

OCZEKIWANIA INWESTORÓW TO JEDEN Z POWODÓW KORZYSTANIA FIRM Z ZIELONEJ ENERGII

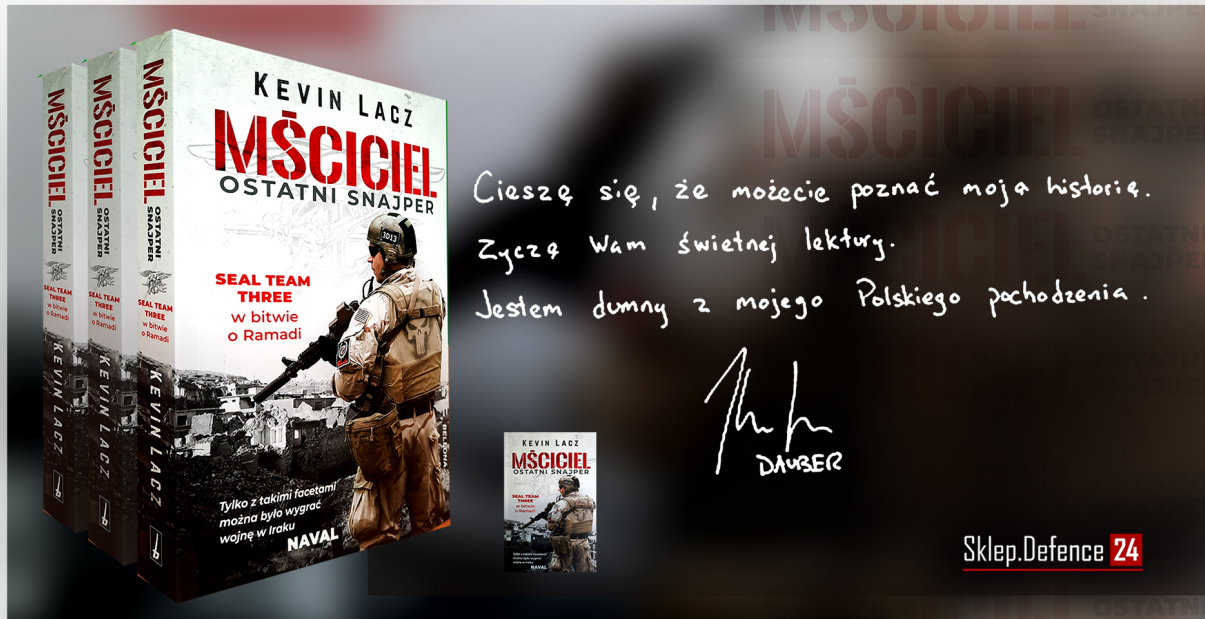
Działający w Polsce sprzedawcy energii elektrycznej dostarczają coraz więcej „zielonej” energii elektrycznej. Odbiorcy biznesowi z kolei mają różne metody zdobycia prądu z OZE. Wśród powodów takiego podejścia są oczekiwania inwestorów i kontrahentów.

Największy sprzedawca energii elektrycznej - spółka PGE Obrót dostarczyła do klientów ponad 1,7 TWh energii wyprodukowanej w źródłach odnawialnych, a na 2021 r zakontraktowała już 2,3 TWh. Druga co do wielkości na rynku spółka obrotu Taurona podwoiła sprzedaż „zielonego” prądu w 2020 r. w stosunku do 2019 r.

W polskim przemyśle jest coraz więcej przykładów wykorzystania energii elektrycznej z OZE. Producent cementu Grupa Góraźdże podpisała 10-letni kontrakt z koncernem BayWa r.e. na zakup energii z farmy fotowoltaicznej o mocy 65 MW, która dopiero powstanie. Duże ilości takiej energii kupują m. in. Pepsi Co, LG Chem, Grupa Żywiec, Cemex Polska, NSK Bearings.

Natomiast od początku 2021 r. w 100 proc. na energię elektryczną z OZE przeszły wszystkie polskie zakłady i biura koncernu 3M. Firma zakontraktowała 60 GWh, do których na giełdzie dokupiono certyfikaty pochodzenia energii z OZE.

Polska jest pierwszym krajem działalności 3M, w której koncern przeszedł w 100 proc. na energię elektryczną z OZE - podkreślił dyrektor ds. relacji rządowych 3M w regionie Europy Wschodniej Mariusz Wawer.



Reklama

„W Polsce, we Wrocławiu mamy np. jedno z największych centrów produkcyjnych na świecie, trzy inne fabryki i biura. Mamy na świecie pewne wdrożenia, ale nigdzie jeszcze nie na taką skalę, obejmującą też produkcję” - powiedział PAP Wawer. Ogółem 3M wytwarza 60 tys. rodzajów produktów. W Polsce produkujemy 12 tys. dla większości branż, zaczynając od sektora lotniczego, przez motoryzacyjny, medyczny, środki ochrony osobistej, obszar bezpieczeństwa żywności.

Jak przypomniał, 3M od 2019 jest częścią inicjatywy RE100, czyli przechodzenia przez wielki biznes na źródła odnawialne. "Do 2050 r. chcemy mieć globalnie 100 proc. energii z OZE, do 2025 r. ma to być 50 proc." - podkreślił Wawer.

Jak dodał, takie są już oczekiwania nie tylko inwestorów, ale i coraz częściej kontrahentów, którzy chcą spełniania kryteriów zrównoważonego rozwoju. „Coraz więcej odbiorców w swoim raportowaniu niefinansowym musi wskazywać np. emisje CO2 u dostawców, i coraz częściej nas pytają o te rzeczy, jak np. ślad węglowy” - wyjaśnił dyrektor.

Jak podkreślił, z punktu widzenia biznesowego na pewno przekłada się to na konkretne pieniądze. „Takie podejście wymuszają już dziś inwestorzy na rynku amerykańskim, w procesie oceny pozafinansowej oczekują np. spełniania standardów ESG (podstawa do ratingów pozafinansowych - PAP), czy środowiskowych. Im bardziej są spełniane, tym wyższe ratingi” - wyjaśnił Mariusz Wawer.

Jak dodał, o to podejście pyta też coraz więcej klientów, firm, które również raportują pozafinansowo i sprawdzają jak wygląda łańcuch ich dostaw, ponieważ mają własne, raportowane lokalne czy globalne cele.

"Koszty są racjonalne w stosunku do osiągniętych korzyści i w stosunku do pozytywnych efektów" - ocenił dyrektor. Jak zaznaczył, to "inwestycja, która ma i sens ekonomiczny, i strategiczny, inwestycja w przyszłość, bo i oczekiwania konsumentów, i regulacje będą ewoluować, a kierunek tej ewolucji jest jasny". "Tworzymy popyt, więc pośrednio wspieramy rynek dla OZE" - dodał.