mBank-CASE Seminar Proceedings No. 187/2025
Zeszyt mBank-CASE Nr 187/2025

EU Trade Policy amid Mounting Protectionism

Polityka handlowa UE w obliczu narastającego protekcjonizmu

Jan Jakub Michałek
Jan Hagemejer
Jan Sadowski
Marek Wąsiński
Przemysław Woźniak
and/i Ewa Balcerowicz
(Introduction/Wstęp)

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych
CASE – Center for Social and Economic Research

mBank-CASE Seminar Proceedings are a continuation of BRE-CASE Seminar Proceedings, which were first published as PBR-CASE Seminar Proceedings
Zeszyty mBank-CASE są kontynuacją serii wydawniczej Zeszyty PBR-CASE
i następującej po niej serii BRE Bank-CASE

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa
ul. Zamenhofa 5/1b, 00-165 Warszawa

mBank SA
ul. Prosta 18, 00-850 Warszawa

Scientific editor / Redakcja naukowa
Dr Ewa Balcerowicz

Series Coordinator / Sekretarz Zeszytów
Marta Kowerko-Urbańczyk

Translation / Tłumaczenie
Jonathan Weber

DTP
Aventino

Keywords: globalisation, global value chains (GVCs), international trade, export, import, domestic value added, direct and indirect trade, exposure of trade, tariffs, reciprocal tariffs, terms of trade, tariff wars, free trade agreements (FTAs), regional trade agreements (RTAs), GATT, EU–US trade relations, EU–Mercosur trade agreement, European Union, United States, Central and Eastern Europe, Visegrad Group, Poland, structural gravity model, general equilibrium simulation model.

Słowa kluczowe: globalizacja, globalne łańcuchy wartości (GVC), handel międzynarodowy, eksport, import, krajowa wartość dodana, handel bezpośredni i pośredni, ekspozycja handlu, cła, cła wzajemne / cła oparte na zasadzie wzajemności, warunki wymiany handlowej (terms of trade), wojny celne, umowy o wolnym handlu (FTA), regionalne umowy handlowe (RTA), Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT), stosunki handlowe UE–USA, umowa handlowa UE–Mercosur Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Europa Środkowo-Wschodnia, Grupa Wyszehradzka, Polska, strukturalny model grawitacyjny, symulacyjny model równowagi ogólnej

JEL codes: F13, F14, F15, F17, F62

ISBN: ISBN: 978-83-67407-35-9

Publisher / Wydawca
CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa
ul. Zamenhofa 5/1b
00-165 Warszawa

Disclaimer
The paper contains the views of its authors and not of the institutions with which they cooperate.

Nota prawna
Tekst wyraża poglądy autorów, a nie instytucji, z którymi są związani.

Table of Contents / Spis treści

Ewa Balcerowicz

Introduction
Wstęp 5

Jan Jakub Michałek, Jan Hagemejer

Chapter 1. Economic Consequences of US tariffs for the countries of Central and Eastern Europe
Rozdział 1. Skutki amerykańskich ceł dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej 7

Jan Hagemejer, Jan Sadowski

Chapter 2. The significance of preferential trade agreements in V4 trade. Potential effects of the EU–Mercosur agreement
Rozdział 2. Znaczenie preferencyjnych porozumień handlowych w handlu krajów V4. Potencjalne efekty umowy UE–Mercosur 26

Marek Wąsiński

Chapter 3. Factors Determining Poland's Gains and Losses from EU Trade Policy in the Era of Protectionism: Commentary regarding Chapters 1 and 2
Rozdział 3. Uwarunkowania strat i korzyści Polski z polityki handlowej UE w dobie protekcjonizmu. Komentarz do rozdziałów 1 i 2 50

Przemysław Woźniak

Chapter 4. The Tariff Shock and Transatlantic Links in Global Value Chains
Rozdział 4. Szok celny a transatlantyckie powiązania w ramach globalnych łańcuchów wartości 57

Authors' Biographical Notes
Noty biograficzne autorów 68

The List of Previous mBank – CASE Seminar Proceedings
Lista poprzednich publikacji w tej serii wydawniczej 75

Ewa Balcerowicz

Introduction

Wstęp

The publication you are now reading concerns the key challenges facing the European Union's trade policy in the current era of resurgent global protectionism and a reconfiguring geopolitical landscape. Trade barriers are increasing, the international economic order is undergoing increasing fragmentation, and the WTO framework is proving ineffective.

This issue presents the 187th mBank–CASE Seminar Proceedings, bringing to a conclusion a long-standing joint project run by CASE and mBank. The final seminar was held on 9 October 2025, and its presentations and discussions focused on US tariffs, the EU's efforts to further bilateral trade liberalisation, and the tariffs' consequences for EU Member States, in particular those of Central and Eastern Europe, including Poland.

Two in-depth analyses prepared after the seminar are contained in this issue. The first (Chapter 1), by two experts in international trade – Professor Jan Michałek of the University of Warsaw's Faculty of Economic Sciences (WNE UW), and Jan Hagemejer, PhD, of CASE and WNE UW – lays out the consequences of US tariffs for the countries of Central and Eastern Europe. The second (Chapter 2) discusses the significance of preferential trade agreements in V4 trade, along with the potential effects of the EU–Mercosur agreement. Its authors are both experts at CASE – Jan Hagemejer, PhD, and Jan Sadowski.

At the mBank-CASE seminar, the findings of the analyses presented by CASE experts and Professor Jan Michałek were commented on by two experts in international trade: Marek Wąsiński of the Polish Economic Institute and Przemysław Woźniak, formerly a researcher at CASE and now an official of the European Commission. Following the seminar, both wrote highly interesting articles that we present here as Chapters 3 and 4 of the 187th mBank-CASE Seminar Proceedings.

Publikacja, którą oddajemy w ręce czytelników, dotyczy kluczowych wyzwań stojących przed polityką handlową Unii Europejskiej w erze odradzającego się globalnego protekcjonizmu i zmieniających się układów geopolitycznych. Rosną bariery handlowe oraz postępuje fragmentaryzacja międzynarodowego ładu gospodarczego, a ramy WTO okazują się nieskuteczne.

Zeszyt powstał na kanwie 187. Seminarium mBank-CASE, zamykającego długoletnią współpracę Fundacji CASE z mBankiem. Seminarium odbyło się 9 października 2025 roku, a tematem prezentacji i dyskusji były amerykańskie cła, wysiłki UE na rzecz liberalizacji handlu w wymiarze dwustronnym oraz ich konsekwencje dla państw członkowskich, w szczególności dla Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polski.

W Zeszycie znajdują się dwie wnikliwe analizy przygotowane po seminarium. Pierwsza (rozdział 1) autorstwa dwóch ekspertów w dziedzinie handlu międzynarodowego – profesora Jana Michałka (WNE UW) i dra hab. Jana Hegemejera (Fundacja CASE i WNE UW) przedstawia skutki amerykańskich ceł dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Drugie badanie (rozdział 2) omawia znaczenie preferencyjnych porozumień handlowych w handlu krajów V4, a także potencjalne efekty umowy UE–Mercosur. Autorami analizy są eksperci pracujący w Fundacji CASE – dr hab. Jan Hagemejer i Jan Sadowski.

Na seminarium mBank-CASE wyniki analiz przedstawionych przez ekspertów Fundacji CASE oraz prof. Jana Michałka zostały skomentowane przez dwóch ekspertów w dziedzinie handlu międzynarodowego: Marka Wąsińskiego z Polskiego Instytutu Ekonomicznego oraz dra Przemysława Woźniaka, niegdyś badacza CASE, teraz pracownika Komisji Europejskiej. Obaj komentatorzy po seminarium przygotowali bardzo ciekawe teksty, które zamieszczamy jako 3 i 4 rozdział 187. Zeszytu mBank-CASE.

I would like to thank all contributors to this issue for our highly rewarding collaboration, and may I wish all our readers an enlightening read!

Wszystkim Autorom tego Zeszytu dziękuję za dobrą współpracę przy jego powstawaniu a Czytelnikom życzę dobrej lektury!

Jan Jakub Michałek, Jan Hagemejer

Chapter 1. Economic Consequences of US tariffs for the countries of Central and Eastern Europe

Rozdział 1. Skutki amerykańskich ceł dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Introduction

In this paper, we analyse the consequences – for trade, production and welfare – of the changes in US tariffs announced by the US administration in April 2025 (so-called retaliatory tariffs) and US bilateral agreements as of September 2025. The analysis has been conducted using a general equilibrium simulation model (CGE, GTAP). It focuses primarily on the reactions of the European Union to US retaliatory tariffs introduced in April 2025 and the tariffs reduced in September 2025 following brief negotiations conducted by the EU. We examine in particular the probable impact of tariffs raised by the US (and potential retaliatory tariffs) on EU Member States in Central and Eastern Europe (CEE).

Wprowadzenie

W tym tekście analizujemy konsekwencje – dla handlu, produkcji i dobrobytu – zmian amerykańskich ceł ogłoszonych przez administrację USA w kwietniu 2025 roku (tzw. cła wzajemne) oraz porozumień bilateralnych USA według stanu z września 2025. Analiza jest prowadzona przy użyciu symulacyjnego modelu równowagi ogólnej (CGE, GTAP). Dotyczy ona głównie reakcji Unii Europejskiej na wprowadzone w kwietniu 2025 roku amerykańskie cła wzajemne i te obniżone we wrześniu 2025 roku, po przeprowadzeniu krótkich negocjacji przez UE. W szczególności badamy prawdopodobny wpływ podniesionych przez USA ceł (i potencjalnych ceł wzajemnych) na kraje członkowskie UE z Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW).

1.1. Existing trade policy rules under the GATT/WTO

The current rules governing international trade policy were drawn up in 1947 under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). They were subsequently expanded and their interpretation was further clarified in 1994 within the framework of the World Trade Organization (WTO). It should be added here that the GATT was drafted by the United States, which was also the driving force behind the establishment of the WTO.

The fundamental principles of GATT/WTO reflect a belief in market mechanisms and in the benefits of trade liberalisation and the development of international trade. Tariffs were intended to be the principal instrument of trade policy, while quantitative import re-

Dotychczasowe zasady polityki handlowej w ramach GATT/WTO

Obowiązujące zasady międzynarodowej polityki handlowej zostały sformułowane w 1947 roku w ramach Układu Ogólnego ws. Taryf Celnych i Handlu (GATT). Potem rozbudowano je i doprecyzowano ich interpretację w 1994 roku w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO). Należy dodać, że tekst GATT został przygotowany przez Stany Zjednoczone, i to one były promotorem utworzenia WTO.

Podstawowe zasady GATT/WTO odzwierciedlają wiarę w mechanizmy rynkowe i przekonanie o korzyściach z liberalizacji wymiany i rozwoju handlu międzynarodowego. Najważniejszym instrumentem polityki handlowej winny być cła, a ograniczenia ilościowe importu powin-

strictions should only be applied temporarily. The non-discrimination principle (Article I of the GATT, MFN), stipulating that customs duties and other import protection measures should be applied in a non-discriminatory way to all GATT/WTO members, was of key importance. Non-discrimination also applies to the equal treatment of domestic and foreign suppliers (Article III of the GATT), with the exception of import tariffs applied only to foreign suppliers.

GATT members have conducted several rounds of multilateral negotiations in pursuit of the liberalisation of international trade. Almost all were initiated by the United States. These successive rounds of negotiations have resulted in "schedules of commitments", which set the maximum tariff levels ("bound duties") for a given country on imports from other GATT/WTO member states (Article II of the GATT). Member states may conclude preferential trade agreements (free trade areas or customs unions) under which they liberalise trade among themselves but not with other WTO members (derogation from the MFN principle). Developed countries should also apply reduced tariffs to developing-country members.

WTO members should adhere to the principles of fair competition. Consequently, companies are forbidden to engage in dumping and governments are prohibited from granting export subsidies. Should such practices be used and cause harm to the importing country's industry, this country may counteract them by introducing anti-dumping and countervailing duties. Other safeguard clauses also exist. Article XIX allows import duties to be raised if increased imports (as a result of trade liberalisation) cause "injury" to the domestic industry (Article XIX). In exceptional circumstances, trade can also be restricted if necessary for the protection of a country's essential security interests ("*…taking any action which it considers necessary for the protection of its essential security interests", Article XXI*).

Furthermore, in the event of divergent interpretations of GATT/WTO rules, WTO members may refer the matter to the WTO Dispute Settlement Body. Such proceedings involve experts appointed by WTO members and the Appellate Body. Since 2017, the United States has demanded reform of the dispute settlement mecha-

ny być stosowane tylko przejściowo. Kluczowe znacznie miała zasada niedyskryminacji (art. I GATT, KNU) stanowiąca, że cła i inne środki protekcji importowej powinny być tak samo stosowane wobec wszystkich członków GATT/WTO. Niedyskryminacja dotyczy także równego traktowania dostawców krajowych i zagranicznych (art. III GATT), z wyjątkiem ceł importowych nakładanych tylko na dostawców zagranicznych.

Dążąc do liberalizacji handlu międzynarodowego członkowie GATT przeprowadzili kilka rund negocjacji wielostronnych. Prawie wszystkie rozpoczęły się z inicjatywy Stanów Zjednoczonych. Efektem kolejnych rund są „listy zobowiązań" (*schedules of commitments*), które wyznaczają maksymalny poziom ceł (cła związane: *bound duties*) dla danego kraju w imporcie z innych krajów członkowskich GATT/WTO (art. II GATT). Kraje członkowskie mogą zawierać preferencyjne umowy handlowe (strefę wolnego handlu czy unię celną), w ramach których liberalizują handel pomiędzy sobą, ale nie wobec pozostałych członków WTO (odstępstwo od KNU). Kraje rozwinięte powinny stosować obniżone cła również wobec mniej rozwiniętych członków WTO.

Członkowie WTO powinni przestrzegać zasad uczciwej konkurencji. Dlatego też niedozwolony jest dumping stosowany przez przedsiębiorstwa oraz subwencje eksportowe przyznawane przez rządy. Jeżeli praktyki takie są stosowane i wyrządzają szkodę przemysłowi kraju importera, to kraj ten może im przeciwdziałać wprowadzając cła anty-dumpingowe i cła wyrównawcze (*countervailing duties*). Występują również inne klauzule bezpieczeństwa (*safeguard clauses*). Artykuł XIX pozwala podnieść cła importowe, jeśli zwiększony import (wskutek liberalizacji handlu) przynosi szkody krajowemu przemysłowi (art. XIX). W wyjątkowych sytuacjach można również ograniczać handel, jeśli jest to konieczne dla ochrony ważnych interesów bezpieczeństwa kraju (*…taking any action which it considers necessary for the protection of its essential security interests, art. XXI*).

Ponadto w przypadku rozbieżnych interpretacji zasad GATT/WTO członkowie WTO mogą odwołać się do Porozumienia ws. Rozstrzygania Sporów WTO (*Dispute Settlement Understanding*). W procedurze takiej uczestniczą eksperci powoływani przez członków WTO oraz Organ Apelacyjny. Od 2017 roku Stany Zjednoczone,

nism and has blocked the appointment of new members (judges) to the Appellate Body, leading to a partial paralysis of the system's operations.

From the establishment of GATT to the creation of the WTO in 1994, eight rounds of multilateral negotiations were held, during which developed and (to a lesser degree) developing countries negotiated successive tariff reductions. During the last three rounds, the tariffs of member states were lowered by approximately 33 per cent, and were recorded ("bound") in schedules of concessions. It should be added, however, that agricultural goods were excluded from multilateral negotiations during seven consecutive rounds of negotiations (with the exception of the last Tokyo round). As a result, tariff rates on non-agricultural goods in developed countries are relatively low – at 2 to 4 per cent on average. In the United States, the average tariff rate on non-agricultural goods is approximately 3.5 per cent, in Japan – approximately 4 per cent, and in the EU – approximately 3.5 per cent. However, for agricultural products, the tariff rates are often higher, ranging from 10 to 20 per cent or more.

The European Union's "bound" tariffs applied under the MFN clause to products imported from other developed WTO members are shown in Table 1.

Table 1 shows that in most cases EU tariffs on non-agricultural goods are very low; they are only slightly higher on labour-intensive textiles and clothing (11 per cent) and transport equipment (6 per cent). Tariffs on agricultural products are much higher (for example, on dairy products the tariffs are 35.8 per cent). The situation in other developed countries is similar to that in the EU. Yet the United States argues that high levels of protection in other countries are the main cause of its trade deficit. So how do import tariffs work? The consequences of introducing tariffs in a large country are shown by Krugman, Obstelfd and Melitz (2022); see Figure 1.

The figure's horizontal axis shows quantity, and the vertical axis – the price. Curve *S* represents supply, and curve demand for a good in a large country. Without tariffs, the price on the world and domestic markets is , domestic production is and demand which means that imports equal The introduction of an import tariff ()

domagając się reform mechanizmu rozstrzygania sporów, blokują wybór nowych członków (sędziów) Organu Apelacyjnego, co prowadzi do częściowej blokady działania tego systemu.

Od czasu powstania GATT do powstania WTO w 1994 roku odbyło się 8 rund negocjacji wielostronnych, w trakcie których kraje rozwinięte i rozwijające się (w mniejszym stopniu) negocjowały kolejne obniżki ceł. W przypadku ostatnich trzech rund cła państw członkowskich zostały obniżone o około 33 proc. i były zapisywane („związane") w listach koncesyjnych. Trzeba jednak dodać, że artykuły rolnicze w kolejnych siedmiu rundach negocjacji (z wyjątkiem ostatniej rundy Tokijskiej) były wyłączone z negocjacji wielostronnych. W efekcie cła na artykuły nierolnicze w krajach rozwiniętych są na relatywnie niskim poziomie: średnio wynoszącym 2-4 proc. W Stanach Zjednoczonych średni poziom ceł na artykuły nierolnicze wynosi około 3,5 proc., w Japonii ok. 4 proc., a w UE ok. 3,5 proc. Natomiast w przypadku produktów rolnych stawki celne są często wyższe i wynoszą od 10 do 20 procent lub więcej.

Cła „związane" Unii Europejskiej stosowane na mocy KNU wobec innych rozwiniętych członków WTO na produkty importowane z krajów rozwiniętych pokazujemy w tabeli 1.

Z tabeli 1 wynika, że w większości przypadków unijne cła na artykuły nierolnicze są bardzo niskie; są tylko nieco wyższe na praco-intensywne tekstylia i ubrania (11 proc.) oraz sprzęt transportowy (6 proc.). Cła na produkty rolne są zdecydowania wyższe (np. na produkty mleczarskie wynoszą 35,8 proc.). Podobnie jak w UE jest w innych krajach rozwiniętych. Pomimo to Stany Zjednoczone argumentują, że wysoka protekcja w innych krajach jest główną przyczyną ich deficytu bilansu handlowego. Jak zatem działają cła importowe? Skutki wprowadzenia cła w kraju dużym pokazują Krugman, Obstelfd i Melitz (2022), zob. wykres 1.

Na osi poziomej rysunku pokazano ilość, a na pionowej cenę. Krzywa S reprezentuje podaż, a krzywa popyt na dane dobro w kraju dużym. Bez ceł cena na rynku światowym i krajowym wynosi , produkcja krajowa a popyt co oznacza, że import jest równy: Wprowadzenie cła importowego () powoduje, że cena krajowa do-

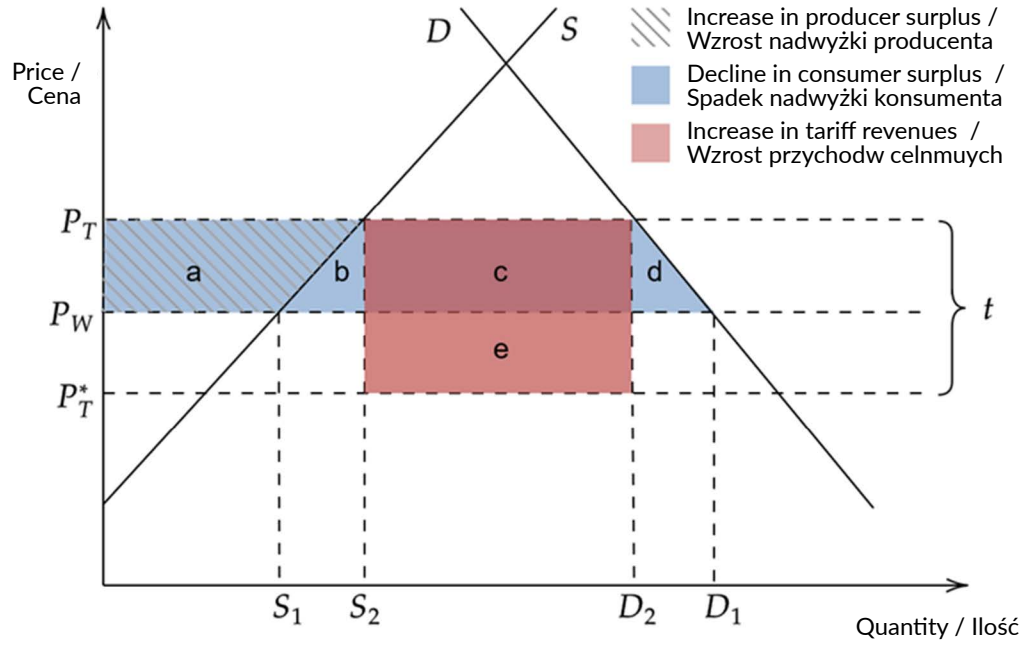
Table 1. EU "bound" tariffs in WTO schedules of concessions
Tabela 1. Cła „związane" krajów Unii Europejskiej w listach koncesyjnych WTO

	No. of tariff lines / Ilość linii taryfowych	Average (%) Średnia (%)	Range (%) of MFN tariffs Zakres (%) ceł KNU	Duty-free lines (%) Linie bezcłowe (%)	Non-ad valorem tariffs (%) Linie bezcłowe (%)
Total trade / Handel ogółem	9736	6.5	0-149	26.7	10.5
WTO agricultural products / WTO produkty rolnicze	2126	14.4	0-149	18.9	46.2
Animals and animal products / Zwierzęta i wyroby zwierzęce	354	22	0-101.5	15	68.6
Dairy products / Produkty mleczarskie	153	35.8	1.5-148.6	0	99.3
Fruit, vegetables and plants / Owoce, warzywa i rośliny	515	12.7	0-112.9	11.8	15.5
Coffee, tea and cocoa preparations / Kawa i herbata	47	11.4	0-18.7	14.9	51.1
Cereals and cereal products / Zboża i ich produkty	227	16.5	0-75.9	8.8	79.7
Oils, oilseeds, fats and oil products / Oleje, nasiona, tłuszcze, produkty olejowe	183	5.2	0-39.6	34.4	7.1
Sugar and confectionery / Cukier i wyroby cukiernicze	44	24	0-98.1	4.5	88.6
Beverages, alcoholic beverages and tobacco / Napoje, napoje alkoholowe i tytoń	337	13.1	0-149	16.6	57.6
Cotton / Bawełna	6	0	0	100	0
Other agricultural products / Pozostałe produkty rolne	260	6.2	0-124.2	51.2	21.9
WTO non-agricultural products / WTO produkty nierolnicze	7610	4.3	0-26	28.9	0.5
Fish and fishery products / Ryby i produkty rybołówstwa	530	11.7	0-26	8.3	0
Minerals and metals / Minerały i metale	1454	2	0-12	50.1	0.7
Chemicals and photographic materials / Chemikalia i mat. fotograficzne	1351	4.4	0-17.3	25.2	0.3
Wood, pulp, paper and furniture / Drewno, celuloza, papier, meble	495	1.4	0-10.5	72.1	0
Textiles / Tekstylia	847	6.6	0-12	2	0.1
Clothing	333	11.6	6.3-12	0	0
Leather, rubber, footwear, etc.	259	5	0-17	22	0
Non-electrical machinery	904	1.9	0-9.7	23.2	0
Electrical machinery	478	2.1	0-14	37.4	0
Transport equipment	322	6	0-22	10.6	0
Other non-agricultural products	591	2.1	0-9.5	36.5	3.4
Petroleum	46	2.5	0-4.7	39.1	0

Source: WTO: Trade Policy Review: European Union 2023. / Źródło: WTO: Trade Policy Review: European Union 2023.

Note: HS: two-digit codes from the Harmonized System classification used by the WTO. /
Objaśnienie: HS: dwucyfrowe kody klasyfikacji Harmonized System stosowanej przez WTO.

Figure 1. The mechanism behind import tariffs in a large country (partial equilibrium)
Wykres 1. Mechanizm działania cła importowego w kraju dużym (równowaga cząstkowa)



Source: own elaboration based on Krugman et al. (2022). / Źródło: opracowanie własne na podstawie Krugman i in. (2022).

causes the domestic price of the imported good (and the domestic substitute) to rise to level while the exporters' price drops to . The exporters' price falls when they fear loss of access to a large foreign market, thus forcing them to lower prices to limit excessive price increase on the importer's market. So how significant is the drop in exporter prices (the *pass-through effect*)? This is the subject of empirical research for a given country and market. Tariff introduction increases domestic production from to and reduces domestic demand from to which causes imports to drop to: . As a result of the rise in prices of both imported and domestic goods, consumer surplus (areas $a + b + c + d$) decreases, while the domestic producer's surplus (area a) increases, and fiscal revenue ($c + e$) is generated. Consequently, the change in welfare amounts to $e - b - d$ and may sometimes be positive – when the tariff is quite low (the so-called optimal tariff). However, a high tariff results in welfare decreasing, because area e is relatively small, and areas b and d are relatively large. When raising the tariffs significantly in 2025, the US administration claimed that it was counting on higher fiscal revenues and on the protection and growth of its own (strategic) production sectors. Did it also assume that the costs of the higher tariffs would be borne mainly by the foreign suppliers?

bra importowego (i krajowego substytutu) wzrasta do poziomu a cena eksporterów spada do poziomu . Spadek ceny eksporterów wystąpi wtedy, gdy obawa przed utratą dostępu do dużego zagranicznego rynku zbytu zmusi ich do obniżenia ceny po to, by ich cena na rynku importera nadmiernie nie wzrosła. Jak silny jest spadek cen eksportowych (*pass through effect*)? To jest przedmiotem badań empirycznych dla danego kraju i rynku. Wprowadzenie cła zwiększa produkcję krajową z do oraz zmniejsza krajowy popyt z do co powoduje spadek importu do: . W efekcie wzrostu ceny dobra importowanego i krajowego zmniejsza się renta konsumenta (pole $a+b+c+d$), zwiększa się renta krajowego producenta (pole a) oraz powstają dochody fiskalne ($c+e$). W efekcie zmiana dobrobytu wynosi $e-b-d$ i może być niekiedy dodatnia – gdy cło jest dość niskie (tzw. optymalna taryfa celna). Jednak wysokie cło powoduje, że dobrobyt maleje, bo pole e jest względnie małe, a pola b i d są względnie duże. Podnosząc silnie cła w 2025 roku administracja amerykańska stwierdziła, że liczy na wyższe dochody fiskalne oraz na ochronę i rozwój własnych (strategicznych) sektorów produkcji. Założyła również, że koszty wyższych ceł poniosą głównie zagraniczni dostawcy?

Ex-post analyses of the consequences of introducing tariffs during President Trump's first term in 2018–2019 revealed that their effects did not meet the US administration's expectations. Indeed, Fajgelbaum et al. (2020), analysing changes in trade (unit values), found that global export prices of products subject to tariffs did not fall. Amiti et al. (2020) examined the extent to which changes in global prices were passed on to domestic prices following the imposition of tariffs. It turned out to be mainly US households and enterprises (with a few exceptions, such as the steel sector, in which exporters absorbed approximately half of the tariff shock through prices) that bore the costs of the price rises.

One of D. Trump's main objectives at that time was to protect employment and certain sectors in the US from unfair competition. Flaaen and Pierce (2019) found that the tariff increases had a negative impact on employment in the US in the short term and led to an increase in producer prices. Likewise, Autor et al. (2024) confirmed the adverse impact of higher tariffs on employment in the US. Fajgelbaum et al. (2020) estimated a 0.04 per cent decline in US real national income. York and Durante (2026), in turn, estimate that the tariffs introduced in 2025 could lower US GDP by 0.5 per cent in the long term.

Analizy ex-post skutków wprowadzenia ceł w czasie pierwszej kadencji prezydenta Trumpa w latach 2018-2019 pokazały, że ich efekty nie były zgodne z oczekiwaniami administracji amerykańskiej. I tak Fajgelbaum i in. (2020) analizując zmiany w handlu (wartości jednostkowe) stwierdzili, że światowe ceny produktów objętych cłami nie spadły. Amiti i in. (2020) zbadali stopień przełożenia zmian cen światowych na ceny krajowe po nałożeniu ceł. Okazało się, że koszty wzrostu cen poniosły głównie amerykańskie gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa (z nielicznymi wyjątkami: np. sektora stalowego, gdzie eksporterzy zamortyzowali cenowo około połowę szoku celnego).

Jednym z głównych celów D. Trumpa w tym czasie była ochrona zatrudnienia i niektórych sektorów w USA przed nieuczciwą konkurencją. Flaaen i Pierce (2019) stwierdzili, że podwyżki ceł miały negatywny wpływ na zatrudnienie w USA w krótkim okresie i doprowadziły do wzrostu cen producentów. Podobnie Autor et al. (2024) potwierdzili negatywny wpływ wyższych ceł na zatrudnienie w USA. Fajgelbaum i in. (2020) oszacowali spadek realnego dochodu narodowego USA na 0,04 proc. Z kolei York i Durante (2026) szacują, że wprowadzone w 2025 roku cła mogą obniżyć PKB USA o 0,5 procent w długim okresie.

1.2. Changes in US tariffs in 2025

We discussed earlier the international tariff obligations of WTO members towards other countries belonging to this organisation. Irrespective of this, there are legal provisions in the United States that make it possible to raise import duties in exceptional circumstances. Congress plays a key role here: Article I, Section 8 of the US Constitution grants Congress the right to: (i) "lay and collect taxes, duties, imposts and excises" and (ii) "regulate commerce with foreign nations". Thus, Congress holds the primary authority to impose tariffs. Over time, however, Congress has passed new laws delegating limited tariff powers to the President. These are contained in:

- Section 232 of the *Trade Expansion Act* of 1962, which states that the President may impose tariffs if imports threaten national security (tariffs on steel and aluminium were introduced on this basis);

1.2. Zmiany amerykańskich ceł w 2025 roku

Wcześniej omówiliśmy międzynarodowe zobowiązania celne członków WTO wobec innych krajów należących do tej organizacji. Niezależnie od tego w Stanach Zjednoczonych istnieją regulacje prawne umożliwiające podniesienie ceł importowych w wyjątkowych sytuacjach. Kluczowe znaczenia ma Kongres: artykuł I, sekcja 8 Konstytucji USA daje Kongresowi prawo do: (i) „nakładania i pobierania podatków, ceł, i akcyzy" oraz (ii) „regulowania handlu z obcymi narodami". Tak więc Kongres ma główną władzę do nakładania ceł. Jednak z czasem Kongres przyjął nowe ustawy, delegujące ograniczone uprawnienia celne na prezydenta. Są one zawarte w:

- Artykuł 232 *Trade Expansion Act* z 1962 r. stanowi, że „Prezydent może nakładać cła, jeśli import zagraża bezpieczeństwu narodowemu" (na tej podstawie wprowadzono cła na stal i aluminium);

- Section 301 of the *Trade Act* of 1974 authorises the use of tariffs in response to other countries' unfair trade practices (this was used in trade disputes with China);

- Section 201 of the *Trade Act* of 1974 allows for temporary tariffs to protect domestic industry from serious injury caused by a sudden increase in imports.

In addition, the *International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA) of 1977 grants the President the power to regulate economic transactions during a national emergency in response to crisis situations arising from external threats. This Act was recently invoked by President Trump to justify high tariffs, although the courts questioned its use for this purpose. It authorises the President to respond to "extraordinary threats" to the national security, foreign policy or economy of the United States, the source of which lies in whole or in significant part outside of the United States. Under the National Emergency Act (NEA), the US President should formally declare a national emergency. The President's powers under the IEEPA include the ability to: (i) freeze the assets of foreign entities or individuals; (ii) prohibit financial transactions and trade with designated foreign entities; (iii) impose sanctions, including embargoes and export restrictions; (iv) confiscate property in the event of actual attacks on the US (for example, sanctions against Iran or North Korea).

Donald Trump was already emphasising during his presidential campaign that he intended to raise import duties due to the necessity of protecting domestic industry and increasing fiscal revenue. After taking office in January 2025, President Trump raised tariffs on China by 20 percentage points, imposed limited 25-per-cent tariffs on Canada and Mexico, and raised tariffs on steel and aluminium to 25 per cent. On 22 February 2025, D. Trump signed an executive order implementing a plan for reciprocal tariffs. Tariffs of 25 per cent were subsequently imposed on imports from Canada and Mexico. The 25 per cent tariff was based on allegations that neighbouring countries were unable to stem the flow of drugs and crime into the US. The climax came on so-called Liberation Day (2 April 2025), when President Trump, invoking the IEEPA, announced reciprocal tariffs

- Artykuł 301 *Trade Act* z 1974 r. „Zezwala na stosowanie ceł w odpowiedzi na nieuczciwe praktyki handlowe innych krajów" (artykuł był używany w sporach handlowych z Chinami);

- Artykuł 201 *Trade Act* z 1974 r. „Zezwala na tymczasowe cła w celu ochrony krajowego przemysłu przed poważnymi szkodami (*serious injury*) spowodowanymi gwałtownym wzrostem importu".

Ponadto jest jeszcze *International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA) z 1977 r., który przyznaje prezydentowi uprawnienia do regulowania transakcji gospodarczych w czasie stanu wyjątkowego w kraju w odpowiedzi na sytuacje kryzysowe wynikające z zagrożeń zewnętrznych. Akt ten był ostatnio przywoływany przez prezydenta Trumpa dla uzasadnienia wysokich ceł, choć sądy kwestionowały jego użycie w tym celu. Daje on upoważnienie prezydentowi do reagowania na „nadzwyczajne zagrożenia" dla bezpieczeństwa narodowego, polityki zagranicznej lub gospodarki Stanów Zjednoczonych, które mają swoje źródło w całości lub w znacznej części poza Stanami Zjednoczonymi. Zgodnie z ustawą o stanach nadzwyczajnych (NEA) prezydent USA powinien formalnie ogłosić stan wyjątkowy w kraju. Uprawnienia prezydenta w ramach IEEPA dotyczą możliwości: (i) zamrożenia aktywów zagranicznych podmiotów lub osób fizycznych; (ii) zakazania transakcji finansowych i handlu z wyznaczonymi podmiotami zagranicznymi; (iii) nałożenia sankcji, w tym embarga i ograniczeń eksportowych; (iv) konfiskaty mienia w przypadku faktycznych ataków na USA (np. sankcje wobec Iranu czy Korei Północnej).

Jeszcze w kampanii prezydenckiej Donald Trump podkreślał, że zamierza podnieść cła importowe ze względu na konieczność ochrony krajowego przemysłu i zwiększenia dochodów fiskalnych. Po objęciu urzędu w styczniu 2025 r. prezydent Trump podniósł cła na Chiny o 20 punktów procentowych, nałożył ograniczone – 25-procentowe – cła na Kanadę i Meksyk oraz podniósł cła na stal i aluminium do 25 proc. 22 lutego 2025 r. D. Trump podpisał rozporządzenie wykonawcze wdrażające plan ceł wzajemnych. Następnie cła w wysokości 25 proc. zostały nałożone na import z Kanady i Meksyku. 25-procentowe cło opierało się na zarzutach, że sąsiednie kraje nie są w stanie powstrzymać napływu

on imports from all countries not subject to other sanctions. On 5 April 2025, a blanket tariff of 10 per cent came into force (in addition to existing tariffs).

narkotyków i przestępczości do USA. Apogeum nastąpiło w tzw. Dniu Wyzwolenia (2 kwietnia 2025 r.), gdy prezydent Trump powołując się na IEEPA ogłosił cła wzajemne na import ze wszystkich krajów nieobjętych innymi sankcjami. 5 kwietnia 2025 r. weszła w życie powszechna taryfa 10 proc. (jako uzupełnienie istniejących taryf).

1.3. US reciprocal tariffs

At the beginning of June 2025, the United States Trade Representative (USTR) listed multiple countries to which reciprocal tariffs would be applied. The formula for calculating the reciprocal tariffs was based on the level of the US bilateral trade deficit with the listed countries and was as follows (USTR 2025):

$$\Delta\tau_i = (x_i - m_i)/(\varepsilon * \phi * m_i),$$

where ε=4, ϕ=0.25 (is the price elasticity of demand for imports, and is the pass-through effect of tariffs on exporters' prices), which means that, in practice, a tariff increase (reflects the share of the US trade deficit in a country's total exports to the US. According to the US administration, there are multiple causes behind the US trade deficit, but the main factors are macroeconomic fundamentals and the trade policies of other countries with regard to tariffs and other non-tariff barriers. In this regard, the USTR lists regulatory barriers, environmental regulations, differences in consumer tax rates, obstacles and costs related to the interpretation of provisions, and currency manipulation, meaning barriers related to the undervaluation of exporters' currencies. It should also be mentioned that certain instruments, such as trade regulations or consumer tax rates, fall within the exclusive competence of individual countries and are applied in a non-discriminatory manner, and most economists believe that the long-term trade deficit has macroeconomic roots.

The reciprocal tariffs thus calculated were to be imposed on the US's main trading partners. For example, the levels of reciprocal tariffs were as follows: Canada and China – 34 per cent; the European Union – 30 per cent; India – 26 per cent; Indonesia – 32 per cent; Japan

1.3. Amerykańskie cła wzajemne

Na początku czerwca 2025 roku United States Trade Representative (USTR, odpowiednik ministra handlu) wymienił wiele krajów, wobec których będą stosowane cła wzajemne. Wzór na obliczenie ceł wzajemnych opierał się na poziomie deficytu w handlu dwustronnym USA z wymienionymi krajami i był następujący (USTR 2025):

$$\Delta\tau_i = (x_i - m_i)/(\varepsilon * \phi * m_i),$$

gdzie ε=4, ϕ=0.25 (to cenowa elastyczność popytu na import, a to efekt wpływu ceł na ceny eksporterów), co oznacza, że w praktyce podwyżka cła (odzwierciedla udział deficytu handlowego USA w całkowitym eksporcie danego kraju do USA. Zdaniem administracji USA deficyt handlowy Stanów Zjednoczonych ma wiele przyczyn, ale głównymi czynnikami są fundamenty makroekonomiczne oraz polityki handlowe innych krajów dotyczące ceł i innych barier pozataryfowych. USTR wymienia tu bariery regulacyjne, regulacje środowiskowe, różnice w stawkach podatku konsumpcyjnego, przeszkody i koszty związane z interpretacją przepisów oraz manipulacje walutowe, tj. bariery związane z niedowartościowaniem walut eksporterów. Należy dodać, że niektóre instrumenty, takie jak regulacje handlowe czy stawki podatku konsumpcyjnego leżą w wyłącznej kompetencji poszczególnych krajów i są stosowane w sposób niedyskryminacyjny, a większość ekonomistów uważa, że długookresowy deficyt handlowy ma podstawy makroekonomiczne.

Tak wyliczone cła wzajemne miały zostać nałożone na głównych partnerów handlowych USA. I tak przykładowo poziomy ceł wzajemnych były następujące: Kanada i Chiny – 34 proc., Unia Europejska – 30 proc., Indie – 26 proc., Indonezja – 32 proc., Japonia – 24 proc., Ko-

– 24 per cent; South Korea – 25 per cent; and Malaysia – 24 per cent. Such tariffs were also to be introduced on imports into the United States from Mexico, Saudi Arabia, South Africa, Switzerland, Taiwan, Thailand, Türkiye, the United Kingdom and Vietnam. The countries subject to the reciprocal tariffs account for 88 per cent of total trade in goods with the United States.

The threat of reciprocal tariffs was meant to act as a powerful incentive for countries running export surpluses to commence bilateral negotiations with the United States. And that is exactly what happened: countries for which the large US market was crucial entered bilateral talks. Such negotiations reflect the economic position of the countries involved and are not rules-based, as is the case with multilateral negotiations under GATT/WTO. Most of the above-mentioned developed countries concluded their negotiations with the United States, accepting bilateral tariffs higher than the bound tariffs but lower than the reciprocal tariffs. Such was also the case with the European Union.

The US agreement reached with the European Union had a number of features (EC/KE 2025). It was established that US tariffs would be set at 15 per cent for almost all imports from the EU that were subject to reciprocal tariffs (with the exception of those cases where the US MFN tariff exceeded 15 per cent). This level is higher than the average rate of bound tariffs under the WTO, but lower than the reciprocal tariffs declared earlier by the president's administration (30 per cent). The 15 per cent ceiling tariffs also applies to passenger cars and their parts (which were to be subject to a 25 per cent rate) and to any potential future tariffs on pharmaceutical products and semiconductors. These tariffs are of crucial importance to large European companies. US tariffs on EU aircraft and their parts will be maintained at pre-January 2025 levels. Both sides will set tariff quotas for EU exports of steel, aluminium and copper at historical levels, reducing the 50 per cent tariff currently (October 2025) in force.

The EU, in turn, will reduce tariffs on non-agricultural goods imported from the US to zero (average bound rates currently stand at 3.7 per cent). For agricultural goods, the EU will ensure better market access for limited quantities of US fishery products and for non-

rea Południowa – 25 proc., Malezja – 24 proc. Takie cła miały być wprowadzone także w amerykańskim imporcie z Meksyku, Arabii Saudyjskiej, Republiki Południowej Afryki, Szwajcarii, Tajwanu, Tajlandii, Turcji, Wielkiej Brytanii i Wietnamu. Kraje, na które miały być nałożone cła wzajemne odpowiadają za 88 proc. całkowitego handlu towarami ze Stanami Zjednoczonymi.

Groźba wprowadzenia ceł wzajemnych miała stanowić dla krajów mających nadwyżkę eksportową silny bodziec do rozpoczęcia negocjacji dwustronnych ze Stanami Zjednoczonymi. I tak rzeczywiście się stało: kraje, dla których duży rynek amerykański ma kluczowe znaczenie podjęły rozmowy dwustronne. Negocjacje takie odzwierciedlają pozycję ekonomiczną krajów i nie są oparte na regułach, tak jak to ma miejsce w przypadku negocjacji wielostronnych w GATT/WTO. Większość wyżej wymienionych krajów rozwiniętych zakończyła negocjacje ze Stanami, akceptując cła bilateralne wyższe niż związane oraz niższe niż cła wzajemne. Tak też się stało w przypadku Unii Europejskiej.

Porozumienie USA zawarte z Unią Europejską miało następujące cechy (EC/KE 2025). Ustalono, że cła amerykańskie będą na poziomie 15 proc. dla prawie całego importu z UE, który podlegał cłom wzajemnym (z wyjątkiem przypadków, gdy amerykańska taryfa KNU przekracza 15 proc.). Jest to poziom wyższy od średniej ceł związanych w WTO, ale niższy od zadeklarowanych wcześniej przez administrację prezydenta ceł wzajemnych (30 proc.). Pułap 15 proc. ceł ad valorem ma również zastosowanie do samochodów osobowych i ich części (które miały podlegać stawce 25 proc.) oraz do wszelkich potencjalnych przyszłych ceł na produkty farmaceutyczne i półprzewodniki. Cła te mają kluczowe znaczenie dla dużych firm europejskich. Amerykańskie cła na unijne samoloty i ich części **będą na** poziomie sprzed stycznia 2025 roku. Obie strony ustalą kontyngenty taryfowe na eksport z UE stali, aluminium i miedzi na poziomie historycznym, obniżając stosowane obecnie (październik 2025 r.) 50 proc. cła.

Natomiast UE obniży do zera cła na artykuły nierolnicze importowane z USA (średnie cła związane są obecnie na poziomie 3,7 proc.). W przypadku artykułów rolnych UE zapewni lepszy dostęp do rynku dla ograniczonych ilości amerykańskich produktów rybołówstwa oraz dla

Table 2. Importance of exports to the US for five selected EU countries, 2020
Tabela 2. Znaczenie eksportu do USA dla wybranych pięciu krajów UE, rok 2020

	per cent of total exports / proc. eksportu ogółem					per cent of value-added exports / proc. eksportowanej wartości dodanej					per cent of total value added / proc. całkowitej wartości dodanej				
Country / Kraj	CZE	DEU	HUN	POL	SVK	CZE	DEU	HUN	POL	SVK	CZE	DEU	HUN	POL	SVK
Total / Ogółem	3	9	5	4	6	6	12	8	6	7	2	3	3	2	3
Manufacturing / Przetwórstwo przemysłowe	3	9	5	3	8	6	12	8	6	9	4	6	6	4	7
Food products, beverages and tobacco / Żywność, napoje, tytoń	1	3	1	3	0	3	5	3	4	1	1	1	1	1	0
Textiles and leather / Tekstylia, skóry	4	5	5	2	3	6	8	7	4	5	3	2	4	2	2
Wood and wood products / Wyroby z drewna	2	8	2	2	1	5	12	5	5	4	4	5	3	3	3
Paper products and printing / Papier i druk	2	6	2	2	1	5	10	5	5	4	4	5	3	3	3
Fuels / Paliwa	1	3	1	1	0	5	9	5	5	4	2	4	2	2	2
Chemicals / Chemikalia	5	14	4	2	1	8	16	6	5	5	4	10	5	3	4
Rubber and plastics / Guma, plastik	4	5	3	2	5	7	10	7	5	9	6	5	6	4	8
Non-metallic mineral products / Mineralny	3	6	3	3	3	5	10	6	6	5	3	3	3	3	3
Metals / Metale	3	6	1	2	1	7	11	7	7	7	6	8	6	6	6
Fabricated metal products / Wyr. z metali	4	6	4	3	2	7	10	8	6	8	5	5	6	4	6
Machinery and equipment / Urządzenia	4	7	7	4	3	7	11	10	7	7	5	6	9	5	5
Motor vehicles / Pojazdy	1	9	6	2	12	4	12	9	5	14	3	7	9	4	13
Other transport equipment / Poz. transport	3	7	1	14	0	5	9	4	14	3	3	5	2	10	1
Other manufacturing / Poz. przetwórstwo	4	8	5	5	3	6	11	7	6	6	3	4	4	3	3

Source: OECD TiVA / Źródło: OECD TiVA

sensitive[1] US agricultural products with a total value of EUR 7.5 billion (soya oil, seeds for planting, grains and nuts, tomato ketchup, cocoa and biscuits). In addition, the EU is to aim to reduce the restrictiveness of non-tariff barriers through collaboration in the setting of standards concerning automobiles, as well as sanitary and phytosanitary standards, and also by facilitating the mutual recognition of conformity assessments in other sectors of industry. To summarise, the agreement liber-

1 Non-sensitive products are those whose importation does not create competition for EU production.

niewrażliwych[1] amerykańskich produktów rolnych o wartości 7,5 mld euro (olej sojowy, nasiona do sadzenia, ziarna czy orzechy, ketchup pomidorowy, kakao i herbatniki). Poza tym UE ma dążyć do zmniejszenia restrykcyjności barier pozataryfowych poprzez współpracę w zakresie określenia norm dotyczących samochodów oraz norm sanitarnych i fito-sanitarnych, a także poprzez ułatwienie wzajemnego uznawania ocen zgodności z normami w innych sektorach przemysłu. Podsumowując, zawarte

1 Niewrażliwe produkty to takie, których import nie stwarza konkurencji dla produkcji unijnej.

alises access to the European market and accepts the increase in US tariffs above bound rates while keeping them significantly below reciprocal tariffs. It is not less favourable than other agreements concluded by developed countries and the United States following the latter's introduction of reciprocal tariffs.

It should be noted that the changes to tariff rates are of greater significance for those EU countries for which exports to the US are of major importance (for example, Germany), and of lesser significance for CEE countries, which are less dependent on such exports. Table 2 shows the importance of the US market for gross exports, value-added exports, and total value added (approximately as a percentage of GDP generated in a given sector) for Poland, Czechia, Germany, Hungary and Slovakia.

Of these countries, Germany has the highest share of exports going to the US (9 per cent); for the CEE countries, this figure is significantly lower. The sectors most involved in trade with the US are in advanced manufacturing (motor vehicles, machinery and equipment) and the sectors supporting them (metals and fabricated metal products). It is worth noting, however, that, due to exports of intermediate goods to Germany and other western EU countries, the US's share in value-added exports from CEE countries is most probably greater than is reflected by their standard representation in gross exports. This is especially evident in the case of Slovakia and Czechia, particularly in such sectors as motor vehicles, and other transport equipment. One could therefore conclude that the countries of Central and Eastern Europe often export goods indirectly to the US market, for example, through the export of semi-finished products or car parts to the German market within global value chains (GVCs). When these flows are taken into account, it becomes clear that the importance of the US economy for Germany is of a similar magnitude to its importance for the CEE countries.

1.4. Scenarios for the economic impact of US tariffs

In this section, we analyse scenarios reflecting the situation as it stood in mid-September 2025, when the bilateral agreement between the US and the EU, and between the US and other countries, had already been

porozumienie liberalizuje dostęp do rynku europejskiego i akceptuje podniesienie ceł amerykańskich powyżej stawek związanych, ale wyraźnie poniżej ceł wzajemnych. Nie jest ono mniej korzystne od innych porozumień zawartych przez kraje rozwinięte i Stany Zjednoczone po wprowadzeniu przez USA ceł wzajemnych.

Trzeba zauważyć, że wprowadzone zmiany stawek celnych mają większe znaczenie dla tych krajów UE, dla których eksport do USA ma duże znaczenie (np. Niemcy), a mniejsze dla krajów EŚW, które są mniej uzależnione od tego eksportu. Tabela 2 pokazuje znaczenie rynku amerykańskiego dla eksportu brutto, eksportu wartości dodanej i całkowitej wartości dodanej (w przybliżeniu procent PKB wytwarzanego w danym sektorze) dla Polski, Czech, Niemiec, Węgier i Słowacji.

Największy udział eksportu do USA (9 proc.) mają Niemcy; w przypadku krajów EŚW jest on wyraźnie niższy. Najbardziej zaangażowane w handel z USA są zaawansowane sektory przemysłu (pojazdy, maszyny i urządzenia) oraz sektory je wspierające (metale i wyroby z metali). Warto zauważyć, że ze względu na eksport towarów pośrednich do Niemiec i innych krajów zachodniej UE, udział USA w eksporcie wartości dodanej dla krajów EŚW jest zapewne większy niż ma to miejsce w przypadku standardowego ich ujęcia w eksporcie brutto. Jest to widoczne zwłaszcza w przypadku Słowacji i Czech, szczególnie w takich sektorach, jak pojazdy i inne środki transportu. Można zatem sądzić, że kraje EŚW często eksportują dobra na rynek amerykański pośrednio, np. poprzez eksport półfabrykatów czy części samochodowych na rynek niemiecki w ramach globalnych łańcuchów wartości (GVC). Uwzględniając te przepływy, trzeba dojść do wniosku, że znaczenie gospodarki amerykańskiej dla Niemiec jest podobnego rzędu, jak dla krajów EŚW.

1.4. Scenariusze ekonomicznych skutków ceł wprowadzonych przez USA

W tym punkcie analizujemy scenariusze odzwierciedlające sytuację z połowy września 2025 r., kiedy podpisano już szereg porozumień dwustronnych między USA z UE i innymi krajami. Jednak chcemy zastrzec, w dal-

signed. However, an important caveat is that a great deal of uncertainty remains regarding the interpretation of these agreements.

We make an important distinction in our analysis. US reciprocal tariffs are imposed on top of existing MFN tariffs. By contrast, the tariff rates set out in agreements with the EU, Japan, South Korea and the United Kingdom constitute an upper limit on the tariffs, which makes them clearly preferable to the reciprocal rates.

Our simulations are based primarily on information from the study by Lowell et al. (2025). Our scenarios do not take into account any retaliatory measures (retaliatory tariffs) on the part of the EU or other countries. We consider two basic scenarios: (i) the *current scenario*, with tariffs as of September 2025, and (ii) the *reciprocal scenario*, which reflects US tariff levels in force from April 2025, together with subsequent changes, up to 1 August 2025.

The current scenario takes tariffs as of the end of September 2025. These reflect the agreement negotiated between the EU and the US, under which maximum US tariffs are set at 15 per cent, while the EU eliminates tariffs on industrial goods imported from the US. The simulation also reflects US agreements concluded with the United Kingdom, Japan, South Korea, Vietnam and the Philippines. US tariffs imposed on goods imported from Canada and Mexico stand at 25 per cent, and on goods from China – 20 per cent. US reciprocal tariffs apply to all other countries. We also take into account the sectoral exceptions introduced. Tariffs on motor vehicles and their parts stand at 25 per cent, and on steel, aluminium and non-ferrous metals – 50 per cent.

The second simulation, the reciprocal scenario, describes the levels of US tariffs in force from April 2025, with subsequent changes, but prior to the agreements of August 2025. For the countries analysed, the tariffs are as follows: EU – 30 per cent; China – 34 per cent; Canada and Mexico, Japan and South Korea, EFTA, the rest of Europe, MENA countries, and Africa – 25 per cent; India – 26 per cent; Vietnam – 46 per cent; the rest of Asia – 28.5 per cent; Brazil – 50 per cent; and the rest of Latin America – 10 per cent. In addition, tariffs

szym ciągu utrzymuje się dużo niepewności jeśli chodzi o interpretacje tych porozumień.

W naszej analizie wprowadzamy istotne rozróżnienie. Amerykańskie cła wzajemne są nakładane na istniejące cła KNU. Natomiast stawka celna w porozumieniach z UE, Japonią, Koreą Płd. oraz Wlk. Brytanią stanowi górny limit ceł, co daje wyraźną preferencję w stosunku do wprowadzanych stawek wzajemnych.

W naszych symulacjach opieramy się przede wszystkim na informacjach z pracy Lowella i in. (2025). Nasze scenariusze nie uwzględniają żadnych elementów odwetu (ceł retaliacyjnych) ze strony UE czy innych państw. Rozpatrujemy dwa podstawowe scenariusze: (i) scenariusz bieżący (*current scenario*) obejmuje taryfy według stanu z września 2025 oraz (ii) scenariusz wzajemny (*reciprocal scenario*), który odzwierciedla poziomy ceł amerykańskich obowiązujące od kwietnia 2025, wraz z późniejszymi zmianami, ale do 1 sierpnia 2025 roku.

Scenariusz bieżący obejmuje taryfy według stanu z końca września 2025. Odzwierciedlają one wynegocjowane porozumienie między UE a USA, czyli maksymalne cła amerykańskiej są na poziomie 15 proc., a Unia eliminuje cła na towary przemysłowe importowane z USA. Symulacja odzwierciedla również amerykańskie umowy zawarte z Wielką Brytanią, Japonią, Koreą Płd., Wietnamem i Filipinami. Cła amerykańskie nałożone na towary importowane z Kanady i Meksyku są na poziomie 25 proc., a na towary z Chin na poziomie 20 proc. W stosunku do pozostałych krajów obowiązują amerykańskie cła wzajemne. Uwzględniamy również wprowadzone wyjątki sektorowe. Cła na pojazdy silnikowe i ich części wynoszą 25 proc., na stal oraz na aluminium i metale nieżelazne 50 proc.

Druga symulacja czyli scenariusz wzajemny opisuje poziomy ceł amerykańskich obowiązujące od kwietnia 2025, ze zmianami, ale przed porozumieniami z sierpnia 2025 roku. Cła dla analizowanych krajów są następujące: UE 30 proc., Chiny 34 proc., Kanada i Meksyk, Japonia i Korea Płd., EFTA, reszta Europy, kraje MENA, Afryka – 25 proc., Indie 26 proc., Wietnam 46 proc., reszta Azji 28,5 proc., Brazylia 50 proc., a pozostałe kraje Ameryki Łacińskiej 10 proc. Ponadto cła wobec Australii i Oceanii wynoszą 10 proc. i wobec reszta

for Australia and Oceania are 10 per cent, with the same rate applying to the rest of the world. Sectoral exceptions, as in the first scenario, cover motor vehicles, steel and aluminium.

We used the GTAP general equilibrium model for the simulations, using the latest GTAP 11c database. This model has the following assumptions: (i) constant supply of factors of production; (ii) factors are mobile across sectors (with the exception of immobility in land and natural resources); (iii) prices and wages are flexible; (iv) international investment flows are determined by the rates of return on capital. We used customs tariffs in force up to 2024 and contained in the WITS TRAINS database for the simulation. This database was also used to aggregate data when calculating average applied tariff rates.

The results of the simulations presented below reflect so-called comparative statics, that is, new equilibrium states (levels) of the analysed economic variables relative to the baseline scenario, namely the 2024 situation without the additional US tariffs. Furthermore, in the simulations we distinguish between a short-run (SR) variant and a quasi long-run (LR) variant, in which there is additional capital (de-)accumulation associated with changes in investment activity.

świata również tyle. Wyjątki sektorowe, podobnie jak w pierwszym scenariuszu, obejmują pojazdy, stal, aluminium.

Do przeprowadzenia symulacji wykorzystaliśmy model równowagi ogólnej GTAP, używając najnowszą bazę danych GTAP 11c. W modelu zakłada się, że występuje: (i) stała podaż czynników produkcji, (ii) czynniki są mobilne w różnych sektorach (z wyjątkiem braku mobilności w gospodarce gruntami i zasobami naturalnymi), (iii) ceny i płace są elastyczne, (iv) międzynarodowe przepływy inwestycyjne są determinowane przez stopy zwrotu z kapitału. Do przeprowadzenia symulacji wykorzystaliśmy taryfy celne obowiązujące do 2024 roku i zawarte w bazie danych WITS TRAINS. Baza ta posłużyła również do agregacji danych przy obliczaniu średnich stosowanych (*applied*) taryf celnych.

Prezentowane poniżej wyniki symulacji odzwierciedlają tzw. statykę komparatywną, czyli nowe stany równowagi (poziomy) analizowanych zmiennych ekonomicznych w stosunku do scenariusza bazowego, czyli stanu z 2024 roku bez dodatkowych ceł amerykańskich. Ponadto w symulacjach rozróżniamy wariant krótkookresowy (SR: *short run*) oraz wariant quasi długookresowy (*LR: long run*), w którym występuje dodatkowa (de/a)kumulacja kapitału związana ze zmianami działalności inwestycyjnej.

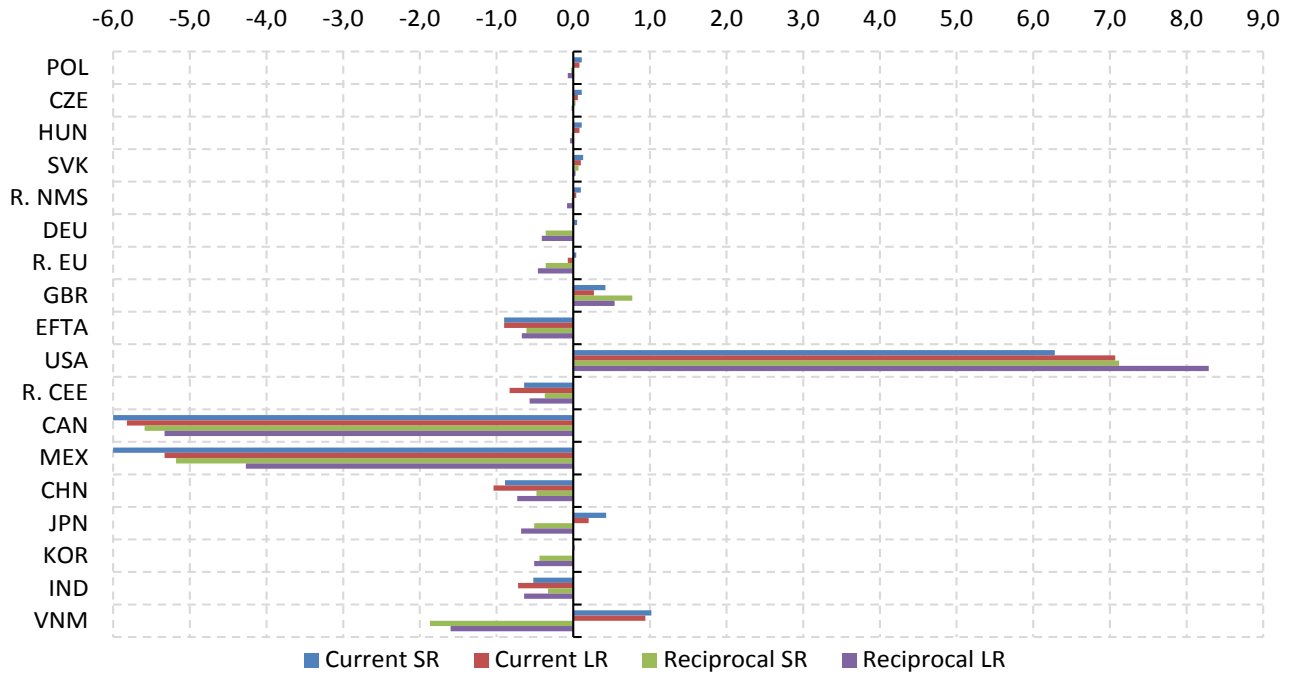
1.5. Simulation results

According to theory and certain empirical studies, an increase in US import tariffs could trigger a drop in prices charged by exporters from the rest of the world. This is because the US possesses significant market power in global trade (see earlier explanations: producers from the rest of the world "pay" part of the tariff by reducing their prices). This means that the ratio of US export prices to import prices (terms of trade = TOT) may improve (see Figure 2). An improvement in the US's TOT results in an increase in purchasing power (as foreign goods become relatively cheaper than domestic goods), which alleviates the negative consequences of tariffs for welfare in this country. In the light of the simulation conducted here, the US's terms of trade may improve by 6–7 per cent (depending on the scenario). The effects of the change in TOT vary geographically: they

1.5. Wyniki symulacji

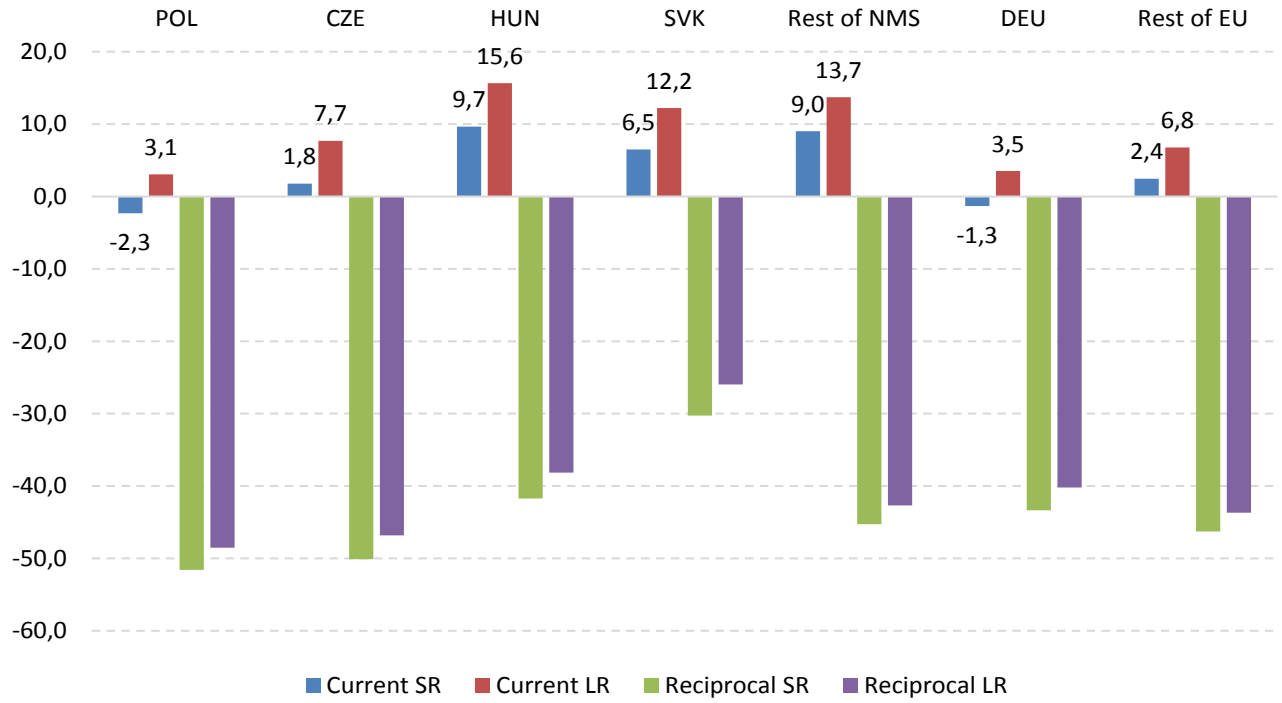
W świetle teorii i niektórych badań empirycznych, podniesienie ceł importowych przez Stany Zjednoczone może wywołać spadek cen eksporterów z reszty świata. Jest tak dlatego, że USA posiadają znaczącą siłę na rynkach światowych (por. wcześniejsze wyjaśnienia: producenci z reszty świata „płacą" część cła obniżając swoje ceny). Oznacza to, że relacje cen eksportowych do importowych w USA (*terms of trade = TOT*) mogą się poprawić (por. wykres 2). Poprawa TOT USA powoduje, że rośnie zdolność zakupowa (towary zagraniczne stają się względnie tańsze wobec krajowych), co łagodzi negatywne skutki ceł dla dobrobytu w tym kraju. W świetle przeprowadzonej symulacji, *terms of trade* USA mogą poprawić się o 6-7 proc. (w zależności od scenariusza). Efekty zmiany TOT są zróżnicowane geograficznie: mogą się one tylko minimalnie zmienić w przy-

Figure 2. Simulated changes in terms of trade in selected countries (in per cent)
Wykres 2. Symulowane zmiany terms of trade w wybranych krajach (w proc.)



Source: Own calculations. / Źródło: Obliczenia własne.

Figure 3: Simulated changes in total exports of goods to the United States (in per cent)
Wykres 3: Symulowane zmiany całkowitego eksportu dóbr do Stanów Zjednoczonych (w proc.)



Source: Own calculations / Źródło: Obliczenia własne

may change only minimally in the case of the EU, including CEE countries. This is because the price reduction mainly affects goods exported from other countries that are highly dependent on the US market and for which the US has significantly raised import tariffs (such as Mexico, where the deterioration in terms of trade could be in the region of 6 per cent).

For many countries, the changes in US tariffs may trigger significant changes, mainly in exports to the US. We show the potential changes in trade flows in Figure 3. These results demonstrate that, contrary to simple intuition, in the current scenario, Poland's exports to the United States may increase slightly, while the increase may be somewhat more pronounced for the other CEE countries. This seemingly paradoxical outcome is due to the structure of relative tariffs taken into account in the simulation. Namely, the US tariffs on goods originating from the EU are relatively lower than the tariffs imposed on other competitors, especially on Chinese goods, which means that the competitiveness of goods from the EU – compared to goods from other trading partners on the US market – increases in relative terms. Moreover, the improvement in terms of trade in the US mitigates the effect of rising consumer prices. In this (current) scenario, there is also some growth (of 2–6 per cent) in trade in services, due to the barriers affecting such trade remaining unchanged.

The imposition of reciprocal tariffs, meaning much higher import tariffs in the US, would reduce exports from EU countries by approximately 50 per cent, which would mean a major collapse in international trade, in particular in sectors with the greatest exposure to the US market.

The estimated changes in exports to the US affect the total exports from CEE countries. We show them for four scenario variants in Figure 4. It should be noted that for both variants of the current scenario, short- and long-run, the total changes in exports are positive due to the beneficial effect of relatively low protectionism towards the EU. The growth in trade with the US entails a small drop in exports to other countries. In the second scenario, featuring reciprocal tariffs, the changes are negative for both variants (SR and LR), and greater in countries of the old European Union (EU–14) than

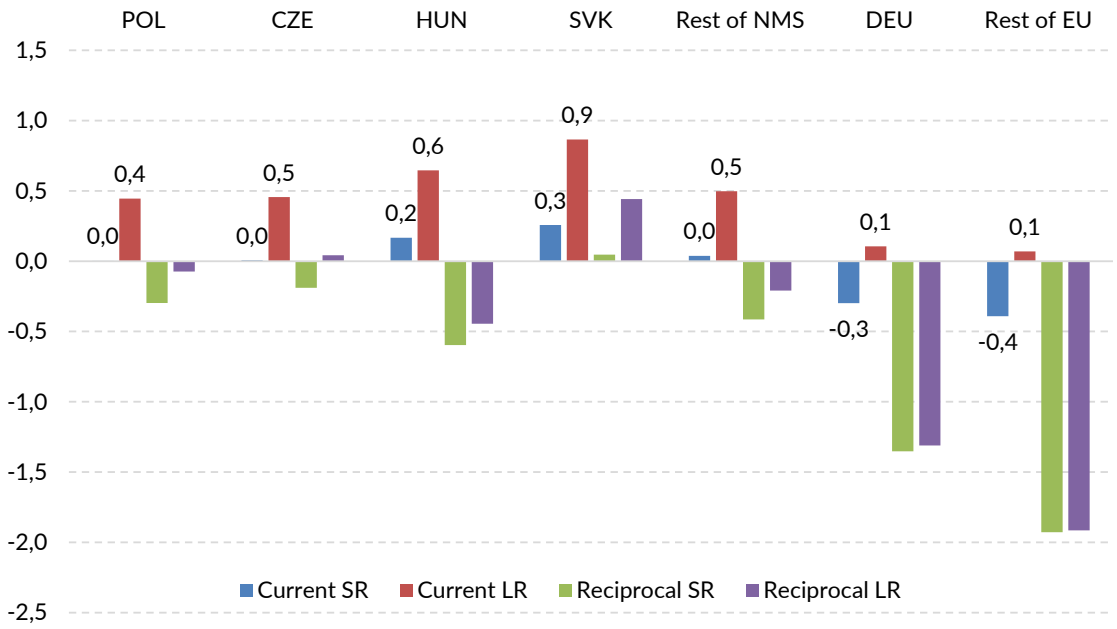
padku krajów UE, w tym również krajów EŚW. Wynika to z faktu, że obniżka cen dotyczy głównie towarów eksportowanych z innych krajów, silnie uzależnionych od rynku amerykańskiego, wobec których Stany znacznie podniosły cła importowe (takich jak Meksyk, gdzie pogorszenie *terms of trade* może być rzędu 6 proc.).

Zmiany ceł amerykańskich dla wielu krajów mogą wywołać duże zmiany głównie w eksporcie do USA. Potencjalne zmiany w strumieniach handlu pokazujemy na wykresie 3. Wyniki te dowodzą, że wbrew prostej intuicji, w scenariuszu bieżącym eksport Polski do Stanów Zjednoczonych może nieznacznie wzrosnąć i nieco wyraźniej zwiększyć się w przypadku pozostałych krajów EŚW. Ten pozornie paradoksalny rezultat wynika ze struktury względnych ceł uwzględnionej w przeprowadzonej symulacji. Mianowicie, cła amerykańskie na towary pochodzące z UE są względnie niższe w porównaniu do ceł nakładanych na innych konkurentów, zwłaszcza na towary chińskie, co oznacza, że konkurencyjność dóbr z UE w stosunku do dóbr pochodzących od innych partnerów handlowych na rynku amerykańskim rośnie w wyrażeniu relatywnym. Dodatkowo, poprawa *terms of trade* w USA łagodzi efekt wzrostu cen konsumenta. W tym (bieżącym) scenariuszu następuje również pewien (2-6 proc.) wzrost handlu usługami, ze względu na to, że bariery w tymże handlu pozostają na niezmienionym poziomie.

Wprowadzenie ceł wzajemnych, oznaczające znacznie wyższe stawki importowe w USA, zmniejszyłoby eksport krajów UE o około 50 proc., co oznaczałaby głębokie załamanie handlu międzynarodowego, w szczególności w sektorach o największej ekspozycji na rynek amerykański.

Szacowane zmiany w eksporcie do USA wpływają na całkowity eksport krajów EŚW. Pokazujemy je dla czterech scenariuszy na wykresie 4. Trzeba zauważyć, że całkowite zmiany eksportu dla scenariusza bieżącego w obu wariantach: krótko- i długookresowego są dodatnie i jest tak ze względu na korzystny efekt relatywnie niskiej protekcji wobec UE. Wzrost handlu z USA wiąże się z niewielkim spadkiem eksportu do innych krajów. W drugim scenariuszu czyli ceł wzajemnych zmiany są ujemne dla obu wariantów (SR i LR) i większe w krajach starej Unii (UE-14) niż w nowych krajach członkowskich

Figure 4: Changes in total exports of the countries analysed (in per cent)
Wykres 4: Zmiany eksportu ogółem badanych krajów (w proc.)



Source: Own calculations. / Źródło: Obliczenia własne.

in new EU Member States (NMS) due to their greater involvement in trade with the US. The increase in US protectionism, in turn, results in a slight growth in the EU's trade with the rest of the world.

Estimated changes in production in Poland (Figure 5) reflect the changes in trade in both variants of the current scenario – the short run and the long run. The significant growth in production in advanced industrial sectors (electronics, motor vehicles) is driven mainly by the relatively low level of protectionism on motor vehicles and their parts (15 per cent) compared to certain other countries, in particular China. Although the level of protectionism remains high in the case of steel – at 50 per cent – there is no distinct drop in production; the effects of the tariff are mitigated by growth in demand from other sectors using steel. There may be a relatively small drop in production in certain labour-intensive sectors of production (textiles and food products). Production increases in the long run are greater than in the short run.

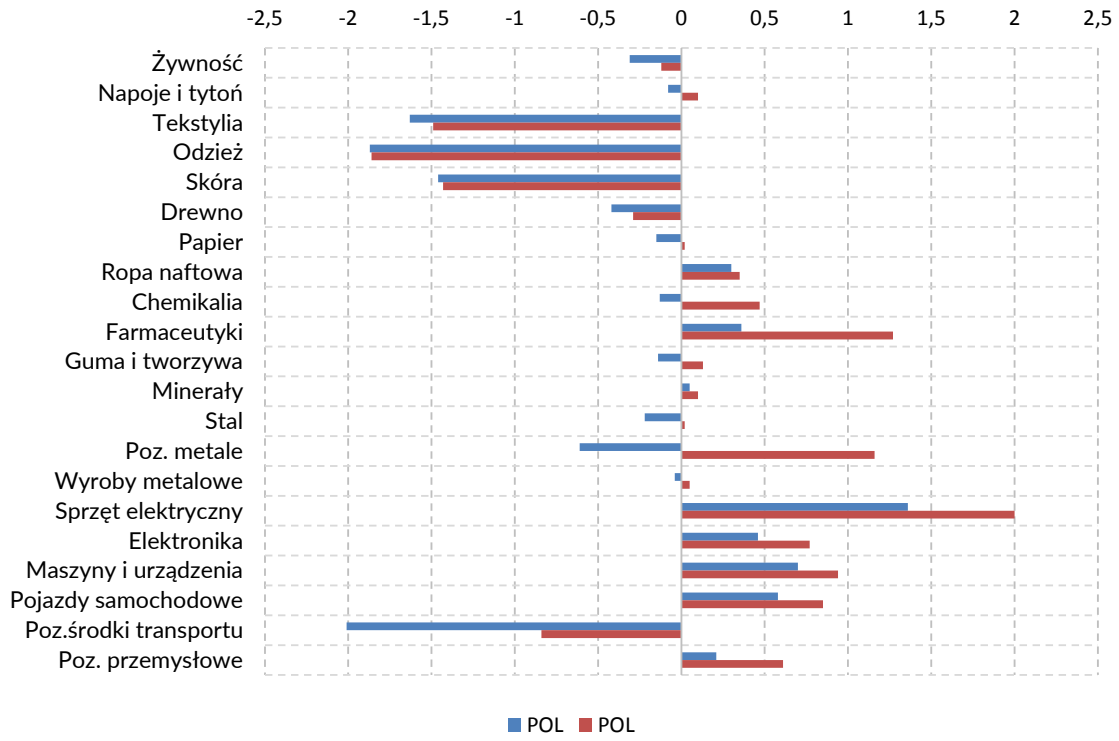
An assessment of the simulated changes suggests that the macroeconomic effects (changes in real GDP) of the increase in US protectionism towards the EU (Figure 6)

UE (NMS) ze względu na ich większe zaangażowanie w handel z USA. Wzrost protekcji w USA powoduje z kolei niewielki wzrost handlu z UE i resztą świata.

Szacowane zmiany produkcji w Polsce (wykres 5) odzwierciedlają zmiany handlu w scenariuszu bieżącym w dwóch jego wersjach: krótko i długookresowym. Na znaczący wzrost produkcji zawansowanych sektorów przemysłowych (elektronika, pojazdy samochodowe) wpływa przede wszystkim względnie niski poziom protekcji na samochody i części (15 proc.) w stosunku do niektórych innych krajów, w szczególności Chin. Natomiast w przypadku stali nie występuje wyraźny spadek produkcji, choć poziom protekcji pozostaje wysoki (50 proc.), ale jego efekt łagodzi wzrost popytu z innych sektorów wykorzystujących stal. Relatywnie niewielki spadek produkcji może wystąpić w niektórych praco-intensywnych sektorach produkcji (tekstylia, produkty żywnościowe). Przyrosty produkcji w długim okresie (LR) są większe niż w krótkim.

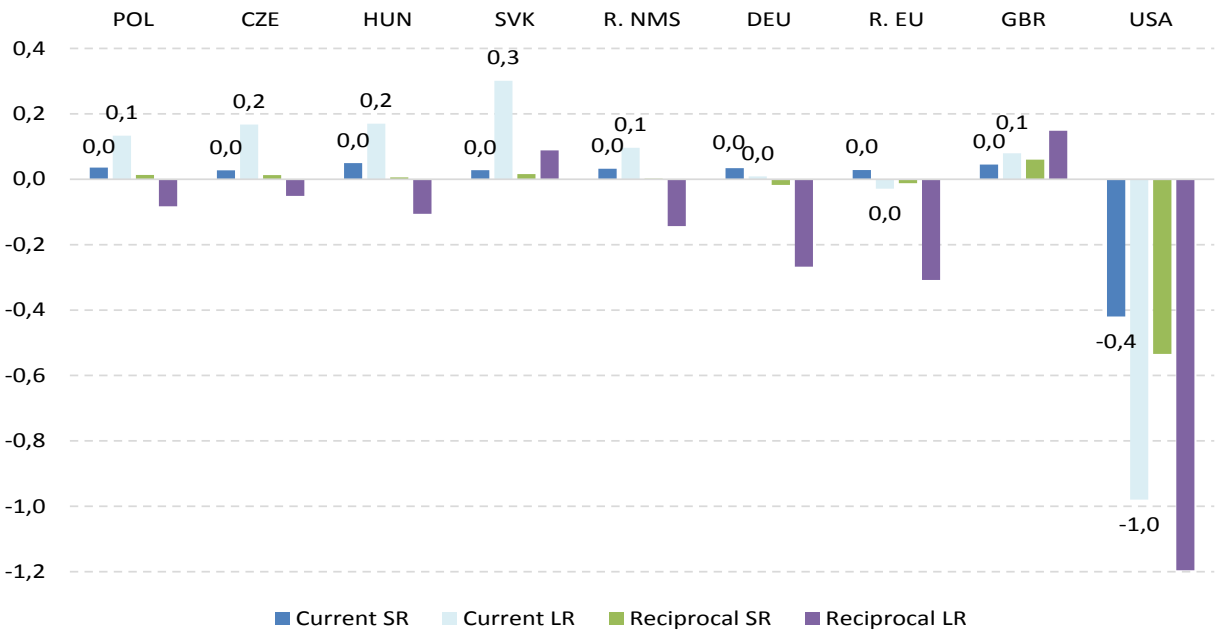
Oceniając symulowane zmiany można ocenić, że efekty makroekonomiczne (zmiany realnego PKB) wzrostu amerykańskiej protekcji dla UE (wykres 6) są relatywnie

Figure 5. Changes in production volume in Poland (in per cent) in two current scenario variants (SR and LR)
Wykres 5. Zmiany wielkości produkcji w Polsce (w proc.) w dwóch scenariuszach bieżących (SR i LR)



Source: Own calculations. / Źródło: Obliczenia własne.

Figure 6. Changes in real GDP (in per cent)
Wykres 6. Zmiany realnego PKB (w proc.)



Source: Own calculations. / Źródło: Obliczenia własne.

are relatively small and positive in the current scenario. In the reciprocal scenario, the changes in real GDP are negative, but also small. The decline in GDP and in the real value added of production is mitigated by growth in the production of services (and export thereof) and growth in exports to the rest of the world. The largest negative changes in GDP may occur in the United States.

niewielkie i dodatnie w scenariuszu bieżącym. W przypadku scenariusza wzajemnego zmiany realnego PKB są ujemne, ale również niewielkie. Spadek PKB i realnej wartości dodanej produkcji jest łagodzony przez wzrost produkcji usług (i ich eksportu) oraz wzrost eksportu do pozostałych krajów świata. Największe ujemne zmiany PKB mogą wystąpić w Stanach Zjednoczonych.

***

***

To conclude, we would like to reiterate that the scenarios presented in this chapter show simulated changes within the framework of so-called comparative statics resulting from the tariffs introduced. Actual changes in trade or production may be influenced by a whole range of other exogenous factors, such as changes in oil prices, armed conflicts, or changes in the monetary policy of the world's major economies. Our simulation was conducted under the *ceteris paribus* assumption, in other words, assuming that other factors remain constant. The results should therefore be understood as the effects of tariffs isolated from the impact of other factors.

Na zakończenie chcemy jeszcze raz przypomnieć, że przedstawione w tym rozdziale scenariusze pokazują symulowane zmiany w ramach tzw. statyki porównawczej skutków wprowadzonych ceł. Na rzeczywiste zmiany w handlu czy produkcji może oddziaływać cały szereg innych egzogenicznych czynników, takich jak zmiany cen ropy, konflikty zbrojne czy zmiany polityki pieniężnej głównych krajów świata. Nasza symulacja jest przeprowadzona przy założeniu *ceteris paribus*, czyli że inne czynniki pozostają niezmienne. Wyniki te należy zatem rozumieć jako efekty ceł wyizolowane od wpływu innych czynników.

References / Bibliography

Amiti M., Redding S.J., Weinstein D.E. (2020). "Who's Paying for the US Tariffs? A Longer-term Perspective", in: AEA Papers and Proceedings, Nashville: American Economic Association, Vol. 110, May, pp. 541–546.

Autor D., Beck A., Dorn D., Hanson G.H. (2024). *Help for the Heartland? The Employment and Electoral Effects of the Trump Tariffs in the United States*. Technical Report. National Bureau of Economic Research.

EC/KE (2025). European Commission – Questions & Answers: EU-US Trade Deal Explained, Brussels, 29 July, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/en/qanda_25_1930/QANDA_25_1930_EN.pdf

Fajgelbaum P.D., Goldberg P.K., Kennedy P.J., Khandelwal A.K. (2020). "The Return to Protectionism", *The Quarterly Journal of Economics*, 135, pp. 1–55.

Flaaen A., Pierce J. (2019). "Disentangling the Effects of the 2018-2019 Tariffs on a Globally Connected U.S. Manufacturing Sector", in: Finance and Economics Discussion Series 2019-086. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, https://doi.org/10.17016/FEDS.2019.086. (the newest online version from 2024: http://www.justinrpierce.com/index_files/flaaen_pierce_tariffs_manufacturing.pdf).

Krugman P.R., Obstelfd M., Melitz M.J. (2022). *International Economics. Theory and Policy*. XII edition, London: Pearson.

Lowell M. , Heeren P., Angotti J. , Rodriguez-Johnson L., Lowell K., Fisher C.E. (2025). *Trump 2.0 tariff tracker*, https://www.tradecomplianceresourcehub.com/2025/11/04/trump-2-0-tariff-tracker/WTO: Trade Policy Review: European Union 2023. https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp542_e.htm

York E., Durante A. (2025). Trump Tariffs: Tracking the Economic Impact of the Trump Trade War, Tax Foundation, pobrane 9 stycznia 2026: https://taxfoundation.org/research/all/federal/trump-tariffs-trade-war/

USTR (2025). Reciprocal Tariff Calculations: https://ustr.gov/sites/default/files/files/Issue_Areas/Presidential%20Tariff%20Action/Reciprocal%20Tariff%20Calculations.pdf

WITS Trains: https://wits.worldbank.org/

Jan Hagemejer, Jan Sadowski

Chapter 2. The significance of preferential trade agreements in V4 trade. Potential effects of the EU–Mercosur agreement

Rozdział 2. Znaczenie preferencyjnych porozumień handlowych w handlu krajów V4. Potencjalne efekty umowy UE–Mercosur

Introduction

Trade liberalisation through regional agreements constitutes one of the European Union's key economic strategies in response to global competition. Despite the spectacular increase in exports from the Visegrad Group (V4) countries – Czechia, Poland, Slovakia and Hungary – following their accession to the European Union, the share of exports to third countries remains low, although it has grown from 19 to 23 per cent over the last two decades. This is particularly important for long-term economic growth, as traditional drivers of growth in the countries of the old Union (EU-14) are reaching their limits. The rapid economic expansion of third countries, and in particular developing countries, is translating into their growing demand for goods and services. Exports to more geographically distant markets tend to deliver higher value added per unit of output, making entry into such markets economically justified.

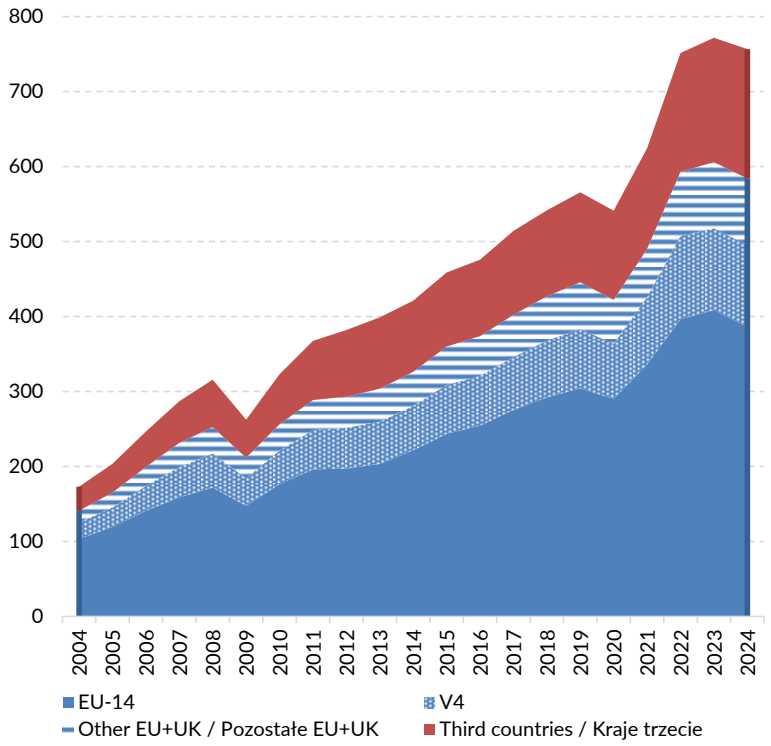
Following their accession to the European Union, the countries of the V4 experienced rapid growth in exports, although the share of third countries in their exports remains lower than could be expected in light of global trends. In 2024, the share of V4 exports to third countries was 23 per cent. It is worth noting that this was mainly due to the increase in the share accounted for by countries covered by regional agreements with the European Union (from 5 per cent in 2004 to 11 per cent in 2024). However, the main driver behind the growth in the value of exports from V4 countries was their expansion into the markets of the EU-14. For comparison, during this same period the EU-14 countries displayed a distinctly stronger orientation towards non-Union

Wprowadzenie

Liberalizacja handlu poprzez porozumienia regionalne stanowi jedną z kluczowych strategii ekonomicznych Unii Europejskiej w kontekście konkurencji globalnej. Pomimo spektakularnego wzrostu eksportu krajów Grupy Wyszehradzkiej – V4 (Czechy, Polska, Słowacja, Węgry) po przystąpieniu do Unii Europejskiej, udział krajów trzecich w eksporcie V4 pozostaje niski, choć przez ostatnie dwie dekady wzrósł z 19 proc. do 23 proc. Zjawisko to ma szczególne znaczenie dla długookresowego wzrostu gospodarczego, ponieważ tradycyjne czynniki wzrostu w krajach starej Unii (UE-14) wyczerpują swój dotychczasowy potencjał rozwojowy. Szybka ekspansja gospodarcza krajów trzecich, w szczególności krajów rozwijających się, przekłada się na ich rosnący popyt na dobra i usługi. Eksport na rynki bardziej odległe geograficznie cechuje się wyższą wartością dodaną na jednostkę produkcji, co czyni wejście na takie rynki ekonomicznie uzasadnionym.

Po akcesji do Unii Europejskiej państwa V4 doświadczyły dynamicznego wzrostu eksportu, jednak udział rynków trzecich w ich eksporcie pozostaje niższy niż można by oczekiwać, biorąc pod uwagę globalne trendy. W 2024 r. udział krajów trzecich w eksporcie V4 wynosił 23 proc. Warto zauważyć, że ta wartość wynikała głównie ze wzrostu udziału krajów objętych porozumieniami regionalnymi z Unią Europejską (z 5 proc. w 2004 r. do 11 proc. w 2024 r.). Głównym motorem wzrostu wartości eksportu krajów V4 była jednak ekspansja na rynki UE-14. Dla porównania, w tym samym okresie państwa UE-14 wykazywały wyraźnie silniejszą orientację na rynki pozaunijne. W okresie 2004–2024 udział krajów trzecich w eksporcie UE-14

Figure 1. Value of V4 exports to the EU and to third countries, 2004–2024 (EUR billion)
Wykres 1. Wartość eksportu krajów V4 do UE oraz krajów trzecich, 2004-2024 (mld EUR)



Source: own calculations based on BACI data. / Źródło: obliczenia własne na podstawie danych BACI.

Notes: Values given in per cent show the share of each aggregate in the total exports of goods from V4 countries. The aggregates EU-14, V4, and Other EU+UK together constitute the group of countries comprising the current EU-27 + UK. Third countries are all countries not included in the EU-27 + UK. /

Objaśnienia: Wielkości podane w proc. przedstawiają udział danego agregatu w całkowitym eksporcie dóbr krajów V4. Agregaty UE-14, V4, pozostałe UE+UK łącznie tworzą grupę państw wchodzących w skład obecnej UE-27 + UK. Kraje trzecie to pozostałe państwa spoza grupy państw UE-27 + UK.

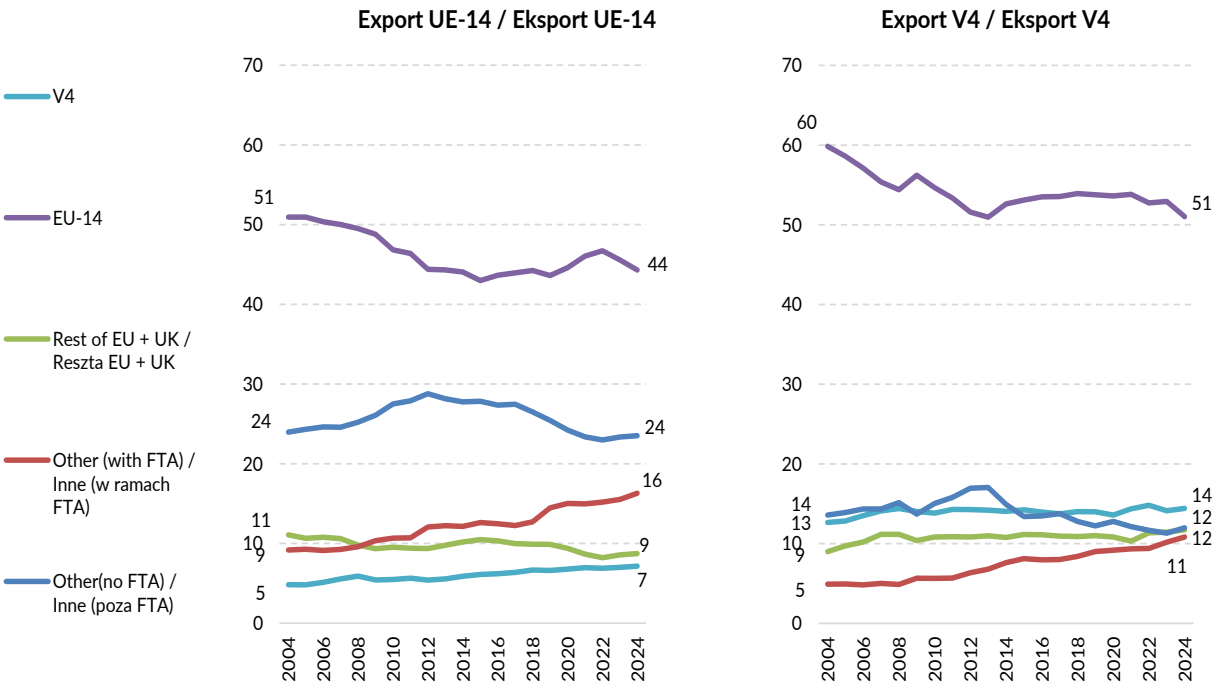
markets. From 2004 to 2024, the share of third countries in exports from the EU-14 (EU members before 2004, with the exception of the United Kingdom) rose from 33 per cent to 40 per cent, indicating a gradual intensification of trade beyond the Community's borders.

Regional Trade Agreements (RTAs) are an instrument for increasing access to third-country markets; in terms of trade, they can take various forms: from Free Trade Areas (FTAs), through more advanced agreements integrating services and regulatory frameworks (DCFTAs – Deep and Comprehensive Free Trade Agreements), to Economic Partnership Agreements (EPAs), which involve a more limited scope of trade liberalisation. The composition of exports from V4 countries and the countries of the EU-14 indicates that, although the majority of exports outside the EU go to countries with which there is no

(członków UE sprzed 2004 r., z wyłączeniem Wielkiej Brytanii) wzrósł z 33 proc. do 40 proc., wskazując na stopniową intensyfikację handlu poza granicami Wspólnoty.

Instrumentem umożliwiającym zwiększenie dostępu do rynków trzecich są porozumienia regionalne (RTA – regional trade agreements), które w wymiarze handlowym mogą przybierać różne formy: od stref wolnego handlu (FTA), poprzez porozumienia bardziej zaawansowane, integrujące usługi i regulacje (DCFTA – Deep and Comprehensive Free Trade Agreements), do porozumień o partnerstwie (EPA, economic partnership agreements) o ograniczonym zakresie liberalizacji handlu. Struktura eksportu krajów V4 oraz krajów UE-14 wskazuje, że choć większość eksportu poza UE trafia do krajów nieobjętych porozumieniami handlowymi, to

Figure 2. Breakdown of exports from V4 and EU-14 countries by destination (shares in per cent)
Wykres 2. Dekompozycja eksportu krajów V4 i UE-14 na poszczególne kierunki (udziały w proc.)



Source: own calculations based on BACI data. / Źródło: obliczenia własne na podstawie danych BACI.

Notes: Values given in per cent show the share of each aggregate in the total exports of goods from V4 countries. The aggregates EU-14, V4, and Other EU+UK together constitute the group of countries comprising the current EU-27 + UK. Third countries are all countries not included in the EU-27 + UK. /

Objaśnienia: Wielkości podane w proc. przedstawiają udział danego agregatu w całkowitym eksporcie dóbr krajów V4. Agregaty UE-14, V4, pozostałe UE+UK łącznie tworzą grupę państw wchodzących w skład obecnej UE-27 + UK. Kraje trzecie to pozostałe państwa spoza grupy państw UE-27 + UK.

trade agreement, the share of exports within broadly defined FTAs has increased significantly. There are two factors at play here: the inclusion of additional countries in such agreements, which increases the share in statistical terms, and the reduction of tariffs and other trade barriers, which increases trade flows within FTAs.

In the case of the V4 countries, which joined the EU in 2004, both effects may have been particularly strong. Before their accession, these countries already had free trade agreements with the EU, with other countries of Central and Eastern Europe (for example within CEFTA), with the Baltic countries (BAFTA), with members of EFTA, and also with selected third-country economies (such as Turkey, Israel and Ukraine). Thanks to these agreements, as Cieślik and Hagemejer (2011) demonstrate, the trade benefits were significant. However, accession

jednak udział eksportu w ramach szeroko pojętych FTA znacząco się zwiększał. Składają się na to dwa czynniki: objęcie nowych krajów porozumieniami, co zwiększa wspomniany udział w sensie statystycznym, oraz redukcja ceł i innych barier handlowych, co zwiększa przepływy handlowe w ramach FTA.

W przypadku krajów V4, które przystąpiły do UE w 2004 r., oba te efekty mogły być szczególnie silne. Już przed akcesją państwa te posiadały umowy o wolnym handlu z UE, z innymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej (m.in. w ramach CEFTA), z krajami bałtyckimi (BAFTA), z państwami EFTA, a także z wybranymi gospodarkami trzecimi (m.in. Turcją, Izraelem i Ukrainą). Dzięki tym umowom, jak pokazują Cieślik i Hagemejer (2011), korzyści handlowe były znaczące. Akcesja do UE oznaczała jednak dostęp do znacznie szerszej i bardziej

to the EU meant access to a significantly broader and more advanced network of trade agreements negotiated by the Community. As a result, alongside the very strong expansion of trade within the EU, there was also a clear increase in the share of trade with third countries covered by preferential arrangements. These agreements reduce the costs of market access and regulatory uncertainty through provisions on non-tariff measures (for example, cooperation in the area of standards and technical regulations included in some agreements).

In this chapter, we analyse the significance of the EU's preferential trade agreements for the expansion of V4 exports beyond the EU. We analyse the evolution and product composition of these countries' trade, and also discuss the effects of preferential trade agreements using a structural gravity model. Finally, based on the findings of a study by Hagemejer et al. (2025), we analyse the potential effects of the EU–Mercosur trade agreement (otherwise known as EUMETA) on international trade.

zaawansowanej sieci porozumień handlowych wynegocjowanych przez Wspólnotę. W rezultacie, obok bardzo silnej ekspansji handlu wewnątrzunijnego, wyraźnie wzrósł również udział handlu z krajami trzecimi objętymi preferencjami. Porozumienia te obniżają koszty dostępu do rynków i redukują niepewność regulacyjną poprzez ustalenia dotyczące środków pozataryfowych (np. porozumienia dotyczące współpracy w sprawie standardów i regulacji technicznych obecne w niektórych umowach).

W tym rozdziale analizujemy znaczenie preferencyjnych porozumień handlowych UE dla ekspansji eksportu krajów V4 poza UE. Analizujemy ewolucję i strukturę produktową handlu tych krajów, a także omawiamy efekty preferencyjnych porozumień handlowych przy użyciu strukturalnego modelu grawitacyjnego. Wreszcie, na podstawie wyników pracy Hagemejera i in. (2025) analizujemy możliwe efekty umowy handlowej EU-Mercosur (inaczej EUMETA) dla handlu międzynarodowego.

2.1. EU regional trade agreements

The European Union has concluded a number of regional trade agreements (RTAs). Some of them are classic FTAs; others, such as the agreements with Canada or selected Eastern Partnership countries, have introduced far-reaching liberalisation (DCFTAs), encompassing services, public procurement, non-tariff barriers, and – to a limited extent – labour mobility. There are also Economic Partnership Agreements (EPAs) with countries of Africa, the Caribbean and the Pacific, which place a greater emphasis on developmental cooperation and provide for asymmetrical tariff treatment.

The EU's preferential trade agreements are concluded in line with WTO principles, but as exceptions to the MFN (most favoured nation) clause under GATT Article XXIV (goods), GATS Article V (services), and the Enabling Clause (for preferential arrangements with developing countries, for example, certain aspects of EPAs or the GSP preference system), provided that they cover "substantially all trade", do not raise barriers against third countries, and are notified under the WTO transparency mechanism.

2.1. Porozumienia regionalne UE

Unia Europejska zawarła szereg porozumień regionalnych (RTA). Część z nich ma charakter klasycznych FTA. Inne, np. porozumienia z Kanadą czy wybranymi państwami Partnerstwa Wschodniego, wprowadziły głęboką liberalizację (DCFTA), obejmującą usługi, zamówienia publiczne, bariery pozataryfowe i — w ograniczonym zakresie — mobilność pracy. Istnieją także porozumienia o partnerstwie (EPA) z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku, które w większym stopniu akcentują współpracę rozwojową i przewidują asymetryczne traktowanie celne.

Preferencyjne porozumienia handlowe UE są zawierane w zgodzie z zasadami WTO, ale jako wyjątki od MFN (most favoured nation – klauzula najwyższego uprzywilejowania) na podstawie GATT art. XXIV (towary), GATS art. V (usługi) oraz Enabling Clause (dla układów preferencyjnych z krajami rozwijającymi się, np. wybrane elementy porozumień EPA czy system preferencji GSP), pod warunkiem, że obejmują „zasadniczo cały handel" („substantially all trade"), nie podnoszą barier wobec państw trzecich i są notyfikowane w ramach mechanizmu przejrzystości WTO.

Diagram 1. Preferential agreements concluded by the EU
Rysunek 1. Preferencyjne porozumienia zawarte przez UE

Source: own elaboration based on WTO (2023) / Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO (2023)

An analysis of EU tariffs in 2023 (WTO 2023) shows that in the EU's FTAs, tariffs are generally fully eliminated on industrial goods. In contrast, higher levels of tariff protection remain in place for imports of agricultural products and food, while a smaller percentage of tariff lines are duty-free. As a result, the benefits from the FTAs are particularly significant for industrial sectors, but are more selective in agricultural sectors, frequently dependent on tariff quotas or extended transition periods. Agricultural sectors tend to be the subject of the longest and most demanding negotiations. This is particularly the case for segments recognised as sensitive, due to the special status of agriculture in EU countries, to food security, and to the high level of protection and state intervention in the agricultural sector both in the EU and in partner countries.

Analiza stawek dla UE dla 2023 roku (WTO 2023) pokazuje, że w unijnych FTA cła na towary przemysłowe są zazwyczaj całkowicie znoszone. Z kolei w imporcie produktów rolnych i żywności utrzymuje się wyższe poziomy protekcji celnych oraz mniejszy odsetek pozycji, dla których import jest bezcłowy. W rezultacie korzyści z FTA są szczególnie istotne dla gałęzi przemysłowych, a w sektorach rolnych mają bardziej selektywny charakter, często uzależniony od kontyngentów taryfowych lub wydłużonych okresów przejściowych. To właśnie sektory rolne są zazwyczaj przedmiotem najdłuższych i najbardziej wymagających negocjacji. Dotyczy to w szczególności segmentów uznawanych za wrażliwe, co ma związek ze szczególną pozycją rolnictwa w krajach UE, z bezpieczeństwem żywnościowym oraz z wysokim poziomem protekcji i interwencji państwa w sektorze rolniczym zarówno w krajach UE, jak i w krajach partnerskich.

2.2. Structure of exports to FTA countries: V4 vs EU-14

The comparison of the export structure of V4 and EU-14 countries to partners covered by FTAs, presented in Figures 3 and 4, indicates above all a slightly different set of main export destinations for these country groups. It confirms the view that the V4 countries export to a narrower range of FTA countries than the EU-14. Of the five most important non-EU destinations for V4 exports, as many as four of them are European countries situated in the relative vicinity: Ukraine, Türkiye, Switzerland and Norway. As for the countries of the EU-14, the most important export destinations still include Türkiye and Switzerland, but a significant share of such exports goes to more distant markets: Japan, South Korea and Canada. The geographic composition of EU-14 exports is therefore more varied, both in terms of distance and the level of development of the trade partners.

The sectoral structure of exports is similar for both groups of countries, although in the case of the EU-14 the value of trade is spread more evenly between the different sectors. Differences come to light in the hierarchy of their significance: in EU-14 exports, relatively larger shares are held by the chemical, rubber, and plas-

2.2. Struktura eksportu do krajów FTA: V4 vs UE-14

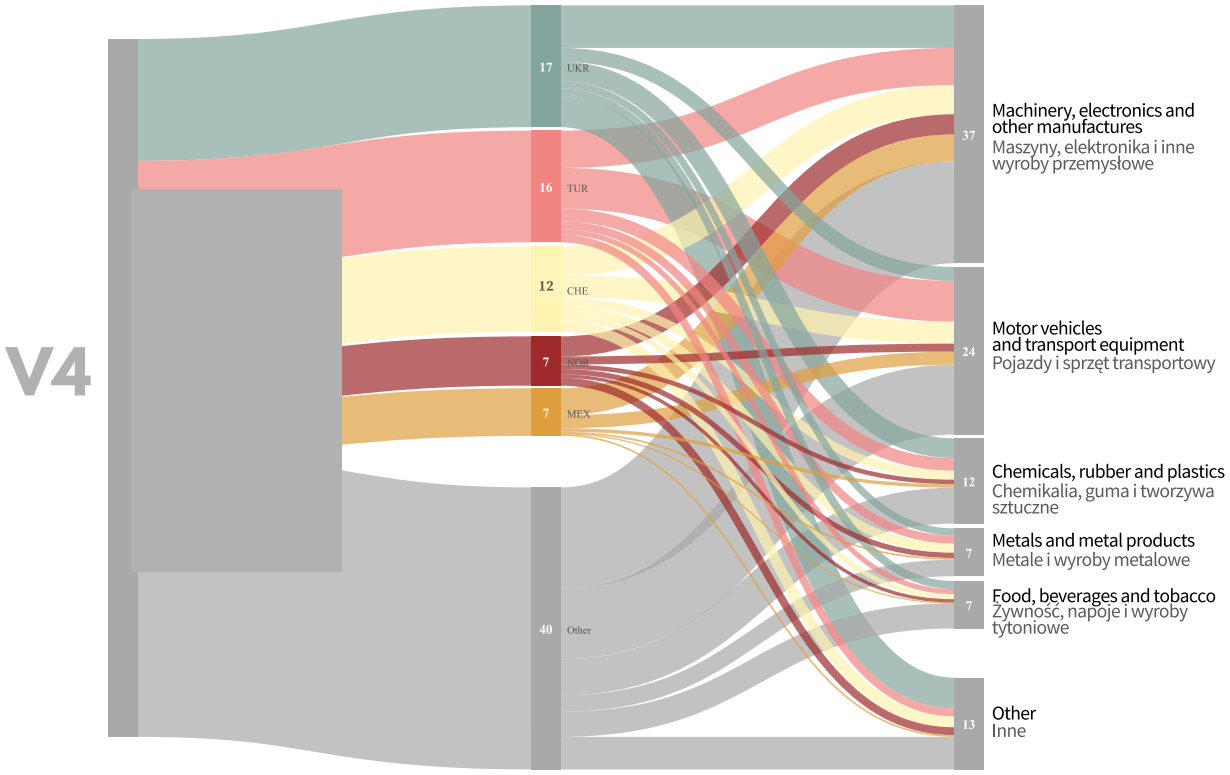
Porównanie przedstawionych na wykresach 3 i 4 struktur eksportu krajów V4 i UE-14 do partnerów objętych FTA wskazuje przede wszystkim na nieco inny zestaw głównych kierunków eksportu tych grup krajów. Potwierdza się teza o mniejszym zasięgu eksportu krajów V4 w porównaniu z eksportem UE-14 do krajów objętych FTA. Wśród pięciu najważniejszych pozaunijnych kierunków eksportu krajów V4, aż cztery to państwa europejskie położone relatywnie blisko: Ukraina, Turcja, Szwajcaria i Norwegia. W przypadku krajów UE-14 wśród najważniejszych kierunków eksportu pozostają Turcja i Szwajcaria, lecz istotna część handlu UE-14 odbywa się z odległymi krajami – Japonią, Koreą Południową i Kanadą. Struktura geograficzna eksportu UE-14 jest zatem bardziej zróżnicowana, zarówno pod względem dystansu, jak i poziomu rozwoju partnerów handlowych.

Struktura sektorowa eksportu obu grup krajów jest zbliżona, jednak w przypadku UE-14 wartość handlu jest bardziej równomiernie rozłożona między poszczególne sektory. Różnice ujawniają się w hierarchii ich znaczenia: w eksporcie UE-14 relatywnie większy udział mają sektory chemiczny, gumowy oraz wyrobów z tworzyw

tics sectors, while in the V4 countries the automotive sector and the production of other transport equipment play a greater role. This sector is of significant importance for the industry of V4 countries, especially in the segment of products competing in price, which is reflected in Türkiye's significant share as a destination for these goods.

sztucznych, natomiast w krajach V4 wyraźnie większą rolę odgrywa sektor motoryzacyjny oraz produkcja pozostałego sprzętu transportowego. Sektor ten ma istotne znaczenie dla przemysłu państw V4, zwłaszcza w segmencie produktów konkurujących ceną, co potwierdza m.in. znaczący udział Turcji jako odbiorcy tych wyrobów.

Figure 3. Preferential trade agreements concluded by the EU and main V4 export destinations in 2024
Wykres 3. Preferencyjne porozumienia zawarte przez UE i główne kierunki eksportu krajów V4 w 2024 roku



Source: own calculations based on BACI data. / Źródło: obliczenia własne na podstawie danych BACI.

Notes: / Objaśnienia:

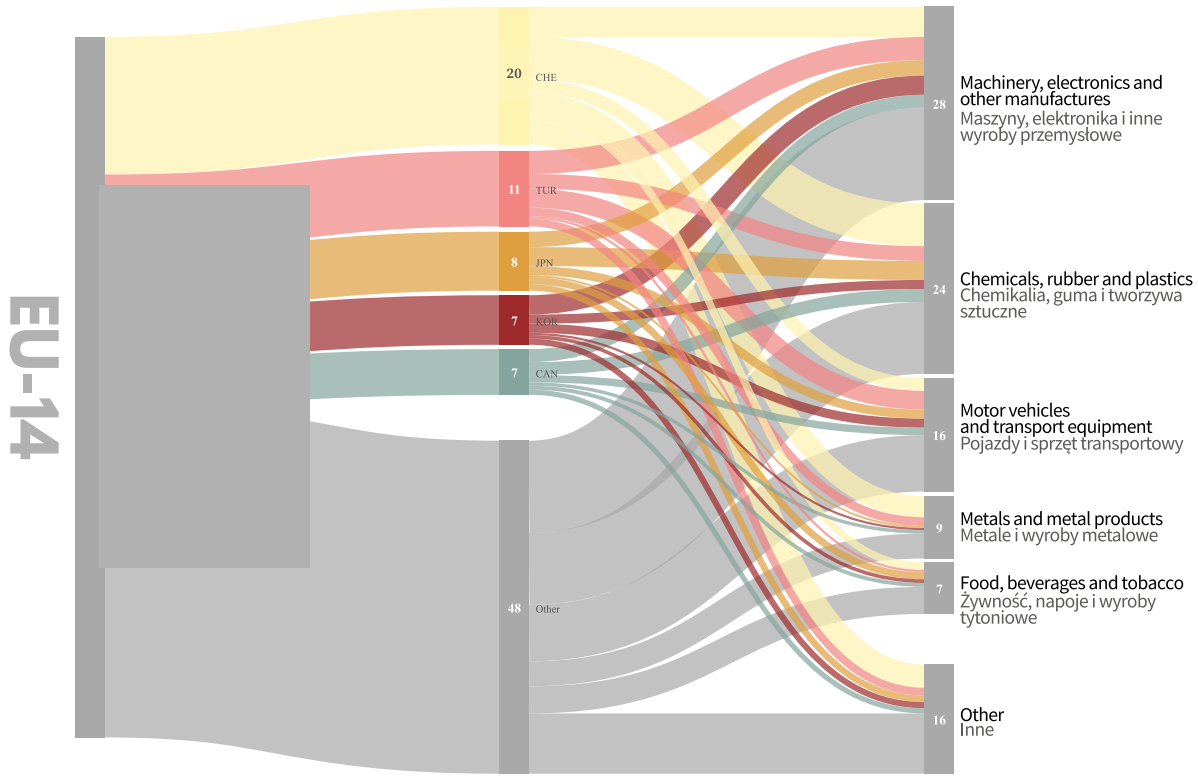
All values given in per cent show the given aggregate's share in the exports of goods from V4 countries (left column) to countries under preferential trade agreements (middle column). The bands connecting the middle and right columns illustrate the significance of specific sectors for the export destinations shown. /

Wszystkie wielkości podane w proc. przedstawiają udział danego agregatu w eksporcie dóbr z krajów V4 (lewy słupek) do krajów objętymi preferencyjnymi porozumieniami (środkowy słupek). Wstęgi łączące słupek środkowy z prawym ilustrują znaczenie poszczególnych sektorów dla pokazanych kierunków eksportu.

Abbreviations used: UKR – Ukraine, TUR – Türkiye, CHE – Switzerland, NOR – Norway, MEX – Mexico. /

Wyjaśnienia skrótów: UKR – Ukraina, TUR – Turcja, CHE – Szwajcaria, NOR – Norwegia, MEX – Meksyk.

Figure 4. Preferential trade agreements concluded by the EU and main export destinations of EU-14 countries in 2024 / Wykres 4. Preferencyjne porozumienia zawarte przez UE i główne kierunki eksportu krajów EU-14 w 2024 roku



Source: own calculations based on BACI data. / Źródło: obliczenia własne na podstawie danych BACI.

Notes: / Objaśnienia:

All values given in per cent show a given aggregate's share in the exports of goods from EU-14 countries (left column) to countries covered by preferential agreements (middle column). The bands connecting the middle and right columns illustrate the significance of specific sectors for the export destinations shown. /

Wszystkie wielkości podane w proc. przedstawiają udział danego agregatu w eksporcie dóbr z krajów UE-14 (lewy słupek) do krajów objętymi preferencyjnymi porozumieniami (środkowy słupek). Wstęgi łączące słupek środkowy z prawym ilustrują znaczenie poszczególnych sektorów dla pokazanych kierunków eksportu.

Abbreviations used: CHE – Switzerland, TUR – Türkiye, JPN – Japan, **KOR** – South Korea, CAN – Canada. /

Wyjaśnienia skrótów: CHE – Szwajcaria, TUR – Turcja, JPN – Japonia, **KOR** – Korea Południowa, CAN – Kanada.

2.3. Analysis of the effects of preferential trade agreements using a structural gravity model

The structural gravity model is a key tool in the econometric analysis of the effects of trade agreements. The model draws on Newton's law of gravity: just as the force of gravity depends on mass and distance, so trade

2.3. Analiza efektów preferencyjnych porozumień handlowych przy użyciu strukturalnego modelu grawitacyjnego

Strukturalny model grawitacyjny stanowi kluczowe narzędzie w ekonometrycznej analizie efektów porozumień handlowych. Model nawiązuje do prawa grawitacji Newtona: tak jak siła grawitacji zależy od masy

flows between two countries depend on their economic size and the distance between them. The original version of the gravity model, formulated by Tinbergen (1962), assumes that bilateral trade between two countries is proportional to the product of their GDPs and inversely proportional to the distance between them.

Empirical applications of the model confirm that the value of trade falls as distance increases, and rises with increases in trading partners' economic potential. Over time, the model was expanded to include additional factors, such as a shared border, language, currency or trade agreements.

The structural gravity model used in this study is based on the current state of knowledge regarding the theory underlying the model and the resulting optimal estimation methods (see Yotov et al. 2016).

The data used in the estimates cover the years 1994–2020 and are drawn from the *gravity* database published by CEPII (Conte et al. 2022), which contains harmonised trade flows from UN COMTRADE and the most important variables used in gravity models, including information on preferential trade agreements covering all countries worldwide. The time horizon adopted here takes into account the fact that the V4 countries and other countries of Central and Eastern Europe underwent the most turbulent phase of systemic transformation before 1994, when massive changes took place in international trade. These changes could have distorted the estimation results.

In the baseline model, we included the following binary variables:

- EU – indicating EU membership;
- FTA – indicating participation in a preferential trade agreement (for all countries, including those outside the EU);
- FTA EU Exports / FTA EU Imports – participation in an EU FTA, separately for exports and imports;

i odległości, tak przepływy handlowe między dwoma krajami zależą od ich wielkości gospodarczej i odległości. Pierwotna wersja modelu grawitacyjnego, sformułowana przez Tinbergena (1962), zakładała, że handel bilateralny między dwoma krajami jest proporcjonalny do iloczynu ich PKB i odwrotnie proporcjonalny do odległości między nimi.

Zastosowania empiryczne modelu potwierdzają, że wartość handlu maleje wraz ze wzrostem odległości i rośnie wraz ze wzrostem potencjału gospodarczego partnerów. Z czasem model rozszerzono o dodatkowe czynniki, takie jak wspólna granica, język, waluta czy umowy handlowe.

Strukturalny model grawitacyjny, który stosujemy tutaj, opiera się na obecnym stanie wiedzy dotyczącej teorii stanowiącej podstawy modelu oraz wynikających z nich optymalnych metod estymacji (zob. Yotov i in. 2016).

Dane wykorzystane w estymacjach dotyczą lat 1994-2020 i pochodzą z publikowanej przez CEPII bazy danych *gravity* (Conte i in. 2022) zawierającej ujednolicone przepływy handlowe z UN COMTRADE, oraz najważniejsze zmienne wykorzystywane w modelach grawitacji, w tym informacje o preferencyjnych porozumieniach handlowych wszystkich krajów świata. Przyjęty horyzont czasowy uwzględnia fakt, że kraje V4 i inne kraje Europy Środkowo-Wschodniej przeszły najbardziej burzliwy etap transformacji systemowej w okresie przed rokiem 1994, kiedy następowały ogromne zmiany w handlu międzynarodowym. Zmiany te mogłyby zaburzyć wyniki estymacji.

W podstawowym modelu uwzględniliśmy następujące zmienne zerojedynkowe:

- EU – oznacza członkostwo w UE;
- FTA – oznacza udział w porozumieniu preferencyjnym (dla wszystkich krajów, również spoza UE);
- FTA EU Export / FTA EU Import – udział w porozumieniu FTA UE, oddzielnie dla eksportu i importu;

- FTA V4 Exports / FTA V4 Imports – participation in an EU FTA, where a V4 country is the exporter or importer respectively;

- Rest of NMS Exports / Rest of NMS Imports – as above, but for the remaining EU Member States.

It should be noted that the estimates for these variables are cumulative, meaning that in the case of the V4 countries, the total effect of an EU FTA is the sum of the estimates for the FTA, FTA EU Exports, and FTA V4 Exports variables.

The results of the model estimates are presented in Table 1 in the Annex. The overall effect of all FTAs worldwide is an increase in trade of approximately 9.3 per cent (see column 1 in Table 1 in the Annex), with EU FTAs not producing a statistically greater effect than other FTAs. Under EU FTAs, V4 countries have increased both their exports to and imports from third countries more than their trade with other EU members (columns 2 and 3 of the same table). For both trade flows, that is, V4 – third countries, and V4 – other EU countries, this effect amounts to an additional approximately 4 percentage points, giving a total trade effect of these agreements at around 13 per cent compared to the scenario in which the agreements were not signed.

Additional estimates (see Table 2 in the Annex) take into account the interaction between variables corresponding to FTAs and the variable indicating the distance between trade partners (columns 1 and 3). In addition, in order to eliminate the effect of accession to the EU, the model for the V4 countries is estimated using a sample beginning in 2010, thereby focusing on EU agreements concluded during this period.

The results of the additional estimates are as follows. Firstly, there are no additional effects of trade agreements after 2010 for V4 countries compared to the average effect for the EU (data in column 2, Table 2 in the Annex), which amounts to a trade increase of 13.5 per cent, higher than the effect observed in the analysis covering all years and countries in the sample. Therefore, the additional effects of FTAs previously observed for V4 countries are a direct result of the one-off effect of their accession to the EU in 2004. Secondly, as the data

- FTA V4 Export / FTA V4 Import – udział w porozumieniu FTA UE, gdzie kraj V4 jest odpowiednio eksporterem lub importerem;

- Rest NMS Export / Rest NMS Import – jak wyżej, ale dla pozostałych krajów członkowskich UE.

Należy zwrócić uwagę, że oszacowania tych zmiennych kumulują się, tzn. w przypadku krajów V4 całkowity efekt porozumienia UE, to suma oszacowań zmiennej FTA, FTA EU Export, FTA V4 Export.

Wyniki oszacowań modeli przedstawiamy w Tabeli 1 zawartej w aneksie. Globalny efekt wszystkich światowych FTA to w przybliżeniu 9,3 proc. przyrostu handlu (zob. kolumna 1 w tabeli 1 w aneksie), przy czym unijne FTA nie dają statystycznie większego efektu niż inne FTA na świecie. W ramach unijnych FTA kraje V4 zwiększyły zarówno eksport do krajów trzecich, jak i import bardziej niż obroty z pozostałymi członkami UE (kolumny 2 i 3 tamże). Dla obu strumieni handlu: V4 – kraje trzecie; V4 – pozostałe kraje unijne, efekt ten wynosi dodatkowo ok. 4 punkty procentowe, co daje całkowity efekt handlowy tych porozumień na poziomie ok. 13 proc. w stosunku do scenariusza, gdyby porozumienia nie zostały podpisane.

Dodatkowe estymacje (zob. tabela 2 w aneksie) uwzględniają interakcję między zmiennymi odpowiadającymi za FTA i zmienną wskazującą na odległość między partnerami (kolumny 1 i 3). Ponadto, w celu eliminacji efektu przystąpienia do UE, w krajach V4 szacujemy model na próbie rozpoczynającej się w 2010 roku, dzięki czemu skupiamy się na umowach UE zawartych właśnie w tym okresie.

Wyniki dodatkowych estymacji są następujące. Po pierwsze, nie ma dodatkowych efektów porozumień handlowych po 2010 r. dla krajów V4 w stosunku do średniego efektu dla UE (dane w kolumnie 2, tabela 2 w aneksie), a ta wynosi 13,5 proc. przyrostu handlu, co przewyższa efekt obserwowany w analizie obejmującej wszystkie lata i kraje w próbie. A zatem, poprzednio otrzymane dodatkowe efekty FTA dla krajów V4 wynikają bezpośrednio z jednorazowego efektu ich przystąpienia do UE w 2004 r. Po drugie, jak wskazu-

in column 1 indicate, the positive effect of all EU agreements diminishes as the distance to the partner country increases. This effect is significantly smaller, or even non-existent, for V4 countries. This means that, thanks to joining the EU, these countries were indeed able to increase their trade with third countries, although this effect was less dependent on the distance to the trading partner. Thirdly, in agreements concluded after 2010, the distance effect is only significant for imports (data in column 3), which means that agreements concluded after 2010 increased exports irrespective of the distance to the partner country, whereas the increase in imports became smaller the more distant the partner country was. This means that agreements with distant countries were potentially more favourable from the point of view of improving the trade balance. At the same time, this effect did not differ significantly between countries of the V4 and the average effect observed in the EU.

2.4. Potential effects of an agreement with Mercosur: macroeconomic and sectoral

This section of the study presents a selection of findings from the *ex ante* analysis conducted jointly by CASE and partner institutions on behalf of the European Parliament's INTA Committee (Hagemejer et al. 2025).

2.4.1. The significance of trade with Mercosur countries for the EU and its Member States

Trade in goods between the EU and Mercosur has increased significantly since 2020: EU exports rose from EUR 38.8 billion to EUR 55.2 billion in 2024, while imports increased from EUR 36.7 billion to EUR 56.0 billion (Figure 5), meaning that the combined value of trade increased by half. This jump was mainly a result of the rebound following the COVID19 pandemic in 2021–2022, after which growth slowed. In the longer term, EU exports to Mercosur experienced slow growth; since the peak in 2013, they have increased by only 13.6 per cent in nominal terms, which, once inflation is taken into account, represents a drop in real trade volume. In 2024, Mercosur's share of EU exports amounted to 2.3

ją dane w kolumnie 1, dodatni efekt wszystkich porozumień UE wygasa wraz ze zwiększaniem odległości kraju partnerskiego. Efekt ten jest znacznie mniejszy lub nawet zerowy dla krajów V4. Oznacza to, że dzięki przystąpieniu do UE, kraje te mogły faktycznie zwiększyć swój handel z krajami trzecimi, przy czym efekt ten w mniejszym stopniu zależał od odległości partnera handlowego. Po trzecie, w umowach zawieranych po 2010 roku efekt odległości jest istotny jedynie dla importu (dane w kolumnie 3), co oznacza, że zawierane po 2010 r. umowy zwiększały eksport niezależnie od dystansu do kraju partnerskiego, ale przyrost importu był tym mniejszy im dalej znajdował się partner. To oznacza, że porozumienia z krajami odległymi były potencjalnie korzystniejsze z punktu widzenia poprawy bilansu handlowego. Jednocześnie efekt ten nie różnił się istotnie między krajami V4 a średnim efektem w UE.

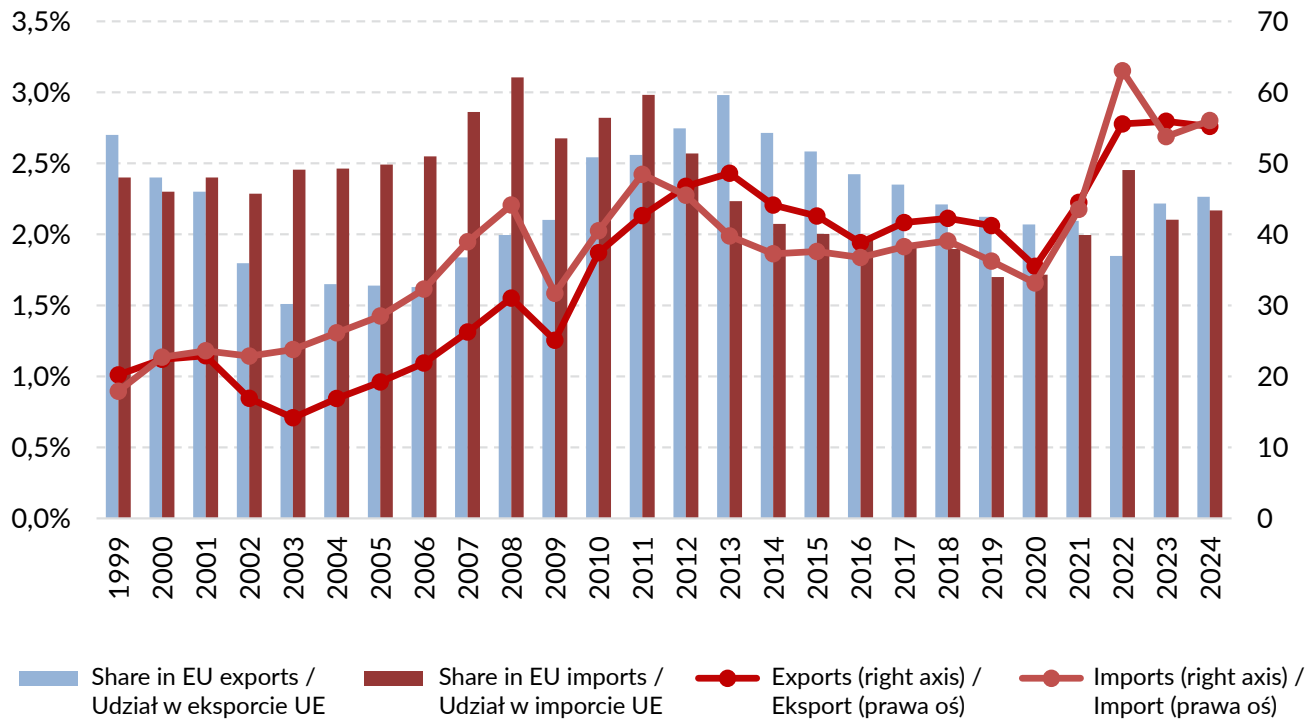
2.4. Potencjalne skutki umowy z Mercosur: makroekonomiczne i dla sektorów gospodarczych.

W tej części pracy prezentujemy część wyników analizy *ex ante* przeprowadzonej przez Fundację CASE wspólnie z instytucjami partnerskimi na zamówienie Komitetu INTA Parlamentu Europejskiego (Hagemejer i in. 2025).

2.4.1. Znaczenie handlu z krajami Mercosur dla UE i krajów członkowskich.

Handel towarowy między UE a Mercosur znacznie wzrósł od 2020 r.: eksport UE zwiększył się z 38,8 mld EUR do 55,2 mld EUR w 2024 r., a import z 36,7 mld EUR do 56,0 mld EUR (wykres 5), czyli łącznie wartość handlu zwiększyła się o połowę. Skok ten był głównie efektem odbicia po pandemii COVID19 w latach 2021–2022, po czym dynamika wyhamowała. W dłuższej perspektywie eksport UE do Mercosur rósł wolno – od szczytu w 2013 r. zwiększył się nominalnie tylko o 13,6 proc., co po uwzględnieniu inflacji oznacza realny spadek wolumenu. W 2024 r. udział Mercosur w eksporcie UE wyniósł 2,3 proc. a w imporcie 2,2 proc., przy czym bilans handlowy, zakończył się niewielkim deficytem

Figure 5. Trade volume (EUR billion) and the significance of trade with Mercosur countries for the EU (share in per cent)
Wykres 5. Wielkość handlu (mld EUR) i znaczenie handlu z krajami Mercosur dla UE (udział w proc.)



Source: Hagemejer et al. (2025) based on the Eurostat COMEXT database. /

Źródło: Hagemejer i in. (2025) na podstawie bazy danych Eurostat COMEXT

per cent, and its share of imports to 2.2 per cent, with the trade balance showing a slight deficit (approx. EUR 0.8 billion). This marks a reversal of the trend observed in 2010–2021, when trade surpluses were recorded.

Overall, Mercosur's significance in the EU's external trade remains moderate, whereas the EU market is crucial for Mercosur countries: in 2023, the EU accounted for 14.5 per cent of the region's exports (its significance was greatest for Brazil – 16.6 per cent, followed by Argentina – 11.5 per cent, Uruguay – 10.0 per cent, and Paraguay – 4.1 per cent). These shares have been declining for a few years and have stabilised at levels similar to those of 2019–2020. In addition, exports from Brazil and Uruguay to the EU have been gaining in importance, while those from Argentina and Paraguay are declining. The picture is reversed in the case of Mercosur's imports from the EU: in 2023 the EU accounted for 20.4 per cent of the region's total imports (its significance was greatest for Brazil – 21.0 per cent, followed by Argentina – 17.2 per cent, Uruguay – 15.0 per cent, and Paraguay – 7.7 per cent).

(ok. 0,8 mld EUR), co stanowi odwrócenie tendencji z lat 2010–2021, kiedy notowano nadwyżki.

Ogólnie znaczenie Mercosur w handlu zewnętrznym UE pozostaje umiarkowane, natomiast dla państw Mercosur rynek unijny jest kluczowy: w 2023 r. odpowiadał za 14,5 proc. eksportu regionu (największe znaczenie miał dla Brazylii – 16,6 proc., następnie dla Argentyny – 11,5 proc., Urugwaju – 10,0 proc. i Paragwaju – 4,1 proc.). Udziały te od kilku lat spadają i ustabilizowały się na poziomie z lat 2019–2020. Ponadto, eksport Brazylii i Urugwaju do UE zyskuje na znaczeniu, a Argentyny i Paragwaju maleje. W imporcie Mercosur z UE obraz jest odwrotny: w 2023 r. stanowił on 20,4 proc. całości (największe znaczenie miał dla Brazylii – 21,0 proc., następnie dla Argentyny – 17,2 proc., Urugwaju – 15,0 proc. i Paragwaju – 7,7 proc.).

2.4.2. Product composition of EU–Mercosur trade

Analysis of the product composition of trade between the regions reveals a distinct pattern in keeping with the neoclassical theory of trade based on comparative advantages: the extent to which exports and imports overlap is limited (unlike in intra-EU trade; see Ito and Okubo 2012). In 2024, the EU's three main export categories were machinery and equipment, chemicals, and transport equipment, together accounting for 65.6 per cent of total exports. By contrast, the three main categories of imports from Mercosur were fuels, vegetables, fruit and nuts, and food products (together accounting for 59.4 per cent of total imports). This means that Mercosur is primarily an exporter of goods derived from natural resources – such as agricultural produce, food, minerals and fuels – while the EU focuses on selling industrial products.

The findings of the analysis by Hagemejer et al. (2025) indicate complementary comparative advantages between the two trade partners, with each side possessing comparative advantages in different product groups. The only categories in which both partners possess a revealed comparative advantage on the world market are food production and the agricultural segment relating to livestock and animal-derived products. Reaching an agreement on these categories took the most time during the negotiations leading to the final form of the Agreement.

In order to assess the potential for expanding trade, Hagemejer et al. (2025) conducted a trade complementarity analysis, comparing the structure of exports from EU Member States with the structure of Mercosur imports (covering over 5,000 products classified according to the six-digit HS system). The complementarity index shows the degree to which the two structures overlap; a value of 100 means a complete match, while 0 means no match at all. The more the structures correspond, the greater the potential for expanding trade under the agreement. The results show that the average complementarity between EU exports and Mercosur imports was 60 per cent in 2023, which the authors consider a high value. However, differences exist between countries: Ireland, Cyprus, Malta and Greece have a low level of complementarity, while

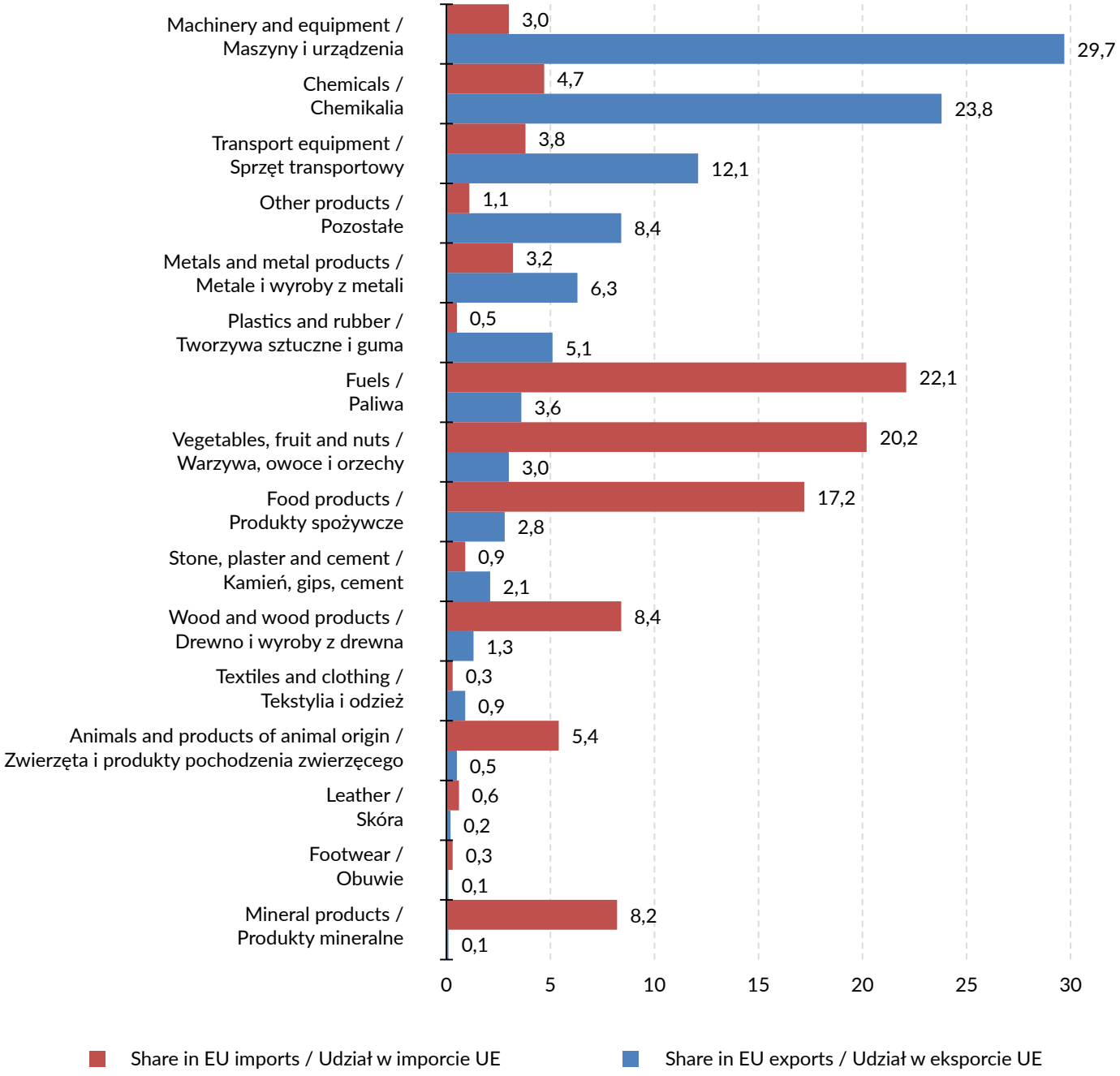
2.4.2. Struktura produktowa handlu UE-Mercosur

Analiza struktury produktowej handlu pokazuje wyraźny wzorzec, który jest zgodny z neoklasyczną teorią handlu opartą na przewagach komparatywnych: zakres nakładania się eksportu i importu jest niewielki (w przeciwieństwie do handlu wewnątrz unijnego, zob. Ito i Okubo 2012). W 2024 r. trzy główne grupy eksportowe UE obejmowały: maszyny i urządzenia, chemikalia oraz sprzęt transportowy, które łącznie stanowiły 65,6 proc. całości eksportu. Natomiast trzy główne kategorie importowe z Mercosur to paliwa, warzywa, owoce i orzechy oraz produkty spożywcze (łącznie 59,4 proc. całości importu). Oznacza to, że Mercosur pełni przede wszystkim rolę eksportera dóbr pochodzących z zasobów naturalnych: produktów rolnych, żywności, minerałów i paliw, podczas gdy UE koncentruje się na sprzedaży produktów przemysłowych.

Wyniki analizy Hagemejer i in. (2025) wskazują na komplementarny układ przewag komparatywnych obu partnerów, tzn. obie strony posiadają przewagi komparatywne w innych grupach towarowych. Jedyne kategorie, w których partnerzy posiadają ujawnioną przewagę komparatywną na rynku światowym, to produkcja żywności, a także segment rolnictwa odpowiadający hodowli zwierząt oraz produkcja produktów pochodzenia zwierzęcego. Porozumienie w zakresie tych produktów zajęło najwięcej czasu podczas negocjacji ostatecznego kształtu umowy.

Aby ocenić potencjał rozszerzenia wymiany handlowej, Hagemejer i in. (2025) przeprowadzili analizę komplementarności handlu, porównując strukturę eksportu państw członkowskich UE ze strukturą importu Mercosur (ponad 5000 produktów w systemie HS na poziomie 6-cyfrowym). Wskaźnik komplementarności pokazuje stopień nakładania się obu struktur – wartość 100 oznacza pełną zgodność, a 0 brak pokrycia. Im wyższy poziom zgodności, tym większy potencjał ekspansji handlu w ramach umowy. Wyniki wskazują, że średni poziom zgodności eksportu UE z importem Mercosur wynosi 60 proc. w 2023 r., co autorzy oceniają jako wysoką wartość. Występują jednak różnice między państwami: Irlandia, Cypr, Malta i Grecja mają niski stopień pokrycia, a najwyższą komplementarność

Figure 6. Product composition of EU–Mercosur trade, 2024 (in per cent)
Wykres 6. Struktura produktowa handlu UE z Mercosur, 2024 (w proc.)

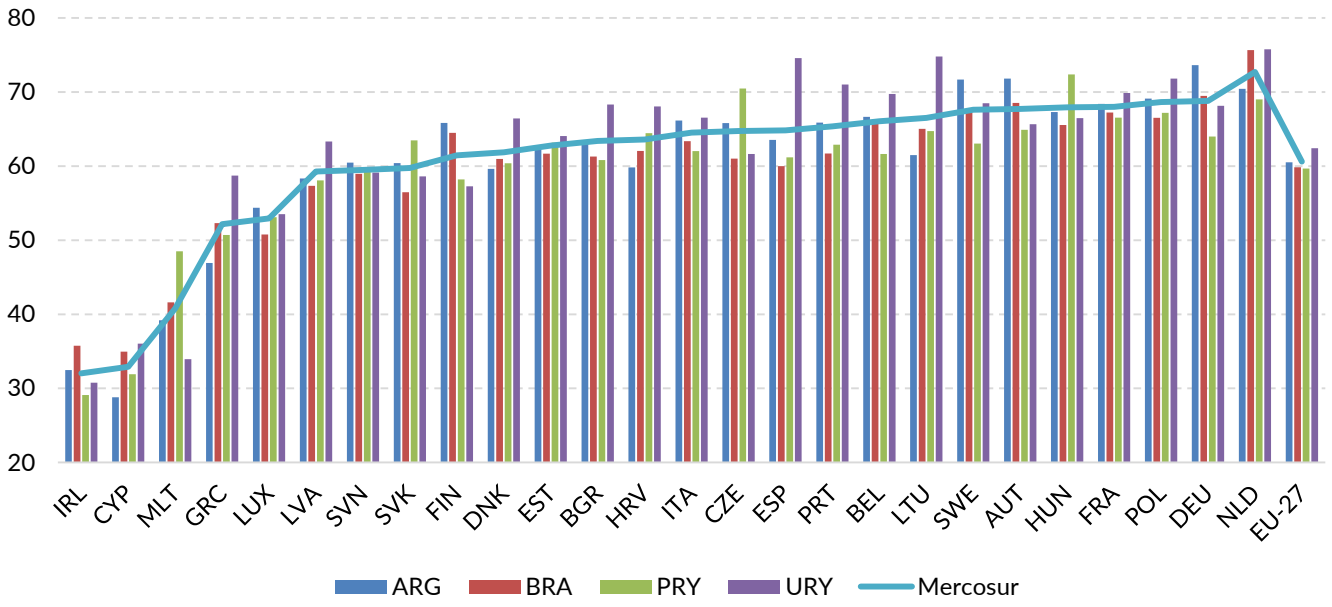


Source: Hagemejer et al. (2025) based on the Eurostat COMEXT database. /
Źródło: Hagemejer i in. (2025) na podstawie bazy danych Eurostat COMEXT

the level is highest for the Netherlands, Germany, Poland, France and Hungary. The remaining V4 countries have a slightly lower complementarity index (although the differences between them are not enormous), which is due above all to the export specialisation of these economies, limited to certain branches of industry (the automotive industry, machinery and equipment).

z Mercosur wykazują Holandia, Niemcy, Polska, Francja i Węgry. Pozostałe kraje grupy V4 mają nieco niższy poziom komplementarności (choć różnice między krajami nie są ogromne), na co wpływa przede wszystkim specjalizacja eksportowa tych gospodarek, ograniczona do niektórych gałęzi przemysłu (przemysł samochodowy, maszyny i urządzenia).

Figure 7. Complementarity index for EU exports and Mercosur imports, 2023
Wykres 7. Wskaźnik komplementarności eksportu krajów UE z importem krajów Mercosur, 2023



Source: Hagemejer et al. (2025), based on the UN COMTRADE database. /
Źródło: Hagemejer i in. (2025) na podstawie bazy danych UN COMTRADE.

Notes: The complementarity index measures the percentage of the value of tariff groups in which EU countries export goods (overall to other countries) that correspond to the tariff groups in which Mercosur countries import goods from the rest of the world. /

Objaśnienie: Wskaźnik komplementarności mierzy procent wartości grup taryfowych, w których kraje UE eksportują towary (ogółem do innych krajów), które pokrywają się z grupami taryfowymi, w których kraje Mercosur importują towary z pozostałych krajów świata.

2.4.3. Tariffs in EU–Mercosur trade

Currently (as of 2023) the EU applies a lower level of tariff protection on imports from Mercosur than the tariffs imposed by Mercosur on EU exports (Hagemejer et al. 2025, Table 1, p. 18). In addition, the share of imports exempt from tariffs in the EU (for example, over 70 per cent in certain sectors, such as fuels and mineral products) is much greater than in Mercosur (often below 10 per cent, and some sectors are almost totally exempt from tariffs).

In sectoral terms, EU tariffs are high on agricultural products and food, averaging 11.5 per cent, but are still lower than Mercosur's tariffs on similar goods imported from the EU (ibid.). For example, Mercosur imposes high tariffs, at 16.2 per cent, on food products.

Furthermore, Mercosur maintains tariffs significantly higher than the EU's in the manufacturing sector, for example for machinery and transport equip-

2.4.3. Cła w handlu UE-Mercosur

Obecnie (stan na 2023 rok) UE stosuje niższy poziom ochrony celnej na import z Mercosur w porównaniu z cłami, jakie Mercosur nakłada na eksport z UE (Hagemejer i in. 2025, tabela 1, s. 18). Ponadto udział importu zwolnionego z ceł w UE (np. ponad 70 proc. w niektórych sektorach, takich jak paliwa i produkty mineralne) jest znacznie większy niż w Mercosur (często poniżej 10 proc., przy czym w niektórych sektorach stosowane są niemal całkowite zwolnienia celne).

W ujęciu sektorowym cła UE na produkty rolne i żywność są wysokie, ze średnią stawką wynoszącą 11,5 proc., jednak wciąż niższe niż stawki Mercosur na podobne towary importowane z UE (tamże). Mercosur nakłada m.in. wysokie cła w wysokości 16,2 proc. na produkty żywnościowe.

Ponadto Mercosur utrzymuje znacznie wyższe niż UE stawki w przemyśle przetwórczym, np. dla maszyn

ment, where EU exporters encounter tariffs exceeding 10 per cent. EU tariffs in this category are significantly lower, at under 5 per cent. This represents a potential opportunity for EU exporters to expand their activities in South American markets in the event of tariff reductions.

2.4.4. EU–Mercosur trade agreement: key provisions

To summarise the discussion so far: a significant portion of bilateral trade is complementary, while competition for EU products occurs mainly in the agricultural and food sectors. At the same time, tariff protection is asymmetric; the agreement provides for the abolition of most tariffs, which is advantageous for the EU since the scale of liberalisation on the part of Mercosur will be greater due to the higher starting level of its tariffs. The EU should benefit the most in key export sectors, particularly in advanced manufacturing.

The EU–Mercosur Agreement was signed on 17 January 2026 and should enter into force in March or April 2026. The provisions of the EU–Mercosur Agreement vary depending on the party to the agreement and the sector (Table 1). On the EU side, liberalisation will be largely immediate. Altogether, 79.9 per cent of imports from Mercosur will be subject to full tariff elimination from the outset, while another 14.1 per cent will be liberalised gradually, 5.1 per cent will remain under a system of tariff-rate quotas (TRQs),[1] and only 0.6 per cent will be totally excluded from liberalisation. This represents a relatively rapid and broad opening up of the EU market, coupled with the retention of protective instruments in the most sensitive segments – above all in parts of the agri-food trade. In industrial sectors, the liberalisation is almost total and largely immediate.

1 Tariff-rate quotas function as follows: the import volume defined in the agreement is exempt from tariffs, while tariffs apply to imports above this level. It should be noted that the EU applies similar rules to all trading partners not covered by other agreements, which means that Mercosur countries already benefit from this mechanism. Many products of animal origin arrive in the EU market both through tariff-rate quotas and under standard tariff rates. In this context, it may be stated that the agreement itself does not drastically alter the terms governing imports of products regarded by the EU as the most sensitive, such as beef or poultry.

i sprzętu transportowego, gdzie eksporterzy UE napotykają cła przekraczające 10 proc. Cła unijne w tej kategorii są znacznie niższe, wynoszą poniżej 5 proc. Stanowi to przykład potencjalnej szansy dla eksporterów z UE na rozszerzenie swojej działalności na rynki Ameryki Południowej w przypadku wprowadzenia obniżek ceł.

2.4.4. Umowa handlowa UE – Mercosur: założenia.

Podsumowując dotychczasowe rozważania: znaczna część handlu dwustronnego ma charakter komplementarny, a konkurencja dla produktów UE występuje głównie w sektorze rolnictwa oraz żywności. Jednocześnie w zakresie protekcji celnej występuje asymetria – porozumienie przewiduje zniesienie większości ceł, co daje UE przewagę, ponieważ skala liberalizacji po stronie Mercosuru będzie większa (ze względu na wyższy początkowy poziom ceł). Największe korzyści UE powinna odnieść w kluczowych sektorach eksportowych, zwłaszcza w zaawansowanym przemyśle.

Umowa EU – Mercosur została podpisana 17 stycznia 2026 roku i powinna wejść w życie w marcu lub kwietniu 2026. Same założenia umowy UE – Mercosur różnią się w zależności od strony umowy oraz sektora (tabela 1). Po stronie UE liberalizacja ma w dużej mierze charakter natychmiastowy. Łącznie 79,9 proc. importu z Mercosur zostanie objęte pełnym zniesieniem ceł od początku obowiązywania umowy, kolejne 14,1 proc. będzie liberalizowane stopniowo, 5,1 proc. pozostanie w systemie kontyngentów taryfowych (*tariff-rate quotas*, TRQ)[1], a jedynie 0,6 proc. zostaje całkowicie wyłączone z liberalizacji. Oznacza to relatywnie szybkie i szerokie otwarcie rynku unijnego, przy jednoczesnym utrzymaniu instrumentów ochronnych w najbardziej wrażliwych segmentach – przede wszystkim w części handlu rolno-spożywczego. W sektorach przemysłowych liberalizacja jest niemal pełna i w dużej mierze natychmiastowa.

1 Kontyngenty taryfowe działają w następujący sposób: ustalony w umowie wolumen importu jest zwolniony z cła, a powyżej tego wolumenu obowiązuje cło. Należy dodać, że UE stosuje podobne zasady wobec wszystkich partnerów handlowych nieobjętych innymi porozumieniami, co oznacza, że kraje Mercosur już korzystają z tego mechanizmu. Wiele produktów pochodzenia zwierzęcego trafia na rynek UE zarówno w ramach kontyngentów taryfowych, jak i w ramach standardowych stawek celnych. W tym kontekście można stwierdzić, że sama umowa nie zmienia w drastyczny sposób warunków importu najbardziej wrażliwych dla UE produktów, np. wołowiny czy drobiu.

Table 1. Tariff liberalisation – EU and Mercosur
Tabela 1. Liberalizacja ceł – EU oraz Mercosur

Product group / Grupa produktów	Percentage of EU imports within the given product group / Proc. importu EU w ramach danej grupy					Percentage of Mercosur imports within the given product group / Proc. importu Mercosur w ramach danej grupy				
	Full tariff removal / Całkowite zniesienie ceł	Tariff removal phased in over time / Zniesienie ceł rozłożone w czasie	Partial tariff removal / Częściowe zniesienie ceł	TRQs	Excluded from liberalisation / Wyłączone z liberalizacji	Full tariff removal / Całkowite zniesienie ceł	Tariff removal phased in over time / Zniesienie ceł rozłożone w czasie	Partial tariff removal / Częściowe zniesienie ceł	TRQs	Excluded from liberalisation / Wyłączone z liberalizacji
Live animals and products of animal origin / Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego	9.5	20.6	0.0	69.6	0.3	36.8	46.2	1.8	10.2	5.1
Plant products / Produkty roślinne	86.9	6.4	1.2	5.5	0.0	32.9	61.5	0.0	0.1	5.5
Food products / Produkty spożywcze	69.3	24.6	0.1	2.7	3.3	2.0	83.3	0.0	8.4	6.3
Mineral products / Produkty mineralne	100.0	0.0	0.0	0,0	0,0	0.4	99.6	0.0	0.0	0.0
Fuels / Paliwa	99.5	0.5	0.0	0.0	0.0	97.2	0.5	0.0	0.0	2.3
Chemicals / Chemikalia	41.2	58.6	0.0	0.1	0.0	5.2	88.4	0.0	0.0	6.5
Plastics and rubber / Tworzywa sztuczne i guma	22.4	77.6	0.0	0.0	0.0	0.6	56.3	0.0	0.0	43.1
Leather products / Wyroby skórzane	97.1	2.9	0.0	0.0	0.0	0.0	9.1	0.0	0.0	90.9
Wood and wood products / Drewno i wyroby z drewna	94.0	6.0	0.0	0.0	0.0	9.6	77.6	0.0	0.0	12.8
Textiles and clothing / Tekstylia i odzież	72.4	27.6	0.0	0.0	0.0	14.4	85.6	0.0	0.0	0.0
Footwear / Obuwie	39.2	60.8	0.0	0.0	0.0	0.0	71.8	0.0	0.0	28.2
Stone, plaster and cement / Kamień, gips, cement	94.7	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0	89.9	0.0	0.0	10.1
Metals and metal products / Metale i wyroby metalowe	88.9	11.1	0.0	0.0	0.0	1.0	92.2	0.0	0.0	6.7
Machinery and equipment / Maszyny i urządzenia	81.9	18.1	0.0	0.0	0.0	14.1	79.1	0.0	0.0	6.8
Transport equipment / Sprzęt transportowy	11.8	88.2	0.0	0.0	0.0	9.7	87.1	0.0	0.0	3.2
Other products / Pozostałe	99.6	0.4	0.0	0.0	0.0	16.0	71.8	0.0	0.0	12.2
Total / Ogółem	**79.9**	**14.1**	**0.3**	**5.1**	**0.6**	**14.8**	**76.3**	**0.0**	**0.3**	**8.7**

Source: own elaboration, based on Hagemejer et al. (2025), Mercosur statistics and EUMETA. /
Źródło: opracowanie własne na podstawie Hagemejer i in. (2025), statystyk Mercosur oraz EUMETA.

In the case of Mercosur, the liberalisation process is more spread out over time. Only 14.8 per cent of imports from the EU will have tariffs removed immediately, while the vast majority – 76.3 per cent – will be liberalised gradually. 8.7 per cent of imports are to be permanently excluded from liberalisation. The difference in the pace at which the economies open up to trade is a direct result of the asymmetry in the initial conditions, as discussed earlier.

W przypadku Mercosur proces liberalizacji jest bardziej rozłożony w czasie. Jedynie 14,8 proc. importu z UE zostanie objęte natychmiastowym zniesieniem ceł, natomiast zdecydowana większość – 76,3 proc. – będzie liberalizowana stopniowo. 8,7 proc. importu pozostaje trwale wyłączone z liberalizacji. Różnica w tempie otwierania się gospodarek na handel wynika bezpośrednio z asymetrii warunków początkowych, która została omówiona wcześniej.

2.4.5. The macroeconomic effects of the EU–Mercosur trade agreement: simulation results

To assess the macroeconomic and sectoral effects of the agreement, Hagemejer et al. (2025) used a multi-regional computable general equilibrium (CGE) model known as GTAP (*Global Trade Analysis Project*, Corong et al. 2017). The model is based on a comprehensive database encompassing trade in goods and services, production, consumption, and production factor flows across more than 140 regions worldwide and dozens of sectors. This enables it to simulate the impact of changes in tariff levels, non-tariff barriers, and environmental policies on the economies of individual countries and regions. In their simulations, Hagemejer et al. (2025) used tariff levels from 2023 as the starting point. They then introduced changes to tariff rates in accordance with the liberalisation scenarios contained in the signed agreement.

Bearing in mind the small scale of bilateral international trade, the macroeconomic effects of the agreement for the Union as a whole (across all 27 Member States) would be moderate but positive. In particular, over the long term, GDP would increase by approximately 0.1 per cent, and total imports and exports (with all countries outside the EU) would increase by 0.2 per cent and 0.1 per cent respectively (see Hagemejer et al. 2025, Table 4, p. 21) compared to a scenario in which the agreement is not concluded. Real wages for skilled and unskilled workers would increase slightly (0.1 per cent), with a negligible impact on the rate of return on capital. The results differ between countries: Belgium and the Netherlands would see relatively higher gains in welfare and return on capital (favoured by their relatively high degree of

2.4.5. Makroekonomiczne skutki umowy handlowej UE z Mercosurem: wyniki symulacji

By ocenić makroekonomiczne i sektorowe skutki umowy, Hagemejer i inni (2025) wykorzystali wieloregionalny model równowagi ogólnej (*Computable general equilibrium*, CGE) o nazwie GTAP (*Global Trade Analysis Project*, Corong i in. 2017). Model opiera się na spójnej bazie danych obejmującej handel towarami i usługami, produkcję, zużycie oraz przepływy czynników produkcji w ponad 140 regionach świata i kilkudziesięciu sektorach. Dzięki temu pozwala symulować wpływ zmian poziomu ceł, barier pozataryfowych czy polityk środowiskowych na gospodarki poszczególnych krajów i regionów. W symulacjach Hagemejer i in. (2025) wykorzystali informacje o poziomach ceł z 2023 roku jako stanie wyjściowym. Następnie wprowadzili zmiany stawek celnych zgodnie ze scenariuszami liberalizacji zawartymi w podpisanej umowie.

Biorąc pod uwagę niewielką skalę bilateralnego handlu międzynarodowego, makroekonomiczne skutki umowy dla całej Unii (łącznie dla 27 krajów unijnych) byłyby umiarkowane, lecz dodatnie. W szczególności, w długim okresie PKB wzrósłby o około 0,1 proc., a łączny import i eksport (z wszystkimi krajami poza UE) zwiększyłby się odpowiednio o 0,2 proc. i 0,1 proc. (zob. Hagemejer i in. 2025, tabela 4, s.21) w relacji do scenariusza, w którym umowa nie byłaby zawarta. Realne płace pracowników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych nieznacznie zwiększyłyby się (0,1 proc.), przy znikomym wpływie na stopę zwrotu z kapitału. Wyniki różnią się między krajami: Belgia i Niderlandy miałyby relatywnie wyższe korzyści w dobrobycie i zwrocie z kapitału (sprzyja im relatywnie wysoka otwartość han-

trade openness), and Germany and Italy would record moderate growth in trade flows (with imports increasing by 0.3 per cent and exports by 0.2 per cent), while smaller economies, such as Portugal and Slovenia, would benefit thanks to sectoral specialisation – with exports increasing by, respectively, 0.4 and 0.2 per cent. The effects in countries with weaker economic ties to Mercosur would be marginal. For V4 countries, the effects would also be negligible: for Poland, they would amount to less than 0.1 per cent, while for the remaining countries they would be 0.1 per cent, both for GDP and economic welfare, with a simultaneous small increase in total exports and imports, as well as in real wages. The estimates made by J. Hagemejer et al. (2025) are similar to the results reported by LSE (2020) and Timini and Viani (2022).

The expected macroeconomic benefits for Mercosur countries would be slightly greater. The asymmetry in the agreement's benefits is primarily due to the greater exposure of Mercosur economies to the EU market, rather than from the deeper liberalisation provided for on the EU side in the 2024 draft agreement. EU sectors exposed to competition from Mercosur products will largely remain partly protected, and the EU's initial tariff rates are relatively low. Meanwhile, although the removal of barriers in Mercosur will often be spread out over time, the scale will be greater because the initial level of tariffs there was higher.

2.4.6. Consequences of the trade agreement for the sectoral composition of EU and Mercosur economies

A thorough analysis of the sectoral consequences of the implementation of the EU–Mercosur trade agreement (see Table 5, p. 23, in: Hagemejer et al. 2025) at the EU-wide level showed that although the percentage increases in trade with Mercosur could be very large, they would often concern sectors with a negligible share of the trade with this region. In such cases, a large increase in imports would not translate to a significant increase in production. Production volume in real terms would primarily be affected in chemicals, machinery and transport equipment – sectors in which the EU has strong comparative advantages and which account for significant shares of trade with Mercosur. Furthermore,

dlowa), Niemcy i Włochy zanotowałyby umiarkowany wzrost przepływów (import wzrósłby o 0,3 proc., eksport o 0,2 proc.), a mniejsze gospodarki, jak Portugalia i Słowenia, zyskałyby dzięki specjalizacji sektorowej (eksport wzrósłby odpowiednio o 0,4 proc. oraz o 0,2 proc.). W państwach o słabszych więziach gospodarczych z krajami Mercosur efekty byłyby marginalne. Dla krajów V4 efekty te byłyby również znikome: dla Polski wyniosłyby poniżej pierwszego miejsca po przecinku, dla pozostałych krajów wyniosłyby 0,1 proc. zarówno dla PKB, jak i dobrobytu ekonomicznego, przy jednoczesnym niewielkim wzroście całkowitego eksportu i importu, a także wzroście płac realnych. Szacunki J. Hagemejera i in. (2025) są zbliżone do wyników LSE (2020) oraz Timini i Viani (2022).

Spodziewane korzyści makroekonomiczne dla krajów Mercosur byłyby nieco większe. Asymetria korzyści z umowy wynika przede wszystkim z większej ekspozycji gospodarek Mercosur na rynek UE, a nie z głębszej liberalizacji przewidzianej w projekcie umowy z 2024 r. po stronie unijnej. Sektory UE narażone na konkurencję towarów Mercosur pozostaną w dużej mierze częściowo chronione, a początkowe stawki celne UE są relatywnie niskie. Z kolei choć znoszenie barier w Mercosur będzie często rozłożone w czasie, to jego skala będzie większa, ponieważ wyjściowy poziom ceł był tam wyższy.

2.4.6. Skutki umowy handlowej dla struktury sektorowej gospodarek państw UE i krajów Mercosur

Szczegółowa analiza sektorowych skutków wprowadzenia umowy handlowej UE-Mercosur (zob. tabela 5, s. 23 w: Hagemejer i in. 2025) na poziomie całej UE pokazała, że procentowe wzrosty handlu z Mercosur mogłyby być bardzo duże, lecz często dotyczyłyby gałęzi o znikomym udziale w obrotach z tym regionem. W takich przypadkach duży przyrost importu nie przekładałby się znacząco na produkcję. Realne przełożenie na wielkość produkcji występowałoby przede wszystkim w chemikaliach, maszynach i sprzęcie transportowym — w sektorach, w których UE ma silne przewagi komparatywne i które mają istotny udział w handlu z Mercosur. Ponadto, w modelach równowagi ogólnej

in computable general equilibrium (CGE) models, scarce resources are key: although liberalisation may increase the capital stock in the long run, the available workforce in the countries concerned constitutes a significant constraint on economic growth. In practice, growth in exports to Mercosur in a particular sector will take place through two channels: the reallocation of resources from other sectors to that sector, and a reduction in exports to other markets. Likewise, cheaper imports from Mercosur will supplant part of the current imports and domestic supply, which together would have a moderate impact on total exports and imports.

As regards imports from Mercosur countries, the greatest percentage increase would occur in agricultural products – mainly in vegetables, fruit and nuts, sugar, beef and other types of meat and animal products. Part of the effect is a direct result of import competition, but because industry is significantly more important for the EU economy than the agri-food sector, this effect is primarily the result of a shift in resources towards industry. From the EU's point of view, the increase in imports from Mercosur in industrial sectors would be insignificant, while the agreement's overall effects at the sectoral level would remain moderate.

When analysing the results of the simulation, it has to be kept in mind that, due to the mechanism behind general equilibrium models, in which parameters are calibrated based on the starting point, as well as due to the limited supply of production factors in the modelled economies, the structure of trade following the reduction of tariffs will not change fundamentally compared to its pre-liberalisation structure. Therefore, a country that previously exported only a small share of its production to a third country will not – following the reduction in tariffs – become a major competitor on its internal market. For example, the increase in dairy imports from Mercosur countries will cause almost no change in dairy production in the EU-27, because the significance of current imports in this product group is negligible. At the same time, new trade flows will not be visible in simulations of this kind; that is, Member States that have not previously exported certain goods to Mercosur will not become major exporters of those goods as a result of tariff reductions. The same also applies to exports from Mercosur countries to EU markets.

(CGE) kluczowe są ograniczone zasoby: choć liberalizacja może zwiększać w długim okresie zasób kapitału, to dostępna w badanych krajach siła robocza stanowi istotne ograniczenie dla wzrostu aktywności gospodarczej. W praktyce wzrost eksportu do Mercosur w danym sektorze następować będzie poprzez dwa kanały: przesunięcie zasobów z innych sektorów na rzecz tego sektora oraz zmniejszenie eksportu na inne rynki. Analogicznie, tańszy import z Mercosur zastępować będzie część dotychczasowego importu i krajowej podaży, co razem dawałoby umiarkowany wpływ na łączny eksport i import.

Jeśli chodzi o import z krajów Mercosur, największy procentowy przyrost importu nastąpiłby w produktach rolnych — głównie w warzywach, owocach i orzechach, cukrze, wołowinie i innych rodzajach mięsa oraz produktach zwierzęcych. Część efektu wynika z bezpośredniej konkurencji importowej, ale ze względu na znacznie większą wagę przemysłu w gospodarce UE niż sektora rolno-spożywczego, efekt ten jest przede wszystkim rezultatem przesunięcia zasobów w stronę przemysłu. W sektorach przemysłowych wzrost importu z Mercosur byłby z punktu widzenia UE nieistotny, a ogólne skutki umowy na poziomie sektorowym pozostałyby umiarkowane.

Analizując wyniki symulacji, należy pamiętać, że ze względu na mechanizm działania modeli równowagi ogólnej, w których parametry kalibruje się na podstawie wyjściowej sytuacji, a także z powodu ograniczonych zasobów czynników produkcji w modelowanych gospodarkach, struktura handlu po obniżce ceł nie zmieni się w sposób fundamentalny w stosunku do jej kształtu przed obniżką. A zatem kraj, który eksportował niewielki udział swojej produkcji do innego kraju trzeciego, nie stanie się po obniżce ceł znaczącym konkurentem na jego rynku wewnętrznym. Na przykład wzrost importu nabiału z krajów Mercosur nie spowoduje prawie żadnych zmian w produkcji nabiału w EU-27, ponieważ znaczenie obecnego importu tej grupy towarów jest znikome. Jednocześnie, w tego typu symulacji nie będą widoczne nowe strumienie handlu, tzn. kraje członkowskie, które dotychczas nie eksportowały do Mercosur pewnych towarów, nie staną się w wyniku obniżenia ceł ich znacznymi eksporterami. Podobnie dotyczy to również eksportu krajów Mercosur na rynki UE. Oznacza

This means that in such cases of untapped trade and production potential, the expansion of trade may be greater than the simulation results indicate. The results of the complementarity analysis of import and export structures show that if effects of this type are to occur under the EUMETA agreement, this is more likely to occur in EU-27 exports than in exports from Mercosur countries, due to the significantly greater diversification of exports in the former group of countries.

2.5. Summary

In this chapter, we have assessed the impact of EU preferential agreements on the extent of the Visegrad Group countries' export expansion into non-EU markets. The findings of our analysis indicate that EU accession itself had a distinct and positive impact on the share of V4 countries' exports to third markets. This is important in the context of the decreasing rate of economic growth and demand for imports in the countries of the EU-14, which constitute the main recipients of goods from V4 countries, and is a factor favouring an improvement in the domestic value added contained in exports. However, despite the continuing relatively low significance of extra-EU trade in exports from V4 countries, agreements concluded after 2010 have not led to any significant change in the structure of exports. Thus, it appears that there remains untapped export potential in EU countries.

We have also discussed a simulation of the effects of the trade agreement between the EU and the countries of Mercosur that may come into effect in the near future (as of 11 March 2026). The simulation exercises indicate that the agreement's impact will vary between countries of the European Union, and between specific sectors of the economy within the EU-27. Growth in production for the EU as a whole would be observed in the chemical, pharmaceutical, machinery and transport equipment manufacturing sectors, while there could be a decline in production in certain segments of agriculture and parts of the food-processing industry. At the national level, the projected increases in production overall will be modest but positive, and will result primarily from a reallocation of production resources in EU

to, że w takich przypadkach niewykorzystanego potencjału handlowego i produkcyjnego, ekspansja handlu może być większa niż wyniki symulacji wskazują. Wyniki analizy komplementarności struktur importu i eksportu pokazują, że jeśli tego typu efekty mają wystąpić w umowie EUMETA, to raczej wydarzy się to po stronie eksportu UE-27 niż krajów Mercosur, ze względu na znacznie większą dywersyfikację eksportu tej pierwszej grupy krajów.

2.5. Podsumowanie

W rozdziale dokonaliśmy oceny wpływu porozumień preferencyjnych UE na stopień ekspansji eksportu krajów Grupy Wyszehradzkiej na rynki pozaunijne. Wyniki analizy wskazują, że samo przystąpienie do UE miało wyraźny i pozytywny wpływ na udział eksportu krajów V4 na rynki trzecie. Jest to ważne w kontekście spadającego tempa wzrostu gospodarczego i popytu na import w krajach UE-14, będących głównymi odbiorcami towarów z krajów V4, i jest czynnikiem sprzyjającym poprawie zawartej w eksporcie krajowej wartości dodanej. Jednakże, pomimo utrzymującego się relatywnie niskiego znaczenia handlu poza UE w eksporcie krajów V4, porozumienia zawarte po 2010 r. nie doprowadziły do istotnej zmiany w strukturze eksportu. Tym samym wydaje się, że nadal istnieje niewykorzystany potencjał eksportowy krajów UE.

Omówiliśmy także symulację efektów umowy handlowej pomiędzy UE a krajami Mercosur, która może wejść w życie w niedalekiej przyszłości (stan na 11 marca 2026). Ćwiczenia symulacyjne wskazują na zróżnicowane oddziaływanie umowy zarówno na poszczególne państwa członkowskie UE, jak i na konkretne sektory gospodarek wewnątrz UE-27. W agregacie dla UE wzrost produkcji odnotowanoby w przemyśle chemicznym, farmaceutycznym, maszynowym i produkcji środków transportu, natomiast spadki produkcji mogłyby wystąpić w wybranych segmentach rolnictwa i w części branż przetwórstwa spożywczego. W ujęciu krajowym prognozowane wzrosty produkcji ogółem będą niewielkie, lecz dodatnie i wynikać będą przede wszystkim z realokacji zasobów produkcyjnych w krajach UE w kierunku zaawansowanych sektorów

countries towards advanced industrial sectors. At the same time, the benefits expected in V4 countries will be moderate, due, among other things, to the low share of trade with third countries in their exports, including the low share accounted for by Mercosur countries, as mentioned above.

In the context of the untapped potential of trade agreements, the following are the most important from the point of view of V4 countries: (i) utilising tariff reductions under the Mercosur agreement and subsequent EU FTAs to increase exports both directly and through EU production chains; (ii) supporting the internationalisation of enterprises through an active information policy regarding foreign markets and the benefits arising from free trade agreements, including, for example, rules of origin; and (iii) investing in skills and production capacities conducive to sales in distant markets.

przemysłowych. Jednocześnie, korzyści spodziewane w krajach V4 będą umiarkowane, co wynika m.in. ze wspomnianego wyżej niskiego udziału handlu z krajami trzecimi w ich eksporcie, w tym niskiego udziału krajów Mercosur.

W kontekście niewykorzystanego potencjału porozumień handlowych, z perspektywy krajów V4 najważniejsze są: (i) wykorzystanie obniżek ceł na mocy umowy Mercosur i kolejnych unijnych umów FTA do zwiększenia eksportu zarówno bezpośredniego, jak i poprzez unijne łańcuchy produkcji, (ii) wsparcie umiędzynarodowienia przedsiębiorstw poprzez aktywną politykę informacyjną dot. rynków zagranicznych oraz korzyści wynikających z porozumień o wolnym handlu, w tym np. reguł pochodzenia (iii) inwestycje w kompetencje i zdolności wytwórcze sprzyjające sprzedaży na odległych rynkach.

Bibliography / Bibliografia

Cieślik A., Hagemejer J. (2011). The effectiveness of preferential trade liberalization in Central and Eastern Europe. *The International Trade Journal*, *25*(5), 516–538. https://doi.org/10.1080/08853908.2011.604298

Conte M., Cotterlaz P., Mayer T. (2022). *The CEPII Gravity database* (CEPII Working Paper No. 202205). CEPII. Retrieved from https://cepii.fr/CEPII/en/publications/wp/2022-05.php

Corong E.L., Hertel T.W., McDougall R., Tsigas M.E., and van der Mensbrugghe D. (2017). The standard GTAP model, Version 7. *Journal of Global Economic Analysis*, *2*(1), 1–119. https://doi.org/10.21642/JGEA.020101AF

EUMETA (2024), EU-Mercosur: Text of the agreement, Komisja Europejska, https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercosur/eu-mercosur-agreement/text-agreement_en

Gaulier G., Zignago S. (2010). BACI: International Trade Database at the Product-Level. The 1994-2007 Version. CEPII Working Paper, 2010-23, https://www.cepii.fr/CEPII/en/publications/wp/abstract.asp?NoDoc=2726

Hagemejer J., Stoll P.T., Rudloff B., Mensah K. (2025). *An update on the economic, sustainability and regulatory effects of the trade part of the EU–Mercosur Partnership Agreement* (Study for the European Parliament). European Parliament. Retrieved June from

https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2025/754476/EXPO_STU(2025)754476_EN.pdf

Ito T., Okubo T. (2012). New aspects of intraindustry trade in EU countries. *The World Economy*, *35*(9), 1126–1138. https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2012.01476.x

LSE (2020). Sustainability impact assessment in support of the association agreement negotiations between the European Union and Mercosur: Draft final report. London School of Economics and Political Science. https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/EUMercosurSIA-DraftFinalReport-July-2020.pdf

Timini J. i Viani F. (2022). A highway across the Atlantic? Trade and welfare effects of the EU-Mercosur agreement. International Economics, 169, 291–308. https://doi.org/10.1016/j.inteco.2022.02.003

Tinbergen J. (1962). *Shaping the world economy: Suggestions for an international economic policy*. Twentieth Century Fund.

UNCTAD and WTO (2012). *A practical guide to trade policy analysis* (Vol. 1). World Trade Organization & United Nations Conference on Trade and Development. Retrieved from https://unctad.org/publication/practical-guide-trade-policy-analysis-volume-1

WTO (2023). *Trade Policy Review: European Union* (Secretariat report and related documents). World Trade Organization. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp542_e.htm and WT/TPR/G/442 (WTO Secretariat report, April).

Yotov Y.V., Piermartini R., Monteiro J.-A., Larch M. (2016). *An advanced guide to trade policy analysis: The structural gravity model*. World Trade Organization. https://doi.org/10.30875/abc0167e-en

Annex / Aneks

Table 1. Estimates based on the basic gravity model
Tabela 1. Wyniki estymacji podstawowego modelu grawitacyjnego

	(1)	(2)	(3)
EU	0.229*	0.230***	0.229***
	(0.0235)	(0.0236)	(0.0238)
FTA	0.0932*	0.0933***	0.0931***
	(0.0143)	(0.0143)	(0.0143)
FTA EU Exports	0.00891	0.00540	0.00846
	(0.0165)	(0.0166)	(0.0168)
FTA EU Imports	-0.0292	-0.0364*	-0.0369*
	(0.0202)	(0.0206)	(0.0210)
FTA V4 Exports		0.0467**	0.0404**
		(0.0202)	(0.0206)
FTA V4 Imports		0.0819**	0.0836**
		(0.0323)	(0.0327)
Rest of NMS Exports / Rest NMS Export			-0.0833***
			(0.0242)
Rest of NMS Imports / Rest NMS Import			0.0372
			(0.0316)
No. of observations / Liczba obserwacji	692 357	692 357	692 357

Notes: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 / Objaśnienia: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Source: own elaboration. / Źródło: opracowanie własne.

Table 2. Additional estimates
Tabela 2. Wyniki estymacji dodatkowych szacunków

	(1) Full sample / Pełna próba	(2) >2010	(3) >2010
EU membership	0.378***	0.259***	0.383***
	(0.0284)	(0.0515)	(0.0709)
FTA	0.0963***	0.135***	0.138***
	(0.0144)	(0.0188)	(0.0187)
FTA EU Exports	0.322***	-0.022	-0.00927
	(0.0836)	(0.0238)	(0.171)
FTA EU Imports	1.003***	-0.0114	1.058***
	(0.107)	(0.0357)	(0.266)
FTA V4 Exports	-0.798***	-0.00635	-0.108
	(0.121)	(0.0253)	(0.177)
FTA V4 Imports	-0.867***	-0.0226	0.00455
	(0.201)	(0.0463)	(0.289)
Rest of NMS Exports	-0.846***	-0.104***	-0.00785
	(0.125)	(0.0288)	(0.171)
Rest of NMS Imports	-0.835***	-0.00976	-0.679**
	(0.172)	(0.0526)	(0.284)
FTA EU Exports * Distance	-0.0354***		0.000156
	(0.00996)		(0.0195)
FTA EU Imports * Distance	-0.124***		-0.125***
	(0.0128)		(0.0301)
FTA V4 Exports * Distance	0.111***		0.0153
	(0.016)		(0.023)
FTA V4 Imports * Distance	0.119***		-0.00585
	(0.0272)		(0.0369)
Rest of NMS Exports * Distance / Rest of NMS Exports * Distance	0.103***		-0.0159
	(0.0175)		(0.023)
Rest of NMS Imports * Distance / Rest NMS Import * Dist	0.111***		0.0797**
	(0.0248)		(0.0395)
No. of observations / Liczba obserwacji	692 357	339 515	339 515

Notes: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 / Objaśnienia: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Source: own elaboration. / Source: own elaboration.

Marek Wąsiński

Chapter 3. Factors Determining Poland's Gains and Losses from EU Trade Policy in the Era of Protectionism: Commentary regarding Chapters 1 and 2

Rozdział 3. Uwarunkowania strat i korzyści Polski z polityki handlowej UE w dobie protekcjonizmu. Komentarz do rozdziałów 1 i 2

3.1. Consequences of the trade war with the US

The United States is Poland's eighth largest trading partner in terms of direct exports. It is a significant market for Polish producers, although it is not among the most important. A greater share of exports to the US market is embedded in indirect trade conducted through other countries. Polish value added – both in the form of goods (raw materials and components) and services (for example, transport) – reaches the United States via other EU countries, as well as via Canada and Mexico (Sojka, Sułkowski and Wąsiński 2025).

It is worth noting that US final demand for value added generated in Poland has been steadily growing over the last decade (see Figure 1). This has been happening despite tariffs and threats of additional barriers during Donald Trump's first term, as well as the COVID-19 pandemic. This success of the Polish economy may simultaneously be described as its exposure to a demand shock in the US, or as dependence on US demand, which could entail turbulence should the United States introduce trade restrictions. This trade exposure to the US (the US share in final demand for Polish value added) increased by over one percentage point between 2017 and 2023, thereby making the US the second largest foreign market for Polish value added after Germany.

However Poland ranks 10th in the European Union in terms of its dependence on US demand. Compared to other countries in the region, its exposure to the trade war with the US is moderate; at 3.5 per cent, it is significantly greater than that of Czechia, similar to that of Slovakia and Hungary, and lower than that of Germany (3.9 per cent).

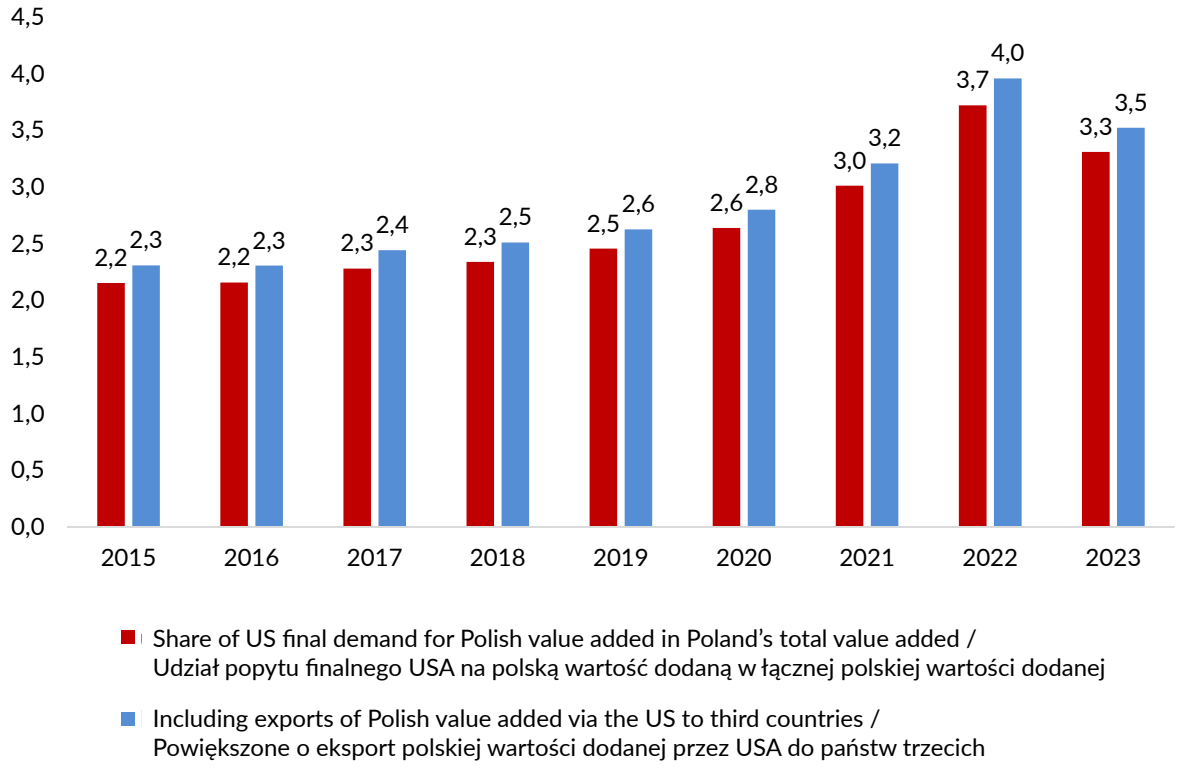
3.1. Konsekwencje wojny celnej z USA

Biorąc pod uwagę bezpośredni handel Polski z USA, Stany Zjednoczone są ósmym najważniejszym partnerem dla polskiego eksportu. Jest to zatem istotny rynek zbytu dla polskich towarów, jednak nie należy do najważniejszych. To, co jest najistotniejsze jest ukryte w handlu pośrednim poprzez inne państwa. Polska wartość dodana – zarówno w postaci towarów (surowców i komponentów) jak i usług (np. transportowych) – dociera do Stanów Zjednoczonych poprzez inne państwa UE, a także przez Kanadę czy Meksyk (Sojka, Wąsiński 2025).

Warto zwrócić uwagę na to, że popyt finalny USA na wartość dodaną wytworzoną w Polsce systematycznie rósł w ostatniej dekadzie. Działo się to pomimo ceł oraz gróźb kolejnych barier w pierwszej kadencji Donalda Trumpa, jak również w trakcie pandemii COVID-19. Ten sukces polskiej gospodarki, może być także nazwany narażeniem lub zależnością od popytu USA, w przypadku ograniczeń handlowych. Innymi słowy, zależność od amerykańskiego rynku (udział USA w popycie finalnym na polską wartość dodaną) zwiększyła się w latach 2017–2023 o ponad 1 punkt procentowy.

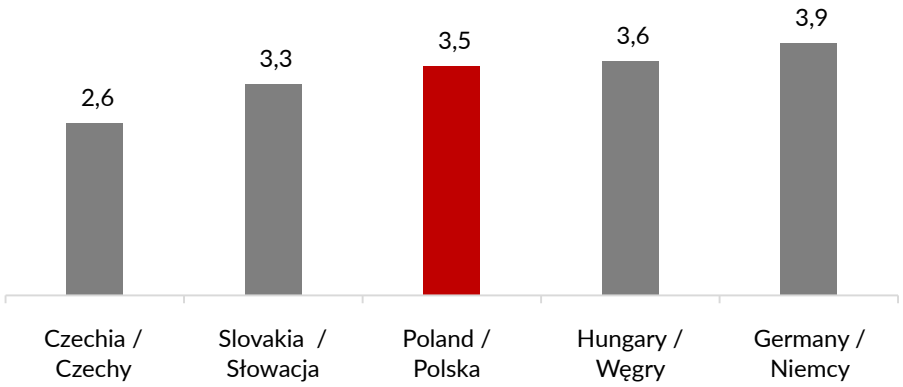
Narażenie Polski na wojnę handlową z USA na tle innych państw regionu jest średnie — wyraźnie większe niż w przypadku Czech, podobne do Słowacji czy Węgier, a mniejsze niż Niemiec (3,9 proc.). W całej UE Polska plasuje się na 10. miejscu pod względem zależności od amerykańskiego popytu.

Figure 1. Exposure of Polish trade to the US, 2015–2023.
Wykres 1. Narażenie handlowe Polski wobec USA w latach 2015-2023



Source: own elaboration based on Figaro data. / Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Figaro

Figure 2. Trade exposure of selected EU countries to changes in US demand in 2023 (per cent)
Wykres 2. Narażenie handlowe wybranych państw UE w 2023 r. (proc.)



Source: own elaboration based on Figaro data. / Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Figaro

Changes to the terms of trade between the EU and the US could primarily have an indirect impact on Poland's economy. The analysis by Professors Michałek and Hagemejer presented in Chapter 1 rightly points out that the ultimate consequences of the increase in

To wskazuje, że zmiana warunków handlu z USA może wpłynąć na Polskę, przede wszystkim pośrednio. Analiza prof. Michałka i prof. Hagemejera słusznie wskazała na to, że ostateczne efekty amerykańskich ceł na UE i Polskę mogą być ograniczone ze względu na, z jednej strony

US tariffs imposed on the EU may be limited due, on the one hand, to the limited scope for replacing imports with domestic production, and on the other, to the relatively low tariffs imposed on the EU. At the same time, the effects of higher US tariffs on the EU economy appear to be underestimated due to the model's assumptions. According to the model, Canada and Mexico have high tariff barriers of 25 per cent, compared to 15 per cent for the EU. In reality, however, those countries do not have higher tariff barriers than the EU, and in many cases are subject to zero tariffs; the 25 per cent tariff applies only to goods that do not meet the requirements of the United States–Mexico–Canada Agreement (USMCA), which came into force on 1 July 2020 (USCBP 2025). It is worth noting that exporters sought opportunities to reclassify goods in order to benefit from the zero tariff rates provided for in this agreement (Reynolds 2025). In a study by the Polish Economic Institute (Sojka, Sułkowski and Wąsiński 2025) based on the KITE model (Kiel Institute Trade Policy Evaluation, a general equilibrium model using the Figaro database), the impact of the increased US tariffs was estimated at a decline of approximately 0.22 per cent in Poland's GDP (Sojka and Klucznik 2025) in the short term.

Poland's relations with the US in the twenty-first century have been characterised by non-confrontational asymmetry (Szklarski 2015). This concept has been used in the context of alliance and military relations, within which the security umbrella provided by the US came at the price of military, political, technological or intelligence cooperation. A small ally, as the recipient of guarantees, must trust the security provider (its guarantees) and, when considering whether to collaborate or refuse to do so, has to take into account the potential consequences of its own decisions for maintaining those guarantees. With Russia's invasion of Ukraine, it became clear that this non-confrontational asymmetry applied not only to NATO's eastern flank and individual countries, but to the whole of Europe, which is not in a position to stand up independently to the challenges posed by the war beyond its eastern border. Europe's economic stagnation and the EU's lengthy decision-making processes have also had a negative impact. The US administration in turn has demonstrated greater capacity for action, while years of development in modern technologies, chiefly in the digital sectors in the US, have led to the asymmetry

niewielkie możliwości zastąpienia importu produkcją własną, a z drugiej na komparatywnie niewysokie cła nałożone na UE. Jednocześnie wydaje się, że modelowy szacunek skutków ceł USA na unijną gospodarkę może być zbyt optymistyczny ze względu na przyjęte założenia modelu – Kanada i Meksyk nie mają wyższych barier celnych niż UE, w wielu przypadkach obowiązuje zerowa stawka celna, cło w wysokości 25 proc. obejmuje towary niespełniające wymogów USMCA (USCBP 2025). Warto odnotować, że eksporterzy poszukiwali możliwości zmiany klasyfikacji towarów, aby korzystać z zerowych stawek celnych przewidzianych w umowie (Reynolds, 2025). Wówczas 15-proc. cło nałożone na UE jest wyższe niż to napotykane przez eksporterów z Ameryki Północnej. W takim przypadku należałoby oczekiwać pogorszenia wyniku potencjalnego wpływu amerykańskich ceł na UE. W badaniu PIE (Sojka, Wąsiński 2025) opartym na modelu KITE efekt amerykańskich ceł był szacowany na spadek PKB Polski o ok. 0,22 proc. (Sojka, Klucznik 2025) w krótkim okresie.

Kontekstowo, chciałbym jeszcze uzupełnić wątek ekonomiczny o interpretację, dlaczego możliwe było nałożenie jednostronnych ceł przez USA. Relacje Polski z USA w XXI w. cechuje zjawisko niekonfrontacyjnej asymetrii (Szklarski 2015). To pojęcie było używane w kontekście relacji sojuszniczej i wojskowej, w ramach której parasol bezpieczeństwa ze strony USA miał cenę w postaci współpracy wojskowej czy także innych działań sprzyjających amerykańskiej administracji. Mały sojusznik, biorca gwarancji, musi zawierzyć dawcy bezpieczeństwa w jego gwarancje, a także przy rozważaniu podjęcia współpracy lub jej odmowy – uwzględnić potencjalne skutki decyzji dla utrzymania gwarancji. Wraz z inwazją Rosji na Ukrainę ujawnione zostało, że to nie dotyczy tylko wschodniej flanki NATO i pojedynczych państw, ale całej Europy, która nie jest gotowa do samodzielnego przeciwstawienia się wyzwaniom wojny za wschodnią granicą. Jednocześnie zastój gospodarczy Europy i długie procesy decyzyjne UE spowodowały, że amerykańska administracja wykazuje większą sprawność działania, a lata rozwoju nowoczesnych technologii w USA spowodowały, że asymetria w relacjach rozszerzyła się poza same relacje wojskowe. Stephen Miran, doradca kampanii Trumpa ds. gospodarczych, szef prezydenckiej Rady ds. gospodarczych po zwycięstwie wy-

try in its relations with Europe extending beyond purely military relations. Stephen Miran, economic adviser to the Trump campaign, head of the Council of Economic Advisers after the elections, and currently a member of the Board of Governors of the Federal Reserve System, suggested that there are no boundaries between security relations and economic relations (Miran 2024). The notion of "bearing the costs" in exchange for US guarantees meant that the EU could not afford to impose the kind of retaliatory tariffs that China has used against the US. During Donald Trump's first term, the EU introduced retaliatory tariffs in response to US tariffs on steel and aluminium; however, faced with the threat of the introduction of tariffs of 30 per cent in 2025, the EU unilaterally lowered its own tariffs on US goods and accepted the increase in US tariffs to 15 per cent. In such a situation, the UE–US agreement of September 2025 cannot be assessed in black-and-white terms. The European Union was *de facto* the recipient of these provisions, with little room for manoeuvre.

3.2. EU free trade agreements in the context of Central Europe

Alongside the interesting study by Jan Hagemejer and Jan Sadowski on the Visegrad Group countries' use of EU free trade agreements (Chapter 2), it would also be worth considering the aspect of the use of tariff preferences. The text indicates a lack of additional effects of trade liberalisation on trade between V4 countries and third countries after 2010. One potential reason for this could be the low tariffs in third countries, particularly the EU's most important partners, such as Canada, Japan and South Korea.

In the 2020 PIE report, its author (Ambroziak 2020, pp. 10–12) provided an overview of the free trade agreements used by Poland, and demonstrated that in most cases Polish exporters used MFN rates rather than the preferential rates negotiated by the EU under specific agreements. Even in the case of goods that could benefit from preferential tariff rates under these agreements, MFN rates were applied to 77 per cent of exports, bypassing the available tariff preference. One reason for this could, for example, be that the rules of origin were not met. These two issues suggest that the agreements

borów, a obecnie członek zarządu FED, wprost zatarł granice pomiędzy relacjami bezpieczeństwa a gospodarczymi (Miran 2024). Wprowadzenie do rozważań konieczności „poniesienia kosztów" za amerykańskie gwarancje spowodowało, że UE nie mogła sobie pozwolić na odwet celny, jaki zastosowały wobec USA Chiny. UE, jeszcze w I kadencji Donalda Trumpa, wprowadziła cła odwetowe za amerykańskie cła na stal i aluminium, jednak w obliczu groźby w 2025 r. ceł w wysokości 30 proc. UE obniżyła jednostronnie własne cła na towary z USA i przyjęła podwyższenie amerykańskich ceł do 15 proc. W takiej sytuacji nie sposób ocenić wrześniową umowę UE–USA z 2025 roku w kategoriach czarno-białych. UE była *de facto* biorcą tych postanowień, z niewielkim polem manewru.

3.2. Umowy o wolnym handlu UE w kontekście regionu Europy Środkowej

Do ciekawego badania dotyczącego wykorzystywania przez państwa Grupy Wyszehradzkiej umów o wolnym handlu UE warto byłoby dodać jeszcze aspekt korzystania z preferencji celnych. W prezentacji prof. Hagemejera widoczny był w zasadzie brak dodatkowych efektów liberalizacji celnej na handel państw V4 z państwami trzecimi po 2010 r. Jedną z potencjalnych przyczyn może być fakt kształtu taryf celnych państw trzecich, szczególnie najważniejszych partnerów UE. Handel z Kanadą, Japonią czy Koreą Płd. odbywał się i tak po dość niskich stawkach tożsamych z klauzulą najwyższego uprzywilejowania (KNU) WTO.

W raporcie PIE (Ambroziak 2020, s. 10-12) autor wykazał, poprzez przegląd wykorzystywania umów o wolnym handlu przez Polskę, że w większości Polscy eksporterzy korzystają ze stawek KNU, a nie stawek preferencyjnych wynegocjowanych przez UE w ramach poszczególnych porozumień. Nawet w przypadku eksportu towarów, które mogłyby wykorzystywać preferencyjne stawki celne z umów, 77 proc. eksportu odbywało się po stawkach KNU, z pominięciem dostępnej preferencji celnej. Przyczyną może być np. brak spełniania wymogów reguł pochodzenia. Te dwie kwestie wskazują na niski

offer little potential for Polish exporters, which could explain the absence of an additional effect of trade liberalisation with third countries for the V4 region.

3.3. Analysis of the effects of the UE–Mercosur Free Trade Agreement

To supplement the findings of the study on the potential consequences of the EU's agreement with Mercosur presented in the final part of Chapter 2 (Section 2.4.), it is worth mentioning not only the economic but also the strategic aspects of the agreement.

Firstly, in the currently unfavourable political climate, improving the conditions for Europe's exporters could provide a counterweight to US tariffs imposed on the EU, the loss of the Russian and Belarusian markets, and competition from Chinese firms in the European market. An analysis conducted by the European Commission shows that the agreement with Mercosur, thanks to the new opportunities opened up for EU exporters, would enable the mitigation of economic losses caused by higher US tariffs on the EU (DG TRADE 2025, p. 40).

Secondly, the Mercosur countries have reserves of critical raw materials, which is of paramount importance given the current political climate. The European Union must seek opportunities to reduce its dependence on Chinese suppliers, who dominate the market, particularly in the case of rare-earth metals, but in other areas as well, for example in lithium processing. The deposits available in Brazil and Argentina (Sierocińska and Michalski 2024) could offer such opportunities, while the agreement is intended to safeguard the EU against potential export restrictions.

Thirdly, a dynamic perspective should also be incorporated into the analysis. Static models, including that used by Professor Hagemejer and his team, indicate that the agreement would have a neutral impact on the EU's GDP. The agreement is expected to lead to an increase in exports of industrial goods from the European Union to Mercosur countries. However, the starting point for the analysis is the current situation of trade with Mercosur in the absence of an agreement, rather than projected exports to these four countries; EU exports to Mercosur countries have been in decline for a few years. Although

potencjał umów dla polskich eksporterów, a w związku z tym może to tłumaczyć brak dodatkowego efektu liberalizacji handlu z państwami trzecimi dla regionu V4.

3.2. Badanie efektów umowy o wolnym handlu UE-Mercosur

Znowuż, przede wszystkim uzupełniając badanie i prezentację prof. Hagemejera, warto nadmienić strategiczny, a nie tylko ekonomiczny aspekt umowy o wolnym handlu między UE a Mercosur.

Po pierwsze, w obecnym niesprzyjającym otoczeniu politycznym, poprawa warunków dla europejskich eksporterów może zmniejszyć negatywne efekty amerykańskich ceł na UE, utraty rynku Rosji i Białorusi czy konkurowania na europejskim rynku z podmiotami chińskimi. Według analizy Komisji Europejskiej, umowa z Mercosur, dzięki nowym szansom dla unijnych eksporterów, pozwoli złagodzić straty gospodarcze wywołane podwyższeniem amerykańskich ceł na UE (DG TRADE 2025, s. 40).

Po drugie, państwa Mercosur dysponują rezerwami surowców krytycznych, co także w obecnych uwarunkowaniach politycznych ma pierwszorzędne znaczenie. Unia musi szukać możliwości uniezależnienia się od chińskich dostawców, dominujących na rynku w szczególności w przypadku metali ziem rzadkich, choć także m.in. przetwórstwa litu. Złoża dostępne w Brazylii czy Argentynie (Sierocińska, Michalski 2024) mogą stwarzać takie szanse, natomiast umowa ma zabezpieczyć Unię przed potencjalnymi restrykcjami eksportowymi.

Po trzecie, istotnym aspektem analizy powinno być również ujęcie dynamiczne. Modele statyczne, w tym ten zaprezentowany przez prof. Hagemejera, wskazują na lekko pozytywny, ale raczej neutralny wpływ umowy na PKB UE. Umowa ma zwiększać eksport UE dóbr przemysłowych do państw Mercosur. Punktem bazowym analizy jest jednak obecna sytuacja bezumowna handlu z Mercosur, nie zaś prognozowany eksport do tych czterech państw. Chociaż nominalnie eksport UE w tym kierunku wzrósł w ostatnich 5 latach, relatywnie był to słabszy wzrost niż Chin. W latach 2005-2024 UE straciła niemal 5 pkt. proc. w udziale w imporcie Mer-

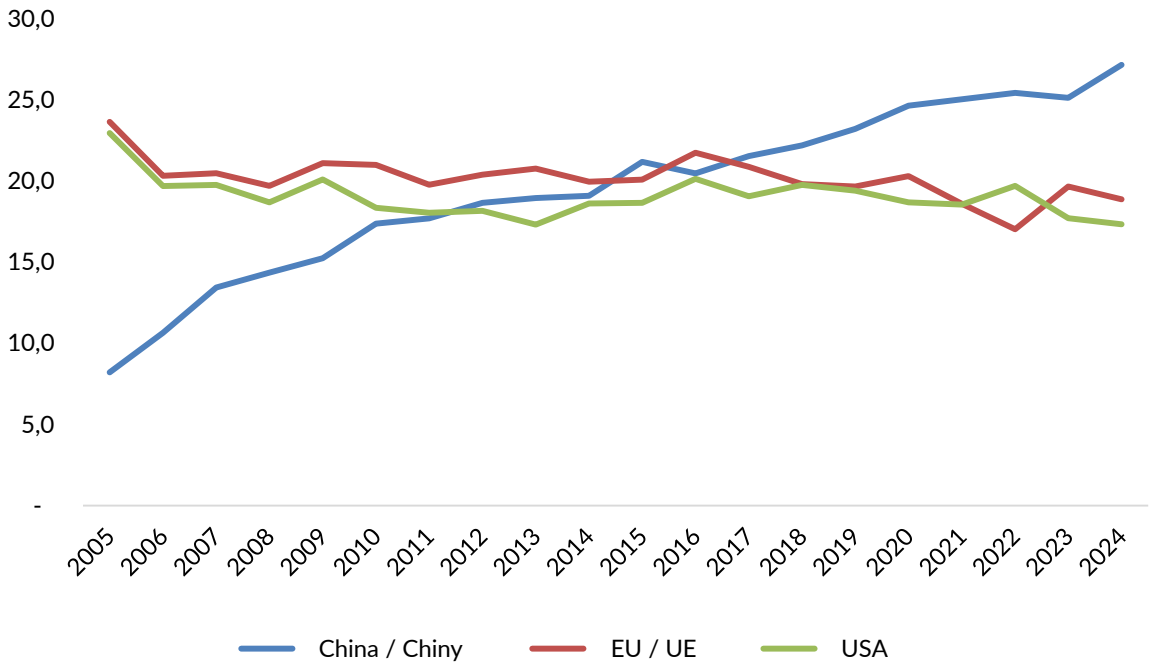
EU exports to Mercosur countries increased in nominal terms between 2019 and 2024, this growth was lower than that of Chinese exports. Between 2005 and 2024, the EU lost almost five percentage points in its share of Mercosur imports, its share dropping to 19 per cent in 2024 (see Figure 3). During the same period, China became the most important supplier of goods to Mercosur, its share increasing from 8.2 to 27 per cent (an increase of 19 percentage points). Pressure from China may well continue to be strongly felt in the years ahead.

Preferential access to the market of Mercosur countries is an opportunity for the EU to halt or put the breaks on the hitherto negative trend regarding its share of Mercosur imports. The European Commission's analysis even suggests the possibility of reversing this trend, although such an assessment seems overly optimistic (DG TRADE 2025, p. 39). At the same time, the EU is losing significance as a market for goods, and this trend is even more pronounced. This entails a declining potential of trade as a tool in negotiations, including political, in the future. Interdependencies are crucial for bilateral relations, including in the context of China's worrying policies and its political and economic cooperation with Russia.

cosur do 19 proc., podczas gdy Chiny stały się najważniejszym dostawcą towarów, wzrastając o 19 pkt. proc. do 27 proc.

Preferencyjny dostęp do rynku państw Mercosur jest dla UE szansą na zatrzymanie bądź spowolnienie tego negatywnego trendu. Analiza Komisji Europejskiej wskazuje nawet na szanse jego odwrócenia, choć wydaje się być to spojrzeniem zbyt optymistycznym (DG TRADE 2025, s. 39). Znaczenie UE traci także (a nawet jeszcze silniej) jako rynek zbytu towarów. Za tym idzie zmniejszenie potencjału handlu jako potencjalnego narzędzia w negocjacjach, także politycznych, w przyszłości. Wzajemne zależności są istotne dla wzajemnej relacji, w tym także w kontekście niepokojącej polityki Chin i jej współpracy polityczno-gospodarczej z Rosją.

Figure 3. Shares of the UE, China and the US in Mercosur countries' imports, 2005–2024 (per cent)
Wykres 3. Udział UE, Chin i USA w imporcie państw Mercosur w latach 2005-2024 (w proc.)



Source: own elaboration based on data from TradeMap and Intracen. / Źródło: opracowanie własne na podstawie danych trademap, ITC

Bibliography / Bilbiografia

Ambroziak Ł. (2020). *Polska a strefy wolnego handlu. Powolne wykorzystanie liberalizacji [Poland and free trade areas. Slow uptake of liberalisation]*, Polski Instytut Ekonomiczny / Polish Economic Institute, Warszawa.

DG TRADE (2025). *Economic Analysis of the Negotiated Outcome of the EU-Mercosur Partnership Agreement (EMPA)*, Publications Office of the European Union, https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/6f1a741f-677e-11f0-bf4e-01aa75ed71a1/language-en

Miran S. (2024). *A User's Guide to Restructuring the Global Trading System*, November, https://www.hudsonbay-capital.com/documents/FG/hudsonbay/research/638199_A_Users_Guide_to_Restructuring_the_Global_Trading_System.pdf

Reynolds. Ch. (2025). *Exporters rush to become USMCA-compliant — but just how hard is that?*, 7 April, The Canadian Press, https://halifax.citynews.ca/2025/04/07/exporters-rush-to-become-usmca-compliant-but-just-how-hard-is-that/

Sierocińska K., Michalski B. (2024). *Surowce krytyczne Ameryki Łacińskiej i bezpieczeństwo ekonomiczne Unii Europejskiej [Latin America's critical raw materials and the European Union's economic security]*, Polski Instytut Ekonomiczny / Polish Economic Institute, Warszawa.

Sojka A., Sułkowski D., Wąsiński M. (2025). *Potencjalne konsekwencje zmian w polityce celnej administracji USA dla polskiej gospodarki [Potential consequences of change in US tariffs for the Polish economy]*, Working Paper, nr 1, Polski Instytut Ekonomiczny / Polish Economic Institute, Warszawa.

Sojka A., Klucznik M. (2025). Porozumienie UE-USA zmniejszy koszt gospodarczy amerykańskich ceł [The EU–US Agreement will reduce the economic cost of US tariffs], w/in: *Tygodnik Gospodarczy PIE nr 30/2025*, Warszawa.

Szklarski B. (2015). Niekonfrontacyjna asymetria – konceptualizacja pojęcia [Non-confrontational asymmetry: conceptualisation of the concept], w/in: Szklarski B., *Niekonfrontacyjna asymetria w relacjach polsko-amerykańskich [Non-confrontatilnal asymmetry in Polish-American relations]* (2015), OSA UW, Warszawa.

USCBP (2025). USMCA – Are there tariff duties on goods imported from Canada and Mexico?, United State Customs and Border Protection, 11 July, https://www.help.cbp.gov/s/article/Article-1160?language=en_US.

Przemysław Woźniak

Chapter 4. The Tariff Shock and Transatlantic Links in Global Value Chains

Rozdział 4. Szok celny a transatlantyckie powiązania w ramach globalnych łańcuchów wartości

4.1. The importance of the US as an EU trading partner

The countries of the EU vary significantly in the intensity of their trade with the US. In 2024, gross exports of goods to the US accounted for 8 per cent of total EU exports, which is equivalent to 3 per cent of EU GDP. However, differences within the Union are significant (see Table 1): from 32.4 per cent of total exports (13.5 per cent of GDP) for Ireland, and 10.4 per cent for both Germany and Italy (3.7 per cent of GDP for Germany and 3.0 per cent of GDP for Italy), to 3.3 per cent for Poland (1.4 per cent of GDP), just 1.3 per cent for Slovenia (1.4 per cent of GDP) and 0.4 per cent for Cyprus.

When looking solely at exports leaving the Union, the US is the EU's largest trading partner, accounting for 20.6 per cent of extra-EU exports. The figures differ between EU countries: the US's share of exports ranges from 54 per cent for Ireland, and 23 per cent for Portugal, Finland and Germany, to 1.9 per cent for Cyprus.

The picture changes somewhat when looking at exposure to the US market in terms of domestic value added in exports to the US, which is a better indicator of the actual integration of EU countries' markets with the US market (see Table 2). Although Ireland still ranks first, its exposure as a percentage of GDP is slightly lower. Denmark is now in second place, with an exposure of 2.4 per cent, and it is followed by a few countries with exposure of approximately 2 per cent (including Germany, Finland, Italy, Slovakia and Slovenia). Poland's exposure of 1.5 per cent is below the EU average, but places it in the middle of the list, with Malta, Luxembourg and Cyprus at the bottom.

4.1. Znaczenie USA jako partnera handlowego krajow UE

Kraje UE charakteryzuje duża różnorodność jeśli chodzi o intensywność handlu z USA. W 2024 eksport towarów brutto do USA stanowił 8 proc. całkowitego eksportu UE, co jest równoważne 3 proc. unijnego PKB. Różnice wewnątrzunijne są jednak znaczące (zob. tabela 1): od 32,4 proc. całego exportu (13,5 proc. PKB) w przypadku Irlandii i 10,4 proc. w przypadku Niemiec i Włoch (3,7 proc. PKB dla Niemiec, 3,0 proc. PKB dla Włoch), po 3,3 proc. w przypadku Polski (1,4 proc. PKB), do zaledwie 1,3 proc. w przypadku Słowenii (1,4 proc. PKB) i 0,4 proc. dla Cypru. (Tabela 1)

Biorąc pod uwagę jedynie eksport poza Unię, to USA jest największym partnerem UE i odpowiada za 20,6 proc. eksportu poza Unię. Dla poszczególnych krajów unijnych sytuacja jest zróżnicowana: udział USA w eksporcie waha się od 54 proc. w przypadku Irlandii, 23 proc. w przypadku Portugalii, Finlandii i Niemiec do 1,9 proc. dla Cypru.

Ten obraz częściowo się zmienia, jeśli patrzymy na ekspozycję na rynek amerykański w postaci krajowej wartości dodanej w eksporcie do USA, która jest lepszym wskaźnikiem realnej integracji rynków krajów unijnych z rynkiem USA (zob. tabela 2). Irlandia cały czas pozostaje na czele rankingu, choć jej ekspozycja jako procent PKB jest już nieco mniejsza. Dania znalazła się na drugiej pozycji z ekspozycją 2,4 proc., a po niej kilka krajów z udziałami rzędu 2 proc. (m.in. Niemcy, Finlandia, Włochy, Słowacja i Słowenia). Polska z ekspozycją 1,5 proc. jest poniżej średniej EU, ale w połowie całego rankingu, który zamykają Malta, Luksemburg i Cypr. (Tabela 2)

Table 1. Exposure to the United States in terms of gross exports of goods (2024)
Tabela 1. Znaczenie USA jako rynku eksportowego dla krajów UE, rok 2024

	€ million / miliony EUR	% of the US in total export / udział USA w eksporcie	% of the US in extra EU export / udział USA w eksporcie poza UE	% of GDP / jako % PKB
Ireland / Irlandia	72 085	32,4	53,7	13,5
Italy / Włochy	64 759	10,4	21,2	3,0
Germany / Niemcy	161 215	10,4	22,7	3,7
Finland / Finandia	6 972	9,7	23,0	2,5
Sweden / Szwecja	15 811	8,7	19,1	2,8
Austria	16 218	8,2	25,7	3,4
EU / UE	531 592	8,0	20,6	3,0
France / Francja	47 064	8,0	17,2	1,6
Malta	268	7,7	15,3	1,2
Denmark / Dania	8 522	6,9	15,3	2,1
Portugal / Portugalia	5 318	6,7	23,2	1,9
Belgium / Belgia	32 958	6,7	20,2	5,4
Netherlands / Holandia	43 430	5,1	16,5	3,8
Lithuania / Litwa	1 847	5,0	15,2	2,4
Greece / Grecja	2 412	4,8	10,7	1,0
Spain / Hiszpania	18 179	4,6	12,3	1,1
Slovakia / Słowacja	4 478	4,2	18,9	3,4
Estonia	714	4,1	15,0	1,8
Hungary / Węgry	5 008	3,4	15,2	2,4
Croatia / Chorwacja	805	3,4	9,7	0,9
Poland / Polska	11 634	3,3	12,7	1,4
Luxembourg / Luksemburg	423	2,8	14,5	0,5
Latvia / Łotwa	531	2,8	9,2	1,3
Czechia / Czechy	6 580	2,7	13,1	2,1
Bulgaria / Bułgaria	1 082	2,5	7,0	1,0
Romania / Rumunia	2 284	2,5	8,8	0,6
Cyprus / Cypr	53	1,3	1,9	0,2
Slovenia / Słowenia	941	1,3	2,9	1,4

Źródło/Source: Eurostat.

Table 2. Exposure to the US market in terms of value-added exports (2023)
Tabela 2. Udział rynku USA w eksporcie wartosci dodanej, rok 2023

	Total exposure / Całkowita ekspozycja		Direct / Bezpośrednia	Indirect / Pośrednia via third countries / przez kraje trzecie
	€ million / milionów EUR	% of GDP / % PKB	% of GDP/ % PKB	
Ireland / Irlandia	50214,8	9,6	8,5	1,1
Denmark / Dania	9353,8	2,4	2,1	0,4
Germany / Niemcy	88276,3	2,2	1,6	0,7
Finland / Finlandia	5504,8	2,1	1,4	0,7
Italy / Włochy	40758,9	2,0	1,5	0,5
Slovakia / Słowacja	2234,2	2,0	1,1	0,9
Slovenia / Słowenia	1148,6	2,0	1,1	0,9
EU / UE	307933,2	1,9	1,3	0,6
Austria	8361,5	1,9	1,2	0,7
Sweden / Szwecja	9881,9	1,8	1,2	0,6
Hungary / Węgry	2738,6	1,6	0,9	0,7
Czechia / Czechy	4605,9	1,6	0,8	0,8
Poland / Polska	9879,7	1,5	0,8	0,7
Lithuania / Litwa	984,1	1,5	0,9	0,5
Belgium / Belgia	7724,7	1,4	0,8	0,6
Estonia	485,1	1,3	0,8	0,6
Netherlands / Holandia	12950,4	1,3	0,8	0,6
Latvia / Łotwa	461,4	1,3	0,7	0,6
Portugal / Portugalia	3061,5	1,3	0,8	0,4
Bulgaria / Bułgaria	1047,9	1,2	0,5	0,7
Spain / Hiszpania	15205,7	1,1	0,7	0,4
France / Francja	28064,7	1,1	0,7	0,3
Romania / Rumunia	2735,1	1,0	0,5	0,5
Greece / Grecja	1571,2	0,8	0,5	0,3
Croatia / Chorwacja	348,0	0,5	0,3	0,3
Malta	65,3	0,4	0,2	0,2
Luxembourg / Luksemburg	241,9	0,3	0,1	0,2
Cyprus / Cypr	27,2	0,1	0,0	0,1

Source: Figaro, 2024 edition; calculations carried out in JRC Trade-SCAN following Arto et al. (2019) /

Źródło: Figaro, edycja 2024; obliczenia wykonane w JRC Trade-SCAN wg Arto et al. (2019)

4.2. EU–US integration within global value chains

A substantial portion of value-added trade between the EU and the US takes place via so-called global value chains (GVCs). This term refers to integrated multinational networks of production, distribution and service activities within which enterprises split and optimise the processes of creating added value on a global scale, making use of specific locations' specialisations. Trade based on GVCs is considered particularly valuable in the current situation as it is more resistant to disruptions, including those related to customs policy. Firstly, a fair portion of such trade usually occurs within the same company, where resilience to price pressures is automatically greater. Secondly, deep specialisation and integration within GVCs means that the opportunity costs of changing business partners are greater. Studies by the World Bank (Brenton et al. 2022), the OECD (2023) and the International Monetary Fund (IMF 2022) show that such trade is much more resilient and, in the current context, also more valuable.

The analysis in the EC's Spring Economic Forecasts examines in greater detail the integration of the EU and the US within GVCs (EC/KE 2025). EU–US trade relations are analysed taking into account intra-EU trade, which is significant for global value chains (GVCs). This is a novel feature of such studies, since the analysis adopts the perspective of Member States, treating intra-EU trade as equally important in shaping GVCs as external trade, including that with the US.

What is it that justifies such an approach in the case of the EU, but not where the US is concerned (where it could mean taking into account trade between states)? After all, both the countries of the EU and the states of the US each form a single customs area. The thing is, despite a common trade policy, EU Member States remain highly varied in terms of economic structure, currency, legal system, labour market regulations and corporate culture. Trade within the EU therefore uses the same comparative advantages that motivate countries to participate in GVCs.

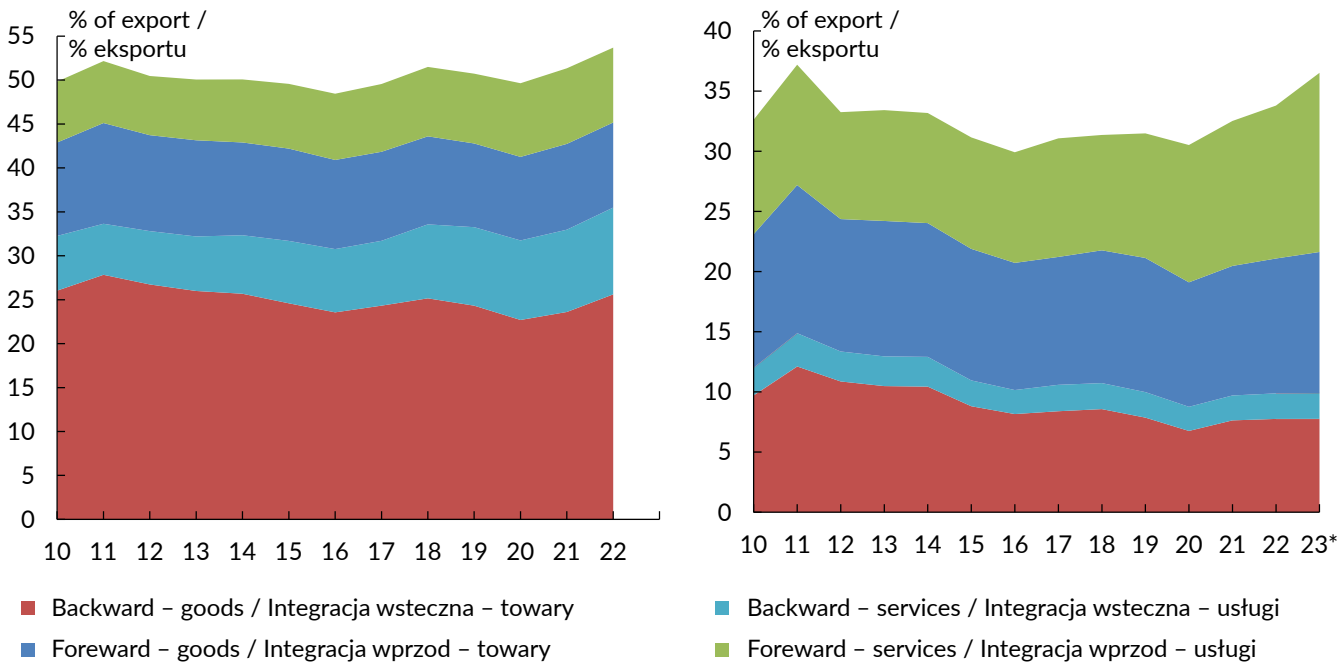
4.2. Integracja UE-USA w ramach globalnych łańcuchów wartości

Znacząca cześć handlu wartością dodaną między UE i USA przechodzi przez tzw. globalne łańcuchy wartości (ang. Global Value Chains – GVC). Terminem tym okresla sie zintegrowane, międzynarodowe sieci działań produkcyjnych, dystrybucyjnych i usługowych, w ramach których przedsiębiorstwa dzielą i optymalizują procesy tworzenia wartości dodanej na skalę globalną, wykorzystując specjalizację poszczególnych lokalizacji. Uważa się, że w obecnej sytuacji handel w ramach GVC jest szczególnie wartościowy, ponieważ jest bardziej odporny na zakłócenia, w tym te związane z polityką celną. Po pierwsze, zazwyczaj spora cześć takiego handlu odbywa się w ramach tej samej firmy, gdzie siłą rzeczy odporność na presje cenowe jest większa. Po drugie, głęboka specjalizacja i integracja w ramach GVC powoduje, ze koszty alternatywne zmiany kontrahentów są większe. Istnieją badania Banku Światowego (Brenton et al. 2022) OECD (2023) i Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF 2022) dowodzące, że taki handel jest dużo bardziej odporny, a przy tym bardziej wartościowy w obecnym kontekście.

Analiza w Wiosennych Prognozach Ekonomicznych KE zajmuje się dokładniej integracją UE i USA właśnie w ramach GVC (EC 2025). Relacje handlowe UE–USA są analizowane z uwzględnieniem istotnego dla globalnych łańcuchów wartości (GVC) handlu wewnątrz UE, co stanowi element nowatorski w tego typu badaniach. Analiza przyjmuje bowiem perspektywę państw członkowskich, traktując handel wewnątrzunijny jako równie istotny w kształtowaniu GVC co handel zewnętrzny, w tym z USA.

Co uzasadnia przyjęcie takiego podejścia w przypadku UE, ale już nie w przypadku USA (które mogłoby oznaczać uwzględnienie handlu między stanami)? Przecież zarówno kraje UE, jak i stany USA tworzą jeden obszar celny. Istotne jest jednak to, że mimo wspólnej polityki handlowej, państwa członkowskie UE pozostają bardzo zróżnicowane pod względem struktur gospodarczych, walut, systemów prawnych, regulacji rynku pracy oraz kultury korporacyjnej. Handel wewnątrz UE wykorzystuje zatem te same przewagi komparatywne, które motywują kraje do angażowania się w GVC.

Figure 1. Total GVC integration indices – forward and backward linkages in EU–US trade in goods and services (2010–2023)
Wykres 1. Indeksy całkowitej integracji GVC* –powiazania wprzód, i wstecz tył z tytułu handlu towarami i usługami UE i USA, lata 2010-2023**



Notes: The total GVC integration index is the sum of forward and backward linkages. Backward integration (linkage) is defined as the share of foreign value added in gross exports goods and services of an economy. Forward integration (linkage) is defined as domestic value added generated in domestically due to other countries' exports as a share of the country's gross exports. /

Objaśnienia: Indeks całkowitej integracji w GVC to suma powiazan wprzod i wstecz. Integracja/powiazania wsteczne (backward integration/ linkage) definiuje się jako udział zagranicznej wartości dodanej importowanych półproduktów i surowców w całkowitej wartości dodanej eksportu danego kraju., Integracja/powiązania wprzód (forward integration/linkage) definiuje się jako udział krajowa wartośćci dodanaej w eksporcie krajow trzecich i również obliczana jest jako udzial w calkowitej wartosci ekportu danego kraju. eksportowanych półproduktów i komponentów w całkowitej wartości dodanej finalnych produktów zagranicznych odbiorców.

Source/Źródło: Eurostat/Figaro

Of course, taking into account intra-EU flows increases the value of all measures of EU integration within GVCs, but it also presents EU–US relations in a pragmatic light. Within this framework, the US remains an important trading partner, but for most Member States it ranks behind the main export markets within the European Union.

According to the Eurostat globalisation indices based on the FIGARO database (2024 edition[1]), the participation of the EU and the US in global value chains (GVCs) has risen steadily in recent years, which challenges the notion of deglobalisation.

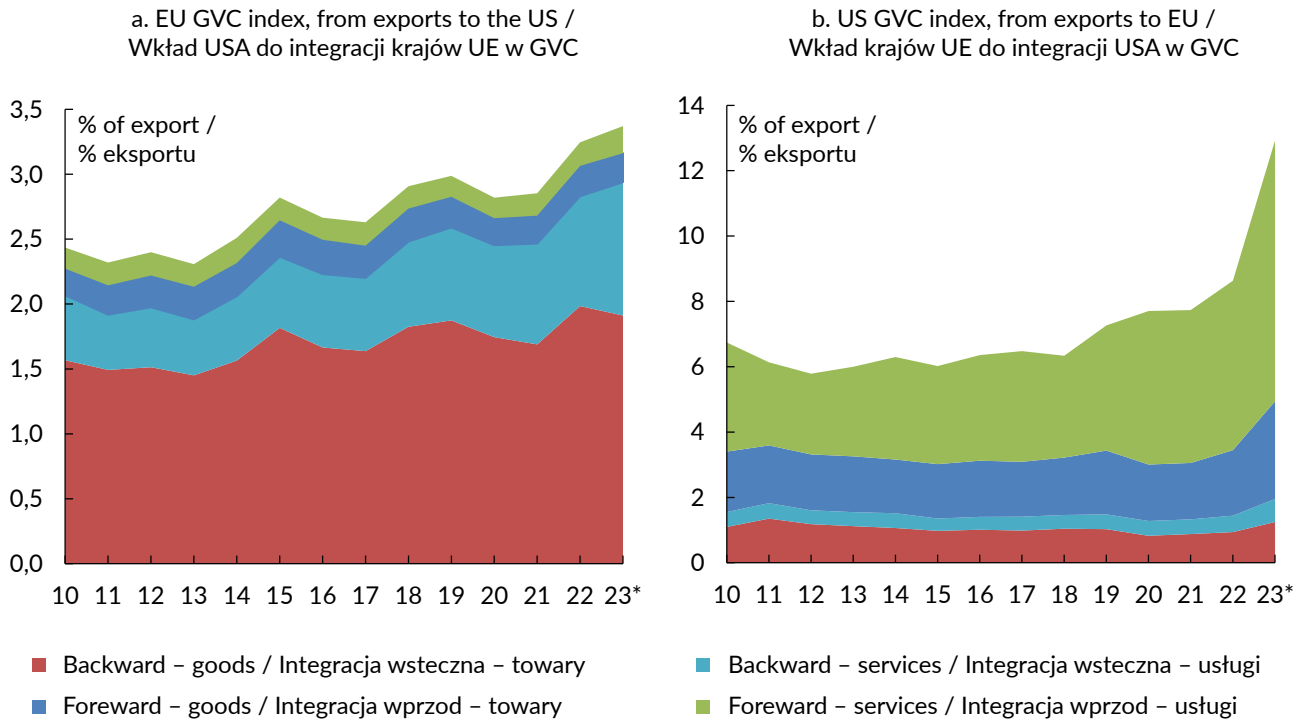
Uwzględnienie przepływów wewnątrz UE naturalnie zwiększa wartość wszystkich miar integracji UE w GVC, ale także ukazuje relacje UE–USA w pragmatycznej perspektywie. W jej ramach USA pozostają ważnym partnerem handlowym, lecz dla większości państw członkowskich plasują się za głównymi rynkami eksportowymi wewnątrz UE.

Według wskaźników globalizacji Eurostatu opartych na bazie FIGARO (wydanie 2024[1]), udział UE i USA w globalnych łańcuchach wartości (GVC) rósł systematycznie w ostatnich latach, co podważa tezę o deglobalizacji.

1 https://joint-research-centre.ec.europa.eu/projects-and-activities/trade-and-industrial-policy-analysis/input-output-accounts/macroeconomic-globalisation-indicators_en

1 https://joint-research-centre.ec.europa.eu/projects-and-activities/trade-and-industrial-policy-analysis/input-output-accounts/macroeconomic-globalisation-indicators_en

Figure 2. GVC integration indices. Bilateral contributions of the EU and the US (2010–2023) /
Wykres 2. Indeksy integracji w GVC. Bilateralny wkład UE i USA, lata 2010-2023*



Notes: see note under Figure 1. / Objaśnienia: Zob. objaśnienia do wykresu 1.

Source/Źródło: Eurostat/Figaro

GVC integration is typically divided into two types:

- Backward GVC linkages – which take place when domestic enterprises import raw materials, components or services from foreign suppliers for the purpose of further processing and onward export to third countries.[2] These linkages reflect the degree to which a given country's production is dependent on foreign suppliers at the upstream stages of the value chain.

- Forward GVC linkages – which occur when domestic enterprises export raw materials, components or services to foreign firms, which in turn process them and export them on to third countries. These linkages show the degree to which a country contributes to downstream stages of production in global value chains.

Wyróżnia się dwa typy integracji w GVC:

- Powiązania wsteczne (backward GVC linkage) – zachodzą, gdy krajowe przedsiębiorstwo importuje surowce, komponenty lub usługi od zagranicznych dostawców w celu dalszego przetworzenia i eksportu do krajów trzecich[2]. Te powiązania odzwierciedlają stopień zależności produkcji danego kraju od zagranicznych dostawców na wcześniejszych etapach łańcucha wartości.

- Powiązania naprzód (forward GVC linkage) – zachodzą, gdy przedsiębiorstwo krajowe eksportuje surowce, komponenty lub usługi do zagranicznych firm, które następnie przetwarzają je i eksportują do krajów trzecich. Te powiązania pokazują stopień, w jakim kraj przyczynia się do późniejszych etapów produkcji w globalnych łańcuchach wartości.

2 In the case of the EU also to other EU countries.

2 W przypadku UE takze do innych krajow UE

Both types of linkage enable integration with global production networks and the optimisation of manufacturing processes. Backward linkages point to the importance of imported value added in a country's exports, while forward linkages reflect the share of domestic value added in third countries' exports.

Backward as well as forward linkages are defined as the ratio of value added to a given country's gross exports:

- Where backward linkages are concerned, this is the foreign value added contained in the country's exports.
- In the case of forward linkages, it is the domestic value added contained in third countries' exports.

The EU's participation in global value chains (GVCs) remained stable during the first two decades of the 21st century, after which it increased during the pandemic years. Total GVC integration, defined as the sum of backward and forward GVC linkage indices, rose from around 50 per cent of exports in 2010 to 54 per cent in 2022–2023. This growth was driven primarily by services, whose contribution doubled between 2000 and 2023, mainly thanks to backward linkages, that is, situations in which the EU imports goods or services from other countries, processes them, and then exports them to third countries.

Although trade in goods remains dominantes the EU's integration into GVCs, its importance has been systematically declining since 2000 in favour of services. Where the US is concerned, the role of services in GVC trade is even more substantial, with their share rising from 9 per cent at the beginning of the 2010s to 15 per cent in 2023. Services currently account for half of the US's participation in GVCs, compared to one-third in the preceding decade (Figure 1).

In parallel with the growing importance of GVCs in US and EU trade, bilateral linkages between the two regions within GVCs have also gained in importance over the last two decades. Since 2010, trade in intermediate goods between the EU and the US, measured as a share of exports, has grown steadily, driven by the expansion of value chains. On the part of the EU, this expansion

Oba typy powiązań umożliwiają integrację z globalnymi sieciami produkcji i optymalizację procesów wytwórczych. Powiązania wsteczne wskazują na znaczenie importowanej wartości dodanej w eksporcie danego kraju, podczas gdy powiązania naprzód odzwierciedlają udział krajowej wartości dodanej w eksporcie krajów trzecich.

Zarówno powiązania wsteczne, jak i naprzód definiuje się jako stosunek wartości dodanej do eksportu brutto danego kraju:

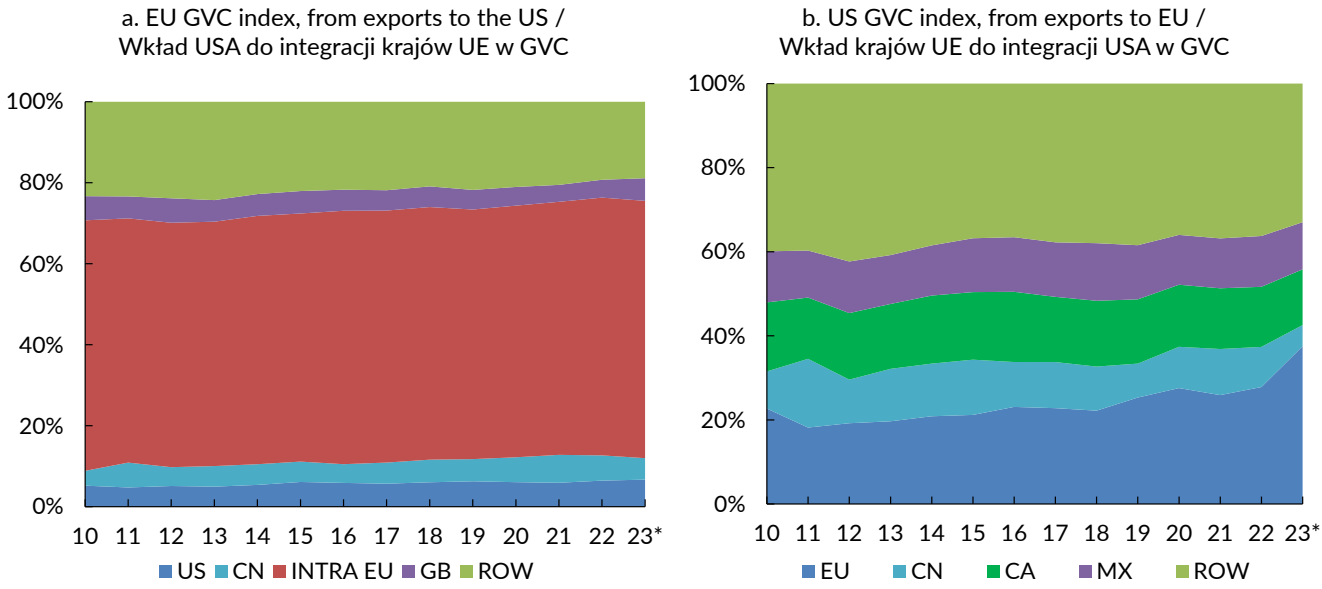
- W przypadku powiązań wstecznych jest to zagraniczna wartość dodana zawarta w eksporcie kraju.
- W przypadku powiązań naprzód jest to krajowa wartość dodana zawarta w eksporcie krajów trzecich

Udział UE w globalnych łańcuchach wartości (GVC) pozostawał stabilny przez pierwsze dwie dekady XXI wieku, po czym wzrósł w latach pandemii. Całkowita integracja w GVC, zdefiniowana jako suma indeksów powiązań wstecznych i naprzód, wzrosła z około 50% eksportu w 2010 roku do 54% w latach 2022–2023. Wzrost ten napędzały przede wszystkim usługi, których wkład podwoił się między 2000 a 2023 rokiem, głównie dzięki powiązaniom wstecznym – czyli sytuacjom, w których UE importuje dobra lub usługi z innych krajów, przetwarza je, a następnie eksportuje.

Znaczenie handlu towarami dla integracji UE w GVC, choć nadal dominujące, systematycznie spadało od 2000 roku na rzecz usług. W przypadku USA rola usług w handlu GVC jest jeszcze bardziej istotna: ich udział wzrósł z 9% na początku lat 2010. do 15% w 2023 roku. Obecnie usługi stanowią połowę udziału USA w GVC, w porównaniu do jednej trzeciej w poprzedniej dekadzie. (Wykres 1)

Równolegle ze wzrastającym znaczeniem GVC w handlu USA i UE, w ciągu ostatnich dwóch dekad zyskały na znaczeniu bilateralne więzi w ramach GVC między oboma regionami. Od 2010 roku handel towarami pośrednimi między UE a USA, mierzony udziałem w eksporcie, systematycznie rósł, napędzany rozwijającymi się łańcuchami wartości. Po stronie UE ekspansja ta

Figure 3. Total GVC integration indices: share of major trading partners (2010–2023)
Wykres 3. Indeksy calkowitej integracji w GVC: udział głównych parterów handlowych, lata 2010-2023*



Notes: see note under Figure 1. / Objaśnienia: Zob. objaśnienia do wykresu 1.

Source/Źródło: Eurostat/Figaro

has been stimulated by backward linkages, meaning an increase in the share of goods and services imported by the EU, processed internally, and then exported to the US. The share of services within backward linkages has doubled over the last 14 years, while the share of goods has increased by one third. Forward integration, by contrast, has held steady. As a result, the US's share in the EU's GVC indices rose to 3.4 per cent in 2023. Ireland played a particularly important role in this growth, with its exports to the US within GVCs – particularly in forward integration – tripling over the last 20 years (Figure 2).

Whilst the expansion of bilateral trade has become an important part of both regions' integration into global value chains (GVCs), the importance of the EU and the US to each other differs enormously. For the European Union, flows between Member States are crucial, as in 2023 they accounted on average for 60 per cent of total GVC exports (up from 56 per cent in 2011–2013). By contrast, the US's share of EU exports increased from below 5 per cent in 2010–2013 to 6.3 per cent in 2023.

From the US perspective, the proportions are vastly different. The European Union is still the US's largest GVC trading partner, with its share increasing from 16.5 per

była stymulowana przez powiązania wsteczne, czyli wzrost udziału dóbr i usług importowanych przez UE, przetwarzanych wewnętrznie i eksportowanych do USA. Udział usług w ramach powiązań wstecznych podwoił się w ciągu ostatnich 14 lat, a udział towarów wzrósł o jedną trzecią. Integracja naprzód pozostała natomiast stabilna. W efekcie udział USA we wskaźnikach GVC UE wzrósł do 3,4% w 2023 roku. Szczególną rolę w tym wzroście odegrała Irlandia, której eksport do USA w ramach GVC – szczególnie silny po stronie integracji naprzód – wzrósł trzykrotnie w ciągu ostatnich 20 lat. (Wykres 2)

Podczas gdy ekspansja dwustronnego handlu silnie wpisała się w integrację obu regionów w globalnych łańcuchach wartości (GVC), bilateralne znaczenie UE i USA dla siebie pozostaje skrajnie różne. Dla Unii Europejskiej przepływy między państwami członkowskimi są kluczowe, ponieważ stanowią średnio 60% całkowitego eksportu w ramach GVC w 2023 roku (wzrost z 56% w latach 2011–2013). Natomiast udział USA w eksporcie UE wzrósł z poniżej 5% w latach 2010–2013 do 6,3% w 2023 roku.

Proporcje są diametralnie różne z perspektywy Stanów Zjednoczonych. Dla USA Unia Europejska pozostaje

cent in 2011 to 35.4 per cent in 2023, mainly thanks to Ireland (Figure 3).

This asymmetry is particularly evident in trade in services. In 2023, the EU's contribution to the US's integration into global value chains (GVCs) reached over 50 per cent for forward linkages and over 30 per cent for backward linkages. This means that over half of all US service exports within GVCs "pass through" EU countries, that is, they are processed there and then re-exported. By contrast, in 2023, only 1 per cent of total EU service exports "passed through" the US market in the case of forward linkages, and 8.5 per cent in the case of backward linkages.

The imbalance is somewhat smaller, though still significant, in trade in goods. In 2023, US exports to the EU within GVCs accounted for 26 per cent of the US economy's forward integration into GVCs and 16 per cent of its backward integration. At the same time, EU exports to the US generated only 2.5 per cent of forward linkages and 11.5 per cent of backward linkages in the EU's total integration into GVCs.

Therefore, although the participation of both the EU and the US in GVCs is susceptible to bilateral trade tensions, the threat is considerably greater for the United States, especially in the services sector – which is crucial to the further expansion of GVCs. Despite the US having initiated the trade war in goods, the EU holds a powerful negotiating advantage in the services sector, in which US participation in GVCs overwhelmingly "passes through" Member States of the European Union.

największym partnerem handlowym w zakresie GVC, a jej udział wzrósł z 16,5% w 2011 do 35,4% w 2023 roku, głównie dzięki roli Irlandii. (Wykres 3)

Ta dysproporcja jest szczególnie widoczna w handlu usługami. W 2023 roku wkład UE w integrację USA w globalne łańcuchy wartości (GVA) osiągnął ponad 50% w przypadku powiązań naprzód i ponad 30% w przypadku powiązań wstecznych. Oznacza to, że ponad połowa całego eksportu usług USA w ramach GVC „przechodzi" przez kraje UE, czyli jest przez nie przetwarzana i dalej eksportowana. Natomiast przez rynek amerykański „przechodziło" w 2023 roku jedynie 1% całego eksportu usług UE (powiązania naprzód) i 8,5% (powiązania wsteczne).

Dysproporcje są nieco mniejsze w przypadku towarów, choć nadal istotne. Amerykański eksport w ramach GVC do UE odpowiadał w 2023 roku za 26% integracji naprzód i 16% integracji wstecznej całej gospodarki USA w GVC. Natomiast eksport krajów UE do USA generował jedynie 2,5% powiązań naprzód i 11,5% powiązań wstecznych w całkowitej integracji UE z GVC.

Zatem choć integracja w GVC zarówno UE, jak i USA jest narażona na dwustronne napięcia handlowe, zagrożenie jest zdecydowanie większe dla Stanów Zjednoczonych, szczególnie w sektorze usług – kluczowym dla dalszej ekspansji GVC. Pomimo że USA rozpoczęły „wojnę handlową" w obszarze towarów, UE posiada potężny argument negocjacyjny w sektorze usług, w którym integracja USA z GVC „przechodzi" w przeważającej mierze przez kraje członkowskie UE.

4.3. Trade relations from the perspective of the trade balance

The US "retaliatory tariffs" announced in April 2025 stemmed from the belief held by President Trump and his team of economic advisors that a trading partner's surplus in trade with the US was evidence of unfair practices and therefore needed to be addressed. Paradoxically, the same administration was not bothered by the fact that the United States maintained a growing surplus in trade in services with the European Union.

4.3. Relacje handlowe z perspektywy bilansu handlowego

Amerykańskie „cła wzajemne" ogłoszone w kwietniu 2025 roku wynikały z przekonania prezydenta Trumpa i jego zespołu doradców ekonomicznych, że nadwyżka handlowa partnera w wymianie z USA świadczy o niesprawiedliwych praktykach i wymaga korekty. Paradoksalnie, tej samej administracji nie przeszkadzał fakt, że Stany Zjednoczone utrzymywały rosnącą nadwyżkę w handlu usługami z Unią Europejską. Bilans na rachun-

The EU's current account balance with the US was negative in the second and fourth quarters of 2025, falling to EUR –14.6 billion in the fourth quarter – the lowest level in years (Figure 4).

The deterioration in the balance of trade is due to the decline in the goods trade surplus combined with an increase in the services trade deficit. The latter reached a historically high level of EUR 178 billion in 2025, representing almost 1 per cent of the EU's GDP and an almost eightfold increase compared to the pre-pandemic period (2018–2019). In the fourth quarter of 2025, the absolute value of the services trade deficit reached as much as 75 per cent of the surplus in trade in goods – the highest level since records began.

For years, the services trade deficit has been driven primarily by the fees paid by the EU for the use of US intellectual property, the value of which has increased twenty-eight-fold over the last seven years, from EUR 6.4 billion in 2018 to EUR 178 billion in 2025. Ireland played the chief role in this area in 2025 (accounting for 88 per cent of the total balance), followed, to a significantly lesser degree, by the Netherlands (11 per cent).

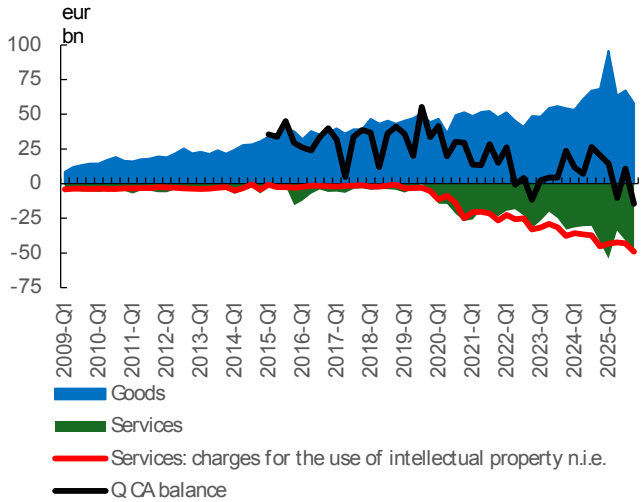
ku bieżącym UE z USA w drugim i czwartym kwartale 2025 roku był ujemny, a w czwartym kwartale spadł do –14,6 miliarda euro – najniższego poziomu od lat. (Wykres 4)

Powodem pogorszenia się bilansu jest spadek nadwyżki w obrocie towarami połączony ze wzrostem deficytu w obrocie usługami. Ten ostatni osiągnął w 2025 roku historycznie wysoki poziom 178 miliardów euro, co stanowi blisko 1% PKB UE i oznacza blisko ośmiokrotny wzrost w porównaniu z okresem przedpandemicznym (2018–2019). Wartość bezwzględna deficytu w handlu usługami osiągnęła w IV kwartale 2025 roku aż 75% nadwyżki w obrocie towarami – najwyższy poziom od początku pomiarów.

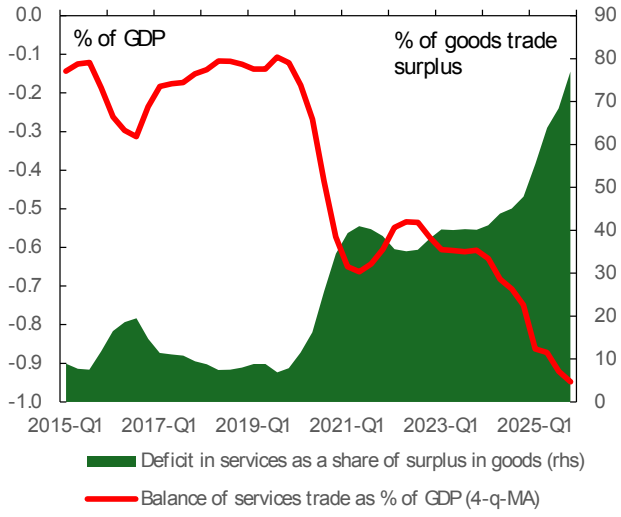
Deficyt w handlu usługami od lat kształtują przede wszystkim opłaty płacone przez UE za korzystanie z amerykańskiej własności intelektualnej, których wartość w ciągu ostatnich siedmiu lat wzrosła dwudziestoośmiokrotnie – z 6,4 mld euro w 2018 do 178 mld euro w 2025 roku. W 2025 roku dominującą rolę w tej pozycji odegrała Irlandia (88% całkowitego salda), a w mniejszym stopniu Holandia (11%).

Figure 4. EU–US current account balance
Wykres 4. Rachunek obrotów bieżących UE z USA

a. Balance of trade in goods and services / Saldo obrotów towarami i usługami



b. Services trade deficit as a percentage of GDP and of the surplus in trade in goods / Deficyt obrotu usługami jako % PKB i % nadwyżki w obrocie towarami



Source/Źródło: Eurostat

4.4. Summary

The trade linkages between the European Union and the United States have steadily strengthened over the past decade, remaining robust despite the shock of the sudden rise in US tariffs on EU goods in 2025. Trade relations developed particularly rapidly within global value chains (GVCs), running counter to the prevailing narrative of deglobalisation and weakening of worldwide trade flows.

It is worth emphasising that the strength of the EU's common market – which generates almost two thirds of all trade between Member States – means that the role played by the United States in the GVCs of individual EU countries is far smaller than the EU's importance for US linkages within GVCs. Nevertheless, the European market is crucial for the US, especially in the area of trade in services, without which the participation of US firms in global value chains would be much weaker.

These trends, along with the asymmetry in mutual exposure in services trade, are confirmed by the dramatic increase in the United States' trade surplus with the European Union – primarily due to charges for the use of US intellectual property. It is precisely services, and in particular the enormous imbalance in charges for the use of intellectual property, that may become a strength in future trade negotiations, as well as a potential instrument of pressure in the event of further threats by the US administration to raise tariffs.

4.4. Podsumowanie

W ostatniej dekadzie powiązania handlowe między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi systematycznie się umacniały i utrzymują swoją siłę mimo wstrząsu, jakim było gwałtowne podniesienie amerykańskich ceł na unijne towary w 2025 roku. Szczególnie dynamicznie rozwijały się relacje w ramach globalnych łańcuchów wartości (GVC), co stanowi kontrast z dominującą narracją o deglobalizacji i osłabieniu światowych przepływów handlowych.

Warto podkreślić, że siła wspólnego rynku UE – który generuje niemal dwie trzecie całego handlu między państwami członkowskimi – sprawia, iż rola Stanów Zjednoczonych w GVC poszczególnych krajów członkowskich jest znacznie mniejsza niż znaczenie UE dla amerykańskich powiązań w ramach GVC. Rynek europejski pozostaje jednak kluczowy dla USA, zwłaszcza w obszarze handlu usługami, bez których integracja amerykańskich przedsiębiorstw w globalne łańcuchy wartości uległaby znacznemu osłabieniu.

Te trendy oraz asymetria we wzajemnej ekspozycji w handlu usługami znajdują potwierdzenie w gwałtownym wzroście nadwyżki handlowej Stanów Zjednoczonych w wymianie usług z Unią Europejską – przede wszystkim za sprawą opłat za korzystanie z amerykańskiej własności intelektualnej. To właśnie usługi, a w szczególności ogromna dysproporcja w obszarze opłat za korzystanie z własności intelektualnej, mogą stać się silnym argumentem w przyszłych negocjacjach handlowych, a także potencjalnym instrumentem nacisku w przypadku kolejnych gróźb podwyżek ceł przez administrację amerykańską.

Bibliography / Bibliografia

Brenton Paul et al. (2022). "Reshaping Global Value Chains in Light of COVID-19: Implications for Trade and Poverty Reduction in Developing Countries", Washington, DC: World Bank

EC/KE (2025). "EU-US trade relationship through the lens of global value chains" in: Spring 2025 Economic Forecast: Moderate growth amid global economic uncertainty, Brussels: EC

IMF/MFW (2022). World Economic Outlook: War Sets Back the Global Recovery, Chapter 4. "Global trade and value chains during the pandemic", Washington DC: IMF.

OECD (2023). "International trade in the wake of multiple shocks" OECD Trade Policy Paper n°277, November, Paris: OECD.

Jan J. Michałek

Professor of Economics at the Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw. Researcher in the areas of international economics, trade policy and European integration.

Graduate of the Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw. Also completed postgraduate studies at the College of Europe in Bruges. Received a PhD in economics in 1981, obtained his habilitation in 1989, and was awarded the title of Professor of Economics in 2003.

Deputy Permanent Representative of Poland to the World Trade Organization (WTO) in Geneva from 1992 to 1997. In 1995–1996, Vice-Chair of the WTO Committee on Import Licensing. At the University of Warsaw, he has served as Vice-Dean of the Faculty of Economic Sciences, Deputy Director of the European Centre, and Head of the Department of Macroeconomics and International Trade Theory. From 2012 to 2020, he was Dean of the Faculty of Economic Sciences at the University of Warsaw.

Author of several dozen academic articles and books on trade policy, European integration and international economic relations. His works have addressed such topics as the functioning of the GATT/WTO system, trade policy instruments, the economic mechanisms and international regulations governing trade, the consequences of European integration, and the role of technical and sanitary regulations in international trade and Poland's integration with the European Union. One of his books received the Edward Lipiński Award of the Polish Economic Society.

Profesor nauk ekonomicznych na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Badacz ekonomii międzynarodowej, polityki handlowej oraz integracji europejskiej.

Absolwent Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Ukończył również studia podyplomowe w College of Europe w Brugii. Stopień doktora nauk ekonomicznych uzyskał w 1981 r., stopień doktora habilitowanego w 1989 r., a tytuł profesora nauk ekonomicznych w 2003 r.

W latach 1992-1997 pełnił funkcję zastępcy stałego przedstawiciela Polski przy Światowej Organizacji Handlu (WTO) w Genewie, a w latach 1995-1996 był wiceprzewodniczącym Komitetu ds. Licencjonowania Importu WTO. Na Uniwersytecie Warszawskim pełnił m.in. funkcje prodziekana Wydziału Nauk Ekonomicznych, zastępcy dyrektora Centrum Europejskiego oraz kierownika Katedry Makroekonomii i Teorii Handlu Zagranicznego. W latach 2012-2020 był dziekanem Wydziału Nauk Ekonomicznych UW.

Autor kilkudziesięciu artykułów naukowych oraz książek poświęconych polityce handlowej, integracji europejskiej i międzynarodowym stosunkom gospodarczym. Do jego publikacji należą m.in. „Międzynarodowa polityka handlowa w ramach GATT", „Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe" (PWN, 2002), wyróżniona nagrodą Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego im. Edwarda Lipińskiego oraz „Normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym. Ich znaczenie w integracji Polski z Unią Europejską" (wspólnie z Janem Hagemejerem). W swoich pra-

He has led and participated in numerous Polish and international research projects concerning trade policy and European integration.

cach analizował m.in. funkcjonowanie systemu GATT/WTO, instrumenty polityki handlowej, skutki integracji europejskiej oraz rolę regulacji technicznych i sanitarnych w handlu międzynarodowym.

Kierował i uczestniczył w wielu krajowych oraz międzynarodowych projektach badawczych dotyczących polityki handlowej i integracji europejskiej.

Jan Hagemejer

Chairman of the Management Board of CASE – Center for Social and Economic Research, and Professor of Economics at the Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw. Researcher in the fields of international trade, global value chains, and macroeconomic and structural issues.

Graduate of the Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw, and Purdue University in the United States. He also studied at the London School of Economics and Political Science. He received a PhD in economics in 2009 and obtained his habilitation in economics in 2017. Since 2009, he has also been affiliated with the Faculty of Economic Sciences at the University of Warsaw, where he conducts research and teaches in the field of international economics.

Prior to joining CASE, he headed the Structural Analyses Department at the National Bank of Poland. Before that, he worked at the Center for Global Trade Analysis at Purdue University.

Author of numerous expert reports and academic papers on trade policy, global value chains, the internationalisation and privatisation of enterprises and the consequences of changes to economic policy. His work has addressed such issues as the impact of trade liberalisation, the functioning of enterprises in the global economy, the consequences of economic integration and the challenges associated with the structural transformation of economies. He also has substantial experience in the analysis of microeconomic data on enterprises and the modelling of public policy impacts. He has recently co-authored reports on the effects of US tariffs on the EU economy, the future of the EU's trade relations with Moldova and the countries of

Prezes Zarządu CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych oraz profesor nauk ekonomicznych na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Badacz handlu międzynarodowego, globalnych łańcuchów wartości oraz zagadnień makroekonomicznych i strukturalnych.

Absolwent Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego oraz Uniwersytetu Purdue w Stanach Zjednoczonych. Studiował również w London School of Economics and Political Science. W 2009 r. uzyskał stopień doktora nauk ekonomicznych, a w 2017 r. uzyskał stopień doktora habilitowanego nauk ekonomicznych. Od 2009 roku związany jest również z Wydziałem Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie prowadzi badania i działalność dydaktyczną w zakresie ekonomii międzynarodowej.

Przed dołączeniem do CASE kierował Wydziałem Analiz Strukturalnych w Narodowym Banku Polskim. Wcześniej był pracownikiem Center for Global Trade Analysis na Uniwersytecie Purdue.

Autor licznych raportów eksperckich oraz publikacji naukowych poświęconych polityce handlowej, globalnym łańcuchom wartości, umiędzynarodowieniu i prywatyzacji przedsiębiorstw oraz skutkom zmian polityki gospodarczej. W swoich pracach analizował m.in. wpływ liberalizacji handlu, funkcjonowanie przedsiębiorstw w gospodarce globalnej, konsekwencje integracji gospodarczej oraz wyzwania związane z transformacją strukturalną gospodarek. Posiada również bogate doświadczenie w analizie danych mikroekonomicznych przedsiębiorstw i modelowaniu skutków polityk pub-

Mercosur, the role of the WTO in the international trading system, global value chains, trade protection instruments and territorial impact assessment of public policies and the VAT gap in Europe.

He has led and participated in research projects financed by the National Science Centre, Horizon 2020 and Horizon Europe. He has also taken part in numerous projects funded by the European Commission, the European Parliament and the European Committee of the Regions.

licznych. W ostatnim okresie współtworzył opracowania dotyczące m.in. skutków amerykańskich ceł dla gospodarki UE, przyszłości relacji handlowych UE z Mołdawią i krajami Mercosur, roli WTO w systemie handlu międzynarodowego, globalnych łańcuchów wartości, instrumentów ochrony handlu, a także terytorialnej oceny terytorialnych skutków polityk publicznych ora luki VAT w Europie.

Kierował projektami i uczestniczył w projektach badawczych finansowanych przez Narodowe Centrum Nauki, Horizon 2020 i Horizon Europe. Uczestniczył także w licznych projektach finansowanych przez Komisję Europejską, Parlament Europejski i Europejski Komitet Regionów.

Jan Sadowski

Economist at CASE – Center for Social and Economic Research. His work focuses on data analysis, international economics and research in the areas of macroeconomics and public finance.

Graduate of the Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw, where he completed a Bachelor's degree in International Economics, and a Master's degree in Business Economics.

At CASE, he participates in research projects on public finance, macroeconomics and international trade. He is also responsible for the development of the CASE CPI tool, which uses price data obtained from websites to monitor price changes and compile up-to-date estimates of inflation in Poland.

His chief area of interest is international trade. He specialises in the collection, processing, analysis and visualisation of economic data. He has experience working with analytical tools, including Excel (VBA), R, Python, STATA and Tableau.

Ekonomista w CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych. Zajmuje się analizą danych, ekonomią międzynarodową oraz badaniami z zakresu makroekonomii i finansów publicznych.

Absolwent Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie ukończył studia licencjackie na kierunku Ekonomia Międzynarodowa oraz studia magisterskie na kierunku Ekonomia Przedsiębiorstwa.

W CASE uczestniczy w projektach badawczych dotyczących finansów publicznych, makroekonomii i handlu międzynarodowego. Odpowiada również za rozwój narzędzia CASE CPI, które wykorzystuje dane cenowe pozyskiwane ze stron internetowych do monitorowania zmian cen i przygotowywania bieżących szacunków inflacji w Polsce.

Jego głównym obszarem zainteresowań jest handel międzynarodowy. Specjalizuje się w pozyskiwaniu, przetwarzaniu, analizie i wizualizacji danych ekonomicznych. Posiada doświadczenie w pracy z narzędziami analitycznymi, w tym Excel (VBA), R, Python, STATA oraz Tableau.

Marek Wąsiński

Head of the Global Economy Team at the Polish Economic Institute. Specialises in issues associated with international trade and investment policy, industrial policy and climate policy.

Graduate of the Warsaw School of Economics, the University of Warsaw, and the Fulbright Program at Johns Hopkins University in the United States.

He has been affiliated with the Polish Economic Institute since 2020. Before then, he gained analytical and research experience at, among others, the Polish Institute of International Affairs and Polityka Insight.

Author and co-author of numerous publications on US and European trade policy, international agreement negotiations, the US–China trade dispute and climate policy. In his research, he focuses on economic relations between the world's largest economies, trade and investment policy in the European Union and the United States, and challenges associated with the climate transition and industrial policy.

Kierownik Zespołu Gospodarki Światowej w Polskim Instytucie Ekonomicznym. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z międzynarodową polityką handlową i inwestycyjną, polityką przemysłową oraz polityką klimatyczną.

Absolwent Szkoły Głównej Handlowej, Uniwersytetu Warszawskiego oraz programu Fulbrighta na Johns Hopkins University w Stanach Zjednoczonych.

Z Polskim Instytutem Ekonomicznym związany od 2020 r. Wcześniej doświadczenie analityczne i badawcze zdobywał m.in. w Polskim Instytucie Spraw Międzynarodowych oraz Polityce Insight.

Autor i współautor licznych publikacji poświęconych amerykańskiej i europejskiej polityce handlowej, negocjacjom umów międzynarodowych, amerykańsko-chińskiemu sporowi handlowemu oraz polityce klimatycznej. W swoich badaniach koncentruje się na relacjach gospodarczych między największymi gospodarkami świata, polityce handlowej i inwestycyjnej Unii Europejskiej oraz Stanów Zjednoczonych, a także wyzwaniach związanych z transformacją klimatyczną i polityką przemysłową.

Przemysław Woźniak

Economist at the European Commission's Directorate-General for Economic and Financial Affairs (DG ECFIN). Specialises in issues related to inflation, macroeconomic policy, the global economy, international trade and the processes of economic transition.

Graduate of the Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw, and the University of Arizona and Georgetown University in the United States. He obtained his PhD in economics from the University of Warsaw.

He has been working at the European Commission's Directorate-General for Economic and Financial Affairs since 2011, where he is responsible for coordinating economic forecasts and analysing the global economy and the economy of the European Union, including the euro area. From 1996 to 2011 he was an economist at CASE – Center for Social and Economic Research, and from 2004 to 2013 he served on the CASE Supervisory Council. He has also worked at the Economist Intelligence Unit in the United Kingdom.

Author of publications and analyses focusing on inflation, monetary and exchange rate policy, the processes of economic transition, and the economic development of the countries of Central and Eastern Europe and former Yugoslavia. As a researcher and expert, he also addresses issues related to the global economy and international trade linkages from the perspective of the European Union and the euro area.

Ekonomista w Dyrekcji Generalnej ds. Gospodarczych i Finansowych (DG ECFIN) Komisji Europejskiej. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z inflacją, polityką makroekonomiczną, gospodarką światową, handlem międzynarodowym oraz procesami transformacji gospodarczej.

Absolwent Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego oraz University of Arizona i Georgetown University w Stanach Zjednoczonych. Stopień doktora nauk ekonomicznych uzyskał na Uniwersytecie Warszawskim.

Od 2011 r. pracuje w Dyrekcji Generalnej ds. Gospodarczych i Finansowych Komisji Europejskiej, gdzie zajmuje się koordynacją prognoz gospodarczych oraz analizą gospodarki światowej i gospodarki Unii Europejskiej, w tym strefy euro. W latach 1996–2011 był ekonomistą CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, a w latach 2004–2013 zasiadał w Radzie Fundacji CASE. Pracował również w Economist Intelligence Unit w Wielkiej Brytanii.

Autor publikacji i analiz poświęconych inflacji, polityce monetarnej i kursowej, procesom transformacji gospodarczej oraz rozwojowi gospodarczemu krajów Europy Środkowej i Wschodniej oraz państw byłej Jugosławii. W swojej pracy badawczej i eksperckiej zajmuje się także problematyką gospodarki światowej oraz międzynarodowych powiązań handlowych z perspektywy Unii Europejskiej i strefy euro.

The List of Previous mBank – CASE Seminar Proceedings

Lista poprzednich publikacji w tej serii wydawniczej

Previous editions are available at
https://case-research.eu/publications/

Poprzednie edycje dostępne pod adresem
https://case-research.eu/pl/publikacje/

1. Absorpcja kredytów i pomocy zagranicznej w Polsce w latach 1989–1992
2. Absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych w Polsce z perspektywy pożyczkodawców i pożyczkobiorców
3. Rozliczenia dewizowe z Rosją i innymi republikami b. ZSRR. Stan obecny i perspektywy
4. Rynkowe mechanizmy racjonalizacji użytkowania energii
5. Restrukturyzacja finansowa polskich przedsiębiorstw i banków
6. Sposoby finansowania inwestycji w telekomunikacji
7. Informacje o bankach. Możliwości zastosowania ratingu
8. Gospodarka Polski w latach 1990–92. Pomiary a rzeczywistość
9. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i banków
10. Wycena ryzyka finansowego
11. Majątek trwały jako zabezpieczenie kredytowe
12. Polska droga restrukturyzacji złych kredytów
13. Prywatyzacja sektora bankowego w Polsce — stan obecny i perspektywy
14. Etyka biznesu
15. Perspektywy bankowości inwestycyjnej w Polsce
16. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i portfeli trudnych kredytów banków komercyjnych (podsumowanie skutków ustawy o restrukturyzacji)
17. Fundusze inwestycyjne jako instrument kreowania rynku finansowego w Polsce
18. Dług publiczny
19. Papiery wartościowe i derywaty. Procesy sekurytyzacji
20. Obrót wierzytelnościami
21. Rynek finansowy i kapitałowy w Polsce a regulacje Unii Europejskiej
22. Nadzór właścicielski i nadzór bankowy
23. Sanacja banków
24. Banki zagraniczne w Polsce a konkurencja w sektorze finansowym
25. Finansowanie projektów ekologicznych
26. Instrumenty dłużne na polskim rynku
27. Obligacje gmin
28. Sposoby zabezpieczania się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. Wydanie specjalne: Jak dokończyć prywatyzację banków w Polsce
29. Jak rozwiązać problem finansowania budownictwa mieszkaniowego
30. Scenariusze rozwoju sektora bankowego w Polsce
31. Mieszkalnictwo jako problem lokalny

32. Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej
33. (nie ukazała się / was not published)
34. Rynek inwestycji energooszczędnych
35. Globalizacja rynków finansowych
36. Kryzysy na rynkach finansowych skutki dla gospodarki polskiej
37. Przygotowanie polskiego systemu bankowego do liberalizacji rynków kapitałowych
38. Docelowy model bankowości spółdzielczej
39. Czy komercyjna instytucja finansowa może skutecznie realizować politykę gospodarczą państwa?
40. Perspektywy gospodarki światowej i polskiej po kryzysie rosyjskim
41. Jaka reforma podatkowa jest potrzebna dla szybkiego wzrostu gospodarczego?
42. Fundusze inwestycyjne na polskim rynku — znaczenie i tendencje rozwoju
43. Strategia walki z korupcją — teoria i praktyka
44. Kiedy koniec złotego?
45. Fuzje i przejęcia bankowe
46. Budżet 2000
47. Perspektywy gospodarki rosyjskiej po kryzysie i wyborach
48. Znaczenie kapitału zagranicznego dla polskiej gospodarki
49. Pierwszy rok sfery euro — doświadczenia i perspektywy
50. Finansowanie dużych przedsięwzięć o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki
51. Finansowanie budownictwa mieszkaniowego
52. Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce — doświadczenia 11 lat
53. Dlaczego Niemcy boją się rozszerzenia strefy euro?
54. Doświadczenia i perspektywy rozwoju sektora finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej
55. Portugalskie doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji banków
56. Czy warto liczyć inflację bazową?
57. Nowy system emerytalny w Polsce — wpływ na krótko- i długoterminowe perspektywy gospodarki i rynków finansowych
58. Wpływ światowej recesji na polską gospodarkę
59. Strategia bezpośrednich celów inflacyjnych w Ameryce Łacińskiej
59. (a) Reformy gospodarcze w Ameryce Łacińskiej
60. (nie ukazała się / was not published)
61. Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących — znaczenie prywatyzacji
62. Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce
63. Rola sektora nieruchomości w wydajnej realokacji zasobów przestrzennych
64. Przyszłość warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych
65. Stan finansów publicznych w Polsce — konieczność reformy
66. Polska w Unii Europejskiej. Jaki wzrost gospodarczy?
67. Wpływ sytuacji gospodarczej Niemiec na polską gospodarkę
68. Konkurencyjność reform podatkowych — Polska na tle innych krajów
69. Konsekwencje przystąpienia Chin do WTO dla krajów sąsiednich
70. Koszty spowolnienia prywatyzacji w Polsce

71. Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej
72. Reforma procesu stanowienia prawa
73. Elastyczny rynek pracy w Polsce. Jak sprostać temu wyzwaniu?
74. Problem inwestycji zagranicznych w funduszu emerytalnym
75. Funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej
76. Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej
77. Zmiany w systemie polityki monetarnej na drodze do euro
78. Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP
79. Czy sektor bankowy w Polsce jest innowacyjny?
80. Integracja europejskiego rynku finansowego — zmiana roli banków krajowych
81. Absorpcja funduszy strukturalnych
82. Sekurytyzacja aktywów bankowych
83. Jakie reformy są potrzebne Polsce?
84. Obligacje komunalne w Polsce
85. Perspektywy wejścia Polski do strefy euro
86. Ryzyko inwestycyjne Polski
87. Elastyczność i sprawność rynku pracy
88. Bułgaria i Rumunia w Unii Europejskiej Szansa czy konkurencja dla Polski?
89. Przedsiębiorstwa sektora prywatnego i publicznego w Polsce (1999–2005)
90. SEPA – bankowa rewolucja
91. Energetyka–polityka–ekonomia
92. Ryzyko rynku nieruchomości
93. Wyzwania dla wzrostu gospodarczego Chin
94. Reforma finansów publicznych w Polsce
95. Inflacja — czy mamy nowy problem?
96. Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce
97. Stan finansów ochrony zdrowia
98. NUK — Nowa Umowa Kapitałowa
99. Rozwój bankowości transgranicznej a konkurencyjność sektora bankowego w Polsce
100. Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego
101. Działalność antykryzysowa banków centralnych
102. Jak z powodzeniem wejść do strefy euro
103. Integracja rynku finansowego po pięciu latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej
104. Nowe wyzwania w zarządzaniu bankami w czasie kryzysu
105. Credit crunch w Polsce?
106. System emerytalny. Finanse publiczne. Długookresowe cele społeczne
107. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 1)
108. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 2)
109. Kryzys finansowy — Zmiany w regulacji i nadzorze nad bankami
110. Kryzys fiskalny w Europie — Strategie wyjścia

111. Banki centralne w zarządzaniu kryzysem finansowym — Strategie wyjścia
112. Gospodarka nisko emisyjna — czy potrzebny jest Plan Marshala?
113. Reformy emerytalne w Polsce i na świecie widziane z Paryża
114. Dostosowanie fiskalne w Polsce w świetle konstytucyjnych i ustawowych progów ostrożnościowych
115. Strefa euro — kryzys i drogi wyjścia
116. Zróżnicowanie polityki fiskalnej w trakcie kryzysu lat 2007–2009 i po kryzysie
117. Perspektywy polskiej gospodarki w latach 2012–2013
118. Problemy fiskalne w czasach malejącego popytu i obaw o wysokość długu publicznego
119. Kondycja banków w Europie i Polsce. Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach–córkach w Polsce
120. Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego
121. Scenariusze energetyczne dla Polski
122. Dlaczego nie wolno dopuścić do rozpadu strefy euro
123. Unia bankowa — skutki dla UE, strefy euro i dla Polski
124. Procedura restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku doświadczenia światowe, rozwiązania dla UE i dla Polski
125. Ład korporacyjny w bankach po kryzysie
126. Sektor bankowy w Europie. Co zmienił kryzys?
127. Austerity Revisited, czyli ponownie o zacieśnieniu fiskalnym
128. Polityczne korzenie kryzysów bankowych i ograniczonej akcji kredytowej
129. Długofalowe skutki polityki niskich stop i poluzowania polityki pieniężnej
130. Kryzysy finansowe w ujęciu historycznym i co z nich dla nas wynika / Lessons learned for monetary policy from the recent crisis
131. Skutki niekonwencjonalnej polityki pieniężnej: czego banki centralne nie uwzględniają w swoich modelach? / The effects of unconventional monetary policy: what do central banks not include in their models?
132. Czy w Europie jest za duzo banków? / Is Europe Overbanked?
133. Transformacja gospodarcza w Polsce w perspektywie porównawczej / The Polish Transition in a Comparative Perspective
134. Jak kształtowała się konkurencja w sektorze bankowym w Polsce i w Europie przed kryzysem i w okresie kryzysu / On Competition in the Banking Sector in Poland and Europe Before and During the Crisis
135. Ćwierć wieku ukraińskich reform: za mało, za późno i zbyt wolno / A quarter century of economic reforms in Ukraine: too late, too slow, too little
136. Korporacyjny rynek papierów dłużnych w Polsce: aktualny stan, problemy, perspektywy rozwoju / Corporate debt securities market in Poland: state of art, problems, and prospects for development
137. Unia Bankowa – gdzie jesteśmy / The Banking Union: State of Art
138. Bezpośrednie i pośrednie obciążenia polskich banków AD 2015. Próba inwentaryzacji i pomiaru niektórych z nich / New publication: An assessment of direct and indirect liabilities of Polish banks AD 2015
140. Stan i perspektywy rozwoju rynku funduszy private equity w Polsce / The condition of and prospects for the private equity funds market in Poland
141. Co dalej z systemem euro? / Rethinking the Euro system (w przygotowaniu)
142. Problem nieściągalności VAT w Polsce pod lupą / VAT non-compliance in Poland under scrutiny
143. Polityka gospodarcza i rozwój sytuacji makroekonomicznej na Węgrzech, 2010–2015 / Economic policy and macroeconomic developments in Hungary, 2010–2015
144. O wzroście gospodarczym w Europie, czyli niepewna perspektywa rozwoju krajów zachodnich / On Economic Growth in Europe, or, The Uncertain Growth Prospects of Western Countries
145. Katalońska gospodarka: kryzys, odbudowa i wyzwania dla polityki gospodarczej / The Catalan economy: Crisis, recovery and policy challenges

146. Polityka gospodarcza i otoczenie międzynarodowe, a stan finansów publicznych w Polsce. Scenariusze / Economic policy, the international environment and the state of Poland's public finances: Scenarios
147. Jak Komisja Europejska i kraje europejskie walczą z oszustwami VAT / How the European Commission and European countries fight VAT fraud
148. Kapitalizm oligarchiczny w Rosji: stagnacyjny ale stabilny / Russia's Crony Capitalism: Stagnant But Stable
149. Znaczenie imigracji zarobkowej dla gospodarki Polski / The Influence of Economic Migration on the Polish Economy
150. Więcej za mniej: jaki system podatkowy dla Polski / More for less: What tax system for Poland?
151. The Stupendous US Record Gets Suppressed / Zdumiewające karty amerykańskiej historii pozostają w ukryciu
153. Will Ukraine Be Able to Establish Real Property Rights? / Czy Ukraina będzie w stanie wprowadzić rzeczywiste prawa własności?
154. Thinking about pension systems for the 21st century: A few remarks based on the Polish example / Rozważania o systemie emerytalnym w XXI wieku: Kilka uwag na podstawie polskiego systemu
156. What's next for healthcare in Poland: diagnosis and prognosis / Co dalej z ochroną zdrowia w Polsce – stan i perspektywy
157. Is a Fiscal Policy Council needed in Poland? / Czy Rada Polityki Fiskalnej jest potrzebna Polsce?
158. Is Non-State Money Possible? / Czy pieniądz niepaństwowy jest możliwy?
159. Why do we need self-employed persons? Some economic reflections, mainly tax related ones / Po co nam samozatrudnieni? Refleksje ekonomiczne, głównie podatkowe
160. Financing for the Polish economy: prospects and threats / Finansowanie polskiej gospodarki: perspektywy i zagrożenia
161. Turning away from globalization? Trade wars and the rules of competition in global trade: Implications for the EU / Czy odwrót od globalizacji? Wojny handlowe oraz zasady konkurencji w światowym handlu. Implikacje dla UE
162. The European Union: State of play and prospects / Unia Europejska: stan i perspektywy
163. Estonian corporate tax: Lessons for Poland / Estoński CIT – lekcje dla Polski
164. Is a bubble inflating on Poland's housing market? / Czy na polskim rynku mieszkaniowym narasta bańka cenowa?
165. Is the economy doomed to a long recession? / Czy gospodarka jest skazana na długą recesję?
166. Why We Still Need Free Trade and Globalization / Dlaczego wciąż potrzebujemy wolnego handlu i globalizacji
167. The retirement age and the pension system, the labor market and the economy / Wiek emerytalny a system emerytalny, rynek pracy i gospodarka
168. Problems at Poland's banks are threatening the economy / Problemy banków zagrażają rozwojowi polskiej gospodarki
169. An outline of needed reforms for the healthcare system: What has the COVID-19 crisis changed? / Kierunki niezbędnych reform w ochronie zdrowia. Co zmienia kryzys wywołany pandemią Covid-19?
170. The Polish Deal: The economic consequences of the proposed new tax system / Polski Ład: Gospodarcze skutki proponowanych zmian w systemie podatkowym
171. Tax Challenges and Opportunities of the Growing Digital Economy / Wyzwania i możliwości podatkowe rozwijającej się gospodarki cyfrowej
172. The growing public debt and the associated risks / Rosnące zadłużenie państw i jego ryzyka
173. The role of crowdfunding in investment project financing in Poland / Miejsce crowdfundingu w finansowaniu projektów inwestycyjnych w Polsce
174. How to overcome the energy crisis in Poland? / Jak pokonać kryzys energetyczny w Polsce?
175. The Fate of Flat Tax in EU countries / Losy podatku liniowego w krajach członkowskich Unii Europejskiej
176. The Polish Economy 2023 and Beyond: How to Mend Home Loans / Polska gospodarka 2023 i dalej: Jak naprawić kredyt mieszkaniowy
177. The Just Energy Transition from the Perspective of Cities and Regions – the experience of Poland and other European Union countries / Sprawiedliwa transformacja energetyczna z perspektywy miast i regionów – doświadczenia Polski i innych państw Unii Europejskiej
178. Immigration and the Labour Market in Poland / Imigracja a rynek pracy w Polsce
179. Economic Scenarios for Poland / Scenariusze gospodarcze dla Polski

180. BNPL: Buy Now Pay Later. Deferred Payment – An Established Idea Gaining Traction / BNPL (Buy Now – Pay Later) – odroczona płatność – nowa metoda finansowania zakupów
181. Jubileusz 20-lecia Polski w UE: Co się sprawdziło a co nie? Wnioski na przyszłość / 20th Anniversary of Poland in the EU: What Worked and What Didn't? Future Perspectives
182. Polskie i ukraińskie rolnictwo we wspólnej Europie / Polish and Ukrainian Agriculture in a Common Europe
183. Ukraina w Unii Europejskiej: Jak unikać konfliktów w rolnictwie. Dwie perspektywy: polska i ukraińska / Ukraine in the European Union: How to avoid collisions in agriculture. Two Polish and Ukrainian perspectives (w przygotowaniu / in progress)
184. Dlaczego wciąż potrzebujemy prywatyzacji. / Why do we still need privatization? (w przygotowaniu / in progress)
185. AI as a Tool for the Sustainable Transformation of Agriculture / AI jako narzędzie zrównoważonej transformacji rolnictwa
186. Why will the free market save the world? / Dlaczego wolny rynek uratuje świat?