

Polskie firmy chemiczne przegrają z amerykańskimi?

20 listopada 2014

Po podpisaniu przez Unię Europejską umowy o wolnym handlu ze Stanami Zjednoczonymi niektóre grupy produktów chemicznych mogą nie być konkurencyjne – alarmuje Polska Izba Przemysłu Chemicznego. Jak wskazuje Tomasz Zieliński, prezes PIPC, wynika to z wysokich kosztów wytwarzanej z węgla energii, która na mocy paktu klimatycznego została obciążona dodatkowymi opłatami za prawo do emisji zanieczyszczeń, oraz z uzależnienia od rosyjskich surowców.

– Ogólnie sektor chemiczny popiera otwieranie się UE na nowe rynki – zastrzega w rozmowie z agencją informacyjną Newseria Tomasz Zieliński, prezes Polskiej Izby Przemysłu Chemicznego (PIPC). – Jesteśmy zadowoleni z tego, że Unia Europejska wychodzi poza swój rynek i nawiązuje partnerstwo gospodarcze. Dzisiaj jest najlepiej rozwijającą się gospodarką, szczególnie w przemyśle chemicznym.

Według PAIiIZ w połowie 2013 roku w Polsce działało 11 tysięcy firm z branży chemicznej. Ponad 70 proc. stanowiły podmioty zajmujące się przetwórstwem tworzyw sztucznych i kauczuku. Kluczowe dla przemysłu chemicznego w Polsce są spółki z udziałem Skarbu Państwa. W ubiegłym roku, jak szacuje Zieliński, produkcja sprzedana całego sektora chemicznego w Polsce wyniosła około 130 mld zł. Jego zdaniem umowa o wolnym handlu wiąże się z ryzykiem, które może wpłynąć na branżę chemiczną, szczególnie w Europie Centralnej.

– Ryzyko to nie ma związku z samą umową, lecz pakietem, którym dzisiaj obciążone są zakłady chemiczne w Europie. Mam na myśli politykę klimatyczną – precyzuje Zieliński. – To jeden worek kosztów, który dzisiaj dostajemy. Jeżeli dołożymy do tego wysoką cenę surowców, uzależnienie od nich i koszty energii,

to siłą rzeczy przegrywamy.

Przewagą firm z USA są zdecydowanie niższe koszty energii. Dzięki rewolucji łupkowej ceny gazu za oceanem są prawie trzy razy mniejsze niż w Europie. Jak podkreśla Zieliński, to przede wszystkim będzie wpływało na niższe koszty wytworzenia danego półproduktu, który później trafi np. na europejski rynek.

– Jeżeli na rynek trafiają produkty wytworzone na taniej energii, z tanich surowców, nieobarczone kosztami środowiskowymi w takim stopniu, jak produkty europejskie, to będą one bardziej konkurencyjne – tłumaczy Zieliński. – Oczywiście nie przypłyną do nas gotowe nawozy, raczej przypłynie półprodukt do nawozów, którym jest amoniak, bo można go dużo łatwiej przetransportować i przetworzyć, czy to na saletrę, saletrzak, czy jakiegokolwiek inne typy nawozów.

Dla koncernów z Polski i innych państw naszego regionu może to oznaczać problemy ze znalezieniem nabywców na ich produkty.

Wielu ekspertów pokłada nadzieję w imporcie taniego surowca ze Stanów Zjednoczonych. Jednak według Zielińskiego nie ma co liczyć na obniżki cen energii w Europie. Szacowane koszty transportu surowca na Stary Kontynent zmniejszają atrakcyjność tego importu. Dostęp do tanich surowców jest jednak przedmiotem negocjacji między UE a USA.

Jak podkreśla prezes PIPC, Amerykanie w negocjacjach podnoszą argument, że dziś chemikalia z USA obarczone są 6,5-proc. podatkiem.

– Można powiedzieć, że te 6,5 proc. to niewiele w tej strukturze sprzedażowej. Ale jeżeli do tego dołożymy – w przypadku Polski – wyższe koszty energii, wyższe koszty emisyjności (przez to, że gospodarka opiera się na węglu), wyższe koszty skutków polityki klimatycznej, zupełnie inny rozwój technologiczny, brak własnych surowców i uzależnienie od importu z Rosji, to nie mamy szans na to, by poszukiwać

innych kanałów konkurencyjności – podkreśla Tomasz Zieliński.

Dotyczy to również innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Wiele zależeć będzie od kształtu umowy o wolnym handlu. Dla niektórych grup produktów, np. dla nawozów, zostały zaproponowane okresy przejściowe

– Ale są pewne grupy produktowe, w których trudno zweryfikować to, jaki umowa będzie miała na nie wpływ. To chociażby frakcje C4 w zakresie petrochemicznym czy chemikalia, takie jak substytuty sody, i wiele innych półproduktów – precyzuje Zieliński.

Źródło: [Newseria](#)