

Nowa energia z wiatru

Jak kształtować polski rynek offshore?

Morska energetyka wiatrowa to obecnie jedna z najbardziej perspektywicznych dróg zielonej transformacji energetycznej dla Polski. Jak sprostać ambitnym planom rozwoju MEW? Jakimi podążać szlakami? Przegląd praktyk realizowanych przez europejskich liderów rynku oraz działań już podejmowanych przez polskie instytucje, jak ARP S.A., wskazują na kierunki rozwoju MEW w naszym kraju.

Z pewnością warto obecnie czerpać z doświadczeń krajów, w których offshore od lat rozwija się najbardziej harmonijnie, zarazem mając na uwadze specyfikę polskiego rynku. Ten może stać się istotnym elementem morskiej energetyki wiatrowej w rejonie Morza Bałtyckiego. By tak się jednak stało, należy sprostać kilku kluczowym wyzwaniom. Zalicza się do nich utworzenie stabilnych łańcuchów dostaw, przygotowanie odpowiednich podstaw legislacyjnych, czy stworzenie mechanizmów wsparcia dla realizowanych inwestycji. To wszystko pozwoli w pełni wykorzystać potencjał local content.

Spojrzenie na doświadczenia krajów zachodnich, które rozwijały morską energetykę wiatrową, pokazuje, jakie zadania są priorytetowe w kontekście rozwoju offshore. Przede wszystkim należy umiejętnie prowadzić pilotażowe projekty w sektorze MEW. Jak wynika z doświadczeń liderów rynku takich jak Wielka Brytania i Niemcy, stworzenie pierwszej infrastruktury w danym regionie z zasady ułatwia realizację dalszych inwestycji, w tym pozyskiwanie inwe-

storów. Na tym polega kolejne zadanie - zachęcanie liderów rynku globalnego do aktywności w regionie, w którym MEW się rozwija. Tak, aby owi liderzy wspierali lokalne firmy i mogli przekazywać swoje know-how. Wreszcie, kluczowe znaczenie mają mechanizmy wsparcia (przede wszystkim ze strony instytucji państwowych) dla przedsiębiorstw wchodzących na rynek morskiej energetyki wiatrowej. Dotyczy to tak firm z wcześniejszym do-

świadczeniem w sektorach pokrewnych (jak lądowa energetyka wiatrowa, przemysł stoczniowy, czy produkcja wielkogabarytowych konstrukcji stalowych), jak i nowych innowacyjnych przedsiębiorstw. Tu istotna jest kwestia legislacji i odpowiedzialnej organizacji rozwoju MEW. Tu przykładem mogą być Niemcy, gdzie wprowadzono odpowiednie normy dotyczące certyfikacji morskich farm wia-

” Cel, do którego dąży ARP S.A., jest jasny. Polskie przedsiębiorstwa mają stać się ważnymi graczami w globalnych łańcuchach dostaw

trowych. Wykonawcy projektów w sektorze offshore są tam zobligowani do spełnienia określonych standardów w każdej fazie realizowanej inwestycji. Nad wszystkim czuwa Federalna Agencja Morska i Hydrograficzna. Przy czym różne etapy projektu mogą być oceniane przez niezależne od siebie jednostki certyfikujące. Ten proces zapewnia spójność i bezpieczną realizację projektów MEW.

Przykład duński wskazuje na praktyki związane z promowaniem local content. Rozwój morskiej energetyki wiatrowej w tym kraju opiera się na dwóch fundamentach. Po pierwsze, to podmioty o duńskim kapitale są generalnymi operatorami i wykonawcami inwestycji. Po drugie, przy realizacji projektów kładzie się nacisk na ich wpływ na środowisko oraz lokalne społeczności. Dobro lokal-

ne nierzadko jest przedkładane ponad profity płynące z MEW. Przy tym co ciekawe, zgodnie z tamtejszą ustawą o promocji energetyki odnawialnej właściciele morskich farm wiatrowych zlokalizowanych w odległości mniejszej niż 16 km od linii brzegowej - są zobligowani do zaoferowania 20% udziałów we własności farm wiatrowych, lokalnym mieszkańcom.

Inny lider europejskiego sektora offshore to Wielka Brytania. Brytyjczycy rozpoczęli budowę łańcucha dostaw do MEW, startując z niemal zerowego pułapu. Tymczasem obecnie udział local content w inwestycjach realizowanych w Wielkiej Brytanii to 50%. Pomagają w tym tworzone przez Brytyjczyków systemy wsparcia, a także fakt, że wiele firm z brytyjskiego łańcucha dostaw w znacznej mierze wywodzi się z sektora ropy i gazu.

Jak w kontekście europejskiego krajobrazu offshore przedstawiają się polskie doświadczenia z MEW? Szansa rozwojowa jaka płynie dla Polski i local content z sektora morskiej energii wiatrowej, została dostrzeżona przez budujących potencjał rodzimego offshore. Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. by tworzyć efektywne środowisko rozwoju dla polskiego przemysłu w kontekście MEW, podjęła konkretne działania.

Polegały one na konsolidacji spółek podległych ARP S.A. działających na rynku stoczniowym oraz offshore. Tym sposobem w wyniku integracji spółek Stocznia Gdańsk, GSG Towers, Baltic Operator i Energomontaż Północ Gdynia (EPG) powstał nowy podmiot - Grupa Przemysłowa Baltic (GPB). To ma w zamierzeniu doprowadzić do realizacji jednego z kluczowych celów, jakie stawia przed sobą ARP S.A. - wzmocnienia łańcucha dostaw w celu maksymalizacji udziału local content w kolejnych fazach rozwoju MEW w Polsce.

W ramach Grupy Kapitałowej ARP przeprowadzono analizę możliwości i nakładów potrzebnych do zaistnienia w nowych obszarach łańcucha dostaw. Jak się okazało, wykorzystanie kompetencji

Grupy Przemysłowej Baltic w produkcji wież dla lądowej energetyki wiatrowej oraz unikatowej lokalizacji spółki może pozwolić na efektywną produkcję wież dla MEW. Warto dodać, że poprzez swoją spółkę-córkę - Energomontaż Północ Gdynia - GPB już obecnie uczestniczy w łańcuchu dostaw dla MEW i eksportuje swoje produkty za granicę.

Cel do którego dąży ARP S.A., jest jasny. Polskie przedsiębiorstwa mają stać się ważnymi graczami w globalnych łańcuchach dostaw. Dlatego ARP S.A. promuje także ideę, wedle której wsparcie dla poszczególnych inwestycji w ramach morskiej energetyki wiatrowej powinno być uzależniane od udziału krajowych przedsiębiorstw w łańcuchu dostaw oraz wpływu realizowanych inwestycji na społeczność lokalną.

Między innymi do realizacji tej idei odnosi się porozumienie sektorowe na rzecz rozwoju MEW w Polsce. Podpisane zostało we wrześniu 2021 r. przez ok. 200 różnych podmiotów biznesowych i administracyjnych. Wedle jego założeń w polskiej strefie Morza Bałtyckiego do 2030 r. będzie zainstalowana infrastruktura zdolna wytworzyć 5,9 gigawata energii. Zaś do 2040 r. ma ona wytwarzać już 11 GW energii. Przy czym udział local content w pierwszej przedaukcyjnej fazie ma wynieść minimum 20-30%, natomiast w drugiej, aukcyjnej fazie, minimum 45%.

Te rozwiązania mają pomóc w zabezpieczeniu interesów polskich firm. W zamyśle wspomogą także stymulację lokalnej gospodarki oraz pozwolą w pełni wykorzystać potencjał drzemący w Polsce. Ten zaś jest ogromny. Wedle prognoz zawartych w porozumieniu sektorowym wartość eksportu z sektora MEW wyniesie 2 mld zł do 2030 r. i aż 5 mld zł do 2040 r. Zatrudnienie (bezpośrednie oraz pośrednie) ma z kolei wynieść minimum 30 tys. osób do 2030 r. i 60 tys. do 2040 r. Czerpiąc z dobrych wzorców i tworząc własną unikalną ścieżkę rozwoju, w perspektywie dwóch dekad możemy się więc stać prawdziwym europejskim liderem sektora offshore. □

