

# Eksporterzy stawiają na czyny, a nie na słowa

Już w starożytności, bo na przełomie III i IV w. przed naszą erą, filozof grecki Teofrast – uczeń Arystotelesa – głosił, że „człowieka należy oceniać nie po słowach, a po czynach”. I myśl ta jest w pełni aktualna do dzisiaj, a jej praktycznym potwierdzeniem są nasi eksporterzy.

**Mikołaj Oniszczyk** – To efekty ich pracy tworzą, być może ku zaskoczeniu pesymistów, „strefę umiarkowanego optymizmu” w trudnych realiach naszej gospodarki, nękanej objawami europejskiego i światowego kryzysu.

**Fakty mówią same za siebie**  
Eksport w ogóle, a rolno-spożywczy w szczególności, są – obok popytu wewnętrznego – podstawowymi czynnikami i siłą napędową wzrostu gospodarczego i proeksportowego rozwoju całej gospodarki. Ilustrują to aktualne dane statystyczne. W latach 2004 – 2011 – polski eksport produktów rolno-spożywczych wzrósł prawie dwukrotnie, bo o 190 proc., a w obecnym roku ma osiągnąć rekordowy poziom 16,3 mld euro. Efektem tej dynamiki, z reguły przekraczającej tempo wzrostu PKB, jest rosnąca proeksportowość tej branży, czego wyrazem jest wzrost udziału eksportu w globalnej wartości sprzedaży produkcji rolno-spożywczej z 18 proc. w roku 2004 do 40 proc. aktualnie. Co więcej – Polska uzyskuje systematycznie nadwyżkę eksportu nad importem w tej dziedzinie, która w 2011 r. wynosiła 2,6 mld euro, a w roku bieżącym może przekroczyć poziom 3 mld euro i osiągnąć nawet 3,3 mld euro.

Co jest naszym atutem?  
W strukturze geograficznej eksportu – zmian istotnych na razie nie ma. Trzymamy się rynków unijnych, lokując tam w 2011 r. 78 proc. eksportu rolno-spożywczego, 10,1 proc. na rynkach Wspólnoty Państw Niepodległych i 11,9 proc. na pozostałych rynkach świata. W strukturze branżowo-asortymentowej dostaw, przy też niewielkich zmianach, w tym sezonowych, ostatnio nagłaśnia się dwie tendencje, że

standardów i wymogów jakościowych, tak w fazie produkcji, jak i przetwórstwa i sprzedaży żywności. Jesteśmy zatem eksporterem zdrowia.

**W trosce o perspektywy eksportu**  
Jeżeli jest dobrze, to nie oznacza, że nie może być nadal tak samo, a może jeszcze lepiej. Ale to wymaga wielu przemysłowych działań, uwzględniając zmieniające się realia i wymogi, tak w kraju, jak i w otoczeniu międzynarodowym, w tym na rynkach zagranicznych. Przeważa obowiązuje w każdej działalności biznesowej, a w eksporcie rolno-spożywczym z całą pewnością, bo to sektor „wrażliwy” nie

jemne zrozumienie i współdziałanie, bo nie może jeden chodzić na bosaka czy w kaloszach, a drugi w oficerkach czy w lakierkach. Obie grupy muszą jednak chodzić po ziemi. Ale to tylko takie memento. Po stronie podaży, w trosce o efektywność produkcji, postępować powinien proces konsolidacji w grupach producentów, bo to obniża relatywnie koszty i wzmacnia pozycję na rozdrobnionym podmiotowo rynku krajowym. Po stronie popytu też ten czynnik konsolidacji eksporterów ma niebagatelne znaczenie, bo duży i zasobniejszy eksporter ma większą siłę przebicia na rynku zagranicznym, zwłaszcza takim, jak

dzynarodowe, w tym finansowe. A już z całą pewnością w Unii Europejskiej, gdzie wykorzystywane są środki unijne, w tym na wyrównywanie dopłat dla sektora rolno-spożywczego w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. Polska korzysta z tych dopłat, ale nadal w stopniu niższym niż „stare” kraje członkowskie Unii. Trwające obecnie dyskusje nad budżetem Unii na lata 2014 – 2020 powinny ten stan rzeczy zmienić w kierunku „równości” choćby tych dopłat. Wspólna Polityka Rolna UE też powinna ten krok w dobrym kierunku uwzględnić. A jak tak się stanie, to wpłynie to korzystnie na nasze dalsze możliwości eksportowe.

trzeba nowe rynki dobrze poznać. To dotyczy wielkiego, ale trudnego rynku chińskiego, gdzie proces adaptacji do tamtejszych warunków może potrwać nawet dwa lata, ale i rynku indyjskiego czy malezyjskiego. Wbrew pozorom, że je znamy – dobrego rozeznania wymagają rynki wschodnie, w tym rosyjski, ukraiński czy kazachstański, a to ze względu chociażby na przeobrażenia, jakie się tam dokonują i na nadal obecne schorzenia patologiczne, typu korupcja, a także na ograniczone możliwości płatnicze partnerów. Ale bez względu na te czy inne utrudnienia – trzeba być aktywnym, w tym promocyjnie i informacyjnie.

O tych problemach, konkretnie i rzeczowo, mówiono na spotkaniu z eksporterami i inwestorami w czasie X Jubileuszowego Kongresu Stowarzyszenia Eksporterów Polskich w Warszawie (w dniu 19 listopada br.), któremu przewodniczył prezes zarządu SEP Mieczysław Twaróg. Podczas kongresu omówione zostały aktualne problemy polskiego eksportu, w gronie przedstawicieli centralnych władz państwowo-administracyjnych, z udziałem m.in. ministra rolnictwa i rozwoju wsi Stanisława Kalemby, a także instytucji i organizacji wspierających eksport oraz blisko 300 bezpośrednich realizatorów zadań eksportowych. Zadania na najbliższy okres ujęte zostały w przyjętym, wspólnym stanowisku kongresu.



**Świat biznesu jest coraz bardziej otwarty, ale by do niego szerzej wchodzić, trzeba nowe rynki dobrze poznać. Dotyczy to wielkiego rynku chińskiego, indyjskiego czy malezyjskiego**

„hitami” eksportowymi stają się coraz bardziej mięso drobiowe oraz warzywa i owoce, przy słabszej znacznie pozycji mięsa wieprzowego. To, co jest ponad wszelką wątpliwość atutem naszych ofert eksportowych, to wysoka jakość produktów żywnościowych i walory smakowe. Zasadnie i często mówi się – i u nas, i poza granicami kraju – że mamy najzdrowszą żywność w Europie, a może i na świecie. Trzymamy się konsekwentnie

tylko na zmiany pogody, lecz także na wahania koniunktury. Żyjemy przecież w warunkach wzajemnych współzależności. A te określają warunki popytu i podaży. O podaż jesteśmy bardziej spokojni, ale już popyt może napsuć sporo krwi nawet najlepszemu. Czynnikiem łączącym popyt z podażą jest sprawa opłacalności produkcji i sprzedaży. Tu też jest zbieżność interesów producentów i eksporterów, a więc potrzebne jest wza-

rosyjski czy chiński, gdzie liczy się nie tylko jakość, lecz także liczba dostaw.

**Pomoże wspólna polityka**  
W gospodarce rynkowej liczy się konkurencyjność, bo to jest jej podstawowy instrument i mechanizm jej funkcjonowania. Ale warunki tej konkurencyjności określane są nie tylko przez samych producentów czy eksporterów, choć przede wszystkim, lecz także uwarunkowania mię-

**Zbyt ciasna Europa**  
Tematem stale obecnym w dyskusjach o perspektywach eksportu jest dywersyfikacja zagranicznych rynków zbytu. Na pewno trzeba mieć to na względzie, a o tym myślał też nasi konkurenci, bo Europa robi się jakby za ciasna, choć dotychczasowe pozycje powinniśmy się starać utrzymać, a nie skakać w nieznaną. Świat biznesu jest coraz bardziej otwarty, ale by do niego szerzej wchodzić,