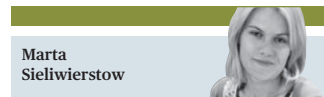


Długa droga do eksploatacji łupków

Dostosowanie prawa oraz współpraca między naukowcami i przedsiębiorcami mogą pomóc w wydobyciu gazu łupkowego



Marta Sieliwierstow
m.sielwierstow@pb.pl ☎ 22-333-98-60

W lipcu tego roku przedstawiciele pięciu spółek – PGNiG, KGHM, PGE, Tauron i Enea – podpisali umowę o współpracy przy wydobyciu gazu łupkowego. Partnerzy mają wydać na projekt około 1,5 mld zł – wynika ze wstępnych szacunków. Już dziś wiadomo, że rozmowy o szczegółowych warunkach współpracy będą trwały dłużej, niż wstępnie zakładano. Nowy termin to początek lutego 2013 r.

– Obok przeszkód administracyjno-prawnych może istnieć wiele innych czynników, które powodują opóźnienie zakończenia tego rodzaju kontraktu. Mogą to być trudności w uzgodnieniu wieloletniego harmonogramu poszukiwań, zasad podejmowania decyzji czy finansowania – mówi adwokat Mikołaj Goss z Kancelarii Góralski & Goss Legal.

Dotychczas najciekawszych przykładów i wzorców współpracy podmiotów z branży wydobywczej dostarcza Amerykanie.

– Prawnicy amerykańscy stworzyli różne umowy, których celem może być uzyskanie dostępu do informacji, technologii czy zasobów finansowych. Wszystkie mają wspólną cechę – ich zadaniem jest wspieranie i stymulowanie prac poszukiwawczych czy wydobywczych – mówi Mikołaj Goss.

Wzorce zza oceanu

Wśród umów znanych z amerykańskiej praktyki są umowy o wsparcie, umowy partycypacyjne czy umowy o wspólne operacje. Na podstawie umów o wsparcie podmiot wspierający wnosi wkład finansowy w przedsięwzięcie innego przedsiębiorstwa w zamian za uzyskiwanie informacji technologicznych lub geologicznych powstałych w czasie poszukiwań lub wydobycia, które są realizowane przy wykorzystaniu jego wsparcia. Takie rozwiązanie umożliwia przeprowadzenie rozpoznania geologicznego danego terenu na wspólny koszt, co z jednej strony zmniejsza koszty firmy prowadzącej prace, z drugiej zaś umożliwia podmiotowi wspierającemu pozyskanie informacji, które może później wykorzystać, podejmując decyzję o rozpoczęciu poszukiwań na własny rachunek w miejscu o podobnej strukturze geologicznej (np. na terenie sąsiedniej koncesji). Bardziej złożoną formą są umowy partycypacyjne. W ich przypadku podmiot wspierający uzyskuje udział w prawie do gruntu, na którym prowadzone są prace. W zamian za otrzymanie tego prawa przyjmuje na siebie zobowiązanie do przeprowadzenia określonych prac

(najczęściej wykonania odwiertów) lub ich sfinansowania.

Najbardziej skomplikowane są umowy o wspólne operacje, zawierane pomiędzy dwoma lub większą liczbą podmiotów współpracujących do prowadzenia operacji na danym terenie.

– Polskie uwarunkowania prawne różnią się od amerykańskich, m.in. odmiennym podejściem do prawa własności nieruchomości oraz kopalni znajdujących się we wnętrzu ziemi. Różnice te wymuszają dostosowanie każdego z powyższych rozwiązań do realiów polskiego prawodawstwa. Przykładowo w polskim prawie nie jest dopuszczalny obrót kopalinami niewydobytymi. Obrót kopalinami możliwy jest dopiero z chwilą ich wydobycia. W wyniku tego ograniczenia nie jest możliwe zastosowanie typowego dla prawa amerykańskiego rozwiązania przewidującego przeniesienie na podmioty biorące udział w danym przedsięwzięciu udziałów w odkrytym złożu. Uzyskanie prawa do udziału w złożu jest podstawową formą zabezpieczenia interesów stron przedsięwzięcia, które może być wykorzystane w sytuacji konfliktu – wyjaśnia Mikołaj Goss.

Pieniądże na rozwój

Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR) wspólnie z Agencją Rozwoju Regionalnego (ARP) prowadzi program „Blue Gas – Polski Gaz Łupkowy. Wsparcie rozwoju technologii związanych z wydobyciem gazu łupkowego”. Powstał on z myślą o wsparciu dużych przedsięwzięć badawczo-rozwojowych, prowadzących do opracowania i komercjalizacji innowacyjnych technologii związanych z wydobyciem gazu łupkowego.

– W szeroko zakrojonym przedsięwzięciu, jakim jest poszukiwanie i eksploatacja złóż gazu łupkowego, istotną rolę ma do odegrania również nauka. Pozyskanie odpowiedniej wiedzy, a przede wszystkim technologii uwzględniającej polskie uwarunkowania geologiczne, to kluczowe założenia programu. Dodatkowy efekt, na który liczymy, to wzmocnienie współpracy pomiędzy światem nauki a gospodarką oraz większe zaangażowanie przedsiębiorstw w prace badawczo-rozwojowe – mówi prof. dr hab. inż. Krzysztof Jan Kurzydowski, dyrektor NCBiR.

Budżet pierwszego konkursu wynosi 500 mln zł. Wartość dofinansowania projektów z budżetu NCBiR wynosi 125 mln zł, ARP przekaże 125 mln zł w formie pożyczek dla dużych przedsiębiorców. Pozostałe 250 mln zł będzie pochodzić od przemysłu zainteresowanego wykorzystaniem wyników badań (w formie wkładu własnego w budżetach projektów). W ramach programu dofinansowane będą projekty o wartości od 3 do 200 mln zł, o okresie realizacji do 36 miesięcy. Drugi konkurs o takim samym budżecie zostanie ogłoszony w 2013 r.



► NAUKA W PARZE Z BIZNESEM:

W szeroko zakrojonym przedsięwzięciu, jakim jest poszukiwanie i eksploatacja złóż gazu łupkowego, swoją istotną rolę ma do odegrania również nauka – przekonuje prof. Krzysztof Jan Kurzydowski, dyrektor Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. [FOT. ARC]

KOMENTARZ PARTNERA CYKLU

Biznes potrzebuje dobrych regulacji

MARCIN ZIEBA

Dyrektor Generalny, Organizacja Polskiego Przemysłu Poszukiwawczo-Wydobywczego

W XIV wieku sól nazywano „białym złotem” głównie z uwagi na jej rolę w codziennym życiu człowieka. Obecnie istnieje ponad 14 tysięcy produktów wytwarzanych na bazie soli i nikt nie wyobraża sobie funkcjonowania bez niej. Podobne miejsce w naszej cywilizacji odgrywają dziś węglowodory, będące gwarantem bezpieczeństwa energetycznego państw i produktem powszechnego użytku. Nikogo więc nie dziwi, że państwa chcą mieć udział w przychodach z wydobycia gazu i ropy i podejmują działania, które mają to prawo zabezpieczyć. Diabeł jak zwykle tkwi w szczegółach. Pytanie, jak wybrać najwłaściwszy moment do wprowadzenia regulacji oraz – co w przypadku projektów prowadzonych na złożach łupkowych bardzo istotne – ich dostosowanie do specyfiki tych złóż. Musimy pamiętać, że eksploatacja gazu i ropy ze źródeł niekonwencjonalnych to wyjątkowo trudny biznes, zaskakujący, złożony, obciążony niestandardowym ryzykiem. Co istotne, każde złożo jest inne, zarówno jeżeli chodzi o zasobność, jak i warunki geologiczne określające stopień trudności jego rozpoznania i późniejszego wydobycia.

Dlatego branża potrzebuje regulacji, które uwzględnią złożoność i zróżnicowanie w tym obszarze. Pozwólą na opłacalne poszukiwanie, badanie i potem produkcję nie tylko z kilku najbardziej zasobnych i najłatwiejszych geologicznie złóż, ale również tych o gorszych parametrach, których w Polsce jest prawdopodobnie zdecydowanie więcej. Tylko przy osiągnięciu odpowiedniej skali poszukiwań będziemy mogli mówić o polskim sukcesie w wydobyciu

węglodorów ze złóż niekonwencjonalnych i rynku z prawdziwego zdarzenia. Potrzeba więc dziś bardziej mapy drogowej niż finalnych rozwiązań. Podatki – tak, ale przyciągające inwestorów, regulacje – tak, ale uwzględniające specyfikę branży, ułatwiające decyzje biznesowe. A do tego być może polityka reinwestycji w innowacje, stabilne relacje instytucji państwowych z biznesem oraz szeroka ogólnospołeczna kampania informacyjna. Branża jest otwarta na dialog z administracją, czego dowodem jest ostatnia konferencja zorganizowana przez OPPPW pod tytułem „Polski gaz ziemny 2020”. Dyskutujmy dalej o tworzeniu warunków do rozwoju poszukiwań i wydobycia, zanim wprowadzimy regulacje, które dla niektórych graczy tak zmieniają filozofię funkcjonowania rynku, że stanie się on niezrozumiały, ryzykowny, a w efekcie nieatrakcyjny.

