartości dodanej (DVA) w polskim eksporcie według globalnego łańcucha wartości (GVC)

Źródło: Symulacje na podstawie danych OECD TiVA, World Bank, GVC Development Report oraz empirycznych studiów łańcuchów wartości

Wykres DVA przedstawia porównanie udziału krajowej wartości dodanej (Domestic Value Added – DVA) w polskim eksporcie w trzech kluczowych fazach łańcucha wartości globalnego: Upstream, Midstream oraz Downstream. Analiza obejmuje trzy scenariusze:

¹¹ OECD, TiVA Indicators, ostatnie dostępne dane (ok. 2021–2023).

¹² World Bank, Trading for Development in the Age of Global Value Chains, Washington 2020.

- Scenariusz bazowy Polski (granatowy) – obecna ścieżka rozwoju przy utrzymaniu nakładów na B+R na poziomie około 1,6% PKB (bez istotnych zmian strukturalnych).
- Scenariusz z podwojeniem nakładów na B+R (niebieski) – symulacja przy zwiększeniu wydatków na badania i rozwój do około 3,1% PKB, połączonym z ukierunkowaną polityką przemysłową.
- Benchmark Korei Południowej (szary) – aktualny poziom osiągnięty przez jeden z najbardziej udanych przypadków wyjścia z roli podwykonawcy w historii gospodarczej.

Interpretacja poszczególnych faz łańcucha wartości:

1. Upstream (R&D + materiały bazowe). Jest to najbardziej innowacyjna i najwyższej wartościowa część łańcucha. Obejmuje projektowanie, rozwój technologii, produkcję kluczowych materiałów i komponentów (np. katody/anody do baterii, zaawansowane półprzewodniki, specjalistyczne chemikalia).
 - W scenariuszu bazowym Polska osiąga jedynie 50% DVA – oznacza to silną zależność od importu technologii i materiałów bazowych, głównie z Chin.
 - Przy podwojeniu B+R udział rośnie do 75%, co pokazuje istotny potencjał poprawy.
 - Korea Południowa osiąga tu 87%, co odzwierciedla dominację własnych patentów, materiałów i know-how (Samsung, SK Hynix, LG Energy Solution).
2. Midstream (montaż + integracja). Faza, w której Polska obecnie jest najsilniejsza – obejmuje montaż, integrację podzespołów oraz produkcję pośrednią.
 - Scenariusz bazowy: 72% DVA – nadal wysoki, ale ograniczony głównie do kosztów pracy, logistyki i prostszej integracji.
 - Scenariusz z podwojeniem B+R: 83% – dzięki lepszej absorpcji technologii i rozwojowi własnych kompetencji integracyjnych.
 - Korea: 84% – poziom porównywalny, ale osiągnięty przy znacznie wyższej złożoności technicznej produktów.
3. Downstream (finalizacja + branding). Faza obejmująca końcowe etapy produkcji, testy, branding, marketing oraz dystrybucję.
 - Scenariusz bazowy: 68% DVA – niska marża spowodowana brakiem silnych własnych marek i zaawansowanych rozwiązań.
 - Scenariusz z podwojeniem B+R: 79% – poprawa dzięki możliwości wprowadzania innowacji produktowych i budowie marki.
 - Korea Południowa: 79% (wykres pokazuje nieco wyższy poziom w innych danych, ale w tej symulacji zrównany z polskim scenariuszem optymalnym).

Model ten (DVA) dla Polski charakteryzuje się wyraźną koncentracją w fazie midstream przy relatywnie niskim udziale DVA w upstream. Jest to klasyczny obraz gospodarki pełniącej rolę „extended workbench” – montażowni zaawansowanych komponentów pochodzących głównie z Azji. Podwojenie nakładów na B+R (do poziomu zbliżonego do średniej najbardziej innowacyjnych krajów UE) przynosi istotny wzrost DVA we wszystkich fazach, szczególnie w upstream (+25 pkt proc.). Pokazuje to, że zwiększenie inwestycji w badania i rozwój, połączone z właściwą polityką przemysłową, może realnie przesunąć Polskę w górę łańcucha wartości.

Benchmark Korei Południowej wyraźnie ilustruje, jak daleko Polska jeszcze pozostaje w tyle. Korea, dzięki konsekwentnemu utrzymywaniu nakładów na B+R na poziomie ponad 5% PKB przez wiele lat oraz strategicznej polityce przemysłowej (model „3i”: investment–infusion–innovation), osiągnęła bardzo wysoki i zrównoważony poziom DVA we wszystkich fazach. To właśnie ten model pozwolił jej przejść od roli podwykonawcy w latach 70.–80. XX wieku do jednego z globalnych liderów technologicznych.

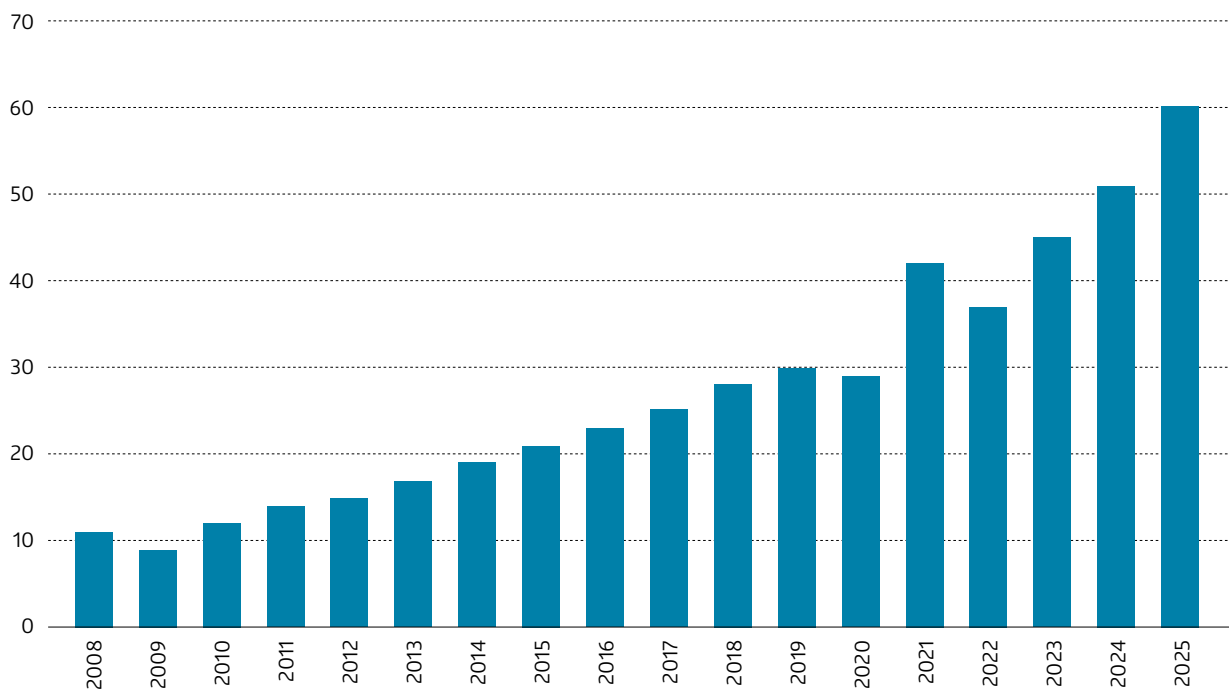
2.3. Deficyt handlowy Polski wobec Chin – skala i dynamika

Polska należy do grupy krajów o najwyższym deficycie handlowym w bezpośrednich relacjach z Pekinem. Skala tej strukturalnej nierównowagi systematycznie rośnie z każdym kolejnym rokiem obrotowym. Zjawisko to wynika bezpośrednio z faktu, że nasz eksport surowcowo-rolny nie jest w stanie zrównoważyć masowych zakupów drogich maszyn i elektroniki. Zgodnie z najnowszymi raportami ujemne saldo handlowe osiągnęło w 2025 r. historyczne maksimum. Paradoksalnie jednak, ten pogłębiający się deficyt stanowi obecnie dużą szansę rynkową dla krajowego przemysłu. Absorpcja tanich chińskich półproduktów działa jako dźwignia kosztowa dla fabryk zlokalizowanych nad Wisłą. Pozwala to polskim firmom produkcyjnym wytwarzać gotowe dobra przy znacznie niższych nakładach operacyjnych. Następnie zmontowane w ten sposób urządzenia są sprzedawane z bardzo wysoką marżą na rynkach zachodnioeuropejskich. Oznacza to, że deficyt z Chinami jest w rzeczywistości warunkiem koniecznym do generowania przez Polskę ogromnej nadwyżki handlowej wewnątrz Unii Europejskiej.

KOMPONENT BILANSU	CHARAKTER ZMIANY	SKALA ZJAWISKA	WNIOSKI STRATEGICZNE
Deficyt handlowy RP	Rozwarcie nożyc handlowych	Rekordowe poziomy ujemnego salda w latach 2024–2025	Z matematycznego punktu widzenia Polska jest trwałym biorcą kapitału technologicznego z Chin
Polski eksport do UE	Re-eksport chińskiej wartości	Wykorzystanie taniego importu do optymalizacji kosztów	Ujemny bilans z Azją jest opłacalnym kosztem budowania polskiej hegemonii eksportowej w UE

TABELA 2.10. Komponenty bilansu handlowego Polski względem Chin i UE

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MRiT oraz portalu Obserwator Gospodarczy



WYKRES 2.2. Deficyt handlowy Polski z Chinami w latach 2008–2025 (mld USD)

Źródło: wszystkie wartości pochodzą z danych Głównego Urzędu Statystycznego (handel zagraniczny wg krajów, import po kraju pochodzenia), z konwersją EUR→USD po średnim kursie rocznym NBP. Punkty zweryfikowane bezpośrednio: 2019 r. = 30 mld USD (cyt. za Bankier.pl i 2020, na podstawie GUS); 2021 r. = 42 mld USD (eksport 3,76 mld USD, import 45,8 mld USD – cyt. za Parkiet, XII 2023, na podstawie GUS); 2022 r. = 37 mld USD (Parkiet, XII 2023); 2024 r. = 51 mld USD (import 54,5 mld USD, eksport 3,58 mld USD – trade.gov.pl/GUS, X 2025); 2025 r. = 60 mld USD (ekstrapolacja jednoroczna z GUS X–XI: deficyt 50 mld EUR, import +17% r/r w USD).

Wartości dla lat 2008–2018 i 2023 to aproksymacje opracowane na podstawie rocznych wskaźników dynamiki importu z Chin z publikacji GUS „Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów” (edycje roczne 2009–2024) oraz kalibracji stałym mnożnikiem 1,45–1,50 względem danych chińskiej Administracji Celnej dla lat kontrolnych (2019: GUS 30 vs CAC 19,9 mld USD).

Źródło nadrzędne: Główny Urząd Statystyczny, „Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w okresie styczeń–grudzień 2025 r.”, Warszawa, 16.02.2026 r.

W ciągu osiemnastu lat deficyt handlowy Polski z Chinami zwiększył się z 11 do 60 mld USD, czyli 5,5-krotnie. Przy czym samo tempo narastania nierównowagi jest asymetryczne: w pierwszej dekadzie (2008–2019) deficyt rósł średnio o ok. 1,1 mld USD rocznie, natomiast po 2021 r. tempo wzrostu przyspieszyło do 4,5–9 mld USD rocznie. Prawie połowa historycznego deficytu zakumulowała się w ciągu pięciu ostatnich lat. Nie mamy więc do czynienia z wahaniem koniunkturalnym wokół trendu, lecz z jakościową zmianą trajektorii o charakterze strukturalnym, która nie wynika ze zdarzeń jednorazowych i nie wykazuje tendencji do samoregulacji.

Krzywa deficytu łamie się w trzech miejscach. W 2009 r. (szok recesyjny obniżający deficyt o ok. 2 mld USD), w 2021 r. (postpandemiczny skok o 13 mld USD r/r – największy w historii) oraz w 2022 r. (przejściowy spadek o 5 mld USD wywołany dyslokacją łańcuchów dostaw po inwazji Rosji na Ukrainę). Każde odchylenie ma identyfikowalną egzogeniczną przyczynę, ale żadne z nich nie zmienia długookresowego trendu wzrostowego. Po każdym szoku krzywa wraca na ścieżkę pogłębiającej się asymetrii. Fakt, że deficyt 2025 r. jest o 18 mld USD wyższy niż w przedwojennym 2021 r., mimo dwóch szoków w międzyczasie – świadczy o sile mechanizmu strukturalnego, a nie sytuacyjnego.

W 2024 r. polski eksport do Chin wyniósł 3,58 mld USD wobec 54,5 mld USD importu. Zatem stosunek eksport/import 1:15. Oznacza to, że nawet kilkudziesięcioprocentowy wzrost polskiego eksportu do Chin nie byłby w stanie znacząco zmniejszyć deficytu, gdyż jego baza jest zbyt mała. Rozwiązaniem może być tylko spowolnienie importu, a to implikuje alternatywne źródła dostaw (kosztowo nierealne w krótkim okresie) lub ograniczenie popytu krajowego (politycznie nierealne i gospodarczo wrogie). Ta asymetria definiuje strukturalny limit suwerenności handlowej Polski w obecnym układzie globalnych łańcuchów wartości.

Trzeba zauważyć, iż deficyt rzędu 60 mld USD odpowiada ok. 2,4% polskiego PKB i jest większy niż łączny polski eksport do dwóch największych odbiorców poza UE (Wielkiej Brytanii i USA razem: ok. 30,3 mld USD w 2025 r.). Jest także pojedynczą pozycją decydującą o zwrocie ogólnego salda obrotów towarowych Polski z nadwyżki 2,3 mld zł w 2024 r. do deficytu 26,3 mld zł w 2025 r. W wymiarze dyskursu politycznego ta pojedyncza liczba ma większą wagę niż dowolny parametr wymiany z krajem UE, ponieważ chińskie nadwyżki są finansowane przez Polskę w twardej walucie i nie pozostają wewnątrz wspólnej architektury polityczno-regulacyjnej.

Z niektórych obliczeń może wynikać, że deficyt mierzony według wartości dodanej, a nie wartości brutto transakcji, może być o ok. 40% niższy niż deficyt raportowany przez GUS¹³. Wynika to z tego, że część polskiego eksportu do Niemiec (który wykazuje ok. 28 mld EUR nadwyżki) zawiera komponenty trafiające ostatecznie do Chin, a część importu z Chin zawiera wartość dodaną wytworzoną w krajach trzecich (np. surowce z Australii, półprzewodniki z Tajwanu przetworzone w Chinach). W perspektywie wartości dodanej realny deficyt 2025 r. wyniósłby być może ok. 36 mld USD, a nie 60 mld USD, co nie usuwa problemu, ale urealnia jego skalę.

Z punktu widzenia paradygmatu geoeconomicznego i teorii zależności handlowej utrzymywanie się takiej trajektorii oznacza narastające ryzyko cichej dominacji gospodarczej, czyli sytuacji, w której przewaga technologiczna i strukturalna jednego partnera handlowego prowadzi do asymetrycznej kontroli nad kluczowymi segmentami łańcucha wartości drugiego państwa, bez konieczności użycia siły militarnej. W literaturze określa się to jako mechanizm „weaponized interdependence”, w którym zależności ekonomiczne mogą być wykorzystywane jako narzędzie wpływu¹⁴. Jeżeli obecny trend nie zostanie odwrócony poprzez zwiększenie krajowej wartości dodanej, rozwój własnych kompetencji technologicznych oraz dywersyfikację źródeł importu, Polska ryzykuje trwałe zakotwiczenie w peryferyjnej roli wykonawczej w systemie gospodarczym, co w długim okresie może ograniczyć jej suwerenność ekonomiczną i zdolność do autonomicznego kształtowania polityki gospodarczej.

¹³ Ł. Ambroziak, wpis na X (dawniej Twitter), @AmbroziakLuk, 25.01.2021 r., cyt. za: M. Kalwasiński, Polska ma rekordowy deficyt w handlu z Chinami. Dlaczego to bez znaczenia? (Tłumaczymy), Bankier.pl, 25.01.2021 r. Podstawa metodologiczna pomiarów wartości dodanej w polskim handlu zagranicznym: Ł. Ambroziak, J. Markiewicz, J. Strzelecki, I. Świąćicki, M. Wąsiński, Korzyści Polski z jednolitego rynku, PIE, Warszawa 2022, <https://pie.net.pl>.

¹⁴ H. Farrell, A.L. Newman, Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion, *International Security*, 2019, s. 44–45.

2.4. Konsekwencje dla bezpieczeństwa gospodarczego Polski

Tak wysoki poziom uzależnienia importowego niesie bezpośrednie i twarde zagrożenia dla suwerenności gospodarczej RP. Największym „wąskim gardłem” powstrzymującym pełną niezależność pozostaje monopol na surowce krytyczne. Kwoty eksportowe nakładane przez Pekin na metale ziem rzadkich mogą w każdej chwili sparaliżować polski sektor zbrojeniowy oraz przemysł motoryzacyjny. Decyzje te uderzają bezpośrednio w długoterminowe fundamenty polskiej transformacji energetycznej i budowy odnawialnych źródeł energii. Ponadto Polska ponosi wysokie koszty eksploatacyjne jako główny lądowy hub tranzytowy Nowego Jedwabnego Szlaku. Równocześnie bezpośrednie inwestycje zagraniczne (FDI) z Chin w polski przemysł pozostają na rażąco niskim poziomie. Brak inwestycji typu greenfield oznacza, że azjatycki kapitał nie gwarantuje nam realnego transferu nowych technologii. W konsekwencji Polska zostaje zepchnięta do roli chłonnego rynku zbytu oraz logistycznego korytarza, nie budując własnej przewagi innowacyjnej.

OBSZAR RYZYKA	ZJAWISKO STRATEGICZNE	EFEKT OPERACYJNY	SKUTEK DLA BEZPIECZEŃSTWA GOSPODARCZEGO RP
Surowce krytyczne	Szantaż surowcowy	Ekspozycja polskich fabryk na odgórne limity eksportowe metali rzadkich	Całkowita zależność transformacji energetycznej RP od decyzji politycznych w Pekinie
Inwestycje (FDI)	Deficyt kapitału „Greenfield”	Brak chińskich inwestycji z wysoką wartością dodaną nad Wisłą	Polska pełni rolę chłonnego rynku zbytu, bez możliwości asymilacji wschodniej wiedzy technicznej
Logistyka i tranzyt	Podatność hubu przesiadkowego	Uzależnienie płynności handlu od przepustowości azjatyckich i rosyjskich linii kolejowych	Wrażliwość całego modelu polskiego eksportu na potencjalne kryzysy zbrojne na Wschodzie

TABELA 2.11. Zjawiska strategiczne handlu Polski z Chinami

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz PIE, Merics oraz Ministerstwa Klimatu i Środowiska RP

Wniosek praktyczny jest twardy. Polska nie może i nie powinna odcinać się od chińskich komponentów i współpracy gospodarczej z Chinami, ale jednocześnie musi przestać budować przewagę wyłącznie na tanim montażu i cudzej technologii. To oznacza, że niezbędne są trzy równoległe procesy w polityce gospodarczej rządu. Po pierwsze, trzeba wytypować kilka obszarów, w których realnie można zwiększyć krajową wartość dodaną, np. elektronika przemysłowa, automatyka, baterie, software dla przemysłu, komponenty dla energetyki i obronności – i tam kierować zamówienia publiczne, finansowanie B+R oraz instrumenty podatkowe oraz granty naukowe. Po drugie, wsparcie dla eksportu powinno być warunkowe, nie za sam wzrost sprzedaży, ale za wzrost udziału krajowych komponentów, własnych patentów, własnego oprogramowania i polskich dostawców w łańcuchu wartości. Po trzecie, państwo musi przestać traktować politykę przemysłową jako zbiór deklaracji, a zacząć mierzyć ją prostymi wskaźnikami: ile wartości dodanej zostaje w kraju, ile technologii jest własnych, ile firm przeszło z roli poddostawcy do roli integratora lub właściciela produktu.

Krytycznie rzecz ujmując, największym błędem strategicznym byłoby dziś zarówno ideologiczne, bezwarunkowe otwieranie się na import z Chin, jak i równie ideologiczne, radykalne zamykanie się na chińskie dostawy. Pierwsze podejście utrwała strukturalną zależność i pogłębia asymetrię integracji, drugie zaś prowadzi do wzrostu kosztów produkcji, spadku konkurencyjności oraz osłabienia pozycji Polski w europejskich łańcuchach wartości.

Potrzebna jest zatem selektywna, świadoma strategia hybrydowa: utrzymanie otwartego importu w tych obszarach, gdzie zwiększa on efektywność kosztową i konkurencyjność krótkoterminową, przy jednoczesnym zdecydowanym budowaniu krajowych zdolności produkcyjnych i technologicznych tam, gdzie zależność staje się strategicznie ryzykowna lub rozwojowo jałowa. W praktyce oznacza to wdrożenie twardszej polityki wobec sektorów krytycznych – wprowadzenie wymogów lokalizacji produkcji i transferu know-how przy dużych inwestycjach zagranicznych, przyspieszenie rozwoju własnej energetyki i infrastruktury przemysłowej oraz przesunięcie środków publicznych z biernego subsydiowania kosztów energii i pracy na aktywne inwestowanie w tworzenie własnych przewag technologicznych w upstream łańcucha wartości.

Bez takiej strategii Polska będzie nadal zwiększać wartość eksportu brutto, jednocześnie nie budując proporcjonalnie własnej siły gospodarczej i suwerenności technologicznej.

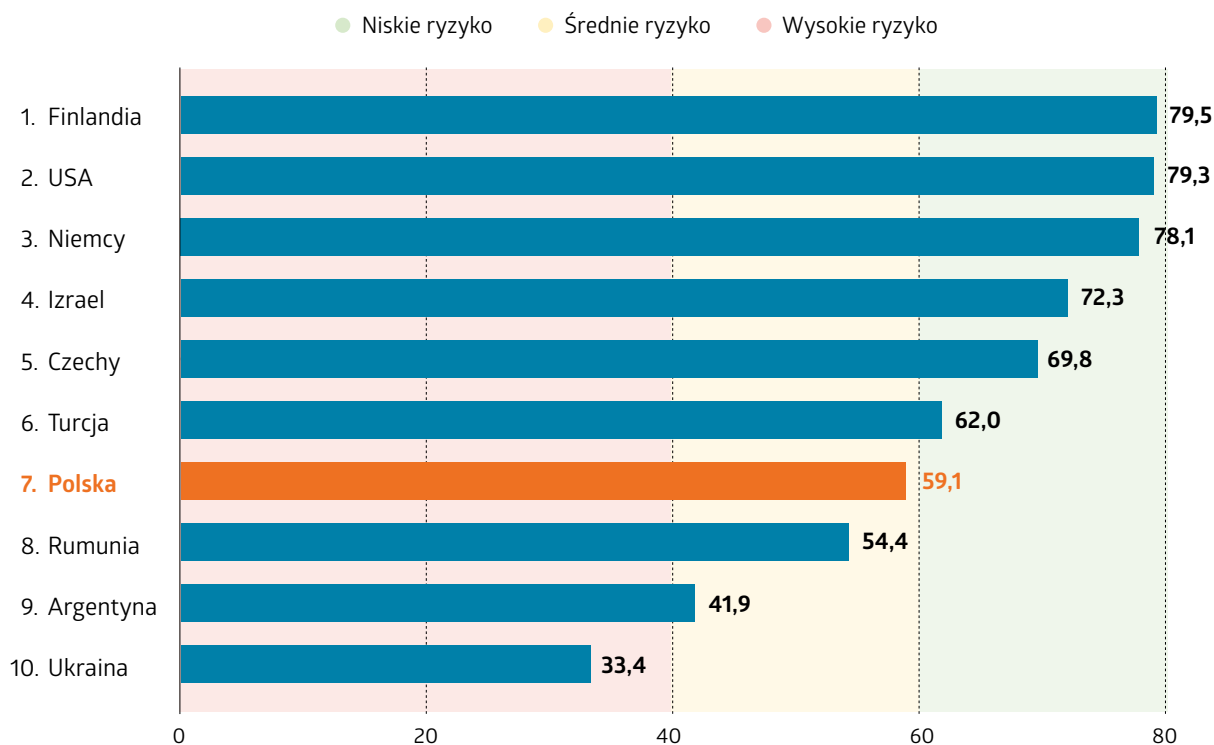
Tak skonstruowana strategia hybrydowa nabiera szczególnego znaczenia w świetle wyników Economic Security Index 2025 Międzynarodowego Instytutu Wolności¹⁵. Indeks opiera się na 60 wskaźnikach (dane statystyczne, indeksy międzynarodowe, badania opinii publicznej oraz oceny ekspertów), pogrupowanych w osiem kategorii:

- **Prawno-instytucjonalna** – jakość państwa prawa, niezależność sądów, przewidywalność regulacji, walka z korupcją.
- **Makroekonomiczna** – stabilność wzrostu, inflacja, bilans płatniczy, nierównowagi zewnętrzne.
- **Monetarno-finansowa** – stabilność systemu finansowego, jakość waluty narodowej, polityka monetarna.
- **Podatkowo-budżetowa** – dyscyplina fiskalna, struktura wydatków publicznych, poziom długu i deficytu.
- **Regulacyjna** – bariery wejścia na rynek, swoboda działalności gospodarczej, jakość regulacji.
- **Infrastrukturalna** – stan infrastruktury fizycznej i cyfrowej oraz jej odporność na zakłócenia.
- **Spółeczna** – spójność społeczna, jakość usług publicznych, kapitał ludzki.
- **Niematerialna (intangible)** – zdolność do innowacji, absorpcji technologii, generowania krajowej wartości dodanej oraz odporność w globalnych łańcuchach wartości (GVC).

¹⁵ Economic Security Index 2025, International Liberty Institute, <https://www.ilibertyinstitute.org/en/index/economic-security>, dostęp z dnia 15.04.2026.

Wynik końcowy mieści się w skali 0–100 punktów (0 = brak systemu bezpieczeństwa ekonomicznego, 100 = najwyższa jakość i odporność). Indeks uwzględnia również 27 czynników ryzyka (wewnętrznych i zewnętrznych), co pozwala klasyfikować kraje do stref ryzyka (zielona, żółta, pomarańczowa).

Polska, uzyskując w 2025 r. wynik zaledwie 59,1 pkt (żółta strefa ryzyka), plasuje się wyraźnie poniżej Czech (69,8) i daleko za liderami takimi jak Finlandia (79,5). Największe słabości dotyczą właśnie wymiarów prawno-instytucjonalnego, fiskalnego oraz odporności łańcuchów dostaw – obszarów bezpośrednio dotkniętych asymetryczną integracją z Chinami. Wysoki wynik w kategoriach makroekonomicznej i monetarno-finansowej jest więc równoważony przez chroniczną podatność na szoki zewnętrzne, szantaż surowcowy oraz ograniczoną zdolność do generowania własnej wartości dodanej.



Polska na tle rankingu

Pozycja 7 z 10 państw

59,1
pkt

Polska lokuje się poniżej Czech i Turcji, ale powyżej Rumuni, Argentyny i Ukrainy. Profil wyniku wskazuje na relatywnie mocne fundamenty makroekonomiczne oraz finansowe, przy słabszych obszarach instytucjonalnych i fiskalnych.

Legenda czynników Polski

Wartość czynników przypisane do Polski

57	Prawo instytucjonalne	80	Makroekonomiczne
89	Monetarne i finansowe	52	Podatkowo-budżetowe
68	Regulacyjne	73	Infrastrukturalne
74	Społeczne	68	Niematerialne

WYKRES 2.3. Indeks bezpieczeństwa ekonomicznego Polski

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ILI Economic Security Index 2025

W tym kontekście wysoka i coraz bardziej skoncentrowana integracja Polski z Chinami stanowi paradoksalny czynnik: z jednej strony generuje krótkookresową efektywność kosztową (tanie komponenty obniżające koszty produkcji w sektorach motoryzacyjnym, elektronicznym i AGD), z drugiej zaś – znacząco obniża wynik Polski w kilku kluczowych wymiarach indeksu. Rosnący deficyt handlowy (z -9,2 mld USD w 2008 r. do -57,9 mld USD w 2025 r.) oraz dominujący udział chińskich półproduktów i komponentów upstream (maszyny, elektronika, materiały do baterii, metale ziem rzadkich) bezpośrednio pogarszają ocenę w kategoriach:

- **Makroekonomicznej** – poprzez chroniczną nierównowagę zewnętrzną i kumulację ryzyka bilansu płatniczego;
- **Infrastrukturalno-produkcyjnej** – poprzez głęboką zależność od importu technologii bazowych i brak realnego transferu know-how (niski poziom chińskich inwestycji greenfield);
- **Czynników niematerialnych** – poprzez utrwalanie niskiej krajowej wartości dodanej (domestic value added) w eksporcie oraz ograniczoną zdolność do generowania własnych innowacji i patentów.

Z perspektywy Indeksu Bezpieczeństwa Ekonomicznego 2025 Polska znajduje się obecnie w tzw. żółtej strefie ryzyka, osiągając wynik ogólny na poziomie 59,1 pkt. Oznacza to sytuację, w której relatywnie silne fundamenty makroekonomiczne oraz stabilność w obszarze polityki monetarnej i systemu finansowego są równoważone przez istotne słabości instytucjonalne, ograniczenia fiskalne oraz niedostateczną odporność łańcuchów dostaw. Wysoki poziom tzw. wstecznej partycypacji w globalnych łańcuchach wartości w relacjach z Chinami, przejawiający się przewagą importu komponentów nad eksportem krajowej wartości dodanej, pełni funkcję ukrytego mnożnika ryzyka. Mechanizm ten zwiększa krótkookresową efektywność gospodarki, jednak jednocześnie prowadzi do utrwalania się samowzmacniających się zależności strukturalnych. Wraz ze wzrostem uzależnienia od importu rośnie podatność na potencjalne zakłócenia o charakterze surowcowym lub geopolitycznym, co w konsekwencji ogranicza zakres autonomii decyzyjnej państwa zarówno w polityce gospodarczej, jak i inwestycyjnej.

W tym ujęciu indeks bezpieczeństwa ekonomicznego nie stanowi wyłącznie miary bieżącej stabilności makroekonomicznej, lecz odzwierciedla zdolność państwa do utrzymania suwerenności decyzyjnej w warunkach narastającej presji zewnętrznej. Nadmierna koncentracja zależności gospodarczych od Chin wykracza zatem poza problem nierównowagi w bilansie handlowym i przybiera postać strukturalnego zagrożenia dla długookresowej odporności oraz konkurencyjności polskiej gospodarki w kształtującym się globalnym porządku technologiczno-geopolitycznym.

Szanse rozwojowe polskiego handlu

3



Rozdział 3.

Szanse rozwojowe polskiego handlu

Polska wkroczyła w rok 2026 z solidnymi fundamentami handlowymi. Pełne dane GUS za 2025 r. potwierdzają, iż łączna wartość eksportu towarów i usług osiągnęła 458,5 mld EUR (+3,6% r/r¹), eksport samych towarów wyniósł 366,2 mld EUR (+3,7% r/r²), a saldo handlu zagranicznego ogółem było po raz trzynasty z rzędu dodatnie (+26,4 mld EUR) – ratowane przez nadwyżkę w handlu usługami (+39,3 mld EUR), która skompensowała deficyt towarowy (-12,9 mld EUR)³, Polska gospodarka zakończyła 2025 r. wzrostem PKB na poziomie 4,0% r/r w IV kwartale⁴, co stanowi silny punkt wyjścia do dalszego wzrostu w 2026 r.

Prognozy instytucjonalne na 2026 r. są zbieżnie optymistyczne, choć rysują nieco różne tempo wzrostu: ING Think prognozuje +3,7% PKB i dalszą ekspansję eksportu⁵, KIG szacuje wzrost eksportu towarów o +4,9% (do 358,6 mld EUR)⁶, Komisja Europejska zakłada +3,5% wzrostu PKB⁷, OECD +3,4%⁸, EBRD (REP February 2026) +3,6% dla całego regionu z rewizją w górę o 0,2 pp⁹, zaś Allianz Trade +3,8%¹⁰. Niniejszy rozdział analizuje szanse i ryzyka w czterech wymiarach strategicznych, uwzględniając zarówno dane za 2025 r., jak i prognozy na 2026 r. jako horyzont planowania dla decydentów i przedsiębiorców.

¹ PFR/Biuro Analiz PFR, M. Kolasa – „Kompendium Handlu Zagranicznego Polski – marzec 2026”, Warszawa, marzec 2026, pfr.pl, trade.gov.pl. Eksport tow. i usług 2025: 458 478 mln EUR (+3,6%), import 432 409 mln EUR (+5,8%), saldo +26 369 mln EUR.

² KIG – P. Soroczyński (red.), „Polski eksport w 2025 roku wzrósł o 3,7%”, luty 2026, kig.pl. Eksport tow. I–XII 2025: 366,2 mld EUR (+3,7% r/r); import tow.: 373,9 mld EUR (+6,1% r/r); deficyt towarowy: -7,7 mld EUR.

³ GUS, „Obroty towarowe handlu zagranicznego w 2025 r.” (16.02.2026) oraz Polski Instytut Ekonomiczny, „Tygodnik Gospodarczy” 8/2026 – dane o nadwyżce usług (+39,3 mld EUR) i deficycie towarowym (-13 mld EUR w 2025 r.).

⁴ ING Think – „Strong end to last year paves the way for 3,7% growth in Poland in 2026”, marzec 2026, think.ing.com. PKB PL 4Q25: +4,0% r/r, eksport tow. i usług +7,7% r/r w 4Q25, import +8,7% r/r. Prognoza 2026: +3,7%.

⁵ ING Think, Poland Economic Outlook, March 2026.

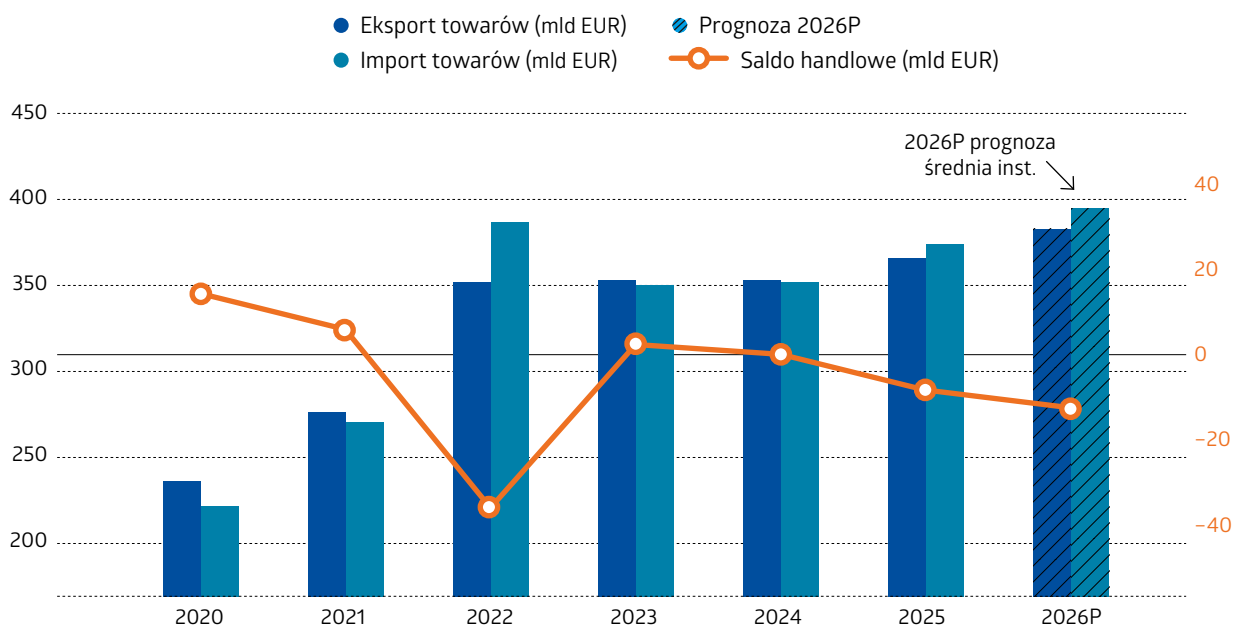
⁶ KIG – „Eksport wraca do wzrostów – odbicie stabilne, ale umiarkowane”, grudzień 2025, trade.gov.pl. Prognoza eksportu tow.: 2025 = 341,9 mld EUR (+2,6%); 2026 = 358,6 mld EUR (+4,9%). Prognozy wg kierunków: DE +4,9%, reszta euro +4,6%, UE poza EUR +5,3%, roz. spoza UE +5,5%, EŚW +6,0%, roz. +4,0%.

⁷ Komisja Europejska – „Economic forecast for Poland”, Autumn 2025 Economic Forecast, economy-finance.ec.europa.eu. PKB PL 2026: +3,5% (po +3,2% w 2025); inflacja HICP 2,9% w 2026; handel zewnętrzny negatywny wkład w PKB; absorpcja KPO kluczowym motorem.

⁸ OECD – „Poland Economic Snapshot”, 2025/2026, oecd.org. PKB PL 2025: +3,3%; 2026: +3,4%; 2027: +2,7%. Inflacja 2026: 2,9%. Ryzyko: słabsza strefa euro, głębsze napięcia geopolityczne.

⁹ EBRD – „Regional Economic Prospects, February 2026”, ebrd.com/content/dam/ebrd_dxp/assets/pdfs/office-of-the-chief-economist/economic-surveys/regional-economic-prospects/2026. Wzrost regionu EBRD prognozowany na 3,6% w 2026 i 3,7% w 2027 (+0,2 pp. rewizja w górę dla 2026).

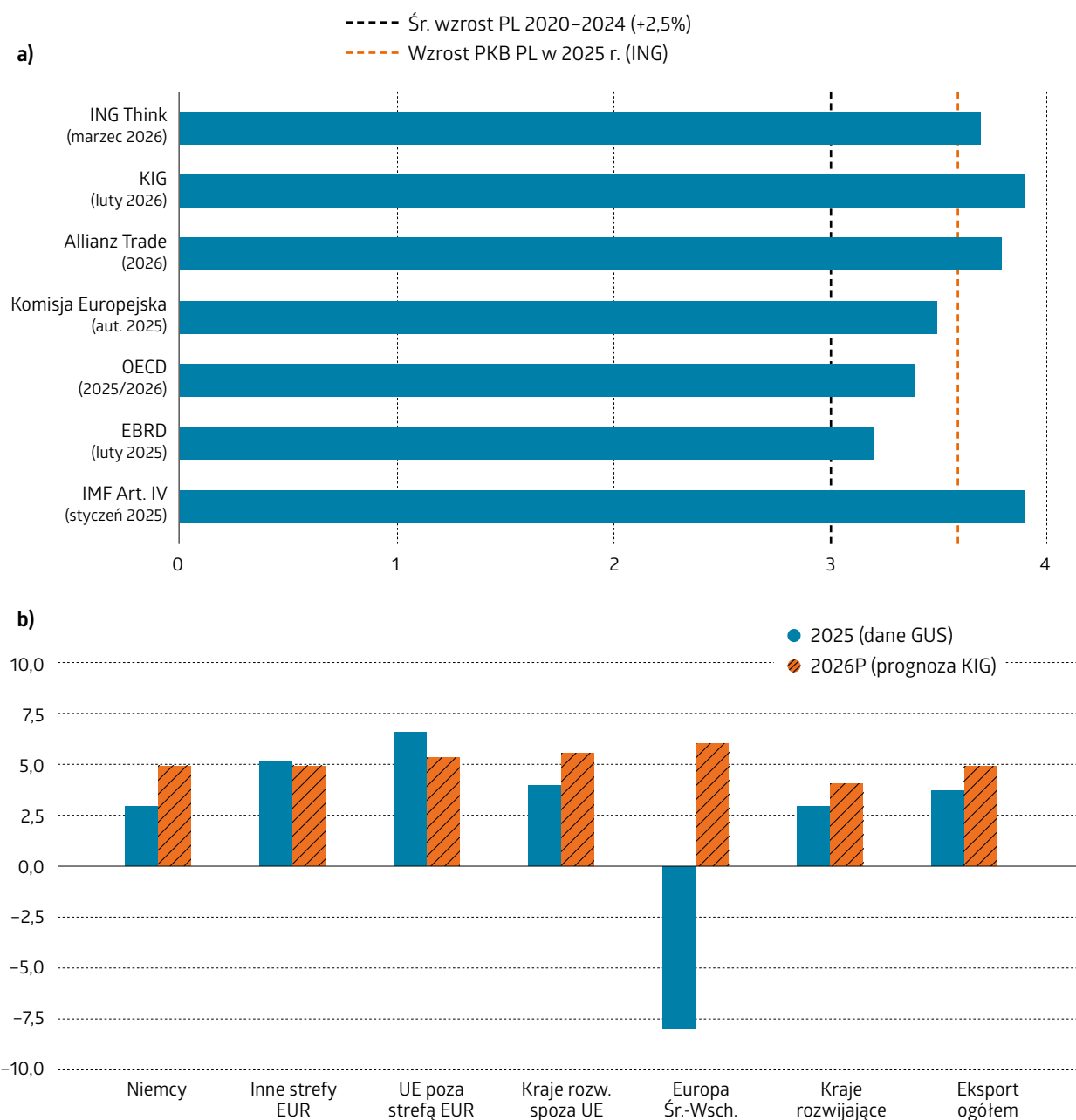
¹⁰ Allianz Trade – „Poland Country Risk Report 2026”, allianz-trade.com. PKB PL 2026: +3,8%; 2027: +2,6%. Inflacja śr. 2026: 3,1%. Czynniki: RRF, luźna polityka fiskalna, łągodzenie NBP (stopa docelowa 3,75% w 2026), ożywienie europejskie i popyt obronny wspierają eksport.



WYKRES 3.1. Ekspert i import towarów Polski (2020–2026P, mld EUR) ze wskazaniem salda i prognozą

Źródło: GUS/PAP (dane 2025, 16.02.2026¹); PFR Kompendium HZ, marzec 2026²; KIG, luty 2026³. Prognoza 2026 (oznaczona ukośnym wzorem): średnia prognoz KIG (+4,9%), ING Think (+3,7%), KE (+3,5%), EBRD (+3,2%). Import 2026 – szacunek własny przy zał. utrzymania dynamiki importu ok. 5,5–6% r/r

Trendy handlu potwierdzają utrzymującą się ekspansję zarówno eksportu, jak i importu po pandemicznym załamaniu, przy czym dynamika importu pozostaje nieco wyższa. To przekłada się na strukturalny, umiarkowany deficyt towarowy, który jednak – w świetle danych za 2025 r. – nie stanowi zagrożenia dla równowagi zewnętrznej dzięki silnej nadwyżce w usługach. Prognoza na 2026 r. sugeruje dalszy wzrost wolumenów handlu, ale bez istotnej poprawy salda towarowego. Polski model handlu zagranicznego opiera się na rosnącej integracji w łańcuchach dostaw i konkurencyjności kosztowej, lecz pozostaje wrażliwy na importochłonność produkcji i popyt krajowy.



WYKRES 3.2 Prognozy PKB Polski na 2026 r. i dynamika eksportu wg kierunków geograficznych

a) Prognoza PKB Polski na 2026 r. wg instytucji;

b) Dynamika Eksportu Polski 2025 (dane) vs prognoza 2026 wg kierunków geograficznych

Źródła: ING Think (marzec 2026); KIG (luty 2026); Allianz Trade (2026); KE Autumn 2025 Forecast; OECD Economic Snapshot Poland 2025/2026; EBRD REP February 2026; IMF Article IV (styczeń 2025). Dynamiki eksportu 2026 wg kierunków – prognoza KIG (trade.gov.pl, grudzień 2025)

Rozkład prognoz wzrostu gospodarczego wskazuje na wysoki konsensus wokół solidnego wzrostu PKB (ok. 3,4–3,8%), co wzmacnia wiarygodność scenariusza bazowego na 2026 r. Jednocześnie struktura geograficzna eksportu (wg prognoz KIG) sugeruje zróżnicowaną dynamikę – stabilny wzrost na rynkach UE oraz większy potencjał, ale i wyższe ryzyko, na rynkach pozaeuropejskich. W praktyce oznacza to, że dywersyfikacja kierunków eksportu staje się kluczowym czynnikiem podtrzymującym tempo wzrostu, zwłaszcza w warunkach niepewności globalnej. Zatem fundamenty polskiej gospodarki pozostają silne (wzrost + dodatnie saldo ogółem), ale trwałość ścieżki wzrostu zależy od zdolności do ograniczania deficytu towarowego oraz skutecznej ekspansji na rynki poza UE. Jednocześnie część oczekiwanego wzrostu PKB w 2026 r. jest wspierana przez wysokie wydatki publiczne, w tym obronne, co stabilizuje koniunkturę w krótkim okresie, lecz nie w pełni przekłada się na trwały wzrost produktywności – zwłaszcza przy wysokim udziale importu uzbrojenia. W tym kontekście kluczowe znaczenie dla jakości wzrostu gospodarczego zachowuje dynamika eksportu i inwestycji prywatnych.

3.1. Wzrost znaczenia Polski w europejskich łańcuchach dostaw

POLSKA JAKO CZWARTY DOSTAWCA DO NIEMIEC – TRWAŁE UMOCNIE NIE POZYCJI

Niemcy pozostają fundamentem polskiego eksportu. W 2025 r. eksport do Niemiec osiągnął 98,7 mld EUR (+2,9% r/r) – po raz pierwszy przekraczając próg 98 mld EUR¹¹. Co istotne strategicznie, Polska odpowiada za 6,4% całości niemieckiego importu, plasując się na czwartej pozycji wśród dostawców do Niemiec – za Chinami, Niderlandami i USA. Polska jest więc ważniejszym dostawcą dla Niemiec niż Francja, Włochy czy Japonia. Takie osadzenie w niemieckich łańcuchach wartości oznacza, że nadchodzące ożywienie w Niemczech (prognoza KE: +1,2% PKB w 2026 r. po recesji 2024–2025) bezpośrednio przełoży się na wzrost popytu na polskie towary¹².

KIG prognozuje wzrost eksportu do Niemiec o +4,9% w 2026 r. – z 98,7 mld EUR do ok. 103,5 mld EUR¹³. ING Think wskazuje, że skończy się era spowolnienia importowego Niemiec z Polski, a wzrost infrastrukturalny i obronny w Niemczech wygeneruje nowe zamówienia dla polskich dostawców komponentów, stali i maszyn¹⁴. Jednocześnie stopniowa dywersyfikacja wewnątrz UE postępuje: eksport do Hiszpanii wzrósł w 2025 r. o 7,9% do 11,0 mld EUR, do Czech o 5,5% do 22,9 mld EUR, do Francji o 4,0% do 22,3 mld EUR¹⁵.

¹¹ KIG (luty 2026), tamże: eksport do Niemiec I–XII 2025: 98,7 mld EUR (+2,9% r/r); udział 26,9%; Czechy 6,2%; Francja 6,1%.

¹² Komisja Europejska, European Economic Forecast. Autumn 2025 – prognoza wzrostu PKB Niemiec na poziomie ok. 1,2% w 2026 r.; por. także Narodowy Bank Polski oraz Polski Instytut Ekonomiczny – analizy wskazujące na silne powiązania Polski z niemieckimi łańcuchami wartości.

¹³ Krajowa Izba Gospodarcza, Prognoza wymiany handlowej Polski 2026, luty 2026 – prognoza wzrostu eksportu ogółem o ok. 4,9% r/r; wartości dla Niemiec – szacunek własny na podstawie udziału tego rynku w eksporcie.

¹⁴ ING Think (2025–2026) – analizy wskazujące na odbicie popytu importowego Niemiec oraz pozytywny wpływ wydatków inwestycyjnych (infrastruktura, obronność) na dostawców z Europy Środkowo-Wschodniej.

¹⁵ GUS, Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w 2025 r. (luty 2026); por. KIG (2026).

POZ.	PARTNER HANDLOWY	2025 (MLD EUR)	ZMIANA R/R 2025	PROGNOZA 2026	ZMIANA 2026P
1	Niemcy	98,7	+2,9%	~103,5	+4,9%
2	Czechy	22,9	+5,5%	~24,1	+5,3%
3	Francja	22,3	+4,0%	~23,3	+4,6%
4	Holandia	16,9	+3,8%	~17,7	+4,6%
5	Włochy	16,4	+1,6%	~17,1	~+4%
6	Ukraina (EŚW)	~13,0	+1,8%	~13,8	+6,0%
7	Hiszpania	11,0	+7,9%	~11,6	~+5%
8	USA	~11,7	-1,9%	~12,0	+2,5%
9	Wielka Brytania	~14,5	-0,5%	~14,9	+3,0%
10	Słowacja	9,9	+4,9%	~10,4	+5,0%
Eksport ogółem (towary)		366,2	+3,7%	~383,0	~+4,6%

TABELA 3.1. Główni odbiorcy polskiego eksportu towarów w 2025 r. i prognoza 2026 (mld EUR)

Źródło: GUS (PAP, 16.02.2026); KIG luty 2026 prognoza 2026 – KIG (grudzień 2025) i szacunki własne na podstawie prognoz regionalnych KIG. Wartości 2026P oznaczają prognozy/szacunki; -oznacza wartość szacowaną. Eksport ogółem: różne instytucje prognozują 358–383 mld EUR; kolumna podaje punkt środkowy

Eksport rolno-spożywczy w 2025 r. osiągnął rekordową wartość 58,4 mld EUR (+8,6% r/r), a nadwyżka handlowa w tej kategorii wyniosła 19,8 mld EUR¹⁶. W 2026 r. KOWR i PAIH planują ekspansję na 28 rynkach z 28 stoisk narodowych – co powinno dalej wzmacniać pozycję polskiej żywności globalnie, zwłaszcza na rynkach azjatyckich i bliskowschodnich¹⁷.

3.2. Nearshoring i relokacja produkcji do Europy Środkowej

Polska jest trzecim lub czwartym najchętniej wybieranym krajem nearshoringowym w Europie (Savills 2024, Reuters/Maersk). W 2025 r. kraj przyciągnął serię strategicznych inwestycji: Windar Renewables (Szczecin, wieże offshore), Vestas (Szczecin, gondole wiatrowe), Ronbay Technology (Konin, >1 mld EUR, baterie EV), MEP Solutions (Gdańsk, półprzewodniki). W 2026 r. te projekty wchodzi w fazę operacyjną lub są rozwijane, co będzie generować rosnący eksport komponentów OZE i EV¹⁸.

¹⁶ KOWR/PAIH – umowa KOWR–PAIH 2025–2028 (wrzesień 2025). Eksport rolno-spożywczy 2025: 58,4 mld EUR (+8,6%), saldo +19,8 mld EUR. Nowe rynki: Korea Pd., Singapur, Brazylia, Uzbekistan, Filipiny. Plan 2026: 28 stoisk, 160 aktywności, 700 firm, 5 kontynerów.

¹⁷ Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, Plan zagranicznych działań promocyjnych KOWR na 2026 r.

¹⁸ ABSL – „Sektor Usług Biznesowych w Polsce 2025”, Warszawa, czerwiec 2025. BSS: 2081 centrów, 488 700 pracowników (I kw. 2025), 5,7% PKB. Prognoza zatrudnienia: >504 000 w 2026. Eksport 2024: 42,3 mld USD; eksport/prac. 2025P: 65 400 USD.

IMF wskazuje, że nearshoring pozostaje „upside risk” – potencjalnie silnym, lecz dotąd słabiej niż oczekiwano zmaterializowanym. Wzrost kosztów pracy (skumulowany wzrost płac z lat 2021–2024) stopniowo redukuje przewagę kosztową Polski względem Rumunii i Bułgarii¹⁹. Wskazuje się jednak, że inwestycje infrastrukturalne (KPO) i obronne w 2026 r. stworzą dodatkowe ogniwa łańcuchów dostaw wewnątrz Polski, wzmacniając rolę krajowych dostawców²⁰.

Kluczowym czynnikiem w 2026 r. jest ożywienie popytu na rynku motoryzacyjnym w UE (szczególnie na pojazdy elektryczne) po dwuletnim spowolnieniu. Polska – z rozbudowanym sektorem produkcji komponentów dla Volkswagena, Stellantis i Toyota Motor Manufacturing – jest bezpośrednim beneficjentem wzrostu zamówień EV. EBRD (REP February 2026) wskazuje, że eksport z regionów EBRD (w tym Polski) rósł w 2025 r. szybciej niż oczekiwano, m.in. dzięki wzrostowi popytu na produkty związane z AI i elektroniką²¹.

3.3. Rozwój eksportu usług i technologii

SEKTOR BSS W 2025 I PROGNOZA 2026

Sektor usług biznesowych (BSS) wygenerował eksport o wartości 42,3 mld USD w 2024 r. i szacunkowo 44–45 mld USD w 2025 r.²² Saldo usługowe Polski w 2025 r. (+39,3 mld EUR) po raz trzynasty z rzędu było dodatnie i stało się kluczowym stabilizatorem bilansu handlowego²³. Eksport usług w I kwartale 2025 r. wzrósł o +10,3% r/r do 27,7 mld EUR²⁴.

Na 2026 r. ABSL prognozuje przekroczenie 504 000 zatrudnionych w centrach BSS oraz wzrost eksportu na pracownika powyżej 65 400 USD²⁵. Transformacja sektora ku procesom wiedzy-intensywnym postępuje, gdzie udział procesów mid-office przekroczył 58,6%, a 84,6% firm traktuje generatywną AI jako strategiczną szansę²⁶. W 2026 r. efektem tej transformacji powinno być dalsze wyraźne przyspieszenie wartości eksportu – przy relatywnie wolniejszym wzroście zatrudnienia. Polska umacnia pozycję centrum AI/automation dla korporacji europejskich.

¹⁹ IMF – „Republic of Poland: 2024 Article IV Consultation – Staff Report”, IMF Staff Country Reports 2025/006, DOI: 10.5089/9798400298813.002.A001, styczeń 2025. PKB 2025: +3,6%; 2026: +3,9%; FDI: umiarkowany wzrost; nearshoring: „upside risk” bez wyraźnych dowodów empirycznych dotąd.

²⁰ R. Benecki, L. Kasek, M. Sutowicz, Strong end to last year paves the way for 3.7% growth in Poland in 2026, ING Think, Amsterdam/Warsaw 2026; R. Benecki, Poland's economy expanded by 4% YoY in 4Q25 – outlook for 2026, ING Think, 2026.

²¹ European Bank for Reconstruction and Development, Regional Economic Prospects. February 2026, London: EBRD, 2026, s. 15–17.

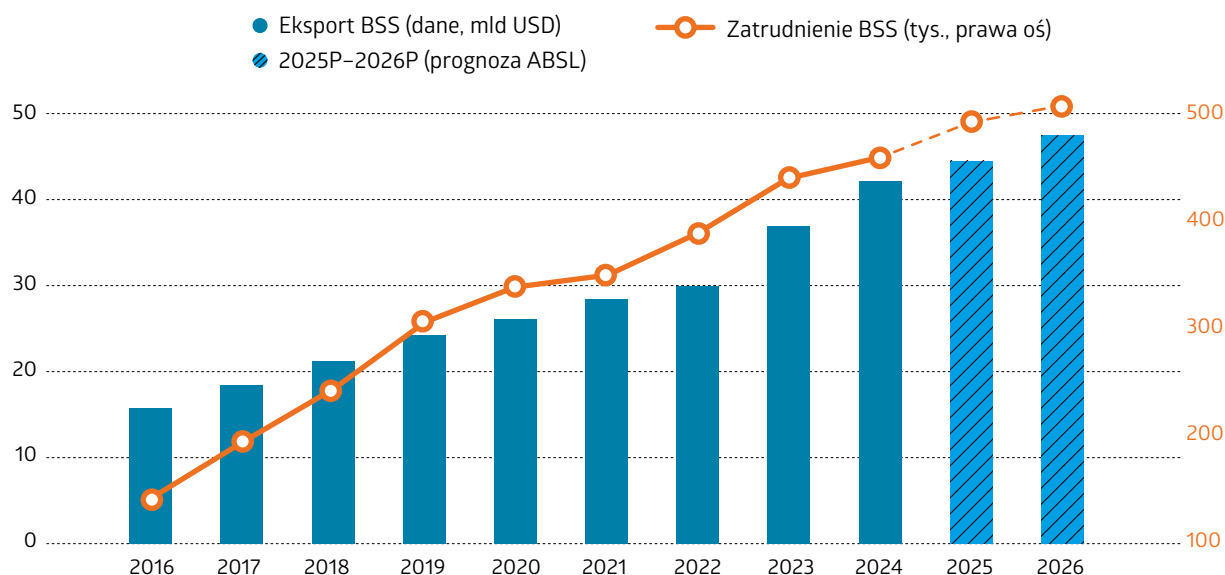
²² ABSL, Business Services Sector in Poland 2024, Warszawa: ABSL, 2024, s. 28–30.

²³ PFR – Kompendium Handlu Zagranicznego Polski, marzec 2026 (tamże): nadwyżka usługowa 2025: +39 255 mln EUR. Eksport usług Q1 2025: +10,3% r/r do 27,7 mld EUR. Nadwyżka usługowa (po raz 13. z rzędu) skompensowała deficyt towarowy –12 886 mln EUR.

²⁴ Narodowy Bank Polski, Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za I kwartał 2025 r., Warszawa: NBP, 2025, s. 6–8.

²⁵ ABSL, Business Services Sector in Poland 2024, Warszawa: ABSL, 2024, s. 14–18 oraz s. 28–31.

²⁶ ABSL, Business Services Sector in Poland 2024, Warszawa: ABSL, 2024.



WYKRES 3.3. Eksport sektora BSS/IT z Polski (2016–2026P, mld USD) i zatrudnienie

Źródło: ABSL – Sektor Usług Biznesowych w Polsce 2025; raporty ABSL 2016–2024. Dane 2025: szacunek ABSL; 2026P: prognoza ABSL (>504 tys. zatrudnionych) i szacunki własne dla wartości eksportu

USŁUGI WIEDZOCHOŁONNE – NOWA JAKOŚĆ POLSKIEGO EKSPORTU

Usługi wiedzochłonne, czyli przede wszystkim knowledge-intensive business services (KIBS), tj. usługi biznesowe wiedzochłonne, oraz wybrane usługi cyfrowe i profesjonalne, stają się dziś najważniejszą zmianą jakościową w strukturze polskiego eksportu. W ścisłym ujęciu statystycznym teza, że udział usług w całym eksporcie Polski wynosi już 25–27%, wymaga ostrożności metodologicznej. Według danych PFR całkowity eksport towarów i usług Polski w 2025 r. wyniósł 458,478 mld EUR²⁷, natomiast dane NBP pokazują, że sam eksport usług w I kwartale 2025 r. osiągnął 27,7 mld EUR²⁸, co potwierdza szybki wzrost znaczenia usług, ale nie uzasadnia automatycznie stosowania wskaźnika 25–27% dla całego eksportu dóbr i usług bez wskazania konkretnej metody liczenia. Trend strukturalny jest jednak jednoznaczny: eksport usług rośnie szybciej niż wiele tradycyjnych segmentów handlu towarowego, a szczególnie silnie rośnie rola usług o wysokiej wartości dodanej²⁹.

Najmocniej widać to w eksporcie knowledge-intensive business services (KIBS), czyli usług opartych na wiedzy, kompetencjach eksperckich i kapitale ludzkim. Raport ABSL wskazuje, że wartość eksportu KIBS z Polski wyniosła 36,8 mld USD w 2023 r., import 21,6 mld USD, a nadwyżka handlowa przekroczyła 15,2 mld USD; jednocześnie udział KIBS w polskim eksporcie usług komercyjnych wzrósł do 34,1%. To oznacza, że coraz większa część polskiego eksportu usług nie opiera się już na prostych procesach back-office, lecz na usługach analitycznych, finansowych, informatycznych, compliance,

²⁷ Polski Fundusz Rozwoju, Kompendium Handlu Zagranicznego Polski – marzec 2026 r., Warszawa: PFR, 2026.

²⁸ Narodowy Bank Polski, Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za I kwartał 2025 r., Warszawa: NBP, 2025, s. 6–8.

²⁹ Polski Fundusz Rozwoju, Kompendium Handlu Zagranicznego Polski – marzec 2026 r., Warszawa: PFR, 2026. Narodowy Bank Polski, Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za I kwartał 2025 r., Warszawa: NBP, 2025, s. 6–8.

cyberbezpieczeństwie, doradztwie regulacyjnym czy transformacji ESG³⁰. Z kolei w najnowszym raporcie ABSL dla sektora usług biznesowych w Polsce podano, że udział procesów wiedzochłonnych w centrach usług wzrósł do 58,6%, a 84,6% firm uznaje generatywną sztuczną inteligencję za szansę lub istotną szansę dla swojego centrum³¹. To ważne, bo pokazuje przejście od modelu „niższego kosztu” do modelu „wyższej specjalizacji”.

W tym świetle prognoza Komisji Europejskiej, zgodnie z którą w 2026 r. ujemny wkład eksportu netto do wzrostu PKB Polski ma się utrzymać, choć ma być mniejszy niż wcześniej, nie podważa rosnącego znaczenia usług, lecz przede wszystkim opisuje sytuację handlu zagranicznego w ujęciu zagregowanym, w którym szybciej rosnący import osłabia wkład handlu do PKB³². Komisja prognozuje jednocześnie wzrost PKB Polski o 3,5% w 2026 r., przy nadal wysokiej aktywności inwestycyjnej i wzroście wynagrodzeń³³. W praktyce oznacza to, że właśnie eksport usług wiedzochłonnych staje się tą częścią polskiego handlu, która najsilniej podnosi krajową wartość dodaną i zmniejsza dystans wobec Europy Zachodniej. Tę interpretację wspiera również OECD, która w analizie poświęconej Polsce podkreśla potrzebę wzmocnienia powiązań między inwestycjami zagranicznymi, MŚP i sektorami o wyższej wartości dodanej – w tym usługami zaawansowanymi, badawczo-rozwojowymi i biznesowymi³⁴. Innymi słowy, Polska przesuwa się dziś w górę globalnej mapy usług nie dlatego, że eksportuje więcej „jakichkolwiek” usług, lecz dlatego, że coraz większą rolę odgrywają ICT (information and communication technology), czyli technologie informacyjno-komunikacyjne, oraz usługi eksperckie i regulacyjne, trudniejsze do skopiowania i bardziej produktywne³⁵.

³⁰ P. Panczyj, D. Kubacki, T. Brodzicki, S. Umiński, P. Szudra, *Business Services Sector in Poland 2024*, Warszawa: Association of Business Service Leaders in Poland (ABSL), 2024, s. 41–43.

³¹ Association of Business Service Leaders in Poland (ABSL), *Business Services Sector in Poland 2025*, Łódź/Warszawa: ABSL, 2025; Polski Instytut Ekonomiczny, *PEI Economic Weekly*, nr 26/2025.

³² European Commission, *European Economic Forecast. Autumn 2025, European Economy, Institutional Paper 327*, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2025, s. 155.

³³ Tamże.

³⁴ OECD, *Strengthening FDI and SME Linkages in Poland*, Paris: OECD Publishing, 2025.

³⁵ Tamże; P. Panczyj, D. Kubacki, T. Brodzicki, S. Umiński, P. Szudra, *Business Services Sector in Poland 2024*, Warszawa: Association of Business Service Leaders in Poland (ABSL), 2024.

PAŃSTWO	EKSPORT USŁUG (MLD USD)		PROFIL PRZEWAGI	WNIOSEK	REKOMENDACJE
	2023	2025			
Polska	108,8	135*	Usługi biznesowe, IT	Rosnąca rola usług	Rozwój AI i usług wysokiej wartości
Czechy	39,6	43*	Usługi powiązane z przemysłem	Silne powiązanie z przemysłem	Rozwój usług inżynieryjnych
Irlandia	431,5	490*	Usługi cyfrowe i IP	Model usługowy	Rozwój IP i R&D
Izrael	81,7	90*	Technologie i innowacje	Wysoka intensywność technologiczna	Wsparcie deep-tech

* Eksport usług w Polsce rośnie szybciej niż eksport towarów (ok. 35% w latach 2023–2025 w zależności od metodologii liczenia i kursu walutowego). Wartości szacunkowe eksportu usług w 2025 r. dla badanych państw przyjęto w górnych granicach estymacji

TABELA 3.2. Pozycja Polski na tle wybranych państw w eksporcie usług

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych kwartalnych banków centralnych badanych państw za okres 2023–2025

Najważniejsze są dziś cztery kierunki. Po pierwsze, trzeba przejść od eksportu „godzin pracy” do eksportu produktów usługowych, kompetencji i własności intelektualnej. Po drugie, polityka eksportowa powinna w większym stopniu obejmować usługi, a nie tylko towary – w tym promocję zagraniczną, finansowanie ekspansji i instrumenty dla firm cyfrowych. Po trzecie, potrzebne jest szybsze podnoszenie kwalifikacji w obszarach AI, cyberbezpieczeństwa, danych, architektury procesów i regulacji. Po czwarte, celem nie powinno być już tylko przyciąganie kolejnych centrów usług, lecz awans funkcjonalny tych, które już działają w Polsce: więcej ról projektowych, architektonicznych, produktowych i regionalnych funkcji zarządczych³⁶.

³⁶ OECD, Strengthening FDI and SME Linkages in Poland, Paris: OECD Publishing, 2025; Association of Business Service Leaders in Poland (ABSL), Business Services Sector in Poland 2025, Łódź/Warszawa: ABSL, 2025, por. także ABSL, „Nobel Laureate on new horizons of AI”, 27.01.2026 r.

3.4. Dywersyfikacja rynków eksportowych poza UE

OBCENNY STAN I PROGNOZA 2026

W 2025 r. rynki rozwinięte poza UE generowały ok. 12,3% polskiego eksportu towarów (ok. 45 mld EUR). KIG prognozuje najwyższe dynamiki wzrostu eksportu w 2026 r. właśnie dla rynków poza strefą euro: kraje rozwinięte poza UE +5,5%, kraje EŚW (odbudowa po spadku) +6,0%, kraje rozwijające się +4,0%³⁷. Udział Chin w imporcie Polski przekroczył 15,5% w 2025 r. (+13,3% wartości importu r/r)³⁸, co pogłębia asymetrię i rodzi presję na aktywniejszą politykę eksportową poza UE.

Pomimo lekkiego spadku eksportu Polski do Stanów Zjednoczonych w 2025 r. (–1,9% r/r, do ok. 11,7 mld EUR), rynek amerykański pozostaje jednym z kluczowych kierunków pozaunijnej ekspansji. Dane o spadku wynikają z krótkookresowego osłabienia cyklu przemysłowego oraz korekty popytu po okresie silnego wzrostu w latach wcześniejszych (GUS, 2026). Jednocześnie European Bank for Reconstruction and Development wskazuje, że bezpośrednia ekspozycja Polski na ewentualne bariery handlowe w USA (w tym cła) pozostaje ograniczona, a potencjalne efekty pośrednie – przenoszone przez powiązania z gospodarką niemiecką – powinny mieć umiarkowany charakter³⁹.

W perspektywie 2026 r. oczekiwane jest ponowne ożywienie eksportu na rynek amerykański. Prognozuje się powrót dodatniej dynamiki sprzedaży, wskazując na rosnący popyt na produkty o wyższej wartości dodanej – w szczególności komponenty dla przemysłu obronnego, elektronicznego oraz zaawansowanych technologii⁴⁰. W rezultacie rynek USA może w średnim okresie pełnić rolę stabilizującego kierunku dywersyfikacji eksportu, częściowo uniezależniając polskich eksporterów od koniunktury w strefie euro.

Eksport Polski do Ukrainy po relatywnie słabym 2025 r. (ok. +1,8% r/r) ma według prognoz wyraźnie przyspieszyć w 2026 r. Krajowa Izba Gospodarcza wskazuje na możliwość wzrostu rzędu ok. +6,0% r/r⁴¹, co byłoby efektem stopniowego ożywienia gospodarczego oraz intensyfikacji projektów odbudowy i współpracy infrastrukturalnej. Wsparciem dla tego scenariusza są również oceny European Bank for Reconstruction and Development, które podkreślają rosnącą skalę inwestycji odbudowy oraz zwiększone zapotrzebowanie na materiały budowlane, maszyny i usługi powiązane⁴².

W rezultacie rynek ukraiński może w latach 2026–2027 należeć do najszybciej rosnących kierunków eksportowych Polski, szczególnie dla sektorów infrastrukturalnych, budowlanych i przemysłowych, wzmacniając regionalne powiązania gospodarcze Europy Środkowo-Wschodniej. Jednocześnie należy uwzględnić istotne ryzyka operacyjne. Wysoki poziom niepewności instytucjonalnej i finansowej oznacza podwyższone ryzyko opóźnień płatności oraz niewywiązywania się strony ukraińskiej z kontraktów, co podkreślają analizy instytucji międzynarodowych, w tym Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego, wskazujące na ograniczoną płynność przedsiębiorstw i napięcia fiskalne w gospodarce ukraińskiej⁴³.

³⁷ Krajowa Izba Gospodarcza, Prognoza wymiany handlowej Polski 2026, Warszawa 2026, s. 6–12.

³⁸ KIG, luty 2026 (tamże): import z Chin I–XII 2025: 57,9 mld EUR (+13,3% r/r); udział Chin w imporcie: 15,5%; deficyt wobec krajów rozwijających się: –96,6 mld EUR. GUS (PAP 16.02.2026 r.): import z Chin – drugie miejsce za Niemcami.

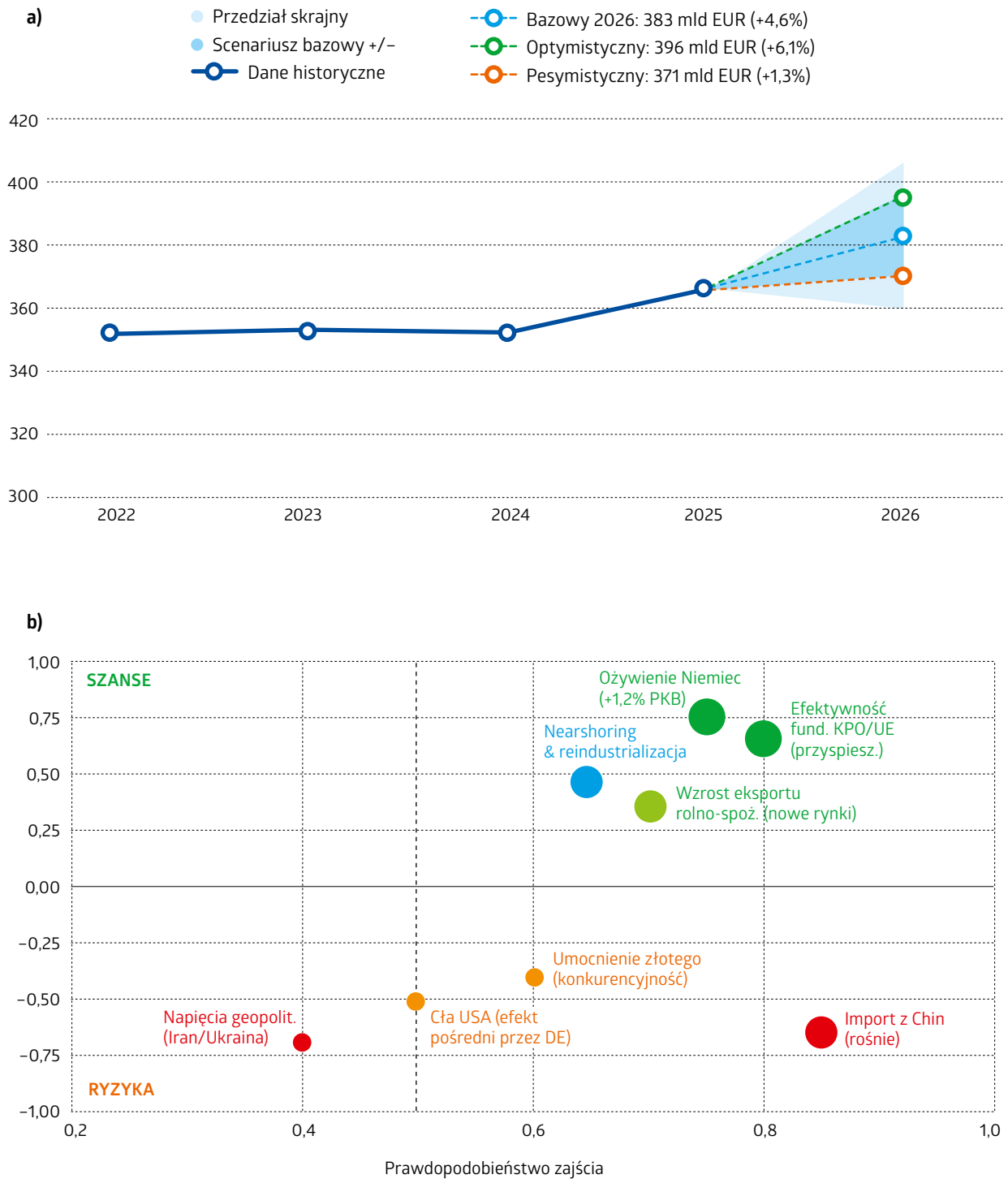
³⁹ European Bank for Reconstruction and Development, Regional Economic Prospects. February 2026, London 2026, s. 18–20. Główny Urząd Statystyczny, Obroty towarowe handlu zagranicznego w 2025 r., Warszawa 2026.

⁴⁰ Krajowa Izba Gospodarcza, Prognoza wymiany handlowej Polski 2026, Warszawa 2026, s. 10–12.

⁴¹ Tamże.

⁴² European Bank for Reconstruction and Development, Regional Economic Prospects. February 2026, London 2026, s. 21–24.

⁴³ World Bank, Ukraine Rapid Damage and Needs Assessment, Washington DC 2024/2025; Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Ukraine Country Report, Washington DC 2025.

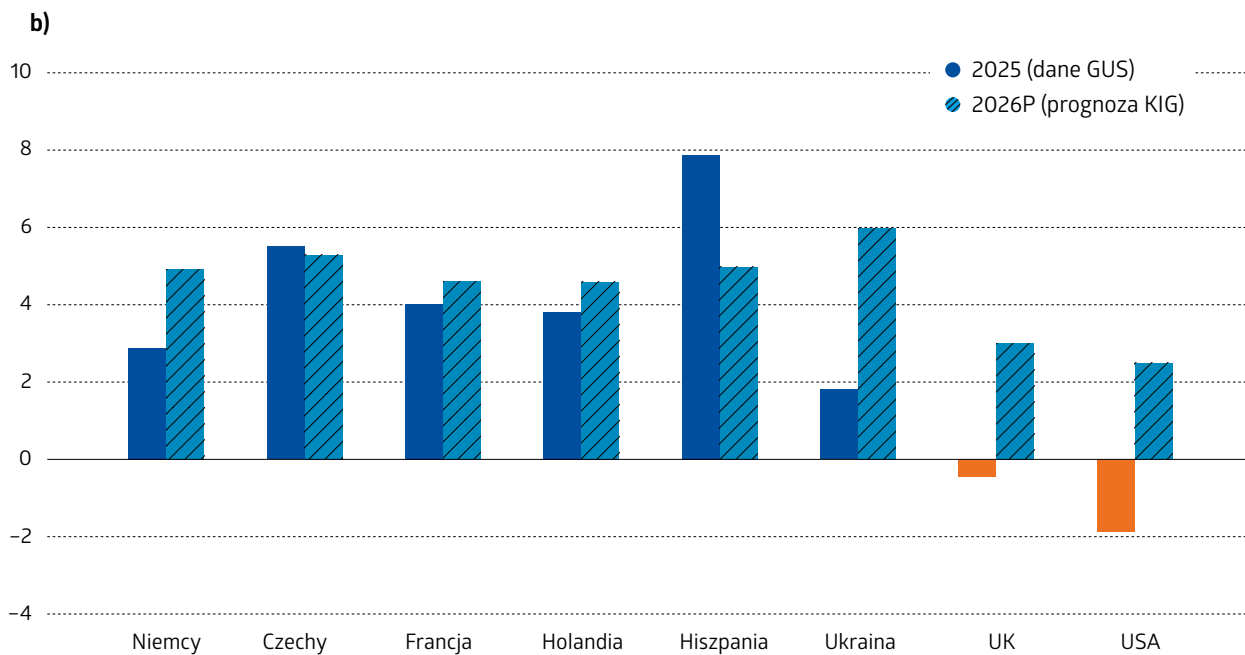
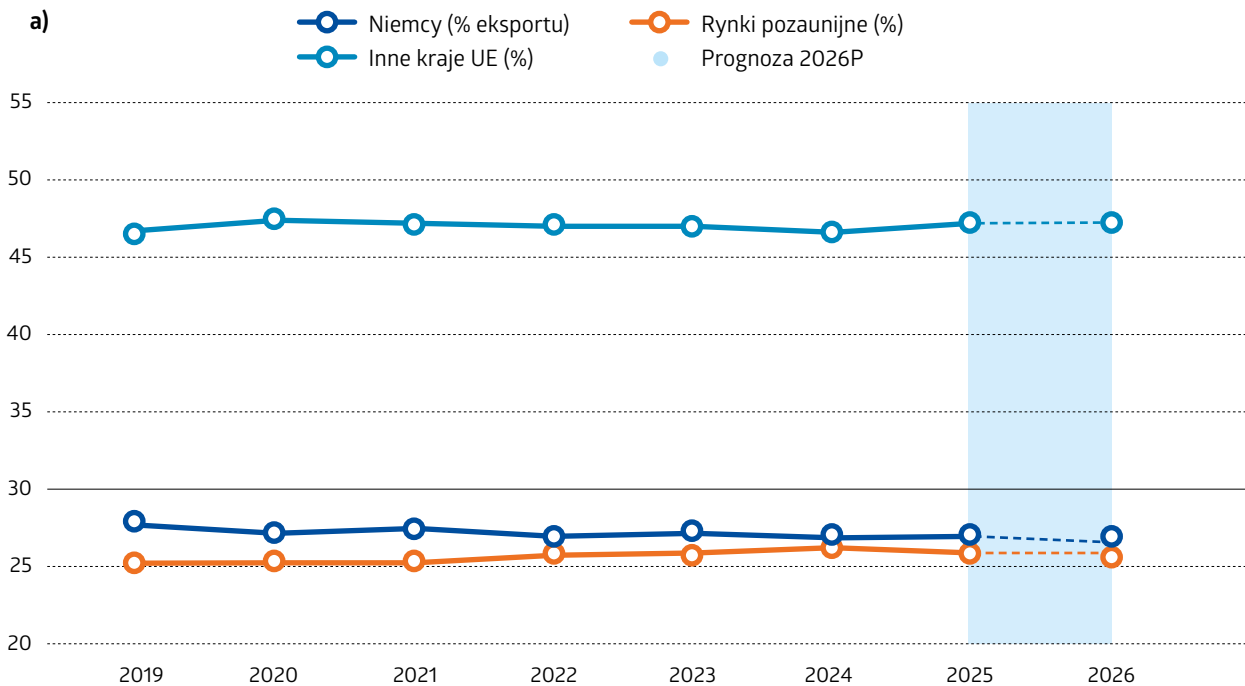


WYKRES 3.4. Scenariusze i mapa ryzyk eksportu towarów Polski w 2026 r.

a) Scenariusze eksportu towarów PL 2022–2026 (mld EUR)

b) Mapa ryzyk i szans dla eksportu PL w 2026 r.

Źródło: Scenariusze – synteza prognoz KIG (+4,9%), ING Think (+3,7%), KE (+3,5%), EBRD (+3,2%). Mapa ryzyk – opracowanie własne na podst.: KE Autumn 2025 Forecast; EBRD REP Feb 2026; ING Think; Allianz Trade Poland 2026. Rozmiar bąbla proporcjonalny do siły wpływu × prawdopodobieństwo



WYKRES 3.5. Dywersyfikacja i zmiany struktury geograficznej eksportu Polski (2019–2026P)

a) Struktura geograficzna eksportu PL (2019–2026P, % eksportu ogółem)

b) Dynamika eksportu PL do kluczowych partnerów: 2025 dane vs 2026P prognoza

Źródło: GUS (PAP, 16.02.2026); KIG, luty 2026; prognoza 2026 – KIG (trade.gov.pl, grudzień 2025); szacunki własne dla struktury procentowej 2026P

3.5. Syntetyczna i scenariuszowa prognoza polskiego handlu na 2026 r.

Analiza syntetycznej prognozy handlu zagranicznego Polski na 2026 r. wskazuje na relatywnie wysoką odporność strukturalną gospodarki, przy jednoczesnym utrzymaniu asymetrii między handlem towarowym i usługowym. We wszystkich scenariuszach utrzymuje się dodatnie saldo łączne (ok. +28 mld EUR w wariantach bazowym i pesymistycznym oraz do +35 mld EUR w wariantach optymistycznym), co oznacza, że nadwyżka w usługach konsekwentnie kompensuje deficyt w obrotach towarowych. Jednocześnie widoczna jest dywergencja dynamik: eksport towarów rośnie umiarkowanie (od +1,5% do +8,0% r/r), podczas gdy eksport usług – w szczególności segmentów wiodących (BSS/IT) – utrzymuje stabilną ścieżkę wzrostu, wzmacniając saldo usług w przedziale +37 do +44 mld EUR. Oznacza to dalsze przesuwanie się modelu handlowego Polski w kierunku gospodarki usługowo-technologicznej, ale wciąż wrażliwej na wahania kosztów energii i cyklu przemysłowego.

Wariant pesymistyczny należy interpretować jako scenariusz spowolnienia, a nie kryzysu makroekonomicznego. Zakłada on obniżenie dynamiki PKB poniżej 3,0%, spowolnienie eksportu towarów (ok. +1,5% r/r) oraz utrzymanie deficytu handlowego na poziomie ok. –9 mld EUR, jednak bez załamania aktywności gospodarczej czy gwałtownego pogorszenia równowagi zewnętrznej. Kluczowe jest podkreślenie, że scenariusz ten nie uwzględnia ekstremalnych szoków cenowych, takich jak wzrost ceny ropy Brent do poziomu 200 USD/baryłkę (to w dalszej części rozdziału). Taki poziom cen energii należałoby traktować jako scenariusz silnie kryzysowy, potencjalnie powiązany z systemowym pogorszeniem koniunktury globalnej, spadkiem wskaźników PMI oraz istotnym szokiem kosztowym dla przemysłu i bilansu handlowego. W konsekwencji jego materializacja prowadziłaby do wyników istotnie gorszych niż prezentowane w wariantach pesymistycznym, w tym głębszego deficytu towarowego i wyraźniejszego spowolnienia wzrostu gospodarczego.

Rozpiętość wyników między scenariuszem optymistycznym a pesymistycznym (różnica eksportu towarowego rzędu –25 mld EUR oraz PKB ok. 1 pkt proc.) wskazuje, że ścieżka rozwoju w 2026 r. pozostaje silnie zależna od warunków zewnętrznych (koniunktura globalna, ceny energii) oraz czynników krajowych (inwestycje, produktywność, struktura eksportu). W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera sektor usług wiodących, który w każdym scenariuszu stabilizuje saldo zewnętrzne i pełni funkcję amortyzatora makroekonomicznego, ograniczając podatność gospodarki na szoki w handlu towarowym.

WSKAŹNIK	2024 (DANE)	2025 (DANE GUS)	2026P BAZOWY	2026P OPTYMIST.	2026P PESYMIST.
PKB realny (%)	2,9%	~3,6%	3,5–3,7%	>3,9%	<3,0%
Eksport tow. (mld EUR)	353,0	366,2	~383	~396	~371
Dyn. eksportu tow. r/r	-0,8%	+3,7%	+4,5%	+8,0%	+1,5%
Import tow. (mld EUR)	352,4	373,9	~395	~405	~380
Saldo tow. (mld EUR)	-0,6	-7,7	~-12	~-9	~-9
Eksport usług (mld EUR)	~112	~120	~128	~133	~123
Saldo usług (mld EUR)	+40,1	+39,3	~+40	~+44	~+37
Saldo łączne (mld EUR)	+27,5	+26,4	~+28	~+35	~+28
Eksport BSS/IT (mld USD)	42,3	~44,5	~47–50	~50+	~45

TABELA 3.3. Syntetyczne mierniki polskiego handlu w 2026 r. w ramach trzech scenariuszy

Źródło: Dane 2024–2025: GUS (PAP, 16.02.2026); PFR Kompendium marzec 2026; KIG luty 2026; ABSL 2025. Prognozy 2026P: synteza własna na podst. KIG, ING Think, KE Autumn 2025, OECD, EBRD REP Feb 2026, Allianz Trade, IMF Art.IV. Scenariusz bazowy: -śr. ważona prognoz. Opt./Pess.: scenariusze skrajne przy zał. zmiany dynamiki DE ±1,5 pp. i globalnej koniunkt.

W tym kontekście Niemcy pozostają niekwestionowanym dominantem w strukturze polskiego handlu zagranicznego, co syntetyczny indeks siły powiązań handlowych potwierdza w sposób jednoznaczny i wielowymiarowy. W relacji polsko-niemieckiej wszystkie pięć składowych indeksu osiąga wartości najwyższe spośród analizowanych partnerów: udział w eksporcie (95/100), siła korelacji cyklicznej (92/100), głębokość integracji w łańcuchach wartości (90/100), wzajemność przepływów FDI (85/100) oraz wrażliwość handlowa (88/100). Tak wysoka i jednorodna koncentracja sygnałów wskazuje na relację o charakterze strukturalnym, a nie wyłącznie koniunkturalnym – Polska jest czwartym co do wielkości dostawcą do Niemiec, odpowiadając za 6,4% całości tamtejszego importu, co czyni tę zależność silniejszą niż analogiczne powiązania Niemiec z Francją czy Japonią. Paradoksem tej integracji jest jednak to, że jej siła stała się jednocześnie źródłem systemowego ryzyka: recesja gospodarcza w Niemczech w latach 2023–2024 przełożyła się bezpośrednio na pierwszy od 2009 r. spadek polskiego eksportu towarowego (-0,8% w 2024 r.), ilustrując klasyczny problem nadmiernej koncentracji geograficznej.

KRAJ	UDZIAŁ EKSPORTU	SIŁA CYKL. (KOREL.)	GŁĘBOKOŚĆ ŁAŃCUCHÓW	FDI WZAJEMNE	WRAŻLIWOŚĆ
Niemcy	95	92	90	85	88
Czechy	62	70	58	40	55
Francja	61	55	52	35	42
Holandia	46	48	38	55	35
Ukraina	35	25	28	10	62
Chiny (import)	78	15	45	20	90

■ 70–100 → bardzo silne
■ 45–69 → silne
■ 20–44 → umiarkowane
■ (czerwony) → ryzyko importowe

Metodyka: Indeks syntetyczny = udział w eksporcie PL × dynamika wzrostu × głębokość łańcuchów wartości × wzajemność FDI × wrażliwość cykliczna. Dane bazowe: GUS 2025, IKG 2026, EBRD REP 02/2026, PIE 2025.

TABELA 3.4. Indeks siły powiązań handlowych Polski z kluczowymi partnerami (0–100)

Źródło: Opracowanie własne

Czechy, Francja i Holandia tworzą drugi krąg powiązań – o wartościach indeksu w przedziale 35–65/100 – charakteryzujący się wyraźnie niższą korelacją cykliczną i słabszą integracją łańcuchową niż w relacji z Niemcami, lecz rosnącym dynamizmem eksportowym. Co znamienne, wzrost eksportu do Hiszpanii (+7,9% r/r w 2025 r.) i Czech (+5,5% r/r) przy wciąż umiarkowanych wartościach indeksu sugeruje, że powiązania z tymi rynkami wchodzi w fazę intensyfikacji, a struktury łańcuchów wartości są dopiero budowane. Ukraina zajmuje pozycję odrębną: mimo stosunkowo niskich wartości składowych indeksu odnoszących się do historycznej głębokości powiązań, komponent wrażliwości handlowej (62/100) jest tu najwyższy poza Niemcami i Chinami, co odzwierciedla asymetryczną ekspozycję – Polska eksportuje na Ukrainę towary strategiczne (materiały budowlane, maszyny, żywność), bez których tamtejsza gospodarka wojenna i odbudowa nie mogą funkcjonować. To odwrócona wrażliwość: nie Polska jest zależna od Ukrainy, lecz Ukraina od ciągłości polskich dostaw.

Chiny stanowią przypadek analitycznie szczególnie i diagnostycznie najważniejszy. Ich profil w indeksie jest strukturalnie asymetryczny: wysoki udział w polskim imporcie (78/100) i ekstremalnie wysoka wrażliwość handlowa (90/100) kontrastują ze słabą korelacją cykliczną (15/100), niską wzajemnością FDI (20/100) i umiarkowaną głębokością łańcuchową (45/100). Ten kształt profilu – wysoka ekspozycja przy niskiej integracji – odpowiada definicji zależności jednostronnej, a nie partnerstwa handlowego. Rosnący udział Chin w polskim imporcie, wzrost z 14,5% do 15,5% przy wzroście wartości importu o ponad 13% rok do roku, sugeruje trwałe wzmocnienie azjatyckiej podaży w polskim koszyku importowym, bez symetrycznego wzrostu polskiej siły eksportowej na rynku chińskim. Wynik ten jest zbieżny z ustaleniami literatury dotyczącej geoeconomicznych asymetrii handlowych, gdzie wysoka wrażliwość importowa przy braku porównywalnej siły przetargowej po stronie eksportu tworzy warunki, w których partner handlowy może wywierać dyskretną presję ekonomiczną bez ponoszenia ekwiwalentnych kosztów – mechanizm opisywany w literaturze Brookings Institution jako *weaponized interdependence* w wydaniu łagodnym, lecz narastającym⁴⁴. W perspektywie strategicznej nie musi to jednak oznaczać wyłącznie ryzyka – przy odpowiednio prowadzonej, dychoomicznej (bezpieczeństwo vs. efektywność) i pragmatycznej polityce gospodarczej może stanowić dla Polski realną szansę rozwojową, umożliwiającą selektywne wzmacnianie pozycji w łańcuchach wartości przy jednoczesnym ograniczaniu kluczowych zależności zewnętrznych.

W tym miejscu należy również przedstawić wariant skrajny geopolitycznie i geoeconomicznie, tzw. wariant Brent na poziomie 200 USD/baryłkę. Jest to swoisty stress-test, pozwalający ocenić granice odporności polskiej gospodarki i handlu na silne szoki zewnętrzne, które mają realne ryzyko materializacji w drugiej połowie 2026 r. Jego analiza umożliwia identyfikację kluczowych kanałów ryzyka – w szczególności zależności importowej od energii, wrażliwości eksportu przemysłowego oraz roli usług jako stabilizatora, a tym samym stanowi podstawę do formułowania bardziej adekwatnej, pragmatycznej polityki gospodarczej i przygotowania w przedsiębiorstwach mechanizmów reakcji na potencjalne kryzysy systemowe.

Szacunki scenariusza Brent = 200 USD/baryłkę oparto na podejściu pragmatyczno-scenariuszowym, łączącym paradygmat elastyczności makroekonomicznych (reakcja PKB i inflacji na szoki cen energii, zgodnie z ujęciem IMF), analizę *terms of trade* dla gospodarki będącej importerem netto surowców oraz kalibrację do doświadczeń kryzysu energetycznego 2022 r. w Polsce i UE. Przyjęto konserwatywne założenia dotyczące transmisji szoku przez trzy kanały: kosztowy (wzrost cen energii i produkcji), popytowy (osłabienie koniunktury w UE, w tym spadek PMI) oraz finansowy (wzrost

⁴⁴ H. Farrell, A. Newman, *Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion*, Cambridge University Press, Cambridge 2019, s. 42–68; Brookings Institution, *Global Economic Interdependence and Coercion (analyses and policy briefs)*, Washington, D.C. 2020–2023, s. 5–14.

kosztów obsługi długu i presja fiskalna), przy jednoczesnym uwzględnieniu strukturalnej dychotomii polskiej gospodarki – wysokiej wrażliwości przemysłu i relatywnej odporności eksportu usług wiodących. Estymacje mają charakter przedziałowy i nie są prostą ekstrapolacją historyczną, lecz syntetycznym wynikiem połączenia danych empirycznych, analogii kryzysowych oraz założeń eksperckich, co odpowiada podejściu stosowanemu w analizach stresowych (stress-testing) gospodarek otwartych.

WSKAŹNIK	2026 – ZAŁOŻENIE BAZOWE	2026 – SCENARIUSZ BRENT 200	ZMIANA vs BAZOWY
PKB realny (%)	3,5%	-0,5% do +0,5%	↓ 3,0–4,0 pkt proc.
Inflacja CPI (%)	3,0%	8–12%	↑ 5–9 pkt proc.
Produkcja przemysłowa (r/r)	+3–4%	-6% do -10%	↓ 9–14 pkt proc.
Eksport tow. (mld EUR)	~383	330–345	↓ 38–53 mld EUR
Dynamika eksportu tow. r/r	+4,5%	-8% do -6%	↓ ok. 10–13 pkt proc.
Import tow. (mld EUR)	~395	410–425	↑ 15–30 mld EUR
Saldo tow. (mld EUR)	~-12	-70 do -85	↓ 58–73 mld EUR
Eksport usług (mld EUR)	~128	121–124	↓ 4–7 mld EUR
Saldo usług (mld EUR)	~+40	+34 do +37	↓ 3–6 mld EUR
Saldo łączne (mld EUR)	~+28	-35 do -48	↓ 63–76 mld EUR
Eksport BSS/IT (mld USD)	~47–50	42–45	stagnacja / ↓ 5–10% vs bazowy
Dochody budżetu państwa (mld PLN)	647,2	620–635	↓ 12–27 mld PLN
Wydatki budżetu państwa (mld PLN)	918,9	940–980	↑ 21–61 mld PLN
Deficyt budżetu państwa (mld PLN)	271,7	320–360	↑ 48–88 mld PLN
Dług publiczny (% PKB)	~53–55%	55–60%	↑ 2–6 pkt proc.

TABELA 3.5. Scenariusz kryzysowy dla Polski: Brent = 200 USD/baryłkę (2026)

Źródło: Opracowanie własne

Scenariusz Brent = 200 USD/baryłkę należy interpretować jako pełnoskalowy szok makroekonomiczny, który prowadzi do jednoczesnego pogorszenia dynamiki wzrostu, wzrostu inflacji oraz wyraźnego rozchwiania równowagi zewnętrznej i fiskalnej. Przy bazowych założeniach (PKB 3,5%, CPI 3,0%) gospodarka przechodzi w układ zbliżony do stagflacji: wzrost realny zostaje w praktyce wyzerowany, inflacja rośnie do poziomów dwucyfrowych, a handel towarowy staje się głównym kanałem transmisji szoku poprzez gwałtowne pogorszenie terms of trade. Skokowy wzrost wartości

importu energii i jednoczesny spadek konkurencyjności eksportu prowadzą do pogłębienia deficytu towarowego o kilkadziesiąt miliardów euro i odwrócenia łącznej pozycji zewnętrznej kraju. Nawet przy relatywnej odporności usług – w tym eksportu wiedzochłonnego (BSS/IT) – ich zdolność kompensacyjna okazuje się niewystarczająca, co oznacza przejście gospodarki w fazę zwiększonej zależności od finansowania zewnętrznego i wyższej wrażliwości kursowej oraz inflacyjnej.

Implikacje tego scenariusza wykraczają poza krótkookresowe wahania cyklu i mają charakter strukturalny. Jednoczesne pogorszenie salda zewnętrznego i wzrost deficytu sektora finansów publicznych prowadzą do przyspieszonego wzrostu długu publicznego oraz ograniczenia przestrzeni fiskalnej w kolejnych latach. W takim układzie kluczowe staje się utrzymanie zdolności gospodarki do generowania wartości dodanej w segmentach mniej wrażliwych na szoki kosztowe, przy jednoczesnym zwiększaniu dostępności stabilnej i przewidywalnej energii dla przemysłu i sektora cyfrowego. Oznacza to potrzebę pragmatycznej, dychotomicznej polityki gospodarczej. Z jednej strony ograniczania najbardziej kosztownych zależności zewnętrznych, z drugiej, aktywnego wzmocnienia obszarów o wysokiej produktywności (usługi wiedzochłonne, technologie, eksport zaawansowany) – wykorzystując wielowymiarową współpracę gospodarczą – również z Chinami, czy niedługo Rosją, pamiętając, że gospodarki nie przegrywają przez brak zasobów, lecz przez złe decyzje, a te najczęściej wynikają z ideologii, uprzedzeń lub ignorowania danych empirycznych⁴⁵. W efekcie scenariusz ten nie tylko identyfikuje główne ryzyka, ale również wskazuje kierunek koniecznych dostosowań i zmian w polityce gospodarczej czy strategii firm, które decydować będą o długookresowej odporności i pozycji konkurencyjnej Polski.

⁴⁵ D. Acemoglu, S. Johnson, *Power and Progress*, Public Affairs, New York 2023.

Spis rysunków

- Rysunek 1.1. Kluczowe trendy w handlu zagranicznym Polski w latach 2015–2025 21
- Rysunek 1.2. Droga do deficytu handlowego w Polsce 26
- Rysunek 1.3. Analiza SWOT struktury geograficznej handlu zagranicznego Polski 32
- Rysunek 1.4. Struktura towarowa handlu zagranicznego Polski 37
- Rysunek 1.5. Wyzwania w strukturze towarowej handlu zagranicznego Polski 40

Spis tabel

- Tabela 1.1. Import i eksport Polski z krajami UE27 (2015–2025, w mld EUR) 23
- Tabela 1.2. Import i eksport Polski z krajami spoza UE (2015–2025) 24
- Tabela 1.3. Struktura eksportu Polski w 2025 r. – top 20 państw pod względem wartości eksportu towarów z krajów EU27 i spoza (w mln EUR) 28
- Tabela 1.4. Struktura importu do Polski w 2025 r. – top 20 państw pod względem wartości importu towarów z krajów EU27 i spoza (w mln EUR) 30
- Tabela 1.5. Rekonfiguracja globalnych łańcuchów wartości w latach 2017–2024 45
- Tabela 2.1. Analiza trendu penetracji rynku przez import z Chin w latach 2021–2025 53
- Tabela 2.2. Najważniejsi partnerzy handlowi Polski 2025 (udział w imporcie) 54
- Tabela 2.3. Główne wskaźniki dynamiki handlu Polski i Chin na tle porównawczym 55
- Tabela 2.4. Szlaki transportowe w handlu Polski z Chinami 56
- Tabela 2.5. Udział przedsiębiorstw w generowaniu wartości importu z Chin 56
- Tabela 2.6. Struktura towarowa polskiego importu z Chin 57
- Tabela 2.7. Zjawiska strategiczne importu z Chin 58
- Tabela 2.8. Uzależnienie importowe z Chin od zielonych technologii 59
- Tabela 2.9. Fazy łańcucha wartości handlu Polski z Chinami 59
- Tabela 2.10. Komponenty bilansu handlowego Polski względem Chin i UE 62
- Tabela 2.11. Zjawiska strategiczne handlu Polski z Chinami 65
- Tabela 3.1. Główni odbiorcy polskiego eksportu towarów w 2025 r. i prognoza 2026 (mld EUR) 75
- Tabela 3.2. Pozycja Polski na tle wybranych państw w eksporcie usług 79
- Tabela 3.3. Syntetyczne mierniki polskiego handlu w 2026 r. w ramach trzech scenariuszy 84
- Tabela 3.4. Indeks siły powiązań handlowych Polski z kluczowymi partnerami (0–100) 85
- Tabela 3.4. Indeks siły powiązań handlowych Polski z kluczowymi partnerami (0–100) 85
- Tabela 3.5. Scenariusz kryzysowy dla Polski: Brent = 200 USD/baryłkę (2026) 87
- Tabela 3.5. Scenariusz kryzysowy dla Polski: Brent = 200 USD/baryłkę (2026) 87

Spis wykresów

- Wykres 1.1. Wartość eksportu, importu (lewa skala) oraz saldo obrotów towarowych handlu zagranicznego Polski (prawa skala) w latach 2015–2026 (ceny bieżące, mld PLN) **18**
- Wykres 1.2. Dynamika eksportu i importu w latach 2015–2026 (w%) **19**
- Wykres 1.3. Obroty towarowe handlu zagranicznego według grup krajów w styczniu 2026 r. (ceny bieżące, analogiczny okres roku poprzedniego = 100%) **31**
- Wykres 1.4. Udział wybranych sekcji towarowych (według SITC) w eksporcie towarów Polski w 2025 r. **34**
- Wykres 1.5. Udział wybranych sekcji towarowych (według SITC) w imporcie towarów do Polski w 2025 r. **35**
- Wykres 1.6. Obroty wybranych sekcji towarowych (według SITC) w styczniu 2026 r. (analogiczny okres roku poprzedniego = 100 pkt) **35**
- Wykres 1.7. Wymiana handlowa Polski z USA w latach 2015–2025 **42**
- Wykres 1.8. Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych USA w Polsce **46**
- Wykres 2.1. Udział krajowej wartości dodanej (DVA) w polskim eksporcie według globalnego łańcucha wartości (GVC) **60**
- Wykres 2.2. Deficyt handlowy Polski z Chinami w latach 2008–2025 (mld USD) **63**
- Wykres 2.3. Indeks bezpieczeństwa ekonomicznego Polski **67**
- Wykres 3.1. Eksport i import towarów Polski (2020–2026P, mld EUR) ze wskazaniem salda i prognozą **72**
- Wykres 3.2. Prognozy PKB Polski na 2026 r. i dynamika eksportu wg kierunków geograficznych **73**
- a) Prognoza PKB Polski na 2026 r. wg instytucji
- b) Dynamika Eksportu Polski 2025 (dane) vs prognoza 2026 wg kierunków geograficznych
- Wykres 3.3. Eksport sektora BSS/IT z Polski (2016–2026P, mld USD) i zatrudnienie **77**
- Wykres 3.4. Scenariusze i mapa ryzyk eksportu towarów Polski w 2026 r. **81**
- a) Scenariusze eksportu towarów PL 2022–2026 (mld EUR)
- b) Mapa ryzyk i szans dla eksportu PL w 2026 r.
- Wykres 3.5. Dywersyfikacja i zmiany struktury geograficznej eksportu Polski (2019–2026P) **82**
- a) Struktura geograficzna eksportu PL (2019–2026P, % eksportu ogółem)
- b) Dynamika eksportu PL do kluczowych partnerów: 2025 dane vs 2026P prognoza



**SIECI HANDLOWE ZRZESZONE
W POLSKIEJ ORGANIZACJI HANDLU I DYSTRYBUCJI**





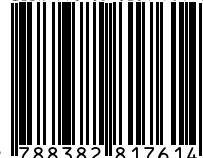
Konrad Raczkowski

Ekonomista i menedżer, profesor nauk ekonomicznych, dyrektor Centrum Gospodarki Światowej oraz dyrektor Instytutu Ekonomii i Finansów UKSW. Visiting Research Scholar The City University of New York. Pełnił funkcje zarządcze, nadzorcze i doradcze w spółkach notowanych na giełdach w Warszawie (GPW), Nowym Yorku (NYSE) i Londynie (LSE). W latach 2015–2020 członek Narodowej Rady Rozwoju przy Prezydencie RP, były wiceminister finansów. Laureat nagrody Prezesa Polskiej Akademii Nauk „za wybitne osiągnięcia naukowe w zakresie finansów”. www.konradraczkowski.info



Wydawnictwo Naukowe
Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego

ISBN 978-83-8281-761-4



9 788382 817614