

IX kadencja



KANCELARIA SEJMU

Biuro Komisji Sejmowych

**Komisja
do Spraw
Energii,
Klimatu
i Aktywów
Państwowych**

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

■ **PODKOMISJI STAŁEJ DO SPRAW
ELEKTROMOBILNOŚCI
(NR 5)
z dnia 3 lutego 2022 r.**

Pełny zapis przebiegu posiedzenia

Komisji do Spraw Energii, Klimatu i Aktywów Państwowych

– podkomisji stałej do spraw elektromobilności (nr 5)

3 lutego 2022 r.

Podkomisja stała do spraw elektromobilności, obradująca pod przewodnictwem posła **Dariusza Wieczorka (Lewica)**, przewodniczącego podkomisji, rozpatrzyła:

– informację na temat stanu zaawansowania projektu budowy fabryki samochodu elektrycznego w Polsce.

W posiedzeniu udział wzięli: **Szymon Byliński** dyrektor Departamentu Elektromobilności i Gospodarki Wodorowej Ministerstwa Klimatu i Środowiska **Maciej Chorowski** prezes zarządu Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej wraz ze współpracownikami, **Wojciech Kamieniecki** dyrektor Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, **Piotr Zaremba** prezes zarządu ElectroMobility Poland S.A. wraz ze współpracownikami, **Tomasz Bęben** dyrektor zarządzający Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych, **Krzysztof Burda** prezes Polskiej Izby Rozwoju Elektromobilności wraz ze współpracownikami, **Marcin Fabianowicz** dyrektor Centrum Inwestycji Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, **Maciej Mazur** dyrektor zarządzający Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych wraz ze współpracownikami, **Bartosz Mielecki** dyrektor zarządzający Polskiej Grupy Motoryzacyjnej, **Magdalena Pytkowska** członek Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych, **Marcin Ślęzak** dyrektor Instytutu Transportu Samochodowego oraz **Rafał Witaszek** radca prawny Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego.

W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Igor Amarowicz** i **Łukasz Żylik** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodniczący poseł **Dariusz Wieczorek (Lewica)**:

Otwieram posiedzenie podkomisji stałej do spraw elektromobilności. Witam serdecznie wszystkich gości, biorących udział w dzisiejszym posiedzeniu, zarówno tych, którzy są tutaj z nami w sali i odważnie pojawili się w Sejmie mimo wirusa, jak i tych, którzy połączyli się z nami zdalnie. Informuję, że posiedzenie podkomisji zostało zwołane na podstawie art. 198j regulaminu Sejmu i będzie prowadzone z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, umożliwiających porozumiewanie się na odległość.

Przystępujemy do stwierdzenia kworum. Proszę panów posłów o naciśnięcie jakiegokolwiek przycisku w celu potwierdzenia obecności na posiedzeniu. Bardzo proszę, otwieramy głosowanie. Chwilę zaczekamy na wynik, bo niestety zdalne głosowanie trochę trwa.

Stwierdzam, że głosowało 3 posłów, czyli posiedzenie podkomisji jest ważne, mamy wymagane kworum. Porządek posiedzenia przewiduje przedstawienie informacji na temat stanu zaawansowania projektu budowy fabryki samochodu elektrycznego w Polsce. Plan jest następujący – jeżeli państwo się zgodzicie, to w tej chwili oddalibyśmy głos panu prezesowi ElectroMobility Poland S.A., żeby przedstawił prezentację dotyczącą stanu zaawansowania projektu, a później odbędziemy na ten temat dyskusję. Jak będą pytania lub dodatkowe wnioski, to zajmiemy się nimi w drugiej części posiedzenia.

Panie prezesie, oddaję panu głos. Przepraszam, że nie witam wszystkich państwa, widzę, że są także przedstawiciele ministerstwa i różnych instytucji, więc jak będziecie

państwo zabierali głos, to bardzo proszę, aby się wtedy przedstawiać i od razu będzie wiadomo, kto jest kim. Jeszcze raz gremialnie witam serdecznie wszystkich państwa i oddaję głos panu prezesowi. Bardzo proszę o prezentację.

Prezes zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Bardzo dziękuję, panie przewodniczący. Dziękuję państwu za poświęcony czas i zaproszenie na posiedzenie podkomisji. Ze strony ElectroMobility Poland w spotkaniu uczestniczy również Romuald Rytwiński, który dołączył do naszego zespołu w zeszłym roku. Romuald przez większość swojej zawodowej kariery pracował dla General Motors, budował fabrykę w Gliwicach, potem był odpowiedzialny za operacje General Motors w Hiszpanii, a ostatnie lata spędził w Rosji, odpowiadając za General Motors w Rosji i przestrzeni postradzieckiej. Będzie wspierał nasz projekt, już wspiera, w obszarze rozwoju produktu, samego samochodu, ale też w zakresie budowy fabryki w Jaworznie. Bardzo się cieszymy, że dołączył do zespołu. Jest także z naszej strony Paweł Tomaszek, dyrektor Biura Komunikacji i Rozwoju Biznesu.

Zgodnie z ustaleniem poczynionym z panem przewodniczącym prezentacja będzie krótka, będzie odnosiła się do głównych wątków, maksymalnie trzydziestominutowa. Oczywiście w trakcie prezentacji jesteśmy otwarci na pytania, a wszystkie pozostałe kwestie bardzo chętnie omówimy także po prezentacji.

Szanowni państwo, chcemy zacząć od pokazania, czym jest projekt i jak zabieramy się do tego ćwiczenia, potem trochę opowiedzieć o tym, dlaczego wierzymy, że nam się uda w tym konkretnym momencie na rynku, ale też dlaczego to jest ważne dla polskiej gospodarki, żeby to się udało. Wreszcie na koniec postaramy się odpowiedzieć na pytanie, które wybrzmiało bezpośrednio w zaproszeniu, tzn. jaki jest status projektu i jakie są następne kroki, które planujemy.

Pierwsze i być może najważniejsze przesłanie tej prezentacji jest takie, że to zadanie, z którym my się mierzymy, to nie jest zadanie polegające na budowie fabryki, to nie jest zadanie polegające na budowie prototypu, tylko to jest zadanie polegające na budowie nowego przedsiębiorstwa motoryzacyjnego, nowego motoryzacyjnego koncernu. Bo tylko wtedy, jeżeli te wszystkie zamiary się powiodą, jeśli uda się stworzyć atrakcyjny produkt, jeśli uda się stworzyć optymalną kosztowo fabrykę, jeśli uda się stworzyć serwis, zbudować sieć sprzedaży i stworzyć odpowiedni marketing, tylko wtedy mamy szansę na komercyjny sukces i my tak na to przedsięwzięcie patrzymy. To jest przedsięwzięcie, które ma przynieść odpowiednią stopę zwrotu inwestorom i ma być stabilne w długiej perspektywie. Tak też planujemy kolejne kroki, żeby stworzyć biznes, który przetrwa nie tylko pierwszych kilka lat, ale przetrwa kilkadziesiąt lat i na trwałe wpisze się w krajobraz polskiego rynku motoryzacyjnego.

Dlatego mówimy o docelowym uruchomieniu produkcji 4 modeli, mówimy o tym, że docelowo większość komponentów chcemy produkować w Polsce, ale krótkoterminowo myślimy bardzo pragmatycznie o tym projekcie. Będziemy produkować lokalnie tak dużo rzeczy jak to tylko możliwe, żeby otrzymać produkt dobrej jakości i przekonać do tego klientów, ale nie ma co się obrażać na realia rynku motoryzacyjnego, który jest globalnym rynkiem. Nie ma czegoś takiego jak samochód niemiecki czy samochód francuski, są samochody globalne. Samochody są produktem globalnym i w każdym samochodzie, który jeździ po polskich drogach, znajdują się komponenty z wielu krajów. Poszczególne państwa specjalizują się w konkretnych elementach i tak to wygląda. Tak też będzie to wyglądało w pierwszych generacjach Izery.

Bardzo ważnym dla nas rynkiem będzie polski rynek, ale od początku myślimy również o eksporcie na inne rynki Unii Europejskiej. Przewidujemy 30% produkcji na rynek krajowy, ale dużą część na eksport, bo tylko w taki sposób można z tego zrobić rentowny biznes. Polski rynek jest za mały, żeby osiągnąć zakładaną roczną sprzedaż samochodów na poziomie 150 tysięcy. To tyle, jeśli chodzi o duże liczby pokazujące skalę tego przedsięwzięcia.

Ponieważ to jest ogromny projekt i podchodzimy do niego z dużą pokorą, mając świadomość jak trudne jest to zadanie, z którym się mierzymy, chcemy być bardzo pragmatyczni na każdym kroku i korzystać z najlepszych rozwiązań u najlepszych

partnerów, żeby to co stworzymy i wypuścimy na rynek spełniało oczekiwania klientów. W ramach projektu pracujemy z bardzo doświadczonym integratorem technicznym, który ma doświadczenie z innych projektów, pracuje równolegle dla innych koncernów, projektując samochody, uruchamiając produkcję. To jest ten czynnik techniczny, który zapewni jakość naszych pierwszych samochodów, ale też, co istotne i będziemy do tego wracać, pozyskujemy licencję na platformę.

Platforma, mówiąc w uproszczeniu, za chwilę pokażemy na slajdach trochę więcej, to jest to wszystko, co sprawia, że samochód jeździ, czyli płyta podłogowa, kluczowe układy, a w przypadku samochodu elektrycznego również architektura elektryczna, która jest elementem wrażliwym elektrycznego samochodu – to również jest platforma. To jest pierwszy krok – pozyskanie takiej platformy – który definiuje ten projekt od strony technicznej, który może być wykonany.

Bardzo istotne jest to, że łańcuch dostaw budujemy na własną rękę w takim sensie, że chcemy mieć kontrolę nad tym, skąd będą pochodzić komponenty, bo na tym w motoryzacji firmy się albo wykładają, albo na tym najlepiej zarabiają – łańcuch dostaw. Samochód to jest jakieś 2500–3000 komponentów, każdy komponent ma znaczenie z punktu widzenia rentowności całej produkcji. Chcemy mieć kontrolę nad każdym elementem tego łańcucha, ale też, ponownie powtarzam, chcemy być pragmatyczni i skoro bierzemy technologię platformy, to chcemy też współdzielić łańcuch dostaw z dostawcą platformy w zakresie tych komponentów, które mogą być wspólne z samochodem dostawcy platformy.

To tyle, jeśli chodzi o podstawowy model biznesowy. Ważne jest to, że są dwie perspektywy. Jest perspektywa krótkoterminowa, gdzie kluczowe komponenty, platformę, usługę inżynierską pozyskujemy z zewnątrz, bo dzisiaj w Polsce nie ma takiej firmy, która mogłaby odegrać rolę integratora technicznego, nie mamy doświadczeń, samochodów od dłuższego czasu nie produkujemy, natomiast te kompetencje są w Europie Zachodniej i w pierwszej fazie trzeba się na tych kompetencjach opierać. Bardzo ważna jest prawa strona slajdu, czyli perspektywa długoterminowa. Nie chodzi o to, żeby już zawsze być uzależnionym od zewnętrznych usług inżynierskich, ale chodzi o to, żeby budować własne zasoby inżynierskie i żeby za 10–15 lat kolejne generacje samochodów były budowane w dużym stopniu w naszym centrum badawczo-rozwojowym. Musimy łączyć te dwie perspektywy i umowa z integratorem technicznym tak jest skonstruowana, że on również będzie uczył, przekazywał wiedzę naszemu zespołowi, który będzie równolegle budowany w tym projekcie, żeby za jakiś czas ten zespół stał się w pełni samodzielny.

Teraz przez chwilę chcielibyśmy opowiedzieć o tym, dlaczego wierzymy, że nam się uda i dlaczego to jest dobry moment na rynku, ale także chciałbym zwrócić państwa uwagę na to, dlaczego polska gospodarka takiego projektu potrzebuje. Oddaję tobie Romku głos, jakbyś mógł ten wątek skomentować.

Doradca zarządu ElectroMobility Poland S.A. do spraw uruchomienia produkcji Romuald Rytwiński:

Na slajdzie mamy zaprezentowane trzy tytuły: „Jak elektromobilność zmieni rynek pracy w Polsce?”, „Rewolucja elektromobilności” i „Wyrok na spalinowe auta to wyrok na gospodarkę”. Te tytuły czyta się jako zagrożenie, że coś się wydarzy w polskiej gospodarce, my natomiast nie patrzymy na ten trend jak na zagrożenie, tylko jak na szansę.

W tej chwili, to są dane z 2018 i 2019 r., przemysł samochodowy stanowi 13% polskiego przemysłu. Z prawej strony jest podana wartość eksportu. Branża motoryzacyjna to 30 mld euro, dane z 2018 r. Oczywiście to są i części samochodowe, i gotowe wyroby, ale przyjmuje się, że ok. 50% eksportu to części i komponenty samochodowe.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Czy macie państwo szacunki, jeśli chodzi o PKB, ile procent stanowi przemysł motoryzacyjny?

Prezes zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Na pewno mamy, ale nie jesteśmy w stanie ich podać od ręki. To jest niewątpliwie przemysł istotny, dlatego że Automotive razem z towarzyszącymi sektorami stanowi 1/3

naszego przemysłu. Automotive bardzo mocno wpływa na przemysł metalurgiczny, na przemysł plastików, plastikowych komponentów, w sumie to jest 1/3 całego przemysłu, a przemysł jest istotną częścią PKB. Możemy do państwa wrócić z precyzyjną informacją na ten temat.

Doradca zarządu ElectroMobility Poland S.A. Romuald Rytwiński:

To jest bardzo mocna branża. To budowało się w Polsce przez prawie 30 lat. Na kolejnym slajdzie pokazujemy, co się na to składa. Jak państwo widziecie, mamy trzy rodzaje komponentów produkowanych w Polsce. Zaznaczone na czerwono to części do silników, silniki spalinowe, sprzęgła, układy napędowe, chłodnice, układy wydechowe. To stanowi 35%. Pokazujemy, że przemysł komponentów jest bardzo związany z obecnymi, tradycyjnymi samochodami o silnikach spalinowych. Reszta – układy hamulcowe, układy kierownicze, te elementy będą mogły być zastosowane w samochodach napędzanych elektrycznie po niewielkich modyfikacjach. Z lewej strony, na niebiesko, oznaczyliśmy pozostałe elementy. Nawet te pozostałe elementy są głównie związane z samochodami produkowanymi w Polsce, czyli to są siedzenia, elementy nadwozia itd.

Ten slajd, który pokazujemy, odnosi się do artykułu, który już widzieliśmy, że elektromobilność może stanowić zagrożenie dla krajowego przemysłu części i komponentów samochodowych. Z czego to wynika? Ponieważ pakiet Fit for 55 mówi, że do 2030 r., do końca okresu przejściowego powinno się przejść na samochody napędzane elektrycznie. Słyszymy już, mówi o tym większość producentów samochodów w Europie, że po 2030 r. nie będą sprzedawać innych samochodów niż napędzane elektrycznie. W związku z tym, my widzimy rzeczywistość w ten sposób – to jest rzeczywiście zagrożenie dla tego przemysłu, mam na myśli elektromobilność, ale nasz projekt może dla tego przemysłu stanowić szansę.

Dlaczego? Na kolejnych slajdach... Nie chcę państwa zanudzać procentami, ale możemy przez to krótko przejść. I tak na przykład w układach napędowych możemy w Polsce wyprodukować 30% potrzebnych komponentów. Tu jest jednak mała uwaga, bo jeżeli w ciągu najbliższych kilku lat w Polsce zostanie uruchomiona produkcja baterii na dużą skalę, to ten wskaźnik raptownie się zwiększy. Na następnych slajdach widzimy, że jeśli chodzi o elementy zewnętrzne, to prawie 80% komponentów potrzebnych do wyprodukowania Izery może być zrobionych w Polsce. Podobnie wysoki wskaźnik komponentów wyprodukowanych w Polsce możemy wykorzystać do produkcji Izery, jeśli chodzi o elementy wnętrza.

Podkreślę jeszcze raz, że te slajdy chcemy pokazać tylko dlatego, że jest to potężna baza, ale jeżeli nie będziemy podążać z nurtem elektromobilności, to rzeczywiście część przemysłu produkującego te komponenty może być zagrożona. Dla przypomnienia – przemysł samochodowy w Polsce to chyba 200–250 tysięcy miejsc pracy. Nie chcę teraz mówić, ile z tego jest zagrożonych, ale widać, że to jest połowa tych miejsc pracy.

Prezes zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Możemy też się podzielić jeszcze jednym doświadczeniem. Widzimy, bo rozmawialiśmy z różnymi producentami o dostawach platformy, że jest bardzo wyraźny trend do lokalizowania produkcji najnowocześniejszych komponentów, komponentów związanych z architekturą elektryczną, w krajach, w których produkowane są samochody. To jest dzisiaj najbardziej wrażliwy element przewagi konkurencyjnej, tak jak kiedyś silnik i skrzynia biegów, tak dzisiaj bateria, oprogramowanie do baterii i komponenty elektryczne. Produkcji tych rzeczy nie umieszcza się w krajach niskokosztowych, tylko jest ona lokalizowana blisko centrali, żeby trzymać know-how i wiedzę w koncernach. To jest oczywiście dodatkowy element ryzyka, bo polskie firmy muszą – po pierwsze – przygotować się na to wyzwania, a po drugie, mogą nie dostawać części kontraktów, dlatego że to będzie zbyt duże ryzyko dla koncernów, podział wrażliwą technologią na tak wczesnym etapie jej rozwoju. To co może taki projekt zmienić, to danie szansy producentom komponentów, żeby rozwijali się wspólnie z nami, zaczynając od małych, rocznych wolumenów sprzedaży. Docelowo mówimy o 150 tysiącach, ale zaczynamy w pierwszym roku od kilkunastu tysięcy i stopniowo będziemy zwiększać sprzedaż, tak żeby odpowiednio rozwinęła się fabryka, ale także aby dostosować możliwości rynku do tego, jaka

będzie nasza produkcja. To jest stosunkowo mała skala dla dostawców komponentów, ale dzięki temu mogą oni razem z nami przejść proces zmiany, tzn. dostarczyć komponenty do Izery, a potem otworzyć sobie furtkę na inne kontrakty, na innych producentów, kiedy będą mieli już zabezpieczoną określoną skalę działania. Taka jest w tym zakresie nasza filozofia.

Polska jest najlepszym krajem w Europie, żeby taki projekt realizować właśnie ze względu na szeroką bazę komponentów, ale też dlatego, że jesteśmy największym rynkiem bez rodzimej marki motoryzacyjnej. Z badań, które przeprowadzamy, wychodzi regularnie, że Polacy mają poczucie, iż to jest jakiś element niedorozwoju naszej gospodarki, że taki duży kraj, z takim potencjałem, nie ma swojej marki. Są też gotowi kupować tego rodzaju polski produkt i bardzo chcieliby, żeby projekt się powiódł i trzymają za to kciuki. W przypadku niektórych krajów marka motoryzacyjna jest wręcz ich symbolem, pokazuje z czym dany kraj się kojarzy, a tymczasem Polska nie ma dziś żadnej swojej marki motoryzacyjnej.

Proponuję, żebyśmy teraz przeszli do szczegółów. Powiedzieliśmy w uzasadnieniu dlaczego ten projekt jest potrzebny i jak chcemy to zrobić, ale wiem, że interesującym dla państwa tematem jest sam temat fabryki, jej lokalizacji w Jaworznie i jak chcemy od tej strony projekt poprowadzić. Dlatego teraz powiem o tym kilka zdań.

Lokalizację pod fabrykę szukaliśmy praktycznie rok. Przejrzelśmy 32 lokalizacje, 8 lokalizacji na terenie województwa śląskiego. To nie był prosty proces, dlatego że w Polsce brakuje takich dużych terenów inwestycyjnych, gotowych pod inwestycje. Dla przykładu powiem, że taki teren nie tylko musi mieć regularny kształt, to nie tylko jest 120 ha, których potrzebujemy w jednym kawałku, ale wymagane jest także przyłącze energetyczne o mocy nawet 50 MW, tj. tyle ile potrzebuje 20–30 tysięczne miasto. W związku z tym, nawet jeśli jest dobry teren, to w wielu miejscach w Polsce nie ma możliwości doprowadzenia przyłącza o takiej mocy w najbliższych latach. Podobnie jest, jeśli chodzi o gaz, wodę czy kanalizację. To są takie rzeczy, które wiele potencjalnych terenów wyłączyły z listy rozważanych lokalizacji. Ważną rzeczą była dla nas też możliwość korzystania z lokalnych dostawców i stąd wziął się ostatecznie Śląsk, bo tam bije serce polskiego Automotive, tam zlokalizowanych jest wielu producentów komponentów, a skracanie łańcuchów dostaw, co pokazała też pandemia COVID, jest niezwykle istotna z punktu widzenia płynności produkcji. Ważne jest, żeby komponenty były za bramą, a nie kilka tysięcy kilometrów dalej, bo wtedy robią się problemy w sytuacjach rynkowych turbulencji, których nie jesteśmy w stanie przewidzieć.

Oczywiście jasne jest, że ważna jest komunikacja. Jaworzno jest bardzo dobrze położone zarówno z punktu widzenia logistyki do fabryki, czyli przywożenia komponentów, ale też logistyki zewnętrznej, tj. wywożenia gotowych produktów do sieci sprzedaży. Istotne jest to, że teren w Jaworznie miał też uporządkowaną sytuację prawną. Wiele lokalizacji, również na Śląsku, które wydawały się atrakcyjne na pierwszy rzut oka, odpadały po pierwszym spojrzeniu w księgę wieczystą, bo wiele lat trzeba, by sytuację prostować, zanim można by wbić pierwszą łopatę. Dlatego postawiliśmy na Jaworzno.

Na kolejnym slajdzie widać, że ten teren jest dość regularny, to jest 180 ha prawie na planie prostokąta i rzeczywiście to jest najlepsza lokalizacja, chociaż też niełatwa i tu chcemy od razu powiedzieć, że z punktu widzenia harmonogramu, który przyjmowaliśmy, wybierając Jaworzno zakładaliśmy, że dzisiaj będziemy już dysponować dostępem do tego terenu i będziemy mogli niektóre formalności już załatwiać, będziemy uzyskiwać pozwolenia na budowę. Cały czas trwa jednak proces zamiany tej nieruchomości pomiędzy samorządem a Lasami Państwowymi i to jest faktycznie wyzwanie, z którym może nie tyle borykamy się bezpośrednio, ale które na nas wpływa. Niemniej uważamy, że trzeba przez to przejść i że warto na tę lokalizację poczekać, bo takiego terenu jak Jaworzno nie oferuje żadne inne miejsce w Polsce. Z punktu widzenia długoterminowych korzyści dzisiaj dwa lub trzy miesiące opóźnienia nie mają takiego znaczenia jak te miliony, które można zaoszczędzić dzięki dobrze wybranej lokalizacji.

Opracowaliśmy layout fabryki dla tej lokalizacji, możecie państwo to zobaczyć na slajdzie. Lokalizacja bardzo dobrze odpowiada naszym potrzebom. Wszystkie zakłady produkcyjne są blisko siebie i umożliwiają zarówno szybkie zbudowanie fabryki

na 100 tysięcy samochodów, ale też – to, co widzicie zaznaczone na żółto – rozbudowę tej fabryki, gdyby sprzedaż szła tak jak zakładamy i była potrzeba rozbudowy fabryki do produkcji 200 tysięcy samochodów rocznie. Ważne jest, żeby dzisiaj niektóre rzeczy przewidzieć, żeby w przypadku rozbudowy te koszty nie były duże. Teren w Jaworznie ułatwia tę przyszłą rozbudowę, a to był również jeden z czynników, który decydował o wyborze lokalizacji.

Na pewno wolelibyśmy budować fabrykę w miejscu, które nie należy, przynajmniej formalnie, do terenów leśnych. To jest jasne i to jest rzecz, z którą w tym momencie również się mierzymy od strony komunikacyjnej. Chcielibyśmy państwu pokazać ten teren i transakcję zamiany od strony przyrodniczej. Dokładnie oglądaliśmy te tereny, zanim podjęliśmy decyzję i wiemy, że tylko formalnie to jest teren leśny. Kiedyś była tam prowadzona działalność górnicza, potem przez kilkadziesiąt lat teren podlegał rewitalizacji leśnej. Ona się nie udała, co widać po lewej stronie na zdjęciu. Drzewa nie chciały się tam przyjmować, bo teren jest mocno zanieczyszczony. Budowa fabryki w tamtym miejscu oznacza przywrócenie funkcji przemysłowej, którą ten teren posiadał wcześniej, ponieważ leśna rewitalizacja mimo kilkudziesięciu lat prób nie udała się.

Przeszłość tego terenu jest również jakimś wyzwaniem związanym z budową fabryki. Przeprowadziliśmy due diligens i wiemy, że nie na każdym kawałku tego terenu da się wszystko zbudować. Musieliśmy layout dopasować do struktury terenu, która wynika z jego górniczej przeszłości, ale mimo wszystko to jest możliwe i dlatego dalej obstajemy przy tym, że chcemy zbudować fabrykę w Jaworznie. W zamian Lasy Państwowe otrzymają 265 ha lasów gminnych, które państwo widzicie na slajdzie po prawej stronie. Z punktu widzenia gospodarki leśnej na pewno jest to teren o wiele bardziej atrakcyjny, bo to są prawdziwe bory, które są regularnie pielęgnowane, jest tam gotowa infrastruktura leśna. Tak od strony przyrodniczej wygląda ten proces zamiany i chciałem, żebyście państwo mieli informację o tych dwóch terenach.

Teraz powiem kilka zdań o tym, gdzie jesteśmy, jaki jest status projektu. Jak państwo wiecie, w czwartym kwartale spółka została dokapitalizowana przez Skarb Państwa kwotą 250 mln zł. Prawo wydatkowania tych środków nabyliśmy od listopada ubiegłego roku, bo formalnie najpierw musiała nastąpić rejestracja w KRS. Czas od momentu dokapitalizowania do dzisiaj upłynął przede wszystkim pod znakiem negocjacji platformy. Negocjujemy 4 duże umowy z potencjalnym dostawcą platformy, ale finalizujemy również pozostałe postępowania związane z wyborem integratora technicznego, wyborem studia stylistycznego, inwestora zastępczego, planisty zakładu. To jest właśnie ten cały Ecosystem Partners, o którym mówiliśmy na początku, który musi być domknięty w momencie, kiedy w drugim kwartale 2022 r. wystartuje faza optymalizacji technicznej, czyli faza konstrukcji reszty samochodu na bazie wybranej technologii platformy, gdzie integrator techniczny, dostawca platformy, biuro stylistyczne będą pracować wspólnie z naszymi inżynierami nad tym, żeby zaprojektować resztę samochodu, to wszystko co nie jest przejęte wraz z platformą, te elementy, które są unikatowe dla Izery i które będą definiować nasze stylistyczne DNA.

Chwila komentarza, dlaczego tak ważny jest etap, na którym się znajdujemy, dlaczego tak ważny jest wybór platformy, bo za kilka miesięcy, kiedy postawimy kropkę na kontrakcie dotyczącym licencji zdefiniowane będzie od strony technicznej 70% samochodu. Jak powiedziałem, platforma to jest to wszystko, co zapewnia, że samochód jeździ, ale to jest także to wszystko, co zapewnia, że ma on odpowiednie parametry techniczne, że jest bezpieczny. Inaczej mówiąc, w dużym stopniu to jest to wszystko, co potem jest potrzebne do uzyskania homologacji, więc moment, w którym podejmiemy finalną decyzję o wyborze platformy to jest moment, od którego zostaje nam jeszcze do zaprojektowania jakieś 30% samochodu, czyli nadwozie i wnętrze, które będzie nas wyróżniało na tle konkurencji.

Platforma zewnętrzna to jest także korzyść polegająca na tym, że skracamy czas projektowania. Trzy lata po pozyskaniu platformy pierwsze samochody mogą już wyjechać z fabryki, a dzieje się to dlatego, że kupujemy technologię, która jest sprawdzona i homologowana przez koncern, który nam tę technologię dostarczy. Nie muszę dodawać, że to oznacza też minimalizację ryzyk technicznych, bo platforma jest gotowa i jeździ,

a w związku z tym cały ten proces rozwoju się już odbył i wiemy, że zakończył się on sukcesem. Tego ryzyka nie podejmujemy my, tylko podjął je wcześniej ktoś inny, a my korzystamy z rezultatów jego pracy.

Samo zaprojektowanie samochodu przekłada się także na to, że razem z platformą kupujemy prawo dostępu do dużej części łańcucha dostaw. Jak wspominałem, łańcuch dostaw, komponenty, to one będą definiować rentowność tego przedsięwzięcia, one będą wpływać na cenę i określać, czy cena, którą zaproponujemy klientowi, będzie postrzegana jako atrakcyjna. Stąd jest niezwykle ważne, żeby budować sobie skalę zakupową razem z dostawcą platformy. Nasz samochód to będzie ok. 2500 komponentów, z czego ponad 1500 komponentów będzie zgodne ze specyfikacją platformy i na tych 1500 komponentów zabezpieczamy sobie dostawy, kupując licencję platformy. Dlatego tak ważne dzisiaj są prowadzone negocjacje, bo 70% kosztów będzie zdefiniowanych przez tę transakcję, która teraz jest negocjowana. Pozostałe 30% to jest zadanie dla zespołu zakupowego i będą to komponenty, które przede wszystkim będą dotyczyły tych obszarów, w których w Polsce mamy największy potencjał, czyli nadwozia, czyli wyposażenia wnętrza, tego o czym mówiliśmy, gdzie w pierwszych latach możemy pozyskać najwięcej tych komponentów od polskich dostawców.

Tak jak wspominałem, cały czas toczy się proces wymiany gruntów pomiędzy Lasami Państwowymi a miastem Jaworzno. Zakładamy, że Jaworzno ten teren nabędzie jeszcze w pierwszym kwartale tego roku. Jeśli chodzi o tę zamianę, to my jesteśmy trochę biorcami harmonogramu, nie mamy na to bezpośredniego wpływu, natomiast nie ukrywamy, że harmonogram tego procesu wpływa na to, kiedy projekt będzie mógł zakończyć się zjechaniem pierwszego samochodu z linii produkcyjnej.

W międzyczasie, ponieważ dzisiaj według pierwszego harmonogramu powinniśmy być już właścicielem tego terenu albo mieć prawa do tego terenu, wiedząc, że są te opóźnienia udało nam się nieco inaczej ułożyć harmonogram budowy zakładu produkcyjnego, wspólnie z inwestorem zastępczym, który jest wybrany i utrzymanie daty na koniec 2024 r. cały czas jest z naszej strony możliwe. Jakies inne opóźnienia byłyby jednak już trudne do amortyzacji, bo nie wszystko da się wykonać równolegle. Jest jakaś sekwencja budowy takiej fabryki i to właśnie fabryka jest dziś wąskim gardłem, jeśli chodzi o harmonogram, żeby dotrzymać 2024 r., o którym tutaj mówiliśmy. Jesteśmy pełni nadziei, że w pierwszym kwartale 2022 r. proces zamiany się dokona z sukcesem i będziemy mogli rozpocząć prace na terenie w Jaworznie.

To jest chyba wszystko, co chcieliśmy powiedzieć tytułem wprowadzenia i informacji na temat statusu projektu. Jesteśmy do państwa dyspozycji, chętnie odpowiemy na wszystkie pytania, wysłuchamy komentarzy i spostrzeżeń.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Bardzo dziękuję za tę prezentację, panie prezesie. Otwieram dyskusję, bo pewnie jest kilka pytań, które się od razu nasuwają. Pozwolę sobie jako pierwszy zadać krótko pytania, które sobie wypisałem. Jeżeli będą inne głosy, to proszę się od razu zgłaszać. Ta prośba dotyczy także osób uczestniczących zdalnie w posiedzeniu, mają one również prawo zabrania głosu. Proszę o zgłoszenia.

Lokalizacja fabryki jest znana... pan prezes mówił o inwestorze zastępczym, który jest wybrany. W związku z tym prośba o informację, kto jest tym inwestorem zastępczym, bo z tego co słyszymy, ta umowa jest podpisana?

Rzecz druga – jak na dziś wygląda podział, jeżeli chodzi kapitał samej spółki? Kto jest właścicielem, jak wyglądają procentowo udziały? Ile mają spółki Skarbu Państwa, a ile sam Skarb Państwa?

Trzecia rzecz, jak widzę, to jest kwestia problemowa dotycząca zamiany gruntów pomiędzy Lasami Państwowymi a samorządem. Prośba o sprecyzowanie, w czym tutaj tkwi problem, gdzie to się zatrzymało i czy w tej sprawie ewentualnie będziemy mogli jakoś pomóc? Nie wiemy dokładnie, o co chodzi.

I czwarta rzecz to kwestia licencji na platformę. Pan prezes wspomniał o tym, że rozmawiacie z czterema podmiotami, oczywiście nie wymagamy powiedzenia z którymi, bo to pewnie tajemnica, natomiast interesuje mnie, kiedy realnie chcecie ten proces

zakończyć i kiedy ewentualnie może być podpisywana umowa? Jak szacujecie panowie koszty tego przedsięwzięcia? Spółka została dokapitalizowana kwotą 250 mln zł, a wiadomo, że będą koszty platformy i licencji na platformę, więc szacunkowe koszty są tu istotne. Do tego jeszcze jedno pytanie – jak szacujecie wartość całej inwestycji, czyli wybudowania fabryki i jakie są źródła finansowania?

To tyle z mojej strony, a jeżeli chodzi o inne pytania, to bardzo proszę. Czy ktoś z państwa... Chyba że teraz pan prezes odpowie i później zrobimy następną turę pytań. Nie ma sprzeciwu, więc tak zrobimy, a później pan poseł Poncyljusz i jeszcze widzę zgłoszenia z sali. Proszę, panie prezesie.

Prezes zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Inwestor zastępczy jest rzeczywiście wybrany i tak jak pokazywaliśmy, współpracę chcemy rozpocząć jeszcze w pierwszym kwartale i wtedy też będziemy ogłaszać, kto jest tym partnerem. Pokażemy plan współpracy i to, jakie będą kolejne, szczegółowe etapy budowy samego zakładu. Wtedy wszystko stanie się jasne.

Nasza spółka jest dzisiaj własnością Skarbu Państwa w 84%, a pozostałe 16% należy do czterech grup energetycznych, które mają równe udziały. Jeśli chodzi o koszt całego projektu, to 250 mln zł – taką kwotą spółka została dokapitalizowana, ale to jest oczywiście tylko pierwsza transza, bo potrzeby, te kwoty zresztą pojawiają się publicznie, są na poziomie 5 mld zł. Taki jest CAPEX całej inwestycji i pod to jest ułożony cały proces finansowania. My jesteśmy finansowani tak jak może być finansowany start-up, który dostaje transze finansowe po to, żeby realizować następne zadania i kiedy realizuje te zadania z sukcesem, dopiero wtedy uruchamiane są kolejne transze. Tak było z pierwszą kwotą 70 mln zł, która była podzielona na trzy rundy, od małych kwot – żeby udowodnić, że to biznesowo ma dalej sens – poprzez coraz większe kwoty i ta kwota 250 mln zł, ona jest największą kwotą dokapitalizowania, bo jak pan zauważył, w tej chwili przed nami jest największe wyzwanie, tj. zakontraktowanie platformy, przy czym, i to nie jest tajemnicą, nie będziemy dzisiaj płacić za całą licencję i dlatego ta kwota wystarczy. Minimalizujemy bowiem ryzyko, pozyskujemy dane do platformy i płacimy jakąś małą część tego, ile docelowo będzie kosztowała licencja. Będziemy dalej prowadzić prace techniczne i dopiero kiedy zdobędziemy absolutną pewność, że projekt po zakończeniu fazy przygotowawczej osiąga parametry, które ma osiągnąć, dopiero wtedy zapłacimy resztę, a w ogóle część tej płatności będzie pochodną sprzedaży samochodów, czyli od każdej sprzedanej sztuki samochodu jakaś część płatności będzie wnoszona. Robi się to po to, żeby minimalizować ryzyko i tak robią też inne koncerny, które starają się zapłacić jak najmniej na początku, a jak najwięcej od konkretnej sprzedanej sztuki, bo to oznacza, że biznes na pewno jest rentowny, bo jest już sprzedaż, bo pojawił się klient na samochód, więc ryzyko rynkowe nie zmaterializowało się.

Jeżeli chodzi o zamianę terenu, to tak jak wspomniałem, nie jestem chyba dobrą osobą, aby ten temat komentować, bo trochę jesteśmy z boku i opieramy się na deklaracjach stron. Na tej podstawie przyjęliśmy, że do końca pierwszego kwartału ten teren będzie wymieniony. Na pewno krokiem, który nastąpi za chwilę i który jest ważny, będzie opinia sejmowej komisji środowiska. Sama procedura zamiany jest rozpisana na nuty przez ustawę i elementem tej procedury jest opinia komisji środowiska i to faktycznie jest ważny krok. Jeśli komisja zaopiniuje szybko tę zamianę, to szybciej będą mogły nastąpić kolejne kroki, czyli sama zamiana i wizyta u notariusza. Myślę, że jesteśmy już na finiszu tego procesu, dokumenty są gotowe i teraz czekamy na stanowisko komisji sejmowej.

Doradca zarządu ElectroMobility Poland S.A. Romuald Rytwiński:

Chciałbym jeszcze dodać krótki komentarz.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Proszę bardzo.

Doradca zarządu ElectroMobility Poland S.A. Romuald Rytwiński:

Tylko nie wiem, czy mnie słyszać, panie przewodniczący.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Tak, jak już raz pan mówił, to nie trzeba się ponownie włączać. To jest tak jak z Pegasusem, jak raz się włączy to już...

Doradca zarządu ElectroMobility Poland S.A. Romuald Rytwiński:

Ta suma 5 mld zł, o której mówił prezes, to nie jest koszt wybudowania fabryki. Samo postawienie fabryki jest... Wiemy, ile kosztują fabryki. Jest benchmark Toyoty... Wiadomo, że fabryka tej wielkości, produkcja 150 tysięcy aut, to jest ok. 350–400 mln dolarów. Jak byśmy tego nie przeliczali, to jest ok. 1,6 mld zł. Tak więc w tych 5 mld zł około 1/3 to koszt wybudowania fabryki. Reszta to jest konstrukcja samochodu, przygotowanie samochodu do produkcji i wszystkie pozostałe koszty. Nie chciałbym, żeby to było...

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Tak, to jest ważna informacja. Panie pośle, bardzo proszę.

Poseł Paweł Poncyłusz (KO):

Panie prezesie, ma pan niewdzięczną rolę, aczkolwiek sam pan się do niej najał. Próbuje pan racjonalizować absolutnie polityczny projekt, żaden inny, żaden komercyjny, żaden sukces komercyjny czy gospodarczy. Tak naprawdę pan nie podejmuje żadnego ryzyka, bo to Polacy zapłacą za tę całą fabrykę i prawdopodobną za klęskę tego na koniec, ale oczywiście przez lata to będzie jeszcze pudrowane takimi prezentacjami, jakie pan prezentuje, bo tam nie ma żadnych poważnych liczb. Mówicie o jakichś planach, o tym że coś chcecie, że będziecie produkować tak wiele komponentów, jak będzie to możliwe. Co to są za konkrety?

Jeśli pan w tej firmie funkcjonuje kilka lat, to pan dobrze wie, jak wygląda rynek komponentów, tych najpoważniejszych komponentów dla elektromobilności i pan dobrze wie, że ten rynek jest bardzo ciasny. Jak będzie pan mówił o silniku do samochodu, to ma pan do wyboru dosłownie kilku producentów. To nie jest tak, że może pan wybierać w kilkudziesięciu ofertach, bo oferentów jest kilku i nikt z panem nie będzie rozmawiał przy tej skali zamówienia o tym, że pan będzie przymuszał tych producentów, aby postawili fabrykę czy też przekazali część swojego know-how lub część swojej produkcji do jakiejś firmy w Polsce. Producent panu odpowie, że dla niego jest pan za mały.

Jeśli chodzi o baterie, to też daleka przyszłość. Pan pewnie dobrze wie, jak wygląda dzisiaj rynek baterii. Niech pan spróbuje pojechać do LG, które zresztą zostało znowu sfinansowane z pieniędzy Polaków, czy pan tam kupi chociaż jedno ogniwo? Pan tam nie kupi żadnego ogniwa, bo one są zakontraktowane na kilka lat do przodu. Pan nie będzie tam dobrym partnerem albo będzie pan tam stał w kolejce, i to na jej końcu, żeby w ogóle jakiegokolwiek ogniwo kupić. Jeżeli nie będzie pan kupował ogniw, to będzie pan musiał płacić marżę za pakiet baterijny, nad którym nie będzie pan posiadał kontroli. Jedyne, co pan będzie mógł z nim zrobić, to tylko włożyć go i wyjąć z samochodu, jeśli coś tam się będzie działo.

Żałuje, że na tych kolorowych slajdach nie pokazuje pan żadnych kwot ani jakie korzyści z tego będą dla polskiej gospodarki. Widzimy natomiast, że będą miliardy do zapłacenia. Państwo już w tej spółce przepaliliście 70 mln zł i jedyne co naprawdę wiemy, to że jest jakaś koncepcja samochodu, że może kupicie od kogoś ramę. Zajęło wam 4 lata, żeby dojść do dość oczywistych wniosków, że po prostu nawet ramy nie jesteście w stanie zaprojektować. Oczywiście, że tak było od samego początku, tylko po co było marnować tyle lat, napinać mięśnie i mówić, że wszystko będzie własne?

Dzisiaj, jako kolejny szef firmy mówi pan, że będziecie się posiłkować zagranicznymi partnerami, firmami, które na tym rynku już funkcjonują. To wszystko zgoda. Mówi pan, że będziemy eksportować, że na kraj będzie tylko 30% produkcji, bo tylko wtedy taki projekt zamyka się finansowo. Życzę szczęścia, jeśli chce się pan rozpychać między elektryczną Skodą, Volkswagenem, Renault – mówię o tym segmencie trochę tańszym niż Tesla. Panie prezesie, z całym szacunkiem, ale jeżeli pojedzie pan do Francji lub do Niemiec albo do Włoch i pana samochód nazwany Izera będzie stał obok Fiata, Renault, Volkswagena czy Skody, to jak będzie przesłanka do tego, żeby klient z tamtych rynków wybrał pana samochód, kiedy pan już dzisiaj mówi, że będzie musiał posiłkować się międzynarodowymi partnerami, a to oznacza, że oni doliczą panu marżę przy dostawie

silnika i kolejnych elementów, czy to będą ramy... rama to chyba za dużo powiedziane – podłoga, bo to musi być trochę inna konstrukcja takiego elektrycznego samochodu. Pan się pcha akurat na segment rynku, który jest niesłychanie konkurencyjny i gdzie pan tak naprawdę nie ma żadnych szans na jakikolwiek handicap.

Gdybym ja dzisiaj usłyszał, że Izera to ma być, nie wiem, samochód dostawczy o nośności 3,5 tony i że on będzie dystrybuowany na przykład do Poczty Polskiej, do dziesiątek różnego rodzaju państwowych firm, z którymi będziecie mieli jakiś rodzaj partnerstwa polegający na tym, że oni od was te samochody odbierają i nawet nie patrzą na to, czy to jest samochód najlepszy i najtańszy, bo ważne jest dla nich, iż jest polski. Gdyby tak miało być, to ja bym jeszcze w to uwierzył, ale pan chce się wcisnąć na najbardziej konkurencyjny rynek... To znaczy pan... tak naprawdę firma i rząd chcą wydać kolejne pieniądze, ale to będą takie same kłapy jak dzisiaj mamy przy okazji Autosana, który był kupowany po to, żeby wojsko miało autobusy, a dziś nie są w stanie wykonać prostego kontraktu na autobusy gazowe dla miasta stołecznego Warszawy. Są przykłady dziesiątek innych firm, rdzewiejące stępki w Szczecinie, z których miały powstać wielkie przedsiębiorstwa okrętowe. To wszystko idzie dokładnie w tym samym kierunku. Przykro mi, że pan dzisiaj musi to uwiarygadniać, bo to zaciąży na pana życiorysie zawodowym na przyszłość.

Panie prezesie, mówi pan, że chce mieć kontrolę nad komponentami. Żadnej kontroli nad poważnymi komponentami pan miał nie będzie, bo przy tej skali produkcji nikt z panem nie będzie rozmawiał. Mówicie państwo o tym, ilu jest dziś producentów różnego rodzaju komponentów, ale przecież w dużej części są to firmy powiązane kapitałowo z producentami samochodów na terenie Polski. Prawda jest taka, że jeżeli te firmy będą przechodzić z rynku samochodów spalinowych na rynek samochodów elektrycznych, to prawdopodobnie pociągną za sobą również tych producentów komponentów i po prostu będą im proponować nowe produkcje, nowe artykuły, które będą tworzone właśnie na potrzeby samochodów elektrycznych. To nie jest więc tak, że ten rynek się zawali i nagle zgaśnie światło. Oczywiście mówię – prawdopodobnie.

Nie podajecie też, a widzę z informacji prasowych, że na przykład z Polską Grupą Motoryzacyjną robiliście jakieś seminaria a propos tego, kto mógłby być polskim partnerem, kto budowałby tę polską część samochodu. Jednak na tych kolorowych prezentacjach poza ogólnymi stwierdzeniami nic więcej nie ma. Nie potraficie nawet pokazać w prezentacji, jakie to są te polskie firmy, które chcecie w jakiś sposób wzmocnić dzięki swojemu projektowi.

Krótko mówiąc, uważam, że przed wami jest dużo więcej problemów, dylematów związanych z budowaniem wiarygodności na rynku. Jeśli pan popatrzy... Ja rozumiem, że rząd ma takie „chciejstwo” na model koreański, bo tam właśnie powstały samochody, które początkowo były składane z komponentów, czy na model japoński. Po pewnym czasie koncerny koreańskie doszły do etapu własności swoich modeli i dziś jest to pokazywane jako pewien sukces, ale zostało osiągnięte kilka lat temu, a świat spalinowej motoryzacji teraz sam transformuje się w kierunku elektromobilności. Tymczasem pan tak naprawdę chce zaczynać teraz od zera, od początku. Można powiedzieć, że w pana zasobach nic nie ma, nie ma pan tak naprawdę własnego polskiego biura inżynierskiego, nie ma pan nawet projektantów, bo widzimy, że to jest Torino Group, więc we wszystkim będzie pan musiał sięgać po zewnętrznych partnerów, żeby panu coś przygotowali. Tylko z tego powodu to musi być droższe niż wewnętrzne grupy inżynierskie, które robią to w Volkswagene, Skodzie, Renault czy Volvo, praktycznie każdy koncern dzisiaj mówi już o samochodach elektrycznych, każdy zapowiada swoje kolejne modele już tylko w wersji elektrycznej.

To jest tak naprawdę historia, o której będziemy tylko słyszeć i którą będziemy oglądać na slajdach, a na koniec będziemy mieli tylko prokuraturę i krajobraz w stylu słynnego laboratorium frakcjonowania osocza w Mielcu, gdzie teraz składa się meble i jest magazyn różnego rodzaju meblowych akcesoriów, żeby móc złożyć kuchenne szafki. Obawiam się, że to co pan dzisiaj pokazuje nie uprawdopodabnia sukcesu tego projektu poza tym, że to będą przepalone potężne pieniądze. Historia tego przedsięwzięcia ma już kilka lat i widać, że pierwotne obietnice czy to ministra Kurtyki, czy ministra Tchórzewskiego

niewiele mają dziś wspólnego z rzeczywistością, że wszystko jest mocno przesunięte, a jedyne co się udało, to po prostu wsypać tam dodatkowych kilkaset milionów złotych, a z tych, które przepaliliście nawet nikt nie chce się wytłumaczyć na co one poszły. Czy-tam oto odpowiedź na interpelację posła Miszańskiego sprzed roku, w której minister Kurtyka mówi, że nie ujawni żadnych danych dotyczących spółki ElectroMobility Poland S.A., czyli tak naprawdę ukrywacie, co zrobiliście z 70 mln zł, gdzie one przepadły, ile sobie wypłaciliście na pensje, na różnego rodzaju premie, na promocję, na marketing i tak naprawdę na koniec mamy tylko historię na kilku slajdach, powiedzmy że na wystarczającej liczbie slajdów, ale nieokraszoną żadną jakością, żadnymi konkretami.

Co z rynkiem posprzedażowym? Jak pan ma zamiar go zbudować? Przecież koncerny zachodnie latami dopracowują się sieci sprzedażowej i serwisowej. Rozumiem, że samochody elektryczne są mniej awaryjne, historia pokazuje, że pojazdy elektryczne na razie rzadziej pojawiają się w warsztatach samochodowych, ale to jest potężne wyzwanie – jeszcze raz powtarzam – na najbardziej konkurencyjnym rynku z możliwych pełnych graczy, wobec których, z całym szacunkiem, nie ma pan za wiele do zaproponowania. Nie kwestionuję kompetencji członków zarządu, którzy mają doświadczenie w budowaniu fabryk i funkcjonowaniu w światowych koncernach motoryzacyjnych, ale to, że ktoś pracował w Oplu lub Kia, to jeszcze nie jest gwarancja sukcesu tego projektu, tak naprawdę bardzo zaawansowanego i takiego, gdzie po polskiej stronie niewiele ma pan do dyspozycji, bo nie ma pan dziś własnego producenta silników elektrycznych, nie ma pan tu producenta takich inwerterów, które służyłyby do sterowania silnikiem, nie ma producentów systemów IT, które pozwalają tym samochodom jeździć. To wszystko będzie pan musiał budować od zera.

Kiedy taką fabrykę buduje Volkswagen lub Tesla, to mają oni zasoby kadrowe, mają ludzi, którzy do któregoś momentu pracowali na liniach produkcyjnych samochodów spalinowych i zostali przesunięci. Przypominam jednak panu, że fabryka Volkswagena w Zwickau przestawiała się dwa lata na elektryczne modele i to mając już odpowiednich ludzi na pokładzie, pod dachem w fabryce, którzy znają procedury i wiele lat tam już pracują. Pan to wszystko musi zbudować od nowa. Kogo pan zatrudni? Gdzie pan znajdzie tych pracowników, którzy będą gotowi od pierwszego dnia do ruszenia z produkcją, do stworzenia samochodu? Moim zdaniem to jest bardzo długa historia.

Nie podajecie panowie żadnych kosztów platformy. Ile to ma kosztować? Jak wy sobie to wyobrażacie? Docelowo mówił pan o produkcji na poziomie 150–200 tysięcy samochodów. Dobrze wiemy, że do tych wielkości będzie pan dochodził przez długie lata, chyba że pan uważa, iż będzie to tak jak włącza się pstryczek ze światłem, tzn., że nagle, w jednym roku zaczynając od zera sprzeda pan 200 czy 150 tysięcy aut. Moim zdaniem, to jest nie do zrobienia.

Bardzo żałuję, że nie przedstawił pan identyfikacji realnych zasobów z Automotivu dla pana projektu. To jest takie opowiadanie, że będą polskie firmy, bo to się fajnie sprzedaje, ponieważ trzeba wytłumaczyć ludziom, dlaczego podatnik ma teraz utopić kolejne miliardy. Podatnik już zresztą utopił pieniądze, bo najpierw spółki energetyczne dały wam środki na kapitał początkowy, a te pieniądze wyciągną one z naszych kieszeni jako użytkowników energii elektrycznej. Mamy ostatnio gorzki przykład – prąd kosztuje coraz drożej. Część tej podwyżki to m.in. są pieniądze, które poszły do pana nie wiadomo na co. Z drugiej strony Skarb Państwa dokłada 250 mln zł, co oznacza, że komuś gdzieś te pieniądze zabrano albo wzięto kredyt, który trzeba będzie spłacać w kolejnych latach. I teraz pan mówi o kolejnych miliardach, a to przecież nie będą pieniądze z nieba ani nie pan je wypracuje z wartości intelektualnych, tylko będzie to oznaczało kolejne drenowanie budżetu albo spółek energetycznych, albo nie wiadomo kogo. W efekcie znowu to obciąży Polaków w taki czy inny sposób. Albo tym, że nie będzie kilku szpitali, albo nie będzie kilku innych inwestycji drogowych, albo Polacy zapłacą za to w jeszcze wyższych rachunkach za gaz czy prąd.

Powiem szczerze, że liczyłem na więcej szczegółów, liczyłem na jakiś kalendarz, w którym pan się do czegoś zobowiąże. Tak naprawdę mówi pan ogólnie pięknie, gdzieś pojawiają się informacje prasowe, że w tym roku to już do końca domkniecie transakcję w Jaworznie, pan też o tym powiedział, ale można mieć co do tego dużo wątpliwości.

Szczególnie mają je Zieloni, ludzie walczący o każdy skrawek lasu, aby został. Pan mówi, że to jest las bezwartościowy. Może bezwartościowy, może nie, ale każde drzewo jest na wagę złota i to też trzeba powiedzieć. Nie ma jednak żadnego kalendarium, takiego, wobec którego mógłby się pan zadeklarować i żebyśmy my mogli na przykład za rok pana rozliczyć: jeżeli czegoś nie ma – do widzenia, pan się do tego nie nadaje. Moim zdaniem, pan nie chce deklarować żadnych terminów, tylko opowiada, że kiedyś coś będzie, że będą jacyś polscy producenci, że będziecie panować nad komponentami. Jakimi komponentami? Klamką, lampka w samochodzie, podsufitką? Dobrze pan wie, że to nie na tym polega biznes. Biznes robi, to prawda, integrator, ten, który jest ostatecznym producentem, tylko problem polega na tym, że pana siła wyciskania na dostawcach ceny komponentów w stosunku do siły GM, Fiata – teraz te firmy nazywają się już inaczej – czy Volkswagena jest absolutnie inna w tej skali, nie mówiąc już o tym, że w sprawie samych komponentów będzie pan miał problem, żeby poważnie rozmawiać. Niech pan pojedzie do Autosana, może panu prezes Autosana szczerze powie, jak wygląda jego panowanie na rynku, a mówimy o silnikach spalinowych, gdzie dostęp jest dużo większy, jeżeli chodzi o kupowanie czegokolwiek. Czy pan dostanie to w kredycie, czy będzie pan musiał po prostu zapłacić za całą partię, zanim pierwszy komponent do pana przyjedzie? Pan nie jest dziś rozpędzoną firmą i na tyle pożądaną, że każdy dostawca komponentów będzie się zabijał, żeby u was uplasować swoje produkty.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Może damy szansę odpowiedzieć panu prezesowi, panie pośle? Dziękuję za ten głos, bo to jest ważne, żeby rozwiązać te wątpliwości. Nie wiem, czy to się uda zrobić. Zwracam tylko uwagę, że w tym dokumencie mamy, możemy się z tym zgadzać lub nie, ale sobie to zapisałem, że start produkcji ma nastąpić w 2024 r. Taki konkretny tam się pojawił. Nie wiem, czy to jest realne czy nie jest realne, o tym dyskutujemy, ale tak jest w tych dokumentach i takie jest założenie, bo to było w tej prezentacji.

Poseł Paweł Poncyłjusz (KO):

Wcześniejsze dokumenty i założenia pokazywały inne daty.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Tak, ale dziś jest tak.

Poseł Paweł Poncyłjusz (KO):

Jutro może być inaczej.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Właśnie i dlatego oddajemy głos gościom, żeby panowie odpowiedzieli nam na te wątpliwości. Proszę bardzo.

Doradca zarządu ElectroMobility Poland S.A. Romuald Rytwiński:

Panie pośle, to co pan mówił, to jakby słuchał siebie cztery lata temu. To jest przedsięwzięcie bardzo ryzykowne itd. Jeszcze kilka lat temu mówiło się, że samochody elektryczne to odległa przyszłość, nie warto w to się bawić. W 2019 r. co pięćdziesiąty samochód sprzedawany w Europie był elektryczny, w 2020 r. co dwudziesty samochód, a w 2021 już co dziesiąty. Wzrost sprzedaży jest więc ogromny, czyli wiemy, że jest rynek, prawda?

Czego byśmy jednak nie powiedzieli, wszyscy tradycyjni europejscy producenci nie zajmują się jeszcze elektrycznymi samochodami. Oni mają inny problem, a wiem co mówię, ponieważ w tym biznesie przepracowałem prawie 50 lat. Otóż oni zajmują się teraz tym, jak się przygotować do zmiany profilu produkcji. To jest dla nich główna rzecz. W tej chwili dopiero przyjmują ludzi, którzy pracują nad elektrycznymi platformami. Wiele samochodów europejskich producentów to są takie zelektryfikowane samochody tradycyjne. Wyrzucamy silnik, wstawiamy baterię itd.

Są oczywiście producenci, niestety nie w Europie, a głównie w Azji, dzięki temu, że Chiny kilka lat temu wprowadziły system subsydiów i tam rozwinął się gigantyczny rynek samochodów elektrycznych. Ten rynek powstał z niczego. Tam są firmy, o których nikt nigdy nie słyszał, a sprzedają miliony samochodów. Chodzi mi o to, że po pierw-

sze przyszłość do tego należy. Po drugie, wszyscy jesteśmy jeszcze w powijakach. Nie ma jeszcze tych tradycyjnych: Fiata, Opla czy Stellantis... one jeszcze nie są gotowe. Za kilka lat takie przedsięwzięcie nam się już nie uda, bo ten rynek zostanie opanowany przez tradycyjnych producentów. My uważamy, że mamy teraz swoje okienko.

Szanowni państwo, to nie jest tak, że nagle poprosimy kogoś o wydanie 5 mld zł i będziemy chcieli budować fabrykę. Prezes mówił, że jest ten etap oceny projektu, gdzie zobaczymy, ile musimy wyłożyć za licencję, jakie są koszty fabryki, jaki jest cash flow itd. To będzie ten moment, na który chyba wszyscy czekamy, kiedy będziemy mogli powiedzieć jak ten projekt wygląda i jakie cyfry za tym stoją. Jeżeli ten projekt nie będzie opłacalny, to wiadomo, że nikt nie przyjdzie i nie będzie inwestował w studnię bez dna.

Kolejna sprawa. Pan mówił o tym, że uruchomienie fabryki to jest trudny proces. Podał pan przykład Tesli, a akurat Tesla wykupiła fabrykę, w której pracowałem w Kalifornii wiele lat temu. To była pusta fabryka, w której przez wiele lat nic się nie działo. Zaczęli od zera, przyjmowali pracowników, ruszyli z produkcją, szło im powoli, ale teraz rządzą na rynku. Wydaje mi się, że w Polsce mamy ludzi, którzy naprawdę wiedzą, jak produkować samochody, bo Polska ma zakłady produkcyjne. To nie będzie problem. Kiedy przyjmujemy pracowników, to nie ma najmniejszego problemu z przyjęciem ludzi z doświadczeniem w produkcji samochodów, tak że o uruchomienie produkcji bałbym się najmniej.

Posel Paweł Poncyłjusz (KO):

Przepraszam, ad vocem, bo to... Jeżeli pan przewodniczący pozwoli.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Tak, bardzo proszę. Możemy prowadzić interakcyjną dyskusję.

Posel Paweł Poncyłjusz (KO):

Panie prezesie, umówmy się, skoro przywołujemy kogoś, kto był game changerem, że zanim Tesla wyprodukowała swój pierwszy model, to dobrze wiemy, że przez kilka lat elektryfikowała karoserię Lotusa. To nie było tak, że im od razu wyszedł model „S”. Najpierw były lata elektryfikacji Lotusa i ja właśnie o tym mówię, że wy dzisiaj nie siedzicie w przysłowiowym Fiacie czy Oplu i nie elektryfikujecie sobie na boku, nie zdobywacie doświadczenia. Wiem, co mówię, panie prezesie, bo zanim przyszedłem do Sejmu, przez kilka lat pracowałem dla firmy, która od zera zbudowała dywizję elektromobilności i wiem, przez ile różnego rodzaju rozczarowań i rozterek przeszliśmy. Firma zaczynała od historii uwierzenia w elektromobilność w Polsce, a dzisiaj kończy się magazynami energii, bo nic więcej nie da się w Polsce zrobić. Na przykład momentum dla samochodów dostawczych o masie 3,5 tony też tak naprawdę zostało zgubione, chociaż tu jest dla was większa szansa niż w przypadku samochodu osobowego.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Proszę bardzo

Doradca zarządu ElectroMobility Poland S.A. Romuald Rytwiński:

Oczywiście rozumiem to, co pan mówi, panie pośle, ale mnie chodzi o to, że gdy mówimy o ryzykach w projekcie, to mamy: produkt, dostawców i fabrykę. Z tych trzech najłatwiej chyba poradzimy sobie z fabryką, dostawcy są w Polsce, produkt jest ważny.

Posel Paweł Poncyłjusz (KO):

Co jest w dostawcach? Ma pan produkcję silników w Polsce?

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Chwileczkę, szanowni państwo. Proponowałbym następującą rzecz – poruszamy się w dużych ogólnikach i to jest zrozumiałe, natomiast myślę, że kluczową sprawą będzie kwestia platformy i rozstrzygnięcie...

Posel Paweł Poncyłjusz (KO):

Wypowiedź poza mikrofonem.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

To jest okay, ale dziś jesteśmy w takiej sytuacji, w jakiej jesteśmy i myślę, że to jest, jak widzę, kluczowa sprawa dla rozstrzygnięcia, czy ten projekt będzie się opłacał, czy się nie będzie opłacał.

Doradca zarządu ElectroMobility Poland S.A. Romuald Rytwiński:

Dokładnie. Kiedy będzie wiadomo, ile kosztuje pomoc techniczna, co dostaniemy od partnera, jakie elementy możemy albo musimy zlokalizować w Polsce, jaki ostatecznie będzie koszt fabryki, wtedy to jest typowa analiza opłacalności, gdzie możemy powiedzieć: tak, jest projekt o takiej stopie zwrotu, idziemy w to czy nie? To jest dokładnie ten moment, o którym mówimy, że to będzie po zakończeniu badania fazy opłacalności.

Poseł Paweł Poncyłjusz (KO):

Przepraszam, tylko jedno pytanie. Kiedy ma to nastąpić? W pierwszej części wypowiedzi o to pytałem. To jest drugi kwartał tego roku, tak? Jeśli chodzi o platformę, umowę i wybranie partnera.

Prezes zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Myślę, że potrzeba jeszcze kilku słów komentarza. Dużo wątków było bardzo celnych i nie chcę powiedzieć, że...

Poseł Paweł Poncyłjusz (KO):

Ja trochę prowokuję, panie prezesie. Niech pan nie myśli, że ja pana jakoś bardzo nie lubię.

Prezes zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Bardzo nie, tylko trochę... Traktuję to jako element dyskusji, która ma pobudzić myślenie.

Poseł Paweł Poncyłjusz (KO):

Przepraszam, panie prezesie, jeszcze jedna wrzutka. Czy obserwował pan doświadczenia polskich producentów autobusów w Polsce, którzy próbowali podjąć wyzwanie elektryfikacji? Czy to jest dla pana jakaś przesłanka do bycia bardziej ostrożnym, delikatnie mówiąc, jeśli chodzi o rynek najbardziej konkurencyjny i najtrudniejszy?

Prezes zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Dziękuję za to pytanie, bo trochę od tego się zaczęło, od obserwacji, dlaczego innym na tym rynku się nie udało albo dlaczego jest im tak bardzo trudno, ponieważ nie możemy powiedzieć, że polskim producentom autobusów się nie udało, gdyż są przykłady sukcesów na tym rynku, natomiast można się zastanawiać, dlaczego było bardzo trudno, a innym się nie udało. Dzisiaj, w tak zglobalizowanym świecie, takiego projektu nie można zrobić samodzielnie, nie mając mocnych partnerów i to jest nasza obserwacja. Nie można dziś zbudować prototypu, nie mając wykonanej tej całej kilkuletniej pracy biznesowej wokół tego prototypu. Nie można bez tego powiedzieć – teraz 3 lata i będzie produkcja. Po prostu tak to nie zadziała i właśnie dlatego, i pan to dobrze wychwycił, że rynek tak właśnie działa. Koncerny mają swoich dostawców komponentów i jeśli ktoś za bardzo na tym rynku rośnie, to potrafią odciąć go od dostaw komponentów. Dobrze pan wie, panie pośle, że to był problem naszego championa na rynku autobusów w którymś momencie, że po prostu w ten sposób można było ograniczać jego potencjał na europejskim rynku, ograniczając czy utrudniając dostawy baterii.

Dlatego my kupujemy platformę i dlatego tyle czasu o tym mówiliśmy, bo kupienie platformy oznacza wejście w strategiczny sojusz z dużym globalnym graczem na rynku. Myślę, że nie powtórzyliby pan tych rzeczy, które powiedział, gdyby pan wiedział, kim jest ten gracz, z którym wchodzimy w partnerstwo i jaką da nam to siłę na rynku, również w skali europejskiej. Być może ta dyskusja jest o kilka miesięcy za wcześnie z tej perspektywy. My też dzisiaj siłą rzeczy nie mówimy o żadnych konkretach. Pan jest z biznesu, panie pośle, i doskonale pan rozumie, że jak się prowadzi negocjacje, których elementem jest cena, a pan pyta o cenę, to my oczywiście nie powiemy, ile będzie kosztować platforma, bo to jest element negocjacji, najbardziej wrażliwy element komercyjny, więc rozumiem, że to też była forma prowokacji. Pan doskonale wie, że pewnych rzeczy

powiedzieć nie możemy, bo zaszkodziłobyśmy temu, co teraz robimy. Mówię teraz tylko o tym, że dostęp do kluczowych komponentów zabezpieczamy sobie budując wspólną siłę zakupową z dostawcą platformy. To jest odpowiedź na pytanie o to, gdzie będziemy stali w tej kolejce. Będziemy stali tam, gdzie nasz dostawca platformy, w tym samym miejscu, bo te kluczowe komponenty, te o które jest najtrudniej będziemy brać od dostawcy platformy albo wspólnie tworzyć konsorcja zakupowe po to, żeby te komponenty nabyć.

Pewnie dwa lata temu pana wypowiedź byłaby dla mnie problematyczna, bo pan mówił o tym, że nikt nam nie sprzeda baterii. Problem polega na tym, że my już byliśmy u tych wszystkich graczy i mamy oferty na stole. Wiemy, że sprzedadzą i wiemy, za ile sprzedadzą. Wiemy, że sprzedadzą za mniej niż zakładaliśmy w biznesplanie w 2018 r., kiedy pierwszy raz szacowaliśmy *business case*. Dlatego to, co pan mówi, nie robi mi takiego problemu, bo ja... Myślę, że to jest trochę filozoficzna dyskusja. Pan mówi: to jest bardzo trudne, nie róbmy tego. Ja wiem, że to jest bardzo trudne i my wszyscy, jak tu siedzimy przy stole, wiemy, że to jest cholernie trudne, ale jednocześnie jest to sposób na to, żeby uratować 10% polskiego PKB, którego nie będzie za 10 lat, jeśli taki projekt się nie wydarzy, bo ci dostawcy, którzy dziś produkują tłumiki albo filtry silnikowe po prostu nie będą mieli co robić. Oni upadną jak się nie przetransformują, a nie zrobią tego z dużymi graczami, tak jak pan mówił, bo oni mają inną filozofię, więc za chwilę ich na rynku już nie będzie. My wiemy, że to jest trudne i dlatego jesteśmy pragmatyczni, dlatego mamy dużo pokory, kiedy ten projekt robimy, dlatego niektóre kroki stawiamy ostrożnie i nie składamy też takich deklaracji, że za 2 tygodnie na pewno domknimy negocjacje na platformę, bo to po prostu jest nieżyciowe. Wiemy, że gramy z dużymi graczami i musimy trochę lawirować pomiędzy tym, co możemy, a tym co jest dla nas opłacalne, ale na koniec, jak ten kontrakt na platformę zostanie dograny, to sądzę, że duża część tych wątpliwości też zostanie rozwiązana.

Na koniec ostatnia rzecz. Nikt tu nie zamierza, o tym mówił już Romuald, wyłożyć kilku miliardów złotych na ładne oczy. Po to ten projekt jest podzielony na etapy, żeby kolejne transze finansowania wkladać, kiedy potwierdzają się założenia, które przyjmowaliśmy na poprzednich etapach. Jasne jest, że zaczęliśmy od jakiejś wizji, od jakichś benchmarków, ile kosztuje fabryka, ile kosztuje samochód. Ten projekt jest doprecyzowywany na kolejnych etapach i również po zakupie platformy nastąpi kolejne aktualizacja biznesplanu, żeby te liczby, które wynegocjujemy, włożyć do modelu finansowego i upewnić się, że nadal jest to zyskowny biznes. Bez tego nikt nie będzie wydatkował środków, nawet tych, które mamy na koncie. Przecież ja nie podpiszę się pod decyzją o wyborze platformy, jeśli z modelu finansowego wyjdzie, że to nie jest opłacalne. Każdy ma pełną świadomość tego, że budujemy biznes, który w długiej perspektywie musi się obronić i to jest nasza formalna odpowiedzialność, ale dajemy też swoje twarze, że ta decyzja jest opłacalna z punktu widzenia spółki.

Wcale nie mam o to pretensji i rozumiem państwa oczekiwania, że rzeczy powinny działać się szybciej. Sam pan jednak wspominał, panie pośle, przykład Tesli, która wiele lat dochodziła do modelu biznesowego, który ma dzisiaj. My rzeczywiście zaczynaliśmy wszystko od zera, zaczynaliśmy tę firmę od dwóch, trzech osób, a dzisiaj takich osób jest 50. To są ludzie, którzy przyszli z różnych koncernów, wrócili do Polski z zagranicy, bo uwierzyli, że wspólnie możemy to zrobić, że to jest coś takiego, co się zaczyna teraz działać w Polsce, co może zakończyć się sukcesem i dla czego warto zostawić karierę w Wielkiej Brytanii czy Niemczech, wrócić do Polski i projektować polski samochód elektryczny. To jest dla mnie świadectwem, że to co robimy ma sens, bo są z nami osoby, które pracowały dla największych marek, a dziś pracują dla nas, bo wierzą, że to się może udać.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję. Pan poseł ad vocem? Proszę bardzo.

Poseł Paweł Poncyłjusz (KO):

Przepraszam, że tak zmonopolizowałem dyskusję.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Bardzo proszę, panie pośle. Za chwilę oddamy głos innym.

Posel Paweł Poncyłjusz (KO):

Panie prezesie, gdybym ja miał przekonanie, że pan, czy że pana ekipa była przy klęsce próby budowania elektrycznych autobusów w Ursusie, była przy klęsce próby budowania elektrycznych autobusów przez Autosana, była przy klęsce dostawczaka typu tej Syrenki z Kutna, to miałbym większe przekonanie, że pan wie, z czym się mierzy. To wszystko wydaje się fajne na zewnątrz, ale nawet elektryfikacja przysłowiowego dostawczego Mercedesa czy Forda to jest nie lada wyzwanie i niejeden inżynier w Polsce połamał sobie na tym zęby. Wydawało się, że to jest takie proste: wyjmemy silnik spalinowy – to o czym pan prezes mówił, że dziś platformy elektryczne to de facto wyrzucone silniki spalinowe, włożone elektryczne i dołożone baterie albo w bagażniku, albo obok silnika, żeby w miarę wszystko się równoważyło... Wtedy ja uwierzyłbym, że wie pan, z czym się mierzy, ale czy zdaje pan sobie sprawę, że dzisiaj na podmianę silnika dla Solarisa..., niech pan porozmawia z zakładami komunikacji miejskiej, które mają elektryczne autobusy czy nawet te z ładowaniami, czyli na baterie LTO – bardzo stara technologia, ale jeszcze dziś funkcjonująca i sprawdzająca się, bo jest o wiele tańsza niż baterie litowo-jonowe. Wie pan, ile czeka się na silnik w momencie, kiedy jest gwarancja i jest tylko kwestia naprawy czegoś, co producent teoretycznie gwarantuje? To jest od pół roku do roku. Tyle czeka się na silnik, a pan mówi, że komponenty będzie miał od ręki dzięki dużemu partnerowi? To ja się zastanawiam: może trzeba było dać temu dużemu partnerowi te 50 mln zł, czy tam 70 mln zł, te które przepaliliście i tylko poprosić go, żeby dopisał „Wyprodukowano w Polsce”, albo „designed in Poland”. Szczerze mówiąc, to większy chyba byłby z tego pożytek, biorąc pod uwagę, że też jakaś grupa inżynierów przy tym pracuje, bo ja nie mam wątpliwości, że jest cała rzesza inżynierów w Polsce z Automotivu, którzy mają doświadczenie. Tu oczywiście się z panem zgadzam, panie prezesie, tylko między tym, że ma się jakąś grupę ludzi a funkcjonującą fabryką, która będzie konkurencyjna choćby na europejską skalę, jest duża przepaść. Nie uczą panów nic doświadczenia, że jeśli jest spółka Skarbu Państwa, to związki zawodowe natychmiast dyktują warunki? Zobaczcie państwo, co się stało, jak tylko PESA została przejęta przez PFR – natychmiast strajk, natychmiast żądania pracownicze. W której spółce Skarbu Państwa nie widział pan napięć na tle zarobków, warunków pracy? Czy dla pana nie jest to przestroga, że będzie się pan mierzył z tym jeszcze bardziej, bo wchodzi na bardzo konkurencyjny rynek, na którym inżynier wychodzi z pana fabryki i przechodzi do zupełnie innej fabryki.

Moim zdaniem, to są bardzo duże ryzyka, nie mówiąc już o tym, że od zera do sprawdzonego produktu, który nie będzie obciążony żadnymi wadami, jest bardzo długa droga. Tu dedykuję panom historię karabinka MSBS GROT, któremu zrobiono krzywdę, ponieważ minister Macierewicz nagle stwierdził, że on to kupuje i do dziś nie cichną echa tego, że tam jest masa defektów, masa błędów wynikających z wieku niemowlęcego tego sprzętu. Tu będzie to samo.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

O MON może już dziś nie rozmawiamy, bo otworzymy następną dyskusję.

Posel Paweł Poncyłjusz (KO):

To jest ważne, panie przewodniczący.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Ja to wszystko wiem, natomiast podsumowując tę wypowiedź – nie ma biznesu tam, gdzie nie ma ryzyka. Niestety tak to wygląda, ale jak rozumiem w tej chwili jest kwestia...

Posel Paweł Poncyłjusz (KO):

Za czyje pieniądze.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Tak, co do tego nie ma wątpliwości, jest tylko kwestia analizy, czy to ryzyko nie jest zbyt duże i czy ten proces będzie kontynuowany. Czy są jeszcze jakieś inne pytania? Proszę bardzo.

Prezes zarządu Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej Maciej Chorowski:

Mam pytanie do pierwszej części prezentacji, która pokazywała udział tego przemysłu, gdzie przy pomocy kolorów pokazano te komponenty, które są związane z technologią silników spalinowych ciepłych, potem komponenty mieszane i w końcu komponenty, które jakby z przeniesienia mogą być, czy też które są stosowane w autach elektrycznych. Moje pytanie jest bardzo konkretne. Jaki obecnie mamy w Polsce udział naszego przemysłu w produkcji tych samochodów elektrycznych, które już są sprzedawane na naszym rynku? Czy taki udział w ogóle istnieje, bo to jest coś, o co mnie też pytają. Jak uzasadnić na przykład fakt, że mamy w Polsce system wsparcia elektromobilności poprzez zachęty do nabywania tego typu aut? Za tym zawsze idzie kolejne pytanie: jaki jest ten impuls? On może być bardzo pośredni, ale czy on rzeczywiście dochodzi do naszej gospodarki? Czy obecny system, kiedy nie mając własnej marki stymulujemy wzrost liczby tego typu pojazdów w Polsce pośrednio, ale jednak, tę naszą gospodarkę również wspiera, czy też jest on systemem, który wspiera nie to co powinien, czyli waszych potencjalnych konkurentów, nie dając wam potem szansy wejścia na rynek, który będzie już zajęty przez inne marki? To tylko tyle, dziękuję.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Bardzo dziękuję panu prezesowi, to rzeczywiście ciekawy wątek. Proszę o odpowiedź.

Prezes zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Myślę, że mamy na sali pewnie lepszych specjalistów od tego tematu niż ja, więc pewnie panowie za chwilę będziecie chcieli uzupełnić, natomiast ja mogę powiedzieć na podstawie rozmów z przedsiębiorcami, z producentami komponentów, że dziś ich rola w elektrycznym łańcuchu dostaw jest marginalna. Nie wynika to z tego, że nie są oni zainteresowani takim udziałem, tylko z tego, o czym już mówiłem, a co zrozumieliśmy, kiedy szukaliśmy platform w Europie u niektórych dużych producentów, że łańcuchy dostaw są lokalizowane przy centralach. Dzieje się tak dlatego, że dzisiaj zwłaszcza architektura elektryczna, bateria, DMS do baterii to są takie rzeczy, które długoterminowo będą decydować o konkurencyjnej przewadze. Nikt nie wypuszcza specyfikacji technicznej tego komponentu poza swój kraj, ponieważ wtedy taka wiedza rozleje się zbyt szeroko i firma nie ma już nad nią kontroli. Stąd, raczej mimo wyższych kosztów, lokalizuje się te kluczowe komponenty, dotyczące łańcucha elektrycznego, u siebie a nie w krajach niskokosztowych. Nie ma co ukrywać, że Polska jest wybierana dlatego, że jest krajem o niższych kosztach produkcji, ale jeśli cena nie jest krytyczna, to taką produkcję lokalizuje się u siebie.

Moja odpowiedź jest więc taka, że dzisiaj to jest mały procent, mały jest udział polskich firm w tym łańcuchu dostaw elektrycznych i stąd potrzebny jest ktoś, kto tym firmom da pierwsze zlecenia. My powiemy im, że potrzebujemy takiego a takiego komponentu, dziś weźmiemy go od dużego dostawcy, bo wy go jeszcze nie macie, ale za 7 lat będziemy potrzebować 30 tysięcy tego komponentu. Czy za te 7 lat jesteście w stanie dać nam taki komponent? Oni odpowiedzą tak lub nie. Jeśli nie, to pójdziemy do innych, a być może będą komponenty, które zawsze będziemy brać od tych największych. Dzisiaj są na przykład takie komponenty, które dla całego sektora motoryzacyjnego produkują zaledwie trzy firmy na świecie, bo po prostu nie opłaca się bardziej rozdrabniać produkcji. Może oddam głos koledgom...

Doradca zarządu ElectroMobility Poland S.A. Romuald Rytwiński:

Jeśli można, to uściślem...

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

W szczególności chodzi o takie komponenty, które są absolutnie uniwersalne, czyli opony, wentyle, wspomniana już podsufitka itd. Pokażmy, że nasza gospodarka, przynajmniej poprzez rdzenne kompetencje, zaczyna się splotać z przemysłem nowych technologii, bo tak, to my trochę jakby...

Prezes zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Absolutnie wszystkie elementy, które teraz zostały wymienione, będą brane z Polski, stąd, od polskich dostawców. To jest to, co pokazywaliśmy. Platforma to jest spód samochodu, natomiast jeśli chodzi o nadwozie, o wnętrze, to tutaj największe kompetencje mają polscy dostawcy i nie ma sensu tego wozić. Gdyby nie było polskich firm, to trzeba by wziąć zachodnie firmy w Polsce, żeby te rzeczy zostały dostarczone, ale na szczęście są polskie firmy. Blachy – przecież nikt tego nie będzie przewoził na duże dystanse. To tutaj trzeba mieć tłocznie, tutaj blachy trzeba wytłoczyć i tutaj trzeba je dostarczyć, to musi być jak najbliżej fabryki, bo po prostu inaczej się nie opłaca. W transporcie jest dużo uszkodzeń i choćby tylko takie praktyczne względy zdecydują o tym, że będziemy wybierać polskich dostawców.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję. Czy są jeszcze jakieś pytania? Proszę bardzo.

Dyrektor zarządzający Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych Maciej Mazur:

Dzień dobry, witam państwa. Maciej Mazur, Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych. Odpowiadając na pytanie pana prezesa, chciałbym bardzo mocno podkreślić, że myślę, iż uzasadniona jest następująca teza – Polski absolutnie nie stać na to, żeby nie inwestować w elektromobilność. Element dzisiejszej dyskusji jest szerszym fragmentem dyskusji, którą jako kraj powinniśmy podjąć, na temat: jak przygotować sektor motoryzacyjny, ten bardzo ważny element naszej gospodarki, do tych zmian, które dla nikogo nie są zaskoczeniem, że one następują. Czy to będzie projekt Izera, czy to będzie rozwój infrastruktury ładowania, czy to będzie obszar baterii litowo-jonowych, to na pewno jest konieczne, żebyśmy podjęli taką dyskusję, która pozwoli nam ocenić, czy to pytanie, które pojawiło się w prezentacji pana prezesa Zaremby, a które jest zresztą pytaniem wywodzącym się z naszego raportu – czy to może być dla nas szansa, czy to będzie zagrożenie – czy to nie stanie się dla nas zagrożeniem? Z całą pewnością, zgodnie z naszymi analizami – pozwolę sobie oddać głos współautorowi raportu, który też się pojawił w prezentacji, a który przygotowywaliśmy wspólnie z Boston Consulting Group, żeby ocenić jak mogą się zmienić warunki funkcjonowania sektora motoryzacyjnego w 2030 r. – ten stan rzeczy, który mamy dotychczas widoczny, zmieni się w sposób nieporównywalny. Mieliliśmy już okazję dyskutować na tej sali choćby na temat infrastruktury ładowania i w każdym z elementów tej dyskusji powinniśmy poszukiwać polskiej drogi. W kontekście infrastruktury ładowania ogólnodostępnej pozwoliliśmy sobie zweryfikować, jaki jest stan – nazwijmy to – polskich producentów w ramach całego ekosystemu i wyszło, że ponad 30% stacji ogólnodostępnych funkcjonujących w Polsce zostało wyprodukowanych w Polsce. To jest taki współczynnik, który oczywiście powinniśmy zwiększać w każdym obszarze związanym z sektorem motoryzacyjnym i myślę, że co do tego mamy absolutnie pełną zgodę. Myślę też, że takie programy, którymi Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej teraz dysponuje, które się toczą – czy to programy wsparcia infrastruktury ładowania, tankowania wodoru czy bezpośrednio wsparcia pojazdów elektrycznych są absolutnie niezbędne. Gdybyśmy takich programów nie realizowali, to zostajemy w tyle, a nie jesteśmy choćby tak dużym rynkiem jak rynek chiński, żeby pozwolić sobie na wybranie własnej drogi. Chociaż, jak zauważył pan poseł, to właśnie rynek chiński jest jednym z tych, które nadają ton innowacjom, które mają miejsce w sektorze motoryzacji.

Na pewno musimy zwiększać nasze zaangażowanie w tym sektorze i potrzebujemy takich projektów, które rzeczywiście będą budowały pozycję polskiego przemysłu w obszarze elektromobilności i na naszym rynku wewnętrznym, i na rynku europejskim, a wreszcie na rynku globalnym. Jeśli mógłbym to oddać na chwilę głos panu dyrektorowi Rajchowi, żeby przybliżyć dane liczbowe związane z tym, jak naszym zdaniem rynek może się zmienić, jeśli my będziemy podążać drogą scenariusza, który teraz się niestety toczy. To jest scenariusz, w którym będziemy po prostu tracić i będziemy musieli zmierzyć się z taką rzeczywistością, w której nastąpi odpływ miejsc pracy z sektora motoryzacyjnego. Powinniśmy jednak także zadać sobie pytanie, czy jesteśmy w sta-

nie, patrząc z perspektywy 2022 r., doprowadzić do sytuacji, kiedy to my wykorzystamy rewolucję w motoryzacji tak, aby ona stała się szansą dla polskiej gospodarki.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Proszę bardzo.

Dyrektor ds. relacji zewnętrznych Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych Aleksander Rajch:

Aleksander Rajch, PSPA. Rzeczywiście w raporcie, którego okładka została pokazana na jednym ze slajdów, pozwoliliśmy sobie przeanalizować to, jak rozwój elektromobilności wpłynie na sektor motoryzacyjny i tutaj też tkwią odpowiedzi na kilka pytań, które się pojawiły. Po pierwsze, z tego łańcucha wartości polskich firm mamy w Polsce ponad 340 podmiotów. Łącznie to jest 26 różnych branż i wynika to z raportu, który przygotowaliśmy, ale jeśli chodzi o liczby, jeśli chodzi o zatrudnienie, to jest 255 tysięcy osób, które pracują przy podzespołach, przy częściach, przy komponentach w ramach sektora motoryzacyjnego. Do tego dochodzi prawie 70 tysięcy osób zatrudnionych w obszarze serwisowania, napraw i tego, co dzieje się już po dokonaniu zakupu pojazdu. Wszystkie te osoby będą musiały dostosować się do zmian rynkowych, bo tylko wtedy będą mogły być zatrudnione w obszarach związanych z transportem zeroemisyjnym.

Jeśli chodzi dalej o liczby, to wartości finansowe tego rynku w przypadku obrotów rocznych wynoszą 90 mld euro. Wartość eksportu produkcji polskich zakładów w ramach tego sektora to 36 mld euro. Jak widać, mówimy o olbrzymich wartościach.

Pozwoliliśmy sobie przewidzieć scenariusze dalszego rozwoju na trzy sposoby. Taki scenariusz, w którym właściwie nic więcej już nie robimy, żeby wesprzeć rynek, taki scenariusz, w którym dzieje się właściwie tyle co teraz – według nas jest to scenariusz neutralny, ale też jest pozytywny, czyli że bardzo mocno rozwijamy moce produkcyjne w Polsce, prowadzimy bardzo dużo działań zwiększających świadomość tego, jak bardzo pracowników trzeba dostosować do zmian rynkowych, bo wiemy, że to się stanie, tutaj mówiono też o standardach emisyjnych, czyli o jednym z trzynastu aktów Fit for 55 i tej dacie 2035 r., ale tych zmian będzie dużo więcej, bo tak jak mówię, tych regulacji nadchodzi w naszym kierunku wiele, wiele więcej. Gdybyśmy zrobili te kroki, które my jako PSPA i jako rynek widzimy jako pożądane, to netto na tym rynku może przybyć nawet 6 tysięcy miejsc pracy. Natomiast jeżeli byłby ten najgorszy scenariusz, to netto ten rynek traci 17 tysięcy miejsc pracy. Podkreślam, że to jest strata netto, czyli nie tylko te liczby, o których mówiłem, tj. 255 tysięcy pracowników, którzy są w obszarze komponentów, części i pozasilnikowych elementów samochodu, ale też w innych obszarach. To jest wyjątkowo istotna dyskusja. My nie traktowaliśmy tego raportu i jego konkluzji jako identyfikacji zagrożenia, tylko raczej jako identyfikację potencjału tego rynku, dlatego że jeżeli wszystkie odpowiednie kroki zostaną podjęte, to oczywiście jest duży stopień ogólności, ale Maciej tutaj wspominał, jakie to są kroki, programy i zjawiska rynkowe, to możemy zyskać i rozwinąć gospodarkę dzięki temu.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję bardzo. Proszę, krótko pan poseł i podsumowujemy dzisiejszą dyskusję, bo jak rozumiem, nie ma zgłoszeń od osób, które znajdują się poza salą.

Poseł Paweł Poncyłjusz (KO):

Wie pan, panie prezesie – zwracam się do ElectroMobility Poland – jaki ja mam największy z panem problem? To, że straciliście czas na to, żeby już wygenerować pierwszą grupę producentów komponentów do elektromobilności w Polsce, że tak naprawdę sami zjedliście te 70 mln zł i wyciągnęliście rękę po następne 250 mln zł od rządu, kiedy w tym czasie można było zbudować komponentarzy, którzy dzisiaj robią jakieś elementy i zaczynają robić takie, które bardziej pasują do elektromobilności, choćby inwertery. W ładowarkach to nie zauważyłem, żebyście wy dołożyli pieniądze, NFOŚ dał Ekoenergetyce i tam chyba jest jeszcze jedna firma, która cokolwiek robi w tej kwestii. Nawet w tym segmencie stacji ładowania, o czym faktycznie rozmawialiśmy, można było coś zrobić.

Pan chce od razu wpadać w ręce potężnego koncernu, który pana tak uzależni od swoich komponentów, od podłogi poczynając, od konstrukcji podwozia, że potem pan już nie będzie miał ruchu, bo to naprawdę nie są głupi ludzie. Myślę, że warto tutaj zapytać pana kolegę z zarządu, jakie są praktyki takich dużych koncernów. Jak one kogoś złapią uzależnią technologicznie to przestawienie się na jakąś niezależną strukturę, na jakiś inny model, będzie bardzo trudne.

Opowiem panu przykład historii samochodu dostawczego, który był budowany w ramach programu NCBR, bodajże INNOMOTO. Wystarczy, że goście zaprojektowali ramę, bo tam była rama, a nie podłoga, o której mówimy w nowoczesnych samochodach elektrycznych, zaprojektowali konkretny pakiet bateryjny i konkretny silnik, i w momencie, kiedy zaczęła się rozmowa, że może drugi egzemplarz zrobić z innym pakietem bateryjnym, to okazało się, że wszystko zaczyna się od nowa. Więc to nie jest tak, że ma pan klocki Lego i dziś bierze pan z GM, jutro wypina ten klocek i wkłada tam klocek z Fiata. Na początku tak się tylko wydaje, ale potem okazuje się, że wypięcie jednego elementu, właśnie tego partnera technologicznego, oznacza praktycznie rozsypanie się całej układanki danego pojazdu.

Moim zdaniem, państwo przez ostatnie lata nie odrobiliście lekcji z budowy rynku producentów komponentów, żeby ich odpowiednio wesprzeć i dać im pieniądze na opracowywanie rzeczy, które potencjalnie są ElectroMobility Poland potrzebne, ale może byliby też wtedy dobrymi graczami na rynku komponentów w oferowaniu czegoś dla innych odbiorców. Z drugiej zaś strony, moim zdaniem wy naprawdę dzisiaj nie wiecie, z czym się mierzycie, jeśli chodzi o branżę elektromobilności, bo nawet nie zrobiliście jednego spalinowego samochodu, już nie mówię o przerobieniu spalinowego na elektryczny. Kropka.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję. Zgłasza się jeszcze zdalnie pan prezes Burda z Polskiej Izby Rozwoju Elektromobilności. Panie prezesie, bardzo proszę.

Prezes Polskiej Izby Rozwoju Elektromobilności Krzysztof Burda:

Dzień dobry państwu, bardzo dziękuję za udzielenie głosu. Szanowny panie przewodniczący, panowie posłowie, szanowni państwo, osobiście cieszę się, że dzisiejsza dyskusja została wywołana, ponieważ z jednej strony rozumiemy, że takie projekty niosą ze sobą duże ryzyko, ale z drugiej strony są one przeogromną szansą dla polskiej gospodarki i polskich firm. Z obserwacji naszej Izby wynika to, że właśnie elektromobilność daje szansę nie tylko dla obecnych firm z branży Automotive, które w tym momencie produkują komponenty do samochodów spalinowych i mają swój udział w łańcuchach dostaw, być może w tych elektrycznych jeszcze niekoniecznie, ale to również jest szansa dla nowych firm, które, po pierwsze, pracują teraz w zupełnie innych gałęziach gospodarki a już widzą swój potencjał w pewnych niszach, które są w branży elektromobilności, chociażby w łańcuchu bateryjnym. Mamy tutaj przykłady z naszego regionu, gdzie są podejmowane realne kroki, aby poczynić inwestycje w tym kierunku, przykłady firm z zupełnie innej branży, a jednak elektromobilność jest dla nich ogromną szansą.

To również są firmy i start-upy, ponieważ mamy przykłady firm, które przy dużych koncernach urosły, które zostały wchłonięte właśnie przez te koncerny. Być może robiły coś na ich zamówienie, ale teraz są na przykład jednym z głównych dostawców oprogramowania. Zmierzam w tym wywodzie do tego, że jeśli wokół takich projektów jak projekt Izera nie utworzy się łańcuch firm, czy w ogóle łańcuch możliwości dla nowych firm, żeby móc wykorzystać potencjał, który tutaj drzemie nie tylko w obecnym łańcuchu, ale również w zupełnie nowej części gospodarki, typu start-upy, to uważam, że możemy zaprzepaścić ogromne szanse, które teraz mamy. Polska już teraz odgrywa bardzo dużą rolę, jeśli chodzi o europejską elektromobilność. To tutaj mamy zlokalizowane największe inwestycje chociażby bateryjne, które obsługują wszystkie europejskie koncerny i to też jest pewna szansa dla polskich firm, ale uważamy, że trzeba w tym celu połączyć siły zarówno rządowych agend jak i takich projektów jak Izera, a także innych graczy na tym rynku, którzy po prostu stworzą przemysłowe możliwości, żeby można było przede wszystkim ten polski komponent tam umieścić. Dlatego jako Izba

apelujemy, żeby przemyśleć bardziej ten polski wątek, szczególnie w obszarze nowych firm. Bardzo dziękuję.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję. Szanowni państwo, krótkie podsumowanie. Myślę, że dobrze, iż tę dyskusję dzisiaj rozpoczęliśmy, chociaż pan prezes rzeczywiście sygnalizował, że nie może za dużo informacji podać na tym etapie i stąd być może taka nasza nerwowość i dosyć krytyczne podejście, ale propozycja jest następująca. Proponuję, żeby zwołać posiedzenie w momencie, jak będzie już rozstrzygnięta kwestia partnera, od którego będziemy kupowali platformę. Myślę, że wtedy te wszystkie rzeczy, o których mówiliśmy, będzie można już odkryć i powiedzieć, ile polskich podmiotów będzie w tym funkcjonować i czy ten projekt w ogóle ma sens przy takich danych, którymi będziemy dysponować. Wtedy być może wyjaśni się też, na co poszło te 70 mln zł, bo jak rozumiem, to jest pytanie, na które chcielibyśmy usłyszeć odpowiedź. Uważam, że to jest najlepsze podsumowanie tej dyskusji. Nie zamykamy tematu, a w momencie, kiedy ten milowy krok zostanie już wykonany i uda się do końca doprowadzić kwestie dotyczące platformy, to wtedy zwołamy podkomisję i jest prośba, żeby przygotować dla nas konkretne informacje. Państwo już wiecie, co nas interesuje.

I jeszcze tak na wesoło, panie prezesie, można powiedzieć, że jak przekona pan pana posła Poncyłjusza, to jestem spokojny o ten projekt. Mam nadzieję, że na następnej podkomisji do tego dojdzie.

Prezes zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Bardzo dziękuję za możliwość wzięcia udziału w dyskusji, za trudne, ale inspirujące pytania. Myślę, że wcale nas tak wiele nie różni z posłem Poncyłjuszem. Trochę inaczej interpretujemy niektóre rzeczy, ale jeśli dzisiaj pan poseł bardzo mnie nie lubi, to mam nadzieję, że na kolejnym posiedzeniu będzie mnie tolerował, a za kilka lat zostanie jednym z pierwszych klientów Izery i to będzie miara sukcesu tego projektu.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Trzymamy pana prezesa za słowo. Rozumiem, że pierwsza Izera będzie użytkowana przez posła Poncyłjusza. Dziękuję bardzo, wszystkiego dobrego i do zobaczenia.