



Horyzonty Polityki
2022, Vol. 13, N° 42



LESZEK KWIECIŃSKI

<http://orcid.org/0000-0003-3678-6132>
Uniwersytet Wrocławski
leszek.kwiecinski2@uwr.edu.pl

DOI: 10.35765/HP.2201

W kierunku nowej polityki przemysłowej Unii Europejskiej. Rola mechanizmu IPCEI

Streszczenie

CEL NAUKOWY: Celem głównym artykułu jest identyfikacja mechanizmu IPCEI, który jest innowacyjnym narzędziem europejskiej polityki przemysłowej. Pierwszym celem szczegółowym jest wskazanie kluczowej roli państw w tym mechanizmie, który można utożsamiać z tzw. nowym podejściem międzyrządowym. Drugi cel wiąże się z opisem nowego podejścia do projektów innowacyjnych w skali europejskiej, czyli budowaniem i zarządzaniem całym łańcuchem wartości projektu (GVC – *Global Value Chain*). Ostatni, trzeci cel szczegółowy wiąże się z nowym podejściem do polityki przemysłowej i badawczo-rozwojowej UE.

PROBLEM I METODY BADAWCZE: W artykule poddany będzie analizie mechanizm IPCEI (*Important Projects for Common European Interest*). W opracowaniu została zastosowana metoda systemowa średniego rzędu, dzięki której opisane są wzajemne systemowe relacje formalno-instytucjonalne między politykami i działaniami strukturalnymi UE oraz neoinstytucjonalizm racjonalnego wyboru, który wykorzystany został do analizy mechanizmów i oczekiwanych efektów wynikających z IPCEI. Zastosowane techniki badawcze to analiza dokumentów oraz obserwacja jawna, pośrednia. Teorią, która będzie pomocna przy analizie implementacji mechanizmu IPCEI i jego użyteczności względem dwóch horyzontalnych polityk UE będzie nowe podejście międzyrządowe.

Sugerowane cytowanie: Kwieciński, L. (2022). W kierunku nowej polityki przemysłowej Unii Europejskiej. Rola mechanizmu IPCEI. *Horyzonty Polityki*, 13(42), 111–135. DOI: 10.35765/HP.2201.

PROCES WYWODU: W hipotezie badawczej falsyfikowanej w pracy założono, że IPCEI jest potencjalnie skutecznym mechanizmem wspierania międzynarodowej konkurencyjności UE, ale jego efektywność wiązać się będzie z właściwym definiowaniem wyzwań strategicznych Unii, precyzyjnie określoną i respektowaną współpracą na linii UE – państwa członkowskie i wreszcie mierzalnymi efektami zmian społeczno-ekonomicznych dla obywateli i firm unijnych. Artykuł kończy analiza dotychczasowych działań na rzecz implementacji tego mechanizmu wraz ze wskazaniem jego kluczowych czynników powodzenia.

WYNIKI ANALIZY NAUKOWEJ: W wyniku analizy dowiedziono, że powodzenie implementacji mechanizmu IPCEI zależeć będzie od przesłanek politycznych, instytucjonalnych, technologicznych oraz społecznych, które będą stanowiły o skuteczności państw, elastyczności i otwartości instytucji europejskich (głównie Komisji Europejskiej) oraz innowacyjności i konkurencyjności europejskiego przemysłu.

WNIOSKI, INNOWACJE, REKOMENDACJE: Wnioski będą skupiały się na wskazaniu potencjalnych korzyści i zagrożeń wynikających z implementacji zarówno prawnego mechanizmu IPCEI, jak i jego społeczno-ekonomicznych skutków.

SŁOWA KLUCZOWE:

polityka przemysłowa, Unia Europejska, nowe podejście międzyrządowe, IPCEI.

Abstract

TOWARDS A NEW INDUSTRIAL
POLICY OF THE EUROPEAN UNION.
THE ROLE OF THE IPCEI MECHANISM

RESEARCH OBJECTIVE: The main aim of the article is to identification the IPCEI mechanism, which is an innovative tool of European industrial policy. The first detailed goal is to indicate the key role of states in this mechanism, which can be equated with the a new intergovernmental approach. The second goal is related to the description of a new approach to innovative projects on a European scale, i.e. building and managing the entire project value chain. The last, third specific objective is related to the new approach to the EU industrial and research and development policy.

THE RESEARCH PROBLEM AND METHODS: The article will analyze the IPCEI mechanism. The study will use the middle-order system method, which describe the mutual formal and institutional systemic relations between

EU policies and structural actions and the neo-institutionalism of rational choice, which be used to analyze the mechanisms and expected effects resulting from the IPCEI. The research techniques used are the analysis of documents observation. The theory that will be helpful in analyzing the implementation of the IPCEI mechanism will be the new intergovernmental approach.

THE PROCESS OF ARGUMENTATION: The research hypothesis falsified in the article assumes that the IPCEI is a potentially effective mechanism for supporting the international competitiveness of the EU, but its effectiveness will be associated with the proper definition of EU strategic challenges, precisely defined and respected cooperation between the EU and the Member States and, finally, measurable effects of social and economic changes. economic benefits for EU citizens and businesses. The article ends with an analysis of the activities carried out to date for the implementation of this mechanism.

CONCLUSIONS, INNOVATIONS, AND RECOMMENDATIONS: Conclusions will focus on identifying the potential benefits and threats of the implementation of both the legal IPCEI mechanism and its socio-economic consequences.

KEYWORDS:

industrial policy, European Union, new intergovernmental approach, IPCEI.

WPROWADZENIE

Obecne uwarunkowania formalno-prawne UE (traktatowe, pozatraktatowe) oraz globalne wyzwania strategiczne, do których można zaliczyć procesy wpisane w paradygmat zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego czy koncepcję IV rewolucji technologicznej, wymuszają na Unii Europejskiej, jak i państwach członkowskich, permanentne działania na rzecz podnoszenia międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej. Dodatkowo procesy te są obecnie silnie warunkowane wpływem i skutkami pandemii COVID-19 oraz utożsamiane w literaturze przedmiotu z efektem „czarnego łabędzia”. Efekt ten oznacza wydarzenie trudne do przewidzenia, ale mające ogromny wpływ na ludzi, społeczeństwa i gospodarkę – zarówno pozytywny, jak i negatywny. W praktyce wydarzenia tego typu zmieniają radykalnie warunki działania podmiotów publicznych i prywatnych (Antipova, 2020, s. 355–366;

Goodwell, 2020, Mazzoleni i in., 2020, s. 117–118; Cifra, Molnar, 2020, s. 36–45). Państwa członkowskie UE, uwzględniając powyższe zmienne – zarówno reaktywnie, jak i prospektywnie – muszą permanentnie modyfikować zakres współpracy, nawet w utrwalonych strukturach czy obszarach integracji. Dodatkowo gwarantować także współuczestnictwo, partycypację wielopoziomowo i wielosektorowo zorientowanych interesariuszy (aktorów niepublicznych). Wszystko to oznacza, że dzisiejsze państwo w procesie integracji europejskiej musi relatywnie szybko i sprawnie uczestniczyć w podejmowaniu zobowiązań wynikających z procesu integracyjnego przy zagwarantowaniu maksymalnej ochrony swych interesów, a także umiejętnie i efektywnie włączać wszelkiego typu podmioty, które uczestniczą w projektowaniu oraz wdrażaniu działań. Z kolei instytucje unijne zobowiązane są do wspierania państw w tych działaniach.

W związku z tym należy szukać takich modeli integracyjnych, które będą czerpały z tradycyjnych rozwiązań typu intergovernmentalnego, a jednocześnie uwzględniały nowe koncepcje wielopoziomowego zarządzania czy sieci polityki. Państwa członkowskie i UE muszą być skuteczne zarówno w relacjach wertykalnych, jak i horyzontalnych (sieciowych) (Demertzis i in., 2018; Badford, 2020, Czaputowicz, 2018).

Jednym z kluczowych obszarów integracyjnych, w których zmiany globalne, w tym determinowane w wyniku pandemii COVID-19, wymuszają i wymuszają będą permanentną modyfikację, jest międzynarodowa konkurencyjność gospodarcza UE, a w jej ramach polityka przemysłowa i polityka konkurencji, stanowiące dwa kluczowe filary Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE). Międzynarodowa konkurencyjność gospodarcza UE jest determinowana przez czynniki zewnętrzne, jak i wewnętrzne. Do kluczowych aspektów zewnętrznych zaliczyć należy: globalne zmiany związane z IV rewolucją technologiczną, zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy, a także globalne strategie gospodarcze Chin (konceptcja pasa i drogi), merkantylistyczną politykę handlową USA (*Build Back Better World* – priorytet eksportu, interwencjonizm w imporcie, powiązanie siły gospodarczej z siłą wojskową, strategiczność wybranych dóbr i technologii, konkurencja w miejsce kooperacji z UE), konsekwencje Brexitu czy kwestionowany system handlu międzynarodowego w ramach WTO. Z kolei czynniki wewnętrzne można podzielić na te

mające charakter pozytywny, prointegracyjny, wśród których z kolei wyróżnić należy: założenia strategii gospodarczo-społecznych UE (Strategia lizbońska z 2001 roku, Strategia Europa 2020, Biała Księga o przyszłości Europy z 2017, plan obecnej Komisji Europejskiej „Unia, która mierzy wyżej”), wskazywanie JRE jako wspólnego mianownika dla procesów gospodarczych, gdyż jest to najwyższy etap integracyjny, w którym uczestniczą bez wyjątku wszystkie państwa członkowskie UE. Z drugiej strony wskazać należy na procesy, które silnie różnicują państwa członkowskie i negatywnie wpływają na międzynarodową konkurencyjność Unii Europejskiej, jak: skutki pandemii COVID-19 i potrzeba interwencji w postaci krajowych planów odbudowy, zróżnicowanie w obszarze innowacyjności mierzone indeksem European Innovation Scoreboard (EIS), czy przede wszystkim niedopasowanie kompetencyjne w ramach dwóch kluczowych filarów JRE, czyli polityki konkurencji (pomocy publicznej) i polityki przemysłowej (Thöne, Kreuter, 2020; Lopez, 2015, s. 203–204; Petersmann, 2018, s. 4; Kwieciński, 2018, s. 79–92). W tym ostatnim kontekście paradygmat JRE z zakazem lub znacznym ograniczeniem pomocy państwa staje się jedną z głównych przeszkód dla konkurencyjności firm europejskich na arenie światowej. Wskazane powyżej determinanty uzasadniają potrzebę nowej, ofensywnej europejskiej polityki przemysłowej z bardziej liberalną, ale przemyślaną i strategicznie zorientowaną pomocą publiczną. W kontekście tematyki niniejszego artykułu istotne jest nowe podejście do Jednolitego Rynku Europejskiego poprzez wyodrębnienie priorytetowych obszarów wsparcia (mikroelektronika, elektromobilność, sztuczna inteligencja, gospodarka wodorowa, bezemisyjny transport), które to dodatkowo będą uwolnione z restrykcyjnych i krępujących ich rozwój zasad pomocy publicznej (Hette, 2020).

Jednym z „nowych” narzędzi takich działań mogą stać się tzw. ważne projekty wspólnego europejskiego zainteresowania IPCEI (*Important Projects for Common European Interest*). Instytucja ta ma łączyć w sobie globalne i strategiczne wyzwania dla europejskiej polityki przemysłowej (wymiar zewnętrzny), jak i dawać możliwość dla przyszłościowo zorientowanej polityki konkurencji (pomocy publicznej), a w konsekwencji zliberalizowania JRE oraz określenia nowych zasad współpracy na linii UE – państwa członkowskie (wymiar wewnętrzny).

Celem głównym artykułu jest identyfikacja mechanizmu IPCEI, będącego innowacyjnym narzędziem zarządzania polityką przemysłową i konkurencji na poziomie europejskim. Jego innowacyjność wiąże się z trzema aspektami, które stanowią cele szczegółowe niniejszego artykułu. Pierwszym celem szczegółowym jest wskazanie kluczowej roli państw w tym mechanizmie, który można utożsamiać z nowym podejściem międzyrządowym i opisywanym tam mechanizmem konstruowanego *spill-overu*. Drugi cel wiąże się z opisem nowego podejścia do projektów innowacyjnych czy, szerzej, gospodarczo-przemysłowych w skali europejskiej, czyli budowaniem i zarządzaniem całym strategicznym łańcuchem wartości projektów (SVC – *Strategic Value Chain*). Ostatni, trzeci cel szczegółowy dotyczy nowego podejścia do polityki przemysłowej w powiązaniu z zasadami pomocy publicznej w ramach JRE. W opublikowanym Komunikacie z 10 marca 2020 (COM 2020 102 final) „A New Industrial Strategy for Europe” zaprezentowano nowe wytyczne do kreowania polityki przemysłowej, a w konsekwencji konkurencyjności międzynarodowej UE.

W opracowaniu zostaną zastosowane metody badawcze właściwe dla nauk o polityce i administracji, tj. metoda systemowa średniego rzędu, dzięki której opisane będą wzajemne systemowe relacje formalno-instytucjonalne między politykami i działaniami strukturalnymi UE, w szczególności odnoszące się do polityki przemysłowej i polityki konkurencji oraz neoinstytucjonalizm racjonalnego wyboru, który wykorzystany zostanie do analizy mechanizmów i oczekiwanych efektów wynikających z IPCEI. Zastosowane techniki badawcze to analiza dokumentów oraz obserwacja jawna, pośrednia. Teorią pomocną przy analizie implementacji mechanizmu IPCEI i jego użyteczności względem dwóch horyzontalnych polityk UE będzie nowe podejście międzyrządowe. Wnioski będą skupiały się na wskazaniu potencjalnych korzyści i zagrożeń wynikających z implementacji zarówno prawnego mechanizmu IPCEI, jak i jego społeczno-ekonomicznych skutków. W hipotezie badawczej falsyfikowanej w pracy założono, że IPCEI jest potencjalnie skutecznym mechanizmem wspierania międzynarodowej konkurencyjności UE, ale jego efektywność wiązać się będzie z właściwym definiowaniem wyzwań strategicznych UE, precyzyjnie określoną i respektowaną współpracą na linii UE – państwa członkowskie i wreszcie mierzalnymi efektami zmian społeczno-ekonomicznych dla obywateli i firm UE.

PAŃSTWA CZŁONKOWSKIE I UE W PROCESIE
KREOWANIA MIĘDZYNARODOWEJ
KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARczo-
-TECHNOLOGICZNEJ – W KIERUNKU NOWEJ
MIĘDZYRZĄDOWOŚCI

Kształtowanie poziomu międzynarodowej konkurencyjności UE nie zachodzi w próżni i nie dzieje się samoistnie. Wpływ na nią mają zarówno czynniki zewnętrzne związane z procesami globalizacji, jak i międzynarodową polityką innych uczestników międzynarodowych stosunków gospodarczych, a także z kontekstami wewnętrznymi odnoszącymi się do kwestii gospodarczych, społecznych, politycznych lub instytucjonalnych. W niniejszych rozważaniach szczególnie ważkim zagadnieniem jest identyfikacja mechanizmów kreowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej państw albo organizacji międzynarodowych. O ile bowiem głównym celem podmiotów gospodarczych jest przetrwanie na rynku i maksymalizacja zysku w długim okresie, o tyle dla państwa lub organizacji cele te wiążą się ze skutecznym i efektywnym rozwiązywaniem złożonych problemów społeczno-gospodarczo-środowiskowych, dla których nadrzędną wartością jest zwykle poprawa jakości życia społeczeństwa (Misala, 2000).

W związku z powyższym, w rozważaniach nad międzynarodową konkurencyjnością UE pojawiają się dwa zasadnicze wymiary. Pierwszy ma charakter podmiotowy i wiąże się z regulowaniem zależności na linii Unia Europejska – państwa członkowskie – rynek (przedsiębiorstwa), a w konsekwencji przyjęcia koncepcji integracji europejskiej. Drugi ma charakter funkcjonalny i odnosi się do spraw, problemów, zagadnień, które w wyniku interakcji wyżej określonych podmiotów i koncepcji powinny być rozwiązane, jak np. zagadnienia środowiskowe, technologiczne, społeczne, zdrowotne itp.

W tym miejscu uwaga zostanie poświęcona zagadnieniom podmiotowym (strukturalnym), które determinować będą możliwość rozwiązania wyzwań funkcjonalnych, przedstawionych w dalszej części opracowania.

Logika rozwoju procesów integracji europejskiej zawsze wiązała się z rozstrzygnięciem dylematów – ile i jakie państwo, ile i jaki rynek, ile i jaka UE w procesie integracji, a w efekcie, jaki model integracji.

Biorąc pod uwagę kwestie międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej Unii Europejskiej, która była głównym motywem wspomnianych strategii i planów rozwojowych tej organizacji, zauważyć należy, że wszelkie wskazywane tam działania zawsze były swego rodzaju relacją na linii władza (państwo-UE) – rynek. Przy czym rola państw czy organizacji, jaką jest UE, polegać powinna na wytwarzaniu bodźców blokujących pojawiające się negatywne efekty zewnętrzne, jak np. wykluczenie części społeczeństwa z udziału w efektach polityki, redystrybucja środków finansowych w obrębie wąskich grup interesu, nieracjonalne wydatkowanie środków publicznych itd. Wynika to z faktu, że rynek sam w sobie nie jest w stanie ani zredukować przeciwstawnych interesów, ani ograniczać efektów zewnętrznych. Rynek wymaga więc innych instytucji i tylko wówczas, gdy jest przez nie regulowany, staje się napędem rozwoju społeczno-gospodarczego, którego cele określone zostały w art. 2,9,11 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej).

W takim ujęciu relacji państwo – rynek w procesie integracji europejskiej dostrzec można główne założenia liberalnych teorii międzyrządowych. W teoriach tych zasady liberalizacji odnoszące się głównie do JRE powinny wzmacniać potencjał państw i w efekcie ekspansję gospodarczą przedsiębiorstw. W tym kontekście integracja europejska może być postrzegana jako proces, w którym rządy państw członkowskich próbują zmobilizować i zakumulować środki aktorów niepublicznych (przedsiębiorstw, sektora nauki i badań itp.) w interesie zwiększenia własnej potęgi oraz siły UE jako całości. W myśl tego założenia integracja europejska dokonuje się w sferze polityki niskiej, odnoszącej się do kwestii gospodarczych, technologicznych lub środowiskowych, a nie w sferze polityki wysokiej, dotyczącej suwerenności, bezpieczeństwa albo tożsamości narodowej.

Fakt uwzględnienia w procesie integracji instytucji niepaństwowych oraz powiązanie ich aktywności i znaczenia z tzw. zagadnieniami polityki niskiej powoduje, że mamy do czynienia z cechami nowego podejścia międzyrządowego. Nowy intergovernmentalizm nie traktuje międzyrządowości jako synonimu застоju lub cofania się integracji. Wyzwaniem dla tego podejścia jest zrozumienie i antycypacja niestabilności i niepewności oraz zwiększenia zakresu integracji, poszukiwania konsensualnych rozwiązań politycznych,

a w konsekwencji alternatywa dla koncepcji integracji zróżnicowanej czy segmentacji politycznej (Ziółkowska, 2016, s. 34; Junge, 2007, s. 528–545), które mogą stać się drogą do ewolucyjnych procesów dezintegracji w ramach UE. Procesy takie są opisywane w literaturze przedmiotu jako tzw. dynamika reakcji przeciwstawnych (Mahoney, 2000, s. 507–548). Charakteryzują się one kwestionowaniem kolejnych inicjatyw mających pogłębić integrację.

Kwestią, którą należy w tym miejscu podkreślić, jest szczególna rola państw członkowskich w całym procesie integracyjnym. W nowym ujęciu międzyrządowym dominuje bowiem tzw. państwowość członkowska (*member statehood*), czyli taka forma państwa, w której jego władza i wpływ zależne są od charakteru i zakresu uczestnictwa państwa i jego aktorów niepaństwowych w transnarodowych sieciach. Takie ujęcie procesów integracji europejskiej, które daje dużą siłę oddziaływania państwom członkowskim, a jednocześnie włącza kluczowych aktorów niepublicznych w obręb rozwiązywania złożonych potrzeb społecznych, jak klimat, energia, jakość życia powoduje, że mamy do czynienia z sytuacją win-win (Bickerton i in., 2013, s. 703–722). W pojęciu państwowości członkowskiej można doszukać się elementów koncepcji sieci polityki, gdyż państwa, aby osiągnąć swoje cele w procesie integracyjnym, muszą bazować na zasobach „swoich” narodowych interesariuszy, czyli np. przedsiębiorstw, jednostek naukowych, organizacji pracodawców itp. Interesariusze ci, wsparci przez państwa członkowskie na szczeblu ponadnarodowym, mają interes zarówno w wyborze określonej polityki i jej mechanizmów, jak i zdolność wpływu na jej realizację. W odniesieniu do analizowanej problematyki możemy mówić o tzw. sieciach epistemicznych (technologiczno-politycznych), które charakteryzują się (Prowan i in., 2007):

- kształtowaniem relacji o sumie dodatniej (strategie win-win), z których korzystają wszyscy zainteresowani (eliminacja zjawiska *free riders*);
- silnymi horyzontalnymi współzależnościami (globalne łańcuchy wartości);
- regularnością interakcji;
- użytecznością zasobów powstałych w wyniku działań sieci dla otoczenia.

W ramach tych sieci aktorzy publiczni i prywatni wymieniają między sobą zasoby wiedzy, informacji, technologii, usług, władzy,

finansów, przy czym dominuje podejście do rozwiązywania złożonych problemów, a nie maksymalizacji indywidualnej użyteczności. Jednakże sytuacja państwowości członkowskiej zakłada, że to państwa członkowskie (rządy) z racji uprawnień formalnych (traktatowych) i nieformalnych (pozatraktatowych) definiują agendę działań, która następnie umożliwi włączanie się podmiotów niepaństwowych (tzw. konstruowany *spill-over*). Pierwotna jest zatem aktywność i inicjatywa państw, które jednakże do swojego działania potrzebują zdywersyfikowanych zasobów. W efekcie pojawia się model państwa sieciowego, sprawnego na poziomie supranarodowym i narodowym.

Dodatkowo, w nowym ujęciu międzyrządowym instytucje europejskie, w tym głównie Komisja Europejska, odgrywają rolę *playmakera* (rozgrywającego), balansując między interesami państw, grup interesu czy wreszcie samych instytucji europejskich. Zjawisko to jest opisywane w literaturze przedmiotu jako szczególna sytuacja negocjacyjna (Burns, 2004, s. 1–18).

Można zatem założyć, że koncepcja nowej międzyrządowości powinna stanowić swego rodzaju najniższy wspólny mianownik, a więc umożliwiać kreowanie zdywersyfikowanych sieci i narzędzi, w ramach których państwa członkowskie zachowują swoją wiodącą rolę, instytucje unijne pełnią rolę koordynatorów i facilitatorów owej współpracy, a podmioty niepubliczne (biznes, jednostki naukowo-badacze) są włączane w realizację supranarodowych przedsięwzięć. Dodatkowo, w tak zarysowanym procesie kluczowym celem jest zaspokajanie złożonych potrzeb społecznych, wpisujących się w koncepcje zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego czy IV rewolucji przemysłowej, a także cele samej UE.

Jednym z pierwszych obszarów, w których można doszukać się zastosowania koncepcji nowej międzyrządowości, są założenia nowej polityki przemysłowej UE, a w szczególności nowy mechanizm IPCEI.

NOWA POLITYKA PRZEMYSŁOWA UE, CZYLI NOWE ZASADY WSPÓŁPRACY SUPRANARODOWEJ

Współczesne procesy przemian społeczno-gospodarczych charakteryzują się kilkoma kluczowymi czynnikami. Wśród nich najczęściej

wymieniane są: technologia, środowisko, rozwój (szczególnie zrównoważony/zintegrowany), przemysł (w rozumieniu reindustrializacji, przemysłu 4.0), a w konsekwencji nowe sposoby pracy, produkcji, usług i życia. Klaus Schwab, założyciel i prezes Światowego Forum Ekonomicznego, w swej książce *Czwarta rewolucja przemysłowa* zauważa, że proces ten w sposób zasadniczy zmieni nasz sposób życia i pracy. Charakterystyczne dla niej nowe technologie, łączące świat fizyczny, cyfrowy i biologiczny, wpłyną na wszystkie dyscypliny nauki i gospodarki, na branże przemysłowe i na rządy, rzucą wręcz wyzwanie samemu pojmowaniu humanizmu (Schwab 2018).

Znaczenie przemysłu w rozwoju społeczno-gospodarczym jest wieloaspektowe. Można wskazać cztery istotne obszary, w których przemysł odgrywa zasadniczą rolę:

1. Ułatwienia w handlu oraz sieciowanie usług – dobra przemysłowe stanowią obecnie 70% globalnego handlu, a dodatkowo 30–55% globalnych zasobów pracy zlokalizowanych jest właśnie w przemyśle (McKinsey, 2015).
2. Innowacje i produktywność – przemysł ma największy wkład w poziom produktywności pracy w państwach UE (37%), co jest wynikiem stosowania innowacji, które ową produktywność znacząco podnoszą (UNIDO, 2015; Deloitte, 2017).
3. Badania i rozwój technologiczny – sektor produkcyjny przeznaczają ponad 75% wydatków na badania i rozwój, co w efekcie sprzyja tworzeniu się międzynarodowych łańcuchów wartości (Deloitte, 2017).
4. Rozwój rynków pracy – rozwój przemysłu pociąga za sobą rozwój kompetencji i umiejętności pracowników, a w konsekwencji pozwala na osiąganie ponadprzeciętnych zarobków w porównaniu do innych podmiotów sektora prywatnego.
5. Przemysł europejski jest światowym liderem w wielu sektorach, odpowiadając za 20% całkowitej wartości dodanej UE i zapewniając miejsca pracy dla 35 mln osób w UE (18% wszystkich pracujących w UE). Przemysł europejski generuje 80% eksportu towarów i to głównie jemu UE zawdzięcza swoją pozycję czołowego globalnego dostawcy oraz miejsca przeznaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych (Komunikat Komisji Europejskiej COM, 2020, s. 102).

Z przedstawionych powyżej argumentów wyraźnie wynika, że wzrasta znaczenie rozwoju przemysłu oraz form organizacyjno-instytucjonalnych, wspomagających jego transformację w kierunku kształtującego się paradygmatu czwartej rewolucji przemysłowej.

Również w samej UE zauważono pilną potrzebę działań w obszarze zasad funkcjonowania przemysłu. W tym duchu, w marcu 2019 roku Rada Europejska zaapelowała o kompleksową i długoterminową strategię UE dla przemysłu oraz o zintegrowane podejście na rzecz pogłębionego i silniejszego jednolitego rynku. Potrzeba nowej drogi dla europejskiego przemysłu znalazła odzwierciedlenie w wytycznych politycznych przewodniczącej KE Ursuli von der Leyen, priorytetach określonych przez Parlament Europejski i w programie strategicznym Rady na lata 2019–2024, w Europejskim Zielonym Ładzie oraz w Strategii Komisji na rzecz kształtowania cyfrowej przyszłości Europy.

Równocześnie okazało się, że konkurencyjność przemysłowa nie może być dokonana w obecnie istniejącym „gorsecie zasad” JRE, a w szczególności ograniczeniu pomocy publicznej. Reguły JRE, jak i polityki konkurencji (pomocy publicznej), kształtowane były w latach osiemdziesiątych XX wieku przy okazji prac nad Jednolitym Rynkiem Europejskim. O ile zasady liberalizacji JRE w obrębie czterech swobód zdynamizowały rozwój wewnętrznej kooperacji gospodarczej, to już zasady pomocy publicznej mocno ograniczyły konkurencyjność globalną przemysłu europejskiego. Jeszcze na przełomie XX i XXI wieku, gdy wysoko rozwinięte firmy europejskie radziły sobie w konkurencji globalnej, problem ten nie był aż tak widoczny. Dziś, gdy wspomniane wyżej determinanty zewnętrzne i wewnętrzne kształtują nowe wyzwania społeczno-technologiczne, Unia Europejska musi zdecydowanie na nie odpowiedzieć.

Procesy zmian w obszarach dotyczących polityki konkurencji i polityki przemysłowej UE były i są realizowane zarówno na płaszczyźnie formalnej (traktatowej, instytucjonalnej), jak i nieformalnej (rzecznictwa interesów, działalności aktorów niepublicznych). W wymiarze formalnym pierwsze decyzje zostały podjęte przez Komisję Europejską już w 2005 roku. W dokumencie pod nazwą State Aid Action Plan (SAAP) wskazano dozwolone narzędzia pomocy publicznej w zakresie polityki przemysłowej. W dokumencie

tym przedstawiono, jakie przesłanki powinny mieć inicjatywy ubiegające się o takie wsparcie, tj. (European Commission COM (2005) 107):

- konieczność interwencji państwa;
- efekt zachęty – pomoc musi zmienić zachowanie zainteresowanego przedsiębiorstwa w taki sposób, że angażuje się ono w dodatkową aktywność, którego nie wykonałby bez pomocy państwa lub przeprowadziłby to w ograniczonym zakresie;
- proporcjonalność – kwota pomocy musi być ograniczone do minimum;
- negatywny wpływ na konkurencję i handel wewnętrzny między państwami członkowskimi musi pozostać ograniczony;
- przejrzystość zasad przyznanej pomocy.

Drugim i zdecydowanie bardziej kluczowym narzędziem regulacji pomiędzy polityką konkurencji a polityką przemysłową był Traktat o funkcjonowaniu UE. W tym dokumencie prawa pierwotnego UE nie zniesiono owego kompetencyjnego niedopasowania między tymi oboma politykami. W dalszym ciągu polityka przemysłowa pozostała domeną państw członkowskich, o czym świadczą zapisy art. 6 lit. B, zaliczające tę sferę do kompetencji wspierających, koordynujących czy uzupełniających oraz art. 173 pkt. 1,2,3, w których wyraźnie rozgranicza się pierwotną rolę państw członkowskich względem UE *stricte* w polityce przemysłowej. W tym kontekście znajdujemy realizację założeń nowego podejścia międzyrządowego, a w szczególności pojęcia państwowości członkowskiej.

Z drugiej strony działania w zakresie polityki przemysłowej realizowanej przez państwa członkowskie są poważnie ograniczane przez przepisy dotyczące pomocy publicznej. W myśl art. 3 pkt. 1.b do kompetencji wyłącznych UE zalicza się „ustanawianie reguł konkurencji niezbędnych do funkcjonowania rynku wewnętrznego”. Dopełnieniem tych regulacji są zapisy zawarte w art. 107 pkt. 1, 2, 3. W art. 107 pkt. 1. stwierdza się, że

Z zastrzeżeniem innych postanowień przewidzianych w Traktatach, wszelka pomoc przyznawana przez Państwo Członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów, jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym [...].

Za dopuszczalną pomoc publiczną uznaje się jedynie działalność państw członkowskich określoną w art.107 pkt. 2 i 3, a odnoszącą się do (Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej 2012):

- pomocy o charakterze socjalnym przyznawaną indywidualnym konsumentom;
- pomocy mającej na celu naprawienie szkód spowodowanych klęskami żywiołowymi lub innymi zdarzeniami nadzwyczajnymi;
- pomocy przyznawanej gospodarce niektórych regionów Republiki Federalnej Niemiec dotkniętych podziałem Niemiec;
- pomocy przeznaczonej na sprzyjanie rozwojowi gospodarczemu regionów, w których poziom życia jest nienormalnie niski lub regionów, w których istnieje poważny stan niedostatecznego zatrudnienia;
- pomocy przeznaczonej na wspieranie kultury i zachowanie dziedzictwa kulturowego;
- pomocy przeznaczonej na ułatwianie rozwoju niektórych działań gospodarczych lub niektórych regionów gospodarczych.

W wyżej wymienionych działaniach stosowane jest selektywne lub narodowe podejście do pomocy publicznej i jest ona kontrolowana przez KE i co do zasady ograniczana. Wynika to z założenia, że każde z państw będzie preferowało „swoje”, narodowe przedsiębiorstwa i rozwiązania. Co więcej, zakres dopuszczalnej pomocy publicznej w niewielkim stopniu lub w ogóle nie koresponduje z przedstawionymi powyżej determinantami współczesnych wyzwań dla międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej UE.

W związku z powyższym, w dyskusjach nad nowymi regulacjami dotyczącymi konkurencyjności przemysłu europejskiego pojawiła się także argumentacja wskazująca, że unijne przepisy dotyczące pomocy państwa powinny być przyznawane na takich samych zasadach jak wsparcie podobnych sektorów w państwach trzecich. Podkreślano także, iż Komisja Europejska zgromadziła zbyt dużo władzy i w związku z tym powinna pozostawiać więcej miejsca na politykę krajową (Ambroziak, 2017). Tu należy wskazać działania mające charakter nieformalny, polityczny, które przyspieszyły prace nad wprowadzeniem w życie zapisów dotyczących mechanizmu IPCEI.

Bazując bowiem na powyższych przesłankach, w 2012 roku została powołana grupa „przyjaciół przemysłu” (ang. *Friends of Industry*)

przez siedemnaście państw członkowskich. Grupa ta przyjęła dokument nazwany deklaracją wiedeńską¹. Stwierdza się w nim, że

przepisy europejskie są regułami starego świata, a przez to ograniczają możliwości pojawienia się europejskich mistrzów. W zglobalizowanej gospodarce duże kraje (bloki) wspierają swój przemysł i UE powinna zrobić to samo zamiast obwiniać inne państwa, które subsydują swój przemysł (Vienna Declaration: https://www.bmdw.gv.at/dam/jcr:75056d34-f60e-4812-aad8-93fb08dbc485/Vienna_Declaration_Barrierefrei.pdf, s. 6–7).

Uzupełnieniem powyżej przedstawionych działań nieformalnych było stanowisko samych zainteresowanych, a więc przedstawicieli przemysłu europejskiego. W czerwcu 2019 roku Okrągły Stół Przemysłowców przedstawił wizję europejskiego przemysłu do 2030 roku. W dokumencie tym wskazano, że przemysł europejski jest gotowy, aby ponieść współodpowiedzialność za transformację UE. Do tego potrzebuje jednak nowoczesnej polityki przemysłowej, skupionej wokół trzech strategicznych imperatywów (A vision for the European industry until 2030, 2019):

- zrównoważonej transformacji;
- globalnej konkurencyjności;
- integracji społecznej.

Realizację tych trzech wyzwań, które wprost wpisują się w paradygmat zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego, można osiągnąć jedynie poprzez zintegrowane podejście realizowane w ramach strategicznych łańcuchów wartości (czyli sieci współzależnych i powiązanych ze sobą podmiotów gospodarczych tworzących przyszłą wartość dodaną wokół produktu, procesu lub usługi). Termin „łańcuch wartości” jest związany zarówno z zestawem współzależnych działań gospodarczych, tworzących wartość dodaną wokół produktu, procesu lub usługi, jak i grupą powiązanych ze

¹ Sygnatariuszami deklaracji wiedeńskiej są następujące państwa: Austria, Bułgaria, Chorwacja, Dania, Francja, Grecja, Niemcy, Włochy, Łotwa, Luksemburg, Holandia, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Hiszpania i Szwecja. Grupa jest otwarta na inne państwa członkowskie. Patrz więcej: <https://www.bmdw.gv.at/en/Topics/Europe-and-EU/Austria-in-the-European-Union/Seventh-Friends-of-Industry-Ministerial-Conference.html>.

sobą podmiotów gospodarczych, działających w strategicznej sieci obejmującej firmy różnej wielkości, w tym MŚP, sektory i granice.

Strategiczne łańcuchy wartości (SVC) mają znaczenie systemowe i wyraźnie przyczyniają się do wzrostu, zatrudnienia i konkurencyjności. Charakteryzują się trzema następującymi wymiarami (Report from the High-Level Strategy Group on Industrial Technologies, 2018):

- innowacyjnością technologiczną, tj. łańcuchem wartości opierającym się na wykorzystaniu strategicznych kluczowych technologii prorozwojowych, przełomów technologicznych, głównych wyników badań i rozwoju lub innowacji przełomowych (np. autonomiczna jazda, technologie niskoemisyjne);
- potencjałem gospodarczym i rynkowym, tj. łańcuchem wartości mającym znaczną wagę ekonomiczną, rzeczywistą lub potencjalną;
- społecznym i politycznym znaczeniem dla całej Europy, tj. łańcuchem wartości wnoszącym istotny wkład w europejskie wyzwania społeczne i/lub cele polityki (np. zmiany klimatu, starzenie się społeczeństwa, rynek pracy).

Łańcuch wartości ma również zasadnicze znaczenie dla bezpieczeństwa i autonomii Europy. W świecie, w którym coraz więcej procesów przemysłowych jest w pełni ze sobą powiązanych, niektóre kluczowe technologie muszą być produkowane i intelektualnie obecne w Europie, aby osiągnąć pewien stopień niezależności technologicznej, na przykład w zakresie infrastruktury krytycznej, komponentów lub zestawów własności intelektualnej w celu zapewnienia bezpieczeństwa ekonomicznego.

Z powyżej przedstawionych przesłanek – mających charakter zarówno formalno-prawny, jak i polityczno-ekonomiczny – kluczowe było znalezienie takich form wsparcia polityki przemysłowej, w których będzie ono kierowane – po pierwsze do wielu graczy z różnych państw członkowskich UE, po drugie do strategicznych branż, dających UE realne szanse na uzyskanie przewagi na rynkach globalnych (patrz koncepcja SVC) i wreszcie, po trzecie nie zakłóci konkurencji na JRE.

Właśnie taką możliwość i optykę zapewniają działania realizowane w oparciu o zapisy art. 107 pkt. 3 litera C, w którym stwierdza się, że zgodna z JRE jest „pomoc przeznaczona na wspieranie realizacji

ważnych projektów stanowiących przedmiot wspólnego europejskiego zainteresowania lub mające na celu zaradzenie poważnym zaburzeniom w gospodarce Państwa Członkowskiego”.

IPCEI – STRATEGICZNY INSTRUMENT MIĘDZYNARODOWEJ KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARCZEJ UE

Przywołane powyżej działania formalno-prawne (SAAP, Traktat o funkcjonowaniu UE), jak i nieformalne (deklaracja wiedeńska, Wspólna wizja Okrągłego Stołu Przemysłowców) pozwoliły na przyjęcie szczegółowych wytycznych odnośnie do kryteriów, mechanizmów oraz rodzajów IPCEI. Zostały one przedstawione po raz pierwszy w 2014 roku w Komunikacie Komisji (2014/C 188/02). W dokumencie tym Komisja Europejska zdefiniowała wymogi dla projektów, w których podejmowane są inicjatywy prywatne, wspierające przełomowe innowacje, a które nie są realizowane ze względu na znaczne ryzyko, jakie za sobą pociągają. 25 listopada 2021 KE przedstawiła uaktualnione wytyczne w odniesieniu do IPCEI obowiązujące od 1 stycznia 2022 roku.

W szczególności Komisja przyjęła, że projekty realizowane w ramach IPCEI muszą spełniać następujące przesłanki (Komunikat Komisji Europejskiej (2014/C 188/02) oraz C (2021) 8481 final):

- wspólny cel – projekt musi mieć znaczący wpływ na wzrost gospodarczy, zrównoważony rozwój lub tworzenie wartości w całej UE;
- projekt musi obejmować co najmniej cztery państwa członkowskie, chyba że wyjątkowo mniejsza liczba jest uzasadniona charakterem projektu;
- wykazać należy pozytywne skutki uboczne (*spill-over*) na rynek wewnętrzny/społeczeństwo Unii, a także wyniki projektu będą przekazywane przez uczestniczące w nim przedsiębiorstwa europejskiej społeczności naukowej i przedstawicielom sektora innym niż uczestniczące przedsiębiorstwa i państwa;
- celem działań jest opracowanie technologii i procesów, które wykraczają poza aktualny stan techniki i umożliwią znaczące zmniejszenie wpływu na środowisko;

- realizacja projektu musi wiązać się również ze znacznym ryzykiem technologicznym i finansowym;
- niezbędne jest współfinansowanie przez beneficjenta (orientacja popytowa);
- w wyniku projektu musi nastąpić pierwsze wdrożenie przemysłowe (FID – *first industrial deployment*), które pozwala na opracowanie nowego produktu o wysokiej zawartości badań, rozwoju i innowacji (SVC);
- stosowany będzie mechanizm wycofania, w wyniku którego przedsiębiorstwa, których projekty przyniosą dodatkowe dochody netto, spłaca odpowiednim państwom członkowskim część pomocy otrzymanej ze środków publicznych.

Bazując na powyższym Komunikacie KE w lutym 2019 roku zidentyfikowano zestaw sześciu strategicznych łańcuchów wartości, które powinny być realizowane w ramach mechanizmu IPCEI (Report of the Strategic Forum for Important Projects of Common European Interest, European Commission, 2019, s. 13–14):

- czyste, połączone i autonomiczne pojazdy;
- inteligentne zdrowie;
- przemysł o niskiej emisji CO₂;
- technologie i systemy wodorowe;
- przemysłowy Internet rzeczy;
- cyberbezpieczeństwo.

Do grudnia 2021 roku Komisja Europejska wyraziła zgodę na uruchomienie czterech projektów w ramach mechanizmu IPCEI, ale odnoszących się do dwóch obszarów, tj. mikroelektroniki (1 projekt), baterii (2 projekty) oraz transportu (1 projekt) – patrz tabela 1.

Tabela 1. Zestawienie dotychczas realizowanych projektów w ramach mechanizmu IPCEI

	IPCEI 1 (2018–24) Mikroelektronika	IPCEI 2 (2020–31) Łańcuch wartości baterii I	IPCEI 2A (2021–28) Łańcuch wartości baterii II	IPCEI 4 (2020) Infrastruktura transportowa
Rodzaje technologii (projektów)	półprzewodniki, chipy, zaawansowany sprzęt optyczny, kompozyty alternatywne dla krzemu	surowce i materiały, ogniwa i moduły, systemy baterii, recykling i rafinacja materiałów		infrastruktura drogowo-kolejowa Fehmarn-Belt (Niemcy, Dania)
Uczestniczące państwa	Niemcy, Francja, Włochy, Wlk. Brytania	Belgia, Francja, Niemcy, Włochy, Polska, Szwecja	Belgia, Francja, Niemcy, Włochy, Polska, Szwecja, Chorwacja, Hiszpania, Finlandia, Grecja, Słowacja	Dania, Niemcy
Pomoc publiczna (mld euro)	1,75	3,2	2,9	3
Finansowanie prywatne (mld euro)	6,25	5,2	7,1	9,3
Liczba projektów	40	40	42	30
Liczba powiązań kooperacyjnych	100	100	300	200

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Strony Komisji Europejskiej https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/mt/ip_18_6862; https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/ip_19_6705; https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_21_226; https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_501.

Kolejne obszary IPCEI, które mają być uruchamiane od 2022 roku odnoszą się do następujących obszarów (Ibidem):

- High-Performance Computer – Big Data (Luksemburg, Włochy, Francja, Hiszpania);
- czyste i autonomiczne pojazdy;

- przemysł niskowęglowy;
- AI – Internet rzeczy;
- gospodarka wodorowa;
- cyberbezpieczeństwo.

Zakres zaangażowania podmiotowego (KE, państwa członkowskie, grupy interesów), a także zakres regulacji (Traktat o funkcjonowaniu UE, Komunikaty KE), a w efekcie zawiązane przedsięwzięcia w ramach IPCEI spowodowały, że zastosowane tu podejście znalazło swoje rozwinięcie w innych inicjatywach europejskich na rzecz przemysłu i innowacyjności. Wskazać tu można Nową Strategię Przemysłową UE (Komunikat Komisji Europejskiej COM (2020) 102 final), przedstawioną przez KE w maju 2020 roku. W dokumencie tym znajdujemy działania bazujące na rozwiązaniach wypracowanych w ramach IPCEI, do których w głównej mierze zaliczyć należy:

1. Przegląd zasad pomocy państwa dotyczących projektów IPCEI, w tym projektów z zakresu transformacji energetycznej.
2. Nowe ramy regulacyjne dotyczące zrównoważonych baterii.
3. Plan działania w sprawie surowców krytycznych, obejmujący wysiłki w celu zacieśnienia partnerstw międzynarodowych w zakresie dostępu do surowców w takich obszarach, jak: elektromobilność, baterie, energia ze źródeł odnawialnych, produkty lecznicze, przemysł lotniczy i kosmiczny, obronność i aplikacje cyfrowe.
4. Ustanowienie Europejskiego Sojuszu na rzecz Czystego Wodoru. Następnymi w kolejności mogłyby być: sojusz na rzecz niskoemisyjnych gałęzi przemysłu, sojusz na rzecz przemysłowych chmur obliczeniowych i platform przemysłowych oraz sojusz na rzecz surowców.
5. Powołanie pluralistycznego i otwartego forum przemysłowego, na bazie którego Komisja przeprowadzi szczegółowe badanie i analizę potrzeb przemysłu oraz określi ekosystemy wymagające podejścia dostosowanego do ich potrzeb.
6. Uruchomienie partnerstw publiczno-prywatnych w programie „Horyzont Europa”. Na bazie Nowej Strategii dla Przemysłu i pierwszych doświadczeń związanych z realizacją projektów IPCEI, Komisja zaproponowała w lutym 2021 roku ustanowienie 10 nowych partnerstw europejskich między

Unią Europejską, państwami członkowskimi lub przemysłem. Ich celem jest przyspieszenie przejścia do osiągnięcia zielonej, neutralnej dla klimatu i cyfrowej Europy oraz zwiększenie odporności i konkurencyjności europejskiego przemysłu. Unia Europejska zapewni finansowanie w wysokości prawie 10 mld euro, które partnerzy uzupełnią o co najmniej równoważną kwotę inwestycji. Wśród powołanych partnerstw znaleźć można (Strona Komisji Europejskiej: https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe/european-partnerships-horizon-europe_pl):

- wspólne przedsięwzięcie pomiędzy Europą a krajami rozwijającymi się w zakresie badań klinicznych;
- wspólne przedsięwzięcie na rzecz innowacji w dziedzinie zdrowia;
- wspólne przedsięwzięcie na rzecz kluczowych technologii cyfrowych;
- partnerstwo europejskie na rzecz ekologicznej Europy opartej na obiegu zamkniętym;
- partnerstwo na rzecz czystego wodoru;
- partnerstwo na rzecz ekologicznego lotnictwa;
- wspólne Europejskie Przedsięwzięcie Kolejowe;
- europejski system zarządzania ruchem lotniczym nowej generacji (SESAR);
- partnerstwo na rzecz inteligentnych sieci i usług;
- partnerstwo w dziedzinie metrologii.

PODSUMOWANIE – WNIOSKI

W zmieniającym się świecie międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej, bazującej na nowych technologiach będących skutkiem IV rewolucji przemysłowej, Unia Europejska cierpi na niedopasowanie mechanizmów wewnętrznej konkurencji (zasad pomocy publicznej), zarządzanych przez Komisję Europejską z mechanizmami polityki przemysłowej zarządzanych przez państwa członkowskie (Sauter, 1997, s. 3; Lopez, 2015, s. 203–204; Jansen, 2016, s. 575–602). Prowadzi to do spadku konkurencyjności samej UE, jak i, przede

wszystkim, firm europejskich. Sytuacja ta, potęgowana wpływem i pierwszymi skutkami pandemii COVID-19, wymaga szybkiego i sprawnego przeciwdziałania, ale przede wszystkim zgodnej współpracy między instytucjami unijnymi, w tym przede wszystkim KE, jak i państwami członkowskimi. Jak wykazano powyżej, takim właśnie mechanizmem dla realizacji wspólnych celów dla wspólnych efektów może stać się IPCEI oraz efekty *spill-over* z niego płynące. Skuteczne zastosowanie mechanizmu IPCEI pozwala bowiem na:

- zachowanie sprawczości państw członkowskich w kluczowych obszarach jego kompetencji, do jakich należy polityka przemysłowa, co jest bezpośrednim nawiązaniem do tzw. państwowości członkowskiej w ramach nowego podejścia międzyrządowego;
- zachowanie koordynacji działań przez KE, która odgrywa rolę swego rodzaju *playmakera* zarówno między państwami członkowskim, jak i między państwami a instytucjami unijnymi czy między firmami europejskimi;
- realizację strategicznych działań na bazie SVC, pozwalającego realizować inicjatywy od pomysłu, badań, przez pierwsze wdrożenia aż po masową produkcję;
- osiągnięcie pozytywnych efektów ekonomicznych, technologicznych, środowiskowych i społecznych.

Oczywiście efekty pierwszych dwóch inicjatyw, czyli mikroelektroniki i baterii realizowanych przy wykorzystaniu mechanizmu IPCEI, pozwolą wstępnie ocenić, czy firmy europejskie są w stanie skutecznie podnosić swą międzynarodową konkurencyjność w kluczowych obszarach współczesnego rozwoju technologicznego, do których zalicza się: elektromobilność, baterie, energię ze źródeł odnawialnych, produkty lecznicze, przemysł lotniczy i kosmiczny, obronność i aplikacje cyfrowe. Z pewnością już dziś można stwierdzić, że szeroka parycypacja europejskiego przemysłu oraz sektora badawczo-rozwojowego w projektowanych przedsięwzięciach jest porządnym krokiem w kierunku bardziej prorynkowego, otwartego, wspólnego, strategicznego i globalnego działania państw członkowskich. Działania te dają także Komisji Europejskiej możliwość pokazania się jako instytucji responsywnej, konstruktywnej, która mając swoje cele, potrafi je współrealizować zarówno z podmiotami publicznymi, jak i prywatnymi, nie tracąc nic ze swojej podmiotowości i autonomii.

BIBLIOGRAFIA

- Ambroziak, A. A. (2017). State Aid Policy and Industrial Policy of the European Union. W A.A. Ambroziak (Red.) *The New Industrial Policy of the European Union – Contributions to Economics*. Springer (e-book).
- Antipova, T. (2020). *Coronavirus Pandemic as Black Swan Event, International Conference on Integrated Science*. Institute of Certified Specialist, Perm: Springer.
- Bickerton, Ch.J., Hodson, D., & Puetter, U.(2013). The New Intergovernmentalism: European Integration in the Post-Maastricht Era. *Journal of Common Market Studies*, 53(4), 703–722.
- Bradford, A. (2020). *The Brussels Effect. How the European Union Rules the World*. Oxford: Oxford University Press.
- Burns, C. (2004). Codecision and the European Commission: a study of a declining influence? *Journal of European Public Policy*, 11(1), 1–18. DOI: 10.1080/1350176042000164271.
- Czaputowicz, J. (2018). *Teorie integracji europejskiej*. Warszawa: PWN.
- Czifrai, G., & Molnar, Z.(2020). COVID-19 and Industry 4.0. *Research Papers Faculty of Materials Science and Technolig in Trnava*, 28(46), 36–45.
- Deloitte (2017). *Exponential Technologies in Manufacturing*. https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/collections/exponential-manufacturing/DUP_Exponential-Manufacturing.pdf
- Demertzis, M.J., Pisany-Ferry, J., Sapir, A., Wieser, T., & Wolff, G. (2018). One size does not fit all: European integration by differentiatio. *Bruegel Policy*, 3, 1–12.
- European Commission (2005). *State aid action plan – Less and better targeted state aid: a roadmap for state aid reform 2005–2009*. (Consultation document). COM (2005) 107. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52005DC0107&from=EN>
- European Commission (2019, June). *A vision for the European industry until 2030. Final report of the Industry 2030 high level industrial roundtable*. <https://op.europa.eu/pl/publication-detail/-/publication/339d0a1b-bcab-11e9-9d01-01aa75ed71a1>
- Goodell, J.W. (April 2020). COVID-19 and finance: Agendas for future research. *Finance Research Letters*. DOI: 10.1016/j.frl.2020.101512
- Hettne, J. (2020). European industrial policy and state aid – a competence mismatch? *Europapolitisk analys*, 1 (dostęp online: 15.06.2021 www.sieps.se).
- Jansen, P. (2016). The Interplay between Industrial Policy and State Aid: Natural Combination of Strange Bedfellows. *European State Aid Law Quarterly*, 4, 575–602.

- Junge, K. (2007). Integracja zróżnicowana. W M. Cini (Red.), *Unia Europejska. Organizacja i funkcjonowanie*. Warszawa: PWE.
- Komunikat Komisji Europejskiej do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Komitetu Regionów (2020, 10 marca). *Nowa Strategia Przemysłowa dla Europy*. Bruksela. COM (2020) 102 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0102&from=EN>
- Komunikat Komisji Europejskiej. *Kryteria analizy zgodności z rynkiem wewnętrznym pomocy państwa na wspieranie realizacji ważnych projektów stanowiących przedmiot wspólnego europejskiego zainteresowania* (2014/C 188/02). Dz.U. UE C, 20 czerwca 2014 r. oraz C(2021) 8481 final z dnia 25.11.2021. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0620\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0620(01)&from=EN)
- Kwieciński, L. (2018). Polityka w zakresie badań i rozwoju technologicznego Unii Europejskiej jako przykład integracji formalnie i faktycznie zróżnicowanej. *Politeja*, 3(54), 79–92.
- López, J.J.P. (2015). *The Concept of State Aid Under EU Law: From internal market to competition and beyond*. Oxford: Oxford University Press.
- Mahoney, J. (2000). Path Dependence in Historical Sociology. *Theory and Society*, 29(4), 507–548.
- Mazzoleni, S., Turchetti, G., & Ambrosino, N. (2020). The COVID-19 outbreak: From “black swan” to global challenges and opportunities. *Pulmonology*, 26(3), 117–118.
- McKinsey Global Institute. (November 1, 2012). *Manufacturing the Future: The next era of global growth and innovation*. Report. https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/business%20functions/operations/our%20insights/the%20future%20of%20manufacturing/mgi_%20manufacturing_full%20report_nov%202012.pdf
- Misala, J. (2000). *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*. Warszawa: SGH.
- Petersman, E.-U. (2018). How should the EU and other WTO members react to their WTO governance and WTO Appellate Body crises? *Working Paper, EUI RSCAS*, 71.
- Provan, K.G., Fish, A., & Sydow, J. (2007). Interorganizational networks at the Network level: A review of the empirical literature on whole networks. *Journal Management*, 33, 479–516. DOI: 10.1177/0149206307302554
- Report from the High-Level Strategy Group on Industrial Technologies ‘Re-finding industry’* of 23.2.2018. (pozyskano ze strony Komisji Europejskiej) http://ec.europa.eu/research/industrial_technologies/pdf/re_finding_industry_022018.pdf

- Sauter, W. (1997). *Competition Law and Industrial Policy in the EU*. Oxford: Oxford University Press.
- Schwab, K. (2018). *Czwarta rewolucja przemysłowa*. Warszawa: PWN.
- Strengthening Strategic Value Chains for a future-ready EU Industry (2019). Report of the Strategic Forum for Important Projects of Common European Interest, European Commission, Brussels. (pozyskano ze stron Komisji Europejskiej) https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/european-industrial-strategy/depth-reviews-strategic-areas-europes-interests_en
- Thöne, M., & Kreuter, H. (2020). *European public goods. Concept for a strong Europe*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana). Dz.U. UE C 326/47, 26 X 2012.
- UNIDO (2015). *Industrial Development report*. https://www.unido.org/sites/default/files/2016-06/16-06-8_UNIDO_AR2015_eBook_web_0.pdf
- Ziółkowska, J. (2016). Systematyzacja pojęć i koncepcji związanych ze zjawiskiem integracji zróżnicowanej i segmentacji politycznej. W T.G. Grosse (Red.), *Polityki europejskie w dobie kryzysu* (s. 34). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Strony internetowe Komisji Europejskiej:

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/mt/ip_18_6862
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/ip_19_6705
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_21_226
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_501
https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe/european-partnerships-horizon-europe_pl

Copyright and License



This article is published under the terms of the Creative Commons Attribution – NoDerivs (CC BY- ND 4.0) License <http://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/>