

Gospodarcze NATO Europa Strategicznych Partnerstw

**Jak wzmocnić relacje transatlantyckie w warunkach
globalnej przebudowy**



**ZESPÓŁ PRACY
DLA POLSKI**

Warszawa, styczeń 2026

Wstęp

Europa znalazła się na rozdrożu. Unia Europejska, do której wstępowaliśmy z nadzieją i przekonaniem o wspólnych wartościach, zмага się dziś z poważnym paradoksem. Wpadła w pułapkę “niemożliwej trójcy” – trzech ambitnych i bardzo kosztownych celów strategicznych. Pragnie utrzymać model oparty na rozbudowanej koncepcji państwa dobrobytu, szybko rozwijać inwestycje w obronność i jednocześnie coraz bardziej agresywnie wdrażać politykę klimatyczną. To cele, które w obecnej formie nawzajem się wykluczają. Nie można bowiem budować potęgi przemysłowej, przemysłu zbrojeniowego i innych, tracąc równocześnie zdolność konkurencyjności na globalnym rynku poprzez zeroemisyjną gospodarkę, podczas gdy inni skutecznie chronią swoje interesy.

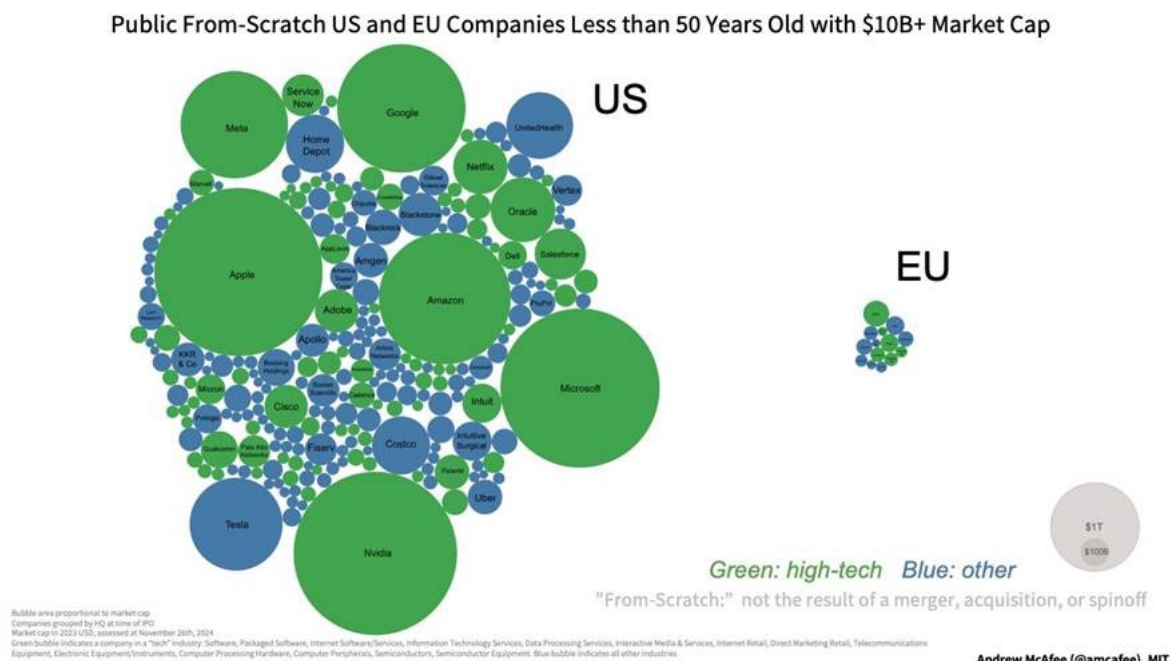
Świat wszedł w okres przesilenia. Globalna równowaga chwieje się, a zasady, na których opierał się światowy handel, przepływy technologiczne i inwestycje, na naszych oczach ulegają głębokiej rewizji, a może nawet kompletnej przebudowie. Chiny i Rosja – każdy na swój sposób – podważają dotychczasowy porządek. Pekin buduje własne sieci wpływu: od Afryki po Daleki i Bliski Wschód, rozszerzając swoją obecność gospodarczą, infrastrukturalną i technologiczną. Moskwa natomiast nie buduje – ona burzy. Jej strategia to logika wojny: rakiet, presja migracyjna, dezinformacja, szantaż energetyczny i terytorialna odbudowa imperium – nie wolno nam o tym zapominać, także już po podpisaniu pokoju na Ukrainie.

Europa znalazła się w niebezpiecznym rozkroku – traci spójność społeczną, bo przyjęła miliony obcych kulturowo przybyszów; traci konkurencyjność, bo oddała kluczowe technologie; traci bezpieczeństwo, bo zbyt długo wierzyła w trwałość pokoju bez siły odstraszania. A tymczasem świat się zmienił. Nadchodzą kolejne fale – nielegalnej migracji, destabilizacji cyfrowej, ataków hybrydowych. Europa przestała się rozwijać. Jedno z wielu potwierdzeń tego stanu rzeczy stanowi liczba najbardziej znaczących firm w gospodarce, co obrazuje grafika zamieszczona na kolejnej stronie, ukazująca amerykańskie oraz europejskie firmy wyceniane na co najmniej 10 miliardów dolarów^[1].

W tej sytuacji, Unia Europejska zamiast skupić się na kluczowych wyzwaniach gospodarczych, zaczęła dążyć do poszerzania kompetencji instytucji unijnych oraz działań *ultra vires*. W niniejszym opracowaniu proponuję zupełnie inne podejście, oparte dużo mocniej na współczesnych realiach geopolityki, na tradycyjnym rachunku ekonomicznym i handlowym, na wnioskach wyciągniętych z historii, na odmiennych interesach krajów tak odległych od siebie jak Portugalia i Finlandia oraz po prostu na zasadach zdrowego rozsądku.

Prezentuję koncepcję **Europy Strategicznych Partnerstw**. Jeżeli są państwa, które chcą mieć walutę euro czy walczyć nawet kosztem swojego przemysłu o neutralność klimatyczną, to ich sprawa, nikt nie powinien im tego zabraniać. Ale nie może być w tym zakresie przymusu i ograniczenia suwerenności innych państw członkowskich. Dlatego też narzucanie wszystkim państwom idei Unii identycznych prędkości we wszystkich politykach (klimatycznej,

migracyjnej, monetarnej, gospodarczej, przemysłowej, tzw. praw podstawowych etc.), to założenie nie tylko niepraktyczne, ale coraz bardziej szkodliwe. Nasza historia, nasze realia każą nam domagać się, by Unia Europejska stawiała się raczej Unią wielu dróg – każdy kraj powinien mieć prawo wyboru własnej ścieżki rozwoju i zawierania sojuszy (zwykle regionalnych) z innymi państwami „podobnie myślącymi”. Prawdziwą spójność możemy osiągnąć, budując konkurencyjność i znaczenie kontynentu siłą poszczególnych państw, a nie poprzez centralizację władzy w Brukseli, czy poprzez quasi-federacyjny potworek, patrzący zasadniczo przez pryzmat interesów tylko państw tzw. starej Unii, a przede wszystkim jej największych i najbogatszych krajów członkowskich.



Jednak nade wszystko pierwszym i najważniejszym celem oraz warunkiem rozwoju Europy jest pokój. Zagrożenia dla bezpieczeństwa rosną, a UE musi być na nie gotowa bez zwłoki. Pomimo deklaracji własnych koncepcji obronnych, kluczowe dla utrzymania bezpieczeństwa w nadchodzącej epoce zawirowań, jest utrzymanie jak najlepszych relacji transatlantyckich w NATO. Wymaga to jednak możliwie wzmocnionej spójności w relacjach obronnych z USA, opartych o wspólny interes oraz nową równowagę w relacjach gospodarczych. Opublikowana z końcem listopada Narodowa Strategia Bezpieczeństwa Stanów Zjednoczonych (NSS), pokazuje nowe spojrzenie USA na priorytety polityki bezpieczeństwa. Najpierw – dominacja w zachodniej hemisferze, czyli wzmocniona doktryna Monroe’a. Potem Azja, następnie Europa, w dalszej kolejności Bliski Wschód i wreszcie Afryka. Nie ma mowy w NSS o wyjściu z Europy, ale Europa na pewno sama musi wziąć więcej odpowiedzialności za własne bezpieczeństwo. A pisząc: Europa, wiadomo, że zagrożenia dla Polski i naszego regionu są zupełnie inne, niż dla Półwyspu Iberyjskiego, Apenińskiego czy Wielkiej Brytanii. NSS pokazuje większy dystans USA do Europy, oparty o liczne zastrzeżenia i sprzeczności interesów, czego

wyrazem były również spory handlowe w pierwszym roku prezydentury Donalda Trumpa i podpisana „na polu golfowym” umowa handlowa.

Jednakże pomimo tych rosnących napięć, a może nawet ze względu na nie, proponuję „ucieczkę do przodu” i nowe rozwiązania handlowe oraz ekonomiczne pomiędzy Europą a Stanami Zjednoczonymi. Odpowiedzią na te zarysowane zaledwie wyzwania jest idea powołania **Gospodarczego NATO**, którą opisuję w niniejszym raporcie.

To, co przed nami, to nie tylko wyzwania gospodarcze, ale także pytanie o tożsamość i przyszłość Unii. Europejscy biurokraci nie podejmując trudnej debaty i unikając faktycznych, niezbędnych przemian, tworzą liczne, często zbędne i nadmiarowe biurokratyczne ciężary, które coraz bardziej osłabiają zarówno Polskę, jak i całą Europę. Dlatego czas na odważne decyzje i rzeczywiste reformy. Europa musi się obudzić, zanim będzie za późno.

Mateusz Morawiecki

Rozdział I

Determinanty kształtujące światową gospodarkę. Globalna przebudowa gospodarcza i jej wpływ na Polskę

W ostatnich latach światowa gospodarka przechodzi przez fazę głębokiej transformacji, napędzanej przez złożone interakcje geopolityczne, fragmentację łańcuchów dostaw, rosnący protekcyjizm oraz presję technologiczną i klimatyczną. Światowe prognozy wskazują na stabilny, choć umiarkowany wzrost PKB, co odzwierciedla dostosowania w gospodarkach rozwiniętych, wzrost produktywności w niektórych państwach, ale także rosnące ryzyka związane z eskalacją taryf celnych i niepewnością polityczną. Gospodarki rozwijające się dotykają strukturalne wyzwania, takie jak zmiany demograficzne, słabnący wzrost produktywności, presja na dotychczasowy, zwykle ordoliberalny „kontrakt społeczny”, wysoki dług publiczny i skutki zmian geopolitycznych. To wszystko spowalnia ich tempo rozwoju. W tym kontekście, napięcia na Ukrainie, na Dalekim i na Bliskim Wschodzie dodatkowo komplikują globalne perspektywy, zwiększając koszty energii i surowców o kilka procent rocznie, co szczególnie uderza w państwa zależne od importu surowców, w tym te z Europy Środkowej. Liczne analizy wskazują, że globalna gospodarka może wejść w fazę jeszcze znacząco większej fragmentacji, gdzie protekcyjizm i konflikty handlowe ograniczają potencjalny wzrost gospodarczy w perspektywie średnioterminowej^[2]. To niesie potrzebę dywersyfikacji i budowania odporności – kluczowych czynników dla suwerenności narodowej, zwłaszcza w obliczu rosnącej walki o zasoby strategiczne, takie jak tania energia, dostęp do kapitału zdolnego inwestować w przedsięwzięcia o podwyższonym ryzyku, czy metale ziem rzadkich, które stają się areną globalnej rywalizacji. Polska znajduje się w coraz trudniejszej sytuacji, ale wciąż może wykorzystać tę transformację do wzmocnienia swojej pozycji, opierając się na suwerenności energetycznej i strategicznych sojuszach, unikając pułapek brukselskiej biurokracji i promując **Europę Strategicznych Partnerstw**, gdzie państwa wybierają obszary integracji według własnych potrzeb. To pozwoli na niewdrażanie irracjonalnych celów klimatycznych i przywrócenie polskiej gospodarce konkurencyjności.

Zagrożenia ze strony Rosji pozostają jednym z największych wyzwań dla bezpieczeństwa Europy. Manifestują się one nie tylko w agresji militarnej na Ukrainie, ale także w hybrydowych działaniach, takich jak cyberataki, dezinformacja i szantaż energetyczny. Od 2021 roku Rosja systematycznie eskaluje napięcia, stosując najpierw szantaż gazowo-energetyczny, a następnie atakując infrastrukturę krytyczną, w tym polskie inwestycje na Ukrainie, co pokazuje celową strategię destabilizacji regionu. Konsekwencje tych działań i zdarzeń są wielowymiarowe. Militarnie prowadzą do konieczności dodatkowego wzmocnienia wschodniej flanki NATO, a co za tym idzie – wielomiliardowych wydatków na zbrojenia. Gospodarczo powodują wzrost cen energii, a to w połączeniu z chybioną polityką klimatyczną, uderza w konkurencyjność europejskich firm i zwiększa zależność od alternatywnych dostawców.

Spółecznie generują fale migracji i napięcia wewnętrzne, osłabiając spójność Unii. Rosja, wykorzystując swoje zasoby surowców, manipuluje rynkami, co prowadzi do perturbacji ekonomicznych w krajach zależnych od importu gazu i ropy. Bez wzmocnienia obronności, w tym ochrony granic i zwiększenia wydatków na zbrojenia do 4-5 procent PKB, Europa ryzykuje dalszą destabilizację, co może kosztować biliony euro, zagrozić suwerenności narodów, a w dalszej perspektywie doprowadzić nawet do skrajnego kryzysu całej Unii Europejskiej. Polska, będąc na flance wschodniej NATO i UE, może przyjąć pozycję państwa wiodącego w zakresie wytyczania nowych, strategicznych sojuszy, promując inicjatywy takie jak Międzymorze, mogące być swoistym bastionem flanki wschodniej, chroniącym nie tylko siebie, ale całą Europę Środkową przed imperialnymi ambicjami Kremla. Wymaga to ścisłej współpracy z USA i wzmocnienia formatu Trójmorza, a – jeśli taka będzie rzeczywista wola państw bałkańskich – nawet Międzymorza, w tym dodatkowych inwestycji w infrastrukturę przesyłową, wzmacniających możliwość dywersyfikacji dostaw energii i surowców.

Wymiana towarowa USA-UE wyniosła w 2024 roku ponad 867 miliardów euro (938 mld USD)^[3], a polski eksport do USA urósł do poziomu 17,9 mld USD (towary: 76,4% i 13,7 mld USD, usługi: 23,6% i 4,2 mld USD, źródła danych: [bea.gov](https://www.bea.gov/), [usafacts.org](https://www.usafacts.org/)). Polityka “America First” Prezydenta Donalda Trumpa, z taryfami celnymi, grozi spadkiem wzrostu w Europie i będzie miała również wpływ na sytuację w Polsce. Ale jednocześnie może przyczynić się do pogłębionej współpracy w dziedzinie polityki energetycznej i do wzmocnienia bezpieczeństwa poprzez zwiększenie obecności wojskowej USA na naszym terytorium. Polska powinna wykorzystać więzi z Waszyngtonem do dywersyfikacji energetycznej, implementacji i rozwoju innowacyjnych technologii oraz przyciągnięcia nowych, wielomiliardowych inwestycji.

Globalne wyzwania, z którymi mierzy się obecnie Europa, nie dotyczą jedynie konsekwencji źle zaprojektowanej transformacji energetycznej, braku alternatywnych do chińskich źródeł metali czy nierealnie ambitnych polityk klimatycznych. Umowa Mercosur, eliminująca większość taryf celnych, z perspektywy polskiej, stanowi zagrożenie dla rolnictwa, obniżając nieproporcjonalnie ceny produktów rolnych i niszcząc lokalne gospodarstwa. To porozumienie faworyzuje zachodnie państwa UE kosztem Europy Środkowej i może skutkować utratą dziesiątek tysięcy miejsc pracy w polskim rolnictwie – straty dla polskiego rolnictwa szacowane są na wiele miliardów złotych rocznie. Likwidacja dziesiątek tysięcy, a może nawet setek tysięcy gospodarstw rolnych, może wpłynąć negatywnie na bezpieczeństwo (np. żywnościowe) kraju. Polska, protestując przeciwko tej umowie, podkreślała nie tylko ryzyko dla rolników ale i dla środowiska (związane między innymi z wylesianiem pod nowe uprawy w krajach Mercosur na poziomie 10 milionów hektarów lasów rocznie) oraz zwiększenie globalnych emisji CO₂ o 5%. Polska musi promować zdrowy merkantylizm, by chronić narodowe interesy i uniknąć zapaści polskiego sektora

produkcji rolnej, co pozwoli na suwerenne decyzje w handlu i wzmocnienie pozycji Polski w Europie.

Konflikty na Bliskim Wschodzie, eskalujące w ostatnich latach, wpływają na Polskę poprzez presję cenową surowców energetycznych i zakłócenia dostaw, co osłabia naszą gospodarkę. Generuje także kolejne fale migracji, z prognozami wskazującymi na kilkunastoprocentowe wzrosty w najbliższych latach. Skutkować to będzie dodatkowym zwiększeniem kosztów polityki migracyjnej do poziomu co najmniej ok. 20 miliardów euro rocznie dla całej UE^[4]. Polska, nie zgadzając się na brukselskie polityki migracyjne, musi promować suwerenne decyzje w tym zakresie, by chronić narodowe interesy i uniknąć napięć wewnętrznych.

Europa wobec Chin i Stanów Zjednoczonych

Jako kontynent znaleźliśmy się na zakręcie, na którym musimy bardzo dokładnie wsłuchać się w głos swoich obywateli i bacznie obserwować rewolucję gospodarczą i handlową, zachodzącą na naszych oczach. Europejskie gospodarki stoją dziś przed ogromnymi wyzwaniami strukturalnymi, które coraz wyraźniej wpływają na jej konkurencyjność wobec Stanów Zjednoczonych, Chin i innych dynamicznie rozwijających się regionów świata. Wzrastające koszty energii, złożone regulacje oraz spowolnienie inwestycji w innowacje powodują, że europejskie przedsiębiorstwa coraz trudniej utrzymują swoją pozycję na globalnych rynkach.

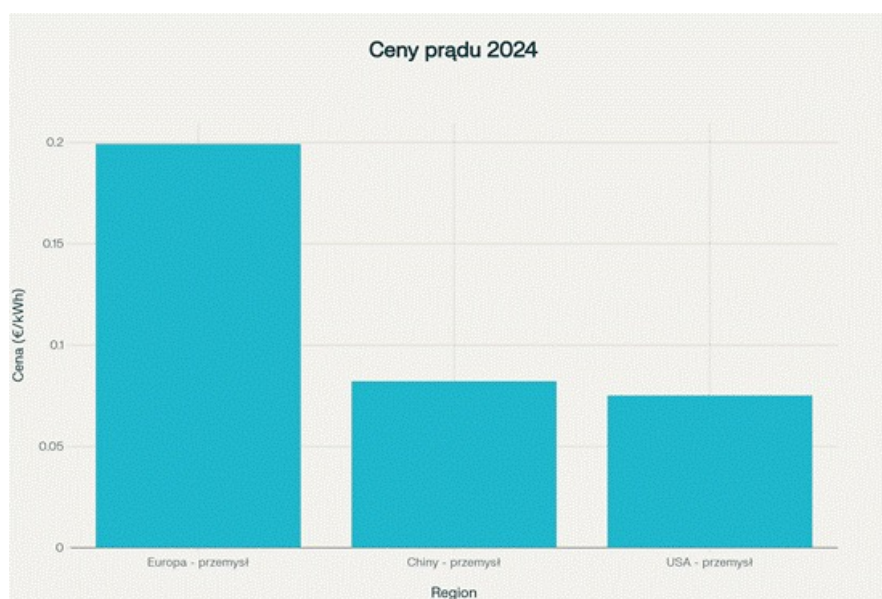
Europa, skupiona na celach klimatycznych a następnie na zagrożeniu ze strony Rosji, nie doceniła konsekwentnie zaprojektowanej i prowadzonej strategii Chin. Precyzyjnie zdefiniowana w 2015 roku operacja pod hasłem „Made in China 2025” już ma i będzie miała w najbliższej przyszłości, ogromny wpływ na problemy Europy. Produkty z krajów członkowskich Unii są wypychane z rynków przez chińskie odpowiedniki, coraz częściej całkiem wysokiej jakości. Wyzwania ze strony Chin dominują aktualnie w światowych relacjach gospodarczych. Rozwój nowych technologii, w tym AI, konieczne w globalnym świecie centra danych oraz rozwijające się innowacyjne technologie przemysłowe, wymagają ogromnych zasobów pierwiastków krytycznych. Pekin kontroluje 70% światowego wydobycia metali ziem rzadkich i ponad 90% ich przetwarzania, co prowadzi do szantażu cenowego i zakłóceń łańcuchów dostaw, kosztujących Unię miliardy euro rocznie, z cenami litu wzrastającymi o 300% w latach 2021-2023. W sektorze samochodów elektrycznych Chiny kontrolują już 60% globalnego rynku produkcji i sprzedaży, z mocno rosnącym (rok do roku) eksportem do krajów UE, sięgającym 1,2 mln pojazdów w 2024 roku^{[5][6][7][8]}. To masakruje europejski przemysł i zwiększa zależność od importu wartego 50 miliardów euro. Europejscy przywódcy, wspierani przez producentów z branży motoryzacyjnej, powinni głęboko pochylić się nad danymi z rynku, na którym producenci z Europy stopniowo tracą swoją pozycję. Weźmy

pierwsze dane z brzegu: chińskie firmy, takie jak Geely, SAIC, czy BYD zgłaszają rocznie 40% światowych patentów na baterie litowo-jonowe ^{[9][10]}.

Cała europejska polityka klimatyczna doprowadziła do paradoksu, a zarazem groźnego rezultatu. Za pieniądze europejskich podatników rosną jak na drożdżach chińskie branże „zielonych technologii”. Branże te zaczynają tym samym dominować na rynkach globalnych, co jest niespotykanym w historii gospodarczej świata przykładem, jak można nie tylko oddać swoje patenty i przewagi konkurencyjne w kilka lat, ale jeszcze za to zapłacić – w tym przypadku, subsydiami europejskimi na zakupy chińskich produktów „zielonych”. Chińskie zielone sektory gospodarki, takie jak produkcja paneli słonecznych (80% światowego rynku) i turbin wiatrowych (60%), są zatem de facto finansowane z podatków obywateli krajów UE^{[11][12]}. Europejskie fundusze i podatki pośrednio wspierają więc chińską gospodarkę, wprost prowadząc do supremacji ekonomicznej Pekinu i deindustrializacji UE. Jak mawiał Lenin, kapitaliści sprzedadzą nam nawet sznur, na którym my ich powiesimy.

Polska, krytykując te praktyki, musi w zamian kierować się coraz mocniej realnym protekcyjnizmem. Takim, który jest dobrze dopasowany do naszych potrzeb i możliwości. To konieczne, aby chronić gospodarkę, a tym samym zbudować zręby swojej podmiotowości technologicznej i wypracować szanse na wysoki wzrost w przyszłości.

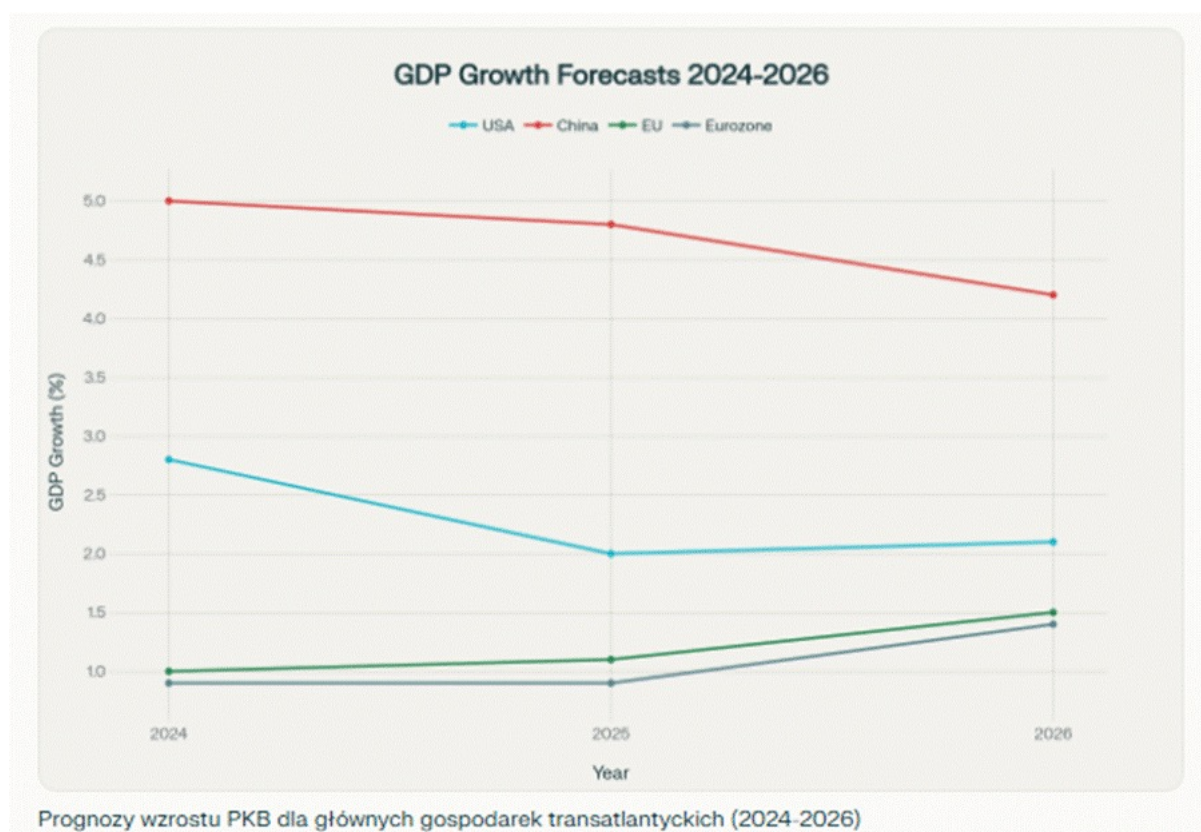
Jednym z kluczowych czynników ograniczających konkurencyjność europejskiej gospodarki są bardzo wysokie koszty energii, które w 2024 roku średnio przekraczały 0,19 euro/kWh, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych było to około 0,075 euro/kWh, a w Chinach 0,082 euro/kWh.^[13] Ten niemal trzykrotnie wyższy koszt energii w UE, w porównaniu do głównych konkurentów, prowadzi do podnoszenia kosztów produkcji, ogranicza inwestycje i skłania firmy do przenoszenia produkcji poza Europę. Potwierdził to Mario Draghi w swoim raporcie „The Future of European Competitiveness”, gdzie wyraźnie wskazano, że jednym z kluczowych problemów dla konkurencyjności przemysłu europejskiego, są wysokie ceny energii.



źródło: businessseurope za: Eurostat

Głęboka reforma polityki gospodarczej jest podstawą do odzyskania zdolności konkurowania w globalnej gospodarce opartej na wiedzy i innowacjach. Dziś puszczaamy kierownicę rozpędzonego pojazdu stając się jedynie pasażerem w wyścigu, który bez koniecznych zmian skończy się dla nas tragicznie.

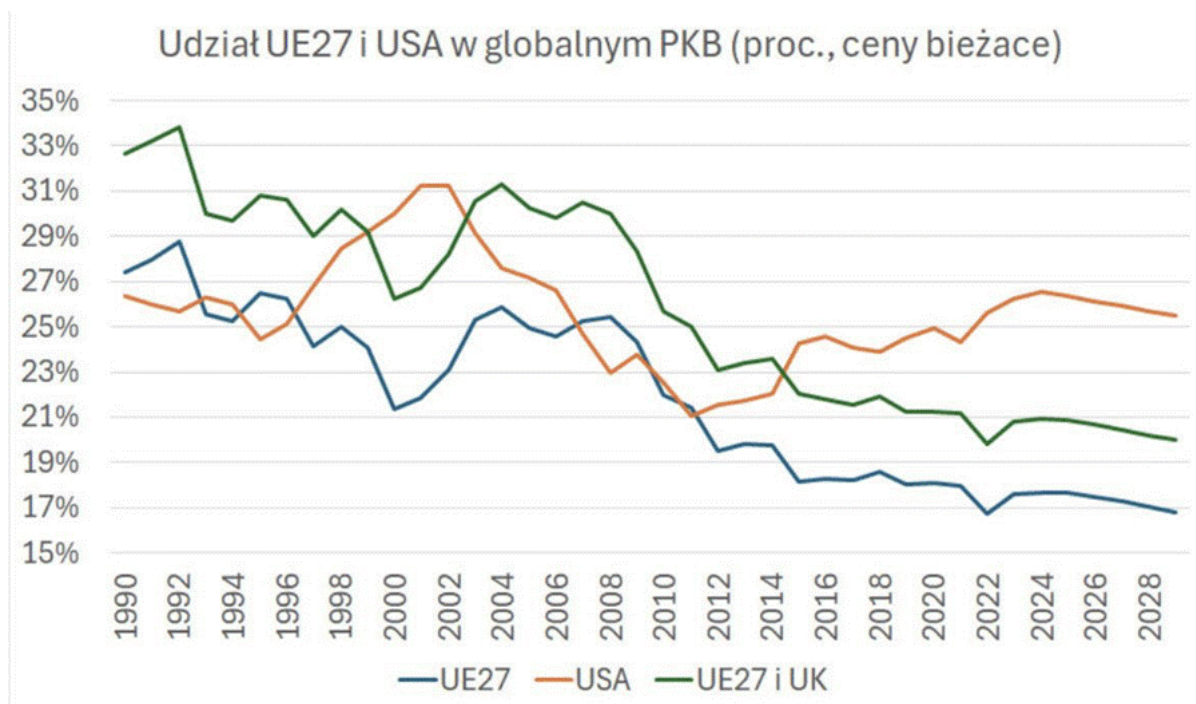
Globalna gospodarka znajduje się w okresie zawirowań i fragmentacji handlowej, z prognozowanym spadkiem wzrostu globalnego PKB z 3,3% w 2024 roku, do 3,2% w 2025 i 3,1% w roku 2026^[14]. Zresztą, spadek ten jest bardzo nierówno rozłożony, a stagnacja czołowych gospodarek europejskich, redukuje szanse całej Unii na wyrwanie się ze spirali ciągnącej Europę w gospodarczą otchłań. Wojna handlowa między USA a Chinami oraz rosnący protekcjonizm, stanowią główne zagrożenia dla światowej stabilności ekonomicznej, podczas gdy Unia Europejska bez odważnego przywództwa, bez zasadniczych zmian i bez konsekwencji w działaniu, próbuje wolno i bez kompasu nawigować między tymi supermocarstwami gospodarczymi. Mizerny skutek tego nawigowania widać na co dzień: coraz większy dystans w dziedzinie innowacji, rosnące ryzyko dominacji Chin wspieranych przez Rosję, spadek społecznej spójności, ucieczka talentów, kruszejące fundamenty państwa dobrobytu, łamane umowy społeczne i rosnące napięcia pomiędzy państwami bloku.



źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy

W Europie często panuje myślenie o relacjach transatlantyckich jako harmonijnym tańcu między Starym Kontynentem a Stanami Zjednoczonymi. Tymczasem scena w 2025 roku przypomina bardziej pole bitwy. Po jednej stronie globalny gigant – Chiny, z impetem walczące o swoje miejsce na światowej arenie, po drugiej – USA, które nie zamierzają ustępować pola i rezygnować korzystnych dla siebie zasad z Pax Americana. Bo Stany Zjednoczone zrezygnowały ze swojej roli “żandarma światowego” i starają się po swojemu, na nowo zorganizować cały świat. USA będą starały się utrzymać polityczną równowagę regionalną i tak zrekonstruować reguły gospodarcze, aby utrzymać korzyści z nowego systemu globalnego.

A gdzie w tym wszystkim Europa? Dwadzieścia parę lat temu gospodarka Europy była porównywalna do gospodarki Stanów Zjednoczonych. Z biegiem czasu sytuacja odwróciła się jednak dramatycznie – w roku 2022, europejska gospodarka była już o 23% mniejsza od amerykańskiej. W tym okresie produkt krajowy brutto Unii Europejskiej (uwzględniający Wielką Brytanię przed Brexitem) zwiększył się o 21%, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych wzrósł o 72%^[15], a w Chinach aż o nieprawdopodobne 290%.



źródło: Opracowanie na podstawie danych MFW

Obecnie Europa przyjmuje wobec Chin podejście partner-konkurent, starając się utrzymywać współpracę tam, gdzie jest to możliwe, przy jednoczesnym ograniczaniu ryzyk. Dotychczas jednak działania Unii Europejskiej nie zagwarantowały odpowiedniego zabezpieczenia rynku wewnętrznego, co umożliwiło Chinom szybki rozwój i ekspansję. Wiele dyskutujemy o decyzjach Białego Domu wobec Europy. Sporo miejsca w debacie publicznej zajmuje temat nadwyżki handlowej Chin wobec USA (295 mld USD). Ale warto zdać sobie sprawę, że w 2024 roku eksport Chin do Unii Europejskiej wyniósł około 519 miliardów euro, natomiast import z UE do Chin osiągnął wartość jedynie około 213 miliardów euro, co skutkowało gigantycznym i wyższym niż w przypadku USA (sic!) deficytem handlowym UE wobec Chin. Łączna wartość handlu dóbr i usług między Chinami a UE przekroczyła 845 miliardów euro, przy czym Chiny pozostają największym partnerem handlowym UE, a UE jest trzecim co do wielkości partnerem Chin. Deficyt handlowy całej Unii Europejskiej z Chinami przekroczył 300 mld USD. Europejskie sektory, na naszych oczach, wycinane są przez chińskie przedsiębiorstwa. A Berlin, Paryż, Komisja Europejska obserwują ten stan rzeczy, jak królik wpatrzonego w światła nadjeżdżającego pojazdu.^[16]

Zresztą, Chiny wykorzystując sekularny błąd i chaos w Europie, już teraz dywersyfikują swoje kanały handlowe. Eksport do ASEAN (11 krajów Azji Południowo-Wschodniej) wzrósł w pierwszej połowie 2025 roku o 13%, do Afryki o 21%, a do Unii Europejskiej o 6,9%. To pokazuje, że w czasach fragmentacji globalnej gospodarki, kraje szukają nowych partnerów i alternatywnych szlaków handlowych. Jednocześnie Pekin wykorzystuje to, co ma – kontrolę

nad metalami ziem rzadkich, niezbędnych do produkcji nowoczesnych urządzeń elektronicznych i baterii – jako narzędzie w negocjacjach z Waszyngtonem.

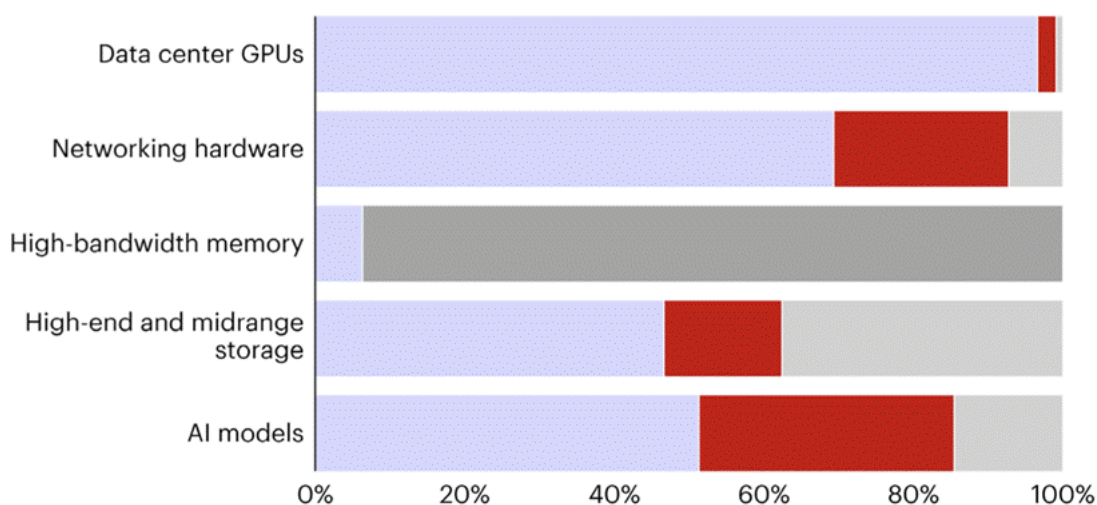
Sztuczna inteligencja

Jednym z zasadniczych pól gry jest sztuczna inteligencja. Niedawno prezes NVIDIA podzielił się prognozą, że Chiny mogą pokonać USA w wyścigu o sztuczną inteligencję, dzięki niższym w przyszłości kosztom energii i mniej restrykcyjnym przepisom^[17]. Narastającą rywalizację, a także dominację USA, Chin czy Korei Południowej w poszczególnych obszarach AI na tle reszty świata obrazują dane firmy Bain&Company z Technology Report 2025^[18]. Wynika z nich jeden wniosek – dziś Europa w tym wyścigu nie istnieje.

Figure 2: Chinese companies offer options in many of the critical AI tech components

Market share by company headquarters location

US China South Korea Rest of world



Notes: Market share based on 2024 revenue, except for the AI models category, which is based on the number of large-scale models released since OpenAI's ChatGPT 3.5 in November 2022; large-scale models defined as those released after November 2022 that are estimated by EpochAI to have been trained on more than 10^{23} floating point operations (FLOP); GPUs stands for graphics processing units
Sources: New Street Research; OpenRouter Leaderboard; Bank of America; RampAI; IDC; Gartner; company websites; news reports; EpochAI; Bain analysis

Świat wchodzi w fazę, w której kluczowe wyzwania stanowią energochłonność, tempo rozwoju nowych technologii i ich wykorzystanie, koszty infrastruktury, dostęp do chipów i centra danych. Dla Europy, która ma bardzo wysokie koszty energii oraz nadmiernie restrykcyjne przepisy inwestycyjne i środowiskowe, jest to szczególnie trudne wyzwanie. Europie grozi, że będzie miała bardzo surowe regulacje, natomiast nie będzie miała własnych rozwiązań technologicznych i wystarczającej infrastruktury obliczeniowej.

Spadająca pozycja Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej

W roku 2000 Unia Europejska była prawdziwym gigantem. Odpowiadała niemal za jedną czwartą światowego PKB, 30% globalnych patentów i ponad jedną trzecią zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Była największym blokiem handlowym świata z ambicją stworzenia równorzędnego bieguna wobec Stanów Zjednoczonych. Strategia Lizbońska przyjęta w 2000 r. zakładała osiągnięcie supremacji Unii w dziedzinie innowacji do roku 2010. Nic z tego nie wyszło. A zatem Europa przyjęła nową strategię innowacji, równie ambitną na papierze, z horyzontem do 2020 roku. Fiasco. W niedawnym raporcie Mario Draghi określił brak odpowiedniego tempa rozwoju innowacji jako główną przyczynę stagnacji w Europie. Christine Lagarde, szefowa Europejskiego Banku Centralnego, powiedziała, że w dziedzinie najnowszych technologii, Europa nie tyle nawet odstaje, co w ogóle nie przystąpiła do wyścigu. Noblista, Paul Krugman, zwykle ciepło wyrażający się o lewicowo-liberalnych elitach z Brukseli, wskazuje na wielkie deficyty strategii UE w dziedzinie technologii.

A zatem, w roku 2025 obraz jest taki: udział UE w światowym PKB skurczył się do niespełna 16,5%, w eksporcie towarów spadł z 19,5% do 14%. Europa straciła dominującą pozycję w patentach światowych na rzecz Chin. Podczas gdy w latach 1990–2000, europejskie i amerykańskie patenty stanowiły większość zgłoszeń na świecie, w 2024 roku Chiny samodzielnie stanowią 49,1% wszystkich wniosków patentowych w skali globu. Europa i USA razem wzięte odpowiadają tylko za 15–20% światowych patentów. To nie jest chwilowa zadyszka – to systematyczny, wielowymiarowy proces utraty przewag, w którym Europa przegrywa wyścig o innowacje, kapitał i demograficzną vitalność.

Zależność energetyczna Europy wzrosła z 42% do prawie 60%, a USA posiadają obecnie 4,5 razy więcej jednorożców niż Europa (611 do 134), stanowiąc dominującą siłę w ekosystemie startupów wartości miliarda dolarów. Te twarde liczby pokazują, że Europa nie jest już „normatywną potęgą”, lecz blokiem, który coraz bardziej polega na imporcie technologii, surowców i bezpieczeństwa. Bez radykalnej zmiany kursu – odważnych inwestycji, szybkiego i szerokiego odejścia od nadmiaru obciążeń biurokratycznych, zmiany polityki klimatycznej i otwartości na talenty z zewnątrz – ten trend będzie się tylko pogłębiał, a głos UE na arenie międzynarodowej będzie coraz słabiej słyszalny.

Z perspektywy Europy często przyglądamy się sporowi USA i Chin, tak jakby oba te kraje walczyły ze sobą na scenie, a państwa europejskie siedziały na widowni. Sądzę, że jest inaczej. To nie tak, że jesteśmy widzami. Nie jest nawet tak, że jesteśmy aktorami drugiego planu. W tym teatrze, stajemy się coraz bardziej rekwizytami w cudzej sztuce.

Żyjemy wciąż w modelu zachodniocentrycznym – jakby cały świat krążył wokół Europy i USA. Zupełnie nie widzimy, że dokonała się przemiana na miarę przewrotu kopernikańskiego. Nie jesteśmy już centrum układu. Nie rozumiemy, że poza kręgiem Zachodu żyje blisko 7 miliardów ludzi na Ziemi. Z ich punktu widzenia, sytuacja zmieniła się mniej

więcej tak, jak opowiedział to na jednej z konferencji minister spraw zagranicznych Indii, Subrahmanyam Jaishankar. Zapytany o stanowisko Indii wobec agresji Rosji na Ukrainę powiedział, że Europa musi wyrosnąć z przekonania, że problemy Europy są problemami świata, a problemy świata nie są problemami Europy^[19]. Tak właśnie jest.

Unia Europejska stoi przed koniecznością głębokiej reformy, by przezwyciężyć inercję, gigantyczne nawisy biurokratyczne i brak sprawczości, manifestujące się w powolnym reagowaniu na globalne wyzwania, takie jak dominacja USA i Chin w technologiach czy agresja Rosji.

To brak przywództwa, brak wizji i odwagi sprawia, że Unia traci szanse w wyścigu o zasoby, innowacje i bezpieczeństwo. Ten stan rzeczy wymaga natychmiastowych reform, by przywrócić Europie rolę lidera, a nie obserwatora globalnych zmian. Rosnący poziom przeregulowania z nadmiarowymi przepisami hamuje innowacje, osłabia konkurencyjność, a tym samym osłabia wzrost PKB. Polska powinna zatem zabiegać o zmianę filozofii działania Unii Europejskiej. W naszym interesie jest wspieranie koncepcji Unii wielu dróg, czyli Europy strategicznych sojuszy. Nie jest w interesie Polski, ale także nie jest w interesie całej UE, dążenie w kierunku centralizacji procesów decyzyjnych, gdyż w takich okolicznościach sprzeczności i rozbieżne interesy doprowadzą do rozsadzenia Unii. Jest natomiast w naszym wspólnym interesie wzmacnianie konkurencyjności, także poprzez swego rodzaju konkurencję regulacyjną a nie politykę one size fits all. Należy przy tym walczyć skutecznie na forum unijnym o redukcję biurokracji i wzmocnienie konkurencyjności gospodarki poprzez fundamentalną rewizję Zielonego Ładu i – jak postulowałem kilka lat temu – zawieszenie lub likwidację obecnego mechanizmu ETS, ETS 2 i celów klimatycznych, aby dostosować je do realiów dzisiejszego świata.

Biurokracja brukselska, zamiast działać dynamicznie, grzęźnie w kolejnych nadmiarowych regulacjach, które hamują rozwój i osłabiają konkurencyjność, prowadząc do utraty setek tysięcy miejsc pracy w przemyśle, z kosztami obciążeń administracyjnych (raportowanie, pozwolenia, nadmierna dokumentacja, wymogi ESG, DEI czy zasady compliance) na poziomie co najmniej 2% PKB całej UE^{[20][21]}. Mario Draghi wskazuje administrative burden i regulatory burdens jako główne bariery dla konkurencyjności UE, innowacji i wzrostu gospodarczego. Nadmierna biurokracja i rosnąca liczba regulacji (UE uchwaliła około 13 tysięcy aktów prawnych w latach 2019–2024), dławią firmy i całe sektory – w tym innowacyjne i cyfrowe – prowadząc do ich relokacji poza UE.

Deindustrializacja Europy postępuje w alarmującym tempie. Produkcja przemysłowa, tylko w roku 2024, spadła o 2,0%, a między rokiem 2019 a 2023 ubyło w europejskim przemyśle 850 tysięcy miejsc pracy^{[22][23][24]}. To bezpośredni skutek nierealistycznych celów klimatycznych i rozbudowanej biurokracji UE. Przemysł, stanowiący w 2024 roku 16% PKB Unii Europejskiej (spadek z 20% w 1995 roku), relokuje się do Turcji, na Daleki Wschód, do Indii i do USA. Przykładowo, niemiecki sektor chemiczny stracił z powodu wysokich

kosztów energii, 10% produkcji w samym tylko 2023 roku. Cała ta fatalna polityka musi pilnie ulec zmianie, jeśli nie chcemy, aby Europa stała się skansenem i osunęła się jeszcze mocniej w nieistotność.

Konieczne jest przywrócenie konkurencyjności poprzez schumpeterowską rewolucję w regulacjach. To likwidacja przepisów w niektórych branżach do poziomu zupełnie poza wyobraźnią dzisiejszych brukselskich biurokratów. Selektywny protekcyjizm, który chroni kluczowe sektory przed nieuczciwą konkurencją. Wzmocnienie pozycji Europy Środkowej i Wschodniej, która pełni rolę bastionu przed naporem Rosji, a nie jej eksploatacja. Nowa oś północ-południe, jako motor wzrostu Europy. Rozsądna transformacja energetyczna, uwzględniająca zupełnie inny punkt startu i inny miks energetyczny krajów członkowskich. Polska, mogłaby wykorzystać taką właśnie transformację do wzmocnienia swojej pozycji, opierając się na suwerenności energetycznej i strategicznych sojuszach. Tak zmieniona Europa powinna operować na bardziej elastycznych zasadach jako **Europa Strategicznych Partnerstw**, gdzie państwa wybierają obszary pogłębionej integracji według własnych potrzeb. Takie podejście, oparte na pragmatyzmie, umożliwi rewizję unijnych regulacji, by skoncentrować się na odwróceniu deindustrializacji i na ochronie kluczowych sektorów przed zewnętrzną presją.

Nowe cele klimatyczne UE, z 90% redukcją emisji do 2040 roku, przyjęte w listopadzie 2025, nawet lekko złagodzone kredytami zagranicznymi do 85%, to bezpośrednie zagrożenie dalszą gwałtowną deindustrializacją. Roczne koszty operacji klimatycznej, według raportów McKinsey i innych analiz, to dodatkowo astronomiczna suma około 800 miliardów euro rocznie. Cele takie nie tylko wymagają natychmiastowego zawieszenia, lecz cała polityka klimatyczna Unii powinna zostać fundamentalnie zrewidowana. Pisałem o tym w raporcie Uwolnienie Potencjału – Plan Ratunkowy dla Europy. Państwa Europy muszą znaleźć dodatkowe 400-500 mld USD na wzrost odporności militarnej. Tworząc zatem politykę klimatyczną, która ma pochłonąć kolejne kilkadziesiąt mld euro, Europa skazuje się na czas wielkich społecznych protestów. Z „niemożliwej trójcy” zdecydowanie wybieram politykę obronną, połączoną z utrzymaniem państwa dobrobytu i wzmocnieniem innowacyjności europejskiej gospodarki, a do lamusa lub przynajmniej do zamrażarki, proponuję odłożyć możliwie całą politykę klimatyczną, a zwłaszcza te jej części, które odnoszą się do przemysłu, do konkurencyjności gospodarczej i które przyczyniają się do ubożenia obywateli Unii.

Wyznaczony cel redukcji emisji o 55% do 2030 roku, już teraz okazuje się niemożliwy do osiągnięcia w dzisiejszych warunkach gospodarczych. Zamiast tego, cel ten powinien zatem zostać przynajmniej zawieszony do czasu powrotu UE na stabilną ścieżkę wzrostu i przywrócenia globalnej konkurencyjności mierzonej obiektywnymi wskaźnikami. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności (GCI) powinien zostać uznany jako jedno z głównych narzędzi oceny działań klimatycznych, z uwzględnieniem różnic w poziomie rozwoju państw członkowskich. Koniecznym wskaźnikiem granicznym, odblokowującym ewentualny powrót do

ambitniejszej polityki klimatycznej, powinno być również zrównanie PKB na mieszkańca, z tym osiąganym przez USA. Wprowadzanie bardziej elastycznych kamieni milowych (np. na 2040 lub 2045 rok) pozwoli na lepsze dostosowanie regulacji do lokalnych uwarunkowań. Oceniając postępy, należy uwzględniać wskaźniki emisji per capita oraz emisji w przeliczeniu na PKB, aby zapewnić sprawiedliwe traktowanie wszystkich krajów. Jeśli też w ogóle ta polityka miałaby być kontynuowana, co grozi zapaścią w średnim okresie, to powinna uwzględniać konsumpcję CO₂, a nie produkcję CO₂. Skoro bowiem Francja czy Niemcy importują bardzo energochłonne i generujące emisję CO₂ towary z Pakistanu, Indii, Chin lub Rosji, to jaki to daje „uzysk dla klimatu” Ziemi? Żaden. Po prostu emisja zapisywana jest w bilansie pozaunijnych państw, CO₂ ulatuje w powietrze, a bogate kraje zachodniej Europy zapisują sobie dalszy spadek emisji CO₂ w swoim bilansie. Hipokryzja do kwadratu.

Dążenie do osiągnięcia 90% redukcji emisji do 2040 roku bez uwzględnienia realnych możliwości technologicznych i gospodarczych Europy, grozi upadkiem kluczowych sektorów przemysłowych oraz prowadzi do pauperyzacji społeczeństwa i obniżenia warunków codziennego życia.

System handlu emisjami (ETS) wymaga pilnych zmian. Obecność instytucji finansowych na rynku ETS prowadzi do spekulacyjnego wzrostu cen uprawnień. Wprowadzenie zakazu uczestnictwa instytucji finansowych oraz zwiększenie podaży uprawnień pozwoli obniżyć ceny i złagodzić ich negatywny wpływ na gospodarkę, a wyznaczona arbitralnie cena maksymalna zablokuje ponowne niekontrolowane skoki kosztów. Ponadto nowy system ETS2, planowany na 2027 lub 2028 rok, musi zostać uchylony i ponownie gruntownie przemyślany.

Rewizja dyrektywy budynkowej oraz harmonogramu redukcji emisji w transporcie i przemyśle jest niezbędna, aby uniknąć destabilizacji energetycznej. Należy przedłużyć możliwość korzystania z węgla i gazu jako źródeł energii oraz uwzględnić realne potrzeby energetyczne poszczególnych państw członkowskich. Zmiana dyrektywy o redukcji emisji w silnikach spalinowych oraz przesunięcie zakazu ich sprzedaży do roku 2050 jest niezbędnym warunkiem zachowania europejskiego przemysłu samochodowego. Polska zabiegała o to bardzo intensywnie w latach 2021-2023. Zawieszenie i reforma systemu świadectw pochodzenia dla OZE oraz długoterminowej strategii dotyczącej gazu naturalnego pozwoli na lepsze zarządzanie transformacją energetyczną. Rewizja strategii CBAM oraz utrzymanie instrumentów antydumpingowych i antysubsydyjnych są konieczne, aby chronić europejski przemysł przed negatywnymi skutkami globalnej konkurencji.

Wprowadzenie mechanizmów rekompensat kosztów pośrednich, mechanizmu wyboru między zakupem uprawnień do emisji a inwestycjami niskoemisyjnymi oraz przedłużenie darmowych uprawnień w ETS (o ile nie nastąpi bardzo głęboka reforma tego niesprawiedliwego systemu), pomogą utrzymać konkurencyjność europejskich przedsiębiorstw. Zawieszenie obowiązku kupowania uprawnień do emisji w zamian za inwestycje w modernizację przemysłu da silny impuls do przyspieszenia innowacyjnych inwestycji.

Każda nowa regulacja klimatyczna powinna być oceniana pod kątem jej wpływu na bezpieczeństwo energetyczne i na konkurencyjność europejskiego przemysłu. Kluczowe jest również uwzględnienie emisji transportowych w bilansach emisji produktów importowanych spoza UE oraz rozwój infrastruktury gazowej, w tym terminali LNG, aby zapewnić stabilne dostawy energii.

Podsumowując, konieczne jest odrzucenie Zielonego Ładu w obecnym kształcie i ponowne przemyślenie polityki klimatyczno-energetycznej Unii z uwzględnieniem w niej priorytetów takich jak innowacyjne technologie, renesans energetyki jądrowej, rozwój nisko-emisyjnych technologii przemysłowych, rozwój magazynów energii, uniezależnienie się od technologii chińskich oraz stopniowa, dostosowana do potrzeb poszczególnych gospodarek, a nie gwałtowna – dekarbonizacja. Potrzebna jest też Unia wielu dróg, gdyż poszczególne państwa członkowskie w oczywisty sposób mają inne warunki geograficzne, hydrologiczne, meteorologiczne i inną historię systemów energetycznych. Jeśli Dania, Szwecja, Finlandia, Austria, Niemcy i Belgia chcą realizować agresywną politykę klimatyczną nawet kosztem swojego przemysłu, niech to robią. Ale niech nie zmuszają do tego samego pozostałych państw Unii.

Istotnym czynnikiem wpływającym zarówno na unijną sytuację gospodarczą jak i partnerstwa transatlantyckie są szanse, jak i zagrożenia związane z relacjami gospodarczymi z Ukrainą. Szansą jest przyszła odbudowa powojenna, szacowana na około 500 miliardów dolarów do 2035 roku, gdzie polskie firmy mają potencjał do współuczestniczenia w projektach energetycznych, transportowych czy infrastrukturalnych. Zagrożeniem jest jednak niekontrolowany import tanich, bo nieobjętych unijną polityką klimatyczną produktów rolnych i spożywczych, a także niepodlegający unijnym zasadom sektor transportowy. Uwypukla to potrzebę suwerennych decyzji w **Europie Strategicznych Partnerstw**, tak by mieć możliwość uniknięcia nierównej konkurencji z Ukrainy, gdzie brak unijnych regulacji prowadzi do dumpingu cenowego, osłabiając polskich producentów, nasz sektor rolny i branżę transportową. Także i tutaj zatem, koncepcja Europy wielu dróg, daje szansę na spokojniejszy (choć nie bezproblemowy) proces włączania Ukrainy do gospodarki europejskiej. Z drugiej strony, silne transatlantyckie partnerstwo może odegrać kluczową rolę w zaangażowaniu Polski w strategiczne projekty realizowane w ramach powojennej odbudowy Ukrainy.

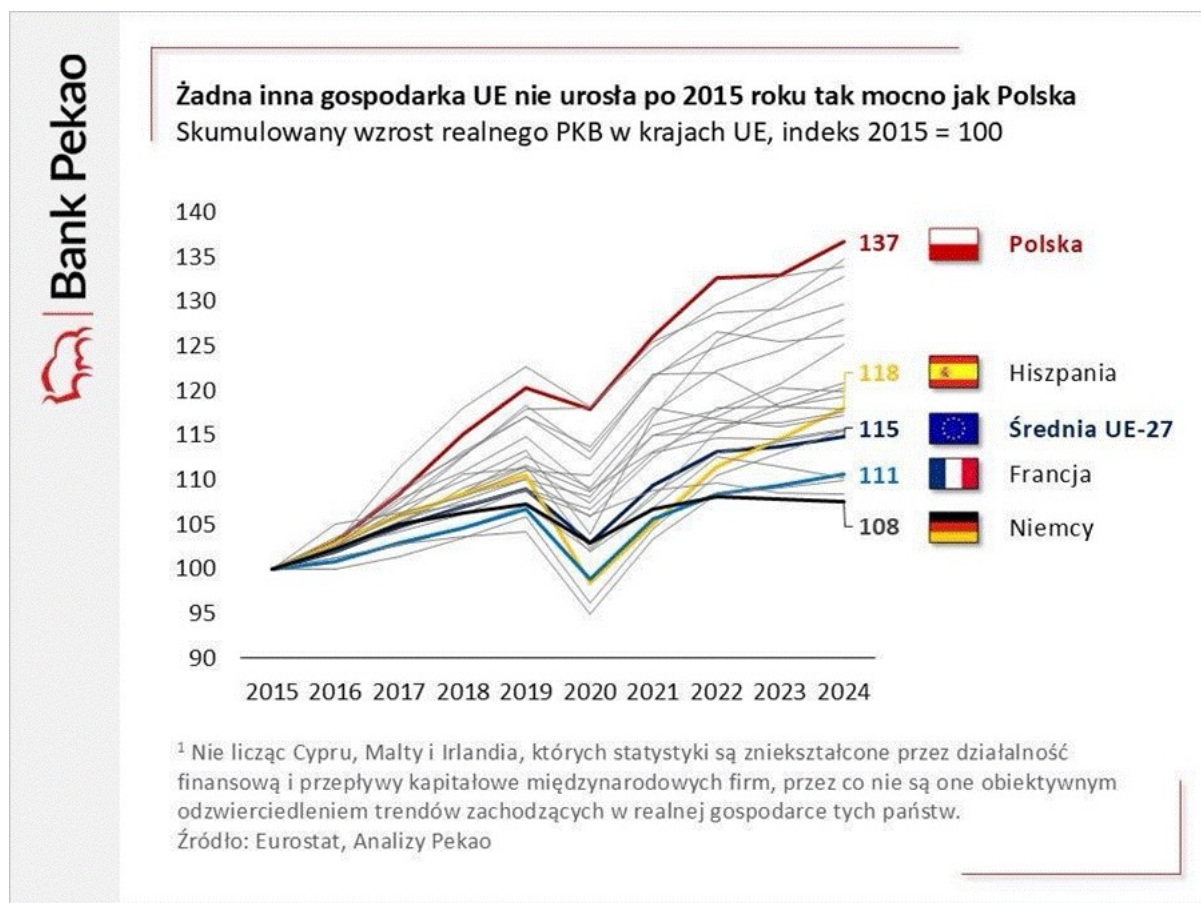
Format Międzymorza powinien odgrywać kluczową rolę w integracji krajów regionu, promując współpracę między 10-11 krajami oraz wzmacnianie pozycji Europy Środkowej i Wschodniej. Polska ma potencjał, aby zintegrować wiele działań regionu i wzmocnić wspólną presję na bardziej sprawiedliwy podział unijnych funduszy, realne uwzględnienie potrzeb w dziedzinie obrony oraz bardziej zrównoważone reprezentowanie interesów gospodarczych całej Unii.

W obliczu tych wyzwań, strategia gospodarcza Polski musi opierać się na polityce „Powered by Poland”, na **Europie Strategicznych Partnerstw** i na „Economic NATO”

– **Gospodarczym NATO**, wzmacniającym relacje transatlantyckie. Kluczowym mechanizmem integracji w ramach regionu powinien być format Międzymorza. To pozwoli na dywersyfikację, protekcyjność w kluczowych sektorach i przywrócenie konkurencyjności przy jednoczesnym odchodzeniu od unijnej ‘urawniłowki’, a także centralizacji. Efektem będzie budowa konkurencyjnej, bardziej odpornej na zewnętrzne szoki gospodarki.

Wyzwania dla Polski

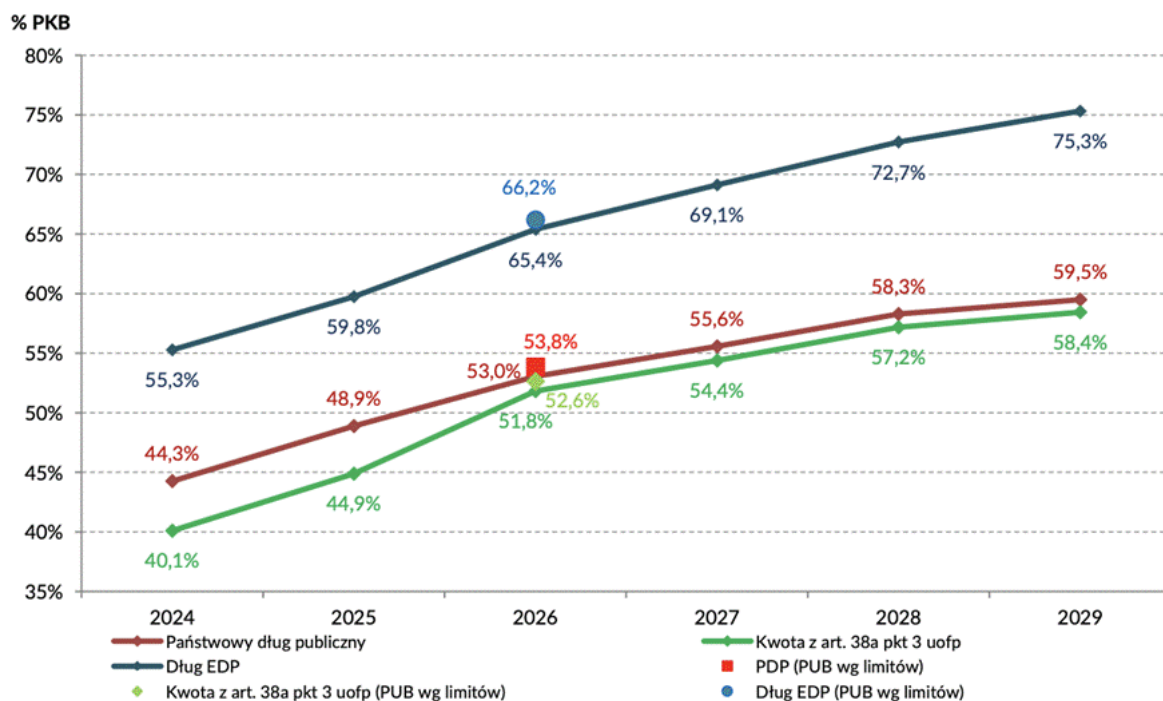
Polska gospodarka stoi przed istotnymi wyzwaniami, które – jeśli nie zostaną odpowiednio rozwiązane – mogą znacząco ograniczyć nasze tempo rozwoju. Po 2015 roku, żadna inna gospodarka UE nie urosła tak mocno jak nasza^[25]. Musimy zrobić wszystko, aby ten trend się nie skończył.



Sytuacja budżetowa Polski na przestrzeni lat kształtowała się różnie, co w znacznym stopniu zależało od polityki finansowej prowadzonej przez rządy w danych okresach. Przykładowo, w latach 2008-2015 dochody budżetowe wzrosły zaledwie o 35 mld zł (253,5 w 2008 vs 289,1 w 2015), zaś w latach 2016-2023 było to już 259 mld zł (314,7 w 2016 vs 574,1 w 2023, a de facto w 2023 byłoby to jeszcze więcej, gdyby uwzględnić utracone dochody potencjalne i operację przesunięcia około 20 mld dochodów przez Ministra Finansów na rok 2024). Dług wg metodologii unijnej jeszcze w 2015 roku wynosił 51,1% PKB, podczas gdy

w 2023 spadł do 49,5%. Jednak od 2024, notujemy jego skokowy wzrost – potencjalnie do ponad 75% w 2029 roku^[26]. A zatem jednym z zasadniczych zagrożeń dla polskiej gospodarki jest rosnący w ogromnym tempie dług publiczny.

Wykres 14. Relacja długu publicznego do PKB



Inne fundamentalne wyzwania dla polskiej gospodarki to:

1. Walka o podmiotowość gospodarczą i polski kapitał;
2. Wdrażanie AI, Blockchainu i innych nowych technologii, w tym rozbudowa centrów danych;
3. Podniesienie poziomu inwestycji;
4. Realna deregulacja związana przede wszystkim z przyspieszeniem procesów inwestycyjnych na wszystkich poziomach (prywatne, samorządowe, państwowe);
5. Wydatki na zbrojenia oraz inwestycje w technologie dual-use;
6. Epokowe zmiany demograficzne;
7. Utrzymanie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego.

Rozdział II

Funkcjonowanie swobód europejskich w ramach wspólnego rynku

Unia Europejska od momentu wejścia w życie Traktatu Rzymskiego (1957) i późniejszego Jednolitego Aktu Europejskiego (1986), opiera swój rynek wewnętrzny na czterech fundamentalnych swobodach: swobodnym przepływie towarów, usług, kapitału i osób. Czasem w doktrynie prawa europejskiego dorzuca się również wolność prowadzenia działalności gospodarczej i zakładania przedsiębiorstw na terenie Wspólnoty. Te swobody, zakotwiczone w Traktatach o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, tworzą podstawę integracji gospodarczej, eliminując bariery handlowe i umożliwiając konkurencję na Jednolitym Rynku liczącym ponad 450 mln konsumentów.

To właśnie wspólny rynek i swoboda wymiany towarów, usług i kapitału oraz swoboda przemieszczania się ludzi, stanowią rdzeń i sens powstania tej Wspólnoty. Do ich funkcjonowania niezbędne są wspólne regulacje, które utrzymują jednolite normy jakościowe dla państw członkowskich i znoszące bariery między nimi. Taki Jednolity Rynek gospodarczy jest główną wartością Unii Europejskiej.

Cztery podstawowe swobody

Wprowadzenie swobód unijnych pozwoliło na stworzenie jednej z największych przestrzeni gospodarczych świata, opartej na zasadzie swobodnego dostępu do rynków i równego traktowania podmiotów gospodarczych. W praktyce jednak, mimo formalnej realizacji, ich funkcjonowanie wciąż napotyka liczne bariery.

Swoboda przepływu towarów pozostaje najbardziej rozwiniętym filarem integracji. Dzięki unii celnej zlikwidowano bariery taryfowe, a orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości UE w sprawach takich jak *van Gend en Loos*, *Cassis de Dijon* czy *Keck*, ugruntowało zasadę wzajemnego uznawania legalnie wprowadzonych do obrotu produktów w jednym państwie członkowskim na terenie całej Unii. Wciąż jednak istnieją ograniczenia wynikające z różnic w przepisach technicznych, standardach bezpieczeństwa czy normach środowiskowych, które *de facto* utrudniają pełny dostęp do rynku. Dlatego, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, zdefiniował w swoim raporcie istniejące bariery w handlu towarami pomiędzy krajami członkowskimi i przypisał im wagę taryfy celnej na poziomie 44%!^[27]

Swoboda przepływu osób umożliwiła obywatelom UE podejmowanie pracy i osiedlanie się w dowolnym państwie członkowskim. Doprowadziła tym samym do ogromnej wyrwy demograficznej w krajach Europy Środkowej. Była swoistym drenażem mózgów państw biedniejszych przez bogate kraje Europy Zachodniej. Obywatele cenią sobie swobodę przemieszczania się, jednak należy podkreślić, że ubytek około 30 milionów, zwykle młodych ludzi z Europy Środkowej i Wschodniej, jest niepowetowaną stratą dla państw takich jak Polska, a korzyść osiągnęły z tego tytułu zamożne państwa tzw. starej Europy. Również i w

tym obszarze pojawiają się ostatnio tendencje takiej ochrony rynków krajów zamożniejszych, które dodatkowo pogarszają status obywateli państw przyjętych do Unii Europejskiej w XXI wieku. Chodzi np. o ograniczenia w dostępie do świadczeń socjalnych dla pracowników z innych krajów, czy regulacje dotyczące delegowania pracowników, które różnicują warunki zatrudnienia na niekorzyść krajów dawnego bloku wschodniego. Wszelkie korzyści z drenażu demograficznego mają zatem osiągnąć silniejsze gospodarczo państwa zachodniej Europy, a ciężar mają ponosić państwa dawnego bloku komunistycznego. To fatalny podział kosztów i korzyści.

Swoboda świadczenia usług pozostaje najslabiej zrealizowaną spośród czterech swobód. Mimo obowiązywania dyrektywy usługowej, rynek usług w UE nadal jest silnie rozdrobniony i obciążony regulacjami krajowymi. Według przytoczonej wyżej analizy MFW, bariery w handlu usługami między państwami członkowskimi można porównać do quasi ceł o wartości nawet 110%^[28]. Przykładem takich utrudnień są przepisy dyrektywy transportowej czy tzw. Pakietu Mobilności, które w praktyce ograniczyły konkurencyjność przedsiębiorców z Europy Środkowo-Wschodniej w sektorze transportu.

Swoboda przepływu kapitału została w dużej mierze zrealizowana, jednak jej praktyczne funkcjonowanie ograniczają rosnące regulacje nadzorcze, różnice w systemach podatkowych, brak unii bankowej, brak unii rynków kapitałowych oraz niejednolita ochrona inwestorów. Nade wszystko, trudno nie zauważyć astronomicznych różnic w dostępie do kapitału państw starej Unii w porównaniu do państw Europy Środkowej. Zasoby kapitałowe i różnice w zakułowanym majątku są nadal pierwotną przyczyną wypływu kapitału netto z Polski i krajów o podobnym losie historycznym do krajów bogatej Europy Zachodniej. Transfer ten odbywa się w ramach rosnącego ujemnego salda dochodów pierwotnych – wypływ dywidend, odsetek od zagranicznych kredytów, odsetek od obligacji posiadanych przez nierezydentów czy innych inwestycji portfelowych. W przypadku Polski, wypływ kapitału netto wyraźnie przekracza w ostatnich latach 100 mld złotych rocznie^[29]. Nadal widoczny jest zatem silny podział na centrum i peryferie Unii, w ramach którego kapitał z państw bogatszych kontroluje znaczną część rynków wschodzących, w tym Polski.

W efekcie, cztery swobody – mimo ich fundamentalnego znaczenia – nie tworzą dziś w pełni jednolitego rynku. Natomiast coraz bardziej tworzą mechanizmy służące silnym i bogatszym krajom zachodniej części UE.

Zasadniczo jednak, owe swobody stanowią główną zasadę rynku wewnętrznego i jako takie powinny być umacniane. Unia Europejska powinna cofnąć się do etapu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, czyli do czasu, kiedy państwa członkowskie zasadniczo integrowały swoje rynki gospodarcze, a różne ideologiczne i światopoglądowe polityki nie niszczyły spójności w ramach całej Unii.

Warto też zaznaczyć, że UE, która jeszcze kilkanaście lat temu, była globalną potęgą regulacyjną, dziś staje się zakładnikiem nadmiaru własnych przepisów, ograniczając elastyczność, wydajność i produktywność wewnętrznej gospodarki.

Zatrzymanie budowy pozostałych unii

Poza klasycznymi czterema swobodami, Unia Europejska od lat deklaruje dążenie do pogłębienia integracji gospodarczej poprzez utworzenie kolejnych „unii”: bankowej, rynków kapitałowych czy fiskalnej. Abstrahując w tym opracowaniu od zasadności tworzenia takich mechanizmów integracyjnych, zaznaczyć należy, że w praktyce prace nad nimi utknęły w martwym punkcie.

Unia bankowa, rozpoczęta po kryzysie finansowym 2008 r., miała na celu zapewnienie wspólnego nadzoru, jednolitego mechanizmu restrukturyzacji banków i systemu gwarantowania depozytów. O ile dwa pierwsze filary zostały w pewnym stopniu wdrożone, o tyle trzeci – kluczowy dla bezpieczeństwa finansowego obywateli – pozostaje nierozstrzygnięty z powodu oporu państw północy, które nie chcą ponosić ryzyka za sektor bankowy południa Europy. I taki stan prawdopodobnie będzie trwał w kolejnych latach.

Unia rynków kapitałowych miała służyć lepszemu przepływowi inwestycji w ramach UE i ograniczeniu zależności od kredytu bankowego. Mimo wielu strategii i komunikatów Komisji Europejskiej, wciąż brak realnych instrumentów pozwalających na rzeczywisty przepływ kapitału w kierunku przedsięwzięć o podwyższonym ryzyku, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw. Rynki kapitałowe pozostają zdominowane przez państwa zachodnie, co utrwała asymetrię gospodarczą w UE.

Unia fiskalna to najbardziej kontrowersyjny projekt. Wprowadzenie wspólnej waluty nie zostało uzupełnione wspólną polityką budżetową ani mechanizmem redystrybucji fiskalnej. Pomysł euroobligacji czy wspólnego długu, budzi sprzeciw krajów takich jak Niemcy czy Holandia, które obawiają się konieczności gwarantowania zobowiązań zadłużonych państw południa. W efekcie, strefa euro pozostaje konstrukcją niepełną – wspólna polityka pieniężna Europejskiego Banku Centralnego nie jest wsparta spójną polityką fiskalną.

Dodatkowo, jak wspomniano powyżej, unia zwiększająca zakres swobody świadczenia usług i wspólne mechanizmy uznawania kwalifikacji zawodowych, które miały pogłębiać integrację rynku pracy i usług, również nie przynoszą oczekiwanych efektów. A to właśnie w tych obszarach ukryte są znaczące rezerwy poprawy produktywności praktycznie we wszystkich sektorach usługowych. Utrzymują się nadal różnice w uznawaniu kwalifikacji, wciąż istnieją bariery administracyjne i narodowe przepisy ograniczające konkurencję.

Nowe swobody unijne są często kontrowersyjnymi propozycjami. Nie muszą być też zawsze korzystne dla Polski. Jednak różnice pomiędzy państwami członkowskimi nie powinny blokować rozwoju swobód, które chciałyby wprowadzać inne państwa Unii. Dlatego proponujemy tutaj swobodę wyboru – partykularne rozwiązania powinny być wdrażane tylko przez chętnych, bez narzucania ich innym państwom.

Taki cel ma **Europa Strategicznych Partnerstw**. Wspólny mianownik to Rynek Wewnętrzny, czyli Jednolity Rynek Europejski, reguły konkurencji i cztery swobody. W innych obszarach zaś konieczna jest większa dowolność w integracji pomiędzy poszczególnymi państwami członkowskimi. Takimi dziedzinami mogłaby być współpraca w ramach polityki migracyjnej czy klimatycznej, które najpewniej znajdowałyby się poza zainteresowaniem Polski, jak również współpraca w dziedzinie obronności w ramach formatu Międzymorza/Trójmorza, gdzie jednym z integratorów mogłaby stać się Warszawa. Rozwinięcie tej koncepcji znajduje się w dalszej części raportu.

Wnioski

Unia Europejska pozostaje projektem gospodarczym o ogromnym potencjale. Potencjał ten jednak jest coraz bardziej ograniczany przez własne sprzeczności. Wspólny rynek, mimo formalnego istnienia, nie jest de facto jednolity i wspólny – zarówno z powodu braku postępów w uniach sektorowych, jak i z powodu narastających napięć między centrum a peryferiami. W tej sytuacji, konieczne staje się ponowne zdefiniowanie kierunków integracji, opartej nie na przymusie politycznym, lecz na rzeczywistej konkurencyjności, subsydiarności i równości szans wszystkich państw członkowskich.

Rozdział III

Utrata konkurencyjności gospodarki UE na tle mocarstw wielobiegunowego świata

W skali światowej Unię Europejską i USA łączą najbardziej rozwinięte dwustronne stosunki handlowe i inwestycyjne^[30]. Relacje te odpowiadają łącznie za niemal 30% światowego handlu towarami i usługami oraz za około 43% światowego PKB. W 2024 r. wartość transatlantyckiego handlu wynosiła prawie 1,7 bln €. Dodatkowo dla UE saldo obrotu towarami wynosiło prawie 198 mld €, przy eksporcie wynoszącym 532,3 mld € w 2024 roku. Inaczej było w usługach, gdzie UE odnotowała deficyt 148 mld €, przy imporcie usług z USA o wartości 482,5 mld €. Sumaryczna nadwyżka UE w handlu z USA szacowana była więc na około 50 mld €. Również wzajemne inwestycje UE i USA są w skali światowej najszerze i szacowane na nieco ponad 5 bln €.

Per analogiam do relacji handlowych UE-USA, można powiedzieć, że również UE i Chiny odpowiadają łącznie za niemal 30% światowego handlu towarami i usługami oraz za ponad 34% światowego PKB^[31]. W 2024 roku, wartość handlu z Państwem Środka wynosiła prawie 850 mld €. Ujemne dla UE, saldo obrotu towarami wynosiło prawie 306 mld €, przy eksporcie wynoszącym w 2024 roku, 213,2 mld €. Inaczej było w usługach, gdzie UE odnotowała nadwyżkę 22 mld €, przy imporcie usług z Chin o wartości 45,5 mld €. Sumaryczny deficyt UE w handlu z Chinami szacowany był więc na około 284 mld €. Unia Europejska jest dla Chin największym partnerem handlowym. W konsekwencji Chiny otwierały się na europejskie inwestycje, których wartość w 2023 r. szacowana była na 232 mld €, a na około 65 mld €, wyceniane były chińskie inwestycje w UE.

Według szacunkowych danych Banku Światowego^[32], nominalna wartość PKB Stanów Zjednoczonych wynosiła w 2024 roku, 29,2 bln \$ (w porównaniu z 10 bln \$ w 2000 r.), odpowiednie dane dla UE wynosiły: 19,4 oraz 7,3 bln \$, a dla Chin: 18,7 oraz 1,2 bln \$. Odpowiadające tym danym wartości PKB per capita, wynosiły w 2024 r. odpowiednio: 86 tys. \$ dla USA; 43 tys. \$ dla UE oraz 13,3 tys. \$ dla Chin. Średni roczny przyrost PKB w okresie 2000-2024 wynosił 2,8% dla USA, tylko 1,0% dla UE i aż 5,0% dla Chin.

Wynika z tego, że w ciągu ostatniego ćwierćwiecza udział UE, USA i Chin w światowej gospodarce drastycznie się zmienił, a UE dramatycznie traci swoje znaczenie nie tylko na rzecz USA, ale przede wszystkim Chin, uzależniając się od obu tych gospodarek.

W relacji do USA:

- Europa jest uzależniona od amerykańskich technologii cyfrowych, takich jak: systemy operacyjne i bazodanowe, chmurowe, systemy GPS i systemy łączności satelitarnej.
- Europa przegapiła rewolucję cyfrową i wzrost wydajności, jaki ona przyniosła. Różnica w wydajności między UE a USA ma swoje źródło głównie w sektorze technologicznym. UE ma słabą pozycję pod względem tzw. nowych technologii, które

będą napędzać przyszły wzrost gospodarczy. Tylko cztery z 50 największych firm technologicznych na świecie to firmy europejskie.

- Europa pozostaje w tyle za USA pod względem innowacyjności i konkurencyjności. USA inwestują w badania i rozwój 3,5% PKB, czyli nominalnie dwa razy więcej niż UE (2,3% PKB), co przekłada się na szybszy wzrost gospodarczy.^[33]
- Europa jest uzależniona od importu ropy i gazu, jeszcze niedawno z Rosji, a obecnie z USA i Bliskiego Wschodu. Starania UE o globalną przewagę w generacji zielonej energii i jej zrównoważone zużycie, pomimo ogromnego potencjału inżynierskiego skończyły się uzależnieniem od Chin. Zależność od rosyjskich węglowodorów zastąpiona została zależnością od chińskich dostawców „zielonych” technologii. Trudno to uznać za sukces.
- Europa w obszarze bezpieczeństwa jest uzależniona od sojuszu NATO, a w konsekwencji od obecności w nim USA. Przez wiele ubiegłych dekad, Europa zyskiwała dzięki temu ogromną rentę bezpieczeństwa i wydawała swoje nadwyżki głównie na rozwój dobrobytu, wiele socjalnych przywilejów nie tylko dla swoich obywateli, ale również dla licznej imigracji przyciąganej wizją lepszego życia i bezpieczeństwa. Tzw. renta pokojowa Europy Zachodniej, mierzona spadkiem wydatków na obronę narodową i wzrostem wydatków socjalnych, wynosi wg. różnych analiz od 3 do 4 bilionów USD.
- Europa miała być „eksporterem” i „wyznawcą” uniwersalnych wartości, których jednak nie podzielają współczesne i konkurujące między sobą wielkie mocarstwa. Tzw. wartości liberalne i prawa człowieka, stały się często zarzewiem nowych konfliktów i nie stanowią przedmiotu tego opracowania. Do najważniejszych wartości gospodarczych należała zaś globalna i niezależna od geopolityki wolność handlowa i gospodarcza. Można w tym kontekście używać czasu przeszłego, ponieważ nawet liderzy UE zrozumieli już, że dogmatu niezależności gospodarki i handlu od geopolityki nie podzielają ani przywódcy globalnych mocarstw, ani nieuznawanej już za supermocarstwo Rosji. Jest chyba dla wszystkich oczywiste, że państwa te gotowe są używać surowców jako broni, a technologii informacyjnych i cyfrowych, począwszy od systemów operacyjnych, a skończywszy na AI, jako narzędzi swojej przewagi gospodarczej, informacyjnej i militarnej. Nawet instrumenty finansowe, takie jak: dług czy waluta, sankcje czy bariery celne, stanowią ekonomiczny arsenał „wyniszczającej” konfrontacji mającej na celu uzależnienie i podporządkowanie sobie Europy lub przynajmniej jej wschodnich czy południowych obszarów.
- UE korzystała przez lata ze sprzyjającego otoczenia globalnego, rozwoju handlu światowego, zwłaszcza z Chinami. Amerykański „parasol” bezpieczeństwa uwolnił budżety obronne, które można było przeznaczyć na inne priorytety. W świecie stabilnej geopolityki, UE nie miała powodów do obaw o rosnącą zależność od

krajów, które miały pozostać po wsze czasy „przyjaciółmi”. Ten paradygmat przestał obowiązywać. Europa straciła swojego najważniejszego dostawcę energii – Rosję, a z pomocą przyszły Stany Zjednoczone otwierając wielkoskalowe możliwości importu LNG.

- Europejskie zakupy wyposażenia w przemyśle obronnym w formie „wspólnych” zamówień publicznych wynosiły 88 mld EUR w 2024 r., co stanowiło mniej niż jedną czwartą ogółu wydatków na ten cel ponoszonych przez kraje członkowskie razem.^[34] Około 80% całkowitych wydatków na zamówienia obronne trafiło do dostawców spoza UE, z czego około 60% do USA.

W relacji do Chin:

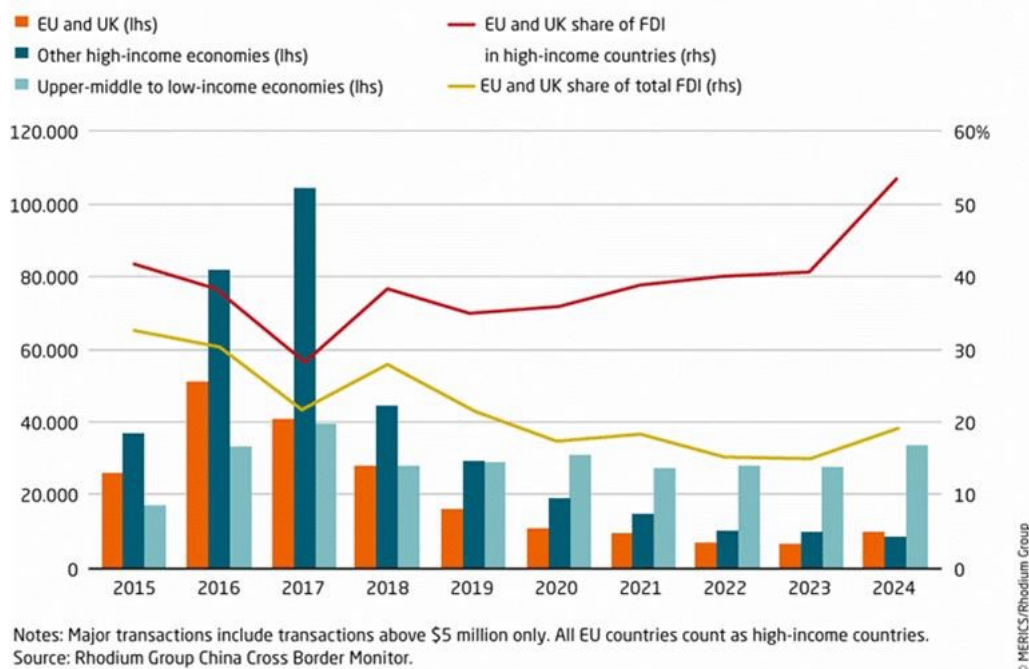
- Wysoce konkurencyjny jeszcze w ubiegłym wieku, europejski przemysł został „oddany” Chinom i tylko czasem niezależnym od Chin, państwom azjatyckim poczynawszy od Turcji, a skończywszy na dalekowschodnich „tygrysach”. Wszystko to za krótkoterminową perspektywę wyższych zysków, niższych kosztów pracy i „czystych rąk europejskich pracowników” oraz ekologicznego środowiska.
- Europa straciła zdolność do samodzielnej produkcji maszyn cyfrowych, hardware’u i software’u na rzecz pionowo zintegrowanych chińskich i azjatyckich dostawców sprzętu komputerowego, transmisji cyfrowej i telekomunikacji naziemnej. Rola takich potęg jak Siemens, Ericsson, Nokia, Alcatel, Philips, jest dużo mniejsza lub wręcz zanika, bo operatorzy redukują koszty w tym nisko marżowym i wysokonasyconym rynku usług telekomunikacyjnych, które stały się usługami powszechnego użytku.
- Europa jest również w ogromnym stopniu uzależniona od importu technologii cyfrowych. W przypadku produkcji chipów, 75-90% światowych zdolności znajduje się w Azji lub pod kontrolą USA, a działania takie jak European Chips Acts nie dają wystarczających efektów.^[35]
- Europa opiera się na kilku dostawcach surowców krytycznych, zwłaszcza w Chinach, mimo że globalny popyt na te materiały eksploduje z powodu przejścia na czystą energię i elektryfikację praktycznie wszystkiego.
- Europa uzależnia się zatem w szybkim tempie od dostaw kluczowych produktów w jej strategicznej dziedzinie – odnawialnych źródeł energii. W tym, paneli fotowoltaicznych, baterii, ogniw paliwowych i elektrolizerów, samochodów elektrycznych, instalacji energetyki off-shore i ogólnie w procesach transformacji i dekarbonizacji energetyki. Tylko w 2024 r. chińskie firmy (CATL, Sunwoda Electronics, BYD, Envision AESC, Gotion) zainwestowały od podstaw w europejski sektor baterii i EV na Węgrzech, w Niemczech i we Francji kilkanaście mld EUR.^[36]

- Europa jest uzależniona od dostaw surowców chemicznych i farmaceutycznych z Chin. Pozbywa się przemysłów energochłonnych jak produkcja stali, aluminium czy cementu, a ostatnio pozbywa się własnego rolnictwa jako kolejnego źródła emisji CO₂, chociaż w tym przypadku na rzecz krajów Ameryki Południowej zrzeszonych w Mercosur.
- Chiny są natomiast w rosnącym stopniu uzależnione od Unii Europejskiej w zakresie zdolności wchłonięcia ich nadwyżek produkcyjnych. Mimo to jednak, Europa, zamiast to wykorzystać, sprzedaje chińskim dostawcom i producentom coraz więcej firm badawczo-rozwojowych, inżynierskich, projektowych, technologicznych oraz wiele wysoko pozycjonowanych marek towarowych (MG Motor, Volvo Cars, Lotus, Benelli, LDV, Pirelli, Krauss Maffei, Syngenta, EEW Energy from Waste, FiconTEC, Nexperia, Imagination Technologies, Kuka, Techland i wiele innych).
- Europa traci na rzecz Chin kontrolę nad firmami transportowymi w żegludze morskiej oraz nad wieloma portami o znaczeniu strategicznym. Oddała Chinom dominację w przemyśle stoczniowym oraz maszyn i urządzeń transportowych. W ciągu ostatnich 20 lat chińskie firmy zainwestowały w ponad 30 europejskich portach, w tym m.in.^[37] :
 - COSCO ma udziały w terminalach kontenerowych w: Pireusie (Grecja); CSP Zeebrugge w Antwerpii (Belgia); Tollerot w Hamburgu (Niemcy); Euromax w Rotterdamie (Holandia); CSP Valencia i Bilbao (Hiszpania) oraz Vado Ligure we Włoszech
 - China Merchants Group ma udziały w: Bretanii, Marsylii, Dunkierce i Hawrze (Francja); Rotterdamie (Holandia), Salonikach (Grecja) oraz w Odessie w Ukrainie, gdzie posiada 50% udziałów
 - Hutchinson Ports ma udziały w: terminalach ECT Delta w Rotterdamie, ACT i TMA w Amsterdamie, Velsen i Umuiden (Holandia); Antwerpii (Belgia); Barcelonie (Hiszpania); Sztokholmie (Szwecja), GCT w Gdyni (Polska) oraz Felixstowe, Harwich i Londyn w Wielkiej Brytanii
- Europa odsprzedaje lub udostępnia Chinom wiele firm i aktywów o strategicznym znaczeniu w wielu branżach produkcyjnych i usługowych, w tym nie tylko w motoryzacji, automatyce, logistyce, ale również w hotelarstwie (Deutsche Hospitality z takimi markami jak: MAXX by Steigenberger, Jaz in the City, IntercityHotels i Zleep, Carlson Hotels, Club Med, itd.), czy przemyśle odzieżowym (Shanghai Jingqingrong Garment, Shandong Ruyi Technology Group Co., Shein and Temu, pod którymi sprzedawane są wyroby odzieżowe większości europejskich marek), czyniąc w ten sposób własny europejski rynek coraz bardziej dostępnym dla kluczowych chińskich producentów.
- Pomimo faktu, że od rekordowego 2016 r. Chiny znacząco wyhamowują odpływ rodzimego kapitału, to jednak łączne nakłady chińskich firm w Europie szacowane są na ponad 160 mld \$ od początku tego milenium.^[38]

Europe's share of Chinese global investment rebounds in 2024



Global Chinese FDI by income level of host countries, in million USD



Krajem szczególnie podatnym na presję Chin może się stać Polska, ponieważ jest lądową bramą do UE, kontrolując przejścia kolejowe i drogowe z Białorusi. W relatywnie mniejszej, ale i rosnącej skali, taka sama presja może być wywierana poprzez terminale kontenerowe w Gdańsku, a w przyszłości również w Świnoujściu.

Wielka pokusa dla Unii, by pozostać „pomiędzy dwoma mocarstwami”

W kontekście powyższego, to Europa może stać się pierwszym „teatrem” konfliktu między mocarstwami, tj. niezbyt lubianymi, a wręcz niechcianymi przez europejskie liberalne elity Stanami Zjednoczonymi, Rosją jako „hybrydowym” agresorem i Chinami jako „zwiąstunem” oraz jedynym „gwarantem” pokoju i pojednania, a w konsekwencji również gospodarczego rozwoju i dobrobytu UE lub co najmniej wybranych państw członkowskich. Wydaje się przy tym, że obecna administracja USA wciąż wyraża przekonanie, że UE stać pod względem zasobów na samodzielną obronę swoich terytoriów i interesów (zob. strategia NSS). Jednak UE nie posiada szeregu składowych do sprawnej i spójnej obrony, w tym nade wszystko:

- decyzyjnego przywództwa i przywódców;
- spójnej strategii obronnej dla całej Unii Europejskiej lub co najmniej dla terytoriów i dziedzin najbardziej eksponowanych na zagrożenia;
- gotowych do obrony i zmotywowanych żołnierzy i armii;
- długoletnich i potwierdzonych w praktyce technik i narzędzi wywiadowczych i rozpoznania,

– wystandaryzowanych i spójnych systemów uzbrojenia, obrony lotniczej i elektronicznej, łączności, itd.

Dlatego UE zdana jest na NATO, od którego oczekuje aktualizacji strategii, bo ostatnia jej wersja powstała w 2023 jeszcze w czasach administracji prezydenta Joe Bidena. NATO czeka z kolei na aktualizację tzw. Wielkiej Strategii USA, wypracowanej przez obecną administrację Prezydenta Donalda Trumpa. Pierwsze zręby tej strategii wyłaniają się już ze wspomnianego dokumentu National Security Strategy.

Tak jak gospodarczo UE ma „kilka prędkości”, tak i pod względem zagrożeń i motywacji do obrony przed współczesnymi zagrożeniami, Europa jest podzielona. Inna jest determinacja do obrony, a czasem uznania współistnienia z Rosją na flance wschodniej i północy Europy, a inna – dużo mniejsza – na jej południu i zachodzie. Inne jest również postrzeganie zagrożeń w zależności od poglądów politycznych silnie podzielonych wewnętrznie społeczeństw państw członkowskich. Inny jest wreszcie stopień uzależnienia i postrzeganie zagrożeń z kierunku Rosji i Chin po stronie administracji UE oraz USA. Tymczasem, zdecydowana większość europejskiego potencjału ekonomicznego, przemysłowego, technologicznego – i co bardzo istotne – odstraszania nuklearnego, związana jest z Wielką Brytanią, Francją i Niemcami. To przywódcy tych krajów wraz z Przewodniczącą KE oraz zaprzyjaźnionymi z Prezydentem USA przywódcami Włoch, Węgier i Finlandii, zapraszani są do geopolitycznych rozmów z USA.

Jednocześnie, na ostatnim szczycie UE-Chiny w lipcu 2025 r.^[39], przywódca Chin XI Jinping, gościł Wysokich Komisarzy UE, podziеляjąc „wspólne poszanowanie dla międzynarodowego porządku opartego na zasadach oraz współpracę na rzecz ochrony multilateralizmu”, najpewniej – takich właśnie intencjach uczestników szczytu – w przeciwieństwie do rosnącego amerykańskiego merkantylizmu.

„Jesteśmy zdecydowani pogłębić nasze dwustronne partnerstwo i dążyć do konstruktywnych i stabilnych stosunków, których podstawą są międzynarodowy porządek oparty na zasadach, wyważone zaangażowanie i wzajemność”^[40]. Chociaż słowa te wypowiada unijny polityk, szef Rady Europejskiej Antonio Costa, to brzmią one jak rezolucja powstałej w 1921 r. i rządzącej od 1949 r. Komunistycznej Partii Chin.

Nie tylko te wartości Unii są „podzielane” przez Chiny. Obie strony zgodziły się wspólnie odgrywać „przewodnią rolę w globalnej sprawiedliwej transformacji w kontekście zrównoważonego rozwoju i eliminacji ubóstwa”. Przywódcy z zadowoleniem przyjęli „pozytywną i produktywną współpracę dwustronną w zakresie zmiany klimatu” (któż jest w stanie sprawdzić rzeczywiste dane Chin i chińskiej gospodarki?) oraz uzgodnili, że UE i Chiny „muszą przewodzić globalnym wysiłkom na rzecz ograniczenia emisji gazów cieplarnianych, w tym podczas COP30”. Co prawda UE ponownie wyraziła „głębokie zaniepokojenie sytuacją w zakresie praw człowieka w Sinciangu i Tybecie, sposobem traktowania obrońców praw człowieka i osób należących do mniejszości”, ale w tym samym komunikacie prasowym ze

szczytu, ta sama UE potwierdziła swoją politykę „jednych Chin”, wyrażając „zaniepokoje nie wzmożonymi napięciami w Cieśninie Tajwańskiej oraz brakiem stabilności na Morzu Wschodniocchińskim i Południowocchińskim”, które są przecież pochodną jednoznacznego, aczkolwiek niewypowiedzianego stanowiska USA w sprawie Tajwanu.

Tymczasem, bilateralna umowa handlowa UE-USA^[41] z lipca 2025 roku, prawdopodobnie zmniejszy deficyt handlowy USA, a być może, z biegiem czasu, przekształci go w nadwyżkę. Jej symbolicznym wymiarem jest to, że została podpisana przez Przewodniczącą KE na polu golfowym należącym do Prezydenta USA pod presją narzucenia na UE 50% ceł na wszystko. Podstawowe ustalenia stanowią, że od 1 sierpnia 2025 r. UE zezwala większości amerykańskich towarów na wejście na rynek europejski bez ceł, podczas gdy eksport europejskich towarów na rynek amerykański będzie oclony w wysokości 15%. Warto przy tym pamiętać, że w Europie na przywożone towary obowiązuje podatek VAT, którego w USA nie ma (obowiązują podatki stanowe). UE zobowiązała się również do zakupu amerykańskich nośników energii o wartości 750 mld \$ (250 mld \$ rocznie) i zainwestowania 600 mld \$ w USA w ciągu najbliższych trzech lat. Wszystkie te ustalenia mogą wyeliminować znaczną liczbę europejskich firm z rynku amerykańskiego lub zmusić je do inwestycji w USA.

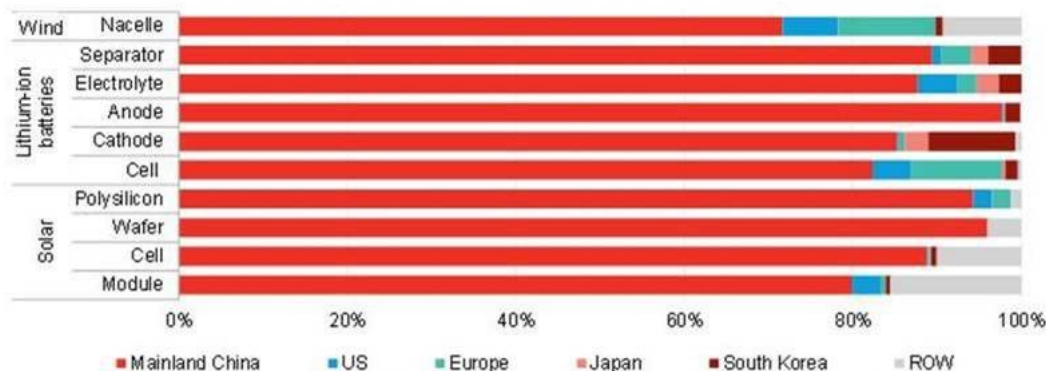
Stan stosunków bilateralnych UE z Chinami i USA nie jest zatem równoważny i wyraźnie faworyzuje relacje z Chinami, pomimo ogromnego deficytu handlowego UE. Jeśli nie jest to polityczna preferencja, to sama taka praktyka prowadzić może do wyraźnego gospodarczego i jednostronnego uzależnienia Europy od Chin. Dodatkowym problemem jest fakt, że mówimy o zależności od mocarstwa, które bardzo wyraźnie, mimo wspólnych deklaracji, nie uznaje tych samych wartości co Zachód. Tymczasem relacje z USA są oceniane przez większość parlamentarną UE jako niestabilne, nieprzewidywalne i prowadzące do uzależnienia Europy od Stanów Zjednoczonych.

Wydaje się więc, że UE będzie tak długo jak to możliwe, lawirowała, z wyboru lub pod przymusem, pomiędzy Chinami a USA, bo nie ma strategicznej wydolności i przywództwa, które ośmieliłoby się wyartykułować, wytyczyć i przeprowadzić nowy kierunek polityki. Przyczyny tej strukturalnej niewydolności dobrze ujął wspomniany powyżej Raport Dragiego^[42] :

- Po pierwsze – i najważniejsze – Europa musi głęboko skoncentrować swoje wspólne wysiłki na zniwelowaniu luki innowacyjnej w stosunku do USA i Chin, zwłaszcza w zakresie zaawansowanych technologii.
- Po drugie – UE obniża swoją konkurencyjność poprzez wysokie koszty energii, bo nie udaje się jej zająć pozycji światowego lidera w dziedzinie technologii dekarbonizacyjnych, którą systematycznie oddaje na rzecz Chin, posiadających obecnie ponad 50% globalnych zdolności produkcyjnych, a w przypadku energetyki słonecznej ten udział sięga blisko 90%. Chińska konkurencja staje się coraz bardziej ostra w branżach takich jak czyste technologie i pojazdy elektryczne, napędzana przez połączenie

ogromnej polityki przemysłowej i subsydiów, szybkich innowacji, kontroli surowców i zdolności do produkcji na skalę całego kontynentu europejskiego i własnych potrzeb. W takim stanie rzeczy UE pozostanie jeszcze na długo zależna od surowców energetycznych importowanych obecnie z USA.

Figure 1: Clean energy manufacturing capacity by location in 2024



Source: BloombergNEF. Note: Chart reflects the share of capacity by market and is based on the locations of production facilities (not location of corporate parents). Solar photovoltaic (PV), hydrogen and battery components expressed in megawatt, megawatt-hour, square meter, or metric tons. ROW refers to rest of world.

- Po trzecie – UE potrzebuje zwiększenia bezpieczeństwa i zmniejszenia zależności. Bezpieczeństwo jest warunkiem wstępnym zrównoważonego wzrostu. W miarę jak era stabilności geopolitycznej dobiega końca, rośnie ryzyko, że rosnąca niepewność stanie się zagrożeniem dla wzrostu i niezależności.

W tej sytuacji UE będzie potrzebowała nowej “zagranicznej polityki gospodarczej”, aby zachować swoją suwerenność, sens istnienia i mocarstwowość, która powoli ogranicza się do turystyki.

UE nie będzie gotowa stać się liderem w dziedzinie nowych technologii informacyjnych i cyfrowych, bo chce pozostać „światłem przewodnim” odpowiedzialności za klimat i niezależnym graczem w tej dziedzinie na arenie światowej. Nie będzie też w stanie sfinansować swojego modelu społecznego, podwyższając jednocześnie wydatki na cele obronne. UE będzie zmuszona ograniczyć niektóre, jeśli nie wszystkie, swoje ambicje. Nie chcąc się zatem zdecydować na dwa z trzech obszarów „niemożliwej triady” (impossible trinity – obronność, klimat, umowa społeczna)^[43], Europa powoli traci potencjał w każdym z tych obszarów.

UE będzie musiała koordynować preferencyjne umowy handlowe i inwestycje bezpośrednie z krajami bogatymi w zasoby, gromadzić zapasy w wybranych obszarach krytycznych oraz tworzyć partnerstwa przemysłowe w celu zabezpieczenia łańcucha dostaw kluczowych technologii. Wysoce prawdopodobne jest jednak, że będzie zmuszona do strategicznego wyboru, z którym globalnym partnerem-mocarstwem, chce budować swoją przyszłość bez możliwości kompromisu i podążania własną niezależną drogą.

Rozdział IV

Mandat Unii Europejskiej a suwerenność państw członkowskich

Unia Europejska jest de facto unią wspólnego rynku państw członkowskich. Jej załączkiem była chęć stworzenia wspólnego nadzoru 6 państw założycielskich nad produkcją węgla i stali – surowców niezbędnych do prowadzenia wojny. Gdy ryzyko ponownego konfliktu niemiecko-francuskiego zanikało, ówczesne państwa członkowskie uznały, że unia celna powinna przerodzić się w rynek wewnętrzny, co pozwoli przekształcić Europejską Wspólnotę Gospodarczą w jednolity organizm wewnętrzny – właśnie gospodarczy, a nie polityczny. Udało się to osiągnąć w Jednolitym Akcie Europejskim z 1986 roku, który podkreślił cztery swobody europejskie oraz w Traktacie z Maastricht z 1993 roku. Kolejny etap rozwoju unii gospodarczej, czyli unia gospodarczo-walutowa stał się już klubem dla chętnych – nie wszystkie państwa rynku wewnętrznego zdecydowały się na przyjęcie euro.

W XXI wieku główne stolice i instytucje UE, pomimo przyjęcia kilkunastu nowych państw członkowskich i coraz większych problemów ze wzmacnianiem wewnętrznej kohezji, zdecydowały się na jeszcze głębszy etap integracji, czyli unię polityczną. Przyjmowane regulacje zaczęły rażąco wykraczać poza elementy potrzebne do utrzymania wspólnego rynku, a niepopularne decyzje, takie jak polityka klimatyczna czy tzw. „wspólne wartości” w obszarze norm prawa cywilnego, zaczęły być narzucane w drodze większościowego głosowania lub praktyki orzeczniczej TSUE.

To zmiana dalece wykraczająca poza ustalenia Traktatu z Maastricht oraz Traktatów Akcesyjnych. Jest także daleka od postanowień Traktatu Lizbońskiego, który w swym zamyśle, ale przede wszystkim postanowieniach, nie miał na celu utworzenia unii politycznej ani federacji europejskiej o scentralizowanym mechanizmie decyzyjnym. Instytucje unijne uznały go jednak – w połączeniu z wydarzeniami związanymi z kryzysem finansowym i gospodarczym z lat 2009-2013 oraz ideologią klimatyczną – jako zgodę na tworzenie sfederalizowanej UE. I to metodą faktów dokonanych.

Wspólny rynek – w swym głównym rdzeniu wciąż funkcjonujący, ale z niedokończonymi istotnymi jego elementami, stał się niewystarczającym przedmiotem regulacji instytucji unijnych. Dlatego zarówno Komisja Europejska jak i Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej, zaczęły działać *ultra vires* tj. poza zakresem swoich kompetencji, a w najlepszym przypadku je domniemując. W przypadku Komisji przejawia się to głównie w obszarze narzucania głosowań w Radzie Unii większością kwalifikowaną zamiast koniecznej jednomyślności, zaś w przypadku Trybunału, przejawia się to w uznawaniu działań *ultra vires* Komisji za legalne oraz szukaniu swoich kompetencji nie tylko w strzeżeniu zasad wspólnego rynku, ale także w decydowaniu o ustroju czy wewnętrznych wartościach państw członkowskich. To droga donikąd. Taka uzurpacja jest absolutnie fundamentalnym problemem całej Unii Europejskiej

i jeśli nie zostanie powstrzymana i zawrócona, co usilnie postulujemy, może doprowadzić do rozpadu Unii.

W tle tych działań pozostaje brak mandatu demokratycznego – zarówno Komisji Europejskiej, jak i TSUE. To wewnętrznie zamknięte instytucje, często uzupełniające swój skład w drodze kooptacji, a przede wszystkim silnie strzegące swojej niezależności od suwerena. Dochodzimy do momentu, w którym te korporacyjne podmioty oderwały się od kontroli demokratycznej a jednocześnie przypisują sobie, drogą zawłaszczenia, kolejne kompetencje. Obecne funkcjonowanie Unii Europejskiej można dyskutować na czterech poziomach:

1) Wspólny europejski rynek wymaga wspólnego zbioru przepisów pozwalających na utrzymanie jednolitych regulacji strzegących zasady równej konkurencji i dostępu do rynku pomiędzy wszystkimi przedsiębiorstwami z państw członkowskich. Są to jednak regulacje dotyczące tylko wybranych dziedzin prawa gospodarczego i nie mogą być rozszerzane na inne dziedziny bez wyraźnego uprawnienia traktatowego.

2) Eurofederaliści i instytucje unijne postanowiły nie oddzielać sformułowania „my, rząd” od „my, naród”. To jednak zasadnicze rozróżnienie, ponieważ tylko naród może nadać instytucjom takim jak Komisja Europejska, legitymację do stanowienia prawa w jego imieniu. Rządy takich kompetencji nie mają. A w szczególności nie mają prawa do ograniczania suwerenności własnych parlamentów.

3) Jeszcze mniejszą legitymację społeczną posiadają takie instytucje jak Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej czy Europejski Bank Centralny. Tymczasem uzurpują one sobie prawo do ingerowania w krajowe przepisy dotyczące prawa rodzinnego czy narzucania polityki klimatycznej (TSUE, KE) oraz do sposobu prowadzenia polityki fiskalnej i wynikającej z niej polityki wydatkowej państw członkowskich (EBC).

4) Technokratyczne elity w Brukseli uznały się za jedyne i właściwe do ustalania (a także narzucania) sposobu funkcjonowania organów UE i realizowanych przez Unię Europejską polityk. Państwa tzw. nowej unii mogą jedynie być odbiorcami ich decyzji.

Europa wielu dróg, Europa Strategicznych Partnerstw

Europa Strategicznych Partnerstw to nowa propozycja, to koncepcja integracji europejskiej, w której państwa członkowskie Unii Europejskiej zobowiązane są do respektowania pewnego kanonu praw gospodarczych, tak jak to miało miejsce przed wejściem w życie Traktatu o Unii Europejskiej. Jednak żadne inne mechanizmy integracji nie powinny uszczuplać suwerennego prawa państw członkowskich do prowadzenia polityki według własnego uznania. Ponadto, wszystkie kraje członkowskie mogą pomiędzy sobą swobodnie wybierać, w jakich innych obszarach zamierzają zintegrować swoje polityki, zawierając stosowne partnerstwo strategiczne.

Zamiast ujednoliconego modelu integracji, państwa członkowskie powinny móc decydować z którymi innymi krajami chcą wchodzić w przestrzeń pogłębionej konsolidacji,

harmonizacji określonych przepisów czy unifikacji działań. Te decyzje nie powinny jednak wywierać ujemnego wpływu na funkcjonowanie Jednolitego Rynku Wewnętrznego. Jest to model elastycznej, zróżnicowanej integracji, kontrastujący z tradycyjnym podejściem quasi-federalistycznym, gdzie wszystkie państwa w duchu „ever-closer union”, mają dążyć do ujednoliconego poziomu integracji we wszystkich dziedzinach.

Wśród państw UE istnieją rosnące różnice w postrzeganiu swoich interesów. Próba ujednolicenia podejścia w kolejnych obszarach może prowadzić do potęgowania napięć społecznych. Instytucje unijne jednak coraz mocniej zmuszają państwa członkowskie do własnego, narzuconego odgórnie modelu integracji. To może doprowadzić do rozsądzenia Unii i to szybciej niż się europejskim technokratom wydaje. Wystarczy, że w którymś z kluczowych państw członkowskich do władzy dojdą ugrupowania polityczne przeciwnie dalszej centralizacji władzy w Brukseli, a Unia Europejska może znaleźć się na skraju dezintegracji i rozpadu.

Koncepcja **Europy Strategicznych Partnerstw** nie jest nawiązaniem do głośno niegdyś dyskutowanej Unii dwóch prędkości. Głównym założeniem Unii dwóch prędkości było to, że wszystkie państwa członkowskie miały dążyć do tego samego modelu wspólnoty (federalnego lub quasi-federalnego), ale grupa „pionierów” – tzw. rdzeń Unii „idzie szybciej”. Inne państwa natomiast powinny dołączyć do tego rdzenia, „gdy będą na to gotowe”. W zamyśle centralistów i federalistów, symbolem Unii dwóch prędkości, miała być strefa euro czyli jednolita strefa walutowa. Wszystkie państwa UE miały do niej przystąpić, bez możliwości zachowania suwerenności w tym zakresie.

W rzeczywistości jednak strefa euro stała się przykładem Europy wielu dróg – społeczeństwa i rządy państw takich jak Polska, Dania, Szwecja, Węgry czy Czechy wykluczają zamiar przyjęcia wspólnej waluty, co odrywa tę grupę od zobowiązań i konsekwencji związanych z przyjęciem euro.

Przykłady rzeczywistego występowania już dziś Unii „różnych prędkości”

Obszar	Kraje uczestniczące	Kraje poza
Waluta	21 państw (strefa euro)	Polska, Węgry, Czechy, Szwecja, Dania (opt-out)
Schengen	25 państw UE plus Islandia, Liechtenstein, Norwegia i Szwajcaria	Irlandia, Cypr, niedawno Rumunia i Bułgaria (do 31 marca 2024 roku)

Sprawiedliwość	Europejski Nakaz Aresztowania – wszystkie poza wyjątkami	Dania i Irlandia – opt-out w sprawach policyjnych
----------------	--	---

Bezpośrednie porównanie: Europa Strategicznych Partnerstw vs. Unia dwóch prędkości

Kryterium	Europa Strategicznych Partnerstw	Unia dwóch prędkości
Cel ujednolicenia	Brak wspólnego nadrzędnego celu integracji – państwa wybierają te elementy integracji, które chcą	Wspólny cel – wszystkie państwa dążą do uwspółnotowania, ale w różnym tempie
Charakter różnic	Dobrowolne, wynikające z umów międzypaństwowych	Tymczasowe i przejściowe
Hierarchia	Równość państw – nikt nie jest „gorszy”	Rdzeń vs. peryferia – „liderzy integracji” i pozostałe państwa
Opt-outy	Standard, negocjowane indywidualnie	Wyjątek, realizowany tylko w kontekście przyjmowania nowych traktatów
Instytucje	Możliwość tworzenia równoległych struktur	Struktury wyłącznie w ramach Unii Europejskiej

Jak zadbać o rozwój

Europa ma dziś przed sobą dwa możliwe modele rozwoju. Jeden – prowadzi nas do klinczu, coraz większej liczby sporów, a w efekcie końcowym może nas doprowadzić do implozji Unii Europejskiej jako projektu. Drugi – otwiera nas na nową perspektywę, na większą dowolność w łączeniu poszczególnych obszarów i szansę na gospodarcze odbicie. Poprawi również jakość i efektywność prowadzonych w ten sposób wspólnych polityk.

Pierwszy model, forsowany przez Berlin, Paryż i Brukselę, to dalsza centralizacja – parcie w kierunku federalizacji lub nawet centralizacji, czyli modelu, w którym Unia Europejska staje się imperium. Imperium de facto podporządkowanym dwóm najpotężniejszym państwom. Ale patrząc na Europę w perspektywie historycznej, dostrzegając także dzisiejsze różnice i priorytety, dochodzimy do wniosku, że nasz kontynent od zawsze był konglomeratem monarchii, republik i narodów, które współpracowały bądź rywalizowały. Europa,

w przeciwieństwie do USA, nie ma tradycji federacyjnych. Wszelkie historyczne próby podporządkowania sobie narodów Europy przez najsilniejszy w danej epoce organizm państwowy, przegrały z siłami odśrodkowymi i dążeniami do suwerenności. Także i dziś, dalsze dążenie do centralizacji jest skazane na porażkę.

Europa będzie silna tylko wtedy, gdy silne będą jej państwa. Gdy każde z nich dostrzeże realny i własny interes w pogłębionej współpracy. W obliczu gigantycznych wyzwań, taka kooperacja przy wspólnych interesach powinna być czymś naturalnym. Tak – poszczególne narody mają odmienne interesy. To się nie zmieni. Unia Europejska powinna skupić się na tworzeniu takich ram współpracy gospodarczej i zdrowej konkurencji wewnętrznej, dzięki którym nasz kontynent odbuduje swoją produktywność, bez nakładania na siebie kagańca nadmiernych regulacji.

Dlatego potrzebny jest model, który podkreśla narodowe zróżnicowanie, chroni przed zagrożeniami zewnętrznymi, a jednocześnie pobudza współpracę i konkurencję w ramach wspólnoty. To jedyna sensowna odpowiedź na obecną wspólnotową stagnację, uwiąd decyzyjny i coraz liczniejsze zagrożenia płynące z zewnątrz i ze środka wspólnoty.

Musimy zachować wspólny rynek gospodarczy i wspólną politykę handlową, ale w taki sposób, aby zbiorowe cele były realizowane zgodnie z konkretnymi uwarunkowaniami gospodarczymi i politycznymi poszczególnych państw. Czasem – jak w obronności – wystarczy koalicja chętnych. Czasem – jak w polityce klimatycznej – potrzebne są elastyczne ramy, które pozwolą każdemu krajowi wypracować własny scenariusz i model.

Jednym z przykładów może być tutaj polityka migracyjna. Żadne postanowienia traktatowe nie mogą zobowiązywać jakiegokolwiek państwa członkowskiego do otwierania swoich granic dla migrantów spoza Unii. Jeżeli niektóre państwa są gotowe i chętne do przyjmowania setek tysięcy takich osób, to powinny mieć oczywiście do tego prawo, ale ze wszystkimi tego konsekwencjami i bez “dzielenia” się nimi z innymi państwami członkowskimi. Jeżeli proponują, by istniał obowiązek wpuszczania migrantów i dopiero potem ich odsyłania, również mają do tego prawo, ale tylko w gronie takiej koalicji chętnych. Nie mogą jednak obarczać taką polityką innych państw, które na takie działania się nie zgadzają.

Wspólną i jednolitą polityką unijną powinna być za to stanowcza obrona granic zewnętrznych i blokowanie nielegalnej migracji właśnie w tym miejscu. Jakiegokolwiek inne podejście, to jawne wykroczenie poza unijne zobowiązania i żadne państwo członkowskie nie powinno być zmuszane do przyjmowania takich osób.

Analogicznie powinna wyglądać sytuacja z polityką klimatyczną – państwa ideologicznie zapatrzone w dekarbonizację i zeroemisyjność, oczywiście mogą wdrażać taką politykę, również ze wszystkimi tego konsekwencjami. Niemniej, brukselskie czy berlińskie elity, nie mogą sobie rościć pretensji do narzucania nieracjonalnych norm i ograniczeń dla poszczególnych społeczeństw państw członkowskich. Na ironię zakrawa, że brukselscy komisarze – awangarda zielonej ideologii, narzucają unijnymi przepisami zakazy w zakresie tzw. emisyjności,

jednocześnie nie poddając tego pod publiczną dyskusję i ocenę. Jeżeli są państwa, które chcą podążać tą ścieżką mają oczywiście do tego prawo. Powinno to jednak odbywać się w ramach ich indywidualnej i suwerennej decyzji, którą będą mogli ocenić potem wyborcy.

Nie możemy dalej kontynuować strategii, w której odpowiedzią na różnorodność narodową, miałyby być integracja siłowa. Odpowiedzią musi być elastyczność – Unia sztyta na miarę realnych potrzeb poszczególnych krajów. Model siłowy, model przymusu i karania – rodzi dramatyczne konsekwencje i nie zdaje egzaminu. Sprawdźmy działanie nowego, elastycznego modelu podejścia do nowych polityk, nowych propozycji gospodarczych czy społecznych.

Lepszy model Unii jest możliwy. To wspólnota oparta na transparentnych i dobrowolnych zasadach. Taka, w której transformacja energetyczna nie jest przymusowym ciężarem, ale okazją do awansu gospodarczego i współpracy uzależnionej od realiów systemu energetycznego danego kraju. Przykładem takiej współpracy może być wykorzystanie polskich terminali morskich do zwiększenia bezpieczeństwa gazowego regionu. Strategiczne partnerstwo transatlantyckie, uzupełnione o istniejącą i budowaną już infrastrukturę odbioru i transgranicznego przesyłu gazu, pozwala na dostarczenie wystarczającej ilości LNG dla Europy Środkowo-Wschodniej, czyniąc z Polski regionalny hub gazowy, ale zapewniając jednocześnie synergiczne korzyści innym państwom regionu.

Energia elektryczna wytwarzana okresowo w nadmiarze przez polskie czy litewskie morskie farmy wiatrowe na Bałtyku, mogłaby być wykorzystywana, w kooperacji z nadmorskimi rafineriami, do efektywnej cenowo produkcji zielonego wodoru i obniżania emisyjności petrochemicznych procesów technologicznych, a w przyszłości – paliw syntetycznych.

Bardziej efektywne połączenie systemów energetycznych, zdominowanego przez odnawialne źródła Półwyspu Iberyjskiego i nuklearnej Francji, może dać korzyści obu stronom, redukując ryzyko blackoutów i obniżając średnie ceny energii. Naturalnym mechanizmem może być tu zatem wymiana popytu i podaży – kraj dysponujący technologią jądrową czy turbinami wiatrowymi, łączy się z państwem, które potrzebuje takich rozwiązań. O ile oczywiście oba państwa dostrzegają w tym swój interes.

Podobnie w sferze obronnej – państwa dysponujące konkretnymi technologiami wojskowymi i efektywnie je rozwijające, mogą dostarczać je tym krajom, które muszą szybko wzmacniać swoje bezpieczeństwo. Wtedy inwestycje i współpraca wynikają z ekonomicznego rachunku i realnych potrzeb, a nie z presji ideologicznej. Nie ma żadnej racjonalnej podstawy do centralnego planowania i narzucania takiej współpracy wszystkim.

Logika „wielu dróg” sprawdza się także w innych obszarach. Wspólne zakupy surowców energetycznych? Tak, jeśli są korzystne. Oczywiście odpowiedzią Europy na dominację Chin w dziedzinie surowców krytycznych powinny być wspólne projekty ich pozyskania i przetwarzania. Tylko w ten sposób państwa europejskie są w stanie przezwyciężyć efekt skali. Dobrowolnie zintegrowane zakupy surowców energetycznych, pozwolą na uzyskanie

atrakcyjniejszych warunków kontraktowych, przy jednoczesnym zagwarantowaniu wystarczających wolumenów.

Polityka migracyjna? Tak, jeśli jest dostosowana do lokalnych potrzeb. Polska przyjęła wielomilionową falę uchodźców wojennych z Ukrainy, projektując i implementując w czasie rzeczywistym skuteczne rozwiązania dostosowane do potrzeb zarówno przybyszy jak i lokalnych wyzwań związanych z ich obecnością. Zastosowanie tu paneuropejskiej matrycy regulacyjnej byłoby nieefektywne i przeciwnie skuteczne.

Dla przyszłości Europy ważniejsza jest konkurencyjność niż sztucznie wymuszana konwergencja w wielu obszarach. Konkurencyjność państw członkowskich przełoży się na wzrost konkurencyjności całej Europy. Udańskie modele współpracy pomiędzy poszczególnymi państwami, będą replikowane przez pozostałe. Nieudane – zostaną odrzucone. Instytucje UE nie powinny zmuszać państw członkowskich do nowych wzorców i doktryn wbrew ich woli. To różnorodność modeli, zdrowa rywalizacja i ograniczenie centralnego, wieloletniego planowania i biurokratycznej nadbudowy, mogą ponownie uruchomić europejski potencjał. To cofnięcie się do etapu unii handlowej i gospodarczej, do wspólnoty swobodnie cyrkulujących produktów, kapitału, usług i wolności przemieszczania się ludzi – może przywrócić konkurencyjność Europy. Tylko wtedy możemy liczyć na nowy gospodarczy boom.

Wspólnota swobód, a nie przymusu

Dlaczego Europa tak szybko i efektywnie odbudowała się po wojnie? Było to możliwe, ponieważ wybrano koncepcję rozwoju opartą na wspólnocie swobód i logice wolnego rynku. Integracja gospodarcza sprzyjała wzrostowi: jeszcze w latach 90. XX wieku łączny PKB krajów europejskich przewyższał amerykański. Niestety, od Traktatu z Maastricht, rola gospodarczej synergii malała, ustępując miejsca wymuszonej integracji politycznej i ideologicznej. Dzisiejsza centralizacja nie jednoczy – ona rozsadza Unię od środka.

Zamiast nakładać kolejne regulacyjne kagańce, Europa powinna na nowo uruchomić energię przedsiębiorczości i innowacji, ale w ramach jasnych i stabilnych reguł gry. Rynek potrzebuje nie tylko wolności, lecz także przewidywalnych instytucji i strategicznych inwestycji publicznych, które wyznaczą kierunek rozwoju. Krótko mówiąc, czas na nowo uwolnić energię odkrywców i wizjonerów.

Aby tak się stało, niezbędna jest reforma, która przywróci jasny podział kompetencji między krajami narodowymi a instytucjami unijnymi. Brukselska administracja powinna pełnić rolę służebną wobec rządów, a nie nadzorczą. Unia musi chronić wolny rynek i swobody przepływu, zamiast faworyzować najsilniejszych kosztem mniejszych.

Czas definitywnie skończyć z nieustannym poszerzaniem kompetencji UE wbrew woli narodów. Trybunał Sprawiedliwości nie może narzucać norm, których państwa nie wpisały do unijnego prawa. Prawo powinno powstawać w drodze traktatów, dyrektyw

i rozporządzeń – a nie przez arbitralne wyroki zapadające w instytucji pozbawionej demokratycznej kontroli. Przede wszystkim jednak, prawo powinno opierać się na konstytucjach (ustawach zasadniczych) państw członkowskich, ustalanych przez poszczególne narody w sposób całkowicie suwerenny i niezależny od technokratycznej władzy w Brukseli.

Tymczasem w ostatnich latach, tryb działania polegający na narzucaniu władzy sędziów, na jurystokracji, stał się nagminny. Dlatego postuluję, by kraje członkowskie miały możliwość odwołania się od wyroków TSUE do własnych sądów konstytucyjnych, gdy istnieje podejrzenie przekroczenia jego kompetencji. Suwerenne państwa nie mogą być skazane na jednostronny dyktat sądu z Luksemburga.

Komisja Europejska, praktycznie wyjęta spod demokratycznej kontroli, działa nietransparentnie. Obecne zasady uniemożliwiają krajom wspólnoty jej realne odwołanie – może to zrobić jedynie Parlament Europejski i to wobec całej Komisji naraz, większością dwóch trzecich głosów. To mechanizm fikcyjny, który prowadzi do braku odpowiedzialności.

Członkowie Komisji powinni być powoływani i odwoływani imiennie przez Parlament Europejski i Radę Europejską większością głosów. Każdy kraj powinien mieć swojego przedstawiciela w Komisji, zobowiązanego do regularnego raportowania swojej pracy przed Radą.

W obecnej kadencji, struktura Komisji i portfolio poszczególnych komisarzy zostało zmienione w taki sposób, by scentralizować procesy decyzyjne w gabinecie Przewodniczącej KE, co ogranicza autonomię poszczególnych komisarzy i podkreśla quasi prezydencki model zarządzania. Matrycowa organizacja kompetencji, z nakładającymi się w sposób krzyżowy obszarami odpowiedzialności poszczególnych komisarzy, prowadzi do rozmycia zakresu odpowiedzialności. Przyczynia się też do bierności komisarzy, którzy w obliczu nieprecyzyjnych mandatów wykazują mniejszą decyzyjność, polegając na wytycznych z gabinetu Przewodniczącej. Taka struktura osłabia kolegialny charakter Komisji, gdzie komisarze tradycyjnie reprezentowali także interesy swojego państwa członkowskiego i sprzyja większej koncentracji władzy w rękach przewodniczącego oraz technokratycznego, pozbawionego demokratycznej kontroli aparatu biurokratycznego, a to pozostaje w konflikcie z zasadą subsydiarności.

Komisja musi działać w granicach mandatu wyznaczonego przez Radę Europejską i Radę Unii Europejskiej – instytucji posiadających bezpośrednią legitymację demokratyczną. Obecnie Komisja Europejska często te granice przekracza, co najlepiej widać było przy polityce migracyjnej. Decyzje Rady Europejskiej, podejmowane na najwyższym szczeblu, są rozmywane przez działania Komisji, która sama nie ma własnego mandatu społecznego. To stwarza rosnące niezrozumienie i bunt wobec Unii wśród obywateli.

Brexit pokazał jasno polityczne i geograficzne nierówności w UE. Europa Środkowa – jeden z trzech regionów wspólnoty – pozostaje słabo reprezentowana i często przegrywa głosowania w Radzie. Tym bardziej niebezpieczna jest praktyka Komisji i TSUE do zamieniania, *ultra vires*, wymogu jednomyślności na większość kwalifikowaną. Problemem jest również

kastowość samej Komisji, która nie dopuszcza w swoje szeregi nowych urzędników pochodzących z państw przyjętych do UE w 2004 roku i później. Rozszerzenie o nowe państwa nie doprowadziło do otwarcia korytarzy i gabinetów brukselskich przez jej lewicowo-liberalne elity. Dominacja – zarówno instytucjonalna jak i personalna Niemiec i Francji, sprawia, że Unia staje się narzędziem realizacji interesów najsilniejszych, co osłabia współpracę i prowadzi do rosnącej liczby nawarstwiających się konfliktów. W efekcie końcowym, obecne mechanizmy polityczne i decyzyjne, mogą doprowadzić do zniszczenia Unii Europejskiej.

Problemy koncepcji centralizacji UE

Komisja Europejska w obecnym ustroju UE jest podmiotem technokratycznym i skrajnie zbiurokratyzowanym, który narzuca swoją wolę zarówno innym organom UE, jak i państwom członkowskim. Jednocześnie jest to instytucja, która nie podlega demokratycznej kontroli, a wpływ państw członkowskich na jej działanie jest coraz mniejszy.

Komisję Europejską można porównać do korporacji – jej mandat nie pochodzi z wyboru, nie podlega kontroli zewnętrznej, a jednocześnie składa się z urzędników przekonanych o swojej racji i uzurpujących sobie prawo do określania programów – nie tylko gospodarczych, ale również politycznych, które powinny być realizowane przez państwa członkowskie. Prowadzi to do kuriozalnej sytuacji, w której urzędnicy nie podlegający demokratycznym regułom gry, niepodlegający kontroli społecznej, za to często wywodzący się brukselskich elit, narzucają swoją wolę państwom członkowskim, których nie znają i które nie dały im mandatu do decydowania o swoim losie. Dzisiaj, całkiem często, pojedynczy departament w KE, ma większy wpływ na tę czy inną dziedzinę życia jakiegoś państwa członkowskiego niż ich władze wybrane w demokratycznych wyborach. Czy to jest normalne? Czy to jest właściwe?

Strażnikiem uprawnień Komisji Europejskiej jest Trybunał Sprawiedliwości UE. Ten organ w rzeczywistości stał się strażnikiem pozatraktatowej ekspansji kompetencji, którą uzurpuje sobie Komisja. Warto także zauważyć, że postanowienia TSUE są często wydawane przez pojedynczych sędziów, co powoduje, że los państw członkowskich i ich społeczeństw jest uzależniony od jednej osoby. Przykładem takiego pojedynczego rozstrzygnięcia, wpływającego na żywotne interesy państwa, była sprawa Turowa, gdzie jednoosobowy skład, wydał postanowienie wstrzymujące pracę elektrowni, stanowiącej istotny podmiot z obszaru bezpieczeństwa energetycznego państwa. Nie takiej Wspólnoty, w której jedna osoba – cudzoziemiec, decyduje o sprawach 38-milionowego państwa, oczekiwali jej założyciele.

Wzajemne powiązanie KE i TSUE pokazał doskonale proces przyjmowania Zielonego Ładu. Ten program, rażąco wykraczający poza kompetencje traktatowe, powinien być przyjmowany jednomyślnie przez wszystkie państwa członkowskie, bo dotyczy miksu energetycznego i bezpieczeństwa każdego państwa. W przypadku bezpieczeństwa energetycznego, miksu energetycznego, konieczne jest jednomyślne współdziałanie wszystkich państw

członkowskich. Inny sposób implementacji tych regulacji, narusza konstytucyjną zasadę suwerenności, traktaty europejskie oraz zasadę kompetencji przyznanych. Komisja zdając sobie sprawę z niemożności uzyskania takiej jednomyślności, siłowo przeforsowała głosowanie większościowe. To złamanie reguł traktatowych zostało jednak zaaprobowane przez TSUE, które stało się nie tyle strażnikiem prawa, ale właśnie uzurpacją kompetencji przez Komisję.

Komisja Europejska, jak i TSUE, są ważnymi ogniwami dla utrzymania i koordynacji wspólnego rynku. Powinny być jednak ograniczone do tych właśnie obszarów gospodarczych i handlowych, które w pierwotnym traktacie o EWG przyznane zostały tym instytucjom. Dziś obserwujemy tendencję do znaczącego wykraczania poza obszar wspólnego rynku i wchodzenia w obszary, które nie zostały przekazane kompetencji Unii. Komisja i TSUE uznały się za władne do koordynacji już nie tylko unii gospodarczej, ale także politycznej, z bardzo silnymi elementami ideologicznymi (jak np. Zielony Ład, czy redefinicja pojęcia małżeństwa).

Postulatem **Europy Strategicznych Partnerstw** pozostaje utrzymanie niezbędnego władztwa KE i TSUE w obszarze wspólnego rynku i jego całkowite wyłączenie przy kwestiach wykraczających poza ramy traktatowe. Jednocześnie, nie możemy zabierać możliwości tworzenia pogłębionej integracji tym państwom, które się na to zdecydują i w tych obszarach, które uznają dla siebie za korzystne. Takie uwspólnotowienie w żadnych przypadkach nie powinno być jednak narzucane innym, niezainteresowanym tym procesem państwom.

Przykładowe obszary funkcjonowania Europy Strategicznych Partnerstw (wielu dróg)

Nr	Obszar polityki	Opis postulatu
1	Strefa euro	Państwa wybierają wejście do euro bez przymusu
2	Schengen	Dobrowolne uczestnictwo w Strefie Schengen
3	PESCO (obrona)	Grupa zainteresowanych państw pogłębia integrację w dziedzinie obronności (np. obrona flanki wschodniej)
4	EPPO (prokuratura)	Swoboda wyboru w europejskim ściganiu przestępstw
5	Migracja/azyl	Koalicja chętnych tworzy wspólny system azylowy
6	Zielony Ład/klimat	Tylko zainteresowane państwa uczestniczą w regulacjach polityki klimatycznej
7	Podatki (CIT/VAT)	Harmonizacja polityki podatkowej lub wspólna walka z rajami podatkowymi
8	AI Act/cyfryzacja	Koalicja chętnych tworzy wspólne regulacje w dziedzinie AI
9	Energia (rynek)	Ujednolicenie lub zharmonizowanie mixu energetycznego przez wybrane państwa
10	Polityka dronowa	Koalicja chętnych rozwija przemysł dronowy oraz wdraża tę technologię w swój wspólny system obronny

Rozdział V

Gospodarcze NATO

Kwestie relacji UE-USA najbardziej dobitnie wybrzmiały w pytaniach, a nawet postulatach wiceprezydenta JD Vance’a wypowiedzianych publicznie podczas Monachijskiej Konferencji Bezpieczeństwa w lutym 2025 r.^[44] Oczywiście największe oburzenie liberalnych europejskich elit wywołało stwierdzenie, że najpoważniejszym zagrożeniem dla Europy nie są Rosja ani Chiny, ale erozja norm cywilizacyjnych i demokratycznych, takich jak np. wprowadzanie cenzury, niszczenie przeciwników politycznych pod hasłem walki z populizmem i „faszyzmem” oraz wykluczanie części opinii z dyskursu publicznego. W uproszczeniu mówiąc, że wewnętrzne zagrożenia dla demokracji są w Europie poważniejsze niż te zewnętrzne. Jednak to te ostatnie są podstawową przesłanką do refleksji nad większą integracją gospodarczą i obronną UE i USA.

- Po pierwsze JD Vance zarzucił UE, że USA subsydiowały infrastrukturę bezpieczeństwa Europy przez dziesięciolecia i zażądał bardziej sprawiedliwego podziału obciążeń sugerując wzrost wydatków na obronność do 3% PKB.
- Po drugie zasugerował, że Europa nie powinna być “permanentnym wasalem bezpieczeństwa” Stanów Zjednoczonych i musi wziąć większą odpowiedzialność za własne bezpieczeństwo kontynentalne, co pozwoliłoby USA skupić się na wyzwaniach w Azji Wschodniej (offshore balancing strategy).
- Po trzecie stwierdził, że masowa imigracja jest jednym z najbardziej palących zagrożeń dla Europy i wezwał europejskich przywódców do podjęcia stanowczych działań w celu jej powstrzymania.
- Po czwarte bronił nowej polityki taryfowej, która ma równoważyć globalny system handlowy, w którym USA nie mogą być traktowane jako rynek zbytu dla nadwyżek eksportowych innych krajów, podczas gdy ich własna produkcja przemysłowa słabnie.

Jego stanowisko odzwierciedla szerszą zmianę w polityce zagranicznej USA w ramach administracji Prezydenta Donalda Trumpa, dążącą do większego skupienia na interesach wewnętrznych Ameryki i naciskającą na sojuszników, by ci ponosili większe koszty globalnego bezpieczeństwa.

UE musi zatem udowodnić sobie samej, że ma wolę i zdolności do obrony własnego bezpieczeństwa, a dopiero w drugiej kolejności pokazać amerykańskiemu podatnikowi, że warto za nią ginąć. Musi mieć odpowiedź na pytanie JD Vance’a, w imię jakich wartości, Amerykanie mają bronić Europy. Jeśli ta diagnoza jest prawdziwa, nie widać tu miejsca dla Europy pomiędzy mocarstwami. Europa z wciąż bardzo dużym choć malejącym potencjałem gospodarczym, jest tylko tyle warta dla USA, o ile podziela ich stosunek do wyzwań

w Azji Wschodniej oraz potrafi pełnić funkcję przeciwwagi dla geopolitycznych pomyłek Ameryki. Europa powinna być sojusznikiem, a nie klientem USA.

Opublikowana została nowa strategia bezpieczeństwa USA i o niej wyżej pisałem. Nie ma jeszcze oficjalnej strategii obronnej Stanów Zjednoczonych pod nową administracją, w tym potwierdzenia skali i zaangażowania Amerykanów w Europie. Wydaje się jednak, że tylko kraje leżące na „zewnątrznej”, czyli zamorskiej granicy USA, Kanady i Grenlandii (tj. Norwegia, Wielka Brytania, Francja, Hiszpania) lub zlokalizowane wokół globalnie istotnych, strategicznych zasobów (jak np. Bliski Wschód, Turcja, a szczególnie Izrael, czy flanką wschodnią NATO, czyli Polska), mogą być w bliskim sojuszu z tym mocarstwem.

Tym bardziej jednak taka współpraca będzie możliwa, im mocniejszy wewnętrznie będzie dany kraj. Im silniejsza będzie jego armia i sprawniejsza polityka obrony. Stąd tak istotne w przypadku Polski jest wzmocnienie całego systemu odporności państwa wraz z gruntowną reformą wojska polskiego, jego uzbrojeniem i budową konkurencyjnych w skali światowej, przemysłów obronnych w Polsce.

Ta zamorska granica USA, to współcześnie najczęściej „gospodarcza” granica z Chinami, z którymi USA graniczą również równolegle do północnych terytoriów Rosji od Alaski po Norwegię, a wzdłuż których Państwo Środka chce rozwijać swoje szlaki handlowe do Europy i w rejonie Atlantyku. Terytoria te obfitują również w ogromne i nieudostępnione jeszcze zasoby surowców energetycznych. Obie te przesłanki czynią z Rosji przedmiot „troski” obu największych obecnie supermocarstw, a terytorium Europy Środkowej spychają do roli obszarów peryferyjnych, nie stanowiących priorytetów w zakresie kształtowania polityki gospodarczej czy obronnej Chin, a zwłaszcza USA, nie mających tu prostego dostępu drogami lądowymi.

Aby więc uniknąć orwellowskiej wizji Eurazji i pozostać w zasięgu interesów zwłaszcza militarnych USA, co najmniej kraje flanki wschodniej, w tym Polska, muszą wzmocnić swój własny potencjał obronny, ale również technologiczny, demograficzny i kadrowy. Im mniej Polska będzie potrzebować USA, im będzie silniejsza, tym większe prawdopodobieństwo, że Waszyngton zdecyduje się na swoją obecność na flance wschodniej. To w uproszczeniu najważniejszy aksjomat polityki zachęcania USA do pozostawania w NATO lub do jakiegokolwiek przyszłej interwencji na terytorium wschodnich krajów Europy. Z oczywistych powodów, potencjał Polski wobec militarnych i hybrydowych zagrożeń to znacznie mniej niż potencjał państw Międzymorza czy UE. Wydatki na obronność Polski^[45] to w 2024 roku szacunkowo około 3% nominalnej wartości wydatków USA, 10% wydatków Chin, 20% wydatków Rosji, blisko połowa wydatków Niemiec czy Wielkiej Brytanii i nieco mniej niż Izraela. Cała UE wydaje na obronność trochę więcej niż Chiny, lokując się na drugim miejscu w świecie. Nie znajduje to jednak odzwierciedlenia w sile jej potencjału obronnego, który jest nieskoordynowany, rozproszony i rozdrobniony, co ogranicza jego zdolność do produkcji na dużą skalę, a także cierpi z powodu braku standaryzacji i interoperacyjności sprzętu oraz wewnętrznej konkurencji. Jeszcze większe znaczenie ma brak jednolitego dowodzenia.

Wszystko wskazuje więc na to, że partnerstwo gospodarcze UE-USA musi odzwierciedlać ten sam poziom spójności, jaki ujawniał się w najlepszych latach funkcjonowania NATO. Handel, bezpieczeństwo i odporność powinny uzupełniać się i iść ramię w ramię, co wymagać będzie od państw Unii porzucenia założenia o niezależności wolnego handlu i gospodarki od geopolityki.

Jak wzmocnić Zachód?

Sposobem na uniknięcie śmiertelnej rywalizacji pomiędzy Europą i Stanami Zjednoczonymi, spirali ciągnącej Europę w dół, szczególnie przy wzrastającej potęgze gospodarczej Chin, jest propozycja ucieczki do przodu poprzez utworzenie **Gospodarczego NATO**.

Używam tej nazwy dla postulatu utworzenia Strefy Wolnego Handlu spośród państw należących do NATO. Nie wszystkie państwa UE należą do NATO i dlatego należy rozumieć tę propozycję – **Gospodarczego NATO** – jako propozycję szeroką. Do takiego obszaru dołączyć by mogła nie tylko Kanada, Turcja i Norwegia – państwa NATO – ale w dalszej przyszłości także: Japonia, Korea, Australia i Nowa Zelandia. Nie byłaby to wówczas, rzecz jasna, organizacja gospodarcza „północnego Atlantyku”, ale nazwa jest tu sprawą trzeciorzędną. Strefa Wolnego Handlu to rozwiązanie znane od dziesięcioleci i w literaturze ekonomicznej znakomicie opisane. Umożliwia ona utrzymanie odmiennych zewnętrznych stawek celnych przy jednoczesnej eliminacji wewnętrznych ceł i ograniczeń pozataryfowych. To pewien wzorzec, model, do którego dążyć można w etapach. Etapach akceptowalnych politycznie dla dzisiejszych państw NATO. Ale to jest też odpowiedź na rosnące zagrożenia dla bezpieczeństwa państw członkowskich Paktu Północnoatlantyckiego i to zagrożenia w wielu wymiarach: spójność terytorialna, wojny hybrydowe, interesy ekonomiczne, surowce i wiele innych. O ile, sojusz obronny NATO, miał w przeszłości bronić Europę i USA przed potencjalnym atakiem Rosji, to we współczesnym wielobiegunowym świecie, źródłem konfliktu lub dominacji, mogą stać się przede wszystkim Chiny. I koncepcja **Gospodarczego NATO** miałaby stanowić skuteczną przeciwwagę dla rosnącej potęgi Chin.

Utworzenie strefy wolnego handlu na takim obszarze pozwoliłoby uniknąć spraw spornych, zwiększyło komplementarność i pozwoliło na poszukiwanie nowych wspólnych mianowników w dziedzinie handlu, technologii, zastosowań ‘dual-use’ czy bezpieczeństwa. Na etapie tworzenia strefy wolnego handlu, oba obszary gospodarcze mogłyby wykreować wspólne normy i standardy w szeregu dziedzinach, co samo w sobie dawałoby przewagę konkurencyjną państwom „Economic NATO” wobec Chin, Indii i innych regionów. Docelowo UE, USA, a być może inne kraje sojuszu NATO, mogłyby pracować nad regułami o charakterze unii celnej – choć jest to, jak wiadomo, znacznie dalej idący mechanizm integracji handlowej i gospodarczej.

Sens gospodarczy takiego „sojuszu” to nie tylko rekonstrukcja zjednoczonej strefy transatlantyckiej dzielącej wartości wolnego świata, ale przede wszystkim utworzenie silnego

bloku gospodarczego o łącznym PKB sięgającym od 45 do ponad 50 procent światowego PKB (w zależności od liczby krajów, które w takim sojuszu by się docelowo znalazły). Ten potencjał znacząco przewyższałby siłę przeciwników. To zaś z kolei wzmacniałoby bezpieczeństwo gospodarcze, handlowe i militarne oraz umożliwiało wspólne rozwiązywanie problemów i budowanie zaufania. Gospodarcza siła takiego sojuszu byłaby podstawą jego militarnej potęgi, odstraszania i stabilności.

Pozytywne efekty gospodarcze i obronne

Potencjalne efekty **Gospodarczego NATO** po stronie ekonomicznej, to m.in.:

- wyeliminowanie barier w handlu i utworzenie największego na świecie względnie wspólnego rynku, co przyczyniłoby się do wzrostu dobrobytu gospodarczego państw sojusznicznych i wzrostu ich konkurencyjności względem Chin i innych regionów
- łączny potencjał ekonomiczny krajów **Gospodarczego NATO** to około połowa światowego PKB^[46]
- usunięcie sporów handlowych wywołanych wcześniejszymi dysparytetami w handlu i obecną polityką celną USA
- stworzenie uczciwych warunków opodatkowania big-tech'ów i zachęcenie ich do inwestycji i rozwoju w Europie
- o jednego konkurenta mniej dla UE w konkurencji globalnej
- o jednego sojusznika więcej dla USA w przypadku konfliktu z Chinami
- uzgodnienie oceny kto jest wrogiem, a kto przyjacielem przy zachowaniu asertywnej krytyki przysługującej pełnoprawnemu sojusznikowi. De facto oznaczać to może odrzucenie i ograniczenie ekspansji Chin na terenie Europy, ograniczenie transferu technologii do Chin, ograniczenie swobód handlowych z Chinami, gotowość do wojny w obronie własnych terytoriów

Potencjalne efekty **Gospodarczego NATO** po stronie obronnej, to m.in.:

- uznanie NATO jako głównego gwaranta europejskiego bezpieczeństwa
- pozostanie USA w strukturach NATO
- skoordynowane działania w zakresie obronności, w tym odstraszania nuklearnego, którego znaczenie i postrzeganie przez społeczeństwa może wkrótce osiągnąć historyczny poziom z początków „zimnej wojny”
- skoordynowany podmiotowo i przedmiotowo oraz zsynchronizowany z celami USA i UE, poziom finansowania obronności
- skoordynowana produkcja zbrojeniowa i jej rezerwowy potencjał w postaci zdolności produkcyjnych jednostek o podwójnym znaczeniu (cywilnym i wojskowym)
- redukcja konkurencji „wewnętrznej” w strukturach NATO w zakresie rodzajów uzbrojenia (przykład: USA – jeden czołg na wszystkie globalne teatry działań, UE – kilka modeli czołgów praktycznie w każdym kraju bez uczestnictwa w konfliktach zbrojnych)

- przyjęcie jednej, transatlantyckiej strategii wobec wojny Rosja-Ukraina, której celem będzie zawarcie pokoju, a następstwem utrzymywanie jednolitego stanowiska wobec, być może odmiennych – ujemnie skorelowanych – relacji z Rosją oraz Chinami. Powszechnie bowiem dopuszczana jest myśl, że naruszenie granic i zajęcie terytorium Ukrainy jest dla Państwa Środka dobrym „wy tłumaczeniem” potencjalnej aneksji Tajwanu lub każdego terytorium dalekowschodniego, który znajdzie się w zasięgu jego interesów geostrategicznych, podczas gdy USA być może chciałyby mieć wtedy Rosję – europejskie i dalekowschodnie państwo – „po swojej stronie”

Gospodarcze NATO powinno wnieść do systemu europejskiego i transatlantyckiego krótsze i skuteczniejsze procesy decyzyjne w zakresie obrony, które zależą od autonomii, zakresu i stopnia swobody takiej struktury. Dotychczasowa odpowiedzialność NATO mogłaby być rozszerzona o koordynację i kodyfikację listy dostawców uzbrojenia, jej spójność, koordynację i wyznaczanie priorytetów stosownie do aktualnych taktycznych i strategicznych zagrożeń bezpieczeństwa nie tylko militarnego, ale również gospodarczego, technologicznego, energetycznego, cyfrowego, etc. Państwa członkowskie, a praktycznie firmy, mogłyby rozwijać na większą, bardziej ekonomiczną skalę, swoje własne systemy w zgodności ze standardem NATO, unikając jednocześnie nieuzasadnionej konkurencji o zasoby finansowe, zbyt drobnych i rozproszonych dostawców. NATO mogłoby również planować i rekomendować odpowiednią lokalizację zakładów wytwórczych, ich dywersyfikację, ochronę, logistykę, itd.

Takie **Gospodarcze NATO** miałyby za sobą ponad dwa razy większy potencjał gospodarczy niż Chiny, i potencjalnie sprawniejsze procesy decyzyjne, niż konieczność uzgadniania polityki i taktyki obronnej w ramach kilkudziesięciu państw konkurujących między sobą także na polu handlowym, jak ma to miejsce dzisiaj.

Gospodarcze NATO mogłoby również koordynować polityki lokowania funduszy w zakłady zdolne do utrzymania produkcji podwójnego zastosowania w czasie pokoju i uruchamiania ich zdolności w odpowiednim miejscu i stanie zagrożenia. Nowy, poszerzony o funkcje gospodarcze i handlowe sojusz, powinien mieć umiejętność i zdolność oceny stopnia uzależnienia od surowców i innych zasobów pochodzących z państw niezrzeszonych i stworzyć mapę ryzyk, które mogą mieć wpływ na rozwój państw członkowskich. Jednocześnie też reagować, dbając o tzw. nearshoring, friendshoring i lokalizację kluczowych przemysłów oraz zdolności wytwórcze w krajach członkowskich, co stałoby się podstawą do reindustrializacji Europy, bez ryzyka jej uzależnienia od Chin czy innych krajów azjatyckich. Razem z USA dominującym w kosmosie, powietrzu, na wodzie, Europa mogłaby wreszcie wrócić do innowacji, z których wiele, jeśli nie większość, „napędzanych” jest współcześnie przez zmieniające się techniki i technologie zbrojeniowe.

Propozycja gospodarczego sojuszu, podobnego do struktur bezpieczeństwa i nazwanego **Gospodarczym NATO**, może rozwinąć zupełnie nowe perspektywy. I to zarówno przed

Europą jak i przed Stanami Zjednoczonymi. Zamiast prowadzić coraz bardziej samobójcze spory handlowe, proponuję „ucieczkę do przodu”. Dla złagodzenia skutków społecznych **Gospodarczego NATO**, należałoby oczywiście uwzględnić wyjątki i derogacje (np. polskie i europejskie rolnictwo), ale kierunek wzajemnego otwarcia gospodarczego i budowa wielkiego bloku transatlantyckiego, mógłby stanowić realną przeciwwagę dla rosnącej potęgi Chin, czy szerzej państw BRICS i Globalnego Południa. Wspólna siła gospodarcza i regulacyjna USA i Europy, pozwoliłaby skutecznie narzucać normy, standardy i nowe reguły gry. Siła ekonomiczna takiego obszaru wolnego handlu, miałaby też ogromne znaczenie dla umocnienia pokoju na świecie. **Gospodarcze NATO** mogłoby także kierować strumieniem kapitałowe tam, gdzie nie tylko stopa zwrotu byłaby najwyższa (historyczny błąd ‘outsourcingu’ wielu funkcji korporacyjnych), ale także tam, gdzie alokacja kapitału wpływałaby na podniesienie bezpieczeństwa państw sojuszu.

Gospodarcze NATO pomogłoby łagodzić spory o opodatkowanie wielkich firm technologicznych i z biegiem czasu, wyeliminowałoby taryfy celne, tworząc coraz bardziej kompletną i stabilną strefę wolnego handlu, która zwiększa komplementarność i wzajemne uzupełnianie się gospodarek i tym samym może zdynamizować wzrost gospodarczy po obu stronach Atlantyku. Polska, w ramach takiego **Gospodarczego NATO**, ma szansę stać się hubem dla amerykańskich inwestycji w najnowsze technologie, z wielomiliardowymi nakładami w sektory, takie jak półprzewodniki i AI oraz partnerskim zaangażowaniem w nowe projekty wojskowe czy energetyczne, w tym jądrowe.

Taki transatlantycki format byłby w stanie skutecznie odwrócić aktualne tendencje w globalnym układzie sił gospodarczych, z coraz bardziej dominującą pozycją Chin oraz przesuwaniem się głównego centrum finansowo-gospodarczego świata do Azji – z rosnącą pozycją nie tylko Państwa Środka ale również Indii, Indonezji i innych azjatyckich graczy.

Powyższe rozważania dotyczące koncepcji **Gospodarczego NATO** należy traktować jako wstępny postulat polityczny, handlowy i ekonomiczny, mający na celu podkreślenie znaczenia i sensu trwania sojuszu UE i USA, nawet pomimo istotnych różnic w sferze poglądów i wartości, co ma solidne i racjonalne podstawy merytoryczne, wynikające z gospodarczych i militarnych przesłanek obecnego, wielobiegunowego systemu geopolitycznego.

Jest to też postulat, który wychodzi z polskiego pragnienia utrzymania swojej suwerenności w ramach UE, ale z zachowaniem solidarności ze Stanami Zjednoczonymi.

Zakończenie

Europa stoi u progu epokowej zmiany, a wybory, których dokonamy w najbliższych latach, zadecydują o przyszłej pozycji naszego kontynentu w globalnej rywalizacji. Dotychczasowy model, oparty na iluzji nieograniczonego dobrobytu, bezwarunkowej integracji i dogmatycznej polityce klimatycznej, doprowadził Unię do stagnacji, utraty konkurencyjności i rosnącej zależności od zewnętrznych graczy.

Nadszedł czas, by porzucić iluzje i zmierzyć się z rzeczywistością. Chiny, Rosja i Stany Zjednoczone realizują własne strategie, często sprzeczne z interesami Europy. Musimy umieć odnaleźć się w nowej rzeczywistości, broniąc naszych interesów i budując sojusze oparte na wzajemnych korzyściach. Model centralizacji i uniformizacji zawiódł. Musimy zbudować Europę wielu dróg, **Europę Strategicznych Partnerstw**, w której każde państwo członkowskie ma prawo do wyboru własnej ścieżki rozwoju, a integracja opiera się na dobrowolności i wzajemnych korzyściach. Kiedy kilka krajów chce brnąć w jakiś zaułek, bo tam widzi swój interes, to niech swoją politykę realizują. Ale pozostałe państwa niech nie będą zmuszane do podobnych działań.

Koncepcja **Europy Strategicznych Partnerstw** to nie tylko postulat elastyczności i różnorodności, ale przede wszystkim pragmatyzmu i odpowiedzialności. Oznacza to:

1. Odrzucenie ideologicznych dogmatów: polityka klimatyczna musi być dostosowana do realiów gospodarczych i społecznych, a nie odwrotnie. Potrzebujemy racjonalnej transformacji energetycznej, uwzględniającej specyfikę każdego państwa członkowskiego i opartej na innowacyjnych technologiach, a nie na ideologicznych nakazach.

2. Ochronę suwerenności: państwa członkowskie muszą mieć prawo do podejmowania suwerennych decyzji w kwestiach migracji, kultury i wartości. Unia Europejska nie może narzucać im nieakceptowalnych przez państwa narodowe wzorców i ideologii, lecz powinna szanować ich tożsamość i tradycje.

3. Wzmocnienie konkurencyjności: Europa musi odzyskać swoją pozycję lidera w dziedzinie innowacji, technologii i przemysłu. Potrzebujemy deregulacji, inwestycji w badania i rozwój, oraz wsparcia dla przedsiębiorczości, aby europejskie firmy mogły konkurować z sukcesem na globalnym rynku.

4. Partnerstwo ponad centralizacją: Europa musi porzucić ideę ever closer union – coraz ściślejszej Unii w rozumieniu centralistycznym. Zamiast tego powinna skupić się na budowaniu trwałych partnerstw strategicznych między państwami członkowskimi oraz USA, opartych na wzajemnych korzyściach i wspólnym interesie.

W obliczu rosnącej potęgi Chin i globalnej niepewności, konieczne jest wzmocnienie relacji transatlantycznych i stworzenie silnego bloku gospodarczego, opartego na wspólnych

wartościach i interesach. **Gospodarcze NATO** to koncepcja, która może odmienić krajobraz gospodarczy i geopolityczny Europy.

Raz jeszcze podsumowując korzyści z takiej inicjatywy, może ona pozwolić na:

- eliminację barier handlowych. Utworzenie strefy wolnego handlu między UE a USA, która stworzy największy na świecie rynek wewnętrzny i pobudzi wzrost gospodarczy po obu stronach Atlantyku
- koordynację polityki gospodarczej. Uzgodnienie wspólnych stanowisk w kwestiach handlu, inwestycji, regulacji i konkurencji, aby skutecznie bronić naszych interesów na arenie międzynarodowej
- wsparcie innowacji i technologii. Inwestycje w badania i rozwój, rozwój wspólnych standardów technologicznych i tworzenie sprzyjających warunków dla innowacyjnych firm, aby Europa i USA mogły utrzymywać przewagę w dziedzinie technologii
- wzmocnienie bezpieczeństwa gospodarczego. Dywersyfikację źródeł energii i surowców, tworzenie strategicznych rezerw i ochronę kluczowych sektorów gospodarki przed zewnętrznymi zagrożeniami
- odwrócenie szkodliwych tendencji w handlu i przemyśle. Reindustrializacja państw członkowskich i ograniczenie ekspansji chińskiej na europejskich rynkach pozwoli na wzmocnienie gospodarki UE.

Dodatkowym, kluczowym elementem takiego sojuszniczego bloku wydaje się wznowienie formatu wzorowanego na COCOM (Coordinating Committee for Multilateral Export Controls). Ten nieformalny mechanizm od 1949 roku, przez cały okres Zimnej Wojny, wspierał koordynację eksportu technologii strategicznych i towarów dual-use z krajów zachodnich do bloku sowieckiego, zapobiegając tym samym wzmocnieniu jego potencjału militarnego i gospodarczego. Wznowienie takiego porozumienia w ramach COCOM 2.0, w transatlantyckim formacie **Gospodarczego NATO**, jest oczywistym wyborem wobec rosnącej dominacji Chin. Tylko zintegrowana i skoordynowana transatlantycka odpowiedź gospodarcza i technologiczna, będzie w stanie skutecznie przeciwdziałać ich ekspansji. Oparte na dogmacie globalnego rynku i krótkotrwałych korzyści ekonomicznych, udostępnianie Chinom zachodnich technologii, pogłębianie zależności w łańcuchach dostaw, otwieranie rynków czy wręcz subsydiowanie chińskich produktów, może być w obecnej sytuacji geopolitycznej porównywalne do analogicznych potencjalnych transferów do ZSRR i państw satelickich w okresie Zimnej Wojny. Bez COCOM 2.0, Europa ryzykuje ostateczną przemością, technologiczną i gospodarczą zapaść, jeszcze głębsze uzależnienie od Chin, a nawet – w końcowym efekcie – zagrożenie militarne. Postuluję zatem zawarcie nowego układu COCOM 2.0, który miałby na celu kontrolę proliferacji kluczowych technologii i utrzymanie siły gospodarczej wolnego i demokratycznego świata.

Polska, jako państwo frontowe i ważny gracz w regionie, ma do odegrania kluczową rolę w budowaniu nowej Europy. Musimy wzmocnić swoją gospodarkę poprzez inwestycje

w innowacyjne branże, technologię dual-use, infrastrukturę i sektor energetyczny. Musimy kontynuować rozwój naszych zdolności obronnych poprzez modernizację sił zbrojnych i rozwijanie własnego przemysłu obronnego. Istotna jest współpraca z partnerami w regionie i na świecie, którzy dzielą nasze wartości i interesy.

Przyszłość Europy zależy od dojrzałości elit politycznych i liderów państw, którzy ponoszą odpowiedzialność za kluczowe decyzje. Zależy od nowej generacji liderów, którzy będą w stanie wytyczać nowe szlaki i wpływać na kształtowanie opinii publicznej, a nie tylko za nią podążać. Czy wybieramy drogę stagnacji i zależności, która w konsekwencji prowadzi do utraty suwerenności, czy drogę rozwoju, konkurencyjności i zbudowania siły adekwatnej do naszego potencjału? Te pytania musimy zadawać rządzącym, rozliczając ich z podejmowanych decyzji. Musimy odrzucić iluzje, zmierzyć się z rzeczywistością i zbudować nową wizję Europy, odpowiadającą na wyzwania XXI wieku. **Europa Strategicznych Partnerstw, Gospodarcze NATO** i silna Polska to klucz do naszej przyszłości. Czas na działanie, czas na zmiany!

Przypisy

- [1] <https://geekway.substack.com/p/a-visualization-of-europes-non-bubbly>
- [2] Raport MFW „Goeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism” (2023/2024), <https://www.imf.org/en/publications/staff-discussion-notes/issues/2023/01/11/geo-economic-fragmentation-and-the-future-of-multilateralism-527266>
- [3] https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=USA-EU_-_international_trade_in_goods_statistics
- [4] imf.org Statewatch | EU states demand more migration control cash in next long-term budget, Navigating Global Ambitions: The EU’s Development in the Next MFF 2028-2034 - newettg)
- [5] <https://www.csis.org/analysis/chinas-new-rare-earth-and-magnet-restrictions-threaten-us-defense-supply-chains>,
- [6] <https://tradingeconomics.com/commodity/lithium>
- [7] <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2025/trends-in-the-electric-car-industry-3>
- [8] <https://www.bruegel.org/policy-brief/smart-european-strategy-electric-vehicle-investment-china>
- [9] <https://itif.org/publications/2024/07/29/how-innovative-is-china-in-the-electric-vehicle-and-battery-industries/>
- [10] <https://cleantechnica.com/2025/08/22/global-ev-patent-counts-are-growing-with-byd-in-the-lead/>
- [11] <https://www.iea.org/data-and-statistics/charts/china-s-share-in-global-pv-manufacturing-capacity-2024-and-2030>
- [12] <https://about.bnef.com/insights/clean-energy/chinese-manufacturers-lead-global-wind-turbine-installations-bloombergnef-report-shows/>
- [13] <https://www.businesseurope.eu/media-room/data-hub/high-cost-of-energy/>.
- [14] <https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2025/10/14/world-economic-outlook-october-2025>
- [15] <https://www.santander.com/en/press-room/insights/eu-cannot-keep-pace-with-us-and-china-in-economic-growth>
- [16] https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=China-EU_-_international_trade_in_goods_statistics
- [17] <https://www.ft.com/content/53295276-ba8d-4ec2-b0de-081e73b3ba43>.
- [18] https://www.bain.com/globalassets/noindex/2025/bain_report_technology_report_2025.pdf , s.12
- [19] W odpowiedzi na pytanie o politykę Indii wobec Ukrainy na forum Globsec na Słowacji w czerwcu 2022 r. Jaishankar powiedział: „Europa musi wyrosnąć z myślenia, że problemy Europy są problemami świata, ale problemy świata nie są problemami Europy”.

- [20] https://www.businesseurope.eu/wp-content/uploads/2025/02/2025-01-22_businesseurope_mapping_of_regulatory_burden-d55-1.pdf
- [21] https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/07/oecd-economic-surveys-european-union-and-euro-area-2025_af6b738a/5ec8dcc2-en.pdf
- [22] https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Industrial_production_statistics
- [23] <https://www.cedefop.europa.eu/en/data-insights/other-manufacturing-workers-skills-opportunities-and-challenges-2023-update>
- [24] <https://cefic.org/app/uploads/2025/05/Cefic-Advancy-study-The-Competitiveness-of-the-European-Chemical-Industry.pdf>
- [25] <https://www.pekao.com.pl/analizy-makroekonomiczne/publikacja.html?id=75ee9c-49-c1f6-4f64-bd19-b7d7276d3fa1>
- [26] <https://orka.sejm.gov.pl/Druki10ka.nsf/0/E8A3BDA9734026BCC1258D15002EC08B/%2524File/1749-strategia%2520zarzadzania%2520długiem.pdf>
- [27] <https://www.imf.org/en/publications/fandd/issues/2025/06/europes-integration-imperative-alfred-kammer>
- [28] <https://www.imf.org/en/publications/fandd/issues/2025/06/europes-integration-imperative-alfred-kammer>
- [29] <https://nbp.pl/statystyka-i-sprawozdawczosc/statystyka-bilansu-platniczego/bilans-platniczy/>
- [30] <https://www.consilium.europa.eu/pl/infographics/eu-us-trade/>
- [31] <https://www.consilium.europa.eu/pl/infographics/eu-china-trade/>
- [32] <https://data.worldbank.org/?locations=US-EU-CN>
- [33] https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=R%26D_expenditure
- [34] <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/defence-numbers/>
- [35] <https://digital-strategy.ec.europa.eu/pl/policies/european-chips-act>
- [36] https://merics.org/sites/default/files/2025-05/MERICS-Rhodium-Group-COFDI-Update-2025_FINAL_0.pdf
- [37] <https://www.osw.waw.pl/sites/default/files/Komentarze%20OSW%20651.pdf>
- [38] <https://euobserver.com/eu-and-the-world/arb469954a>
- [39] <https://www.consilium.europa.eu/pl/meetings/international-summit/2025/07/24/>
- [40] <https://www.consilium.europa.eu/pl/meetings/international-summit/2025/07/24/>
- [41] https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_25_1930
- [42] https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/draghi-report_en
- [43] <https://www.politico.eu/article/europe-future-decision-makers-politics-military-spending-green-deal-climate-neutral-economy-policy/>
- [44] <https://wszystkoconajwazniejsze.pl/bez-poprawek-tekst-europa-musi-odegrac-wieksza-role-w-ksztaltowaniu-swojej-wlasnej-przyszlosci/>

[45] <https://www.sipri.org/research/armament-and-disarmament/arms-and-military-expenditure/military-expenditure>

[46] https://www.theglobaleconomy.com/rankings/GDP_current_USD/



Opracowanie: Zespół Pracy dla Polski