

## PREZES SHELL POLSKA DLA ENERGETYKA24: BIERZEMY POD UWAGĘ KORZYSTANIE Z TERMINALU LNG W ŚWINOUJŚCIU [WYWIAD]

---

Shell chciałby uczestniczyć w procesie budowania w Polsce regionalnego hubu gazowego i poważnie bierze pod uwagę korzystanie z terminalu LNG w Świnoujściu - mówi Piotr Dziwok, prezes Shell Polska, w drugiej części rozmowy z Energetyka24.

### **Jakub Kajmowicz: Jak na tle regionu pozycjonuje się polski rynek paliw, czym się wyróżnia, jak wpisuje się w strategię globalną Shell?**

Piotr Dziwok: Shell jest obecny w większości krajach Europy Wschodniej. Rynek polski jest w tym momencie największy, jeśli chodzi o paliwa. Mamy coraz więcej samochodów, a Polacy są coraz bardziej zamożni – sprzedajemy w Polsce coraz więcej paliw premium. Konsumenci są świadomi korzyści, którą te paliwa przynoszą. Sprzedajemy również duże ilości diesla. To także wyróżnia Polskę na tle innych rynków. Wpływają na to m.in. karty lojalnościowe i nasza współpraca flotowa. Polska jest również drugim co do wielkości rynkiem w Europie, jeśli chodzi o sprzedaż LPG. Ten biznes także rośnie, co świadczy o zdrowym podejściu Polaków do kosztów.

Cieszymy się, że klienci doceniają jakość, która wiąże się z naszą marką. Shell ma najlepszą percepcję jakości paliw. Jesteśmy z tego bardzo dumni. Osiągnęliśmy to, mimo że nie jesteśmy największym graczem, jeśli chodzi o liczbę stacji. Jednak jakość to nie tylko paliwa. Bardzo ważnym czynnikiem dla klientów jest jakość obsługi, a także czystość, cena i bezpieczeństwo. Brytyjsko-holenderskie korzenie naszej firmy sprawiają, że przywiązujemy szczególną wagę do tej ostatniej kwestii - w odniesieniu do klientów, pracowników, czy dostawców. Nie dbamy o bezpieczeństwo z jakiejś proceduralnej potrzeby, żeby coś odhaczyć - naprawdę troszczymy się o innych ludzi.

### **Kiedy rozmawia Pan ze swoimi kolegami z Shella, to czy ten polski rynek jawi się jako trudniejszy, łatwiejszy, a może zupełnie przeciwny? Charakteryzuje się czymś szczególnym?**

Na pewno jest to rynek, na którym mamy dobrych, wykształconych fachowców, którzy wiedzą, co robią - to buduje zaufanie do personelu. Polska jest znaczącym rynkiem w tej części Europy, szczególnie jeśli chodzi o gaz naturalny. Zatrzymajmy się przy gazie na moment. Mamy w tym sektorze do czynienia z idealnym połączeniem. Shell, po połączeniu kilka lat temu z BG, aktualnie jest w bardzo mocnym stopniu zaangażowany w produkcję i handel gazem. Wspieramy "błękitne paliwo" także w kontekście ograniczenia emisji CO2. Polska to rynek, na którym miks energetyczny charakteryzuje się wciąż dużą przewagą węgla - taki miks energetyczny ma swoje określone skutki.

W Krakowie mamy od wielu lat do czynienia ze smogiem. Poprzedniej zimy głośno zrobiło się o nim również w innych miastach, m.in. w Warszawie. Głównym powodem jest oczywiście miks

energetyczny oraz jakość używanego węgla - to jeden z kłopotów, w rozwiązaniu których możemy pomóc. Jednocześnie zwróćmy uwagę: w Polsce wybudowano terminal LNG, rozwijane są połączenia międzysystemowe, sieć przesyłu gazu. Dostrzegalne jest dążenie do tego, by LNG miał większe znaczenie. Shell ma dostęp do złóż, doświadczenie i chęć pomocy. Możemy wspierać budowanie aktywnego rynku LNG, inwestycje w ciepłownictwo gazowe oraz LNG w transporcie. Mamy też doświadczenie z wodorem jako paliwem w transporcie - to wszystko będzie miało duże znaczenie w zmniejszeniu emisji CO2 i walce o czystość powietrza.

Inna rzecz, o której mówimy w Polsce, to uniezależnienie od jednego dostawcy - i tutaj też, w naturalny sposób, jako duży gracz europejski z poważnymi zasobami, jesteśmy oczywistym partnerem dla Polski.

### **Do gazu jeszcze za chwilę wrócimy. Przenieśmy się na moment do Krakowa, który stał się przyczynkiem dla naszej rozmowy. Co w praktyce oznacza dla Was niedawne otwarcie nowej siedziby Shell Business Operations?**

W Krakowie stworzyliśmy wyjątkowe miejsce pracy dla utalentowanych osób. Byłem liderem tego projektu, to trochę moje dziecko. Tworzyliśmy ten obiekt od podstaw - w miejscu, gdzie kiedyś był trawnik, powstały nowe biura. To cztery budynki, trzy z nich połączone napowietrznym korytarzem.

Udało się do pracy nad tymi budynkami zaprosić naszych pracowników. Wspólnie projektowaliśmy część wnętrza, kolory, wyposażenie, nawet nazwy sal i całego kampusu. Tworzyliśmy to wspólnie, z olbrzymim entuzjazmem. Efekt przerósł oczekiwania wszystkich. Przed tym projektem odwiedziłem kilkanaście, może kilkadziesiąt siedzib wiodących krajowych spółek. Trochę pomysłów zapożyczyliśmy, ale powstało też kilka rozwiązań, które są nasze własne, oryginalne i nowatorskie. W tej chwili mamy nowoczesne biuro, które ma cudowne kolory i jest wykończony materiałami wyciszającymi. Kompleks został wyposażony w specjalne miejsca dla karmiących matek, game room'y, pokoje relaksu, pokój medytacji, gdzie można się wyciszyć. Powierzchnie otwarte w SBO są mniejsze, niż w podobnych tego typu budynkach, co poprawia komfort pracy, podobnie zresztą jak nowoczesne meble, umożliwiające zmianę pozycji i np. pracę na stojąco czy też pracę przy rowerach stacjonarnych. Warto też wspomnieć o parkingu na tysiąc samochodów, chyba największym w Krakowie. Świadczy to m.in. o tym, że nasi pracownicy są dość dobrze zmotoryzowani (śmiech). Mamy też 400 miejsc dla rowerów i stację do naprawy rowerów na terenie kampusu. Oferujemy świetne miejsce do pracy.

### **Dlaczego Shell zdecydował, że tak duże centrum biznesowe powstanie właśnie w Polsce?**

Polska to świetne miejsce, żeby robić biznes. Ulokowanie największego w Europie centrum operacji biznesowych Shell właśnie tu jest tego dowodem, szczególnie że każdy wydatek kapitałowy, który ponosi nasza firma, jest bardzo uważnie i szczegółowo badany przez zarząd.

### **Podczas otwarcia SBO w Krakowie wspominał Pan, że zamierzacie stać się bardziej aktywni na polskim rynku gazu. Jak obecnie wygląda Wasz udział w tym segmencie i skąd taki pomysł?**

Rzeczywiście, chcielibyśmy być bardziej aktywni na polskim rynku. Tak jak powiedziałem wcześniej, jest to obopólnie korzystne. Istnieje szereg obszarów, w których możliwe jest partnerstwo. Szczególnie widać to, kiedy spojrzymy na inwestycje zrealizowane w Polsce, jak np. budowa interkonektorów, gazoportu w Świnoujściu, czy zapowiadany przez rząd rozwój infrastruktury dystrybucji gazu oraz punktów regazyfikacji LNG, pomagającej w gazyfikacji obszarów, na których nie ma rurociągów. Z jednej strony niewątpliwie istnieje konieczność zabezpieczenia tych potrzeb, z drugiej - to również część naszej strategii - dlatego to jest taki świetny dopasowanie.

Jesteśmy obecni na rynku w Polsce, jeśli chodzi o handel gazem. Chcielibyśmy również wziąć udział w rozwoju rynku LNG – mamy dostęp do LNG ze Stanów Zjednoczonych, Nigerii, Trynidadu i innych krajów leżących w basenie Atlantyckim, logistycznie bliskim Polsce. To dobry moment na zwiększenie aktywności w Polsce.

### **A jakie są perspektywy dla tych zamierzeń? Nie ukrywam, że pytam głównie w kontekście otoczenia regulacyjnego.**

Wróć do tego, o co zapytał mnie pan na początku, czyli do największych wyzwań, z którymi musieliśmy mierzyć się w Polsce. Ostatnie posunięcia i nowe przepisy dotyczące sektora gazowego były niekorzystne. Mam tutaj na myśli m.in. ustawę o zapasach obowiązkowych, która nie była konsultowana z branżą. Specyficzne wymagania w zakresie zawierania umów dotyczących magazynowania oraz obowiązków rezerwowania, ale nie używania, mocy transportowych powoduje, że deklaracja magazynów gazu poza Polska jest w praktyce niemożliwa, chociaż teoretycznie dozwolona przez regulacje.

To, jak wspominałem, spowodowało wycofanie się z rynku wielu niezależnych podmiotów. A pamiętajmy, że każdorazowo decyzja o podjęciu zaangażowania na jakimś rynku powoduje dodatkowe koszty, jest to inwestycja ludzka, technologiczna, zaangażowanie czasu, itd.

Jeżeli chodzi o rynek LNG, to w wielu krajach Europy Zachodniej projekty związane z nowymi źródłami energii otrzymują wsparcie w postaci np. preferencyjnych warunków podatkowych. W części państw przedsięwzięcia LNG są zwolnione z akcyzy. W Polsce tak nie jest. Podczas rozwijania biznesu, szczególnie w momencie “wejścia”, potrzebne są większe nakłady. Nigdy nie ma pewności, że osiągnie się sukces. Dlatego właśnie każda zachęta jest korzystna, zwłaszcza, że większość biznesów na początkowym etapie rozwoju i tak nie przynosi znaczących dochodów, które przekładałyby się na wpływy do budżetu państwa.

### **Jak Pan ocenia szanse na powstanie w Polsce regionalnego hubu gazowego? Wspominał Pan, że Shell chciałby włączyć się w ten proces, jak?**

W każdy możliwy sposób. Mamy tu zbieżność. Polski rząd także mówi o hubie gazowym. Często jednak wizja, jak miałby on wyglądać, jest niesprecyzowana. Jeśli popatrzymy na zachodnią Europę, to państwa oczywiście grupują się w huby. Polska to największy rynek w regionie, zużywa najwięcej gazu. Zakupy w ramach hubu byłyby z pewnością korzystne – zwłaszcza, że planujemy budowę coraz większej liczby dużych interkonektorów np. z Ukrainą, która jest jeszcze większym rynkiem gazu od Polski, z dostępem do morza i planami regazyfikacji LNG. Poprzez Polskę mógłby przepływać w znacznej ilości gaz, który później byłby transportowany do innych krajów w całym regionie.

Większe ilości to zazwyczaj niższa cena, wyższy poziom bezpieczeństwa oraz gwarancje w różnych źródłach dostaw. Ważne, aby Polska wykorzystała tę szansę i spojrzała przychylniej na dywersyfikację podmiotów na rynku gazu. Za kilka lat możemy mieć dużo więcej gazu, ale także konkurencji ze strony innych hubów.

### **I jak Pan widzi tutaj rolę Waszej spółki?**

Shell to jedna z niewielu tak dużych firm gazowo-naftowych tak silnie obecnych w regionie. Jesteśmy nie tylko producentem gazu np. w Norwegii, Holandii czy Niemczech. Sprowadzamy również LNG do Europy między innymi z USA. Nie tylko produkujemy gaz ziemny, ale również nim handlujemy. Jesteśmy jednym z największych na świecie producentów LNG. Mamy złoża zarówno na Morzu Północnym, jak i w Stanach Zjednoczonych, produkujemy LNG w Katarze, w Azji.

Działamy na wielu rynkach, mamy wiele doświadczeń oraz ekspertów, którzy też mogliby uczestniczyć

od samego początku w tworzeniu hubu oraz regionalnego rynku gazu. Naturalnie naszą ambicją byłaby sprzedaż większej ilości gazu do Polski oraz regionu.

### **Czy bierzecie państwo pod uwagę wykorzystywanie terminalu LNG w Świnoujściu?**

Oczywiście. Pierwszy statek, który zawinął do tego terminalu, był własnością Shell, z naszą załogą. Wprawdzie gaz, który przywiózł, nie był naszym produktem, ale uczestniczyliśmy w tym projekcie.

Jesteśmy solidną, europejską firmą, gotową wejść na polski rynek z gazem w większej niż dotychczas skali. Jesteśmy sprawdzonym partnerem. Dajemy pracę tysiącom ludzi w Polsce. Nasza sieć stacji benzynowych i paliwa są rozpoznawalne – chcielibyśmy nawiązać więcej wzajemnie korzystnych relacji.

### **Dziękuję za rozmowę.**

Zobacz także: [Prezes Shell Polska dla Energetyka24: Niekorzystna legislacja osłabi szanse na budowę polskiego hubu...](#)

Zobacz także: [Ukraiński minister: chcemy być gazowym hubem dla południa Europy](#)