

# Zwrot Europy ku konkurencyjności – tylko słowa czy też czyny?



**JAN MARIA SZOMBURG**

Prezes Zarządu Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową

**Przez znaczną część ostatniej dekady europejska polityka gospodarcza oscylowała wokół transformacji klimatycznej, regulacji jednolitego rynku oraz ochrony określonych standardów społecznych i środowiskowych. Przy projektowaniu nowych regulacji konkurencyjność pozostawała ważnym celem, ale niekoniecznie nadrzędnym kryterium. Przez ostatnie dwa lata dokonała się pod tym względem wyraźna zmiana. Rosnąca luka produktywności wobec globalnych liderów, wysokie ceny energii, coraz silniejsza konkurencja chińskiego przemysłu, a także zmiana polityki handlowej Stanów Zjednoczonych sprawiły, że konkurencyjność zaczęła być postrzegana nie tylko jako problem gospodarczy, lecz również jako warunek utrzymania politycznej podmiotowości Europy. Pozostaje jednak pytanie, czy państwa członkowskie będą gotowe ponieść polityczne koszty pogłębienia wspólnego rynku, które są konieczne dla rzeczywistych zmian.**

*Niniejszy artykuł ukazał się 17 września 2026 r. na portalu dziennika „Rzeczpospolita”.*

## **Od raportu Dragiego do nowej logiki polityki gospodarczej**

Punktem odniesienia dla obecnej polityki Komisji Europejskiej stał się raport Mario Dragiego o przyszłości europejskiej konkurencyjności. Jego najważniejsza diagnoza wykraczała poza proste stwierdzenia, że Europa za mało inwestuje. Problem jest głębszy – Unia dysponuje ogromnym rynkiem, wysokimi oszczędnościami gospodarstw domowych, dobrym kapitałem ludzkim i rozwiniętą bazą przemysłową, ale nie potrafi efektywnie łączyć tych zasobów.

Odpowiedzią Komisji stał się przedstawiony w styczniu 2025 r. Kompas konkurencyjności, który ma wyznaczać kierunek polityki gospodarczej UE przez całą kadencję do 2029 r. Znalazły się w nim trzy zasadnicze cele – zmniejszenie luki innowacyjnej, połączenie dekarbonizacji z konkurencyjnością oraz zwiększenie bezpieczeństwa gospodarczego i odporności Europy. Towarzyszą im działania dotyczące ograniczenia biurokracji, pogłębienia jednolitego rynku, integracji rynków kapitałowych i lepszej koordynacji polityk narodowych.

Lista priorytetów nie jest sama w sobie szczególnie przełomowa. Istotniejsze, że wraz z nią nastąpiła zmiana sposobu myślenia. Coraz częściej Komisja przyjmuje, że regulacja jest nie tylko instrumentem realizowania europejskich celów, lecz wiąże się także z kosztami konkurencyjności, które trzeba brać pod uwagę. Stąd pakiety Omnibus ograniczające część obowiązków sprawozdawczych, przeglądy regulacji, działania na rzecz szybszych pozwoleń czy koncepcja „28. reżimu” prawa spółek. Istotna część zmian dotyczących CSRD i CSDDD została przyjęta w lutym 2026 r., podczas gdy kolejne pakiety znajdują się na różnych etapach procesu legislacyjnego.

***Problemem Europy jest nie tyle brak zasobów, co niezdolność do ich skutecznego łączenia i wykorzystywania do skalowania działań. UE zaczyna dostrzegać, że zwrot ku konkurencyjności będzie musiał oznaczać nie tylko nowe programy wsparcia, ale także uznanie, że przy tworzeniu nowych regulacji należy brać pod uwagę koszty, jakie nakładają one na europejskie firmy.***

Wygląda na to, że nie jest już to wyłącznie zmiana retoryczna, ale faktyczna chęć zmiany zasad konkurowania. Należy jednak brać pod uwagę, że duża część reform nadal pozostaje przed nami.

### **Rynek rzeczywiście wspólny – potencjalnie największa reforma**

Paradoks europejskiej gospodarki polega na tym, że UE posiada rynek około 450 mln konsumentów, ale przedsiębiorstwo chcące działać w całej Unii nadal styka się z szeregiem

różnych systemów prawnych, podatkowych, administracyjnych i regulacyjnych.

W lutym 2026 r. przywódcy UE zgodzili się, że pogłębienie jednolitego rynku powinno stać się jednym z najważniejszych narzędzi zwiększania konkurencyjności. W czasie nieformalnego szczytu w Alden Biesen pojawiła się polityczna zgoda m.in. na przyspieszenie prac nad „28. reżimem”, ograniczenie barier regulacyjnych i zwiększenie możliwości konsolidacji przedsiębiorstw w niektórych sektorach strategicznych. Co istotne, przywódcy zgodzili się również jednomyślnie na dalsze upraszczanie unijnych regulacji.

Najbardziej widocznym przykładem tej zmiany jest przedstawiony w marcu 2026 r. projekt EU Inc. Zakłada on stworzenie dobrowolnej, jednolitej formy spółki funkcjonującej według tych samych zasad w całej Unii. Zamiast dostosowywać strukturę przedsiębiorstwa do 27 systemów krajowych, firma mogłaby rozwijać działalność ponad granicami w ramach jednego zestawu reguł.

Znaczenie tej reformy może być większe, niż sugeruje techniczny charakter prawa spółek. Jedną ze słabości Europy pozostaje bowiem trudność skalowania przedsiębiorstw. USA dysponują znacznie bardziej zintegrowanym rynkiem kapitałowym i wewnętrznym. Firma europejska, w momencie podjęcia decyzji o ekspansji transgranicznej, nadal znacznie wcześniej musi mierzyć się z dodatkowymi kosztami, które się z tym wiążą.

Podobną logikę wyraża Unia Oszczędności i Inwestycji. Około 10 bln euro oszczędności europejskich gospodarstw domowych

pozostaje na depozytach bankowych. UE nie cierpi na brak kapitału. Problem polega na tym, że znaczna część tych środków nie trafia na europejskie rynki kapitałowe i nie finansuje rozwoju firm. Pogłębienie rynku kapitałowego ma umożliwić finansowanie europejskich przedsiębiorstw na kolejnych etapach rozwoju – od *venture capital* do giełdy. Rada Europejska już w 2025 r. uznała budowę głębszego rynku kapitałowego za sprawę pilną.

***Największy niewykorzystany potencjał Europy tkwi we wciąż niedokończonym jednolitym rynku. Unia dysponuje ogromną bazą konsumentów i oszczędności, ale przedsiębiorstwa nadal napotykają bariery prawne, podatkowe i regulacyjne, które utrudniają ekspansję i skalowanie. Prawdziwe pogłębienie rynku oznacza jednak wejście w obszary, w których państwa członkowskie musiałyby zaakceptować znacznie większą harmonizację.***

To właśnie tutaj będzie jednak przebiegała jedna z najtrudniejszych linii politycznego konfliktu. Łatwo uzgodnić, że Europa potrzebuje większego rynku kapitałowego. Znacznie trudniej zaakceptować konsekwencje – większą harmonizację prawa upadłościowego, systemów nadzoru, podatków czy funkcjonowania krajowych instytucji finansowych.

### **Zgoda co do diagnozy, wyzwanie sprzecznych interesów**

Na poziomie ogólnym zakres europejskiego konsensusu jest dziś zaskakująco szeroki. Podczas posiedzenia Rady ds. Konkurencyjności

w lutym 2026 r. ministrowie wskazywali niemal te same problemy – nadmierne obciążenia administracyjne, wysokie ceny energii, koszty ETS, uzależnienie od krytycznych surowców oraz bariery wewnątrz jednolitego rynku. Wielu domagało się szybkiego przejścia od strategii do działania.

Jednocześnie konsensus zaczyna słabnąć, gdy przechodzi się od diagnozy do konkretnych instrumentów.

Francja tradycyjnie jest bardziej skłonna do aktywnej polityki przemysłowej, europejskich preferencji w zamówieniach publicznych i ochrony strategicznych sektorów. Emmanuel Macron mówi już otwarcie, że dotychczasowy model gospodarczy Europy uległ wyczerpaniu – Rosja przestała być źródłem taniej energii, Chiny z rynku eksportowego stały się głównym konkurentem europejskiego przemysłu, a Stany Zjednoczone zaczęły używać ceł oraz agresywnej polityki przemysłowej również wobec sojuszników.

Polska także przesuwą się w stronę aktywniejszej polityki przemysłowej, choć jednocześnie zwraca uwagę na to, aby mechanizmy „europejskiej preferencji” nie prowadziły do koncentracji korzyści w największych gospodarkach zachodnich. Warszawa popiera m.in. przyspieszenie inwestycji przemysłowych i ideę „EU Inc.”, ale w pracach nad Industrial Accelerator Act podkreśla potrzebę zachowania równych warunków dla poszczególnych państw członkowskich.

Ten kierunek nabrał jeszcze bardziej konkretnego wymiaru 9 września 2026 r.,

gdy Komisja przedstawiła projekt nowego Public Procurement Act. Ma on uprościć unijne reguły zamówień publicznych i wprowadzić kryteria europejskiej preferencji, wzmacniając jednocześnie znaczenie bezpieczeństwa, odporności i innowacyjności. „Europejska preferencja” zaczyna więc przechodzić z poziomu politycznego postulatu do konkretnych propozycji legislacyjnych.

Kraje północne i część mniejszych gospodarek pozostają natomiast bardziej przywiązane do tradycyjnego modelu otwartego rynku i konkurencji. Ich obawa jest zrozumiała: „europejska autonomia” może stać się eufemizmem dla subsydiowania dużych koncernów przez państwa posiadające największą przestrzeń fiskalną.

Europejski kompromis będzie zatem prawdopodobnie łączył dwa pozornie sprzeczne podejścia: większą ochronę strategicznych sektorów przed nieuczciwą konkurencją zewnętrzną oraz jednocześnie zwiększanie konkurencji wewnątrz samego rynku europejskiego.

### **Niemcy zmieniają swoją kalkulację**

Najważniejszą zmianą polityczną może być jednak ewolucja stanowiska Niemiec.

Przez dwie dekady niemiecki model gospodarczy opierał się w istotnej mierze na szczególnej konfiguracji: relatywnie taniej energii, silnej bazie przemysłowej i rosnącym eksporcie dóbr inwestycyjnych oraz samochodów do Chin. Dlatego Berlin należał do stolic najbardziej ostrożnych wobec polityki, która mogłaby doprowadzić

do poważniejszego konfliktu gospodarczego z Pekinem.

***Państwa UE coraz szerzej zgadzają się co do tego, co osłabia europejską konkurencyjność, lecz znacznie trudniej uzgodnić środki zaradcze. Spór zaczyna się tam, gdzie pojawiają się pytania kto ma być chroniony, kto najwięcej zyska a kto poniesie największe koszty zmian. Wspólny cel nie usuwa więc różnic interesów, lecz przenosi je na poziom konkretnych instrumentów polityki gospodarczej.***

Ta kalkulacja zaczyna się zmieniać, ponieważ zmienia się sama struktura niemiecko-chińskich relacji gospodarczych.

W 2025 r. niemiecki eksport do Chin zmniejszył się o 9,7%, do 81,3 mld euro, podczas gdy import z Chin wzrósł o 8,8%, do 170,6 mld euro. Niemiecki deficyt w handlu z Chinami zwiększył się do 89,3 mld euro.

Jeszcze bardziej wymowny jest 2026 r. W pierwszych siedmiu miesiącach niemiecki eksport do Chin spadł o 12,7% r/r, do 42,1 mld euro, podczas gdy import wzrósł o 8,8%, do 107,3 mld euro. W samym lipcu eksport do Chin zmniejszył się dodatkowo o 9,5% wobec czerwca.

Problem Niemiec zmienia więc charakter. Dawniej podstawowym pytaniem było – jak nie dopuścić, aby napięcia polityczne ograniczyły dostęp niemieckiego przemysłu do wielkiego chińskiego rynku? Teraz, coraz częściej pytanie brzmi – jak nie dopuścić, aby chiński przemysł odebrał niemieckim

producentom rynek w Europie i na świecie?  
To fundamentalna zmiana.

***Zmieniająca się relacja Niemiec z Chinami może mieć znaczenie dla całej europejskiej polityki gospodarczej. Pekin pozostaje ważnym partnerem handlowym, ale coraz wyraźniej staje się także konkurentem niemieckiego i europejskiego przemysłu. W efekcie Berlin przesuwa się od pytania, jak chronić dostęp do chińskiego rynku, ku pytaniu, jak bronić europejskiej bazy przemysłowej przed rosnącą przewagą chińskich producentów.***

Chiny nadal pozostają największym partnerem handlowym Niemiec, a ponad 5 tys. niemieckich przedsiębiorstw prowadzi tam działalność. Berlin nie ma więc interesu w gospodarczym odłączeniu się od Pekinu. Friedrich Merz podczas wizyty w Chinach w lutym 2026 r. przyjechał z trzydziestoosobową delegacją biznesową i podkreślał znaczenie dalszego handlu oraz współpracy. Jednocześnie, znacznie mocniej niż wcześniejsi niemieccy kanclerze, mówił o nierównowadze handlowej, subsydiach zakłócających konkurencję, potrzebie większego dostępu europejskich przedsiębiorstw do rynku chińskiego oraz konieczności prowadzenia polityki ograniczania ryzyka.

Tej zmiany nie należy traktować jako zapowiedzi *decouplingu*. Merz podkreśla wręcz, że utożsamianie ograniczania ryzyka z odłączeniem od Chin byłoby błędem. Zmieniła się jednak hierarchia interesów. Silny europejski przemysł i bardziej

konkurencyjna Europa zaczynają być w Berlinie traktowane jako warunek prowadzenia skutecznej polityki wobec Chin, a nie jako cel pozostający w konflikcie z niemieckimi interesami eksportowymi.

### **Zbliżenie Niemiec i Francji, ale różnice pozostają**

Wyraźnie widać to również w stosunkach francusko-niemieckich.

Francja od dawna opowiadała się za europejską polityką przemysłową, strategiczną autonomią i aktywniejszą ochroną wspólnego rynku. Niemcy tradycyjnie większy nacisk kładły na wolny handel, konkurencję i dostęp swoich przedsiębiorstw do rynków zewnętrznych.

Pod rządami Merza stanowiska zaczęły się zbliżać.

W lutym 2026 r. kanclerz mówił o konieczności radykalnej redukcji regulacji, pogłębienia jednolitego rynku i odzyskania przez Europę zdolności konkurowania z USA i Chinami. W lipcu Berlin i Paryż wspólnie zadeklarowały potrzebę dalszego upraszczania przepisów, przyspieszenia pakietów Omnibus i głębszej reformy europejskiego otoczenia regulacyjnego, a przyjęcie EU Inc. do końca 2026 r. uznały za jeden z kluczowych elementów agendy.

Wyłania się więc nowy kompromis francusko-niemiecki.

Francja przesuwa Europę w stronę polityki przemysłowej i ochrony strategicznych zdolności, Niemcy natomiast coraz silniej domagają się deregulacji, pogłębiania rynku

wewnętrznego, integracji kapitałowej i większej efektywności regulacyjnej.

***Zbliżenie stanowisk Niemiec i Francji otwiera możliwość nowego europejskiego kompromisu gospodarczego. Francuski nacisk na politykę przemysłową i ochronę strategicznych zdolności może zostać połączony z niemieckim postulatem deregulacji, pogłębienia wspólnego rynku i integracji kapitałowej. Taka synteza oznaczałaby mniej barier wewnątrz Unii, ale większą zdolność ochrony europejskiego rynku przed zakłóceniami zewnętrznymi.***

Jeżeli oba podejścia uda się połączyć, mogłaby powstać znacznie bardziej spójna europejska strategia gospodarcza niż dotychczas – mniej regulacji wewnętrznych, ale większa zdolność ochrony rynku przed zewnętrznymi zakłóceniami.

### **Trump i Chiny zmieniły europejską ekonomię polityczną**

Przyspieszenie zmian w UE trudno oddzielić od polityki Stanów Zjednoczonych.

Powrót Donalda Trumpa spowodował, że Europa nie może już zakładać trwałości wcześniejszego modelu transatlantyckiego. USA są jednocześnie sojusznikiem politycznym i konkurentem przemysłowym (państwem gotowym używać cel i narzędzi polityki gospodarczej również wobec dotychczasowych sojuszników).

Umowa handlowa UE–USA z 2025 r. po części ustabilizowała relacje, ale nie oznacza powrotu do wcześniejszego modelu: dla większości

unijnego eksportu do USA obowiązuje obecnie 15-procentowy pułap cel, a w części handlu stalą i aluminium utrzymują się wyższe stawki.

Jeszcze większe znaczenie może mieć jednak transformacja Chin.

Przez wiele lat Europa korzystała na rozwoju chińskiej gospodarki jako dostawca samochodów, maszyn, chemikaliów czy dóbr luksusowych. Dzisiaj Chiny konkurują z Europą w coraz większej liczbie sektorów, a nadwyżki produkcyjne Państwa Środka coraz częściej kierowane są na rynek europejski.

Prowokuje to zmianę stanowiska wielu krajów europejskich, nie tylko wspomnianych już Niemiec. Po prostu po wielu latach rachunek korzyści i kosztów w relacjach handlowych z Chinami zaczął wyglądać inaczej.

***Europejski zwrot ku bardziej aktywnej polityce gospodarczej jest w dużej mierze reakcją na zmianę warunków zewnętrznych. Stany Zjednoczone pozostają sojusznikiem, ale coraz otwarciej wykorzystują cła i politykę przemysłową do ochrony własnych interesów, podczas gdy Chiny z ważnego rynku zbytu stały się dla Europy konkurentem w rosnącej liczbie sektorów. Dotychczasowy model otwartości przestał więc przynosić tak jednoznaczne korzyści jak wcześniej.***

### **Od strategii do działania**

Komisja przyjęła Kompas konkurencyjności, Clean Industrial Deal, strategię jednolitego rynku, program upraszczania regulacji oraz Unię Oszczędności i Inwestycji, a w 2026 r.

przedstawiła m.in. EU Inc., Industrial Accelerator Act, European Innovation Act i nowy Public Procurement Act. Część pakietów deregulacyjnych weszła już w życie – w tym zasadnicze zmiany dotyczące CSRD i CSDDD oraz uproszczenia przepisów dotyczących AI – podczas gdy inne kluczowe reformy nadal znajdują się w procesie legislacyjnym.

Skala dotychczasowych efektów pozostaje jednak ograniczona. W Annual Single Market and Competitiveness Report 2026 Komisja wskazała, że spośród 29 kluczowych wskaźników 6 wyraźnie się poprawiło, 6 pogorszyło a 15 pozostało zasadniczo bez zmian (w przypadku 2 nie było jeszcze porównawczego odczytu). Sama integracja jednolitego rynku osiągnęła przy tym *plateau*. Według niezależnego Draghi Observatory and Implementation Index w lipcu 2026 r. w pełni wdrożonych było tylko 60 z 383 monitorowanych rekomendacji raportu Draghiego (15,7%), a łącznie z częściowo wdrożonymi – 41,3%.

Rada Europejska w czerwcu 2026 r. ponownie wezwała do przyspieszenia prac nad jednolitym rynkiem, cenami energii, uproszczeniem regulacji, odbudową przemysłu, ograniczeniem zależności i mobilizacją inwestycji.

Sam fakt, że po blisko dwóch latach od publikacji raportu Draghiego europejscy przywódcy nadal domagają się „przyspieszenia” prac, pokazuje wyraźnie jedną z kluczowych słabości europejskiego systemu.

W największym stopniu wynika to z tego, że fundamentalne reformy wymagają od państw

członkowskich ograniczenia obszaru własnych prerogatyw.

***Najważniejsze reformy konkurencyjności wymagają od państw członkowskich zaakceptowania realnych konsekwencji integracji: mniej krajowych wyjątków, większej harmonizacji rynków kapitałowych, głębszej współzależności energetycznej i konsolidacji przedsiębiorstw ponad granicami. To właśnie gotowość do takich kompromisów rozstrzygnie, czy obecny zwrot pozostanie deklaracją, czy stanie się rzeczywistą zmianą modelu gospodarczego.***

Prawdziwie jednolity rynek oznacza mniej krajowych wyjątków. Prawdziwa unia kapitałowa oznacza większą harmonizację. Wspólny rynek energii oznacza większą współzależność infrastrukturalną. Europejska konsolidacja przemysłowa oznacza zgodę na powstawanie przedsiębiorstw, których centra decyzyjne nie zawsze znajdują się we własnym kraju.

Zdolność do trudnych kompromisów w tych przestrzeniach rozstrzygnie o przyszłości całej agendy konkurencyjności.

### **Fundamentalna zmiana optyki w Europie**

Największą zmianą ostatnich dwóch lat nie są konkretne fundusze ani pojedyncze akty prawne. Jest nią zmiana europejskiej ekonomii politycznej.

Coraz więcej państw dochodzi do wniosku, że dotychczasowy model przestał działać.

Niemcy nie mogą już zakładać trwałego wzrostu eksportu do Chin. Francja nie może finansować europejskiej autonomii bez silniejszego wzrostu gospodarczego. Kraje Europy Środkowej potrzebują nowych inwestycji przemysłowych i bezpieczeństwa technologicznego. Państwa północne widzą, że nawet liberalna polityka handlowa wymaga partnerów przestrzegających podobnych reguł.

W rezultacie pojawia się przestrzeń wspólnych interesów, której przez lata brakowało. Europa widzi, że musi stać się bardziej konkurencyjna, jeśli chce pozostać otwarta. To istotna zmiana względem wcześniejszego sporu między zwolennikami wolnego rynku a zwolennikami strategicznej autonomii. W nowych warunkach oba cele coraz częściej się uzupełniają.

Największym zagrożeniem pozostaje natomiast europejska skłonność do zastępowania reform kolejnymi dokumentami strategicznymi. Jeżeli obecna agenda zakończy się przede wszystkim dodatkowymi subsydiami,

europejskimi preferencjami i nowymi funduszami, bez rzeczywistego pogłębienia rynku kapitałowego, obniżenia kosztów energii, uproszczenia regulacji i usunięcia barier wewnętrznych, poprawa konkurencyjności będzie ograniczona.

Jeżeli jednak państwa członkowskie zgodzą się na rzeczywiste konsekwencje idei „One Europe, One Market”, obecny zwrot może okazać się najważniejszą zmianą europejskiej polityki gospodarczej od czasu stworzenia wspólnego rynku.

Po raz pierwszy od wielu lat problem konkurencyjności został bowiem nie tylko dobrze nazwany, ale stał się również istotnym wyzwaniem dostrzeganym przez większość państw UE.

To dlatego obecna próba zmiany podejścia do globalnej konkurencji może mieć większe szanse powodzenia niż wcześniejsze europejskie strategie. ■

### O AUTORZE

**Jan Maria Szomburg** – od grudnia 2020 r. Prezes Zarządu Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową. Z IBnGR związany od 2005 r., gdzie pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu (2011-2020), Dyrektora Centrum Strategii Energetycznych (2011-2016), a wcześniej pracownika naukowego w obszarze badawczym „Przedsiębiorstwa i Innowacje”. Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego.