Rozmowa z Adamem Małeckim (Polska Agencja Inwestycji i Handlu)



Adam Małecki

1. Podczas Szczytu Klimatycznego Togetair 2021 uczestniczył Pan w panelu dyskusyjnym „Zielony

transport – ekologiczna przyszłość kolei, dróg i żeglugi”. Czy przerzucenie transportu na tory, jest szansą na redukcję emisji z sektora non-ETS?

W pierwszej kolejności ustalmy, co rozumiemy poprzez emisję z sektora non-ETS. Pod tym pojęciem kryje się ta część krajowych emisji gazów cieplarnianych, które nie są objęte systemem EU ETS. Do emisji non-ETS zalicza się zatem m.in. sektor transportowy, komunalno-bytowy, rolniczy czy odpadowy. Przypomnijmy, że w Polsce wielkość emisji zaliczanych do non-ETS wynosi ok. 50 proc., natomiast w całej Unii Europejskiej udział emisji non-ETS stanowi ok. 55 proc. wielkości emisji całkowitej. W ramach transportu towarowego największym emitentem CO_2 w kategorii 1 tony ładunku przemieszczonego na dystansie 1 km jest transport drogowy, ciężarowy i dostawczy. Szacuje się, że emisja transportu kolejowego jest pięciokrotnie niższa w porównaniu z emisją transportu drogowego. Nawet transport morski posiada wyższą emisję aniżeli kolej. W tym kontekście hasło „Tiry na tory” jest wciąż ważne. Sprzyjać będzie nie tylko ograniczeniu zanieczyszczeń do atmosfery, ale również poprawi bezpieczeństwo na drogach i jakość życia wzdłuż szlaków komunikacyjnych poprzez redukcję emisji hałasu. Odpowiedź na postawione przez Pana pytanie jest zatem twierdząca. Transport kolejowy może przyczynić się do zdecydowanej redukcji emisji w porównaniu do transportu drogowego.

2. Jak duża jest skala inwestycji elektromobilnych w Polsce?

Wśród obsługiwanych obecnie przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu projektów, jedną z najliczniej reprezentowanych branż stanowią właśnie inwestycje w zakresie elektromobilności. W Europie Polska zawsze była w czołówce głównych dostawców podzespołów i części samochodowych dla globalnych firm motoryzacyjnych i w nowej, dążącej do bezemisyjności rzeczywistości, staramy się ten stan utrzymać. Zmiany, które

obserwujemy w tym sektorze w ostatnich latach dają szansę na dalsze umacnianie naszej pozycji w międzynarodowym łańcuchu wartości. W związku z pandemią dostrzegamy nowe trendy. To m.in. przyspieszony rozwój tego sektora, na co wskazuje wyraźne przesunięcie się popytu w Europie Zachodniej w stronę samochodów elektrycznych i hybrydowych (stymulowanych m.in. licznymi programami wsparcia i normami emisji CO2). Polska od kilku lat uczestniczy w wyścigu o ważne miejsce w ramach nowej mobilności. Duże znaczenie dla naszego kraju miała decyzja koncernu LG Chem o budowie fabryki baterii litowych pod Wrocławiem. Ta inwestycja przyczyniła się do napływu kolejnych projektów producentów podzespołów. Polska stała się dla nich docelowym i godnym zaufania krajem. Pojawienie się u nas nowych i dużych graczy otwiera też szeroko drzwi przed regionami Polski dotychczas tradycyjnie niezwiązanymi z przemysłem samochodowym. Jestem przekonany, że wielomilionowe inwestycje takich gigantów jak np. szwedzkiej firmy Northvolth w Gdańsku, inwestycje Daimlera w Jaworze, Volkswagena w Poznaniu czy SK Innovation w Dąbrowie Górniczej stymulują powstawanie klastra rozwiązań EV w naszym kraju. To również zapowiedź silnej obecności tych nowoczesnych branż w Polsce, co tym bardziej cieszy.

Pragnę podkreślić, że dzięki konkurencyjnym programom wsparcia branży elektromobilnej w Polsce oraz skutecznemu pozyskiwaniu inwestycji, tu z wiodącym udziałem Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, nastąpił spektakularny wzrost eksportu akumulatorów litowo-jonowych, którego wartość wyniosła blisko 4 mld euro, czyli ok. 2 mld euro więcej niż w 2019 roku. Tym samym Polska stała się największym eksporterem baterii litowo-jonowych w Unii Europejskiej. Od lipca ubiegłego roku nasz kraj, wyprzedzając Chiny, stał się najważniejszym dostawcą baterii do Niemiec. Eksport tego produktu jest również najważniejszą pozycją w eksporcie do Francji, Belgii, Austrii i Szwecji.

3. Czy jako kraj jesteśmy atrakcyjni dla przedsiębiorców

zagranicznych chcących inwestować w elektromobilność? Jakie kraje z Europy Środkowo Wschodniej są dla nas głównym konkurentem w tym zakresie?

Kolejne strategiczne projekty realizowane w naszym kraju wskazują, że Polska jest obecnie niezwykle atrakcyjnym miejscem do inwestowania dla firm z sektora elektromobilności. Z innymi lokalizacjami konkurujemy najczęściej takimi czynnikami jak m.in. łatwość procesu inwestycyjnego, kompleksowa obsługa projektów inwestycyjnych oraz tradycyjnie świetnie wykształceni pracownicy. Atutem Polski są też niewątpliwie walory logistyczne. Mam tu na myśli bliskość ekosystemu łańcucha dostaw i nieodległe lokalizacje fabryk samochodów elektrycznych. Potrafimy sprostać najważniejszym wymaganiom, szczególnie że w tej branży bardzo duże znaczenie ma np. czas realizacji inwestycji. Kolejne wygrane projekty potwierdzają, że jesteśmy tutaj niezwykle skuteczni. Polska może zapewnić sprawny i płynny start produkcji. To zasługa dobrze przygotowanych terenów inwestycyjnych, sprawnego doprowadzania mediów o wysokich paramentrach, ograniczonej biurokracji, która pozwala szybko uzyskać odpowiednie pozwolenia. Ale chcę wyraźnie raz jeszcze podkreślić, że najważniejszym atutem są ludzie – wykształceni, aktywni i nastawieni na innowacje. Do tego należy dołożyć silny sektor motoryzacyjny i wysoką kulturę przemysłową. Te wszystkie wyróżniki sprawiają, że Polska jest niezwykle ważnym uczestnikiem interdyscyplinarnego przemysłu bateryjnego na arenie międzynarodowej.

Musimy pamiętać jednak, że konkurencja o projekty z tej dynamicznie rosnącej branży jest bardzo silna. Firmy często rozważają inne kraje V4 czy bardziej odległe kraje regionu, kojarzone z niższymi kosztami pracy, jak np. Rumunia. W obszarze elektromobilności w szranki z Polską coraz częściej stają też najbardziej rozwinięte kraje UE, jak Niemcy czy Francja. Dlatego mocno pracujemy, by nasza oferta była najbardziej atrakcyjna.

4. W czasie pandemii staliśmy się piątym pod względem wielkości partnerem handlowym dla Niemiec. Z czego wynika ta sytuacja?

Odpowiedzią naszego zachodniego sąsiada na wyzwania wynikające z pandemii są m.in. programy stymulujące pobudzanie koniunktury oraz pakiety wsparcia dla firm borykających się z negatywnymi skutkami COVID-19. Przykładowo, w efekcie uruchomionego w Niemczech programu dofinansowania zakupu pojazdów elektrycznych, tj. 6 000 euro dla pojazdu o wartości do 40 000 euro, lawinowo wzrósł popyt na tego typu pojazdy. W powiązaniu z faktem, że Polska jest największym eksporterem baterii litowo-jonowych w Unii Europejskiej, a eksport tych baterii stanowi obecnie 1,7 proc. ogólnej wartości polskiego eksportu i jest największą pojedynczą pozycją w statystyce polskiego handlu zagranicznego – nie dziwi rosnący udział polskich produktów i usług w niemieckim imporcie. Pandemia sprzyja również poszukiwaniu towarów i usług o dobrej relacji cena vs. jakość. Wiele naszych firm znakomicie dostosowuje się do tych oczekiwań. Dodatkowo, warto zauważyć, że w niemieckich statystykach widoczny jest spadek zakupów z Włoch. Można zaryzykować stwierdzenie, że konkurencyjność włoskiej oferty eksportowej zmalała, na czym skorzystali polscy przedsiębiorcy przebojem szturmując niemiecki rynek.