Warszawa, 31.03.2025 r.

Informacja prasowa

**Amerykańsko-unijna ruletka: czy polska wódka przetrwa grę na cła?**

**Polska branża spirytusowa od lat umacnia swoją pozycję na globalnym rynku, ale nowe cła mogą poważnie zachwiać jej przyszłością. Rynek amerykański to drugi co do wielkości kierunek eksportu polskiej wódki, z roczną wartością sprzedaży sięgającą 20 mln euro. Jeśli zapowiedziane przez prezydenta USA Donalda Trumpa 200-procentowe cła wejdą w życie 1 kwietnia, uderzą nie tylko w producentów, ale i w całą sieć powiązań gospodarczych po obu stronach Atlantyku. Branża spirytusowa apeluje o wyłączenie sektora alkoholi z niezwiązanych z nią sporów handlowych.**

**Wódka dobrem eksportowym Polski**

Gdyby eksport wyrobów spirytusowych w 2002 r. mieścił się w jednym kieliszku, to w 2024 r. wypełniłby ich aż 11 – jego wartość wzrosła z 0,2 mld zł do 2,2 mld zł. Spośród rodzimych wyrobów spirytusowych numerem jeden pozostaje wódka, której głównymi odbiorcami są Francja i Stany Zjednoczone. W ostatnim czasie embargo na rosyjskie produkty alkoholowe zwiększyło zapotrzebowanie na wyroby spirytusowe z Polski. W 2024 roku eksport zwiększył się o ponad 7%, przekraczając wartość 500 milionów euro.

**Branża zagrożona przez nadciągające cła**

Zapowiedziane przez prezydenta USA Donalda Trumpa 200-procentowe cła na europejskie alkohole to odpowiedź na unijne cła na amerykańską whiskey. Te z kolei nałożono w reakcji na 25-procentową taryfę USA na stal i aluminium, obejmującą również import z UE. Nowe obciążenia celne mogą stanowić potężny cios dla eksportu polskiej wódki na rynek amerykański.

*Sektor alkoholi staje się ofiarą transatlantyckiej gry celnej* – mówi **Emilia Rabenda, prezes zarządu Związku Pracodawców Polski Przemysł Spirytusowy.** – *Apelujemy do Unii Europejskiej o wyłączenie branży alkoholowej z tych sporów. Dla unijnych producentów trunków rynek amerykański stanowi niemal jedną trzecią wartości całkowitego eksportu, dlatego jakiekolwiek opłaty czy podwyżki mogą mieć poważne konsekwencje w tej wymianie. Tylko stabilny obrót przynosi korzyści obu stronom.*

**Co dalej z polską wódką?**

Dla polskich producentów wódek rynek amerykański jest drugim co do wielkości rynkiem eksportowym, z rocznym eksportem sięgającym 20 mln euro. Zagrożenie załamania eksportu do USA to tylko jeden z wielu problemów branży. Produkty spirytusowe odgrywają istotną rolę także w eksporcie unijnego sektora rolno-spożywczego. Nowe cła spowodują wzrost cen i spadek eksportu, co w konsekwencji może

doprowadzićdo spadku produkcji wódki w Polsce, redukcji miejsc pracy oraz braku inwestycji w rozwój krajowego sektora spirytusowego.

– *Do tego dochodzą wyższe koszty produkcji – rosnące opodatkowanie, dodatkowe opłaty oraz inflacja – a także niesymetryczne warunki rozwoju w porównaniu z branżą piwowarską. Widać je choćby w dysproporcjach w opodatkowaniu akcyzą czy ograniczeniach reklamowych, które obejmują nawet niskoprocentowe napoje typu ready-to-drink.* – zauważa **Emilia Rabenda***. Wszystko to budzi poważne obawy producentów, a dla konsumentów może oznaczać kolejny wzrost cen.*

**Eksport tradycji**

Eksport polskich wyrobów spirytusowych to nie tylko silna pozycja branży na światowym rynku, ale także promocja polskiej kultury i tradycji kulinarnych. Choć to wódka pozostaje symbolem polskiego gorzelnictwa, coraz większą popularność zyskują również niskoprocentowe wyroby spirytusowe, takie jak likiery czy aperitify. Warto podkreślić, że produkcja wielu trunków, w tym Polskiej Wódki jako produktu z Chronionym Oznaczeniem Geograficznym, jest nierozerwalnie związana z miejscem pochodzenia surowców i gwarantuje konsumentom dostęp do wyrobów najwyższej jakości.

Kontakt dla mediów:

Emilia Rabenda

e.rabenda@zppps.pl

tel. 503 099 073