

PREZES SHELL POLSKA DLA ENERGETYKA24: PRZED POLSKIM HUBEM GAZOWYM JESZCZE WIELE WYZWAŃ

Wprowadzenie nowych przepisów dotyczących zapasów obowiązkowych gazu ziemnego - w bardzo krótkim okresie, bez szerszych konsultacji - może ograniczyć konkurencyjność polskiej gospodarki oraz utrudnić budowanie nad Wisłą regionalnego hubu gazowego - mówi Piotr Dziwok, prezes Shell Polska, w pierwszej części rozmowy z Energetyka24. Dodaje, że taki stan rzeczy mogą wykorzystać nasi sąsiedzi, tworząc alternatywę dla polskiego projektu.

Jakub Kajmowicz: Shell jest obecny w Polsce od 25 lat, dla naszego kraju był to czas wielkich przemian, jak one wyglądały z perspektywy dużej, zachodniej korporacji?

Piotr Dziwok: Tak naprawdę, to jesteśmy tutaj od lat dwudziestych XX. wieku. Wtedy pierwsze produkty Shell trafiły do Polski. Były to produkty chemiczne, głównie środki ochrony roślin, a także oleje i smary. Już na stałe zakorzeniliśmy się właśnie te 25 lat temu, kiedy założyliśmy spółkę w Warszawie. Dwa lata później zbudowaliśmy pierwszą stację benzynową, po tym okresie nastąpił burzliwy rozwój - mamy ich w tej chwili ponad 420. Stworzyliśmy również duże centrum operacji biznesowych, które zatrudnia prawie trzy tysiące osób [Shell Business Operations w Krakowie, przyp. red.]. Dobrze wykorzystaliśmy te 25 lat, rozwinęliśmy naszą działalność.

Oczywiście, pojawienie się przeszkód to w biznesie zjawisko naturalne. Byliśmy jedną z pierwszych firm posiadających stacje oprócz CPN. Jestem z tego dorobku bardzo dumny. Czasem pojawia się sposób myślenia, który nieco słyca rzeczywistość: "Przyszedł koncern do Polski, sprzedaje swoje produkty i produkuje zyski". Podczas gdy tak naprawdę, to współtworzyliśmy nowoczesny rynek sprzedaży paliw, zbudowaliśmy tutaj markę, jako pierwsi wprowadziliśmy paliwa uszlachetnione. Kiedy zaczynaliśmy to robić, mówiono nam: „To nie w Polsce”, a tymczasem w ślad za nami poszli nasi konkurenci. Wspólnie tworzyliśmy nowe standardy biznesowe, nową jakość, przenosiliśmy do Polski wiedzę, którą zdobywaliśmy w innych krajach przez bardzo wiele lat.

Z czego jesteście najbardziej dumni po tym ćwierćwieczu?

Pracuję w firmie prawie od samego początku tego okresu, miałem więc możliwość obserwować, jak to wszystko wówczas wyglądało. Pokutuje taka opinia, że firma zagraniczna wchodzi do kraju tylko po to, aby w krótkim okresie zebrać profity i czerpać zyski. W rzeczywistości to wygląda trochę inaczej, bo pracownicy lokalni bardzo często muszą konkurować wewnątrz firmy w kwestii tego, gdzie zostaną skierowane środki na rozwój, itd. Mając to na uwadze bardzo się cieszę, że udało nam się zachęcić centralę Shell do inwestowania w Polsce - i to z dobrym skutkiem. Jestem dumny z tego, że dzisiaj mamy sieć ponad 420 nowoczesnych stacji paliw, z których znaczna część może obsługiwać również transport ciężarowy. Mamy milion lojalnych klientów zarejestrowanych w programie ClubSmart. Ponadto nasza flotowa oferta kartowa jest bardzo ceniona, m.in. dlatego, że mamy też swoje stacje

paliw w kilkudziesięciu innych krajach. W związku z tym kierowcy bardzo chętnie korzystają z naszych kart flotowych, bo mogą używać ich także za granicą. Wspieramy swoją działalnością (m.in. poprzez wspomniane karty flotowe) sukces Polski, która stała się regionalnym hubem transportowym.

Cieszę się również z otwarcia centrum operacji biznesowych w Krakowie. Na etapie planowania pojawiały się wątpliwości. Pytano, dlaczego wybór padł na Polskę, a nie np. kraje Dalekiego Wschodu. Koszt pracy nad Wisłą jest wyższy. Nie tylko w porównaniu z Azją, ale także z niektórymi krajami wschodniej Europy. W tej chwili pracuje tam już ponad 2900 osób. Oprócz tego dajemy pracę w naszej części downstreamowej, na stacjach benzynowych, razem z partnerami franczyzowymi, itd. jest to ponad 5000 osób.

Dostaliśmy nagrodę Great Place to Work, przyznaną de facto przez pracowników: w metodologii badania na ocenę w 2/3 składa się ich opinia. Na 1000 osób z Shell, do których skierowano zapytania, odpowiedziało 700. To jeden z najwyższych wskaźników partycypacji w tym badaniu. Później firma certyfikująca analizuje odpowiedzi i porównuje z innymi podmiotami. Dostaliśmy też wiele innych nagród jako pracodawca. Zatrudniamy ludzi, dajemy możliwość rozwoju, a oni są z tego zadowoleni. To daje olbrzymią satysfakcję.

Wchodzenie na nieuregulowany rynek, przyzwyczajony do funkcjonowania w bardzo specyficznych realiach PRL, wiązało się z pewnym ryzykiem. Czy nie obawialiście się Państwo, że na przykład braknie odpowiednio wykształconych kadr? Albo, że ich jedyną przewagą będą niskie koszty pracy?

Polski rynek charakteryzuje się wielką liczbą bardzo dobrze wykształconych pracowników, inżynierów i specjalistów. Posługują się oni wieloma językami, przykładowo osoba zatrudniona w naszym centrum w Krakowie mówi średnio w trzech językach, co tworzy przewagę konkurencyjną. W tej chwili w naszym centrum biznesowym w Krakowie pracuje ponad 400 cudzoziemców. Kiedyś to Polacy jeździli za granicę, żeby szukać pracy. Dziś te 400 osób przyjechało do Polski, pracuje u nas.

A co w tym czasie było największym wyzwaniem, jeśli chodzi o funkcjonowanie na polskim rynku? Mam tutaj na myśli taki moment, w którym trzeba było trochę się zatrzymać, może nieco zmodyfikować strategię.

Trudno jest znaleźć jedno, najważniejsze wyzwanie. Z pewnością szara strefa na rynku paliw była kłopotem dla całej branży. Dochodziło do sytuacji, w której podmioty działające nielegalnie, niepłacące podatków, zdobywały udział w rynku i odbierały marżę solidnym przedsiębiorstwom. To, na szczęście, dzięki niedawnym działaniom rządu, zostało ukrócone. Jesteśmy członkiem POPIHN (Polska Organizacja Przemysłu i Handlu Naftowego, przyp. red.]. Dzięki temu widzimy, że wzrosły obroty branży. To szczególnie odczuwalne, kiedy uświadomimy sobie, że słupki sprzedaży paliw z roku na rok były coraz niższe - i nagle, po wprowadzeniu regulacji prawnych, które przeciwdziałały szarej strefie, gwałtownie wzrosły. Nie mamy żadnych informacji, które świadczyłyby o tym, że sprzedaż jest wyższa, bo wydarzyło się coś nadzwyczajnego oprócz powyższych zmian. Świadczy to o tym, że do Polski były nielegalnie sprowadzane paliwa, które następnie sprzedawano bez płacenia akcyzy, po zaniżonej cenie. To była poważna trudność, którą udało się pokonać.

Co jeszcze przeszkadza lub przeszkadzało w rozwoju branży?

Z perspektywy krótkoterminowej, biznesowi, nie tylko w Polsce, przeszkadza mała stabilność regulacji. Cieszymy się ze zmian, które zostały wprowadzone dla ograniczenia szarej strefy. Niemniej tempo ich wprowadzenia było wymagające, np. szczególnie w zakresie pakietu przewozowego.

Podobnie w przypadku nowych przepisów dotyczących zapasów obowiązkowych gazu ziemnego. One

również zostały wprowadzone w bardzo krótkim okresie, bez szerszych konsultacji. Rozumiemy powody ich wprowadzenia, natomiast sposób, w jaki zostały wdrożone, oraz ich niektóre, konkretne zapisy są utrudnieniem. Poważnym do tego stopnia, że wiele firm zaprzestało prowadzenia biznesu w obszarze importu gazu. To z kolei może prowadzić do ograniczenia konkurencyjności gospodarki i osłabienia pozycji Polski w kontekście aspiracji do zbudowania w naszym kraju hubu gazowego dla regionu. Rynek nie lubi próżni. Taki hub może powstać szybciej gdzieś indziej np. poprzez połączenie rynków Chorwacji, Austrii, Węgier, Słowacji i Czech, a może nawet Ukrainy. Są zresztą przykłady z UE, które pokazują, że zapewnienie bezpieczeństwa energetycznego kraju jest możliwe bez wstrzymywania dywersyfikacji rynku.

A czy rozmawialiście o tym z rządzącymi?

Rozmawialiśmy o tym z administracją. Jest świadoma sytuacji. Mam nadzieję, że istnieje szansa, na korektę tej kwestii w przyszłości - aby nie stała się ona także zagrożeniem dla budującego się w Polsce rynku gazu ziemnego i LNG.

Z drugiej strony, niepokoi nas projekt nowej ustawy o CIT. Chodzi głównie o fragment poświęcony kosztom niematerialnym. Dotychczas były one odliczane od podatku. Już wyjaśniam, o co chodzi. Firmy międzynarodowe działają w taki sposób, co jest zarówno źródłem przewagi, jak i korzyścią dla krajów goszczących, że wchodzi na konkretny rynek i przynoszą ze sobą technologie, które tworzyły przez dziesiątki lat, swoje know-how. Dzięki temu nie trzeba go tworzyć w danym kraju od zera. Jednak takie wprowadzenie jest także kosztem. Bardzo istotnym. Jeśli ta ustawa zacznie obowiązywać w planowanym kształcie, to stanie się to utrudnieniem dla prowadzenia działalności w Polsce. I nie dotyczy to tylko rynku paliw, ale generalnie firm międzynarodowych.

Powstawanie tych regulacji jest jakoś z Państwem konsultowane? Z firmami, których bezpośrednio dotyczą ich skutki?

Znaczna część regulacji - tak. Niemniej uważamy, że potrzebujemy szerszej dyskusji na ten temat, gdyż regulacje dotkną szczególnie obszaru usług wspólnych, branżę SSC/BPO i mogą wpłynąć na przyszłe decyzje inwestycyjne.