

Europa – w gospodarczym rozkroku (cz. II)



JAN FILIP STANIŁKO

były Dyrektor Departamentu Innowacji w Ministerstwie Rozwoju,
Pracy i Technologii

Unia Europejska pełna jest paradoksów. Z jednej strony chce doszłusować do grona globalnych liderów technologicznych, lecz z drugiej – robi wiele, by podciąć skrzydła własnemu przemysłowi. Dlaczego polityka przemysłowa powinna być nadrzędna względem polityki handlowej, a nie *vice versa*? Na czym polega pułapka „otwartej autonomii”, jaką Europa zakłada dziś sama na siebie? Czym jest unijne więzienie dyskursywne? Jak, mając to wszystko na uwadze, w globalnej grze przemysłowo-technologicznej pozycjonować się może Polska?

Pierwsza część wywiadu dostępna jest pod tym [linkiem](#).

Rozmowę prowadzi Marcin Wandałowski – redaktor prowadzący „Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego”.

Skoro Europa „przegrać” może nawet na zielonym łądzie, co może nam pozostać?

Ociężałość UE wobec szybkich zmian technologicznych sprawia, że coraz trudniej jest zbudować europejską nadwyżkę gospodarczą. Nadal będziemy ją mieli na serze, winie, wysokomarżowej whisky, czy innych, niemal starożytnych produktach.

Nie o to chyba chodzi, by zostać gospodarczym skansenem świata. Przecież Komisja Europejska, państwa, firmy – wszyscy chyba czują, że sytuację, w jakiej się znaleźliśmy, trzeba zmienić. W jaki sposób można tego dokonać?

Trzeba nazwać strategiczny problem. A ten moim zdaniem sprowadza się do tego, co nazywam „trylematem neutralności klimatycznej” – spośród trzech priorytetów, tj. neutralności, konkurencyjności i wolnego handlu, UE jako całość najczęściej może wybrać jedynie dwa. Poszczególne kraje – jak np. Dania, Szwecja czy Niemcy – mogą lawirować, bo mają zieloną energetykę lub wysokomarżowe produkty na eksport, natomiast dla całości bloku ten „trylemat” jest coraz bardziej bolesny. Trzeba pamiętać, że w tle są wciąż pełzające problemy strefy euro i coraz bardziej kulejące duże gospodarki, jak Włochy, Hiszpania czy Francja.

Z polskiego ale i europejskiego punktu widzenia istnieje w moim odczuciu jedna sensowna droga – przeistoczyć Europę w „zieloną twierdzę”. Jeśli chcemy ratować planetę i podtrzymać konkurencyjność to musimy poświęcić wolny handel. Jest to jednak ścieżka krótkoterminowo bardzo bolesna i w dużej mierze negująca to, w jaki sposób przez lata swoją politykę prowadziła Bruksela. Z kolei dla Polski oznacza to bardzo wysoki priorytet dla transformacji energetycznej, bowiem „zielona twierdza” wiązałaby się z tym, że na jednolitym rynku faworyzowane byłyby towary o zielonym śladzie środowiskowym – tak, by konkurencyjność unijnych firm i gospodarek nie była erodowana przez fakt, że poza Starym Kontynentem są inne miksy energetyczne.

“ Strategiczny problem sprowadza się do „trylematu” neutralności klimatycznej – spośród trzech priorytetów, tj. neutralności, konkurencyjności i wolnego handlu, UE jako całość najczęściej może wybrać jedynie dwa. Aby Europa nie została gospodarczym skansenem świata, powinna przeistoczyć się w „zieloną twierdzę”.

Jest to Pańska recepta, czy też o takim poście mówi się w kręgach unijnych?

„Otwarta strategiczna autonomia” w sferze zielonych i cyfrowych technologii – to nowy termin, który ukuto ostatnio w obszarze unijnej polityki handlowej. Na początku pandemii, w obliczu szoku wywołanego uświadomieniem sobie skali uzależnienia od Chin, ograniczał się on do „strategicznej autonomii”, jednak później pod presją krajów handlowych dodano do tej nazwy „otwartość”. W efekcie powstał pewnego rodzaju oksymoron, któremu trudno nadać jest sens. Proponując otwartą autonomię, sami na siebie zastawiamy pułapkę.

Może Pan to w jakiś sposób zilustrować?

Dobrym przykładem jest API (*Active Pharmaceutical Ingredient*), czyli aktywne składniki farmaceutyczne, wykorzystywane w wielu lekach. W ujęciu *stricte* handlowym API (a przede wszystkim ich *intermediaty*) to towary masowe, które produkowane są głównie w Azji – w Chinach czy Indiach – przede wszystkim dlatego, że koszty pracy są tam niskie, że nie ma tam norm ekologicznych, a w dodatku jest tam też wielki rynek wewnętrzny. Jeszcze przed pandemią występowały duże braki leków w UE z powodu zamknięć fabryk w Chinach. To uświadomiło nam, że ze względów bezpieczeństwa produkcja tego typu substancji powinna być przywrócona do Europy. Problem jednak w tym, jak to zrobić zgodnie z regułami wolnego handlu, jak to zrobić bez dotacji dla europejskich firm, które podjęłyby się tego zadania, bądź też bez stworzenia barier handlowych dla tańszych produktów z Dalekiego Wschodu. Obydwa te działania byłyby przecież sprzeczne z „religią” WTO.

Na przykładzie API można więc pokazać, że podstawowy wymiar bezpieczeństwa lekowego Europy wchodzi w kolizję z dogmatyczną polityką handlową i rynku wewnętrznego. Z jednej strony wszyscy czują, że UE jest korodowana przez te zasady otwartości handlowej, ale z drugiej strony – tu i teraz szereg państw europejskich zarabia dzięki handlowi. Polska pośrednio również, bo polski przemysł jest znaczącym zapleczem niemieckiej maszyny eksportowej. Dlatego też Europa nie chce – a zresztą pewnie nawet nie potrafi – grać dostępem do swojego wielkiego rynku wewnętrznego jako „orężem” czy straszakiem.

Jesteśmy więc w kłinczu. „Otwarta strategiczna autonomia” w realiach *European green deal*, bez pragmatycznego i politycznego podejścia, może nas bardzo silnie zubożyć. Problem w tym, że trudno ten „trylemat” wyartykułować – Europa ma bowiem bardzo duży problem z dyskursem. Na radach i komitetach europejskich zawsze trzeba KE dziękować, jakkolwiek krytyka jest bardzo źle odbierana. Jest to niestety swego rodzaju „więzienie dyskursywne”.

“ Z jednej strony wszyscy czują, że UE jest korodowana przez te zasady otwartości handlowej, ale z drugiej strony – tu i teraz wiele państw europejskich zarabia dzięki handlowi. Jesteśmy więc w kłinczu.

W jaki sposób, mając to wszystko na uwadze, w globalnej grze przemysłowo-technologicznej pozycjonować może się Polska? Coraz częściej słyszymy chociażby o opcji sojuszu technologicznego ze Stanami Zjednoczonymi.

To naiwne podejście. Z jednej strony, amerykański przemysł mocno kuleje, z drugiej strony trudno budować sojusz technologiczny ze światowym liderem w momencie, gdy perłą naszego przemysłu jest – z całym szacunkiem – meblarstwo. Amerykanów interesuje obecnie IT i biotechnologia. Nie możemy też udawać, że nie jesteśmy w Unii, co wiąże się z tym, że będziemy poddawani coraz większej presji związanej z zieloną transformacją.

Na dziś, nasza najbardziej realna perspektywa wiąże się z byciem podwykonawcą dla jednego z globalnych liderów – gospodarki niemieckiej. Nie dezawuuujemy tego – będąc coraz bardziej zaawansowanym podwykonawcą, możemy konsekwentnie zajmować coraz bardziej wartościowe ogniwa w łańcuchu wartości, zdobywając obycie czy *know-how* w zakresie architektur produktowych czy wymogów jakości produkcji. Jednocześnie trzeba, wzorem Chin, tworzyć własne, nowe, złożone produkty flagowe – biotechnologiczne, cyfrowe i cyberfizyczne. To wszystko są rzeczy, których nasza gospodarka potrzebuje się uczyć – nie da się wyrosnąć w sposób nagły, nie zdobywając wcześniej wiedzy i doświadczenia poprzez obecność w innych łańcuchach wartości.

“ Na dziś, nasza najbardziej realna perspektywa wiąże się z byciem podwykonawcą dla gospodarki

niemieckiej. Nie da się wyrosnąć w sposób nagły, nie zdobywając wcześniej wiedzy i doświadczenia poprzez obecność w innych łańcuchach wartości.

Na marginesie pragnę zwrócić uwagę, że trzeba powoli porzucać myślenie w kategoriach narodowych łańcuchów wartości – Ważne Projekty Wspólnego Interesu Europejskiego (IPCEI), czy partnerstwa w Horyzoncie Europa umożliwiają dziś budowanie polityki europejskich łańcuchów. Są to narzędzia niedoskonałe, ale trzeba z nich korzystać.

Czy pandemia może sprawić, że Niemcy będą powierzali nam jeszcze więcej zadań, chcąc przenieść swoje łańcuchy z Dalekiego Wschodu do Europy?

Pojawia się taka szansa – wiem, że w Polsko-Niemieckiej Izbie Przemysłowo-Handlowej nie nadążają dziś z odbieraniem telefonów od inwestorów, którzy rozważają przeniesienie swojej działalności do Polski, gdyż duża ekspozycja na Chiny, czy generalnie Azję, z różnych powodów staje się ryzykowna. Wiąże się to oczywiście z niepewnością wywołaną przez pandemię, jak również chociażby z tym, że w Państwie Środka coraz trudniej będzie produkować i sprzedawać, gdyż Chińczycy postawili dziś na budowę własnych marek, także na rynek wewnętrzny. *Novum* jest dziś bowiem to, że chińskie platformy *e-commerce* budują chińskim przedsiębiorstwom przemysłowym własne marki – one tego nie potrafią, bo to gigantyczne fabryki kontraktowe, w których przez lata produkowano wszystkie zabawki i długopisy świata. Dziś jednak Chińczycy dążą do stworzenia tożsamości konsumenckiej – chińskiej produkcji i konsumpcji.

Czy mamy w ogóle szansę na budowę własnych, polskich zaawansowanych łańcuchów wartości na wzór tego, co robią Niemcy?

Nowe łańcuchy budują się najczęściej na nowych firmach, rzadziej na firmach, które dynamicznie rozbudowują nowe aktywności. Patrząc realnie, dziś stać nas na to, by być liderem w technologiach umiarkowanie zaawansowanych, jak np. budowa autobusów, pociągów oraz w produktach cyfrowych. Zaprojektowanie i wyprodukowanie baterii czy elektrolizera do produkcji wodoru to nie jest *rocket science*, ale jest naprawdę sporym przedsięwzięciem inżynierskim jak na polskie możliwości.

Nie widzę natomiast w tym momencie dużych szans na to, byśmy byli w stanie masowo rozwijać najbardziej innowacyjne produkty wysokotechnologiczne. Najlepszym tego przykładem są perowskity, które odkryła Polka, a które są dziś na świecie hitem w obszarze np. sztucznej fotosyntezy. Generalnie wynalazki wysokiej technologii z Polski są komercjalizowane gdzie indziej: nawet jeśli uda nam się wymyślić przełomową technologię, nie oznacza to, że mamy w Polsce zdolność do przekucia jej w innowacyjny produkt, bo wymaga to całego ekosystemu inwestycyjno-naukowego. Nie zmienia to faktu, że na te polskie firmy z obszaru wysokich technologii, które stanęły na nogi trzeba chuchać i dmuchać. Ale to jest detal polityki przemysłowej. W hurcie, trzeba skupić się dziś na zawiązywaniu układów kooperacyjnych, które umożliwią dalsze wspinanie się po drabinie wartości – to dla nas obecnie najlepsza ścieżka.

O rozmówcy



JAN FILIP STANIŁKO

były Dyrektor Departamentu Innowacji w Ministerstwie Rozwoju,
Pracy i Technologii

Jan Filip Staniłko – ekspert w dziedzinie zarządzania rozwojem nowych produktów, polityki przemysłowej oraz ekonomii politycznej. Do października 2020 r. pracował w Departamencie Innowacji w Ministerstwie Rozwoju, Pracy i Technologii, gdzie pełnił funkcje m.in. Dyrektora oraz Zastępcy Dyrektora. Absolwent studiów doktoranckich na Wydziale Filozoficznym UJ, oraz studiów doktoranckich z nauk ekonomicznych Akademii Leona Koźmińskiego.

Partnerzy „PPG”



SAMORZĄD
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



GDAŃSK

