

Cła jako zagrożenie dla eksportu polskich mebli do USA – analiza i prognozy

Patrycja Bielawska

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: p.bielawska13@gmail.com

Katarzyna Czerewacz-Filipowicz 

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: k.czerewacz@pb.edu.pl

DOI: 10.24427/az-2025-0021

Streszczenie

Celem artykułu jest wstępna ocena wpływu planowanej przez administrację Stanów Zjednoczonych w 2025 roku polityki taryfowej na eksport polskich mebli. Sektor meblarski należy do kluczowych obszarów polskiego eksportu, a rynek amerykański pozostaje istotnym odbiorcą towarów z Polski poza Unią Europejską. W artykule przeprowadzono przegląd literatury oraz zastosowano metodę konstruktu logicznego i metodę scenariuszową w celu identyfikacji możliwych kierunków rozwoju sytuacji. Analiza danych handlowych z lat 2018–2024 pozwoliła określić znaczenie rynku USA dla polskiego sektora meblarskiego. Przedstawiono dwa warianty rozwoju wydarzeń: scenariusz optymistyczny, zakładający wzrost udziału polskich mebli w rynku amerykańskim w wyniku objęcia ceł konkurencyjnych dostawców (Chiny, Kanada, Meksyk), oraz scenariusz pesymistyczny, zakładający eskalację barier handlowych i cła odwetowe UE, co pogorszyłoby konkurencyjność polskich producentów. W części końcowej artykułu zaproponowano scenariusz pośredni jako najbardziej realistyczny, uwzględniający zarówno ograniczone możliwości ekspansji, jak i konieczność adaptacji do nowych warunków geopolitycznych.

Słowa kluczowe

cła, eksport, Stany Zjednoczone, polski sektor meblarski, scenariusze rozwoju, handel międzynarodowy, protekcjonizm

Wstęp

W 2025 roku polityka handlowa Stanów Zjednoczonych, kształtowana przez administrację prezydenta Donalda Trumpa w jego drugiej kadencji, przybrała wyraźnie protekcyjnistyczny kierunek, koncentrując się na ograniczaniu importu i zwiększaniu presji na głównych partnerów handlowych. Taka strategia wywołała liczne niepokoje w relacjach międzynarodowych, szczególnie w kontekście współpracy transatlantyckiej. Polska branża meblarska, będąca jednym z kluczowych sektorów eksportowych, zajmuje silną pozycję na rynkach zagranicznych – w tym m.in. w Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii, Czechach oraz Stanach Zjednoczonych [GUS, 2025]. Meble należą do najważniejszych towarów eksportowych Polski, a rynek amerykański stanowi istotny kierunek pozaeuropejskiej sprzedaży. W maju 2025 roku administracja Donalda Trumpa ogłosiła decyzję o podwyższeniu ciał na wybrane towary pochodzące z Unii Europejskiej do poziomu 50%, zarzucając jej brak postępów w negocjacjach handlowych oraz naruszanie zasad uczciwej konkurencji [<https://www.reuters.com/>, 12.06.2025]. Obecnie środki te objęły przede wszystkim produkty takie jak stal i aluminium [Socha, 2025], lecz sygnalizują one możliwość dalszego rozszerzania barier taryfowych, co rodzi obawy o potencjalne objęcie restrykcjami także sektora meblarskiego. Celem naukowym artykułu jest wstępna ocena potencjalnego wpływu planowanego wprowadzenia ciał importowych przez administrację Stanów Zjednoczonych w 2025 roku na eksport polskich mebli. W niniejszym opracowaniu podjęto próbę oceny znaczenia rynku amerykańskiego dla polskiego sektora meblarskiego na podstawie analizy danych handlowych. Źródłem danych był Główny Urząd Statystyczny, a badanym okresem były lata 2018–2024. W pierwszym etapie ustalono udział rynku USA w całkowitym eksporcie Polski – zarówno w ujęciu procentowym, jak i wolumenowym. Następnie określono, jaką część eksportu do Stanów Zjednoczonych stanowiły meble oraz jaki odsetek całkowitego eksportu mebli z Polski trafiał na rynek amerykański. Na podstawie uzyskanych wyników dokonano oceny znaczenia USA jako rynku zbytu dla polskich producentów mebli oraz przeanalizowano dotychczasowe tendencje rozwoju eksportu w tym segmencie. W dalszej części opracowania zaprezentowano dwa scenariusze rozwoju sytuacji – optymistyczny i pesymistyczny – uwzględniające potencjalny wpływ planowanych ciał importowych na eksport mebli z Polski do USA.

W artykule zastosowano metodę scenariuszową, opartą na podejściu deterministycznym, zakładającym budowę dwóch wariantów rozwoju sytuacji: scenariusza optymistycznego („best case”) oraz pesymistycznego („worst case”) [Bradfield i in., 2005; Ringland, 2006]. Scenariusze te zostały opracowane na podstawie analizy da-

nych ilościowych pochodzących z Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), obejmujących eksport mebli z Polski w ujęciu kierunkowym (ze szczególnym uwzględnieniem rynku amerykańskiego) oraz jego dynamikę w ostatnich latach.

W analizie uwzględniono również czynniki zewnętrzne wpływające na kształtowanie się przyszłych warunków handlu międzynarodowego, w tym: zapowiedzi wprowadzenia ceł importowych przez administrację Stanów Zjednoczonych, zmienność kursu dolara, globalne tendencje protekcyjnistyczne oraz doświadczenia wynikające z wcześniejszych zakłóceń handlu (np. pandemii COVID-19).

Scenariusz optymistyczny (best case) zakłada umiarkowany poziom ceł i kontynuację dotychczasowych trendów wzrostowych eksportu, przy założeniu elastycznego dostosowania się polskich producentów do nowych warunków. Z kolei scenariusz pesymistyczny (worst case) przewiduje istotne ograniczenie dostępu do rynku amerykańskiego w wyniku wysokich barier celnych, co skutkować może spadkiem eksportu i koniecznością poszukiwania alternatywnych rynków zbytu.

1. Przegląd literatury

Cła należą do klasycznych narzędzi polityki handlowej i od dekad stanowią przedmiot analizy w teorii ekonomii międzynarodowej. Zgodnie z ujęciem Krugmana i Obstfelda [2018], podstawowym skutkiem wprowadzenia ceł importowych jest wzrost ceny dobra na rynku krajowym, co w konsekwencji prowadzi do spadku popytu na towary zagraniczne. Mechanizm ten ogranicza wolumen importu, co może powodować pogorszenie ogólnego poziomu obrotów handlowych między państwami. Z drugiej strony, jak zauważa Bożyk [2008], cła mogą przyczyniać się do poprawy sytuacji producentów krajowych, o ile istnieje w kraju zdolność do substytucyjnej produkcji danego dobra. W takim przypadku ochrona celna stwarza warunki do wzrostu udziału krajowych podmiotów w rynku i może tymczasowo pobudzić rozwój określonych branż.

Z kolei Misala [2013] podkreśla, że wpływ ceł na gospodarkę zależy nie tylko od ich wysokości, ale także od elastyczności cenowej popytu i podaży oraz poziomu konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw. W praktyce oznacza to, że krótkookresowe korzyści z ochrony celnej mogą zostać zniwelowane w długim okresie przez spadek efektywności i ograniczenie innowacyjności. Ponadto, polityka celna o charakterze protekcyjnistycznym może wywoływać działania odwetowe partnerów handlowych, prowadząc do eskalacji barier w handlu międzynarodowym.

Wprowadzenie restrykcyjnych ceł w polityce handlowej, jak wskazują klasyczne teorie ekonomiczne [Krugman i Obstfeld, 2018; Bożyk, 2008; Misala, 2013], skutkuje wzrostem cen dóbr importowanych, co zmniejsza popyt konsumpcyjny

oraz wpływa negatywnie na poziom handlu międzynarodowego. W warunkach występowania krajowej produkcji substytucyjnej może to prowadzić do krótkookresowego wzrostu produkcji wewnętrznej, lecz zazwyczaj towarzyszy temu spadek efektywności alokacyjnej i pogorszenie warunków wymiany handlowej.

Zjawiska te znajdują potwierdzenie we współczesnej praktyce gospodarczej. W latach 2017–2021 administracja Donalda Trumpa prowadziła politykę protekcyjnizmu gospodarczego, czego kulminacją był konflikt handlowy z Chinami. Jak wykazano w pracy Wu (2025), efektem tej polityki było m.in. podniesienie cen dóbr konsumpcyjnych na rynku amerykańskim, obniżenie poziomu inwestycji oraz wzmocnienie presji inflacyjnej. Szacuje się, że przeciętne amerykańskie gospodarstwo domowe ponosiło w wyniku ciał dodatkowe koszty rzędu kilkuset dolarów rocznie, głównie z powodu wyższych cen produktów importowanych.

Obecnie – w 2025 roku – druga kadencja prezydenta Trumpa przyniosła kontynuację tej polityki, obejmującą m.in. zapowiedzi nałożenia 10% taryfy bazowej na cały import, a także 25% ciał na wybrane towary z Kanady, Meksyku i państw Unii Europejskiej [Executive Order 14195; Wu, 2025]. Argumentowano, że celem działań jest ochrona interesów strategicznych USA, ograniczenie nieuczciwych praktyk handlowych i stymulacja krajowej produkcji. Jak zauważają Yukins, Ittig i Fox [2025], taka strategia wpisuje się w szerszy trend izolacjonizmu handlowego, który podważa dotychczasowe reguły multilateralizmu oraz osłabia rolę WTO.

Z punktu widzenia eksporterów – takich jak Polska – skutki polityki taryfowej USA mogą być szczególnie dotkliwe w przypadku branż wrażliwych na zmiany kosztów logistycznych i konkurencyjność cenową, takich jak sektor meblarski. Wysokie cła ograniczają rentowność sprzedaży zagranicznej, zmuszając eksporterów do poszukiwania alternatywnych rynków zbytu lub ponoszenia dodatkowych kosztów dostosowawczych.

Rozważając możliwe konsekwencje ciał warto również uwzględnić odwołania do literatury empirycznej i teoretycznej, które wskazują, że polityka taryfowa – choć bywa stosowana jako narzędzie ochrony – przynosi znaczną destabilizację handlu międzynarodowego. Badania Furceriego i in. [2021, według danych IMF] pokazują, że nawet umiarkowane podwyżki ciał skutkują trwałym obniżeniem wzrostu gospodarczego, wzrostem bezrobocia i osłabieniem jakości alokacji zasobów. Analiza historyczna na przykładzie Smoot–Hawley Tariff Act z 1930 roku [Mitchener i O'Rourke, 2022] dowodzi, że eskalacja ciał prowadziła do gwałtownego spadku importu, eksportu i eskalacji barier odwetowych, co pogorszyło globalną recesję. Współcześnie podobne tendencje potwierdzają dane z lat 2018–2025 – np. analiza oparta na danych 151 krajów [Sowrov, 2024] wskazuje na istotną negatywną korelację między poziomem ciał a wzrostem PKB. Także analizy CEPR [2025] alarmują,

że wprowadzenie przez USA taryf do 50 % może wywołać znaczące szkody dla globalnej gospodarki, zakłócenia łańcuchów dostaw i spadek dobrobytu o biliony dolarów.

2. Analiza uwarunkowań czasowych i regulacyjnych

Od stycznia 2025 roku, po objęciu drugiej kadencji prezydenckiej, Donald Trump rozpoczął realizację zapowiadanej wcześniej polityki protekcjonizmu gospodarczego, koncentrując się na wprowadzeniu nowych ceł importowych. Już w pierwszych dniach urzędowania zapowiedział rewizję obowiązujących umów handlowych oraz wdrożenie wyższych ceł na towary importowane z krajów, które według jego administracji uzyskiwały nieproporcjonalne korzyści w wymianie handlowej ze Stanami Zjednoczonymi. Głównym celem tej polityki były państwa o dużym znaczeniu dla amerykańskiego bilansu handlowego, w tym Chiny, Unia Europejska, Meksyk i Kanada [Yukins i in., 2025, s.1]. 1 lutego 2025 roku Donald Trump podpisał rozporządzenie wykonawcze (Executive Order 14195), na mocy którego wprowadzono dodatkowe 10-procentowe cła ad valorem na wszystkie towary importowane z Chin. Argumentował to koniecznością ograniczenia importu produktów zawierających składniki chemiczne wykorzystywane do produkcji fentanylu, a także potrzebą zmniejszenia deficytu handlowego [Executive Order 14195, 2025]. Dziesięć dni później, 11 lutego, administracja ogłosiła wprowadzenie 25-procentowych ceł na stal i aluminium importowane z takich krajów jak Kanada, Meksyk, państwa Unii Europejskiej oraz Wielka Brytania, co wywołało międzynarodowe reakcje i zapowiedzi środków odwetowych [Yukins i in., 2025, s. 4]. Na początku marca, administracja Trumpa rozszerzyła działania, wprowadzając 25-procentowe cła na większość towarów pochodzących z Meksyku oraz 10-procentowe cła na produkty energetyczne z Kanady [<https://ballotpedia.org>, 05.05.2025]. Kilka tygodni później, 24 marca, prezydent podpisał kolejne rozporządzenie wykonawcze (Executive Order 14245), na mocy którego wprowadzono 25-procentowe cła na towary z krajów współpracujących handlowo z rządem Wenezueli, argumentując to koniecznością „ochrony interesów energetycznych USA” [<https://www.whitehouse.gov>, 05.06.2025]. Dwa dni później, 26 marca, ogłoszono także 25-procentowe cła na importowane samochody i części samochodowe, co spotkało się z ostrą krytyką ze strony europejskich i azjatyckich producentów [<https://taxfoundation.org>, 05.06.2025]. W kwietniu działania administracji zostały jeszcze bardziej zintensyfikowane. W dniu 2 kwietnia 2025 roku administracja Donalda Trumpa zainicjowała tzw. „Dzień Wyzwolenia”, ogłaszając szeroką politykę taryfową obejmującą niemal

wszystkie kierunki importu. Celem wprowadzenia tych ciał było pobudzenie krajowej produkcji oraz ograniczenie deficytu w handlu zagranicznym. W ramach tej inicjatywy zastosowano podstawową stawkę celną w wysokości 10%, która została jednak znacząco zwiększona w przypadku krajów notujących nadwyżki w wymianie z USA – m.in. do 20% dla produktów z Unii Europejskiej i aż 54% dla chińskich towarów [Ignatenko i in., 2025, s. 2]. Dodatkowo, od 9 kwietnia, na produkty pochodzące z Unii Europejskiej nałożono 20-procentowe cła w ramach polityki „ceł wzajemnych” (reciprocal tariffs). Celem tych działań było ograniczenie deficytu handlowego USA oraz przeciwdziałanie, jak to określono, „nieuczciwym praktykom handlowym” ze strony partnerów handlowych [<https://www.csis.org>, 05.05.2025]. Unia Europejska ogłosiła pakiet środków odwetowych o wartości 26 miliardów euro w odpowiedzi na amerykańskie taryfy celne. Mowa tutaj o nałożeniu 25-procentowych ciał na szeroki zakres towarów pochodzących z USA, w tym produkty przemysłowe, rolno-spożywcze oraz dobra konsumpcyjne, mające istotne znaczenie gospodarcze i symboliczne [<https://www.theguardian.com>, 05.05.2025]. Podczas spotkania G7 w kwietniu 2025 roku w Banff ministrowie finansów państw UE wyrazili zaniepokojenie skutkami amerykańskich ciał, które ich zdaniem destabilizują globalny handel i szkodzą zasadom wielostronnej współpracy. Choć nie zapadły żadne formalne decyzje, europejscy przywódcy ponowili apel o powrót do wolnego i opartego na zasadach systemu handlu międzynarodowego [<https://www.pbs.org>, 05.06.2025]. Na mocy proklamacji prezydenta Donalda Trumpa, od 4 czerwca 2025 r. Stany Zjednoczone podwyższyły cła na import stali i aluminium – m.in. z Unii Europejskiej – z 25% do 50% ad valorem. Nowe stawki dotyczą towarów objętych wcześniejszymi proklamacjami, które zostały przywiezione do konsumpcji po tej dacie. Importerzy z UE będą zobowiązani do szczegółowego deklarowania zawartości stali i aluminium w towarach, a za nieprawidłowe dane przewidziane są surowe sankcje [<https://www.whitehouse.gov>, 05.06.2025]. W świetle powyższych informacji wyraźnie ujawnia się obraz polityki protekcjonistycznej administracji Donalda Trumpa, która przejawia się systematycznym podnoszeniem ciał oraz wdrażaniem restrykcyjnych środków ograniczających import ze stron postrzeganych jako stosujące nieuczciwe praktyki handlowe. Celem tych działań jest ochrona krajowej produkcji oraz zmniejszenie deficytu handlowego, co odzwierciedla strategiczne podejście do rewizji umów handlowych i nasilenie polityki taryfowej wobec kluczowych partnerów gospodarczych Stanów Zjednoczonych.

Tab. 1. Kalendarium działań administracji Donalda Trumpa w 2025 roku

Data	Działanie administracji Donalda Trumpa
styczeń 2025	Zapowiedź rewizji umów handlowych i wprowadzenia wyższych ceł na towary z krajów osiągających nadmierne korzyści w wymianie handlowej (Chiny, UE, Meksyk, Kanada).
1 lutego 2025	Podpisanie Executive Order 14195 – nałożenie 10% ceł ad valorem na towary z Chin, uzasadnione walką z fentanylem i redukcją deficytu handlowego.
11 lutego 2025	Wprowadzenie 25% ceł na stal i aluminium z UE, Kanady, Meksyku i Wielkiej Brytanii; reakcje odwetowe ze strony partnerów handlowych.
początek marca	Nałożenie 25% ceł na większość towarów z Meksyku i 10% ceł na produkty energetyczne z Kanady.
24 marca 2025	Executive Order 14245 – 25% cła na towary z państw współpracujących z rządem Wenezueli (argument: ochrona interesów energetycznych USA).
26 marca 2025	Wprowadzenie 25% ceł na importowane samochody i części samochodowe; krytyka ze strony UE i producentów z Azji.
2 kwietnia 2025	Ogłoszenie „Dnia Wyzwolenia” – objęcie niemal całego importu nową polityką taryfową; cła 10% ogólnie, 20% na towary z UE, 54% na towary z Chin.
9 kwietnia 2025	Nałożenie 20% ceł na produkty z UE w ramach polityki „ceł wzajemnych”; cel: ograniczenie deficytu handlowego i przeciwdziałanie nieuczciwym praktykom.
kwiecień 2025	UE ogłasza środki odwetowe: 25% cła na amerykańskie towary o wartości 26 mld euro (m.in. przemysłowe, spożywcze, konsumpcyjne); apel UE podczas szczytu G7 o powrót do zasad wolnego handlu.
4 czerwca 2025	Proklamacja Trumpa: podwyższenie ceł na stal i aluminium z UE z 25% do 50%; obowiązek deklarowania zawartości metali przez importerów, sankcje za błędne dane.

Źródło: opracowanie własne.

3. Metodyka i wyniki badań

W celu określenia potencjalnych skutków polityki celnej administracji USA dla polskiego sektora meblarskiego, dokonano analizy danych handlowych Głównego Urzędu Statystycznego za lata 2018–2024. Szczególną uwagę poświęcono zmianom w strukturze geograficznej polskiego eksportu oraz pozycji rynku amerykańskiego jako odbiorcy mebli z Polski. W pierwszym etapie oceniono ogólny udział Stanów Zjednoczonych w całkowitym eksporcie Polski, zarówno w ujęciu wartościowym, jak i procentowym.

Tab. 2. Udział polskiego eksportu do USA w całości polskiego eksportu w latach 2018-2024

Rok	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Wolumen polskiego eksportu ogółem (w mld PLN)	951,3	1023,6	1062,5	1316	1618,6	1604,1	1122,7
Wolumen polskiego eksportu do USA (w mld PLN)	26,2	29,1	29,8	34,8	48	49,9	37,3
Struktura wyrażona w %	2,6	2,8	2,8	2,8	2,6	3	3,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Głównego Urzędu Statystycznego [2025].

Analiza danych dotyczących wolumenu polskiego eksportu ogółem oraz eksportu do Stanów Zjednoczonych w latach 2018–2024 wskazuje na systematyczny wzrost wartości eksportu na rynek amerykański, pomimo fluktuacji w ogólnym wolumenie eksportu. Udział USA w strukturze geograficznej polskiego eksportu utrzymywał się na relatywnie stabilnym poziomie 2,6–3,1%, przy czym najwyższy udział odnotowano w 2024 roku. Warto podkreślić, że w latach 2022–2023 mimo spadku całkowitego eksportu (z 1618,6 mld PLN do 1604,1 mld PLN), eksport do USA łagodnie wzrósł, co może świadczyć o rosnącym znaczeniu amerykańskiego rynku dla polskich eksporterów (Tab. 2).

Tab. 3. Udział eksportu mebli w całości polskiego eksportu do USA w latach 2018-2024

Rok	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Wolumen polskiego eksportu do USA (w mld PLN)	26,2	29,1	29,8	34,8	48	49,9	37,3
Wolumen polskiego eksportu mebli do USA (w tys. PLN)	2105223	2211698	2177978	2674946	3225878	2668348	2515500
Struktura wyrażona w %	8,03%	7,6%	7,31%	7,69%	6,72%	7,15%	6,74%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Głównego Urzędu Statystycznego [2025].

W latach 2018–2024 udział mebli w polskim eksporcie do USA zmniejszył się z 8,03% do 6,74%. Najwyższy udział odnotowano w 2018 roku, a najwyższą wartość eksportu – w 2022 roku, kiedy wyniosła ona ponad 3,2 mld PLN. W kolejnych latach wartości te spadały – do 2,66 mld PLN w 2023 roku i 2,52 mld PLN w 2024 roku. Mimo tego trendu meble nadal stanowią istotny komponent polskiego eksportu do USA i utrzymują stabilną pozycję w strukturze towarowej (Tab. 3).

Tab. 4. Udział eksportu mebli do USA w całości polskiego eksportu mebli

Rok	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Wolumen polskiego eksportu mebli (w tys. PLN)	48196057	51045453	50752668	60945905	67901639	66564790	59321578
Wolumen polskiego eksportu mebli do USA (w tys. PLN)	2105223	2211698	2177978	2674946	3225878	2668348	2515500
Struktura wyrażona w %	4,37%	4,33%	4,29%	4,39%	4,75%	4,01%	4,24%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Głównego Urzędu Statystycznego [2025].

Analiza danych w tabeli 4 wskazuje, że w latach 2018–2024 udział eksportu mebli z Polski do USA w ogólnej wartości eksportu mebli pozostawał stosunkowo stabilny, mieszcząc się w przedziale od 4,01% do 4,75%. Najwyższy udział odnotowano w 2022 roku, natomiast najniższy – w roku 2023, pomimo że był to okres wysokiego wolumenu eksportu ogółem. W 2024 roku nastąpił częściowy wzrost udziału (do 4,24%), co może świadczyć o lekkim odbiciu zapotrzebowania ze strony rynku amerykańskiego. Dane sugerują, że choć wartości bezwzględne eksportu mebli do USA ulegały zmianom, jego udział w strukturze eksportu branżowego wykazywał dużą odporność na wahania koniunkturalne.

4. Dyskusja wyników

W niniejszym opracowaniu zaproponowano dwa alternatywne scenariusze rozwoju sytuacji w kontekście wpływu amerykańskiej polityki taryfowej na eksport polskich mebli do USA. Scenariusz optymistyczny, zatytułowany „Nowe okno możliwości”, zakłada, że wprowadzone przez administrację Donalda Trumpa w 2025 roku cła objęły przede wszystkim towary pochodzące z Chin, Meksyku i Kanady – czyli krajów, które dotąd były głównymi dostawcami mebli na rynek amerykański. Unia Europejska, w tym Polska, została natomiast czasowo wyłączona spod nowych restrykcji taryfowych. W efekcie polscy producenci zyskali przewagę kosztową i logistyczną wobec konkurentów z Ameryki Północnej i Azji, co pozwoliło im na znaczne zwiększenie udziału w rynku USA. Dzięki wysokiej jakości produktów oraz dobrej rozpoznawalności marki, eksport mebli z Polski osiągnął rekordowe poziomy, a przedsiębiorstwa wykorzystały tę koniunkturę do ekspansji i inwestycji.

Z kolei scenariusz pesymistyczny, określony mianem „Spiralna eskalacja”, zakłada dalszą dezintegrację globalnego systemu handlu i pogłębienie tendencji protekcyjnych. W tym wariantcie nie tylko USA objęły cłami szeroki zakres towarów z UE – w tym meble – ale również Unia Europejska wprowadziła środki odwetowe, co doprowadziło do wzrostu kosztów importu surowców i komponentów używanych w produkcji mebli w Polsce. Wzajemne restrykcje celne, eskalacja napięć politycznych oraz postępująca deglobalizacja przyczyniły się do znaczącego wzrostu kosztów operacyjnych w polskiej branży meblarskiej, ograniczenia inwestycji i spadku konkurencyjności na rynkach międzynarodowych. W rezultacie udział polskich mebli w eksporcie do USA uległ drastycznemu zmniejszeniu, a przedsiębiorstwa zmuszone były do intensywnego poszukiwania nowych kierunków zbytu oraz redukcji działalności eksportowej.

Podsumowanie

W świetle przeprowadzonych analiz wyraźnie ujawnia się rosnące znaczenie rynku amerykańskiego dla polskiego sektora meblarskiego – zarówno pod względem wartości eksportu, jak i stabilności popytu. Jednocześnie działania administracji Donalda Trumpa w 2025 roku, nacechowane silnym protekcyjnizmem, stwarzają realne zagrożenia dla utrzymania tej pozycji. Przeanalizowane dane statystyczne z lat 2018–2024 potwierdzają, że Stany Zjednoczone pozostają jednym z kluczowych odbiorców polskich mebli poza Unią Europejską, a eksport w tym segmencie charakteryzuje się relatywną odpornością na wahania koniunkturalne. Z praktycznego punktu widzenia, ewentualne objęcie polskich mebli wysokimi cłami importowymi

przez Stany Zjednoczone może doprowadzić do spadku konkurencyjności cenowej, ograniczenia dostępności rynku oraz konieczności kosztownej dywersyfikacji kierunków eksportu. Podmioty działające w branży powinny rozważyć strategiczne działania prewencyjne – m.in. rozwój obecności na innych rynkach, wzmacnianie przewagi jakościowej oraz większą integrację z sieciami dystrybucji w USA. Wyniki przeprowadzonego przeglądu literatury potwierdzają, że eskalacja barier taryfowych prowadzi do pogorszenia efektywności wymiany handlowej, obniżenia tempa wzrostu gospodarczego i nasilenia zjawisk deglobalizacyjnych. Klasyczne i współczesne podejścia teoretyczne [Krugman i Obstfeld, 2018; Bożyk, 2008; Misala, 2013] podkreślają, że nawet tymczasowe korzyści z protekcji celnej są zazwyczaj niwelowane przez długofalowe koszty strukturalne, zarówno dla kraju stosującego cła, jak i jego partnerów handlowych. Uwzględniając obecny stan relacji handlowych i brak jednoznacznych decyzji dotyczących sektora meblarskiego, najbardziej prawdopodobnym wariantem wydaje się scenariusz pośredni. Zakłada on, że sektor meblarski nie zostałby bezpośrednio objęty nowymi taryfami w 2025 roku, jednak utrzymywałby się wysoki poziom niepewności oraz ryzyko rozszerzenia barier celnych w późniejszym okresie. W takiej sytuacji eksporterzy zachowują dostęp do rynku USA, lecz ograniczają inwestycje i podejmują działania zabezpieczające. Efektem może być względna stabilizacja poziomu eksportu, jednak bez możliwości dalszej dynamicznej ekspansji. Wymaga to od przedsiębiorstw zwiększenia elastyczności strategicznej oraz wsparcia instytucjonalnego – zwłaszcza na poziomie Unii Europejskiej – w zakresie dywersyfikacji rynków zbytu i mechanizmów ochrony handlu.

ORCID iD

Katarzyna Czerewacz-Filipowicz, <https://orcid.org/0000-0002-5987-2896>

Literatura

1. *Biały Dom* (2025), *Arkusze informacyjne: Prezydent Donald J. Trump nakłada cła na kraje importujące wenezuelską ropę naftową*, <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/03/fact-sheet-president-donald-j-trump-imposes-tariffs-on-countries-importing-venezuelan-oil/> [05.06.2025].
2. Bożyk P. (2008), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE.

3. Bradfield R., Wright G., Burt G., Cairns G., Van Der Heijden K. (2005), *The origins and evolution of scenario techniques in long range business planning*, *Futures* 37(8), pp. 795–812.
4. Centre for Economic Policy Research (CEPR) (2025), *The economic impact of renewed US tariffs: A global assessment*, CEPR Policy Insight 124, https://cepr.org/active/publications/policy_insights/viewpi.php?pino=124.
5. Executive Order 14195—Imposing Duties To Address the Synthetic Opioid Supply Chain in the People's Republic of China, (February 1, 2025).
6. Furceri D., Hannan S.A., Ostry J.D., Rose A.K. (2021), *Macroeconomic consequences of tariffs*, *IMF Economic Review* 69(1), pp. 1–26.
7. Harithas B., Meng K., Brown E., Mouradian C. (2025), *“Liberation Day” Tariffs Explained*, <https://www.csis.org/analysis/liberation-day-tariffs-explained>, [-5.06.2025].
8. Główny Urząd Statystyczny, <https://stat.gov.pl/>, [12.06.2025].
9. Ignatenko A., Lashkaripour A., Macedoni L., Simonovska I. (2025), *Making America Great Again? The Economic Impacts of Liberation Day Tariffs*, *National Bureau of Economic Research* 33771.
10. Krugman P., Obstfeld M. (2018), *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, PWN.
11. Kruzel J., (2025), *EU threatens countermeasures over Trump's steel tariffs hike*. <https://www.reuters.com/markets/commodities/eu-commission-strongly-regrets-announced-increase-us-steel-tariffs-2025-05-31/>, [12.05.2025].
12. Misala J. (2013), *Teoria i polityka handlu zagranicznego*, Oficyna Wydawnicza SGH.
13. Mitchener K.J., O'Rourke K.H. (2022), *The Smoot–Hawley Tariff and the Great Depression revisited*, *The Journal of Economic History* 82(1), pp. 1–35.
14. OECD (2023), *Rising trade tensions and global economic outlook: Implications of protectionism*, *OECD Economic Outlook*, Special Issue. <https://www.oecd.org/economic-outlook/>
15. Rankin J., Partridge J. (2025), *EU retaliates against Trump tariffs with €26bn ‘countermeasures’* <https://www.theguardian.com/us-news/2025/mar/12/eu-retaliates-against-trump-tariffs-with-26bn-countermeasures>, [06.06.2025].
16. Ringland G. (2006), *Scenario Planning: Managing for the Future (2nd ed.)*, John Wiley & Sons, Chichester.
17. *Rozporządzenia wykonawcze i działania Donalda Trumpa dotyczące handlu i taryf, 2025 r.* (2025), https://ballotpedia.org/Donald_Trump%27s_executive_orders_and_actions_on_trade_and_tariffs%2C_2025, [05.06.2025].
18. Socha M. (2025). *Monitor Japoński* 3.
19. Sowrov M.A. (2024), *Trade protectionism and GDP growth: An international panel analysis of 151 countries*, *Journal of Global Trade and Economics* 16(2), pp. 44–66.

20. Wu M. (2025), *Tariff Retaliation and Protectionism in the New Trump Era: Global Risk or Domestic Shield?* In Proceedings of the 4th International Conference on Business and Policy Studies (ICBPS 2025), pp. 111-123.
21. York E., Durante A., (2025), *Trump Tariffs: Tracking the Economic Impact of the Trump Trade War*, <https://taxfoundation.org/research/all/federal/trump-tariffs-trade-war/#timeline>, [05.06.2025].
22. Yukins C.R., Ittig K.E., Fox L.M. (2025), *Feature Comment: President Trump And Tariffs—The Procurement Exception*, Government Contractor 67(7), pp. 1-3.
23. Yukins C.R., Ittig R.P., Fox, J. (2025), *Trade Retrenchment and the Future of WTO Rules under Trump II*, International Trade & Economic Law Journal 31(1), pp. 45–60.

Tariffs as a threat to Polish furniture exports to the USA – analysis and forecasts

Abstract

The aim of this article is to provide a preliminary assessment of the potential impact of the tariff policy announced by the United States administration in 2025 on Polish furniture exports. The furniture sector is one of the key branches of Polish exports, and the U.S. market remains a significant destination for Polish goods outside the European Union. This study includes a literature review and applies the logical construct method as well as the scenario method to identify possible directions of development. A quantitative analysis of trade data from 2018 to 2024 was conducted to determine the importance of the U.S. market for the Polish furniture sector. Two potential scenarios were developed: an optimistic scenario, which assumes an increased market share for Polish furniture due to tariffs imposed on competing suppliers (China, Canada, Mexico), and a pessimistic scenario, which assumes an escalation of trade barriers and retaliatory tariffs by the EU, worsening the competitiveness of Polish producers. The final part of the article proposes an intermediate scenario as the most realistic outcome, considering both the limited opportunities for expansion and the need to adapt to new geopolitical conditions.

Key words

tariffs, exports, United States, Polish furniture sector, development scenarios, international trade, protectionism