Bezpieczeństwo gospodarcze i infrastrukturalne w relacjach Unii Europejskiej z Chinami w świetle analizy The China-Europe Railway Express Bai Gao

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł analizuje fundamenty bezpieczeństwa gospodarczego Unii Europejskiej w kontekście zależności od Chin, szczególnie w obszarze surowców krytycznych niezbędnych dla zielonej transformacji. Autor podkreśla, że kluczowa jest nie tylko dostępność zasobów, ale przede wszystkim zdolności do ich przetwarzania i rafinacji. W odpowiedzi na dominację Pekinu, UE wdraża Europejski akt w sprawie surowców krytycznych (2024), dążąc do dywersyfikacji dostaw i zwiększenia recyklingu. Tekst omawia również ekonomiczne aspekty odporności łańcuchów dostaw oraz narzędzia ochrony handlu, takie jak cła wyrównawcze na chińskie pojazdy elektryczne. Instrumenty te mają przeciwdziałać nieuczciwym subsydiom i chronić europejski przemysł motoryzacyjny przed asymetrią konkurencyjną w obliczu transformacji technologicznej.

What is the European TEN-T network, and what similarities and differences does it show in terms of transport organization compared to the Chinese CR Express project?

Artykuł analizuje ewolucję relacji gospodarczych między Unią Europejską a Chinami, wskazując na przejście od tradycyjnego handlu ku strategicznej rywalizacji o fundamenty nowoczesnej gospodarki: surowce krytyczne, sektor pojazdów elektrycznych oraz infrastrukturę transportową. Autor stawia tezę, że w obliczu

asymetrii handlowej i ryzyka utraty kompetencji produkcyjnych, Europa nie może ograniczyć się do prostego protekcjonizmu czy kopiowania chińskiego modelu centralnego planowania. Zamiast tego, UE musi dążyć do budowy 'strategicznej autonomii' – koncepcji, która łączy otwartość rynkową z aktywnym ograniczaniem ryzykownych zależności poprzez dywersyfikację dostaw i rozwój własnych zdolności instytucjonalnych. Tekst dowodzi, że prawdziwa odporność gospodarcza nie wynika z autarkii, lecz z umiejętnego współdziałania państwa i rynku, gdzie publiczne inwestycje w infrastrukturę (jak Global Gateway czy TEN-T) i regulacje surowcowe służą zabezpieczeniu możliwości wyboru w warunkach globalnej współzależności. Ostatecznie analiza sugeruje, że przewaga konkurencyjna zależy nie od szybkości decyzji politycznych, lecz od jakości ekosystemów gospodarczych i demokratycznej odpowiedzialności za procesy rozwojowe.

SŁOWA KLUCZOWE

bezpieczeństwo gospodarcze | surowce krytyczne | Global Gateway | Inicjatywa Pasa i Szlaku | cła wyrównawcze | strategiczna autonomia UE | łańcuchy wartości | deficyt handlowy | histereza gospodarcza | transport intermodalny | dywersyfikacja dostaw | odporność łańcuchów dostaw | twórcza destrukcja Schumpetera | asymetria handlowa | bezpieczeństwo infrastrukturalne

Bezpieczeństwo surowcowe jako fundament odporności gospodarczej

Kluczowym elementem europejskiej polityki przemysłowej pozostają surowce krytyczne, których rola rośnie wraz z rozwojem elektromobilności, energetyki odnawialnej, zaawansowanej elektroniki i przemysłu obronnego. Współczesne łańcuchy wartości obejmują wiele etapów: od wydobycia, przez oczyszczanie i przetwarzanie, aż po produkcję komponentów i gotowych urządzeń. Państwo może dysponować własnymi złożami danego surowca, a mimo to pozostawać uzależnione od zagranicznych firm posiadających wyspecjalizowane zdolności do jego rafinacji. Bezpieczeństwo surowcowe nie jest zatem równoznaczne z samą dostępnością zasobów geologicznych, gdyż zależy również od infrastruktury przemysłowej, technologii i międzynarodowych przepływów handlowych.

W tym kontekście istotna staje się pozycja Chin w przetwarzaniu surowców wykorzystywanych w zaawansowanych technologiach, co tworzy potencjalne zależności europejskich przedsiębiorstw od chińskich dostawców i polityki eksportowej Pekinu. Nie oznacza to, że każda relacja handlowa automatycznie staje się narzędziem nacisku politycznego, lecz wskazuje na strategiczne konsekwencje koncentracji zdolności produkcyjnych.

Europejski akt w sprawie surowców krytycznych z 2024 roku stanowi odpowiedź na tę strukturę zależności. Regulacja wyznacza orientacyjne poziomy zdolności europejskich, które do 2030 roku powinny pokrywać co najmniej 10% rocznego zapotrzebowania na wydobycie surowców strategicznych, 40% na ich przetwarzanie i 25% na recykling. Zakłada ona również ograniczanie nadmiernej koncentracji zaopatrzenia tak, aby z jednego państwa trzeciego nie pochodziło więcej niż 65% unijnego zapotrzebowania na dany surowiec na odpowiednim etapie przetwarzania. Cele te nie oznaczają dążenia do pełnej samowystarczalności ani administracyjnego zakazu importu przekraczającego określony udział. Stanowią raczej instrument wyznaczania kierunków dywersyfikacji, rozwoju zdolności przemysłowych i zwiększania odporności gospodarki na zakłócenia dostaw. Istotna jest tutaj również gospodarka o obiegu zamkniętym, gdyż odzyskiwanie surowców z produktów wycofanych z eksploatacji może ograniczyć zależność od dostaw pierwotnych.

W teorii odporności łańcuchów dostaw kluczowe jest odróżnienie minimalizacji kosztu przeciętnego od ograniczania ryzyka wystąpienia zdarzeń o bardzo wysokich kosztach gospodarczych. Koncentracja produkcji w jednym regionie świata może zapewniać korzyści skali i niskie ceny, ale jednocześnie zwiększa podatność systemu na konflikty polityczne, ograniczenia eksportowe czy zdarzenia środowiskowe. Dywersyfikacja dostawców może generować dodatkowe koszty w normalnych warunkach rynkowych, lecz jej wartość ujawnia się w momencie przerwania dominującego kanału zaopatrzenia. W ekonomii ryzyka wartość alternatywnej zdolności produkcyjnej można interpretować jako swoistą opcję zapewniającą możliwość kontynuowania działalności w mniej korzystnym scenariuszu. Z tego względu polityka bezpieczeństwa gospodarczego nie powinna być oceniana wyłącznie przez pryzmat bieżących cen importu i produkcji krajowej. Należy uwzględnić prawdopodobieństwo zakłóceń, skalę potencjalnych strat oraz koszt odtworzenia zdolności produkcyjnych, których utrata może być trudna do szybkiego odwrócenia. Szczególnie wyrazistym polem ujawniania się tych napięć stał się europejski rynek pojazdów elektrycznych, łączący zagadnienia polityki klimatycznej, konkurencji przemysłowej, technologii bateryjnych i handlu międzynarodowego.

Cła wyrównawcze jako narzędzie walki z nieuczciwymi subsydiami

Chińskie przedsiębiorstwa rozwinęły znaczące zdolności produkcyjne i technologiczne w tym sektorze, korzystając z rozbudowanych krajowych łańcuchów dostaw, dużego rynku wewnętrznego i zróżnicowanych instrumentów polityki przemysłowej. Rozwój ich eksportu zwiększył presję konkurencyjną na europejskich producentów samochodów, którzy równocześnie ponosili znaczne koszty transformacji technologicznej i dostosowania do nowych regulacji. W październiku 2024 roku Komisja Europejska ustanowiła ostateczne cła wyrównawcze na import określonych nowych pojazdów elektrycznych o napędzie wyłącznie bateryjnym pochodzących z Chin.

Stawki przewidziane dla poszczególnych producentów były zróżnicowane: przykładowo dla grupy BYD wynosiły 17%, dla Geely 18,8%, a dla SAIC 35,3%, przy odrębnym traktowaniu innych producentów i grup przedsiębiorstw. Cła wyrównawcze mają charakter środka przeciwdziałającego skutkom określonych subsydiów, a ich konstrukcja nie powinna być utożsamiana z ogólnym podatkiem na wszystkie chińskie produkty motoryzacyjne. Właściwa analiza europejskiej polityki ochrony handlu wymaga odróżnienia instrumentów antydumpingowych, antysubsydyjnych i ochronnych, ponieważ posiadają one odmienne przesłanki prawne. Postępowanie antysubsydyjne zmierza do ustalenia, czy zagraniczne przedsiębiorstwa uzyskują określone korzyści wynikające ze wsparcia publicznego i czy import takich produktów powoduje szkodę właściwemu przemysłowi krajowemu w rozumieniu odpowiednich regulacji. Sam fakt, że producent zagraniczny oferuje niższą cenę, nie jest zatem wystarczającą przesłanką do uznania jego działalności za nieuczciwą.

Niższe koszty mogą wynikać z postępu technologicznego, efektywności organizacyjnej i korzyści skali, które stanowią normalne źródła przewagi konkurencyjnej. Kluczowe jest zatem prawidłowe ustalenie, jaka część obserwowanej przewagi wynika z produktywności przedsiębiorstwa, a jaka z instrumentów publicznych zmieniających warunki konkurencji. Z perspektywy ekonomii polityki przemysłowej jest to zadanie szczególnie trudne, ponieważ państwa uczestniczą w organizowaniu infrastruktury, finansowaniu badań i rozwoju oraz tworzeniu warunków gospodarczych również wtedy, gdy nie udzielają bezpośrednich dotacji konkretnemu producentowi. Rywalizacja europejskiego i chińskiego przemysłu motoryzacyjnego ujawnia zatem ograniczenia prostego przeciwstawienia rynku i państwa. Europejscy producenci samochodów korzystają z rozbudowanej infrastruktury publicznej, systemów badań naukowych, różnych form wsparcia inwestycyjnego i regulacji kształtujących popyt na określone technologie.

Chińskie przedsiębiorstwa rozwijają działalność w otoczeniu charakteryzującym się większym znaczeniem administracyjnej koordynacji kapitału, lecz równocześnie funkcjonują w warunkach

intensywnej konkurencji między producentami. Zasadniczy problem nie polega zatem na ustaleniu, czy określony podmiot korzysta z jakiegokolwiek wsparcia państwa, lecz na ocenie rodzaju tego wsparcia, stopnia jego selektywności i wpływu na międzynarodowe warunki konkurencji. Istotne są przy tym prawo WTO i mechanizmy rozstrzygania sporów, ponieważ umożliwiają stosowanie określonych instrumentów ochronnych na podstawie wspólnych zasad, choć ich funkcjonowanie również podlega napięciom politycznym i instytucjonalnym. W lutym 2026 roku Komisja przyjęła ponadto szczególne zobowiązanie cenowe zaproponowane przez Volkswagen (Anhui), dotyczące określonego modelu pojazdu elektrycznego produkowanego w Chinach.

Decyzja ta potwierdza możliwość wykorzystywania instrumentów negocjacyjnych w ramach istniejącego systemu środków antysubsydyjnych, przy zachowaniu odrębnych wymogów dotyczących monitorowania i zgodności z prawem. Nie stanowi jednak generalnego zniesienia ceł wyrównawczych wobec wszystkich chińskich producentów ani całościowego porozumienia rozwiązującego problemy strukturalne sektora motoryzacyjnego. Znaczenie tego przypadku wynika z możliwości stosowania instrumentów dostosowanych do określonych przedsiębiorstw i produktów, przy zachowaniu ram regulacyjnych Unii. Z ekonomicznego punktu widzenia zobowiązania cenowe mogą ograniczać określone skutki sporu handlowego, ale ich rzeczywista efektywność zależy od możliwości zapobiegania obchodzeniu uzgodnionych warunków i oceny konsekwencji dla konkurencji.

Relacje handlowe obu gospodarek posiadają jednak znacznie szerszy charakter niż spór dotyczący pojazdów elektrycznych. Według danych Eurostatu opublikowanych 10 kwietnia 2026 roku wartość eksportu towarów z Unii Europejskiej do Chin wyniosła w 2025 roku 199,6 miliarda euro, natomiast importu 559,4 miliarda euro. W rezultacie deficyt unijnego handlu towarowego z Chinami osiągnął 359,8 miliarda euro. W porównaniu z 2024 rokiem eksport Unii do Chin zmniejszył się o 6,5%, podczas gdy import wzrósł o 6,4%.

Deficyt handlowy nie jest jedynym miernikiem relacji

W strukturze importu dominowały urządzenia elektryczne i elektroniczne, maszyny, produkty chemiczne oraz pojazdy; europejski eksport obejmował natomiast między innymi maszyny, urządzenia, produkty motoryzacyjne, aparaturę precyzyjną i wyroby farmaceutyczne.

Dane te potwierdzają rosnącą asymetrię handlową, jednak wymagają właściwej interpretacji. Deficyt w handlu towarowym nie oznacza automatycznie analogicznego salda w handlu usługami ani nie stanowi bezpośredniego miernika utraty dobrobytu przez wszystkich uczestników europejskiej gospodarki. W ekonomii międzynarodowej niezbędne jest bowiem rozróżnienie

samego salda handlowego od realnych korzyści płynących z wymiany. Import może zwiększać dobrobyt konsumentów poprzez obniżanie cen i poszerzanie dostępności produktów, a przedsiębiorstwom umożliwiać wykorzystywanie tańszych komponentów w procesach produkcyjnych.

Jednocześnie trwałe asymetrie handlowe mogą sygnalizować problemy strukturalne – w tym ograniczoną konkurencyjność niektórych sektorów, zróżnicowane warunki dostępu do rynku czy nierównomierną organizację międzynarodowych łańcuchów wartości. Sam deficyt bilateralny nie dowodzi jednak występowania nieuczciwej konkurencji; jego skala zależy bowiem również od makroekonomicznej struktury oszczędności i inwestycji, specjalizacji produkcyjnej oraz sposobów organizacji handlu z państwami trzecimi.

Ważnym aspektem jest fakt, że dobra importowane z Chin często zawierają komponenty wytworzone w innych krajach, zatem ich końcowa wartość handlowa nie jest równoznaczna z wartością dodaną powstałą wyłącznie na terytorium chińskim. Rzetelna analiza wymaga więc uzupełnienia tradycyjnych statystyk badaniami przepływów wartości dodanej oraz strukturą własności międzynarodowych przedsiębiorstw. Należy również uwzględnić asymetrię relacji w sektorze usług. Według danych Komisji Europejskiej w 2025 roku Unia utrzymywała z Chinami dodatnie saldo handlu usługami, wynoszące około 21,3 miliarda euro. Kwota ta nie niweluje deficytu towarowego, lecz potwierdza zróżnicowanie struktur specjalizacji gospodarczej. Współczesne relacje chińsko-europejskie nie sprowadzają się więc wyłącznie do eksportu azjatyckich produktów przemysłowych do europejskich konsumentów; obejmują one również inwestycje, usługi, transfer technologii i działalność przedsiębiorstw funkcjonujących w obu gospodarkach.

Kluczowe pozostaje zatem rozróżnienie salda konkretnej kategorii transakcji od bilansu wszystkich wzajemnych relacji ekonomicznych. Uproszczone posługiwanie się deficytem handlowym może bowiem prowadzić do błędnego utożsamiania kondycji całej gospodarki z jednym wskaźnikiem statystycznym.

Ryzyko utraty kompetencji produkcyjnych a strategiczna autonomia UE

W kontekście polityki przemysłowej kluczowe jest to, że zmiany w strukturze importu mogą rzutować na zdolność europejskich przedsiębiorstw do utrzymania kompetencji produkcyjnych.

Jeśli dany sektor przez dłuższy czas traci udziały w rynku, dochodzi do ograniczania inwestycji, odpływu wyspecjalizowanych pracowników i kurczenia się sieci dostawców komponentów.

Proces ten może mieć charakter częściowo nieodwracalny, gdyż późniejsze odtworzenie potencjału produkcyjnego wymaga nie tylko kapitału, ale przede wszystkim przywrócenia zasobów wiedzy i relacji organizacyjnych. Zjawisko to można interpretować poprzez koncepcji histerezy gospodarczej, w której przejściowe zakłócenia prowadzą do trwałych zmian w możliwościach wytwórczych. Nie oznacza to jednak, że uzasadnione jest utrzymywanie każdego historycznego sektora przemysłu – specjalizacja i zmiany strukturalne są przecież naturalnymi elementami rozwoju gospodarczego.

Poważny problem pojawia się wtedy, gdy zanika zdolność do wytwarzania produktów o znaczeniu strategicznym, co ogranicza możliwość realizacji długookresowych celów publicznych. Istotne staje się zatem rozróżnienie między polityką ochrony dotychczasowych struktur a polityką tworzenia przyszłych zdolności produkcyjnych. Ta pierwsza może prowadzić do sztucznego podtrzymywania firm niezdolnych do osiągnięcia trwałej konkurencyjności, druga zaś koncentruje się na rozwoju technologii, kompetencji i infrastruktury niezbędnych w nowych sektorach. W praktyce granica ta bywa płynna: transformacja istniejącego przedsiębiorstwa często wymaga czasowego wsparcia, a rozwój nowej gałęzi przemysłu może opierać się na doświadczeniach zgromadzonych w starszych sektorach. Kluczowa jest więc analiza potencjału technologicznego oraz możliwości przenoszenia umiejętności i zasobów między branżami.

Schumpeterowskiej teorii twórczej destrukcji rozwój gospodarczy polega na powstawaniu nowych kombinacji produkcyjnych, które stopniowo zastępują wcześniejsze rozwiązania. polityki społecznej istotne jest jednak, aby proces ten nie prowadził do trwałego wykluczenia grup zawodowych i regionów ponoszących najwyższe koszty tych zmian.

Właśnie w tym kontekście należy odczytywać stanowisko Ursuli von der Leyen z szczytu Unia Europejska-Chiny (24 lipca 2025 r.). Przewodnicząca Komisji wskazywała na potrzebę przywrócenia większej równowagi w relacjach handlowych, zwiększenia dostępu europejskich firm do rynku chińskiego, ograniczania międzynarodowych skutków nadmiernych zdolności produkcyjnych oraz zmniejszenia restrykcji eksportowych. Podkreślała jednocześnie znaczenie dialogu i negocjacji, a także potencjał współpracy w obszarze klimatu i gospodarki o obiegu zamkniętym. Właściwa interpretacja tych słów wymaga odróżnienia krytyki konkretnych praktyk gospodarczych od postulatu całkowitego ograniczenia wymiany. Europejska polityka wobec Chin dąży bowiem do łączenia korzyści handlowych z ograniczaniem zależności uznawanych za nadmiernie ryzykowne. Jest to konstrukcja bardziej złożona niż tradycyjny protekcjonizm, gdyż

uznaje współzależność gospodarczą za trwały element funkcjonowania współczesnej Europy, wymagający jednak odpowiedniej organizacji instytucjonalnej.

Aktualność tych napięć potwierdzają rozmowy prowadzone w Pekinie w październiku 2026 roku przez komisarza do spraw handlu i bezpieczeństwa gospodarczego Maroša Šefčoviča. Według doniesień agencji Reuters z 9 października strony osiągnęły wstępne porozumienie dotyczące ograniczenia części eksportu chińskich pojazdów hybrydowych na rynek europejski, a także kwestii dostępu do rynku chińskiego i procedur dotyczących surowców krytycznych. Informacje te należy traktować jako opis bieżącego etapu negocjacji; pełna ocena wymagałaby poznania ostatecznej treści i sposobu wykonania tych uzgodnień.

Global Gateway jako instytucjonalna alternatywa dla BRI

Kluczowe jest rozróżnienie porozumienia politycznego od trwałej zmiany warunków konkurencji, gdyż ograniczenia eksportowe mogą wprawdzie modyfikować przepływy handlowe, lecz nie rozwiążą samodzielnie problemów strukturalnych w obszarze produktywności, finansowania inwestycji czy organizacji rynku. Przypadek ten pokazuje, że współczesna relacja chińsko-europejska łączy intensywną współpracę gospodarczą z jednoczesnym negocjowaniem warunków dostępu do strategicznych sektorów przemysłu. Europejska strategia wzmacniania bezpieczeństwa gospodarczego przejawia się również w rozbudowie własnych instrumentów współpracy infrastrukturalnej z państwami trzecimi. Przykładem jest program Global Gateway, przedstawiony przez Komisję Europejską w 2021 roku jako narzędzie rozwoju inwestycji w transport, energetykę, infrastrukturę cyfrową, zdrowie, edukację i badania naukowe. Jego założenia opierają się na mobilizowaniu kapitału publicznego i prywatnego, wykorzystaniu europejskich instytucji finansowych oraz wspieraniu przedsięwzięć zgodnych z deklarowanymi standardami środowiskowymi i społecznymi.

W listopadzie 2025 roku Komisja poinformowała o przekroczeniu pierwotnego celu mobilizacji 300 miliardów euro inwestycji przed 2027 rokiem, wskazując na możliwość zwiększenia skali programu do 400 miliardów euro w tym samym horyzoncie. Należy jednak pamiętać, że wartości te wynikają z określonej metodologii mobilizowania środków i nie powinny być utożsamiane z kwotami faktycznie przekazanymi beneficjentom ani z całkowitą wartością ukończonych projektów. Stąd przejrzystość klasyfikacji finansowania staje się niezbędna, gdyż brak rozróżnienia między deklaracjami, zobowiązaniami a rzeczywistymi wydatkami może prowadzić do błędnych wniosków przy porównywaniu aktywności infrastrukturalnej Europy i Chin. Zestawienie Global Gateway z

Inicjatywą Pasa i Szlaku ujawnia podobieństwo ogólnego problemu gospodarczego przy zasadniczej odmienności organizacji instytucjonalnej. Obie inicjatywy dążą do zwiększenia międzynarodowej dostępności infrastruktury, rozwijania powiązań handlowych i tworzenia warunków dla realizacji długookresowych celów strategicznych. Chińska BRI funkcjonuje jednak w ścisłym związku z krajowym systemem planowania, przedsiębiorstwami państwowymi i bankami publicznymi, podczas gdy Global Gateway opiera się na wielopoziomowej współpracy instytucji europejskich, państw członkowskich, banków rozwoju oraz inwestorów prywatnych. Nie oznacza to, że w pierwszym przypadku przedsięwzięcia są zawsze finansowane publicznie, a w drugim wyłącznie przez rynek.

Infrastruktura jako instrument geostrategiczny i zasób bezpieczeństwa

Obie konstrukcje wykorzystują zróżnicowane instrumenty, a rzeczywista struktura finansowania zależy od rodzaju projektu, państwa partnerskiego i sposobu podziału ryzyka. Dla oceny porównawczej kluczowe jest zatem ustalenie, czy poszczególne przedsięwzięcia zwiększają produktywność gospodarek przyjmujących inwestycje, jakie zobowiązania finansowe tworzą oraz w jakim stopniu rozwijają lokalne kompetencje technologiczne i organizacyjne. Z perspektywy teorii międzynarodowej ekonomii politycznej rozwój Global Gateway wskazuje również na stopniowe zwiększanie znaczenia infrastruktury jako instrumentu geostrategicznego Unii Europejskiej. W tradycyjnym modelu polityki handlowej główną rolę odgrywały taryfy celne, porozumienia dotyczące dostępu do rynku i harmonizacja regulacji.

Współczesna polityka coraz silniej uwzględnia jednak lokalizację infrastruktury transportowej, dostępność surowców i możliwości utrzymywania strategicznych łańcuchów dostaw. Oznacza to, że konkurencja międzynarodowa nie ogranicza się do cen produktów i warunków wymiany, lecz obejmuje także zdolność organizowania materialnych i prawnych podstaw przyszłej działalności gospodarczej. Państwa mogą rozwijać infrastrukturę nie tylko dla zaspokajania istniejącego popytu, ale również w celu kształtowania przyszłych kierunków specjalizacji produkcyjnej i zwiększania możliwości wyboru partnerów gospodarczych. Nie każda inwestycja infrastrukturalna służy jednak bezpośrednio rywalizacji strategicznej; wiele przedsięwzięć wynika przede wszystkim z potrzeb lokalnej ludności i przedsiębiorstw. Właściwa analiza wymaga więc odróżniania funkcji gospodarczej, rozwojowej i geopolitycznej poszczególnych projektów. Interesującym obszarem styku europejskiej oraz chińskiej polityki infrastrukturalnej jest Azja Centralna, której położenie

umożliwia rozwijanie połączeń między Chinami, Europą, Kaukazem i szerzej rozumianym Bliskim Wschodem.

Z perspektywy państw regionu konkurencja zewnętrznych inicjatyw może zwiększać możliwości pozyskiwania finansowania i negocjowania warunków współpracy, ale nie gwarantuje automatycznie korzystniejszych rezultatów. Istotna staje się umiejętność koordynowania różnych przedsięwzięć, przeciwdziałania powielaniu infrastruktury i zapewniania odpowiedniej trwałości finansowej projektów. W koncepcjach rozwoju endogenicznego kluczowa jest zdolność państw przyjmujących inwestycje do wykorzystywania ich na rzecz własnej transformacji gospodarczej. Samo uzyskanie pozycji tranzytowej może zwiększać przychody z transportu, ale trwała przewaga rozwojowa wymaga również powstawania miejscowych przedsiębiorstw, kompetencji logistycznych i nowych etapów przetwarzania produktów.

Polityka europejska i chińska powinna być zatem oceniana nie tylko przez pryzmat konkurencji o przebieg korytarzy, lecz także pod względem rzeczywistego zwiększania podmiotowości gospodarczej uczestniczących państw. Współczesne europejskie wysiłki na rzecz rozwoju Korytarza Transkaspijskiego wyraźnie ukazują znaczenie dywersyfikowania szlaków transportowych w warunkach wzrostu ryzyka geopolitycznego. Po rosyjskiej agresji przeciwko Ukrainie zwiększyła się wartość strategiczna tras umożliwiających organizowanie części wymiany eurazjatyckiej bez wykorzystywania terytorium Rosji i Białorusi. Nie oznacza to, że alternatywne połączenia mogą natychmiast zastąpić wszystkie funkcje tradycyjnego korytarza północnego, ponieważ ich rozwój wymaga inwestycji w porty, kolej, przeprawy przez Morze Kaspijskie i procedury graniczne.

Wartość gospodarcza infrastruktury nie wynika jednak wyłącznie z kosztu przewozu w warunkach stabilności politycznej. Możliwość wykorzystania trasy alternatywnej stanowi również zasób bezpieczeństwa gospodarczego, którego znaczenie ujawnia się w sytuacjach zakłóceń. Ocena przedsięwzięć infrastrukturalnych powinna zatem uwzględniać zarówno bieżącą efektywność eksploatacyjną, jak i zdolność do ograniczania strat wynikających z nieprzewidzianych zmian warunków międzynarodowych.

TEN-T jako europejski model koordynacji infrastrukturalnej

Europejskim odpowiednikiem wielkoskalowego planowania infrastruktury jest rozwój transeuropejskiej sieci transportowej TEN-T, której ramy zaktualizowano rozporządzeniem (UE)

2024/1679. Konstrukcja ta obejmuje sieć bazową, rozszerzoną sieć bazową oraz sieć kompleksową, z horyzontami ukończenia wyznaczonymi odpowiednio na lata 2030, 2040 i 2050.

Priorytetowo potraktowano rozwój połączeń transgranicznych, poprawę interoperacyjności kolei oraz zwiększenie udziału zrównoważonych środków transportu. Porównanie TEN-T z innymi modelami pokazuje, że Unia Europejska również opiera się na wieloletnim planowaniu infrastrukturalnym, lecz osadza je w ramach prawnych wymagających współpracy wielu państw i instytucji. Podobnie jak w przypadku CR Express, zasadniczym problemem nie jest wyłącznie budowa nowych odcinków torów, lecz także ograniczanie wąskich gardeł, harmonizacja standardów technicznych i organizowanie przewozów przez granice administracyjne. Różnica polega na tym, że europejska koordynacja wynika ze wspólnych norm prawnych i procedur uzgadniania inwestycji, a nie z jednolitej hierarchii politycznej. W teorii kosztów transakcyjnych uderzająca jest zbieżność problemów organizacyjnych występujących w sieci TEN-T i chińskiej infrastrukturze CR Express. W obu przypadkach sprawność przewozów zależy od zgodności parametrów technicznych, dostępności terminali, organizacji dokumentacji oraz przepływu informacji między uczestnikami.

Fragmentacja infrastruktury może prowadzić do wzrostu kosztów całego systemu, nawet jeśli poszczególne jego elementy pozostają lokalnie efektywne. Dlatego kluczowe są inwestycje transgraniczne, których korzyści rozkładają się na kilka państw. W modelu europejskim ich realizacja wymaga precyzyjnego podziału finansowania, uzgadniania priorytetów i wykazania wartości dodanej dla wspólnego rynku.

W przypadku chińskich połączeń kolejowych analogiczny problem może dotyczyć relacji między administracjami prowincji i miast, a także operatorami w państwach tranzytowych. Właśnie dlatego oba systemy mogą dostarczać wzajemnie użytecznych doświadczeń w koordynowaniu rozległej infrastruktury, mimo zasadniczej odmienności ich podstaw ustrojowych.

Dla Polski kwestia ta jest kluczowa ze względu na położenie kraju na styku europejskiego rynku wewnętrznego i eurazjatyckich korytarzy transportowych. W tradycyjnym modelu międzynarodowych przewozów kolejowych znaczącą funkcję pełni obszar Małaszewicz, gdzie infrastruktura umożliwia przeładunek kontenerów między systemem szerokotorowym a normalnotorowym. Rola tego ośrodka nie wynika wyłącznie z geografii; zależy ona również od dostępności urządzeń przeładunkowych, organizacji administracji celnej, zdolności przewoźników i powiązań z europejskimi centrami logistycznymi. W ujęciu regionalnym warto zauważyć, że miejscowość o relatywnie ograniczonej wielkości może pełnić funkcję o znaczeniu transkontynentalnym dzięki uczestnictwu w rozległym systemie infrastrukturalnym. Z perspektywy polityki gospodarczej istotne jest jednak rozróżnienie funkcji tranzytowej od zdolności do

generowania miejscowej wartości dodanej, gdyż sam wzrost liczby przeładowanych kontenerów nie musi prowadzić do proporcjonalnego zwiększenia produktywności regionalnej gospodarki.

Różnice w modelach finansowania i realizacji infrastruktury transportowej

W styczniu 2026 roku polska administracja rządowa poinformowała o przejęciu spółki Cargotor przez PKP Polskie Linie Kolejowe oraz o działaniach mających umożliwić finansowanie rozwoju infrastruktury w Małaszewiczach. Podczas posiedzenia senackiej Komisji Infrastruktury 21 kwietnia 2026 roku przedstawiciele Ministerstwa Infrastruktury i PKP PLK omówili program modernizacji, obejmujący między innymi układ torowy, linie szerokotorowe i normalnotorowe oraz zwiększenie przepustowości.

Wskazano wówczas na szacowane nakłady związane z kolejnymi etapami przedsięwzięcia oraz potrzebę zapewnienia stabilnego finansowania. Informacje te potwierdzają, że rozwój infrastruktury wschodniego pogranicza pozostaje przedmiotem bieżącej polityki publicznej, jednak nie należy ich utożsamiać z zakończeniem wszystkich planowanych prac. Kluczowe jest odróżnienie decyzji organizacyjnych i budżetowych od rzeczywistego wzrostu zdolności przeładunkowej, który następuje dopiero w momencie oddawania poszczególnych elementów infrastruktury do eksploatacji. Równocześnie realizowane są projekty oparte na europejskich instrumentach finansowych. Przykładem jest rozbudowa układu torowego terminalu intermodalnego w Małaszewiczach – 3 czerwca 2026 roku zawarto umowę dotyczącą wsparcia z programu FEnIKS, w której całkowita wartość inwestycji przekracza 95 milionów złotych, a dofinansowanie unijne wynosi około 35,2 miliona złotych.

Zakres prac obejmuje rozbudowę połączeń kolejowych umożliwiających dostęp do infrastruktury szerokotorowej i normalnotorowej, co ma zwiększyć zdolność obsługi intermodalnej. Projekt ten jest odrębnym przedsięwzięciem od szerszego programu modernizacji obszaru Małaszewicz, dlatego nie należy sumować jego parametrów z innymi inwestycjami bez uprzedniego ustalenia zakresu rzeczowego i źródeł finansowania. Z perspektywy ekonomii infrastruktury istotne jest, że finansowanie publiczne może służyć ograniczaniu technicznych wąskich gardeł, których usunięcie otwiera nowe możliwości dla wielu przedsiębiorstw korzystających z terminalu.

Przypadek ten pozwala na porównanie polskiego modelu organizowania infrastruktury z praktykami chińskich administracji lokalnych. W obu systemach instytucje publiczne finansują aktywa, których gospodarcze wykorzystanie zależy od działalności prywatnych i państwowych

operatorów logistycznych. W Chinach kluczowa jest polityczna zdolność do szybkiej mobilizacji zasobów i integrowania projektów w ramach szerokiej strategii; w Polsce i Unii Europejskiej dominującą rolę odgrywają regulacje dotyczące zamówień publicznych, pomocy państwa, dostępu do infrastruktury oraz nadzoru nad środkami europejskimi.

W świetle teorii państwa rozwojowego właściwa ocena nie powinna sprowadzać się jedynie do porównywania szybkości podejmowania decyzji. Należy uwzględnić także jakość selekcji projektów, koszty alternatywne i trwałość efektów ekonomicznych. Inwestycja zrealizowana szybko, lecz niedostosowana do przyszłego popytu, może generować większe straty niż projekt przygotowywany dłużej, ale zapewniający odpowiednią wydajność. Z drugiej strony nadmierna złożoność procedur prowadzi do wzrostu kosztów opóźnienia i utraty szans gospodarczych, których realizacja zależy od terminowego oddania infrastruktury.

Konieczność rozwoju infrastruktury instytucjonalnej dla lokalnych firm

W polskiej polityce regionalnej kluczowa staje się możliwość rozszerzenia funkcji gospodarczych terminali poza tradycyjny przeładunek. Rozwój centrów logistycznych może bowiem sprzyjać powstawaniu specjalistycznych usług celnych, magazynowania, konfekcjonowania, dystrybucji oraz obsługi międzynarodowych kontraktów handlowych. Zgodnie z teorią regionalnych biegunów wzrostu istotne jest, czy nowe funkcje infrastrukturalne pobudzają działalność miejscowych firm, czy też główne korzyści są przejmowane przez podmioty zewnętrzne, traktujące region jedynie jako punkt tranzytowy. Cennym przykładem jest tu doświadczenie Yiwu, którego przewaga nie wynikała wyłącznie z połączeń kolejowych, lecz przede wszystkim z istnienia rozbudowanego ekosystemu kupieckiego, usługowego i informacyjnego. Przeniesienie tej obserwacji na grunt polski nie oznacza próby prostego odtworzenia chińskiego rynku hurtowego, lecz wskazuje na potrzebę tworzenia instytucji, które umożliwią lokalnym przedsiębiorcom rzeczywiste korzystanie z rozwoju infrastruktury. Dla biznesu fundamentalne jest rozróżnienie między infrastrukturą fizyczną a instytucjonalną. Pierwsza obejmuje terminale, tory, magazyny i urządzenia przeładunkowe; druga zaś dotyczy dostępności informacji, procedur administracyjnych, systemów finansowania oraz mechanizmów rozstrzygania sporów.

W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw koszty obsługi międzynarodowych transakcji mogą stanowić istotną barierę wejścia na zagraniczne rynki, nawet przy sprawnych połączeniach transportowych. Kluczowe stają się zatem usługi umożliwiające konsolidację niewielkich przesyłek, dostęp do informacji o regulacjach celnych i organizowanie płatności. Przykład Yiwu pokazuje, że

zmiana otoczenia instytucjonalnego może mieć znaczenie porównywalne z inwestycją infrastrukturalną, o ile zwiększa liczbę firm zdolnych do uczestnictwa w wymianie międzynarodowej.

W warunkach europejskich wymagałoby to jednak rozwiązań zgodnych z prawem rynku wewnętrznego, przepisami celznymi i zasadami ochrony konkurencji. Istotne jest tutaj rozpoznanie roli organizacji reprezentujących przedsiębiorców, izb gospodarczych, instytucji regionalnych i partnerów społecznych. Rozwój infrastruktury może być planowany przez administrację publiczną, ale jego rzeczywista użyteczność zależy od wiedzy przedsiębiorców o strukturze popytu, potrzebach transportowych i możliwościach inwestycyjnych. Z perspektywy teorii autonomii zakorzenionej Petera Evansa kluczowa staje się zdolność instytucji publicznych do utrzymywania relacji informacyjnych z uczestnikami rynku przy jednoczesnym zachowaniu niezależności od ich partykularnych interesów.

Organizacje przedsiębiorców mogą dostarczać informacji o ograniczeniach działalności gospodarczej, pomagać w ocenie potrzeb infrastrukturalnych i wskazywać obszary, w których regulacje generują nieuzasadnione koszty. Ich rola nie powinna jednak prowadzić do zastępowania publicznych mechanizmów odpowiedzialności przez nieformalne uzgodnienia z podmiotami o największej sile negocjacyjnej. Niezbędna jest przejrzystość konsultacji i zapewnienie udziału również tym firmom, które nie dysponują rozbudowanymi zasobami organizacyjnymi. W ujęciu porównawczym doświadczenie chińskich administracji lokalnych pozwala dostrzec, że regionalne instytucje gospodarcze mogą pełnić funkcję aktywnych organizatorów rozwoju, a nie jedynie wykonawców centralnych decyzji. Nie oznacza to jednak konieczności przejmowania chińskiego systemu politycznej kontroli nad przedsiębiorstwami i kadrami administracyjnymi.

Budowanie europejskiej zdolności strategicznej w ramach demokratycznych instytucji

W europejskim porządku prawnym regionalna polityka rozwojowa może korzystać z instrumentów planowania, współpracy publiczno-prywatnej, zamówień publicznych i finansowania infrastruktury, zachowując przy tym zasady konkurencji oraz demokratycznej odpowiedzialności. Kluczowa staje się tu zdolność do organizowania przedsięwzięć wykraczających poza granice jednej jednostki administracyjnej – infrastruktura transportowa i przemysłowa tworzy bowiem sieci, których optymalizacja wymaga współpracy wielu regionów. W tym kontekście samorządowa autonomia nie powinna być utożsamiana z izolacją gospodarczą, lecz ze zdolnością do uczestnictwa we wspólnym rozwiązywaniu problemów rozwojowych.

Analiza doświadczeń Chin wskazuje jednocześnie na ryzyko nadmiernej konkurencji administracyjnej, która może prowadzić do dublowania inwestycji i nieefektywnego wydatkowania środków. Dla polskiej polityki regionalnej istotna jest zatem możliwość projektowania mechanizmów koordynacji, które nie dławią aktywności gospodarczej poszczególnych ośrodków, lecz pozwalają uzgadniać przedsięwzięcia o wspólnym znaczeniu. Rozwój terminali intermodalnych, centrów logistycznych czy infrastruktury energetycznej powinien być oceniany przez pryzmat rzeczywistego zapotrzebowania przedsiębiorstw oraz wydolności istniejących sieci w obliczu przewidywanych przepływów.

Nie każda inwestycja powinna być uzasadniana samą możliwością pozyskania dofinansowania; środki publiczne posiadają koszt alternatywny, a utrzymywanie nieefektywnej infrastruktury obciąża budżety w kolejnych latach. Z perspektywy zarządzania publicznego konieczne jest zatem połączenie aktywnej polityki rozwojowej z rzetelnym rachunkiem ekonomicznym i społecznym. Zagadnienie to nabiera szczególnego znaczenia w obliczu transformacji energetycznej oraz rosnącego znaczenia bezpieczeństwa surowcowego. Polska, podobnie jak inne państwa członkowskie UE, dostosowuje strukturę przemysłową do celów klimatycznych i technologicznych. Budowa nowych sektorów gospodarki wymaga odpowiedniej infrastruktury energetycznej, dostępu do komponentów, wykwalifikowanych kadr i stabilnych warunków inwestycyjnych. W polityce regionalnej kluczowe staje się tworzenie powiązań między producentami, uczelniami, instytutami badawczymi i organizacjami wspierającymi innowacje. Regionalne strategie rozwoju nie mogą zatem ograniczać się do przyciągania pojedynczych, wielkich inwestorów, lecz powinny obejmować wzmacnianie lokalnych zdolności technologicznych i organizacyjnych. Doświadczenia chińskich miast pokazują, że trwałość przewagi konkurencyjnej zależy od jakości całego ekosystemu gospodarczego, a nie tylko od skali początkowej inwestycji.

Współczesne działania Europy w obszarze surowców krytycznych potwierdzają słuszność takiego podejścia. 9 października 2026 roku Komisja Europejska poinformowała o wyborze kolejnych 46 projektów strategicznych w szesnastu państwach członkowskich, w tym w Polsce. Mają one wspierać europejskie zdolności wydobywania, przetwarzania i recyklingu surowców, odpowiadając na potrzebę dywersyfikacji łańcuchów dostaw.

Status projektu strategicznego nie gwarantuje automatycznego finansowania całości inwestycji, lecz może ułatwiać procedury administracyjne i pozyskiwanie kapitału. Z perspektywy teorii państwa rozwojowego interesujące jest wykorzystanie wspólnotowych instrumentów regulacyjnych do przyspieszania realizacji przedsięwzięć o znaczeniu ponadnarodowym. Takie mechanizmy mogą zwiększać europejską zdolność do działania strategicznego bez konieczności tworzenia scentralizowanego aparatu polityczno-gospodarczego na wzór chiński. Ostateczna ocena

porównawcza musi jednak uwzględniać wymiar demokratycznej odpowiedzialności i aksjologii rozwoju. System chiński, dzięki strategicznemu kierownictwu partii, zapewnia ciągłość polityki, lecz jednocześnie ogranicza otwartą konkurencję polityczną i możliwość publicznego kwestionowania decyzji władz. W Unii Europejskiej procesy gospodarcze są związane z wielością instytucji przedstawicielskich, kontrolą sądową i podziałem kompetencji. Choć może to wydłużać czas uzgadniania projektów, stanowi jednocześnie mechanizm ochrony jednostki przed arbitralnością władzy. Nie należy więc porównywać obu systemów wyłącznie przez pryzmat szybkości budowy infrastruktury czy liczby decyzji inwestycyjnych.

Instytucjonalna jakość rozwoju ponad wzrostem PKB

Kryterium jakości instytucji obejmuje także dostęp do informacji publicznej, możliwość dochodzenia praw, uczestnictwo obywateli w procesach decyzyjnych oraz rozliczanie osób odpowiedzialnych za gospodarowanie zasobami zbiorowymi.

W teorii sprawiedliwości Johna Rawlsa instytucje społeczne uzasadnia się poprzez odniesienie do praw i możliwości jednostek, natomiast podejście zdolnościowe Amartyi Sena pozwala oceniać rozwój przez pryzmat rzeczywistych możliwości prowadzenia życia zgodnego z własnymi celami. Zastosowanie tych koncepcji do polityki przemysłowej pozwala odróżnić wzrost gospodarczy od dobrobytu rozumianego szerzej – jako sfery obejmującej bezpieczeństwo materialne, wolność, zdrowie i możliwości uczestnictwa społecznego.

Inwestycja infrastrukturalna może zwiększać produktywność i tworzyć miejsca pracy, ale jednocześnie prowadzić do ograniczania praw użytkowników gruntów, pogarszania stanu środowiska lub pogłębiania nierówności. Kluczowa jest zatem możliwość niezależnej oceny kosztów społecznych, sprawiedliwe zrekompensowanie szkód oraz ochrona grup szczególnie narażonych na negatywne skutki transformacji. To właśnie w tym zakresie europejska tradycja społecznej gospodarki rynkowej nadaje polityce rozwojowej wymiar normatywny, którego nie można sprowadzić do rachunku wzrostu produktu krajowego brutto. Jednocześnie europejski model społeczny nie powinien być postrzegany jako system wolny od sprzeczności.

Wzrost konkurencji międzynarodowej, transformacja energetyczna i cyfryzacja mogą zwiększać presję na określone sektory zatrudnienia, zwłaszcza w regionach opierających gospodarkę na tradycyjnym przemyśle. W takich warunkach kluczową rolę odgrywają instytucje dialogu społecznego, polityka kształcenia zawodowego oraz mechanizmy wspierania osób dotkniętych zmianami strukturalnymi.

Z perspektywy socjologii pracy istotne pozostaje pytanie, czy rozwój nowych technologii zwiększa autonomię pracowników i poprawia warunki zatrudnienia, czy przede wszystkim umożliwia dalszą intensyfikację pracy i koncentrację dochodów. Polityka przemysłowa zgodna z europejskimi wartościami powinna zatem obejmować nie tylko budowę nowych zdolności produkcyjnych, ale także społeczne warunki uczestnictwa w procesach gospodarczych. Nie oznacza to, że wszystkie miejsca pracy można utrzymać niezależnie od postępu technologicznego, lecz że społeczeństwo powinno dysponować instytucjami ograniczającymi koszty koniecznych przemian.

Strategiczna autonomia jako równowaga między otwartością a bezpieczeństwem

W relacjach z Chinami wyraźne napięcie rysuje się między dążeniem do wzrostu konkurencyjności a potrzebą zachowania otwartości gospodarczej. Unia Europejska może ograniczać nadmierne zależności strategiczne i wspierać własne zdolności produkcyjne, jednak całkowite wycofanie się z wymiany z jedną z największych gospodarek świata wiązałoby się z istotnymi kosztami dla europejskich przedsiębiorstw i konsumentów.

Z drugiej strony współpraca nie musi oznaczać rezygnacji z ochrony interesów gospodarczych czy egzekwowania zasad uczciwej konkurencji. Kluczowym wyzwaniem jest zatem zaprojektowanie takich stosunków, które pozwolą czerpać korzyści ze specjalizacji i wymiany, przy jednoczesnym ograniczaniu nadmiernej koncentracji ryzyka. Strategiczna autonomia nie powinna być tu utożsamiana z autarkią, lecz ze zdolnością do utrzymywania rzeczywistych możliwości wyboru w warunkach międzynarodowej współzależności. W teorii międzynarodowej ekonomii politycznej istotne jest w tym kontekście rozróżnienie pomiędzy współzależnością symetryczną a asymetryczną.

Dwa państwa mogą czerpać korzyści z wzajemnego handlu, lecz ponosić odmienne koszty jego ewentualnego ograniczenia. Podmiot dysponujący większą liczbą alternatywnych dostawców i odbiorców posiada silniejszą pozycję negocjacyjną niż partner uzależniony od niewielkiej liczby źródeł zaopatrzenia. Tym samym trwała współpraca gospodarcza może jednocześnie zwiększać łączny dobrobyt i tworzyć nierównomierny podział wpływu strategicznego.

Dla Unii Europejskiej priorytetem staje się zatem rozwijanie własnych kompetencji technologicznych, dywersyfikacja partnerów handlowych oraz budowa wspólnych mechanizmów reagowania na zakłócenia. W przypadku Chin analogiczne znaczenie ma zmniejszanie zależności od

określonych zagranicznych technologii i rynków zbytu, co przejawia się w strategiach samodzielności technologicznej i stymulowaniu krajowego popytu.

Specyficzną sprzecznością współczesnej gospodarki światowej jest fakt, że działania państw podejmowane w celu zwiększenia własnego bezpieczeństwa mogą obniżać poczucie bezpieczeństwa ich partnerów. Rozwój krajowych zdolności produkcyjnych może być racjonalną strategią dywersyfikacji, lecz przez zagranicznych konkurentów zostanie odebrany jako element polityki wypierania z rynku. Ograniczenia eksportowe, uzasadniane względami bezpieczeństwa narodowego, mogą jednocześnie zachęcać inne państwa do budowy alternatywnych łańcuchów dostaw. Zjawisko to przypomina klasyczny dylemat bezpieczeństwa znany z teorii stosunków międzynarodowych, choć jego przełożenie na gospodarkę wymaga uwzględnienia specyfiki wymiany handlowej i możliwości osiągania obustronnych korzyści. Właściwa polityka międzynarodowa powinna zatem zmierzać do ograniczania ryzyka eskalacji działań odwetowych, utrzymywania przewidywalnych reguł współpracy i rozwijania mechanizmów rozstrzygania sporów. Nie oznacza to rezygnacji z ochrony interesów strategicznych, lecz konieczność minimalizowania kosztów wynikających z braku wzajemnego zaufania.

Na tym tle istotna staje się rola wielostronnych instytucji gospodarczych, w tym Światowej Organizacji Handlu i międzynarodowych banków rozwoju. Choć nie eliminują one całkowicie asymetrii siły gospodarczej między państwami, mogą ograniczać arbitralność poprzez tworzenie wspólnych reguł, procedur i mechanizmów wymiany informacji. W odniesieniu do BRI kluczowa jest przejrzystość kontraktów infrastrukturalnych, stabilność zadłużenia oraz odpowiednie rozdzielanie ryzyka między wierzycielami a pożyczkobiorcami. W przypadku Unii Europejskiej istotna pozostaje zgodność instrumentów polityki przemysłowej z międzynarodowymi zobowiązaniami handlowymi. W obu systemach sprawność współpracy zależy nie tylko od wielkości gospodarki, lecz także od jakości instytucji umożliwiających negocjowanie i egzekwowanie zobowiązań. Z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej jest to kluczowe, gdyż przewidywalność reguł determinuje możliwości inwestycyjne i organizację działalności w długim horyzoncie.

Przeprowadzona analiza pozwala dostrzec ograniczenia rozpowszechnionego przeciwstawienia chińskiej skuteczności rozwojowej europejskiej regulacyjności. Chiny dysponują znacznymi możliwościami mobilizowania kapitału i organizowania wielkoskalowych przedsięwzięć, lecz napotykają problemy z zadłużeniem lokalnym, nadmiernymi zdolnościami produkcyjnymi, nierównomierną alokacją zasobów i koniecznością wzrostu produktywności. Unia Europejska posiada rozwinięte instytucje rynku wewnętrznego, ochrony konkurencji i zabezpieczenia

społecznego, ale zmaga się z fragmentacją finansowania, wysokimi kosztami energii oraz trudnościami w szybkim rozwoju niektórych zaawansowanych technologii.

Konieczność budowania zdolności publicznych zamiast kopiowania modeli

Nie są to systemy posiadające wyłącznie zalety albo słabości, gdyż ich właściwości instytucjonalne mogą prowadzić do odmiennych rezultatów w zależności od rodzaju przedsięwzięcia i etapu rozwoju gospodarczego. Właściwe porównanie wymaga więc identyfikowania konkretnych mechanizmów przyczynowych, zamiast przypisywania obserwowanych efektów ogólnym kategoriom ustrojowym.

Chińska zdolność do mobilizowania inwestycji nie powinna być traktowana jako dowód na to, że centralizacja polityczna stanowi konieczny warunek szybkiego rozwoju technologicznego. Doświadczenie Yiwu pokazuje bowiem znaczenie oddolnej przedsiębiorczości i lokalnego eksperymentowania, których nie można zastąpić samą hierarchiczną koordynacją. Podobnie europejska zdolność do tworzenia wspólnych reguł gospodarczych nie oznacza, że regulacja prawna automatycznie prowadzi do powstawania przedsiębiorstw zdolnych konkurować na globalnym rynku.

W obydwu przypadkach kluczowe jest współdziałanie instytucji publicznych i prywatnych, którego skuteczność zależy od jakości informacji, systemów motywacyjnych i możliwości uczenia się. Z perspektywy teorii państwa rozwojowego zasadnicza lekcja polega nie na konieczności kopiowania określonego modelu instytucjonalnego, lecz na rozpoznawaniu sposobów budowania zdolności publicznych odpowiadających rzeczywistym problemom gospodarki. W odniesieniu do europejskiej polityki przemysłowej istotne pozostaje wykorzystanie możliwości wynikających z dużej skali rynku wewnętrznego. Integracja finansowania, energetyki, infrastruktury transportowej i badań naukowych może umożliwić osiąganie korzyści skali, których poszczególne państwa członkowskie nie byłyby w stanie uzyskać samodzielnie.

Nie wymaga to jednak całkowitego zniesienia regionalnej różnorodności gospodarczej, ponieważ odmienne zasoby i kompetencje mogą stanowić źródło specjalizacji i innowacyjności. Właściwa strategia powinna więc łączyć wspólne standardy z możliwością wykorzystywania lokalnych przewag przedsiębiorczych, podobnie jak rozwój CR Express wymagał połączenia ogólnopaństwowej koordynacji z działalnością odmiennych platform miejskich. Ważne jest jednak, aby współpraca ponadregionalna nie prowadziła do utrwalania dominacji kilku największych

ośrodków kosztem regionów o słabszej pozycji negocjacyjnej. W tym zakresie polityka spójności i instytucje dialogu społecznego mogą pełnić funkcję uzupełniającą wobec programów zwiększania konkurencyjności. Dla Polski oznacza to konieczność prowadzenia polityki rozwojowej, która jednocześnie wykorzystuje możliwości wynikające z uczestnictwa w jednolitym rynku europejskim i uwzględnia znaczenie powiązań gospodarczych z Azją.

Synteza modeli rozwojowych UE i Chin w służbie dobrobytu

Szczególną wartość ma rozwijanie kompetencji w dziedzinie transportu intermodalnego, zaawansowanych usług logistycznych, przetwarzania surowców i technologii przemysłowych – obszarów, których rola może wzrosnąć w obliczu reorganizacji globalnych łańcuchów wartości. Rozwój infrastruktury powinien być jednak podporządkowany szerszej strategii zwiększania produktywności, a nie wyłącznie dążeniu do maksymalizacji tranzytu.

Doświadczenie chińskich miast wskazuje na istotną rolę regionalnych instytucji gospodarczych, zdolnych rozpoznawać potrzeby przedsiębiorców i organizować współpracę między podmiotami o komplementarnych zasobach. Równocześnie kluczowe pozostaje zachowanie przejrzystości finansowania, zasad dostępu do infrastruktury oraz możliwości niezależnej oceny rezultatów, gdyż to te elementy decydują o długookresowej trwałości polityki rozwojowej. aksjologicznej głównym kryterium takiej strategii powinno być zwiększanie możliwości gospodarczych społeczeństwa przy jednoczesnej ochronie praw jednostki, bezpieczeństwa pracy i środowiska naturalnego. Rozwój przemysłowy i infrastrukturalny ma wymiar cywilizacyjny, lecz nie stanowi celu samego w sobie, niezależnego od warunków życia ludzi.

W teorii ekonomii dobrobytu zwiększanie produktywności pozwala poszerzać zasoby dostępne społeczeństwu, jednak sposób ich podziału i wykorzystania zależy od instytucji politycznych oraz społecznych. Gospodarka nie powinna być zatem oceniana wyłącznie przez pryzmat zdolności do produkowania coraz większej liczby dóbr, lecz również przez możliwość zapewniania bezpieczeństwa, godności i rzeczywistej podmiotowości uczestników życia społecznego. Istotne jest więc zachowanie odpowiedniej równowagi pomiędzy konkurencją, koordynacją i odpowiedzialnością, której konkretna postać powinna wynikać z rodzaju problemu gospodarczego oraz instytucjonalnych warunków jego rozwiązywania. To właśnie na tym poziomie porównanie Chin i Unii Europejskiej uzyskuje najgłębszy sens naukowy.

Analiza ta nie prowadzi do wskazania jednego modelu jako uniwersalnego wzorca modernizacji, lecz pozwala rozpoznać różne sposoby organizowania relacji pomiędzy państwem, przedsiębiorczością i społeczeństwem. Chiny pokazują znaczenie strategicznej koordynacji, infrastrukturalnej mobilizacji zasobów i regionalnego eksperymentowania, ale zarazem ujawniają koszty nadmiernej konkurencji administracyjnej i nieprzejrzystej alokacji kapitału. Unia Europejska dowodzi z kolei możliwości zbudowania rozległego rynku ponadnarodowego za pomocą wspólnych instytucji prawnych i regulacji konkurencji, mierząc się jednak z ograniczeniami wynikającymi z niepełnej integracji finansowej i zróżnicowania polityk przemysłowych. W obydwu systemach dalszy rozwój wymaga poprawy jakości instytucji, zwiększenia zdolności do koordynowania inwestycji oraz możliwości produktywnego wykorzystywania wiedzy przedsiębiorstw i społeczeństwa. Z perspektywy Wielkiego Rynku Eurazjatyckiego kluczowa jest możliwość pogodzenia tych odmiennych modeli w ramach międzynarodowej współpracy gospodarczej. Infrastruktura transportowa może zwiększać dostępność rynków, lecz nie znosi różnic regulacyjnych i politycznych. Handel może prowadzić do wzrostu dobrobytu, ale nie eliminuje automatycznie asymetrii zależności strategicznych.

Odpowiedzialne współdziałanie państwa i rynku jako fundament odporności

Publiczna polityka przemysłowa może otwierać nowe możliwości technologiczne, jednak jej skuteczność zależy od dyscypliny finansowej oraz zdolności do eliminowania nieefektywnych przedsięwzięć. Przyszłość integracji eurazjatyckiej nie zostanie zatem rozstrzygnięta wyłącznie przez skalę chińskich inwestycji czy zdolność Europy do wprowadzania kolejnych instrumentów ochrony rynku.

Kluczowe będzie tworzenie instytucji umożliwiających współpracę w warunkach konkurencji, przy zachowaniu przejrzystości finansowej, bezpieczeństwa infrastruktury i sprawnych mechanizmów rozwiązywania sporów. Współczesna rywalizacja gospodarcza coraz silniej obejmuje bowiem technologie i zasoby fundamentalne dla funkcjonowania społeczeństw. Energia, infrastruktura cyfrowa, surowce krytyczne, zaawansowane komponenty elektroniczne czy systemy transportowe przestały być jedynie przedmiotem wymiany handlowej – dziś warunkują one możliwość prowadzenia działalności w wielu innych sektorach. W świetle teorii systemów złożonych istotne staje się zatem identyfikowanie punktów krytycznych, których zakłócenie może prowadzić do rozprzestrzeniania się strat w całej gospodarce. Odporność systemu zależy w tym ujęciu nie tylko od maksymalizowania efektywności pojedynczych przedsiębiorstw, lecz także od utrzymywania

zróżnicowania dostawców, rezerw infrastrukturalnych i zdolności reagowania na nieprzewidziane zdarzenia.

Zarówno chińska, jak i europejska polityka przemysłowa muszą zatem zmierzyć się z faktem, że bezpieczeństwo gospodarcze stało się integralnym elementem rozwoju. Jego zapewnianie nie powinno jednak prowadzić do nieograniczonego podporządkowywania działalności rynkowej celom politycznym. Zasadnicza konkluzja porównania prowadzi autora książki do uznania, że najbardziej produktywnym kierunkiem rozwoju nie jest wybór między państwem a rynkiem, lecz doskonalenie instytucji umożliwiających ich odpowiedzialne współdziałanie. Państwo pozbawione wiedzy o potrzebach przedsiębiorstw ryzykuje kierowanie zasobów ku inwestycjom nieodpowiadającym rzeczywistemu popytowi; z kolei rynek bez rozwiniętej infrastruktury i stabilnych reguł może nie wykorzystać szans wynikających ze współpracy i korzyści skali.

Właściwie skonstruowana polityka rozwojowa wymaga zatem zarówno strategicznego horyzontu, jak i zdolności do bieżącego uczenia się, eksperymentowania oraz korygowania błędów. Doświadczenia Chin i Europy pokazują, że relacja ta może przyjmować odmienne formy instytucjonalne, których skuteczność zależy od uwarunkowań historycznych, struktury gospodarki i jakości mechanizmów odpowiedzialności.

> Czy w świecie, gdzie infrastruktura i surowce stają się nowymi instrumentami geostrategicznymi, możliwe jest zachowanie równowagi między efektywnością rynku a bezpieczeństwem państwa? Prawdziwym wyzwaniem nie jest wybór między modelem chińskim a europejskim, lecz znalezienie formuły odpowiedzialnego współdziałania instytucji publicznych z przedsiębiorcami. Ostatecznie to nie skala inwestycji, lecz jakość relacji między władzą a rynkiem zdecyduje o tym, czy strategiczna autonomia pozostanie jedynie politycznym hasłem, czy realną zdolnością do przetrwania w systemie permanentnych zakłóceń.

Inspiracje

[1] 

"The China-Europe Railway Express" Bai Gao

Springer Nature | ISBN: 9789811928826

Bai Gao (ur. 1955) jest chińsko-amerykańskim socjologiem i profesorem socjologii na Uniwersytecie Duke'a. Uzyskał tytuł licencjata i magistra na Uniwersytecie Pekińskim, a doktorat z socjologii uzyskał na Uniwersytecie Princeton w 1994 roku. Badania Gao obejmują socjologię ekonomiczną, socjologię historyczno-porównawczą, międzynarodową ekonomię polityczną i porównawczą ekonomię polityczną. Jego badania naukowe wniosły istotny wkład w badania nad państwami rozwojowymi Azji Wschodniej, w szczególności poprzez analizę japońskiej polityki przemysłowej, ładu korporacyjnego i dynamiki instytucjonalnej prowadzącej do stagnacji Japonii po pęknięciu bańki spekulacyjnej. Jego książka o japońskiej polityce przemysłowej zdobyła w 1998 roku Nagrodę Pamięci Hiromi Arisawy. W późniejszych latach Gao rozszerzył swoją uwagę na transformację gospodarczą Chin, politykę przemysłową kierowaną przez państwo, innowacyjne systemy kolei dużych prędkości oraz euroazjatyckie sieci infrastrukturalne w ramach Inicjatywy Pasa i Szlaku.

Bai Gao *(born 1955) is a Chinese-American sociologist and Professor of Sociology at Duke University. He received his bachelor's and master's degrees from Peking University and completed his Ph.D. in sociology at Princeton University in 1994. Gao's research spans economic sociology, comparative-historical sociology, international political economy, and comparative political economy. His scholarship has made major contributions to the study of East Asian developmental states, notably through his analysis of Japanese industrial policy, corporate governance, and the institutional dynamics leading to Japan's post-bubble stagnation. His book on Japanese industrial policy won the 1998 Hiromi Arisawa Memorial Award. In later years, Gao expanded his focus to China's economic transformation, state-led industrial policy, high-speed rail innovation systems, and Eurasian infrastructure networks under the Belt and Road Initiative.*

Duke University

Literatura uzupełniająca

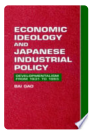
Książki

Książki autora i dzieła przywołane w tekście:

[1] **"The Social Origin of Economic Reasoning"**

Bai Gao

1994



[2] **"Economic Ideology and Japanese Industrial Policy"**

Bai Gao

2002 | Cambridge University Press | ISBN: 9780521894500



[3] **"Japan's Economic Dilemma"**

Bai Gao

2001 | Cambridge University Press | ISBN: 9780521793735



[4] **"High-Speed Rail: an Analysis of the Chinese Innovation System"**

Bai Gao

2019 | World Scientific Publishing Company | ISBN: 9789811206740

[5] **"Zhong guo li shi wen wu qu tan"**

Zhen Bai Gao

1957

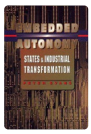
Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:



[6] **"Youth and Community Empowerment in Europe"**

Peter Evans, Angelika Kruger

2012 | Policy Press | ISBN: 9781447305910



[7] **"Embedded Autonomy"**

Peter B. Evans

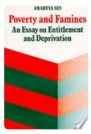
1995 | ISBN: 9780691037370



[8] **"Teaching in the Global Business Classroom"**

Carol Dalglish, Peter Evans

2010 | Edward Elgar Publishing | ISBN: 9781848442757



[9] **"Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation"**

Amartya Sen

Oxford University Press | ISBN: 9780198284635

[10] **"India: Economic Development and Social Opportunity"**

Amartya Sen

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] **"3 the new european bauhaus vision"**

Ursula von der Leyen

2023 | De Gruyter eBooks | DOI: 10.1515/9783035627015-005

Źródło

[2] **"Ursula von der Leyen: we have to be very clear that Brexit is a matter of trade-offs and choices"**

Ursula von der Leyen

2020 | London School of Economics and Political Science Research Online (London School of Economics and Political Science)

Źródło

[3] **"STRATEGIC PLAN 2020-2024"**

U. von der Leyen

2019

Źródło

[4] **"on an European Critical Raw Materials Act"**

U. von der Leyen

2022

Źródło

[5] **"Written answers to the questions from the European Parliament's Committee on Industry, Research and Energy and from the Committee on the Environment, Public Health and Food Safety"**

Maroš Šefčovič, Miguel Arias Cañete

2014 | European Energy & Climate Journal | DOI: 10.4337/eecj.2014.04.03

Źródło

[6] **"The Energy Union: Europe's transition to a low-carbon society"**

Maroš Šefčovič, B. Dieckmann, J. Vivekananda

2018

Źródło

[7] "Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress"

Jean-Paul Fitoussi, Amartya Kumar Sen, Joseph Eugène Stiglitz

2011

Źródło

[8] "Development as Freedom"

Meredeth Turshen, Amartya Kumar Sen

2001 | Journal of Public Health Policy | DOI: 10.2307/3343168

Źródło

[9] "India: Development and Participation"

Jean Drèze, Amartya Kumar Sen

2002 | OUP Catalogue

Źródło

[10] "Health: perception versus observation"

Amartya Kumar Sen

2002 | BMJ | DOI: 10.1136/bmj.324.7342.860

Źródło

Artykuły naukowe autora:

[11] "Japan's Economic Dilemma"

Bai Gao

2001 | Cambridge University Press eBooks | DOI: 10.1017/cbo9780511612930

Źródło

[12] "The Postwar Japanese Economy"

Bai Gao

2007 | Blackwell Publishing Ltd eBooks | DOI: 10.1002/9780470751398.ch18

Źródło

[13] "Japan's Economic Dilemma: The Institutional Origin of Prosperity and Stagnation"

Chikako Usui, Bai Gao

2003 | Contemporary Sociology A Journal of Reviews | DOI: 10.2307/3089589

Źródło

[14] "Neoliberal and Classical Developmentalism: A Comparative Analysis of the Chinese and Japanese Models of Economic Development"

Bai Gao

2013 | Palgrave Macmillan UK eBooks | DOI: 10.1057/9781137323088_4

Źródło

[15] "The Informal Economy in the Era of Information Revolution and Globalization: The Shanzhai〖CellPhone Industry in China"

Bai Gao

2011 | 社会杂志

Źródło

[16] "The Rubik's Cube state: A reconceptualization of political change in contemporary China"

Bai Gao

2009 | Research in the sociology of work | DOI: 10.1108/s0277-2833(2009)0000019017

Źródło

[17] "Globalization and Domestic Coping Strategies: The Development of China's Industrial Clusters"

Guowu Li, Bai Gao

2020 | İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Dergisi / İstanbul University Journal of Sociology | DOI: 10.26650/sj.2020.40.2.0057

Źródło

[18] "The Implications of China's HSR Innovation System"

Bai Gao

2020 | WORLD SCIENTIFIC eBooks | DOI: 10.1142/9789811206757_0009

Źródło

[19] "Japan's Political Marketplace By J. Mark Ramseyer and Frances McCall Rosenbluth. Cambridge: Harvard University Press, 1993. viii, 262 pp. $39.95. - The Japanese Experience of Economic Reforms. Edited by Juro Teranishi and Yutaka Kosai. New York: Martin's Press, 1993. viii, 398 pp. $69.95."

Bai Gao

1994 | The Journal of Asian Studies | DOI: 10.2307/2059889

Źródło

[20] "The social origin of economic reasoning : three changing paradigms in japanese economic policy, 1931-1965"

Bai Gao

1993 | UMI Dissertation Service eBooks

Źródło

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 4e675a4f-f227-4e43-b616-2d063a00ba00