Zachwiana równowaga

W jaki sposób Unia Europejska powinna łączyć ambitne cele zrównoważonego rozwoju z potrzebą podniesienia konkurencyjności

Autor:

SPOTDATA

Partner:

Komisja Europejska

Raport został współfinansowany ze środków Komisji Europejskiej Przedstawicielstwa w Polsce. Komisja Europejska, ani żadna osoba działająca w jej imieniu, nie ponosi odpowiedzialności za sposób wykorzystania informacji zawartych w niniejszym raporcie. Poglądy wyrażone w raporcie są poglądami autorów i nie muszą odzwierciedlać oficjalnego stanowiska Komisji Europejskiej.

Rekomendacje

Aby połączyć ambitne cele zrównoważonego rozwoju z potrzebą podniesienia konkurencyjności Unia Europejska powinna:

1. Zwiększyć efektywność programu InvestEU w promowaniu innowacyjnej gospodarki

2. Zreformować reguły fiskalne w kierunku wsparcia wydatków inwestycyjnych i badawczo-rozwojowych

3. Utrzymać politykę spójności w kształcie jak najbliższym do dotychczasowego

4. Wspierać regiony dotknięte kryzysem szerzej niż do tej pory łącząc wsparcie z reformami strukturalnymi

5. Obronić reguły Światowej Organizacji Handlu

6. Walczyć o wolność Internetu

7. Wspierać te firmy, które rozwijają się i rosną, a nie te które są duże

8. Działać na rzecz włączania państw Partnerstwa Wschodniego do Europejskiego Obszaru Gospodarczego

9. Zapewnić sprawiedliwą transformację energetyczną

10. Wspierać rozwój technologii magazynowania energii i atomu

Spis treści

1. Wprowadzenie *4*
2. Wzrost gospodarczy i miejsca pracy *6*
3. Spójność społeczna *10*
4. Handel międzynarodowy i konkurencyjność *14*
5. Polityka klimatyczna *21*

Wprowadzenie

Nowa kadencja* Komisji Europejskiej i Parlamentu Europejskiego oznacza ponowne otwarcie na wielu frontach polityk gospodarczych Unii Europejskiej przy jednoczesnej kontynuacji kluczowych strategii realizowanych w minionej kadencji. Jeśli spojrzeć na proces integracji europejskiej jako wehikuł zmiany, to Unia Europejska przypomina bardziej pociąg niż samochód: może zmienić prędkość poruszania się i tor, po którym jedzie. Zmiana kierunku jazdy jest raczej niemożliwa w krótkim i średnim okresie – a takim okresem jest jedna kadencja.

W analizie pokazujemy najważniejsze obszary, w których zmiana tempa i toru jazdy może być przydatna. Innymi słowy, w ramach istniejących strategii UE identyfikujemy te elementy, które działają i te, które wymagają korekty lub zmiany akcentów. Nie piszemy o zmianach rewolucyjnych, a o dostosowaniu strategii w taki sposób, by lepiej pasowały do wyzwań współczesności.

Najważniejszym problemem, który identyfikujemy w ramach analizy strategii UE, jest brak równowagi między realizacją dwóch dużych celów polityk gospodarczych: zrównoważonymrozwojem i konkurencyjnością.

Unia Europejska jest globalnym liderem we wdrażaniu zmian, które czynią rozwój gospodarczy bardziej przyjaznym dla przeciętnego obywatela, środowiska naturalnego, zasobów naturalnych. Bank Światowy nazwał kiedyś Europę „super-potęgą jakości życia" („lifestyle superpower"). Dziś można lekko skorygować tę frazę i opisać Unię Europejską jako potęgę zrównoważonego rozwoju. UE ma znacznie lepsze niż Stany Zjednoczone wskaźniki dotyczące nierówności społecznych, aktywności zawodowej, zdrowia obywateli, czy emisji gazów cieplarnianych. Unia jest niewątpliwie dla przeciętnego obywatela lepszym i bezpieczniejszym miejscem do życia niż Stany Zjednoczone.

Ale jednocześnie Unia Europejska słabo wypada w obszarach leżących na froncie współczesnej, globalnej konkurencji gospodarczej. Notuje niski wzrost gospodarczy, niski wzrost efektywności pracy, niskie nakłady na badania i rozwój, czy niskie inwestycje w obszarze własności intelektualnej, która w erze cyfryzacji decyduje o przewagach konkurencyjnych. Namacalnym tego przejawem jest utrzymujące się wysokie bezrobocie w wielu państwach południa Unii, które uderza przede wszystkim w młodych ludzi.

*Raport ukończono w październiku 2019 r.

Tę nierównowagę między zrównoważonym rozwojem i konkurencyjnością pokazujemy na wykresie 1. Widać na nim, jak UE wyprzedza USA pod względem wskaźników dotyczących tzw. „sustainability", a jednocześnie jak traci do USA pod względem wskaźników dotyczących konkurencyjności.

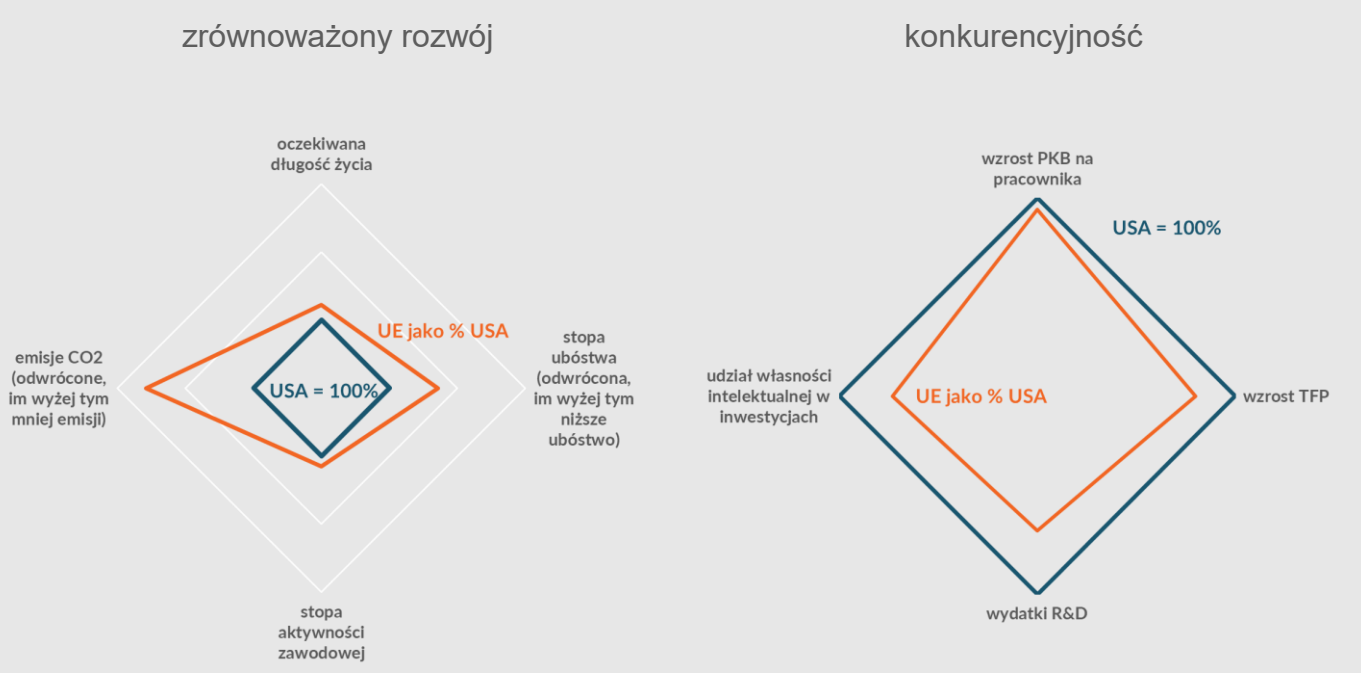
Oczywiście, model społeczno-ekonomiczny Europy jest odmienny od modelu amerykańskiego. Celem Unii nie jest naśladowanie Stanów Zjednoczonych, lecz poszukiwanie własnych rozwiązań. Niemniej, zrównoważony rozwój gospodarki unijnej potrzebuje silnego wzrostu gospodarczego, wzmocnienia konkurencyjności i większej mobilności rynku pracy w obrębie samej Unii. Unia – w przeciwieństwie do USA – nie wykorzystuje bowiem całego potencjału swojego rynku wewnętrznego. Mimo różnic, porównywanie UE i Stanów Zjednoczonych pozwala wskazać obszary, w których Unia musi znaleźć własny sposób na nadrobienie dystansu.

Analizę podzieliliśmy na cztery obszary, które uznajemy za filary wszystkich strategii polityk gospodarczych UE.

- Po pierwsze, są to polityki dotyczące rozwoju gospodarczego i miejsc pracy;
- Po drugie, jest to polityka handlowa i polityka konkurencyjności;
- Po trzecie, jest to polityka spójności społecznej;
- Po czwarte, jest to polityka klimatyczna.

Ignacy Morawski i *Olaf Osica*

Wykres 1. Wskaźniki zrównoważonego rozwoju i konkurencyjności – UE na tle USA



Źródło: obliczenia własne; różnica we wskaźnikach dotyczących aktywności zawodowej, wzrostu PKB na pracownika i wzrostu TFP została pomnożona przez 10 by ułatwić zobrazowanie różnicy, która w tych wskaźnikach w naturalny sposób jest niska:

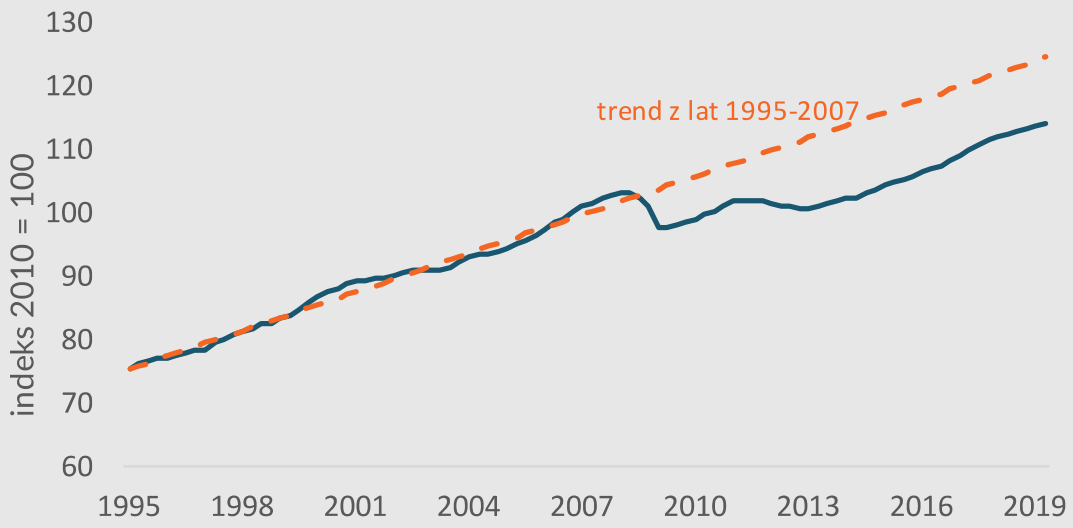
Wzrost gospodarczy i miejsca pracy

Po światowym kryzysie finansowym roku 2009 i kryzysie zadłużeniowym w strefie euro roku 2012 odzyskanie tempa wzrostu gospodarczego sprzed dwóch fal kryzysowych stało się priorytetem dla wszystkich rządów oraz instytucji Unii Europejskiej. Poziom PKB sprzed kryzysu światowego udało się Unii Europejskiej osiągnąć dopiero pod koniec 2014 r., a tempo wzrostu sprzed kryzysu (ok. 2 proc. rocznie) udało się osiągnąć dopiero w roku 2017. Przy czym dochodu utraconego w wyniku kryzysu nie udało się odzyskać w ogóle i prawdopodobnie będzie to niemożliwe w najbliższej przyszłości – powrót poziomu dochodu do trendu sprzed 2008 r. wymagałoby trwałego (przez około dekadę) wzrostu gospodarczego w okolicach 3 proc. Ostatnie lata pokazują, że jest to nieosiągalne. Widać to na wykresie nr 2.

Unia Europejska może jednak odnotować kilka istotnych sukcesów w dziedzinie promowania wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Przede wszystkim, tzw. Plan Junckera, który zapoczątkował funkcjonowanie Europejskiego Funduszu Inwestycji Strategicznych (EFSI – European Fund for Strategic Investments) i miał doprowadzić do pobudzenia inwestycji prywatnych w UE, okazał się sukcesem. Pierwotnie nie wróżono temu programowi istotnego wpływu na zmiany makroekonomiczne, ale dane pokazują, że od momentu uruchomienia planu stopa inwestycji w Unii Europejskiej istotnie wzrosła. Co ważne, nie był to wzrost powodowany szerszymi trendami światowymi, ponieważ w tym czasie stopa inwestycji w krajach rozwiniętych ogółem nie zmieniła się istotnie. Ożywienie inwestycyjne widoczne od 2015 r. mogło zatem być w niemałej mierze wywołane aktywnością Komisji Europejskiej. Wsparcie finansowe dla strategicznych inwestycji w infrastrukturę transportową, energetyczną i telekomunikacyjną oraz dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw pobudziło aktywność kapitału prywatnego.

Natomiast największą porażką UE w tym okresie była niezdolność do osiągnięcia bardziej korzystnej kompozycji inflacji i stopy bezrobocia. Strefa euro (w ramach której prowadzona jest ujednolicona polityka pieniężna i w miarę ujednolicona polityka fiskalna) notuje znacznie gorszy niż inne duże obszary walutowe bilans tych zmiennych, czyli zbyt niską inflację i zbyt wysokie bezrobocie. Europejski Bank Centralny, odpowiedzialny za kontrolę stabilności inflacji, wprost komunikuje, że nie jest w stanie podnieść inflacji bez wsparcia ze strony polityki fiskalnej. EBC apelował wielokrotnie do instytucji politycznych, aby złagodziły politykę fiskalną, co pozwoliłoby osiągnąć lepszy tzw. policy mix – większą równowagę we wsparciu gospodarki ze strony polityki pieniężnej i fiskalnej. W tym momencie ciężar stymulowania gospodarki leży niemal całkowicie na barkach EBC, co generuje zagrożenia dla stabilności systemu finansowego i jest mało efektywne.

Wykres 2. PKB Unii Europejskiej na tle przedkryzysowego trendu



Źródło: obliczenia własne na podstawie Eurostatu

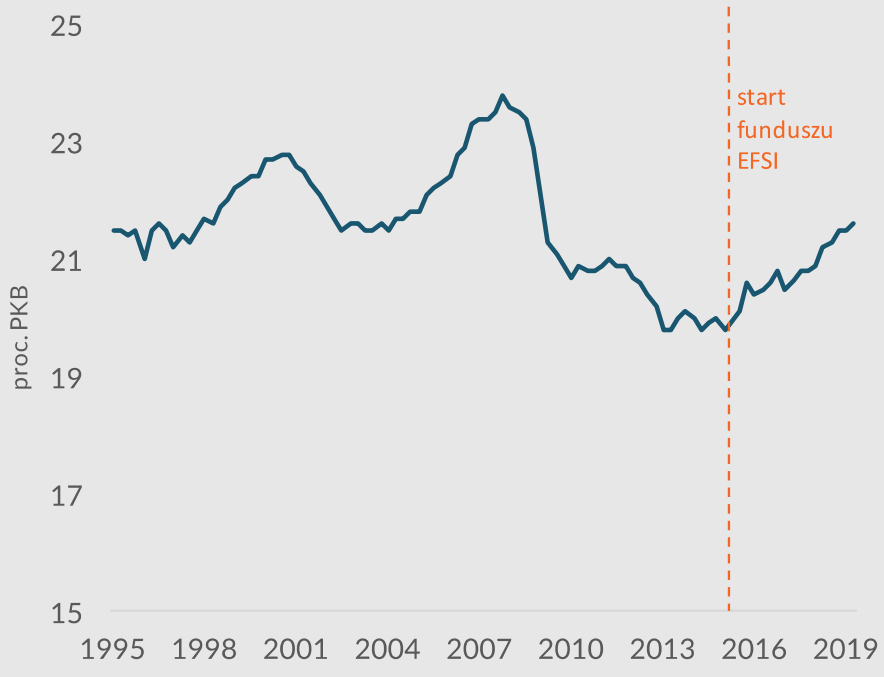
Rekomendacja1:
Zwiększenie efektywności EUInvest

Plan Junckera jest w naturalny sposób powiązany z odchodzącym przewodniczącym Komisji Europejskiej. Zmiana na stanowisku przewodniczącego i stworzenie na bazie planu Junckera planu EUInvest daje szansę, by nadać programowi nowe cechy, odpowiadające na strukturalne wyzwania europejskiej gospodarki. Przede wszystkim, plan powinien w większym stopniu wspierać obszar badań, rozwoju i inwestycji cyfrowych, czyli obszary, w których Unia Europejska wciąż istotnie odstaje od Stanów Zjednoczonych.

Jak wspomnieliśmy, plan Junckera okazał się skutecznym narzędziem pobudzania inwestycji. Luka w stopie inwestycji między UE a USA została w ostatnich czterech latach zamknięta. Widać to na wykresie nr 3. Stopa inwestycji w UE, czyli udział nakładów brutto na środki trwałe i własność intelektualną w PKB, zaczęła rosnąć od 2015 r. i zbliżyła się do poziomów przedkryzysowych. Wprawdzie nie ma jednoznacznego dowodu, że Plan Junckera był decydującym czynnikiem w przełamaniu niekorzystnego trendu, jednak fakt, że w innych krajach rozwiniętych w tym czasie trend inwestycji nie uległ zmianie, może sugerować, że plan miał wpływ na aktywność inwestycyjną firm.

Ale jednocześnie UE nie dokonała żadnego postępu w zamykaniu luki w nakładach na badania i rozwój (R&D). Tymczasem coraz więcej analiz ekonomicznych wskazuje, że to ten obszar jest filarem współczesnego rozwoju gospodarczego i główną przyczyną, dla której UE odstaje od USA pod względem innowacyjności i efektywności. UE nie ma problemu z transferem technologii między nauką a biznesem, nie ma problemu z jakością badań naukowych, ale ma duży problem z wielkością nakładów na badania i ich wdrożenia.

Wykres 3. Stopa inwestycji w Unii Europejskiej



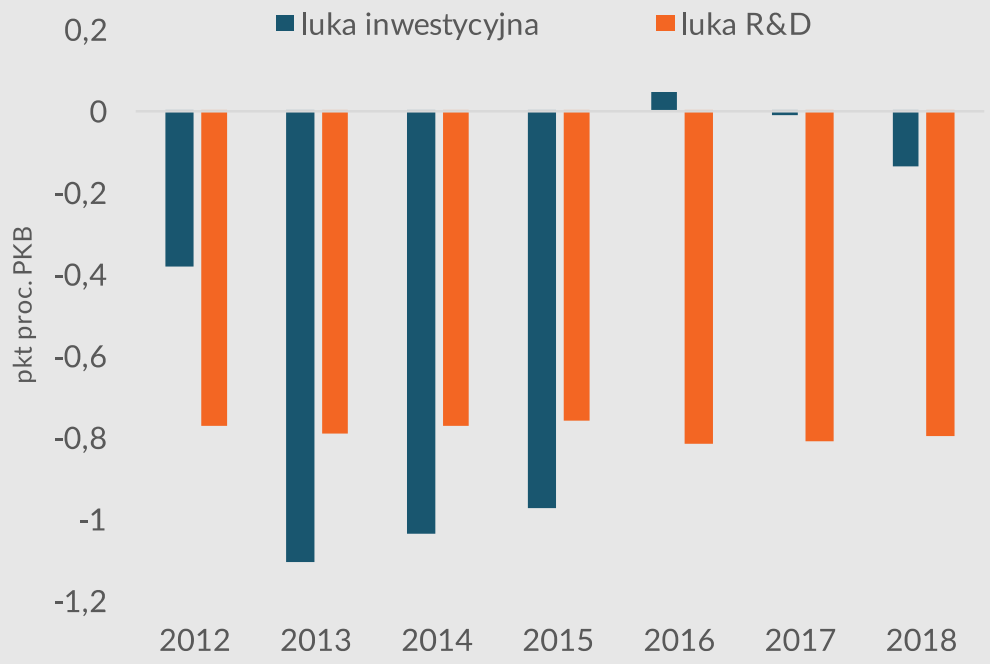
Źródło: obliczenia własne na podstawie Eurostatu

Sama Unia dobrze zresztą diagnozuje ten problem. Jednak oszczędności fiskalne po kryzysie finansowym sprawiły, że zabrakło instrumentów zdolnych do wspierania wydatków na R&D. I dlatego EUInvest może być w tym obszarze skuteczny. Fundusz ten został powołany dokładnie w celu wypełnienia luki, jaka na rynku inwestycji pojawiła się w okresie konsolidacji fiskalnej.

Wprawdzie EUInvest jest skonstruowany w taki sposób, by na zaangażowanych środkach generować dodatni zwrot finansowy, więc fundusz nie może angażować się w bardzo ryzykowne przedsięwzięcia – nie mógłby bezpośrednio finansować działalności badawczo-rozwojowej, która z natury rzeczy jest ekstremalnie ryzykowna. Jednak bodźce, jakie fundusz jest w stanie wywierać, mogą być bardzo skutecznym narzędziem do wspierania aktywności R&D.

Przede wszystkim, w swoich decyzjach fundusz powinien brać pod uwagę systemy innowacji, w ramach których funkcjonują wspierane firmy, i promować te inwestycje, które są w stanie wygenerować popyt na innowacyjne produkty i usługi. Ponadto, fundusz może wprost zwiększać zaangażowanie w te firmy, które mają rozwiniętą działalność R&D. Wydaje się też zasadne, aby działaniom funduszu towarzyszyło większe wsparcie dla rozwoju kompetencji cyfrowych w firmach prowadzących działalność R&D.

Wykres 4. Luka między UE a USA w stopie inwestycji i stopie nakładów na R&D, w pkt proc. PKB (różnica między stopą wydatków w UE i USA)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu i FRED

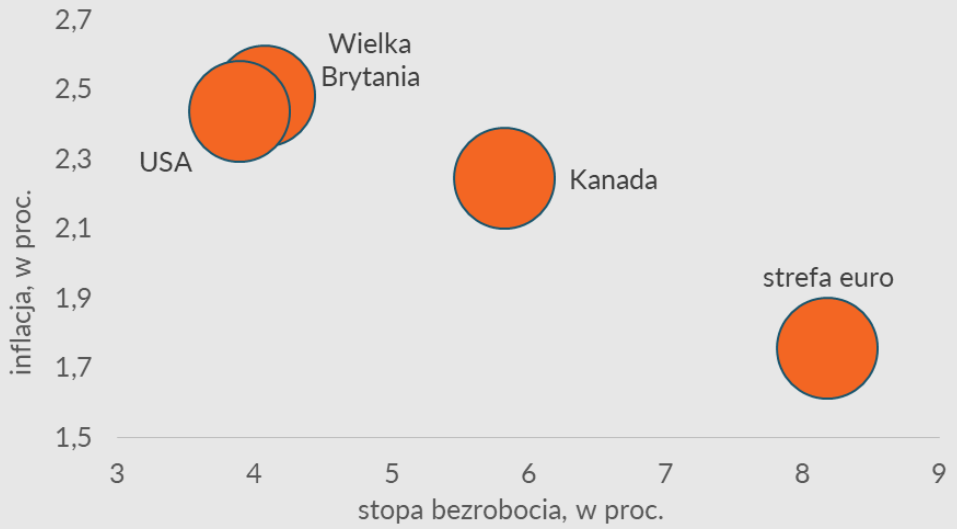
Rekomendacja 2:
Reforma reguł fiskalnych w celu wsparcia wydatków inwestycyjnych i badawczo-rozwojowych

Zgodnie z apelami Europejskiego Banku Centralnego, europejskie rządy powinny w znacznie większym stopniu wesprzeć wzrost gospodarczy poprzez poluzowanie polityki fiskalnej. Dotyczy to tych krajów, które mają tzw. przestrzeń fiskalną, czyli mogą zwiększyć deficyty w sektorze instytucji rządowych i samorządowych bez istotnego pogorszenia wiarygodności kredytowej. Do tego jednak potrzebna jest zmiana reguł fiskalnych na poziomie UE. Przede wszystkim, należałoby wyłączyć spod restrykcyjnych limitów wydatkowych część inwestycji publicznych oraz wydatki na R&D.

UE ma ewidentnie większy problem z osiągnięciem odpowiedniego wzrostu popytu niż inne duże gospodarki. Analizujemy to na przykładzie strefy euro, w ramach której można pokazywać w spójny sposób procesy inflacyjne i tzw. policy mix. Bardzo niska inflacja oznacza, że strefa euro ma problem z popytem. Co najgorsze, prognozy EBC wskazują, że niska inflacja – przy obecnym kształcie polityki fiskalnej – utrzyma się jeszcze przez wiele lat, co oznacza, że bezrobocie może również być wyższe od optymalnego poziomu. Wprawdzie w ostatnich latach zaczęło pojawiać się wiele analiz kwestionujących zależność między inflacją i stopą bezrobocia, jednak główny nurt analiz makroekonomicznych wciąż wskazuje, że inflacja i bezrobocie w krótkim i średnim okresie poruszają się w odwrotnych kierunkach, a inflacja znajdująca się długo poniżej celu oznacza, że bezrobocie znajduje się powyżej poziomu optymalnego dla gospodarki.

Jednocześnie poluzowanie reguł deficytu budżetowego pod kątem wydatków na badania, rozwój i inwestycje daje szanse, by skanalizować nowy impuls fiskalny w obszarach istotnych z punktu widzenia konkurencyjności gospodarki. Dawałoby to Komisji Europejskiej większy wpływ nie tylko na parametry makroekonomiczne, takie jak deficyt, wydatki, dochody itd., ale też na parametry strukturalne budżetów, czyli kompozycję wydatków. W obecnym układzie regulacyjnym KE nie ma na to niemal żadnego wpływu, a poluzowanie reguł fiskalnych w obszarze wydatków inwestycyjnych i R&D taki wpływ by zapewniło, i jednocześnie byłoby przyjęte pozytywnie przez dużą część europejskich rządów.

Wykres 5. Stopa bezrobocia i stopa inflacji w strefie euro i innych obszarach walutowych, w proc. (dane za 2018 r.)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MFW

Spójność społeczna

Unia Europejska jest najbardziej efektywną na świecie maszyną konwergencji. Oznacza to, że w ramach Wspólnot Europejskich i później UE tempo nadganiania gospodarek zamożniejszych przez gospodarki uboższe było najszybsze wśród wszystkich regionów świata – porównywalne tempo konwergencji odnotowywano w przeszłości tylko w Azji. Kraje peryferyjne zintegrowanej Europy są włączane na szeroką skalę nie tylko w intensywną wymianę międzynarodową towarów i inwestycji, co pozwala im na szybsze przyjmowanie i dyfuzję technologii od krajów rozwiniętych, ale też w budowanie kapitału ludzkiego poprzez szybszy przepływ osób oraz kapitału instytucjonalnego poprzez adopcję standardów prawnych krajów najbardziej rozwiniętych. Jednocześnie liderzy technologiczni i gospodarczy mają dostęp do większych rynków zbytu i tańszej siły roboczej. Europejska maszyna konwergencji przynosi zatem korzyści wszystkim jej uczestnikom.

Napędzanie maszyny konwergencji to największy sukces cywilizacyjny UE w obszarze gospodarczym, a utrzymanie jej działania to największe wyzwanie na przyszłość.

Konwergencja w ramach UE generalnie wciąż postępuje. Jak widać na wykresie 6., wyjściowy poziom rozwoju w bardzo wysokim stopniu determinuje tempo rozwoju, co oznacza, że kraje mniej wydajne rozwijają się szybciej niż kraje bardziej wydajne i nadrabiają zaległości. Ale jednocześnie już to proste zestawienie pokazuje, jakie zagrożenia stoją przed europejską maszyną konwergencji. Przede wszystkim, ogromnie destrukcyjny wpływ na konwergencję mają cykle gospodarcze – w okresach dobrej koniunktury konwergencja postępuje, ale w okresach złej koniunktury zatrzymuje się lub nawet odwraca. Ostatni kryzys był pod tym względem szczególnie dotkliwy, ponieważ zatrzymał konwergencję krajów Europy południowej, doprowadzając do największego kryzysu politycznego w historii integracji europejskiej.

Za tymi zjawiskami kryzysowymi kryje się inne, głębsze wyzwanie dla procesu konwergencji. O ile w latach 90. i 2000. największym wyzwaniem dla UE było wciągnięcie Europy Środkowej w proces integracji i uruchomienie mechanizmów konwergencyjnych w tym regionie, o tyle w bieżącej dekadzie znów powrócił podział, który przed kilkudziesięcioma laty definiował największe pęknięcia gospodarczej i instytucjonalne na Starym Kontynencie – podział według linii północ-południe Unii Europejskiej. Ten podział zawsze istniał, pod względem instytucji społecznych, ekonomicznych i politycznych, ale w czasach prosperity nie był tak widoczny jak podział na linii wschód-zachód. Dziś znów jest. UE musi zatem zasypywać podziały na dwóch liniach, wschód-zachód i północ-południe. To jest zadanie wyjątkowo trudne do wykonania pod względem politycznym.

Wykres 6. Siła efektu konwergencji w Unii Europejskiej
(jak mocno wyjściowy poziom rozwoju koreluje się z dynamiką rozwoju, ze znakiem ujemnym)

Źródło: obliczenia własne na podstawie Eurostatu

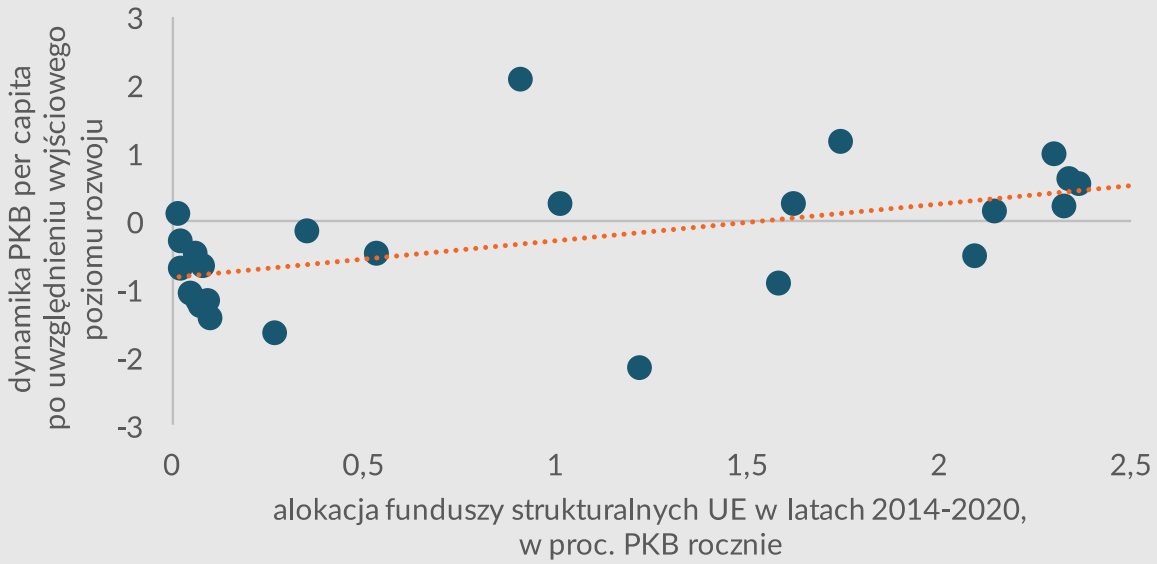
Rekomendacja 3:
Polityka spójności powinna być utrzymana w kształcie jak najbliższym do dotychczasowego

Nowe wyzwania gospodarcze UE, w tym szczególnie potrzeba wspierania krajów dotkniętych kryzysem zadłużeniowym oraz kryzysem migracyjnym, sprawiły, że w projekcie Wieloletnich Ram Finansowych UE na lata 2021-2017 założono bardzo wyraźne cięcie dotacji dla krajów Europy Środkowej. Jest to w dużej mierze zrozumiałe, ponieważ kraje te osiągnęły wysokie tempo rozwoju i niskie stopy bezrobocia, są na dobrej ścieżce konwergencji i mogą wytrzymać obniżenie strumienia funduszy europejskich.

Jednocześnie największe zagrożenia dla gospodarczej dezintegracji Europy leżą teraz w innych miejscach kontynentu.

Nadmierne obniżenie transferów może jednak nieść niepożądane skutki. Kraje regionu dokonały istotnego wysiłku reformatorskiego, by dostosować swoje gospodarki do wymogów konkurencji w ramach wspólnego rynku. Traktują one fundusze europejskie jako wsparcie w procesie budowania instytucji rynkowych, które są z historycznego punktu widzenia nowe i nierzadko niełatwe do zaakceptowania przez społeczeństwo. Fundusze europejskie odegrały bardzo pozytywną rolę we wspieraniu wzrostu gospodarczego w tych krajach, co widać na wykresie 8. – najwięksi beneficjenci transferów z tytułu polityki spójności notowali wyższy wzrost gospodarczy, już po uwzględnieniu wyjściowego poziomu rozwoju.

Wykres 7. Napływ funduszy strukturalnych UE vs wzrost gospodarczy



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MFW i Komisji Europejskiej

Rekomendacja 4:
Wsparcie dla regionów dotkniętych kryzysem powinno być powiązane z reformami strukturalnymi

Z doświadczeń Europy Środkowej wypływają istotne lekcje dla innych regionów Europy, które można wykorzystać przy projektowaniu nowych mechanizmów wsparcia w ramach budżetu UE na lata 2021-2027. Przede wszystkim, fundusze europejskie muszą kreować potencjał wspierania inwestycji prywatnych – powinny działać jako bodziec, a nie tylko czysty transfer fiskalny.

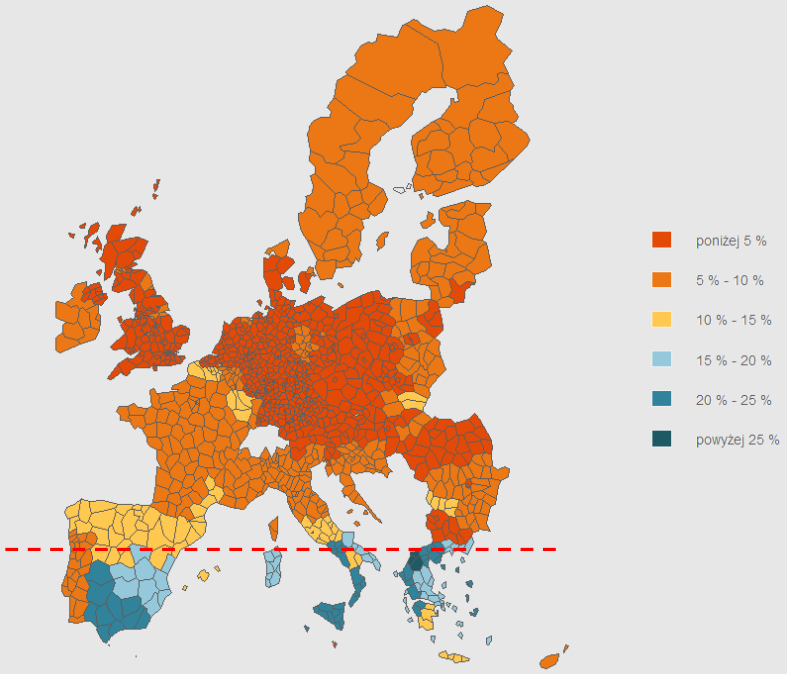
Fundusze spójności w Europie Środkowej okazały się doskonałym mechanizmem wspierania konwergencji, ponieważ stały się bodźcem do wprowadzania zmian w instytucjach rynkowych, które przełożyły się na większą atrakcyjność tych krajów. Już od samego początku procesu integracji kraje regionu wprowadzały szybkie zmiany regulacyjne, które z gospodarek etatystycznych czyniły je gospodarkami w pełni dostosowanymi do globalnego wolnego rynku. Chodzi na przykład o prawo pomocy publicznej, które znacząco ogranicza możliwość wspierania przez rządy krajowych firm w konkurencji z firmami zagranicznymi, czy prawo ochrony konkurencji, które uniemożliwia powstawanie karteli i chroni rynek przed wykorzystywaniem dominującej pozycji przez największe podmioty. Dziś istnienie regulacji w tych obszarach wydaje się czymś zupełnie oczywistym, jednak wprowadzenie ich na skalę ogólnoeuropejską wymagało potężnego wysiłku politycznego, który nie był i nie jest możliwy w innych organizacjach międzynarodowych. Regulacje te stały się platformą budowy solidnych fundamentów gospodarki rynkowej we wszystkich krajach uczestniczących w procesie integracji.

W późniejszym okresie, gdy do krajów regionu zaczęły płynąć fundusze europejskie, kraje te wprowadzały szereg kolejnych reform, które pozwalały na uzyskanie pozytywnych efektów zewnętrznych z inwestycji publicznych. Wprowadzanie długookresowego planowania strategicznego, podnoszenie jakości przetargów publicznych, rozwijanie rynków (m.in. przemysłu transportowego) dały bardzo pozytywne rezultaty nie tylko w obszarze podnoszenia jakości infrastruktury, ale również rozwoju prywatnej przedsiębiorczości. Inwestycje infrastrukturalne były wpisane w szerszą koncepcję budowania sieci transeuropejskich, które z kolei wpisały się w proces rozbudowy łańcuchów dostaw przemysłowych między regionem i Europą zachodnią. To dlatego fali inwestycji współfinansowanych nie towarzyszyło pogłębienie się deficytów handlowych, a wręcz przeciwnie – poprawa bilansu płatniczego krajów regionu. W regionie rozwinął się na szeroką skalę przemysł budowlany, przemysł transportowy,a pośrednio na inwestycjach mocno skorzystały branże takie jak logistyka.

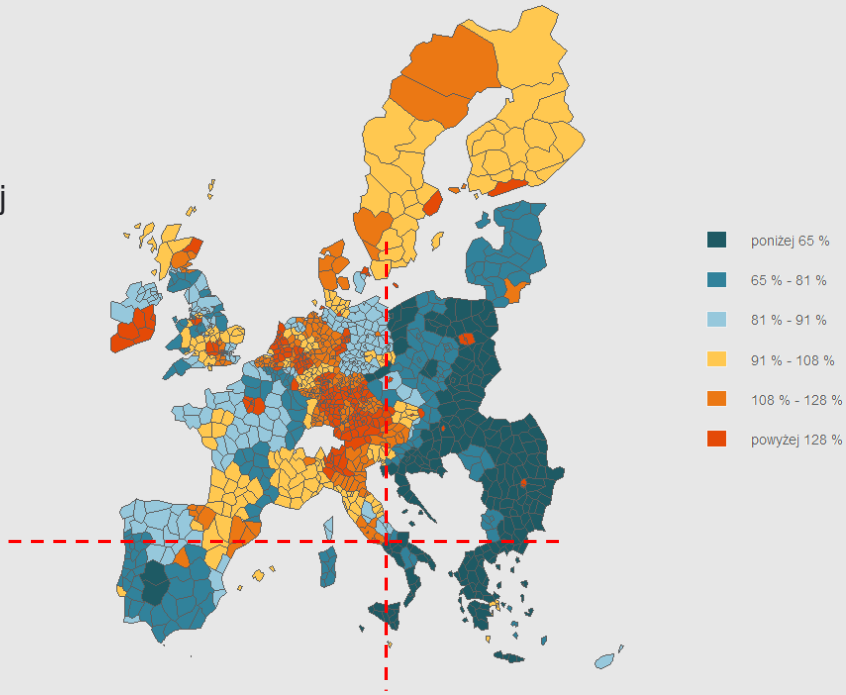
Reformując politykę spójności Unia Europejska powinna czerpać z doświadczeń krajów Europy Środkowej. Wsparcie funduszami spójności ma sens jeżeli prowadzi do zmian, które podnoszą potencjał rozwojowy. Fundusze oddziałują na gospodarkę nie tylko poprzez podnoszenie inwestycji publicznych, ale przede wszystkim jako bodziec do zmian wspierających inwestycje prywatne.

Wykres 8. Stopa bezrobocia i PKB per capita w regionach UE (NUTS3)
W Unii Europejskiej są dwie najważniejsze, tektoniczne linie podziału: wschód-zachód i północ-południe

Stopa bezrobocia
w proc.
w 2018 r.



PKB per capita
w proc. średniej
UE, za 2017 r.



Handel międzynarodowy i konkurencyjność

Jedną z oddalonych w czasie konsekwencji kryzysu gospodarczego z 2008 r. jest radykalna zmiana nastawienia państw do kwestii współpracy handlowej, gospodarczej i inwestycyjnej. Najsilniejszym tego przejawem jest spór amerykańsko-europejski oraz amerykańsko-chiński, których efektem jest m.in. nałożenie ceł zaporowych na produkowane w Europie stal i aluminium oraz groźba objęcia nimi sektora motoryzacyjnego. Sankcjami USA objęto także szereg producentów i towarów z Chin, co spotkało się z odwetem Pekinu.

Obawy, że spór amerykańsko-chiński doprowadzi do pełnowymiarowej wojny handlowej, która następnie wywoła kolejny globalny kryzys gospodarczy, póki co się nie sprawdziły. Niemniej niepewność związana z perspektywami sporu, w połączeniu z brexitem i sygnałami spowolnienia gospodarczego na świecie zwiększa ryzyko dużych strat dla gospodarki globalnej, w tym europejskiej. Konsekwencje wzrostu globalnego protekcjonizmu nie sprowadzają się jednak do jedynie kwestii niższego wzrostu gospodarczego czy strat finansowych firm.

Po pierwsze, pozycja Unii w handlu międzynarodowym jest źródłem jej siły politycznej. Jako potęga cywilna, grupująca małe i średnie państwa, Unia nie dysponuje siłą militarną, a osłoną dla jej interesów jest ład globalny oparty na prawie międzynarodowym i stojące na jego straży instytucje takie jak Światowa Organizacja Handlu (WTO). Kryzys lub perspektywa upadku tego ładu jest zagrożeniem fundamentalnym dla rozwoju Unii, jej miejsca i roli w polityce globalnej.

Po drugie, ryzyka w globalnej współpracy gospodarczej i wymianie handlowej rodzą pytania o zdolność Unii do ochrony europejskiego modelu społeczno-gospodarczego i zdolności europejskich firm do budowania globalnych przewag konkurencyjnych.

Widać to na przykładzie debaty o europejskim rynku urządzeń i usług cyfrowych, na którym bardzo silną pozycję zdobyli giganci technologiczni z „doliny krzemowej", tzw. GAFA (Google, Amazon, Facebook, Apple). Brak barier i regulacji dotyczących tego rynku zrodził pytania nie tylko o rosnące uzależnienie gospodarki Unii od firm i technologii państw trzecich, ale i suwerenność informacyjną Unii i ochronę prywatności jej obywateli.

Wyzwaniem jest także rosnąca presja na przemysł europejski, zwłaszcza ten najnowocześniejszy, ze strony firm oraz chińskich funduszy kapitałowych, które prowadzą agresywną akwizycję europejskich firm technologicznych. Konkurowanie z biznesem chińskim, w którym widoczna jest dominacja państwowych korporacji (SOEs) i jego celów politycznych jest niemożliwa bez specjalnej ochrony rynku. Co więcej, same Chiny konsekwentnie chronią swój wewnętrzny rynek przed napływem towarów i inwestycji z Europy.

Obie kwestie w połączeniu ze sporem amerykańsko-chińskim stawiają przed trudnym politycznie zadaniem nie tylko ochrony rynku i firm, ale uczynienia tego bez konfliktowania się z dwoma dużymi partnerami handlowymi i gospodarczymi.

I po trzecie, wzrost protekcjonizmu w gospodarce globalnej stał się też udziałem wielu państw w samej Unii, zmieniając reguły działania jednolitego rynku. Przykładem tego jest dyrektywa o pracownikach delegowanych, a także pakiet mobilności w transporcie drogowym. Działania te mają z formalnego punktu widzenia poprawić sytuację pracowników na jednolitym rynku, zapewnić im sprawiedliwe płace i warunki pracy. W praktyce, dyskutowane rozwiązania tworzą bariery dla świadczenia usług, a tym samym obniżają zarówno spójność społeczno-polityczną, jak i tempo konwergencji Europy środkowej z zachodnią częścią kontynentu.

Rekomendacja 5:
Celem Unii musi pozostać obrona reguł Światowej Organizacji Handlu

Razem ze Stanami Zjednoczonymi i Chinami, Unia Europejska należy do czołówki globalnych graczy w handlu międzynarodowym. 500 milionowy rynek Unii (niecałe 7 proc. populacji świata) odpowiada za około 15,6 proc. globalnej wymiany handlowej. Co istotne, UE jest obszarem znacznie bardziej otwartym na wymianę handlową towarami niż Stany Zjednoczone – udział eksportu netto w unijnym PKB jest znacznie wyższy niż w USA, co sprawia, że handel generalnie ma większy wpływ na gospodarkę europejską niż amerykańską. Unii powinno znacznie bardziej zależeć na utrzymaniu obowiązujących reguł systemu wolnej wymiany handlowej.

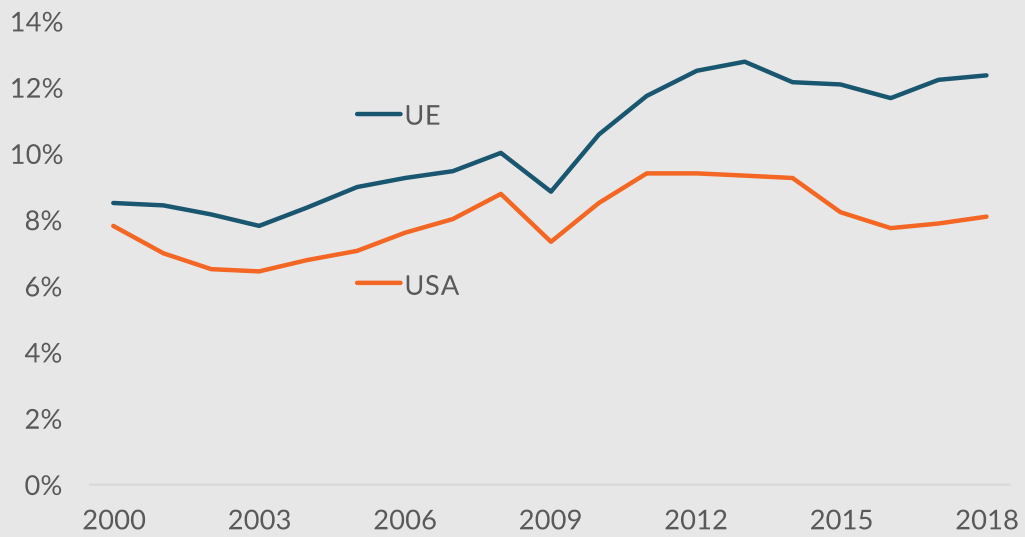
Rok po wprowadzeniu przez USA ceł zaporowych na import aluminium i stali z Unii Europejskiej gospodarcze konsekwencje sporu handlowego okazują się mniej groźne niż się spodziewano. Dodatni bilans handlowy UE z USA wyniósł prawie 75 mld euro, czyli wzrósł o 11 proc. rdr. Wojna handlowa jest wciąż bardziej wyzwaniem, niż rzeczywistością w stosunkach UE i USA.

Może się to jednak zmienić, gdyby administracja Donalda Trumpa nałożyła cła na europejski sektor motoryzacyjny, podjęła kroki odwetowe w związku z wprowadzeniem podatku cyfrowego lub – w przyszłości – planowanego przez UE podatku węglowego (ang. carbon border tax).

Odpowiedzią UE na wzrost protekcjonizmu w handlu międzynarodowym i presję ze strony USA i Chin jest, z jednej strony, kontynuacja negocjacji i zawieranie umów o wolnych handlu. Takie umowy zawarto z Kanadą, Singapurem, Japonią i Wietnamem, oraz państwami MERCOSUR. Negocjacje umów trwają z Meksykiem, Australią i Nową Zelandią. Z drugiej strony, Unia ogłosiła gotowość do działań odwetowych wobec Stanów Zjednoczonych i Chin, gdyby jej towary i usługi były wypychane z rynku w wyniku działań taryfowych (USA) lub barier regulacyjnych (Chin).

Obie strategie mają swoje uzasadnienie polityczne i gospodarcze. Nie rozwiążą jednak głównego problemu, którym jest dostosowanie reguł wolnego handlu do nowych realiów globalnego gospodarki: negatywnego nastawienia państw do globalizacji.

Wykres 9. Relacja eksportu dóbr do PKB, w procentach.



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MFW i Eurostatu

Dostęp do rynków jest dla Unii kluczowy z punktu widzenia możliwości rozwoju i wzrostu własnych firm. Dlatego, mimo politycznej pokusy odwetu, która jest wyraźna w stolicach niektórych państw Unii, Komisja Europejska powinna skoncentrować się na negocjacjach i reformie Światowej Organizacji Handlu, aby nowe reguły były akceptowalne politycznie w skali globu i zarazem chroniły europejski model społeczno-gospodarczy. To zaś oznacza mocniejsze włączenie kwestii zrównoważonego rozwoju, a także polityki klimatycznej, do agendy Światowej Organizacji Handlu, tak aby europejskie przedsiębiorstwa miały zapewnione w przyszłości równe reguły gry. Odniesienia i zapisy dotyczące zrównoważonego rozwoju w istniejących umowach o wolnym handlu nie będą skuteczne, jeśli za nimi nie pójdzie zmiana w całym, globalnym systemie regulacji.

Wniesienie postulatów klimatycznych i związanych ze zrównoważonym rozwojem do negocjacji o przyszłości globalnego systemu handlu i inwestycji oznacza potencjalny konflikt UE z wieloma państwami. Zarówno tych rozwiniętych, które nie podzielają europejskich ambicji w zakresie ochrony klimatu i środowiska, jak i tych rozwijających się, dla których zrównoważony rozwój to przede wszystkim ogromny koszt.

Może się zatem okazać, że Unia stanie przed dylematem, który przesądzi o kierunku jej polityki na lata. Albo przeniesie swoją filozofię regulacyjną na poziom instytucji globalnych i zajmie dogodne „pole startowe" w nowym rozdaniu globalnej gospodarki, albo będzie zmuszona do ograniczania dostępu do swojego rynku producentom niespełniającym wyśrubowanych wymogów. To z kolei uderzyłoby zwrotnie w europejskie firmy, które w wyniku działań odwetowych stracą dostęp do rynków zagranicznych. Trzecią alternatywą jest mocne ograniczenie własnych ambicji, aby nie podkopać konkurencyjności własnych firm lub zachować dostęp do innych rynków.

Zmierzenie się z powyższym dylematem wydaje się jednak nieuniknione, jeśli cele zrównoważonego rozwoju mają sprzyjać poprawie konkurencyjności unijnej gospodarki. Unia Europejska musi zdecydować, które z planowanych przez nią bitew ma szanse wygrać, a których lepiej nie podejmować.

Rekomendacja 6:
Wolność Internetu i handel cyfrowy muszą być ze sobą powiązane

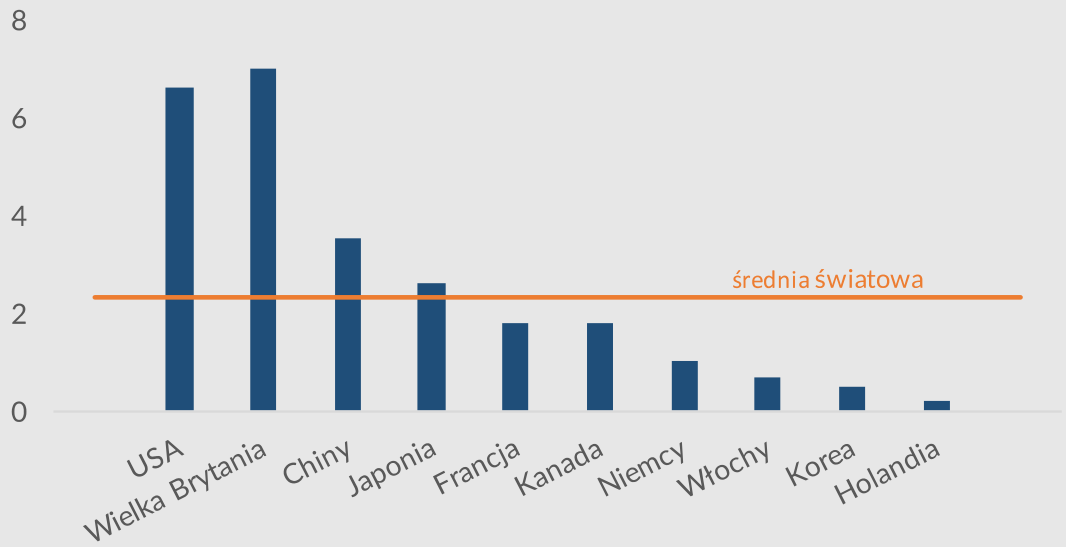
Jak wspomniano, obok fali protekcjonizmu wyzwaniem dla reguł handlu światowego jest rewolucja technologiczna, która stoi za zjawiskiem handlu cyfrowego (e-commerce). Patrząc na dynamikę wzrostu e-commerce i jego roli w wymianie nie tylko między firmami (B2B), ale firmami i odbiorcami detalicznymi (B2C) widać, że to w obszarze cyfrowym powstają zręby nowego ładu globalnego w wymianie handlowej.

Pod koniec marca 2019 r. UNCTAD oszacował globalną sprzedaż usług dostarczanych drogą elektroniczną (zdefiniowaną jako transakcje zamawiane cyfrowo, niezależnie od tego, czy zostały dostarczone w formie cyfrowej czy fizycznej) na blisko 2,9 bln USD w 2017 r. Około 88 proc. tej sprzedaży odbywa się między przedsiębiorstwami (B2B). Szacunki te odnoszą się jednak do sprzedaży globalnej i nie określają proporcji transgranicznych, z wyjątkiem szacunków B2C, w których udział transakcji transgranicznych w skali światowej szacuje się na 2,3 proc.

Dokument koncepcyjny Komisji Europejskiej z 2018 r. o kierunkach reformy WTO przekonuje, że ustanowienie zasad obejmujących handel cyfrowy – handel usługami i towarami – jest ważne dla usunięcia nie tylko nieuzasadnionych barier w handlu za pomocą środków elektronicznych, ale i dla zapewnienia pewności prawnej dla przedsiębiorstw oraz bezpiecznego środowiska internetowego dla konsumentów. Nowe zasady powinny obejmować nie tylko handel usługami, ale również dotyczyć wszystkich sektorów gospodarki.

Negocjacje nad regułami, które mają rządzić tym obszarem dopiero się zaczęły pod auspicjami Światowej Organizacji Handlu. Jak pokazuje wykres 10. państwa Unii Europejskiej wciąż nie wykorzystują potencjału ecommerce dla eksportu towarów i usług, w takim stopniu jak robią to Stany Zjednoczone i Chiny. Aby zachować szanse na dogonienie czołówki niezbędne są nie tylko jasne reguły handlu cyfrowego, w tym kwestie dotyczące ochrony prywatności, ale i dostępu do rynków cyfrowych innych państw.

Wykres 10. Udział e-commerce (B2C) w eksporcie towarów, w proc.



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD

Na przykładzie e-commerce widać dwa zjawiska o ogromnym znaczeniu dla UE.

Z jednej strony, jest to kwestia wolności Internetu. Kontrola Internetu, blokada zagranicznych platform sprzedażowych i zakaz korzystania z aplikacji innych niż autoryzowane przez rząd są zagrożeniem nie tylko dla przyszłości cyfrowej wymiany handlowej, a zatem całego handlu międzynarodowego, ale i wolności obywatelskich.

Z drugiej strony, możliwość zamawiania towarów poprzez zewnętrzne cyfrowe platformy sprzedażowe pozwala na ominięcie wewnętrznych przepisów dotyczących bezpieczeństwa czy jakości produktów, a także – ze względu na wolumen małych przesyłek - na omijanie podatków i danin. Jest to także eksport nadwyżek produkcyjnych, które nie spełniają norm środowiskowych, a w przyszłości tych związanych z gospodarką o obiegu zamkniętym.

Nowa Komisja powinna konsekwentnie dążyć do zachowania wolności Internetu jako fundamentu wolnego handlu i wolności obywatelskich - i zarazem opracowywania zasad i wdrożenia podatku cyfrowego dla wszystkich platform sprzedażowych i komunikacyjnych obecnych na jednolitym rynku. Brak jednolitego podejścia do gospodarki cyfrowej – ram regulacyjnych i fiskalnych – sprzyja rozgrywaniu państw Unii przez zewnętrznych graczy, przede wszystkim USA i Chiny.

Produkty importowane, w tym kupowane przez platformy B2C, powinny być obciążone podatkiem od recyklingu lub niedopuszczone na rynek. Inaczej, europejskie firmy inwestujące w tworzenie, produkcję i odzyskiwanie surowców, będą przegrywać konkurencję z produktami, które wymogów tych nie spełniają, a stanowią obciążenie dla środowiska naturalnego i muszą być recyklingowane przez krajowych operatorów w Unii.

Rekomendacja 7:
Wsparcie dla rozwoju a nie wielkości

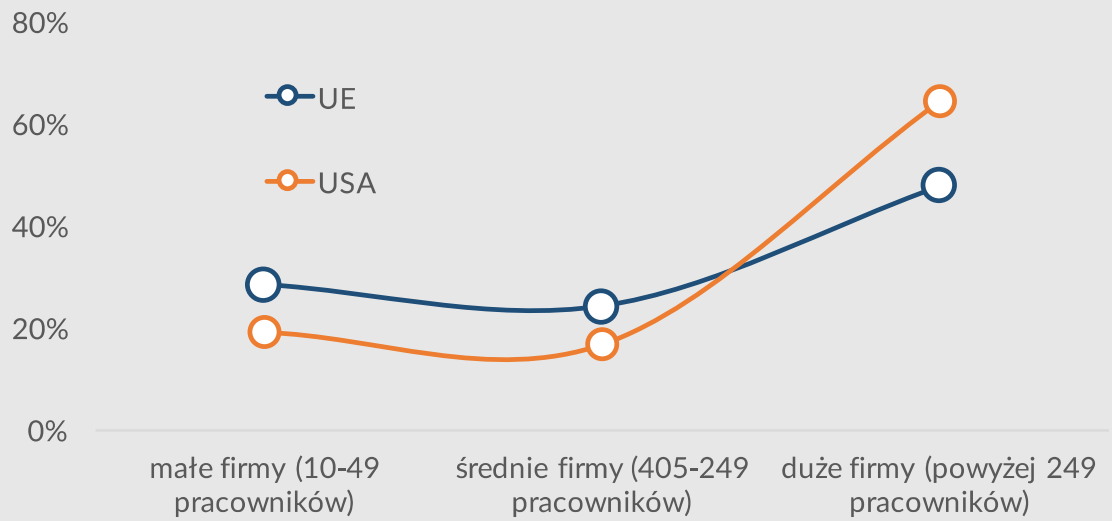
Decyzja Komisji o zablokowaniu fuzji niemieckiego Siemensa i francuskiego Alstomu sprowokowała debatę na temat sposobów, w jakie europejskie firmy mają konkurować globalnie z firmami chińskimi czy amerykańskimi. W dyskusji tej pojawił się argument, aby zmienić prawo konkurencji, tak aby dopuścić do powstawania europejskich koncernów („czempionów") zdolnych do rywalizacji z największymi firmami świata, w tym przede wszystkim tymi wspieranymi przez państwo (SOEs).

Taka zmiana może wydawać się uzasadniona, jeśli spojrzeć na wielkość i siłę koncernów spoza Europy, które nie są objęte szeregiem regulacji w zakresie udziałów rynkowych, praktyk monopolistycznych czy pomocy publicznej. Jej wprowadzenie odbyłoby się jednak kosztem możliwości rozwojowych MSP, pozbawiłoby konsumentów wyboru oraz nie dało szans na awans technologiczny państwom członkowskim, które nie posiadają swoich „czempionów".

UE jest mocno oparta na małych i średnich firmach. Innymi słowy, fundamentalnym problemem jest mała liczba dużych firm, a nie zbyt mała skala działania istniejących europejskich gigantów. Dlatego priorytetem jest wsparcie dla rozwoju MSP, aby stawały się duże, a nie tworzenie warunków dla wąskiej grupy „czempionów". To jest też klucz do zachowania europejskiego modelu społeczno-gospodarczego i zwiększenia konkurencyjności europejskiej gospodarki w skali światowej. Wzmocnienie globalnej pozycji wielkich koncernów europejskich nie dokona się poprzez kopiowanie rozwiązań innych. Doświadczenia sektora bankowego pokazują też, że sama skala działalności i wielkość firmy nie jest gwarancją rozwoju i zwiększania pozycji firm europejskich na świecie.

Natomiast, dla ochrony i rozwoju europejskiego przemysłu niezbędna jest, z jednej strony, konsekwentna polityka kontroli inwestycji i ochrona rynku zamówień publicznych przed firmami spoza Unii. Z drugiej natomiast strony, Europa musi zwiększyć nakłady na badania i rozwój, zmienić system kształcenia kadr dla przemysłu i jego otoczenia (cyfryzacja!) oraz stworzyć regulacje, które pozwolą na szybką komercjalizację innowacji.

Wykres 11. Struktura zatrudnienia wg wielkości firmy w UE i USA



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu

Rekomendacja 8:
Włączanie państw Partnerstwa Wschodniego do Europejskiego Gospodarczego

Akcesja państw Europy środkowej i południowej w 2004 i 2007 była ogromnym impulsem wzrostowym i rozwojowym dla całej Unii Europejskiej. Przyniosła jednak przekonanie społeczeństw w Europie zachodniej i południowej, że rozszerzenie stanowi ogromne wyzwanie polityczne, a także społeczne. Przejawem tego stało się zjawisko określane mianem „zmęczenia rozszerzeniem". Nie ma zatem dzisiaj klimatu politycznego dla przyjęcia nowych państw z Europy wschodniej.

Uwaga Unii koncentruje się dzisiaj na Bałkanach: w maju 2019 r. Komisja opowiedziała się za otwarciem negocjacji akcesyjnych z Albanią i Macedonią Północną. Tym samym, oba państwa mają szanse dołączyć do Serbii i Czarnogóry jako przyszli członkowie UE.

Dla państw Europy wschodniej ofertą UE jest realizowane w ramach Europejskiej Polityki Sąsiedztwa Partnerstwo Wschodnie (PW). Jego celem jest współpraca w ramach umów stowarzyszeniowych i implementacja DCFTA. PW jest zatem ważnym elementem pogłębiania współpracy bez jasno zadeklarowanego celu członkostwa. Taka formuła odzwierciedla panujący w Unii konsens, a także jest ważnym narzędziem otwierania się jednolitego rynku na towary, usługi oraz pracowników z takich państwa jak Ukraina, Mołdawia czy Gruzja. Jej głównym mankamentem jest nie tylko brak strategicznego celu w postaci członkostwa. Jest nim też fakt, że mając dostęp do unijnego rynku państwa objęte PW są jednocześnie szeroko otwarte na inwestycje z państw, które są rywalami gospodarczymi Unii, przede wszystkim Chin.

W interesie Unii jest zatem większe wiązanie rynków tych państw z jednolitym rynkiem w obszarze wspólnych regulacji, a także budowy trwałych łańcuchów dostaw spełniających kryteria gospodarki o obiegu zamkniętym i celów klimatycznych. Narzędziem do takiej integracji wydaje się Europejski Obszar Gospodarczy, którego poczekalnią jest pełna implementacja umów stowarzyszeniowych i DCFTA.

Polityka klimatyczna

Unia Europejska jest liderem w realizacji celu paryskiej konferencji klimatycznej z 2015 r., który zakłada ograniczenie do 2100 roku globalnego ocieplenia (wzrostu światowych temperatur) – w porównaniu z czasami przedprzemysłowymi – do poziomu nieprzekraczającego 2 stopnie Celsjusza. Aby to zrealizować państwa Unii zobowiązały się do roku 2030:

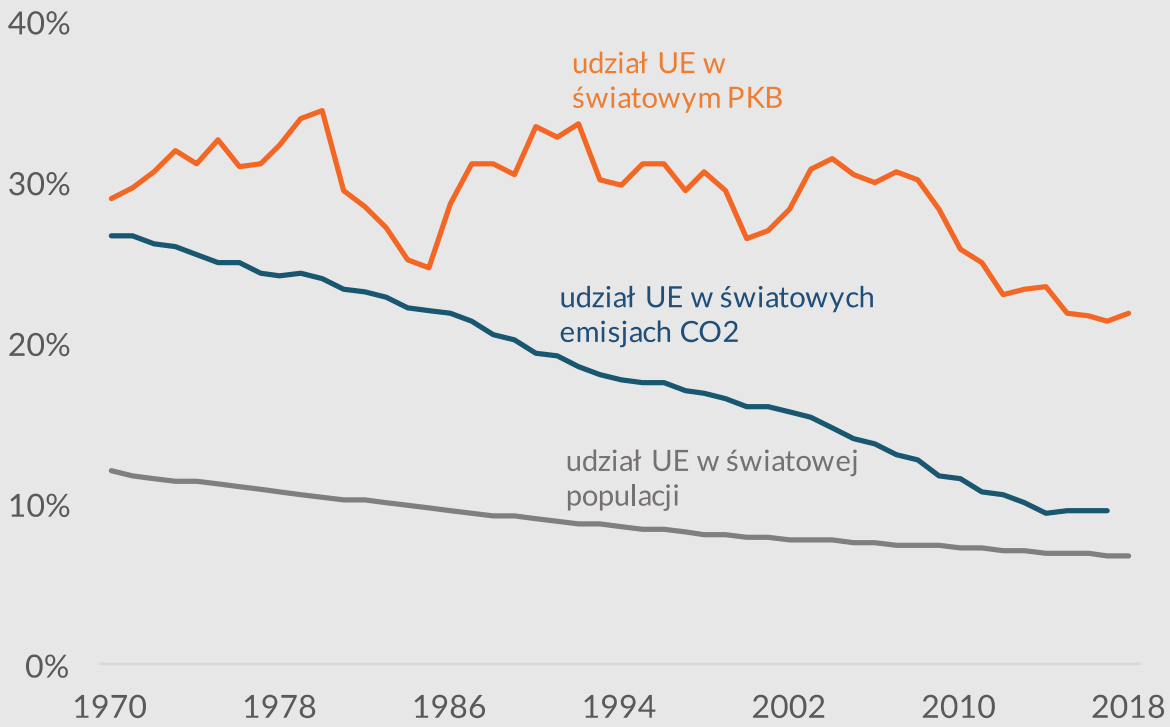
- ograniczyć o co najmniej 40 proc. emisję gazów cieplarnianych (w stosunku do poziomu z 1990 r.),
- zwiększyć do co najmniej 32 proc. udział energii ze źródeł odnawialnych w całkowitym zużyciu energii,
- zwiększyć o co najmniej 32,5 proc. efektywność energetyczną.

Mimo niepewności czy cele te uda się osiągnąć w zaplanowanym czasie, polityka klimatyczna Unii jest na tle świata sukcesem. Unia jest światowym liderem transformacji energetycznej i – jak wspomniano we wstępie – „potęgą zrównoważonego rozowju", której gospodarka – jak pokazuje raport Komisji o stanie Unii Energetycznej w 2018 r. – rośnie bez wzrostu emisji. Jest to najlepsze świadectwo, że zmiana ma charakter strukturalny.

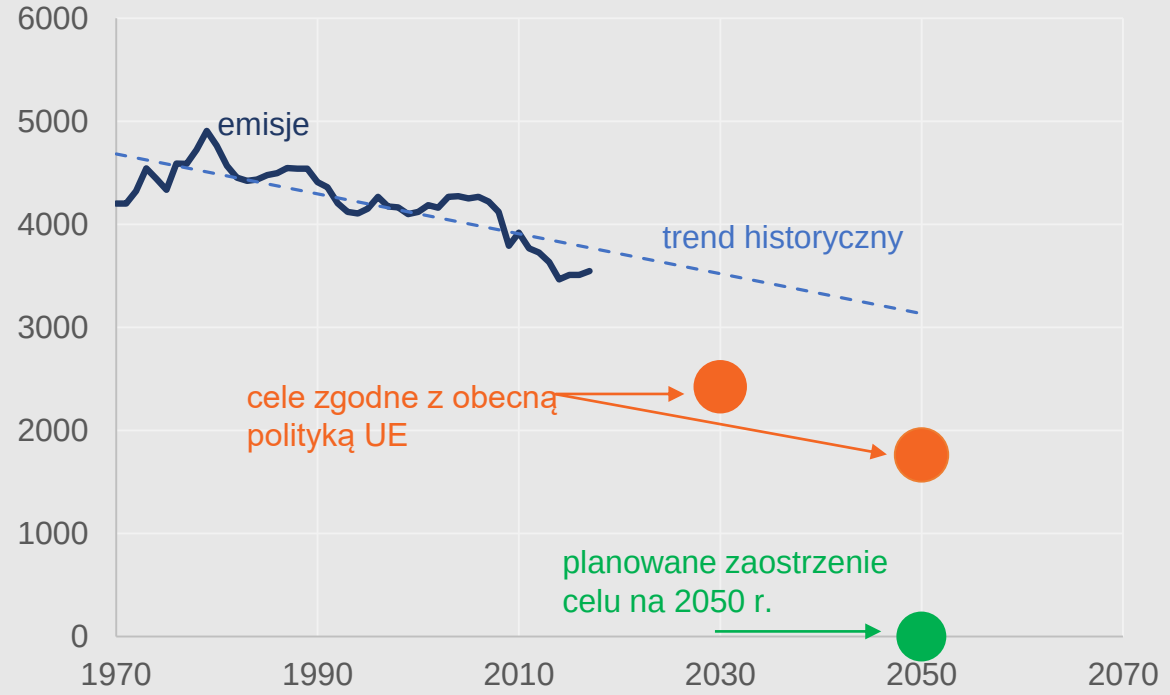
28 listopada 2018 r. Komisja przedstawiła długoterminową strategiczną wizję dobrze prosperującej, nowoczesnej, konkurencyjnej i neutralnej dla klimatu gospodarki do roku 2050. Służyć ma temu zaostrzenie obowiązujących celów i wprowadzenie celu tzw. neutralności klimatycznej oraz w konsekwencji obejmowanie polityką klimatyczną kolejnych sektorów. Ambitne przeciwdziałanie zmianom klimatycznym cieszy się poparciem zdecydowanej większości obywateli UE.

Nie ma więc odwrotu od transformacji energetycznej – zmniejszania emisji CO2 poprzez zastępowanie energii opartej na paliwach kopalnych energią pozyskaną z OZE. Utrzymanie jej tempa bądź przyśpieszenie zmian wymaga jednak zachowania równowagi między czterema celami, które jej przyświecają: dostępnością energii dla wszystkich, wytwarzaniem w sposób neutralny dla środowiska, z zachowaniem bezpieczeństwa dostaw oraz po cenach dostępnych dla obywateli UE. Mówiąc inaczej, tempo polityki klimatycznej nie może abstrahować od jej społeczno-politycznych kosztów, a także deficytów technologicznych, bez których neutralność klimatyczna nie będzie możliwa. Niedocenianie kontekstu społeczno-politycznego w polityce klimatycznej może przynieść falę protestu, podobnie jak nazbyt szybka globalizacja, która w nierównym stopniu obciążała obywateli i firmy stała się zarzewiem protekcjonizmu w handlu międzynarodowym oraz dostępie do jednolitego rynku.

Wykres 12. Udział Unii Europejskiej w światowym PKB, populacji i emisjach CO2



Wykres 13. Emisje CO2 w Unii Europejskiej w mln ton



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EDGAR i European Environment Agency

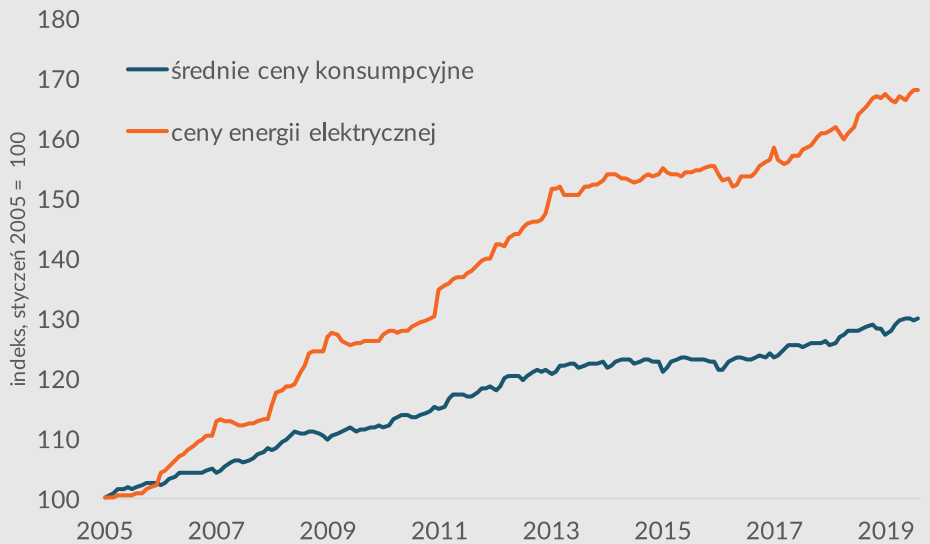
Rekomendacja 9:
Priorytet dla sprawiedliwej transformacji energetycznej

Szybkie tempo i sukcesy transformacji energetycznej, której celem jest realizacja celów klimatycznych, rodzą w krótkiej i średniej perspektywie presję na wzrost cen dla odbiorców detalicznych oraz przemysłowych. W państwach realizujących ambitną politykę klimatyczną jak Niemcy i Dania jest to m.in. pochodną podatków i dopłat, które sięgają odpowiednio 54 i 64 proc. końcowej ceny energii dla gospodarstw domowych. W państwach o dużym udziale paliw kopalnych w miksie energetycznym podwyżki będą rezultatem m.in. drożejących uprawnień do emisji CO2. Generalnie, trudno będzie osiągnąć pełną transformację energetyczną w kierunku rozproszonego systemu opartego o odnawialne źródła energii bez presji na wzrost cen energii. Ograniczenie tej presji w taki sposób, by utrzymane zostało szerokie poparcie społeczne dla transformacji energetycznej będzie jednym z największych wyzwań polityki energetycznej UE.

Jak pokazuje wykres 13., w latach 2005-2018 średnia cena energii elektrycznej w UE dla klientów detalicznych rosła znacznie szybciej niż średnie ceny konsumpcyjne. Według szacunków Obserwatorium Ubóstwa Energetycznego UE ponad 50 milionów gospodarstw domowych w Unii doświadcza ubóstwa energetycznego. Biorąc pod uwagę, że według Eurostatu na statystyczne gospodarstwo przypada 2,3 osoby daje to ponad 100 mln obywateli, czyli 20 proc. mieszkańców UE. Zagrożenie ubóstwem energetycznym skłania rządy do zmiany polityki regulacyjnej. Celem nadrzędnym staje się motywowana społecznie ochrona przed wysokimi cenami, a nie stabilność i rozwój sektora energii. Efektem ubocznym tego jest rosnąca presja na regulatorów rynku: mają dbać o interes społeczny, a nie zrównoważony rozwój sektora i racjonalność ekonomiczną, co jest przeszkodą na drodze do budowy Unii Energetycznej.

Bez większej spójności między ambitną polityką klimatyczną a poparciem społecznym dla jej kosztów, polityka klimatycznej stanie się ofiarą polityki populistycznej („populist backlash"). Koncepcja „sprawiedliwej transformacji" i jej przyszły fundusz, jeśli powstanie, będzie ważnym narzędziem osłonowym dla np. rynku pracy regionów górniczych. „Sprawiedliwa transformacja" musi jednak też uwzględniać ryzyko radykalnego wzrostu kosztów energii dla odbiorcy domowego w państwach realizujących transformację.

Wykres 14. Ceny energii elektrycznej dla gospodarstw domowych na tle ogólnego indeksu cen konsumpcyjnych w Unii Europejskiej



SPOTDATA Źródło: Eurostat

Ceny i dostępność energii mają też przełożenie na stabilność polityczną. Jak pokazały protesty żółtych kamizelek we Francji i Belgii nagłe zmiany cen energii powodują duże zakłócenia społeczne. Dotyczy to zarówno konsumentów, jak i firm i pracowników sektora energetycznego. Zbyt szybkie i pozbawione osłony realizowanie agendy klimatycznej w transporcie czy rolnictwie może podkopać stabilność sektora MSP, który potrzebuje tanich zielonych technologii pozwalających mu na przestawienie swoich operacji na gospodarkę neutralną klimatycznie.

Celem nowej Komisji Europejskiej powinno być położenie mocnego akcentu na społeczno-polityczne konsekwencje polityki klimatycznej. Transformacja energetyczna w coraz większym stopniu łączona jest ze wzrostem kosztów życia i prowadzenia biznesu, i staje się paliwem sporu politycznego. Tymczasem, pozytywny bilans implementacji celów klimatycznych tworzy przestrzeń dla wzmocnienia konsensusu wokół transformacji energetycznej i daje czas na nadrobienie zaległości państwom członkowskim bez szwanku dla celu neutralnej klimatycznie Unii.

Rekomendacja 10: Wsparcie dla technologii magazynowania i atomu

Osiągnięcie neutralności klimatycznej wymaga dojrzałych i dostępnych dla obywateli i sektora MSP technologii, które pozwolą im na dostosowanie się do gospodarki niskoemisyjnej. Dotyczy to przede wszystkim technologii magazynowania energii i jej integracji z zapleczem maszynowym. Mimo ogromnych postępów w rozwoju fotowoltaiki oraz turbin wiatrowych bez tej technologii rezygnacja z paliw kopalnych będzie niemożliwa. Jak stwierdza raport Rady ds. społeczno-ekonomicznych ONZ:

„Magazynowanie jest kluczową technologią wspomagającą. Jednak technologie magazynowania różnią się znacznie pod względem wydajności, szybkości ładowania i rozładowania oraz długości okresu przechowywania energii. Obecne technologie akumulatorowe najprawdopodobniej nie wystarczą do magazynowania energii na dużą skalę, tak aby energia słoneczna mogła być przechowywana latem w celu ogrzewania budynków w zimie.”

Brak tego typu, dojrzałych i gotowych do powszechnego stosowania technologii stanowi największą barierę dla osiągnięcia przez UE neutralności klimatycznej. To zaś oznacza, że system oparty o dominującą rolę źródeł odnawialnych potrzebuje wsparcia w postaci stałego źródła zasilania. Takim paliwem transformacyjnym może być gaz, ale jest to paliwo kopalne, którego stosowanie nie jest neutralne klimatycznie. Dlatego, Unia powinna dać zielone światło i zapewnić fundusze na badania nad technologiami atomowymi, które są zeroemisyjne. Inwestycje w elektrownie atomowe nowej generacji powinny być traktowane pod względem regulacyjnym na równi z inwestycjami w OZE, ponieważ znacząco zbliżają gospodarki europejskie do celu neutralności klimatycznej i ułatwiają wychodzenie z paliw kopalnych w stronę energetyki odnawialnej.

Autorzy:

Ignacy Morawski jest pomysłodawcą projektu i szefem zespołu SpotData. Przez wiele lat pracował w sektorze bankowym (WestLB, Polski Bank Przedsiębiorczości), gdzie pełnił rolę głównego ekonomisty. W latach 2012-16 zdobył wiele wyróżnień w licznych rankingach, zajmując m.in. dwukrotnie miejsce na podium konkursu na najlepszego analityka makroekonomicznego organizowanego przez Narodowy Bank Polski. W 2017 roku znalazł się na liście New Europe 100, wyróżniającej najbardziej innowacyjne osoby Europy Środkowej, publikowanej przez "Financial Times". Był również członkiem zespołu przygotowującego prognozy makroekonomiczne w Polskiej Akademii Nauk, pracował także w think tanku WiseEuropa. Karierę rozpoczynał jako reporter ekonomiczny „Rzeczpospolitej". Absolwent ekonomii na Uniwersytecie Bocconi w Mediolanie i nauk politycznych na Uniwersytecie Warszawskim.

Olaf Osica jest dyrektorem ds. badań i rozwoju w SpotData. W latach 2011-2015 był dyrektorem, a obecnie jest przewodniczącym Rady Ośrodka Studiów Wschodnich im. Marka Karpia. Jako menedżer i konsultant pracował przy projektach dla m.in. Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach, Polityki Insight oraz College of Europe w Natolinie. Ma bogate doświadczenie w zarządzaniu projektami analitycznymi i doradztwie strategicznym dla publicznych i prywatnych interesariuszy, a także w prowadzeniu briefingów oraz opracowywaniu materiałów analitycznych dla szczebla zarządczego. Jest doktorem nauk politycznych i społecznych Europejskiego Instytutu Uniwersyteckiego we Florencji, a także był stypendystą departamentu stanu USA, ministerstwa spraw zagranicznych Francji oraz GFPS-Polska.

Partner:

Komisja Europejska