



Europa w globalnym świecie: uwarunkowania i perspektywy integracji transatlantyckiej

Ewa Kaliszuk¹

**STOSUNKI TRANSATLANTYCKIE POLSKI
(Z USA I KANADĄ) W NOWEJ KONFIGURACJI**

Streszczenie: W artykule analizowane są interakcje między procesami zachodzącymi w gospodarce realnej a stosunkami umownymi w relacjach transatlantyckich. Przedmiotem rozważań są istniejące lub negocjowane (zamrożone) umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi i Kanadą. Celem artykułu jest przeanalizowanie potencjalnych implikacji wspomnianych zmian w sferze regulacyjnej dla polskiego handlu towarami przemysłowymi, który odbywa się w coraz większym stopniu w ramach międzynarodowych łańcuchów wartości. Artykuł ma charakter badawczy. Wykorzystano w nim analizę dokumentów, analizę statystyczną i porównawczą. Z przeprowadzonej analizy wynika, że umowa UE z Kanadą wzmocni rozpoczęty już proces integracji europejskiego i północnoamerykańskiego łańcuchów wartości. Stwarza to dla Polski szanse, ale także zagrożenia.

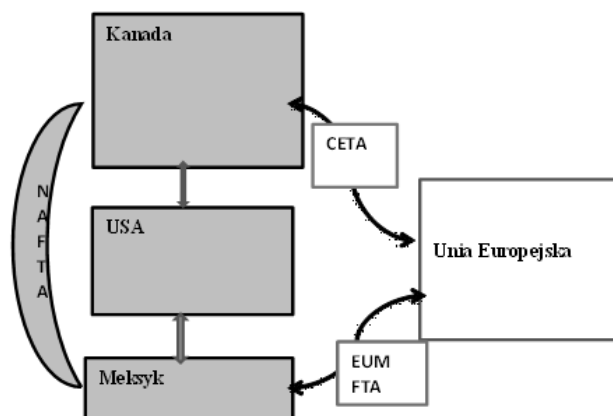
Słowa kluczowe: regionalne porozumienia handlowe, liberalizacja handlu, łańcuchy wartości, NAFTA, Unia Europejska

Wprowadzenie

Rok 2017 przyniósł duże zmiany w stosunkach gospodarczych Unii Europejskiej (UE) z partnerami transatlantyckimi. W styczniu zostały zamrożone rokowania Transatlantyckiego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP*), umowy między UE a USA. We wrześniu zaś w bardzo napiętej atmosferze weszła w życie kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa między Kanadą a Unią Europejską i jej państwami członkowskimi (*CETA – The Comprehensive Economic and Trade Agreement*). Toczą się rokowania

¹ Prof. IBRKK Ewa Kaliszuk, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur – Państwowy Instytut Badawczy.

w sprawie renegotjacji/unowocześnienia innych regionalnych porozumień handlowych (*regional trade agreements* – RTAs) z udziałem USA i/lub Kanady oraz Unii Europejskiej. W tym pierwszym przypadku szczególne znaczenie mają renegotjowane obecnie Północnoamerykański Układ o Wolnym Handlu – NAFTA oraz Partnerstwo Transpacyficzne w zmodyfikowanej wersji². W przypadku Unii Europejskiej zmianę warunków handlu na kontynencie amerykańskim mogą przynieść dwie negocjowane obecnie umowy – z Meksykiem (*European Union – Mexico Free Trade Agreement* – EUMFTA) (unowocześnienie istniejącej umowy) oraz z krajami Mercosur (wznowienie rokowań). Analizowane powiązania między państwami Ameryki Północnej oraz ich relacje umowne z Unią Europejską przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1. Schemat wzajemnych powiązań między państwami Ameryki Północnej oraz ich powiązań Unią Europejską

Źródło: opracowanie własne.

Celem artykułu jest przeanalizowanie potencjalnych implikacji wspomnianych zmian w sferze regulacyjnej dla polskiego handlu towarami przemysłowymi, który odbywa się w coraz większym stopniu w ramach międzynarodowych łańcuchów wartości. W relacjach transatlantyckich przyjmują one najczęściej formę:

- platformy eksportowej dla usytuowanych w Polsce koncernów amerykańskich i kanadyjskich;
- handlu między podmiotami powiązаныmi, czyli handlu wewnątrz korporacyjnego;
- uczestnictwa polskich przedsiębiorstw lub polskich oddziałów zagranicznych korporacji w charakterze poddostawcy komponentów bądź elementów oraz

² Porozumienie TPP podpisało 5 lutego 2016 r. 12 państw, w tym Kanada i Stany Zjednoczone. USA wycofały się z porozumienia 3 dni po objęciu prezydentury przez D. Trumpa. Pozostali partnerzy podpisali je 8 marca 2018 r. pod zmienioną nazwą – *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* – CPTPP.

pewnych rodzajów usług w łańcuchach produkcji głównie koncernów niemieckich, eksportujących produkty finalne na rynek amerykański bezpośrednio lub via Meksyk.

Zmiany te przeanalizowano na przykładzie grup towarów przemysłowych wybranych na podstawie kryterium ekspozycji na popyt zagraniczny, mierzonej wskaźnikiem orientacji eksportowej (krajowa wartość dodana w zagranicznym popycie końcowym z bazy danych OECD-WTO – *Trade in Value Added* (TiVA)). W 2014 r. (ostatni rok danych w bazie TiVA³) najwyższym takim wskaźnikiem charakteryzowały się: komputery, wyroby elektroniczne i optyczne (87,23%), pozostały sprzęt transportowy (85,31%) oraz pojazdy samochodowe (81,85%) (OECDStat.). Pozycje te należały w badanym okresie także do pięciu głównych grup towarowych na poziomie trzycyfrowym nomenklatury NAICS⁴ w handlu USA z Polską (wykres 5).

W prezentowanej analizie wykorzystano statystyki tradycyjne mierzące przepływy towarów na podstawie deklaracji celnych (dane urzędów statystycznych Polski, USA, Kanady oraz Eurostatu) oraz statystyki wartości dodanej OECD-WTO (dostępne za lata 1995-2014). Analizą zasadniczo objęto lata 2007-2017, ale w uzasadnionych przypadkach uwzględniono także inne okresy. Punktem wyjścia do rozważań jest krótka charakterystyka stosunków handlowych Polski ze Stanami Zjednoczonymi i Kanadą oraz status analizowanych RTA.

Znaczenie Stanów Zjednoczonych i Kanady jako partnerów handlowych Polski

Znaczenie USA jako dostawcy towarów do Polski, a także odbiorcy polskich towarów, zmalało w okresie przed przystąpieniem i w pierwszych latach członkostwa w UE (wykres 1). Dopiero w ostatnich dwóch latach wystąpił niewielki trend wzrostowy, zauważalny również w statystykach wartości dodanej (wykres 2). W 2017 r. Stany Zjednoczone zajmowały ósmą pozycję w rankingu dostawców towarów do Polski oraz dziesiątą jako ich odbiorca. Ich udział w polskim eksporcie towarów wynosił 2,7%, a w imporcie – 2,9%, czyli wyraźnie mniej niż w 2000 r.

Dla USA Polska jest ciągle marginalnym partnerem handlowym. W 2017 roku zajmowała ona 44 miejsce w eksporcie USA ogółem (z 0,29% udziałem) oraz 39. w imporcie USA ogółem (z 0,30% udziałem)⁵. Porównując z rokiem 2000, Polska przesunęła się jednak znacznie w górę w rankingu – jako dostawca towarów z miejsca 57, a jako ich odbiorca z miejsca 62 (U.S Census Bureau).

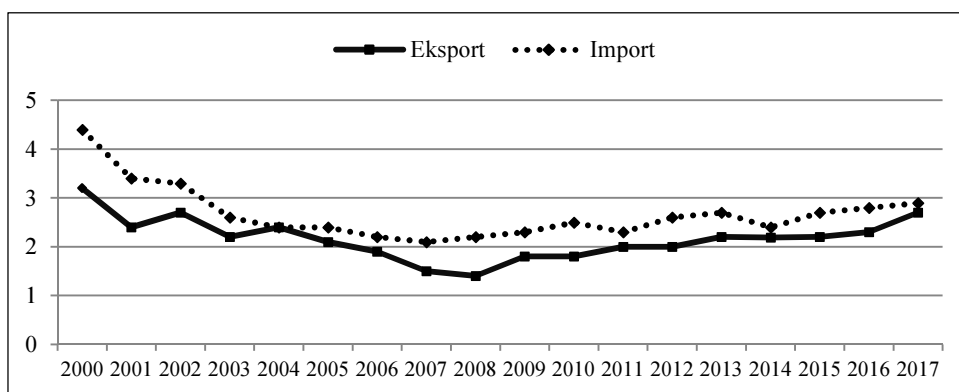
Kanada w rankingu partnerów handlowych Polski zajmuje miejsce dużo dalsze. W 2017 r. plasowała się na 26 miejscu w eksporcie towarów i na 42. w imporcie. Jej udział w obrotach towarowych Polski wyniósł odpowiednio 0,6% i 0,3% (dane

³ Dane dla lat 2012-2014 w bazie OECD-WTO TiVA (Nowcast Estimates) – szacunek OECD.

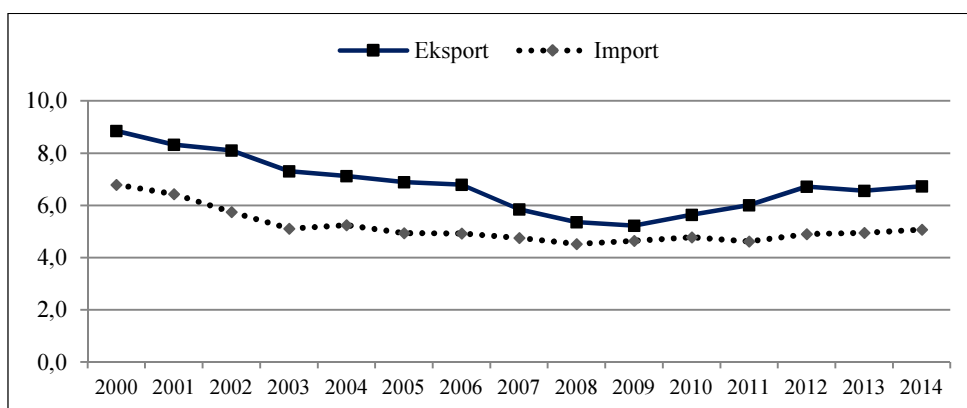
⁴ NAICS (*North American Industry Classification System*) – klasyfikacja działalności podmiotów gospodarczych stosowana w USA. Składa się z sześciocyfrowego, pięciopoziomowego kodu numerycznego, gdzie cztery kody są zgodne z systemami międzynarodowymi (ISIC i NACE), a piąty odpowiada specyfice gospodarki amerykańskiej.

⁵ Obliczenia własne na podstawie danych z bazy danych U.S. Census Bureau.

GUS). Z kolei Polska jako partner handlowy Kanady, z 0,1% udziałem, plasowała się na 36 miejscu jako odbiorca kanadyjskich towarów oraz na 25 miejscu jako dostawca (0,3% udział)⁶.



Wykres 1. Udział USA w polskim handlu zagranicznym towarami, 2000-2017, %
Źródło: GUS, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego, różne lata.



Wykres 2. Udział USA w handlu Polski w kategoriach wartości dodanej, %
Uwaga: udział w imporcie – zagraniczna wartość dodana zawarta w krajowym popycie końcowym; udział w eksporcie – krajowa wartość dodana zawarta w zagranicznym popycie końcowym.
Źródło: obliczenia własne na podstawie (OECDStat.).

Znaczenie USA i Kanady jako partnerów handlowych Polski pozostaje niewątpliwie w dysproporcji do ich potencjału – pierwszej i dziesiątej gospodarki świata⁷. Niewykorzystany jest w szczególności liczący 324 mln mieszkańców rynek zbytu w USA. Za główne czynniki zewnętrzne mające na to wpływ można uznać 1) odległość geograficzną, 2) proeuropejską orientację polskiej gospodarki (80% udział UE

⁶ Government of Canada, International Commerce – By Indicator/Rank.

⁷ Ranking wg PKB, dane Banku Światowego (World Bank).

w polskim eksporcie towarów, 60% w imporcie⁸ oraz 3) rosnące znaczenie krajów azjatyckich w handlu USA i Kanady.

Obroty towarowe ze Stanami Zjednoczonymi

W latach 2007-2017 wartość obrotów towarowych Polski z USA wzrosła z 5,4 mld USD do 12,6 mld USD, a więc blisko dwu i półkrotnie, przy czym wartość polskiego eksportu wzrosła trzykrotnie, a importu – niecałe dwukrotnie (wykres 3). Znaczny wzrost obrotów towarowych (o 22%) nastąpił w 2017 r. – wartość eksportu wzrosła w porównaniu z 2016 r. o 28%, a importu o 16%. Mimo że w analizowanym okresie dynamika wartości eksportu była znacznie wyższa niż importu, Polska – ze względu na niski wyjściowy poziom eksportu – notowała z USA ujemne saldo obrotów towarowych (saldo obrotów usługowych od 2011 r. było natomiast dodatnie). Co ciekawe, również Stany Zjednoczone wykazywały deficyt w obrotach towarowych z Polską (od 2011 r.). W 2017 r. był on czterokrotnie wyższy niż wg danych polskich⁹. Było to możliwe, ponieważ dane o handlu wzajemnym Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) oraz Urzędu Statystycznego USA¹⁰ znacznie się różniły (wykresy 3 i 4). Wskaźnik rozbieżności w handlu dwustronnym *DIF*¹¹ dla Polski w relacji z USA od 2009 r. oscylował w przedziale 30%-35%, co oznacza, że rozbieżności w statystykach obrotów towarowych obu krajów stanowiły przeciętnie ok. 1/3 wartości polskiego przywozu z USA (dla porównania – w 2017 r. wskaźnik ten dla UE w handlu z USA wynosił 7,6%)¹². Pewnym wytłumaczeniem tak dużych rozbieżności w statystykach¹³ może być kwestia handlu pośredniego – rejestrowanego przez obie strony w imporcie wg kraju pochodzenia, a nierejestrowanego w wywozie.

Ze względu na duże rozbieżności statystyczne, strukturę handlu przedstawiono wg danych polskich i amerykańskich. Według danych amerykańskich (klasyfikacja NAICS na poziomie trzycyfrowym) w 2017 r. pięć grup towarowych: sprzęt transportowy, komputery i elektronika, produkty chemiczne, maszyny inne niż elektryczne oraz sprzęt elektryczny stanowiło 74% wartości amerykańskiego eksportu towarów do Polski ogółem. W amerykańskim imporcie z Polski na pięć głównych grup towarowych przypadało 69% wartości amerykańskiego importu towarów z Polski ogółem (wykres 5). Cztery z tych grup były identyczne jak w eksporcie.

⁸ GUS (2017), *Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów*.

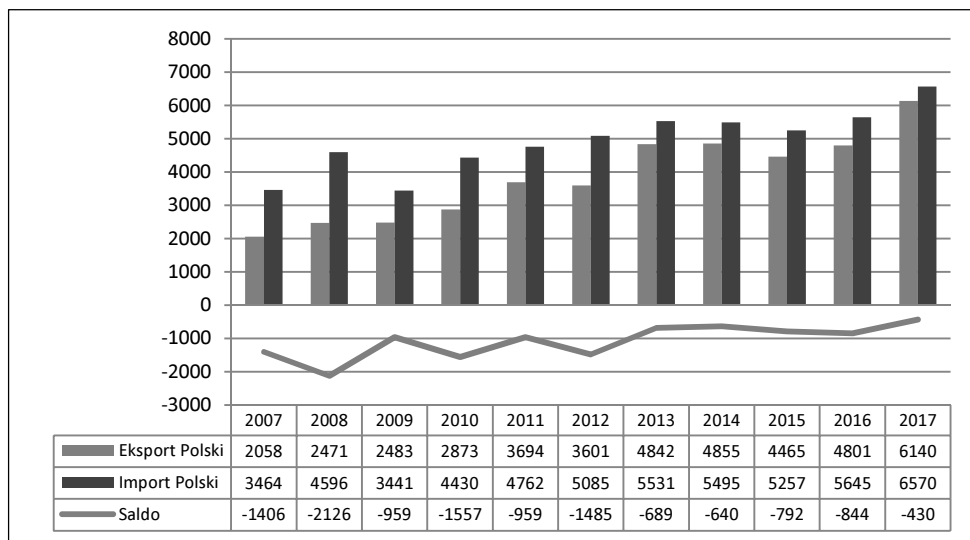
⁹ Różne warunki dostaw, tj. w USA przywóz na bazie FOB, a w Polsce na bazie CIF, nie wyjaśniają tych rozbieżności. W 2017 r., wg U.S. Census Bureau, wartość amerykańskiego przywozu z Polski na bazie FOB wyniosła 7 111 mln USD, a na bazie CIF – 7 346 mln USD (3% różnica).

¹⁰ US Census Bureau, Technical Documentation, https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/2007pr/aip/related_party/rp07-techdoc.pdf, (2.04.2018).

¹¹ We wskaźniku *DIF* różnica między danymi lustrzanymi obu krajów wyrażona jest jak procent wartości importu kraju, dla którego liczony jest wskaźnik (Ferrantino, Wang, 2008).

¹² Obliczenia własne na podstawie danych GUS, US Census Bureau i Eurostatu.

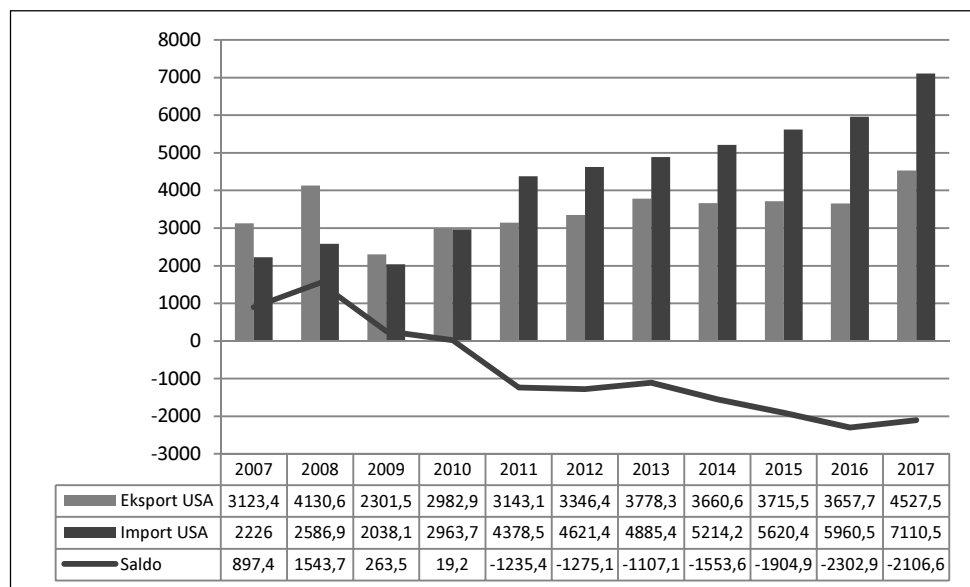
¹³ W pracach OECD przyjęto, że rozbieżności są małe, gdy nie przekraczają 10% sumy obu strumieni (The Statistics Newsletter, 2016).



Wykres 3. Obróty towarowe Polski z USA w latach 2007-2017, mln USD (dane polskie)

Uwaga: Import wg kraju pochodzenia na warunkach CIF.

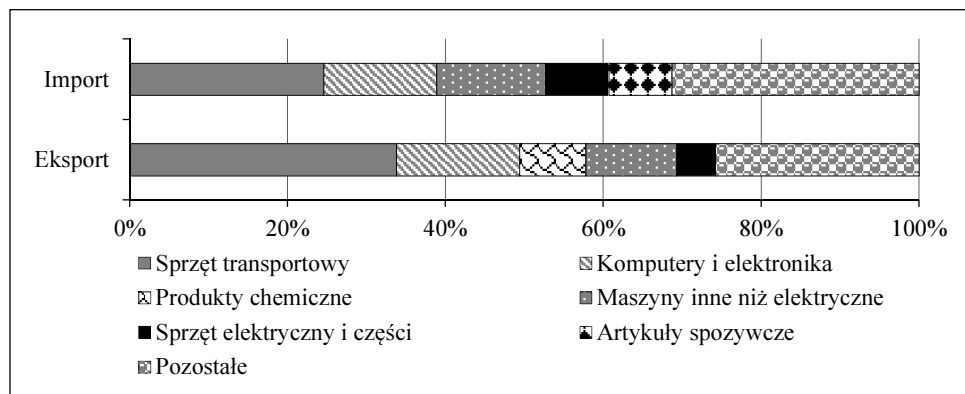
Źródło: GUS, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego, różne lata; baza hz.



Wykres 4. Obróty towarowe USA z Polską w latach 2007-2017, mln USD (dane USA)

Uwaga: Import wg kraju pochodzenia na warunkach FOB.

Źródło: US Census Bureau, Trade in Goods with Poland.



Wykres 5. Pięć głównych grup towarowych w amerykańskim eksporcie towarów do Polski i w imporcie z Polski w 2017 r., na poziomie trzycyfrowym NAICS, %
 Źródło: Dane US International Trade Administration.

W tabelach 1 i 2 przedstawiono główne pozycje w handlu wzajemnym na poziomie bardziej szczegółowym, tj. klasyfikacji HS-4. W 2017 r. na pięć głównych pozycji w amerykańskim eksporcie do Polski przypadało 33% wartości eksportu towarów USA z Polski ogółem, a na pięć głównych pozycji w amerykańskim imporcie z Polski – 30% wartości importu towarów tego kraju z Polski ogółem. W 2017 r. wartość amerykańskiego eksportu analizowanych pięciu grup towarów wzrosła w porównaniu z 2016 r. o 57% głównie za sprawą silników do statków powietrznych, węgla i aparatury elektronicznej (tabela 1), natomiast importu o 13% (tabela 2), do czego istotnie przyczynił się wzrost wartości wywozu pozycji „silniki turboodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe silników”. Główne pozycje w wymianie handlowej to efekt wspólnych przedsięwzięć m.in. w polskiej Dolinie Lotniczej¹⁴.

Tabela 1. Główne pozycje w eksporcie USA do Polski na poziomie HS-4 w 2017 r.

Pozycja HS	Towary	Wartość mln USD	Udział w eksporcie USA ogółem, %	2017/2016 r/r (%)
8800	Statki powietrzne, silniki i części do statków powietrznych	950,4	21,0	66,1
2701	Węgiel; brykiety, brykietki	154,5	3,4	564,1
8708	Pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria	135,7	3,0	-29,6
8517	Aparaty telefoniczne...	129,3	2,9	127,6
8703	Samochody i pojazdy do przewozu osób	120,4	2,6	16,6
Razem		1490,3	32,9	57,0

Źródło: International Trade Administration.

¹⁴ Szerzej na ten temat patrz: Czarny E., Śledziewska K., *Reaktory jądrowe, kotły, maszyny, urządzenia mechaniczne czy ich części – jaki produkt jest najważniejszy w polskim eksporcie do USA?*, [w:] *Analiza wpływu TTIP na wybrane sektory polskiej gospodarki*, red. M. Dunin-Wąsowicz, Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2016.

Tabela 2. Główne pozycje w imporcie USA z Polski na poziomie HS-4 w 2017 r.

Pozycja HS	Produkt	Wartość mln USD	Udział w imporcie USA ogółem, w %	2017/2016 r/r %
8411	Silniki turbodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	946,5	13,3	40,5
8517	Aparaty telefoniczne	431,9	6,1	-16,1
9403	Pozostałe meble i ich części	296,6	4,2	17,1
8708	Części i akcesoria do pojazdów silnikowych objętych pozycjami od 8701 do 8705	214,2	3,0	-3,1
9801	Naprawy części składowych kompletnych obiektów przemysłowych w ramach handlu zagranicznego	207,0	2,9	6,3
Razem		2096,2	29,5	12,9

Źródło: jak w tabeli 1.

Według danych GUS struktura wzajemnych obrotów na tym samym poziomie pozycji HS była nieco inna. Ogólnie w handlu Polski z USA dominujące znaczenie miały wyroby przemysłu elektromaszynowego, stanowiące w 2016 r. prawie 58% wartości polskiego eksportu na rynek USA oraz 61% wartości importu z tego rynku¹⁵. Na poziomie czterocyfrowym HS główne pozycje w eksporcie z Polski do USA stanowiły: silniki turbodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe (13,9%), artykuły rolno-spożywcze (8,6%), meble i ich części (7,5%) oraz samochody (4,1%). W imporcie, podobnie jak w eksporcie, główną pozycją były silniki turbodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe (13,6%). Kolejne miejsca zajmowały: samoloty (6,9%), art. rolno-spożywcze (5,8%) i samochody osobowe (3,7%).

Analiza importu uszlachetniającego¹⁶ wskazuje, że $\frac{3}{4}$ wartości polskiego importu z USA z działu 88 oraz ponad połowa wartości importu z działu 84 (87% importu silników turbodrzutowych, turbośmigłowych oraz innych turbin gazowych) odbywała się wg tej procedury (tabela 3). Oznacza to, że towary te zostały przeznaczone do reeksportu poza rynek UE bądź w ramach handlu wewnątrz korporacyjnego, bądź platformy eksportowej. W niewielkim stopniu procedurze tej podlegał import wyrobów elektrycznych. Natomiast niemal cały import pojazdów nieszynowych oraz ich części i akcesoriów odbywał się wg procedury zwykłej, a więc był przeznaczony na rynek unijny.

¹⁵ Ministerstwo Rozwoju, *USA. Informacja o stosunkach gospodarczych Polski 2017*.

¹⁶ Towary pozaunijne odprawione wg procedury uszlachetniania czynnego nie podlegają w UE należnościami celnym ani innym opłatom przywzowym, pod warunkiem wyeksportowania ich po procesie przetworzeniu poza UE (powrotny wywóz). Jeśli natomiast pozostaną w UE, zostają od nich pobierane opłaty należne w momencie przywozu na teren UE lub należne od produktów przetworzonych. Unijny kodeks celny, stosowany od maja 2016 r., nie wymaga już wcześniejszej deklaracji o reeksporcie importowanego towaru. Procedurze uszlachetniania czynnego poddaje się także towary objęte zerowymi stawkami celnymi m.in. ze względu na inne należności przywzowowe, przede wszystkim VAT.

Tabela 3. Polski import^a z USA wybranych działów HS w 2016 r. wg procedury zwykłej i uszlachetniającej

Dział HS	Nazwa	Import wg procedury zwykłej	Import uszlachetniający	Import ogółem	Udział importu uszlachetniającego w imporcie ogółem %
		mln euro			
84	Reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne; ich części	484,4	669,3	1 153,7	58,0%
8411	Silniki turbodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	88,6	614,5	703,1	87,4%
85	Maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części;	274,7	37,0	311,7	11,9%
87	pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria	106,6	1,4	108,0	1,3%
88	Statki powietrzne, statki kosmiczne i ich części	112,1	311,2	423,3	73,5%
8802	Pozostałe statki powietrzne; statki kosmiczne	79,8	268,5	348,3	77,1%
8803	Części do samolotów lub śmigłowców	31,3	42,6	73,9	57,6%

^a Eurostat prezentuje dane o imporcie wg kraju wysyłki.

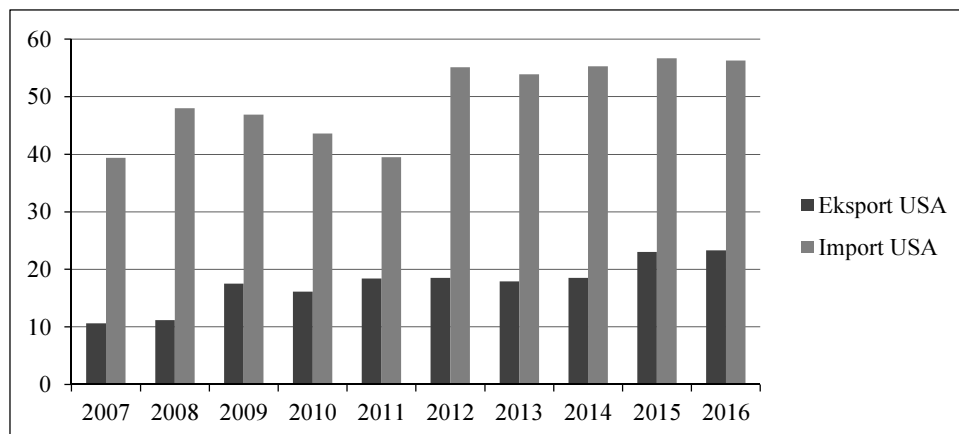
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, Adjusted EU-EXTRA Imports by tariff regime, by HS2-HS4.

Efektom inwestycji amerykańskich w Polsce był szybko rosnący udział handlu wewnątrz korporacyjnego¹⁷ we wzajemnych obrotach towarowych. Udział ten był znacznie wyższy w amerykańskim imporcie z Polski niż w eksporcie na polski rynek (wykres 6). W 2016 r. wyniósł on odpowiednio 56,3% i 23,0% (dekadę wcześniej odpowiednio – 39,4% i 10,6%). Wymiana wewnątrz korporacyjna miała największe znaczenie w amerykańskim imporcie z Polski wyrobów przemysłu elektromaszynowego (sekcja NAICS: 33 Przetwórstwo przemysłowe 3), zwłaszcza komputerów i elektroniki oraz sprzętu transportowego (tabela 4). W przypadku komputerów i elektroniki oraz statków powietrznych i ich części udział handlu wewnątrz korporacyjnego w imporcie z Polski był znacznie wyższy niż w imporcie USA ogółem (odpowiednio – 78% i 57% oraz 74% i 29%)¹⁸.

¹⁷ Handel wewnątrz korporacyjny jest tu rozumiany jako handel między podmiotami powiązаныmi (*related trade*). Pojęcie to obejmuje transakcje eksportowe między eksporterami amerykańskimi a zagranicznymi odbiorcami, w których którakolwiek ze stron posiada udział bezpośrednio lub pośrednio w kapitale drugiego podmiotu w wysokości co najmniej 10%; w transakcjach importowych – udział ten powinien być nie mniejszy niż 6%. Obroty handlowe między podmiotami powiązаныmi są zazwyczaj zaniżone, ponieważ nie wszystkie podmioty zaznaczają charakter transakcji w deklaracjach celnych (transakcje *non-reported* zalicza się do niepowiązanych) (US Census Bureau, *Technical Documentation*).

¹⁸ Obliczenia własne na podstawie U.S. Census Bureau, Related-Party Database.

Zwraca uwagę bardzo wysoki (prawie 89%) i wyższy o 17 p.p. niż w eksporcie USA ogółem udział przepływów wewnątrz korporacyjnych w amerykańskim eksporcie do Polski pojazdów silnikowych oraz niewielki (3,5%) i niższy o ponad 10 p.p. niż w eksporcie USA ogółem w imporcie statków powietrznych i części do nich (tabela 4). Jest to efekt odmiennego charakteru polsko-amerykańskich powiązań produkcyjnych w obu branżach.



Wykres 6. Udział handlu wewnątrz korporacyjnego z Polską w obrotach towarowych USA ogółem, 2007-2016, %

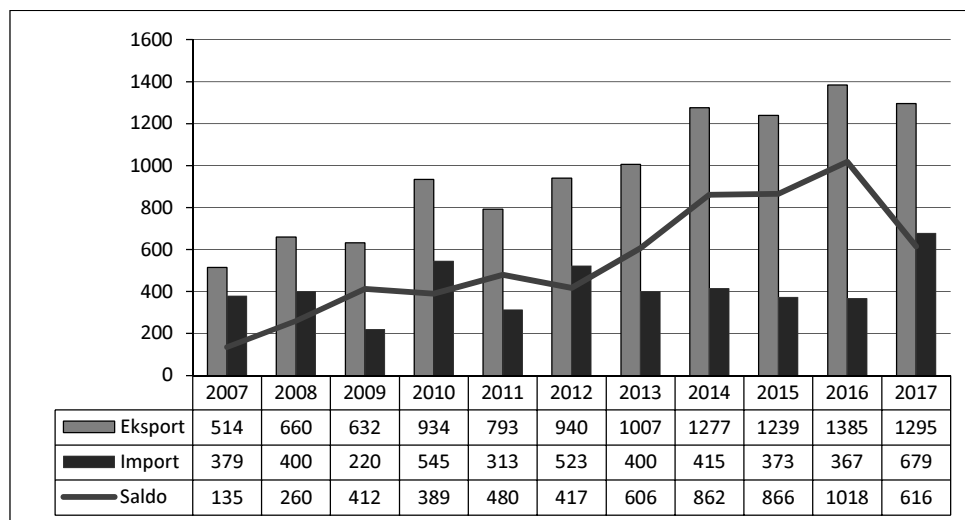
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych U.S. Census Bureau, Related-Party Database.

Obroty towarowe z Kanadą

W latach 2010-2016 cechą charakterystyczną handlu zagranicznego Polski z Kanadą była rosnąca nadwyżka obrotów towarowych i usługowych. W okresie tym dodatnie saldo obrotów towarowych wzrosło ponad dwu i półkrotnie, przekraczając w 2016 r. mld USD. Był to efekt rosnącego eksportu, któremu towarzyszył systematyczny spadek importu (wykres 7). W 2017 r. – roku wejścia w życie umowy CETA (wrzesień) – trend się odwrócił – wartość importu z Polski (dane GUS) wzrosła o 85%, natomiast eksportu zmalała o 6,5%, w rezultacie nadwyżka obrotów towarowych zmniejszyła się o 402 mln USD. Według danych kanadyjskich polski eksport wzrósł nieznacznie (o 3%), zaś import (łącznie z kanadyjskim reeksportem) wzrósł tylko o 15% (tabele 6 i 7).

Struktura polsko-kanadyjskich obrotów towarowych była wysoce skoncentrowana. Według danych kanadyjskich główną pozycję na poziomie dwucyfrowym HS w eksporcie i imporcie stanowił dział 84 – reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne; ich części (odpowiednio: 35% i 37%). Na poziomie czterocyfrowym klasyfikacji HS w 2017 r. na pięć następujących grup towarów przypadała połowa wartości (50,5%) polskiego eksportu z Kanady ogółem: 1) silniki turbodrzutowe, turbosmigłowe oraz inne turbiny gazowe (21,6%), 2) skóry surowe (8,8%), 3) statki (8,5), 4) pozostałe meble (6,1%) oraz 5) wały napędowe, korby, obudowy

łożysk, łożyska ślizgowe, przekładnie zębate (5,5%). Natomiast na połowę wartości (51,2%) polskiego importu z Kanady na tym poziomie przypadały tylko trzy grupy towarów: 1) silniki turbodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe (24,6%), 2) węgiel; brykiety, brykietki (20,4%) oraz 3) oleje ropy naftowej (6,2%).



Wykres 7. Handel towarowy Polski z Kanadą w latach 2007-2017, mln USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy handlu zagranicznego GUS.

Wskaźnik koncentracji polskiego eksportu mierzony udziałem dziesięciu głównych towarów w polskim wywozie do Kanady ogółem, na poziomie HS-6, wyniósł w 2017 r. 53% (tabela 4). Od lat stałymi pozycjami w wywozie do Kanady były części silników turbodrzutowych i silników turbośmigłowych, surowe skóry z norek, srebro nieprzetworzone, meble oraz podwozia dla samolotów i ich części. W 2017 r. wartość eksportu wielu tych pozycji zmalała. Mocną pozycję utrzymały meble. Nową pozycją w 2017 r. były promy.

Wskaźnik koncentracji polskiego importu, mierzony podobnie, wyniósł 60% (tabela 5). W 2017 r. import wyrobów elektromaszynowych stanowił tylko 28% wartości importu top-10 (dla porównania w eksporcie – 36%). Wyjątkowo duży był natomiast udział produktów mineralnych (prawie 27%). Zwraca uwagę podwojenie udziału w przywozie z Kanady części samochodowych (HS 8703) – wzrost z 1,5% w 2016 r. do 3% w 2017 r.

Uszlachetnianie czynne odgrywa ważną rolę w polskim imporcie z Kanady wyrobów sektora lotniczego. W 2016 r. według tej procedury Polska sprowadziła z Kanady blisko 100% części silników turbodrzutowych lub turbośmigłowych oraz 62,5% części do samolotów lub śmigłowców (tabela 6). Fakt ten, a także struktura eksportu i importu pozwalają wnioskować, że handel między obu krajami w sektorze lotniczym odbywa się głównie między jednostkami powiązanymi, jak np. w przypadku producenta silników lotniczych Pratt & Whitney.

Tabela 4. Główne pozycje w polskim eksporcie do Kanady w 2017 r. (dane kanadyjskie)

Lp.	Podpozycja HS	Nazwa	Wartość mln USD	Udział w eksporcie Polski ogółem %	2017/2016 r/r %
1.	841191	pozostałe części do silników turboodrzutowych lub turbośmigłowych	276,4	18,52	8,3
2.	430110	skóry surowe całe z norek	130,6	8,75	-27,1
3.	890110	promy, statki wycieczkowe i łodzie	126,6	8,48	nowa pozycja
4.	940350	meble drewniane do sypialni	44,1	2,96	16,7
5.	710691	srebro w formie nieobrobionej plastycznie	40,3	2,70	-17,8
6.	880320	części dla przemysłu lotniczego – podwozia do samolotów i ich części	39,8	2,66	-19,3
7.	841199	części turbin gazowych	39,1	2,62	-18,7
8.	848390	części sprzętu lub układów przenoszenia napędu	38,9	2,60	-8,9
9.	940360	meble drewniane innego zastosowania	28,6	1,92	16,8
10.	851762	urządzenia do nagrywania, odtwarzania, odtwarzania dźwięku...	22,1	1,48	13,0
Razem 10-top			1021,07	52,69	X
Polski eksport do Kanady ogółem			1492,2	100,0	3,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Statistics Canada.

Tabela 5. Główne pozycje w polskim imporcie z Kanady w 2017 r. (dane kanadyjskie)

Lp.	Podpozycja HS	Nazwa	Wartość mln USD	Udział w polskim imporcie ogółem %	2017/2016 r/r %
1.	270112 -	Węgiel bitumiczny	109,1	20,5	103,5
2.	841199	Części turbin gazowych	100,6	18,8	-3,0
3.	270900	Oleje ropy naftowej i oleje otrzymane z minerałów bitumicznych	33,4	6,2	nowa pozycja
4.	841191	Części silników turboodrzutowych i silników turbośmigłowych	23,2	4,3	5,9
5.	902140	Aparaty słuchowe – z wyłączeniem części i akcesoriów	10,5	2,0	1,3
6.	870323 -	Silniki o zapłonie iskrowym, pojemność cylindra 1501-3000 Cc	9,5	1,8	140
7.	230910	Pożywienie dla psów i kotów do sprzedaży detalicznej	9,2	1,6	24,3
8.	430110	Surowe skóry z norek całe	8,4	1,6	-22,0
9.	081190	Mrożone owoce i orzechy nigdzie indziej niesklasyfikowane	8,4	1,5	133,0
10.	848390	Części urządzeń służących do przesyłu energii lub innych towarów wykorzystywanych do przesyłania moc	7,9	1,5	26,0
Razem 10-top			320,2	59,8	X
Import z Polski ogółem			535,4	100,0	15,0

Źródło: jak w tabeli 6.

Tabela 6. Polski import z Kanady wybranych pozycji HS w 2016 r. wg procedury zwykłej i uszlachetniającej

HS	Nazwa	Import wg procedury zwykłej	Import uszlachetniający	Import ogółem	Udział importu uszlachetniającego w imporcie ogółem %
84	reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne; ich części	29,1	20,1	49,2	40,9
8411	silniki turboodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	0,07	15,6	16,3	95,7
841191	części do silników turboodrzutowych lub turbośmigłowych	0,0	13,1	13,1	99,9
88	statki powietrzne, statki kosmiczne i ich części	1,6	3,6	5,2	69,2
8803	części do samolotów lub śmigłowców	1,5	2,5	4,0	62,5

^a Eurostat prezentuje dane o imporcie wg kraju wysyłki.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, Adjusted EU-EXTRA Imports by tariff regime, by HS2 - HS4) oraz Adjusted EU-EXTRA Imports by tariff regime, by HS6.

Ochrona celna w UE, Kanadzie i USA na warunkach klauzuli najwyższego uprzywilejowania

Jednym z podstawowych celów utworzenia strefy wolnego handlu jest zniesienie barier celnych, zgodnie z art. XXIV GATT z 1994 r. Wysokość stawek celnych i ich eskalacja mają istotne znaczenie w rokowaniach handlowych (*trade off*). W krajach wysoko uprzemysłowionych stosowane cła na towary przemysłowe są przeciętnie niskie i w pełni związane. Niski poziom to efekt liberalizacji wielostronnej podczas kolejnych rund GATT lub późniejszej w WTO na mocy umów sektorowych. Na towary wrażliwe obowiązują jednak nadal tzw. międzynarodowe kominomy taryfowe, czyli wg WTO stawki celne powyżej 15% (tabela 7) i to one są przedmiotem największych targów w rokowaniach handlowych. Cła na towary najbardziej wrażliwe znoszone są zazwyczaj stopniowo. W triadzie UE-USA-Kanada najniższy poziom konwencyjnej ochrony celnej w towarach przemysłowych ma Kanada. Zerowe stawki celne na warunkach klauzuli najwyższego uprzywilejowania (KNU) obowiązują tam na ponad 78% pozycji taryfowych (jednocześnie odsetek kominomy taryfowych jest w wyższy niż w UE i USA). W konsekwencji w 2015 r. 68% kanadyjskiego importu towarów przemysłowych odbywało się na warunkach bezcłowych. W UE i USA udziały bezcłowego importu były niższe, odpowiednio o 12 p.p i 15 p.p. (tabela 7).

Tabela 7. Stawki celne KNU na towary przemysłowe w UE, Kanadzie i USA, %

Specyfikacja	UE	Kanada	USA
Średnia arytmetyczna stawka celna stosowana w 2016 r.	4,2	2,2	3,2
Średnia stawka celna ważona (import z 2015)	2,6	2,3	2,3
Udział importu bezcłowego w wartości importu ogółem w 2015 r.	55,8	67,8	52,6
Udział międzynarodowych kominomy taryfowych	2,2	6,3	1,6
Udział stawek zerowych	26,4	78,5	48,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Tariff Profiles 2017*.

Umowy Unii Europejskiej z USA i Kanadą

Negocjacje umów UE o wolnym handlu ze Stanami Zjednoczonymi i Kanadą miały wiele wspólnych elementów. Obejmowały podobny, szeroki zakres wychodzący znacznie poza sprawy handlu, przebiegały w zbliżonym terminie i budziły wielkie emocje w podobnych dziedzinach. CETA była postrzegana jako „pomost” (*a stepping stone*) do umowy TTIP. Złożyły się na to trzy następujące powody:

1) wiele aspektów umowy CETA (m.in. reguły pochodzenia, bariery techniczne w przemyśle motoryzacyjnym, usługi transportowe) uwzględnia szerszy wymiar transatlantycki, tj. stosunki Kanady z USA.

2) Unia zgodziła się na stosowaną w umowach handlowych partnerów transatlantyckich tzw. listę negatywną w harmonogramie liberalizacji cel, w realizacji inwestycji i – częściowo – w handlu usługami oraz zamówieniach publicznych (wcześniej w umowach o wolnym handlu UE stosowała listę pozytywną).

3) Uważano, że z preferencji przyznanych przez UE firmom kanadyjskim będą mogły korzystać także oddziały firm amerykańskich ulokowane na rynku kanadyjskim. Ten aspekt był brany pod uwagę w rewizji umowy CETA dotyczącej ochrony inwestycji i systemu rozstrzygania sporów między inwestorami a państwem, przeprowadzonej przy okazji weryfikacji prawnej umowy¹⁹.

Umowa TTIP – stan i perspektywy

Rokowania w sprawie umowy TTIP zawieszono w lipcu 2016 r. w tzw. środkowej fazie (*middle game*), po 14 rundzie rozmów. Propozycje stron skonsolidowano w 17 rozdziałach (z 24 przewidywanych). Trudniejsze rozdziały, w tym dostęp do rynku zamówień publicznych i usług oraz kwestie barier technicznych, pozostawiono na fazę końcową negocjacji (*end game*), planowaną na jesień 2016 r. Po wyborze D. Trumpa na prezydenta USA stało się jasne, że porozumienie jest martwe. Wprawdzie nie wypowiedział się on na temat TTIP jednoznacznie negatywnie (inaczej niż w przypadku Partnerstwa Transpacyficznego czy NAFTA), niemniej rokowania zamrożono. Warto dodać, że D. Trump jest nastawiony krytycznie do handlowych porozumień regionalnych, nie dlatego że uważa je, jak Jagdish Bhagwati, za „termity” niszczące wielostronny system handlowy, ale dlatego że – jego zdaniem – dla USA korzyści z nich były mniejsze niż koszty²⁰.

Rokowania zamrożono także dlatego, że żadna ze stron nie była skłonna do poważniejszych ustępstw w kwestiach zasadniczych. Ponadto po obu stronach Atlantyku dominowało przekonanie, że TTIP jest umową negocjowaną przez korporacje na rzecz korporacji i przyniesie społeczeństwu korzyści co najwyżej incydentalne. Co ciekawe, linią podziału nie był Atlantyk, lecz interesy i wartości. Po jednej stronie koalicję zawiązały europejskie i amerykańskie środowiska biznesowe, po dru-

¹⁹ E. Kaliszuk, *Postęp czy impas w negocjowaniu Transatlantyckiego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji*, „Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2014-2015”, 2015.

²⁰ J. Bhagwati, *Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford University Press, New York 2008.

giej – europejskie i amerykańskie organizacje konsumenckie, organizacje pozarządowe i inne grupy społeczne, obawiające się utraty miejsc pracy, obniżenia unijnych wysokich norm ekologicznych i pracowniczych oraz poziomu ochrony konsumenta. Ścisła współpraca środowisk biznesowych była pochodną wysokiego poziomu inwestycji transatlantyckich i wysokiego udziału handlu wewnątrz korporacyjnego we wzajemnych obrotach (w 2012 r. 32% amerykańskiego eksportu do UE i 62% importu)²¹.

Wiele przesłanek wskazuje jednak, że są pewne szanse na wznowienie rozmów o wolnym handlu między UE i USA, pod inną nazwą i o nieco zmienionym zakresie. Zarówno minister handlu USA W. Ross, jak i przedstawiciel USA ds. handlu R. Lighthizer czynili pozytywne uwagi pod adresem umowy handlowej z UE²².

W tabeli 8 przedstawiono czynniki mogące mieć, zdaniem autorki artykułu, wpływ na wznowienie rokowań. Najważniejszym „motorem” będą cele geoeconomiczne użyte do realizacji celów geopolitycznych (wzmocnienia pozycji transatlantyckich partnerów wobec Chin).

Tabela 8. Czynniki mające potencjalny wpływ na wznowienie rokowań w sprawie umowy o wolnym handlu UE i USA

Czynniki niesprzyjające wznowieniu („hamulce”)	Czynniki sprzyjające wznowieniu („motory”)
Niechętnie stanowisko prezydenta D. Trumpa	Doświadczenie z negocjacji CETA: liczne kampanie odnoszące się do obaw, konsultacje, debaty, włączanie społeczności obywatelskiej do procesu negocjacji; 38 deklaracji i oświadczeń, neutralizujących obawy państw członkowskich UE, dołączonych do umowy; zmiany w systemie ochrony inwestycji i arbitrażu (sąd, apelacje).
Brexit (niższa atrakcyjność TTIP bez Wielkiej Brytanii, brak promotora umowy i „pośrednika” między USA i UE)	
Skierowanie uwagi rządu USA na renegocjację NAFTA	Geopolityka i geoeconomia (m.in. wspólne podejście UE i USA do polityki Chin w dziedzinie inwestycji i środków ochrony handlu)

Źródło: opracowanie własne.

Umowa CETA – wdrożenie i wybrane postanowienia

Umowa CETA ze względu na mieszany charakter weszła w życie tymczasowo. Tryb ten nie wymaga zgody państw członkowskich UE, ponieważ będzie stosowana tylko ta jej część, która podlega wyłącznej kompetencji UE. Tymczasowo nie stosuje się więc postanowień umowy dotyczących: inwestycji portfelowych, ochrony inwestycji oraz rozstrzygania sporów inwestycyjnych między inwestorami a państwem, a także kilku innych (nagrywanie treści cyfrową kamerą wideo, spory podatkowe). Pełne wejście umowy w życie wymaga przeprowadzenia odpowiedniej

²¹ C. Lakatos, T. Fukui, *EU-US Economic Linkages: The Role of Multinationals and Intra-Firm Trade*, European Commission, 2013.

²² P.S. Rashish, *US trade policy in the age of Trump: What role for Europe in the “New Nationalism?”*, European Policy Centre, 13 November 2017.

procedury wyrażenia zgody na związanie się nią przez państwa członkowskie UE. Do czasu wejścia umowy CETA w życie ratyfikowało ją osiem państw²³. Do 1 kwietnia 2018 r. liczba ta nie zwiększyła się. Nie ma w tej grupie państw, w których CETA była najsilniej kontestowana, tj. Austrii, Belgii i Niemiec. Proces ratyfikacji może potrwać lata, w tym czasie w Niemczech Trybunał Konstytucyjny powinien wydać ostateczne orzeczenie w sprawie zgodności CETA z niemiecką konstytucją, a Trybunał Sprawiedliwości UE opinię, o którą wystąpiła Belgia w 2017 r., w sprawie zgodności CETA (rozdziału 8 – inwestycje oraz sekcji F – Rozwiązania w sprawie sporów inwestycyjnych między inwestorami a państwami) z europejskimi traktatami, włączając w to prawa podstawowe.

W dniu wejścia umowy CETA w życie Kanada zliberalizowała 99,6% pozycji taryfowych dla towarów przemysłowych, a Unia – 99,4%). Cła na niektóre wyroby motoryzacyjne zostaną zniesione na zasadzie wzajemności w ciągu trzech, pięciu lub siedmiu lat (po 17 pozycji po każdej stronie). Cła na części samochodowe zniesiono od razu. Dłuższy okres liberalizacji (3 i 7 lat) dotyczy także statków.

Najważniejsze postanowienia CETA, które mogą mieć większe znaczenie w kontekście analizowanych branż to:

- Alternatywne reguły pochodzenia dla niektórych kategorii produktów. CETA pozwala na eksport do UE niektórych pojazdów silnikowych z Kanady na bardziej liberalnych zasadach niż standardowe; uwzględniają integrację przemysłu samochodowego Kanady i USA. Przewidziano roczny kontyngent na 100 tys. samochodów, w których obowiązują reguły pochodzenia łagodniej traktujące samochody wyprodukowane częściowo z części pochodzących z krajów trzecich np. z USA (udział wszystkich materiałów niepochodzących z Kanady nie może przekroczyć: (i) 70% wartości transakcyjnej lub ceny *ex-works* produktu, bądź (ii) 80% kosztów netto produktu) (CETA, zał. 1 do rozdziału 4 „Protokołu w sprawie reguł pochodzenia i procedur dotyczących pochodzenia”).
- Dostęp do kanadyjskiego rynku zamówień publicznych na poziomie krajowym, regionalnym i lokalnym oraz w sferze użyteczności publicznej. Dla Polski szczególnie ważne znaczenie może mieć otwarcie rynku transportu publicznego (z zastrzeżeniami prowincji Ontario i Quebec) oraz uzyskanie pełnego dostępu przez stronę kanadyjską do unijnych kontraktów na środki transportu publicznego.
- Podniesienie progu, poniżej którego władze kanadyjskie nie będą przeprowadzały tzw. testu netto planowanej inwestycji, do poziomu 1,5 mld dolarów kanadyjskich. Ułatwi to inwestycje firm unijnych, w tym polskich, na rynku kanadyjskim.
- Ułatwienia w zatrudnianiu kluczowego personelu i in. Są ważne w kontekście handlu zadaniami, wymagającego często specjalistów o wysokich kompetencjach.

²³ Były to: Chorwacja, Czechy, Dania, Estonia, Hiszpania, Łotwa, Malta i Portugalia (Council of the European Union, [http](http://)).

Wnioski końcowe

1. Przyszły kształt regionalnych porozumień handlowych w stosunkach europejsko-amerykańskich jest dużą niewiadomą. Nie wiadomo także, jak ułożą się stosunki Kanady z Wielką Brytanią i Unią Europejską po brexicie, kiedy będą wznowione rozmowy z USA. Czy powstanie strefa wolnego handlu UE-UK-Kanada czy też będą istniały dwie strefy wolnego handlu CETA oraz UK-Kanada.
2. Coraz niższy przeciętnie poziom stosowanych stawek celnych KNU powoduje, że ich znaczenie jako narzędzia polityki handlowej maleje. Tym samym zmniejsza się możliwość wykorzystywania reguł pochodzenia jako środka ochrony krajowych producentów. Większą znaczenie mają różne normy bezpieczeństwa i ekologiczne. Ponadto silniejsze efekty handlowe niż cła wywołują fluktuacje walut, zwłaszcza dolara amerykańskiego.
3. Handel towarami przemysłowymi Polski z Kanadą odbywa się, poza drobnymi wyjątkami, na zasadach bezcelowych. Handel z USA jest realizowany na warunkach WTO, ale znaczna część obrotów towarowych odbywa się po zerowych lub niskich stawkach celnych (poniżej 3%) lub w procedurze uszlachetniania czynnego. Mimo, że handel z USA nie korzysta z preferencji celnych, w ostatnim okresie nastąpił silny wzrost obrotów handlowych z Polską.
4. Można się spodziewać, że umowa CETA – dzięki stworzeniu stabilniejszych warunków współpracy gospodarczej i wyrównaniu warunków konkurencji wobec innych partnerów handlowych – wzmocni proces integracji europejskiego i północnoamerykańskiego łańcuchów wartości. Sprzyjać temu będzie również polityka Kanady nastawiona na zmniejszenie silnego uzależnienia od USA. Również dla Polski zmiana ta może być szansą na podjęcie nowych form współpracy, znalezienie dla siebie niszy w łańcuchach transatlantyckich.
5. W przypadku perturbacji handlowych w krajach NAFTA efekty liberalizacyjne CETA mogą ulec wzmocnieniu. W Kanadzie wiele środowisk biznesowych nawołuje do intensyfikacji współpracy gospodarczej z krajami Europy Środkowo-Wschodniej. Podkreśla się dobre perspektywy współpracy z Polską w sektorach: lotniczym, motoryzacyjnym, ICT, w badaniach i rozwoju, obronności oraz czystych technologiach. Szans upatruje się również w partnerstwie z firmami lokalnymi, zwłaszcza w sferze innowacji (nawiązanie współpracy z polskimi producentami autobusów elektrycznych). Umowa CETA może zwrócić uwagę na nowe możliwości biznesowe (czasami określane jako efekty „ogłoszenia” czy *animal spirits*).
6. Stroną aktywniejszą w handlu z Kanadą i USA są na ogół partnerzy z Atlantyku, działający w Polsce poprzez spółki zależne, często jako platformy eksportowe. Lepszy dostęp do unijnego rynku towarów i usług będą chciały wykorzystać nie tylko firmy kanadyjskie, ale także kanadyjskie spółki-córki firm amerykańskich. Kanada nie bez kozery nazywana jest gospodarką filialną (*branch plant economy*).

7. Niewątpliwie warto pogłębić badania nad tym, jak zmiany prawne we wspólnocie atlantyckiej wpłyną na rekonfigurację łańcuchów dostaw oraz w jakim kierunku powinien następować rozwój pożądaných aktywności w ramach tych łańcuchów w Polsce.

Bibliografia:

- Bhagwati J., *Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford University Press, New York 2008.
- CETA – Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa między Kanadą a Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, Dz. Urz. UE L 11, 14.01.2017.
- Council of the European Union, <http://www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/agreements-conventions/agreement/?aid=2016017>, (2.04.2018).
- Czarny E., Śledziewska K., *Reaktory jądrowe, kotły, maszyny, urządzenia mechaniczne czy ich części – jaki produkt jest najważniejszy w polskim eksporcie do USA?*, [w:] *Analiza wpływu TTIP na wybrane sektory polskiej gospodarki*, red. M. Dunin-Wąsowicz, Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2016.
- European Commission, *EU negotiating texts in TTIP*, Brussels, 14 July 2016.
- Government of Canada, International Commerce – By Indicator/Rank.
- GUS, Roczniki Handlu Zagranicznego, różne lata.
- GUS, *Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów*, 2017
- Ferrantino M.J., Wang Z., *Accounting for discrepancies in bilateral trade: The case of China, Hong Kong, and the United States*, “China Economic Review”, 19 (3), 2008.
- Kaliszuk E., *Postęp czy impas w negocjowaniu Transatlantyckiego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji*, „Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2014-2015”, 2015.
- Lakatos C., Fukui T., *EU-US Economic Linkages: The Role of Multinationals and Intra-Firm Trade*, European Commission, 2013.
- Ministerstwo Rozwoju, *USA. Informacja o stosunkach gospodarczych Polski 2017*.
- The Statistics Newsletter – OECD (2016). Issue No. 64, March.
- US Census Bureau, Technical Documentation, https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/2007pr/aip/related_party/rp07-techdoc.pdf, (02.04.2018).
- World Bank (2017), GDP Ranking, <https://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table>, (15.12.2017).
- WTO, *World Tariff Profiles 2017*.

Bazy danych:

- Canada, international.gc.ca/economist/statistics.
- Eurostat. Adjusted EU-EXTRA Imports by tariff regime.
- Główny Urząd Statystyczny, baza handlu zagranicznego.
- OECD.Stat, Dataset: Trade in Value Added (TiVA).
- United States Census Bureau.
- US Bureau of Economic Analysis NAICS Related Party Database.
- US International Trade Administration.
- World Bank.
- World Tariff Profiles.

Abstract

Poland's transatlantic relationship (with the USA and Canada) in the new configuration

In the paper, there are analysed the interactions between the processes taking place in the real economy and the contractual relations in the transatlantic relationship. The subject matter of considerations is the existing or negotiated EU free trade agreements with the United States and Canada. The aim of the paper is to provide analysis of the potential implications of the said changes in the regulatory sphere for Poland's trade in industrial goods, which occurs to an ever growing degree within the international value chains. The article is of the research nature. The author used in it a documents review and the statistical and comparative analysis. The carried out analysis shows that the EU agreement with Canada will strengthen the already launched process of integration of the European and North American value chains. It poses for Poland more challenges than threats.

Keywords: regional trade agreements, trade liberalisation, value chains, the European Union