



SENAT RP

ZAPIS STENOGRAFICZNY

Posiedzenie
Komisji Spraw Zagranicznych
i Unii Europejskiej (125.)
w dniu 10 października 2017 r.

IX kadencja

Porządek obrad:

1. Informacja prezesa Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu na temat reformy działających przy ambasadach i konsulatach RP Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji.

(Początek posiedzenia o godzinie 15 minut 35)

(Posiedzeniu przewodniczą przewodniczący Marek Rocki oraz zastępca przewodniczącego Jan Dobrzyński)

Przewodniczący Marek Rocki:

Szanowni Państwo!

Otwieram już sto dwudzieste piąte posiedzenie Komisji Spraw Zagranicznych i Unii Europejskiej, które zwołane zostało w związku z prośbą o informację prezesa Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, pana Tomasza Pisuli, na temat reformy działających przy ambasadach i konsulatach Rzeczypospolitej wydziałów promocji handlu i inwestycji.

W związku z tym zaprosiliśmy też przedstawicieli Ministerstwa Spraw Zagranicznych – witam pana ministra Marka Magierowskiego – oraz przedstawicieli Ministerstwa Rozwoju – witam pana dyrektora Dominika Wójcickiego. Witam także towarzyszących im urzędników.

Panie Prezesie, bardzo proszę.

Prezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Tomasz Pisula:

Dzień dobry. Dzień dobry, Panie Przewodniczący. Dzień dobry państwu.

Jak rozumiem, nie będzie pytań pomocniczych. Tak? Od razu powiem...

(Przewodniczący Marek Rocki: Chyba że powie pan coś dyskusyjnego i wtedy...)

Może... Tak, postaram się ożywić to posiedzenie.

Jeżeli mogę powiedzieć... To, co robimy w ramach Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, to jest realizacja założeń strategii odpowiedzialnego rozwoju, która z kolei była odpowiedzią na zmianę wokół polskiej gospodarki. Jedną z... Mówię tutaj jako były urzędnik Ministerstwa Rozwoju, który przez kilka pierwszych miesięcy pilotował wdrożenie tego procesu. Potem, po przejściu do ówczesnej Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, byliśmy jednym z głównych podmiotów pilotujących tę zmianę. W momencie tworzenia strategii odpowiedzialnego rozwoju widać było wyraźnie, że Polska jest w trochę innym miejscu ekonomicznie, niż była na początku lat dziewięćdziesiątych. Z jednej strony napływ inwestycji zagranicznych to jest bardzo korzystne zjawisko, ale my jako Polska już teraz takiego kłopotu z kapitałem nie mamy – można wręcz powiedzieć, że być może kapitałowo mamy jedną z najlepszych sytuacji od momentu odzyskania nie-

podległości – z drugiej strony jako państwo w stosunkowo niewielkim stopniu wspieramy polskie firmy w ekspansji zagranicznej, zwłaszcza na rynki pozaunijne. I tutaj taką bazową daną było to, że ok. 70% polskiego eksportu trafia na rynek Unii Europejskiej, a ok. 30% polskiego eksportu trafia na sam tylko rynek niemiecki. To teoretycznie mógłby być powód do dumy, gdyby nie to, że taka koncentracja polskiego eksportu na rynku europejskim jest też pewnym zagrożeniem. To znaczy, w momencie dekonjunkury w Unii Europejskiej, a zwłaszcza dekonjunkury na rynku niemieckim, bardzo dużo ryzykujemy, bo nasza ekspozycja procentowo na rynku Unii Europejskiej jest bardzo duża. Poza tym korzystamy z własnej waluty, nie weszliśmy do strefy euro. Jest to waluta stosunkowo tania, która sprawia, że mamy niskie koszty wytworzenia i możemy z dużą marżą sprzedawać nasze produkty na rynki międzynarodowe. A z kolei przez to, że przez ostatnie prawie 30 lat eksportowaliśmy głównie na rynek niemiecki i rynek Unii Europejskiej produkty, które produkujemy, są produktami o możliwie najwyższej światowej klasie. Tutaj też można powiedzieć o pewnych sytuacjach patologicznych. Wiemy o tym, że zdarza się tak, że niemieckie firmy, podmioty gospodarcze kupują w Polsce produkty, a potem brandują je jako wykonane w Niemczech i sprzedają dalej, z tą najwyższą światową niemiecką jakością. Tak że my jako producenci nie mamy sobie nic do zarzucenia jakościowo, produkujemy towary o bardzo wysokiej jakości i w większości koncentrujemy się na rynku unijnym. To jest ten bazowy scenariusz.

Docelowo założyliśmy, że w takim razie należałoby wprowadzić rozwiązania, jakie od lat stosują Amerykanie, jakie stosują Włosi, Brytyjczycy, Francuzi, i starać się pomagać polskim firmom rozwijać się biznesowo na rynkach krajów trzecich. Została podjęta decyzja o takim przesunięciu strategicznym wsparcia. Bo jeżeli już polskie państwo, operując ograniczonymi zasobami, chciałoby wspierać polskie firmy, to w takim razie być może warto jest przenieść ciężar tego wsparcia z rynku unijnego, gdzie jednak dość łatwo prowadzi się interesy, gdzie możemy łatwo dojechać, gdzie nie ma problemów językowych, gdzie w zasadzie jest wspólny obszar bankowy, gdzie są bardzo podobne jurysdykcje... Jeżeli mamy gdzieś oferować wsparcie, to warto to wsparcie oferować na rynkach krajów trzecich, zwłaszcza tych, które przede wszystkim, jak patrzyłem, ze względu na demografię oferują największy potencjał zbytu dla polskich firm. Mówimy tutaj o rynku afrykańskim, o rynku azjatyckim i o rynku Ameryki Południowej.

Z kolei te założenia makro zostały nałożone na to, co do tej pory robiło Ministerstwo Gospodarki, a aktualnie robi Ministerstwo Rozwoju, czyli na siatkę 49 przedstawicielstw handlowych, które w większości, bo dotyczy to ponad 2/3 placówek, ulokowano w krajach Unii Europejskiej. Co więcej te miejsca, w których znajdują się czy znajdowały się te placówki... One się skrótowo nazywały WPHI, czyli wydziały promocji handlu i inwestycji, i znajdowały się często w miejscach jak gdyby nieoczywistych z punktu widzenia handlu. To znaczy, nie wiem, np. na terenie Niderlandów jest to Haga, a nie Amsterdam czy Rotterdam. Mamy placówkę w Szwajcarii w Bernie, które też nie jest jakimś wielkim ośrodkiem handlowym. Te placówki w większości były raczej... Ich umiejscowienie geograficzne było raczej wynikiem jakichś takich zaszłości. Nie wiem, są to jakieś dawne budynki dyplomatyczne, z czasów PRL, dawne jakieś przedstawicielstwa handlowe, właśnie z czasów PRL. One tak w ramach kolejnych podziałów pomiędzy Ministerstwem Gospodarki i Ministerstwem Spraw Zagranicznych po prostu zostały w rękach ministra gospodarki. Ale nikt dotychczas nie przeprowadzał jakichś takich większych analiz, czy one są tam, gdzie powinny być. Mieliśmy bardzo dużą placówkę w Berlinie, a nie we Frankfurcie. Berlin jest stolicą polityczną, ale nie handlową.

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Właśnie.

Prezes Fedko podpowiada kolejny kazus – w Kanadzie Montreal i Toronto. Tak? To znaczy, mieliśmy placówkę w Montrealu, która była ważna z punktu widzenia konsularnego, ale handlowo w porównaniu z Toronto to jest, nie wiem, jak 2:8. A więc podjęto decyzję o przesunięciu tego wsparcia i o zmianie modelu usług, które dotychczas były oferowane.

Tu też kilka takich szczyrych słów. Wiem, że to będzie w protokole, ale bym powiedział, zewnętrzne oceny skuteczności działania systemu wydziałów promocji handlu i inwestycji wypadły bardzo niekorzystnie. One były raczej traktowane bardziej jako taki rodzaj przywileju emerytalnego dla pracowników Ministerstwa Gospodarki i czasami Ministerstwa Spraw Zagranicznych niż jako miejsce, gdzie realnie miano zabiegać o interesy polskich firm. To nie zmienia faktu, że w każdej placówce pewnie znalazłaby się jakaś firma, która gdzieś coś zrobiła i ze wsparcia pana radcy miała okazję skorzystać. Mimo wszystko trzeba wiedzieć, że to był system, którego utrzymanie kosztowało ponad 100 milionów zł. Pracowało tam 300 osób z bardzo wysokimi wynagrodzeniami, takimi między 10 a 20 tysięcy zł. Jeżeli się jechało na placówkę w wydziale promocji handlu i inwestycji, to można było liczyć na to, że małżonek zostanie zatrudniony właśnie w tym wydziale bądź w ambasadzie, bądź w instytucie polskim. Generalnie tam człowiekowi przysługiwały zwolnienia podatkowe, kierowcy. Teraz likwidujemy to mienie. W zasadzie okazuje się, że tam jest mało samochodów poniżej klasy mercedesa 200, mercedesa 300. Tak więc można powiedzieć, że podatnik bardzo nonszalancko traktował pieniądze, które były tam wydawane. Średni koszt utrzymania placówki wynosił od 2 do 2,5 miliona zł rocznie. Najlepsze placówki, które działały najaktywniej, wydawały ok. 10% kosztów utrzymania na cele promocyjne, ale były placówki, które z tej kwoty

2 milionów zł na koszty promocyjne wydawały 5%, 6% czy 7%. A więc widzimy potężną dysproporcję między kosztami utrzymania a realnie podejmowanymi działaniami.

Stwierdziliśmy też dość słaby nadzór merytoryczny nad pracą tych placówek, zwłaszcza placówek w krajach dalej położonych. Tam – zupełną patologię. Może już nie będę podawał konkretnych kasusów, ale bym powiedział, że im dalej kraj był położony od Warszawy, tym wolniej będąc podawał konkretnych kasusów, ale bym powiedział, że im dalej kraj był położony od Warszawy, tym wolniej zwykle szła tam praca. Pamiętam takie placówki, bo nadzorowałem to przez 7 miesięcy, gdzie w zasadzie jedyna korespondencja dotyczyła tego, że panu radcy złuszczył się kort tenisowy i potrzebuje 15 tysięcy dolarów na jego renowację, a korespondencji dotyczącej imprez handlowych nie było.

Jeśli popatrzeć w plany prac wydziałów promocji handlu i inwestycji, to widać, że one średnio obsługiwały 2 czy 3 imprezy rocznie. A więc jeżeli zakładamy, że placówki kosztowały powyżej 2 milionów zł i obsługiwały 2 lub 3 imprezy handlowe... Nie mówimy o organizacji stoisk. Tu chodziło tylko o to, że pan radca po prostu chodził sobie po tych targach. Czyli wychodzi kwota 600 czy 700 tysięcy zł za imprezę handlową. Wydaje się, że można było te pieniądze wydać racjonalniej, wysyłając zespoły po prostu z Polski. Nawet przy założeniu, że one będą leciały na drugi koniec świata biznesklasą i zatrzymają się w najdroższym miejscowym hotelu, na każdej z tych imprez można było zaoszczędzić kilkaset tysięcy zł.

Stąd też pojawił się pomysł. Po kilku miesiącach prób wskrzeszenia tego systemu jednak minister rozwoju podjął decyzję kierunkową dotyczącą likwidacji tych placówek. Wskazano Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych jako podmiot, który miałby przejąć na siebie ciężar organizacyjny powstawania nowych. To zostało potem potwierdzone przez ustawę o powierzeniu niektórych działań z zakresu promocji gospodarki Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu. Zostaliśmy poproszeni czy nasz właściciel, czyli Ministerstwo Rozwoju, poprosiło o rozwinięcie analogicznej sieci placówek, ale w lokalizacjach najbardziej obiecujących z punktu widzenia polskiego biznesu.

I tym się z prezesem Fedką zajmujemy od ponad roku. Założyliśmy do tej pory 11 placówek. One przez 9 miesięcy tego roku obsługiwały ponad 1 tysiąc firm. Są to placówki, w których zwykle zatrudniamy Polaków bądź osoby polskiego pochodzenia rekrutowane z tamtejszych rynków, którym nie trzeba finansowo osładzać kosztów rozłąki z krajem. Można powiedzieć, że np. koszt utrzymania pracownika... Mogę podać przykład ze Stanów Zjednoczonych. Niedługo jeden z radców będzie wracał stamtąd do domu. Jego całociowy koszt utrzymania to było 18 tysięcy dolarów miesięcznie. I tutaj powiem: nie mówimy ani o nobliście, ani o laureacie jakiejś prestiżowej nagrody ekonomicznej, tylko o szeregowym pracowniku – dość bystrym, dynamicznym, ale to było jednak 18 tysięcy dolarów miesięcznie. A my zatrudniamy Polaków mających prawo pracy w Stanach. Ich całociowy koszt zatrudnienia, z mieszkaniem, ze wszystkim, nie przekracza 8 tysięcy dolarów. A więc to jest taka dysproporcja kosztów. W porównaniu z placówkami, które kosztowały ponad 2 miliony zł, te nasze z kosztami osobowymi kosztują średnio ok. 750 tysięcy zł.

Co jeszcze mogę dodać? Do końca roku uruchomimy w związku z... Miałem nadzieję, że występując teraz przed Izbami – czy to Wyższą, czy Niższą – polskiego parlamentu, będę mógł powiedzieć, że mamy już do dyspozycji np. dwadzieścia czy dwadzieścia kilka placówek. Z racji tego, że przeciągały się prace nad ustawą i opóźniło się finansowanie, musieliśmy te prace trochę wstrzymać. Ale mamy nadzieję, że do końca roku KPI, czyli wymagania ministra rozwoju, że do końca roku będziemy mieli otwartych 20 placówek, zostanie zrealizowane.

I mógłbym skonkludować jeszcze ostatnim zdaniem, że do końca 2019 r. w ramach tego samego budżetu, z jakiego utrzymywano system WPHI, czyli z tych 100 milionów zł, chcemy utrzymać nie 49, a stworzyć i utrzymać 69 czy 70 placówek. I będą to placówki przeniesione na rynki krajów trzecich. W większości, poza jakimiś kluczowymi naszymi partnerami w Unii Europejskiej, będą to kraje pozaeuropejskie.

(Przewodnictwo obrad obejmuje zastępca przewodniczącego Jan Dobrzyński)

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Dziękuję, Panie Prezesie.

Ja tylko chciałbym zapytać, jeśli pan pozwoli... Jak rozumiem, pan jest prezesem Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu?

(Prezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Tomasz Pisula: Tak.)

Ma pan określone biuro. Ono się mieści w Warszawie. Prawda? Ma pan oczywiście pewien skład osób, które panu pomagają. W przypadku wydziałów promocji handlu i inwestycji to były placówki tylko przy ambasadach czy też były one kierowane z kraju?

Prezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Tomasz Pisula:

Już mówię. Tutaj była taka dwuwładza. To znaczy, to były placówki, które z jednej strony formalnie podlegały ministrowi spraw zagranicznych. Pracownicy wydziałów promocji handlu i inwestycji mieli status członków służby zagranicznej nadawany przez ministra spraw zagranicznych. Z drugiej strony były to osoby rekrutowane, zarządzane i jak gdyby zadaniowane na bieżąco przez ministra gospodarki. Aktualnie...

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Ja rozumiem, że takiej instytucji, jaka jest teraz, wówczas nie było. Było to bezpośrednio...

(Prezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Tomasz Pisula: Tak.)

Bardzo proszę...

A może... Pani Senator, Panowie Senatorowie, jeszcze mamy 2 wypowiedzi – pana ministra Magierowskiego

i pana dyrektora Wójcickiego. To może pytania będą później, bo pytań będzie naprawdę bardzo dużo. Ja mam też bardzo dużo.

Proszę, Panie Ministrze.

Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych Marek Magierowski:

Dziękuję bardzo, Panie Przewodniczący.

Witam państwa bardzo serdecznie.

Ja chciałbym od razu się usprawiedliwić, dlatego że za jakieś 15 minut niestety będę musiał państwa opuścić, bo wylatuję dzisiaj do Budapesztu. Niestety trochę później zaczęliśmy to spotkanie. Trochę skróć moją wypowiedź, bo pan prezes Pisula w bardzo obszerny sposób wytłumaczył, na czym polega działalność jego instytucji i rozliczne sukcesy, które już osiągnął na tym polu.

Ministerstwo Spraw Zagranicznych współpracuje z PAIH, jeśli chodzi o wsparcie zarówno w przypadku różnych sektorów, różnych branż, jak i w przypadku różnych państw, w których powstają czy też mają zostać otwarte zagraniczne biura handlowe. Jedynym naszym zmartwieniem tak naprawdę jest to, że ten proces jest taki rwany. To znaczy, powstają biura handlowe w miastach czy też w państwach, w których do tej pory istniały WPHI. Czasami jest tak, że te WPHI są likwidowane i w tym miejscu nie powstaje biuro handlowe, a czasami, chyba w większości przypadków, jest tak, że po prostu powstają biura handlowe tam, gdzie nie było jeszcze placówki czy też instytucji, która zajmowałaby się obsługą polskich firm i ich promocją za granicą. I niekiedy powstają takie czarne dziury. To znaczy, WPHI jest już zlikwidowany albo jest w trakcie likwidacji – wedle ustawy pracownicy WPHI w tym okresie przejściowym de facto nie mogą się niczym innym zajmować, tylko likwidacją swojego biura – a nie powstają jeszcze biura handlowe, więc powstaje przerwa, która czasami powoduje nie tylko problemy logistyczne, ale też wizerunkowe, dlatego że nasi partnerzy w tym czy innym kraju są nieco zaniepokojeni tym, że nagle znika jakaś instytucja i mają takie wrażenie, że oto Polska obniża status swojej obecności i uwagi skierowanej do kraju nas goszczącego. Tym samym my staramy się w miarę możliwości i personalnych, i logistycznych ten problem rozwiązywać na bieżąco, ale także informować naszych partnerów właśnie o tym, że nic się nie zmienia, jeśli chodzi o rangę naszych kontaktów gospodarczych, a wręcz przeciwnie, że chcemy tę współpracę usprawnić, uporządkować. Ja nawet sugerowałem, żeby nasze placówki, nasi ambasadory i szefowie tych placówek, gdzie WPHI został zlikwidowany i gdzie powstaną biura handlowe, organizowali spotkania w formule może nawet seminariów, na których pokazywaliby i wyjaśniali partnerom handlowym, biznesowym, ale także politycznym w tym czy innym mieście, w tym czy innym kraju świata, na czym te zmiany polegają i dlaczego nie ma powodów do niepokoju. Tak że to jest rzeczywiście jakiś tam problem, z którym my się borykamy.

Oprócz tego Ministerstwo Spraw Zagranicznych – niezależnie od tego, że jakby scedowało obowiązki i prerogatywy dotyczące promocji polskiej gospodarki i polskich

firm na PAIH czy też Ministerstwo Rozwoju – oczywiście prowadzi swoje własne działania w ramach dyplomacji ekonomicznej. Mają one już nie charakter taki bardzo konkretny i biznesowy, ale bardziej są skierowane na budowanie wizerunku Polski jako kraju, który dynamicznie się rozwija, który ma coraz więcej do zaoferowania także w dziedzinach, gdzie do tej pory ze swoich osiągnięć nie był znany. Tak że ze swojej strony bardzo mocno skupiamy się np. na promocji polskich startupów, polskich nowych technologii, młodych przedsiębiorstw i przedsiębiorców, którzy rzeczywiście mają do zaoferowania coś zupełnie nowego, oryginalnego. Dlatego też wspieramy się nawzajem, jeśli chodzi o organizację różnych targów, na których właśnie polskie firmy tego sektora są prezentowane.

Współpracujemy też z Kancelarią Prezydenta, choćby w przypadku tych imprez, które już stały się tradycją, czyli startupów w pałacu. Pan prezydent Duda zaprasza przedstawicieli polskich młodych firm, potem one często uczestniczą w wyjazdach zagranicznych, towarzysząc panu prezydentowi, więc też otrzymują ze strony MSZ pełne wsparcie.

To tyle. Ja też oczywiście jestem gotowy odpowiedzieć w miarę możliwości na państwa pytania.

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Ja myślę, że może panu ministrowi dziękujemy, bo to z naszej winy się przedłużyło o godzinę, a jest pan dyrektor...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

...jest także pani dyrektor.

Bardzo proszę. To korzystajmy z obecności.

Proszę bardzo.

Senator Grzegorz Napieralski:

Dziękuję bardzo, Panie Przewodniczący.

Jedna sugestia, jedno pytanie. Oczywiście...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Ja myślę, że bardziej do pana prezesa niż do pana ministra. Bo ja rozumiem, że ta codzienna praca będzie bardziej w rękach pana prezesa. Albo pana ministra. Ale to już rozstrzygniecie.

Oczywiście oszczędności trzeba szukać, szczególnie na kortach tenisowych. Ja jednak szukałbym takiej filozofii: nie szcędzić środków i wydatków na ludzi, którzy będą absolutnie zabiegać o polskie firmy i polskich przedsiębiorców. Bo nawet jeżeli to miałyby kosztować nie 8, a 18 tysięcy dolarów miesięcznie, ale dany człowiek będzie oprzyrządowany, będzie miał swobodę działania, będzie w pozytywny sposób agresywny na rynku w danym państwie, to dla polskiej gospodarki, dla polskich przedsiębiorców, dla polskich firm naprawdę będzie dobre.

Ja się zgadzam z tą diagnozą, że do tej pory dyplomacja gospodarcza Polski naprawdę była na bardzo złym poziomie. Ona absolutnie była gdzieś wycofana. To znaczy, myśmy nie mieli takiej ofensywy gospodarczej, a szczególnie w takich krajach, w których takie ofensywy mogliśmy prowadzić z naturalnych względów, jak Wietnam czy niektóre kraje afrykańskie, gdzie jako kraj wykształciliśmy elity polityczne. Tak? Wietnam jest tu świetnym przykładem. Sam

kiedyś jako szef partii byłem w Wietnamie i rozmawiałem z ministrami, którzy świetnie mówili po polsku. Dyrektorzy przedsiębiorstw państwowych też świetnie mówili po polsku. Nikt tego nie wykorzystywał. A więc te nowe kierunki – za chwilę o nie będę pytał – są oczywiste, istotne.

Ja bym bardziej skupił się przy budowaniu tych nowych jednostek... Zawsze była ta walka między ministrem gospodarki a ministrem spraw zagranicznych. Ja nie umiem tego rozstrzygnąć, czy to powinno być.

(Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: Panie Senatorze, zaraz minister nam ucieknie i nic z tego nie będzie.)

Ale to bardzo ważne, Panie Przewodniczący. Naprawdę. Bo ja uważam, że skoro dokonujemy tak poważnej reformy, tak poważnej zmiany, to trzeba się nad nią dobrze zastanowić i dobrej filozofii... Ja bym szukał takiego nowego modelu uprawiania tej polityki w tym kontekście gospodarczym... Zobaczyłbym, jak to robią państwa, które w tym mają niesamowite doświadczenie – myślę np. o Francji czy choćby o Wielkiej Brytanii – wynikające z ich kolonialnej przeszłości. Oni są bardzo aktywni. Oni są bardzo, w tym pozytywnym znaczeniu, agresywni. Oni walczą o swojego przedsiębiorcę. Tego mi zawsze brakowało. Ja bym szukał właśnie takiego modelu i takiego rozwiązania dla tych nowych jednostek. Chodzi o to, by ci ludzie byli naprawdę świetnie przygotowani, byli dobrze oprzyrządowani. Jak potrzebny im jest samochód, to niech mają dobry samochód. Niech mają naprawdę dobry fundusz reprezentacyjny, tylko niech się rozliczają ze swojej pracy – ilu przedsiębiorców z Polski sprowadzili, ilu przedsiębiorców dobrze obsłużyli, ilu inwestorów z danego kraju przyprowadzili do Polski. Bo to musi działać w obydwie strony, nie tylko w jedną.

Ponieważ przewodniczący mnie pogania, to ja zadam w takim razie pytanie. Pan mówił o tych nowych kierunkach. Gdyby pan prezes doprecyzował, jakie to są te nowe kierunki, które chcielibyście poza Unią Europejską otworzyć? Te takie bardziej agresywne.

Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych Marek Magierowski:

Jeżeli moglibyśmy zrobić to we dwóch, z prezesem Fedką... Jeżeli chodzi o...

(Senator Jerzy Chróścikowski: Ja mam pytanie do pana ministra, bo pan minister wyjdzie i...)

A, dobrze...

Senator Jerzy Chróścikowski:

Panie Ministrze, jeśli mogę zadać pytanie...

(Rozmowy na sali)

Jeśli mogę zadać pytanie, to powiem tak. My obserwujemy współpracę z ambasadami tu, w Polsce, i wiemy, jak ona wygląda. Ja zajmuję się akurat... Jestem przewodniczącym komisji rolnictwa. Mam częste kontakty z attaché rolnymi. Jest ich mnóstwo. Nie chcę już wymieniać enumeratywnie, ilu ich tu przychodzi, ilu chce kontaktów rolnych i rozmów. My odwrotnie, nie posiadamy attaché rolnych w Stanach i w innych krajach. Dopiero co byłem w Waszyngtonie i byłem po prostu w szoku, że nie

mamy tam w ogóle nikogo takiego. Mówi się o nowych placówkach, mówi się o nowych rozwiązaniach. Co będzie? Czy będziemy posiadać, oprócz tych naszych nowych podmiotów, które powstają, attaché rolnych? Czy oni będą w jakichś krajach ważnych dla nas gospodarczo? Czy zależy nam na rolnictwie, w którym promujemy technologie, współpracę itd., czy po prostu... Bo przecież oni nie tylko handlem się zajmują. Oni zajmują się wieloma, ja to nazywam potocznie, informacjami dla danego kraju, które są korzystne w rozwoju cywilizacyjnym, w skrócie powiem.

**Podsekretarz Stanu
w Ministerstwie Spraw Zagranicznych
Marek Magierowski:**

Panie Senatorze, bardzo dobre pytanie, bardzo ciekawa sprawa. My współpracujemy z ministerstwem rolnictwa w tej kwestii. W 6 polskich placówkach są już przedstawiciele na stanowiskach radców...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

...do spraw rolnych. A więc oni formalnie nie są...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Dobrze. Zapisaliśmy, będziemy pamiętać. Spróbujemy się dogadać z ministerstwem rolnictwa, żeby sfinansowało kolejne takie stanowisko. Ale są, działają, pracują. Nie nazywają się attaché, ale tu, jak pan wie doskonale, nie chodzi o nazwę, tylko chodzi o konkretny zakres obowiązków i skuteczność. Tak że są tacy ludzie, którzy rzeczywiście skupiają się wyłącznie na kwestiach naszych relacji w tym sektorze.

Jeśli mogę jeszcze jedno zdanie à propos tego, o czym mówił senator Napieralski... Rzeczywiście najlepiej byłoby, w idealnym scenariuszu, gdybyśmy mieli w biurach handlowych najlepszych fachowców, słono opłacanych, takich, którym dobrze byśmy płacili, a jednocześnie od których oczekiwaliśmy fantastycznych rezultatów. Problem polega na tym niestety, że w wielu przypadkach nawet najlepiej opłacani ludzie w pojedynkę pewnych rzeczy nie załatwiają, nie zorganizują. Tak jest w przypadku właśnie choćby różnych targów, które się odbywają często tu i tam. Czasami jest tak – i nasze placówki do tej pory tak funkcjonowały, szczególnie w tych mniejszych krajach – że np. jedna osoba musi się zajmować organizacją dużych targów, na które przyjeżdża jakiś minister albo wiceminister. To, mówiąc brutalnie, fizycznie czasami nie jest możliwe. A więc po prostu tu też jest problem. Oczywiście możemy opłacać wybitnych fachowców, tylko nawet ten jeden człowiek pewnych rzeczy, mówiąc kolokwialnie i po młodzieżowemu, sam nie ogarnie.

(Senator Alicja Zając: Mogę jedno zdanie?)

**Zastępca Przewodniczącego
Jan Dobrzyński:**

Proszę, proszę.

Senator Alicja Zając:

Ja chciałabym powiedzieć, że ci z nas, którzy pracowali wcześniej w formule tajnych posiedzeń Komisji Spraw Zagranicznych, bo teraz mamy dołączone do nazwy „i Unii Europejskiej”, słyszeli od ambasadorów z różnych stron

świata fatalne opinie o tych placówkach, nawet czasem – że one szkodzą, że kompromitują Polskę. I powiem szczerze, że ja się bardzo ucieszyłam z tej inicjatywy i z tego przejęcia przez Ministerstwo Rozwoju i Ministerstwo Finansów, ponieważ tam jest klucz do biznesu. Ale MSZ ma z kolei tę stronę dyplomatyczną. I te 2 rzeczy trzeba połączyć. Dobry ambasador w porozumieniu z dobrym przedstawicielem tej nowo tworzonej placówki to jest wielki klucz do sukcesu. Mieliśmy tutaj przed państwem spotkanie ambasadora, który jedzie do Chin. No lata stracone na tamtym rynku: Teraz się to próbuje nadrabiać, może z sukcesem. Mamy duże oczekiwania od ambasadorów.

**Zastępca Przewodniczącego
Jan Dobrzyński:**

Panie Ministrze, tu chodzi bardziej o zależność. Jaki wpływ będzie miało MSZ na te placówki?

**Podsekretarz Stanu
w Ministerstwie Spraw Zagranicznych
Marek Magierowski:**

Wyobrażam sobie, że będziemy ściśle i na bieżąco współpracować, ponieważ nawzajem się potrzebujemy. My mamy swoje doświadczenia, swoją wiedzę i swoje kontakty, PAIH i biura handlowe mają swoje doświadczenie, swoje kontakty i na pewno są jeszcze bardziej pełni wigoru niż my, bo dopiero zaczynają swoją działalność.

A powiem pani senator na bardzo konkretnym przykładzie, jak my dzisiaj funkcjonujemy. Ja kilka dni temu miałem okazję spotkać się na konsultacjach politycznych z moją odpowiedniczką z Kolumbii. Rozmawialiśmy trochę o polityce, ale głównie o biznesie i m.in. o maszynach rolniczych, których oni bardzo potrzebują. Sami zasugerowali, żeby to był jeden z tematów naszych rozmów. I Kolumbijka, moja niezwykle uroczą odpowiedniczką, otrzymała w prezencie na początku naszych rozmów CD oraz 3 grube foldery z pełną informacją na temat konkretnych polskich firm produkujących konkretne produkty w tym obszarze, który Kolumbię najbardziej interesuje. Co z tego wyniknie? Tu już jest właśnie rola m.in. biur handlowych i PAIH.

**Zastępca Przewodniczącego
Jan Dobrzyński:**

Ja mam pytanie. Panie Ministrze, czy pan już chciałby pójść, czy jeszcze mamy...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Dobrze.

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Ja mam pytanie do pana, Panie Ministrze, ale...

(Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych Marek Magierowski: Jeszcze mamy 7 minut.)

My bardzo często wyjeżdżamy za granicę i są takie obawy z różnych stron, że za te placówki... Bo państwa ościenne nie muszą znać naszych przepisów. Chodzi o takie wrażenie, że za te placówki nie będzie odpowiedzialne państwo polskie. I to jest bardzo ważna sprawa. Czy Ministerstwo Spraw Zagranicznych będzie miało jakiś wpływ?

I drugie pytanie. Panie Ministrze, ja nie uważam... Pan prezes o tym mówił z taką determinacją, z entuzjazmem. To niech będzie. Ale ja nie uważam, że należałoby masowo wyprzedawać nasz majątek w postaci gruntów czy też budynków. Lepiej by było, gdyby te placówki mieściły się w tych samych miejscach czy też, jeżeli to jest możliwe, przy ambasadach. Bo tu chodzi o autorytet państwa i o nasze ambasady. To jest bardzo ważne. Bardzo często jest tak, że tu w grę wchodzi bardziej państwo, jego siła, autorytet niż poszczególne rozmowy gospodarcze. Dziękuję.

**Podsekretarz Stanu
w Ministerstwie Spraw Zagranicznych
Marek Magierowski:**

Dobrze. Zaczę od tyłu...

Jeśli chodzi o naszą własność za granicą... Oczywiście nie zawsze jest tak, że my jesteśmy właścicielami tych budynków czy obiektów, w których znajdują się polskie placówki dyplomatyczne. Często je wynajmujemy. I nie pozbywamy się bezmyślnie tej własności, którą posiadaliśmy do tej pory. To jest zawsze kwestia po prostu bardzo szczegółowych kalkulacji, co nam się bardziej opłaca, czy zatrzymać dany obiekt, czy też nie. Często to są kwestie problematyczne, także prawnie. Już teraz nie pamiętam dokładnie, ale w iluś tam przypadkach, w konkretnych miastach, są bardzo zagmatwane problemy prawne, z którymi pewnie będziemy się jeszcze borykać przez jakiś czas. A więc nie ma o tym mowy. Nie ma mowy o wyprzedaniu polskiego majątku tylko dlatego, że likwidujemy jakąś tam część naszej działalności. My, czyli Ministerstwo Spraw Zagranicznych.

Jeśli chodzi o pana pierwsze pytanie... Polska Agencja Inwestycji i Handlu jest agencją państwową i reprezentuje państwo polskie. Tutaj nie ma co do tego żadnych wątpliwości. Niezależnie od tego, mówiąc po raz drugi kolokwialnie, pod który resort byłaby ta agencja podłączona, ma ona pełen mandat do tego, żeby reprezentować i państwo polskie, i polskie firmy. A więc tutaj nie ma żadnych wątpliwości.

(Zastępca Dyrektora Departamentu Współpracy Międzynarodowej w Ministerstwie Rozwoju Dominik Wójcicki: Jeżeli mogę, bo nie miałem okazji zabrać głosu... Tak naprawdę działamy w kooperacji...)

**Zastępca Przewodniczącego
Jan Dobrzyński:**

Dyrektor Dominik Wójcicki, tak?

(Zastępca Dyrektora Departamentu Współpracy Międzynarodowej w Ministerstwie Rozwoju Dominik Wójcicki: Tak.)

Bardzo proszę, Panie Dyrektorze.

**Zastępca Dyrektora Departamentu
Współpracy Międzynarodowej
w Ministerstwie Rozwoju
Dominik Wójcicki:**

Tutaj chodzi o pewne dopasowanie działań. Tak naprawdę, co zostało powiedziane, te championy, duże firmy, mogą wymagać pomocy ambasady. Małe firmy będą

potrzebowały wsparcia w tym, jak załatwić dokumenty, pozwolenia, i to jest wsparcie lokalne. Tak naprawdę to jest połączenie 2 modeli – modelu współpracy z MSZ i modelu współpracy biznesowej. Nie zawsze jest tak... W poszczególnych przypadkach może to będzie mniejsza lub większa pomoc, ale co do zasady biznes ma być biznesem i ma być mierzony przez skalę eksportu. Tak naprawdę jesteśmy w stanie to mierzyć co miesiąc na każdym rynku. Taki jest cel i to będzie mierzone. A od strony MSZ to jest też budowanie pozytywnego wizerunku. Chodzi o to, jak na danym rynku polska marka i polscy przedsiębiorcy mają być promowani. Dodam, że Ministerstwo Rozwoju także postrzega te zmiany pozytywnie. Efekt tych zmian należy postrzegać w wyższej wymianie handlowej i w wyższej wymianie inwestycyjnej między Polską a innymi krajami.

**Podsekretarz Stanu
w Ministerstwie Spraw Zagranicznych
Marek Magierowski:**

Jeśli mogę jeszcze jedno zdanie... Są takie kraje, zazwyczaj poza Europą, gdzie odpowiedni nacisk ze strony dyplomatów otwiera pewne furtki, udrażnia niektóre kanały. A więc tutaj nawet sami ambasadorzy często będą wykorzystywani, tak jak do tej pory, właśnie w tym celu. Wiedzą państwo doskonale, że szczególnie w Azji czy w Afryce te kontakty polityczne na najwyższym szczeblu – a w przypadku polskich placówek dyplomatycznych to jest szczebel ambasadora – bardzo pomagają w kontaktach. A więc tutaj w zależności od tego, o której ambasadzie mówimy, o której placówce i o którym kraju, też różne role będą odgrywać nasi dyplomaci.

Podziękuję w takim razie, Panie Przewodniczący. Przepraszam raz jeszcze.

**Zastępca Przewodniczącego
Jan Dobrzyński:**

Długo byśmy z panem rozmawiali, Panie Ministrze. Spokojnej podróży. Dziękujemy bardzo.

(Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych Marek Magierowski: Życzę owocnych obrad i o zobaczenia.)

Wszystkiego dobrego.

(Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych Marek Magierowski: Dziękuję bardzo.)

Bardzo proszę.

**Wiceprezes Zarządu
Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA
ojciech Fedko:**

Jeżeli państwo pozwolicie... 2 słowa komentarza. Chciałbym dodać troszeczkę wartości, ale tego już pan minister Magierowski nie usłyszy. Ja jestem wiceszefem agencji odpowiedzialnym za założenie tych pierwszych 10, 12 biur. W tym momencie przygotowujemy kolejne 17 lokalizacji. W związku z tym faktycznie mogę państwu zrelacjonować z wielu tych lokalizacji, jak to wygląda w praktyce. Otóż, trzeba zwrócić uwagę na kilka rzeczy.

Po pierwsze, mandat, który otrzymał PAIH, czyli stary PAIiZ, jest mandatem nowym. A mianowicie kompetencje agencji, które koncentrowały się na obsłudze inwestora zagranicznego w Polsce, w tym momencie są rozbudowywane – jest to proces jak każdy – są rozbudowywane kompetencje obsługi polskiego inwestora za granicą, a jednocześnie również są rozbudowywane kompetencje związane z pozyskiwaniem inwestorów zagranicznych z wybranych rynków do Polski. To jest pierwsza sprawa. I to oznacza, że nasze zasoby, finansowanie i zasoby osobowe są bardzo, bardzo, bardzo w tym momencie, że tak powiem, rozciągnięte.

Po drugie – i tu się wiele rzeczy nakłada – to są plany Ministerstwa Rozwoju, które zainicjowało cały ten proces. Polegają one na tym, że... Jeżeli weźmiemy pod uwagę pierwsze 6 lokalizacji, tj. Singapur, Teheran, Nairobi w Kenii, Ho Chi Minh City w Wietnamie etc. Czyli przesunięcia, de facto realokacja zasobów polskiego podatnika na rynki pozaunijne, o czym mówił prezes, wynikały chociażby z tego, że należy komplementarnie do działań MSZ czy reprezentacji MSZ zadziałać w pierwszym kroku. Dobrym przykładem jest tu np. Kenia, bo tak naprawdę jeden etat w Kenii obsługuje 10 krajów Afryki Wschodniej.

Jak rozumiem, nie miejsce i nie czas na to, żeby... Tak jak tutaj senator Napieralski powiedział, zawsze gdzieś było odium – nie wiem, jak to nazwać dyplomatycznie – jakiś takich dziwnych relacji między aleją Szucha a placem Trzech Krzyży. Ale mogę powiedzieć z mojego doświadczenia, że w 16 lokalizacjach, w których za każdym razem rozmawiałem z ambasadorem i z jego radcą ekonomicznym, wszystkie starania Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu dotyczące zatrudnienia osoby, która nas reprezentuje, polegały na tym, aby świadczyć usługę komplementarną do usługi dyplomatycznej. Tak jak minister wspomniał, zresztą kolega dyrektor również, tam – gdzie duże podmioty polskie nawet nie wymagają za bardzo asysty państwa, poruszają się poprzez konsultantów międzynarodowych, chociażby z wielkiej piątki, czy poruszają na poziomie stricte dyplomatycznym – PAIH tak naprawdę, jeżeli chodzi o codzienną obsługę biznesu, koncentruje się zgodnie z naszym mandatem na małych i średnich przedsiębiorstwach. Próbuje wydobyć z polskiego rynku firmy, przedsiębiorstwa de facto średnie i większe, które w skali światowej są tak naprawdę małe, i kierować je na rynki perspektywiczne, zgodnie z wytycznymi ministra rozwoju. Czyli mówimy tutaj właśnie o Azji Południowo-Wschodniej, mówimy tutaj o południowym wschodzie, mówimy tutaj o dociążeniu naszych relacji ze Stanami Zjednoczonymi, bo tak naprawdę... Tu zresztą padła słuszna uwaga, że np. reprezentacji branży spożywczej w Stanach jest bardzo niewiele, i to w obie strony. W związku z tym my naprawdę widzimy szereg... Jesteśmy na koniec dnia rządową agencją promocji, tzw. IPA. Takich organizacji jest ponad 150 na świecie. One są pod auspicjami Organizacji Narodów Zjednoczonych. A więc my też patrzemy na siebie i patrzemy, jakim budżetem dysponujemy. W porównaniu do takich krajów, wspomnianych, jak Francja czy Anglia, dysproporcja, asymetria w budżetowaniu naszych możliwości promocyjnych jest po prostu porażająca.

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Jest to budżet, który otrzymujemy z Ministerstwa Rozwoju. Czyli w ramach ustawy budżetowej operujemy zgodnie z ustawą o finansach publicznych.

Wystarczy powiedzieć, że taki Invest UK zatrudnia 600 osób w Anglii i 1600 poza. Wiadomo, że nie można liczyć funta do złotówki po wymianie, ale nawet przy liczeniu 1:1 to jest potężna dysproporcja. W związku z tym my zdajemy sobie sprawę z szeregu – nie wiem, jak to nazwać – z szeregu... z pozycji w szeregu światowym, ale też z szeregu potrzeb Polski za granicą. W związku z tym, mając mało zasobów, a dużo zadań, stwierdziliśmy, że odejście od modelu WPHI powinno oznaczać, że będziemy się koncentrować na wybranych branżach, na wybranych rynkach, czyli tam będziemy koncentrować nasze zasoby osobowe i finansowe. I oczywiście panowie mają rację, że tu nie chodzi o to, czy ktoś zarabia więcej, czy mniej, czy jeździ lepszym autem, czy gorszym. Ale trzeba powiedzieć tak: przede wszystkim jasny podział – chodzi mi teraz o nowy system versus stary – naszej odpowiedzialności w stosunku do Ministerstwa Rozwoju i odpowiedzialności tych radców przy ambasadach. Po zmianie systemu stał się on bardzo, bardzo jasny, tzn. my odpowiadamy za, jak by to powiedzieć, to dolne spektrum biznesu, a wszystkie sprawy strategiczne, bardziej upolitycznione zostały w ambasadach. Czyli tutaj nie ma żadnej wątpliwości, kto czym powinien się zajmować. I, tak jak mówię, wiem z praktyki, że w ambasadach zazwyczaj po kilku godzinach rozmów nie było niejasności, jeśli chodzi o to, kto czym się powinien zajmować. To nie oznacza, że życie jest perfektem. Pojawiają się np. jakieś wizyty polityczne i wtedy jest pytanie, czy PAIH powinien panu ambasadorowi przygotować to czy tamto. Zazwyczaj wygląda to w ten sposób, że jeżeli są wizyty polityczno-gospodarcze... Dobrym przykładem jest wizyta prezydenta Dudy pod koniec tygodnia w Budapeszcie. Szereg spraw, bardzo poważnych spraw, związanych z energetyką etc., porusza się po linii MSZ, a sprawy czysto komercyjne zazwyczaj są po stronie PAIH. Mamy szefa biura, Karaskiewicza, który w tym momencie organizuje największe w historii wzajemnych relacji... Czwartek, piątek, sobota...

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Panie Prezesie, ale pan już troszeczkę zbacza z tematu. Zaraz będą pytania.

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Rozumiem.

Czy pan dyrektor Wójcicki z Ministerstwa Rozwoju chce się jeszcze wypowiedzieć? Panie Dyrektorze?

(Zastępca Dyrektora Departamentu Współpracy Międzynarodowej w Ministerstwie Rozwoju Dominik Wójcicki: Nie, chyba że będą pytania. Wtedy odpowiem bezpośrednio.)

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Do pytań przejdziemy, Pani Senator.

(Prezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Tomasz Pisula: Ja chciałbym tylko odnieść się do kwestii sprzedaży mienia, bo, jak by to powiedzieć, ja...)

Pytania jeszcze będą, Panie Prezesie.

(*Prezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Tomasz Pisula: Dobrze.*)

Bardzo proszę, Pani Senator.

(*Senator Alicja Zając: Bardzo dziękuję...*)

Ja mam bardzo dużo pytań.

Senator Alicja Zając:

Ja chciałam zacząć od ostatniego wątku poruszonego przez pana wiceprezesa. Mianowicie wydaje mi się, że jednak głównym przedstawicielem Rzeczypospolitej Polskiej na terenie danego kraju jest ambasador, a więc jeżeli ambasador poprosi – bo to chodzi o tę formę – wazszą instytucję o przygotowanie czy współpracę, to jak najbardziej... Ale nie w formie polecenia, bo wy jednak jesteście do innych zadań, a ambasada do innych. Tak że dyplomacja ma swoje prawa. Ale trzeba to od razu wypracować. My mamy naprawdę bardzo ciekawych, nowych, dobrze wykształconych dyplomatów. I niech oni na tych placówkach, na których się znaleźli, jednak też się wykażą. Każdy z nich tutaj przedstawia projekt swojej misji w danym kraju i mówi nam również o swoich pomysłach na współpracę gospodarczą z Polską, na rozwój kultury itd., itd. To jest jedna sprawa.

Druga. Troszkę zaniepokoiła mnie wypowiedź prezesa Pisuli dotycząca zatrudniania osób...

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

...będących na miejscu czy mających zezwolenie na pracę w danym kraju – czy to będzie w Chinach, czy w Wietnamie. Czy to są osoby polskiego pochodzenia, czy to są osoby z tamtych krajów? Bo jednak w naszym, polskim biznesie jest też pewna taka doza nieufności. Jeżeli to jest osoba, która wyjeżdża z kraju i ma nas reprezentować, to, myślę, tej niepewności jest troszkę mniej. A jeżeli to jest ktoś, kto ileś lat mieszka w danym kraju, jest Polakiem czy polskiego pochodzenia, to czy on dobrze rozumie? Biznes ma swoją specyfikę i każdy kraj ma swoją specyfikę. Mam nadzieję, że to nie jest takie założenie, że należy przyjmować ze względów oszczędnościowych tylko tych, którzy tam mieszkają. Mnie się wydaje, że to, co pan powiedział na początku, że tam były zatrudniane osoby nieprzygotowane merytorycznie... Chyba to jest klucz: przygotowanie merytoryczne i też wiedza o danym kraju. Bo nawet ktoś może być bardzo dobry biznesowo, ale jak nie czuje kraju, w którym przyszło mu pracować, i nic o nim nie wie, to – przepraszam, nie jestem fachowcem, ale wydaje mi się z doświadczenia życiowego – niewiele tam zdziała. Przede wszystkim trzeba nawiązać kontakty w miejscu działania. I cały czas to, co powtarzam: doskonała współpraca z MSZ, czyli, jak rozumiem, z konsulatami i ambasadami. Dziękuję bardzo. Trochę długo... Ale to jest ogromnie ważne. Ja od 7 lat zasiadam w tej komisji. Naprawdę ubolewaliśmy nad pewnymi sytuacjami, które się działy i walczyliśmy z ministrem Sikorskim, który nas nie do końca słuchał.

I likwidacja pewnych placówek. Jeszcze bym na końcu chciała usłyszeć o tych, które są zlikwidowane w niektórych krajach. Czy one tam wrócą?

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Dziękujemy, Pani Senator.

Bardzo proszę, Panie Prezesie.

Prezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Tomasz Pisula:

Dziękuję bardzo za ten głos.

Jeżeli mógłbym odnieść się też do tego, o czym mówił wcześniej pan przewodniczący, czyli do sprzedaży mienia... My w zasadzie nie planujemy takich zdarzeń. Placówki, które...

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

To znaczy, jeżeli było tak, że placówka WPHI była w budynku, który należał do Skarbu Państwa, to prawa wynikające z przynależności do Skarbu Państwa wykonuje tam minister gospodarki. Jest tak w 99% przypadków. A więc to minister rozwoju podejmuje decyzje o dalszym przeznaczeniu nieruchomości. A tam, gdzie...

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

Właśnie.

...Stwierdziliśmy, że te budynki nam się nie przydadzą... One są hurtowo przekazywane Ministerstwu Spraw Zagranicznych. Podam przykład Montrealu...

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

Tak, tak.

Za przykład podam Montreal. Montreal jest ważny ze względów konsularnych, a nie handlowych, w związku z czym w budynku, w którym był WPHI, jest otwierany konsulat, bo tam powinien być konsulat. Zresztą spośród głosów, które płynęły z Kanady od Polonii zaniepokojonej tym, że się im zamyka WPHI, ani jeden głos nie dotyczył spraw handlowych. Wszystkie mówiły o tym, że jest to ważny ośrodek życia polonijnego. To samo dotyczy Kolonii. Tak? Tam, powiedzmy, słyhać było takie głosy rozpaczy, że się Polakom w Kolonii coś zabiera. Nic się nie zabiera, ponieważ to miała być placówka handlowa, ale ona się handlem tam za bardzo nie miała szansy zajmować. Prawdopodobnie powstanie tam konsulat. Mówię to też, żeby uspokoić... Na pewno nikt mienia Skarbu Państwa tam nie wyprzedaje.

Jeżeli chodzi o zatrudnienie... My przede wszystkim realokujemy środki, które mamy. A o zatrudnieniu decydują względy kompetencyjne, a nie jakiegokolwiek inne. Polacy działający na lokalnych rynkach właśnie mają tę unikalną zaletę, że są osadzeni w tamtejszych relacjach. Tutaj bym powiedział, że polskie firmy są z nich właśnie bardzo zadowolone. Dam przykład Kenii. Mamy tam Polaka urodzonego w RPA, Afrykanera. Jego tata był inżynierem, który przyjechał do RPA, nie wiem, chyba w latach sześćdziesiątych czy siedemdziesiątych, wyemigrował. Jest to chłopak, który pięknie mówi po polsku, ma polskie obywatelstwo, a jednocześnie zęby zjadł na tamtejszym biznesie. Nasze doświadczenia współpracy z firmami, które korzystają z obsługi tych osób, są jednoznaczne. To znaczy, jeżeli one są w stanie zapewnić relacje, na których te firmy zarabiają, to wszyscy są zadowoleni.

Ja teraz à propos tego, co mówił pan senator wcześniej, à propos korzystania z pomocy miejscowych elit, które kształciły się w Polsce... 2 dni temu wróciłem z Rwandy. W zasadzie moi główni interlokutorzy to byli członkowie tamtejszego gabinetu, którzy wszyscy, jak jeden mąż, mają doktoraty porobione w Polsce. Wyobrażam sobie, że gdybyśmy tam... A prawdopodobnie na to się zanoszą, ponieważ, jak się wydaje, czekają tam na polskich dostawców bardzo lukratywne kontrakty. Gdybyśmy mieli tam zatrudnić kogoś do obsługi – może bardziej jako taki punkt kontaktowy niż biuro do obsługi polskich interesów – to prawdopodobnie zatrudnilibyśmy członka tamtejszej elity z obywatelstwem rwanadyjskim, który ma żonę Polkę, tutaj zdobył doktorat, pięknie mówi po polsku i jest w stanie polskie firmy obsłużyć po polsku, a jednocześnie za te kilkaset dolarów miesięcznie będzie nam dostarczał relacji z tamtejszego rynku. Jeżeli chodzi o skuteczność, to te osoby są nie do pobicia. Jeżeli chodzi o wszystkie inne względy, tzn. bezpieczeństwa, zaufania itd., to są to osoby, które przez państwo polskie są sprawdzane, tak że tutaj jakichś większych obaw bym nie miał.

I ostatni element, czyli współpraca z ambasadami. Ona jest. Muszę powiedzieć, my byliśmy taką trochę forpocztą tych wszystkich zmian kadrowych, które nadchodzą w Ministerstwie Spraw Zagranicznych. Jak by to powiedzieć: zdajemy sobie sprawę, że nasza skuteczność w terenie zależy właśnie od takiego duopolu, że jednocześnie działają i pan ambasador, który ma status dyplomatyczny i reprezentuje majestat państwa polskiego, i nasi pracownicy, którzy mają te funkcje sprzedażowe. Bardzo się cieszę z tej reorientacji Ministerstwa Spraw Zagranicznych właśnie na sprawy handlowe. Z ministrem Magierowskim spotykamy się dość często w sprawach małych i w sprawach dużych, tak że tutaj ta współpraca jest. Można tylko powiedzieć, że my po prostu wystartowaliśmy o kilka miesięcy wcześniej z reformą kadrową. To jest jak gdyby...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Tak.

Nam też zależało. Chodziło o to, żeby móc te zmiany wprowadzić możliwie szybko, żebyśmy już nie musieli brnąć w procedurę przyznawania statusu dyplomatycznego, która trwa ok. 6 miesięcy. Wiem, bo ją prowadziłem jeszcze z ramienia Ministerstwa Rozwoju. Przy zachowaniu większości korzyści udało nam się skrócić ten okres przygotowywania ludzi do wyjazdu. A współpraca bieżąca w terenie jest. Z tymi ambasadami, gdzie są placówki, ona jest jak najlepsza.

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Dziękuję.

Bardzo proszę, Panie Senatorze.

Senator Rafał Ślusarz:

Od razu takie résumé, które później uzasadnię – czy nie grozi nam w tej naszej aktywności gospodarczej, zwłaszcza pozaeuropejskiej, jakiś kurs kolizyjny z Unią Europejską?

Czytałem taki artykuł, chyba w „New York Times”, nawiązujący do tego, co obecnie dzieje się w Polsce, czyli do rozwoju elektromobilności. Tam było takie ubolewanie, że nie ma w Europie fabryk produkujących ogniwa do tych samochodów – i tutaj tak dość cierpko – poza Polską, poza LG Chem. W związku z tym jest pomysł europejski, żeby stworzyć konsorcjum, powiedzmy na podobieństwo Airbusa, i zbudować w Europie taką fabrykę. I Polska nagle znalazła się poza Europą w tych rozważaniach. A więc czy pan zauważa, że w związku z, powiedzmy, taką samodzielnością Polski na rynkach pozaeuropejskich pojawiają się ze strony Unii Europejskiej jakieś takie nieprzychylnie sygnały? To pierwsza rzecz.

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Tak.

Druga kwestia. Byłem na takiej dość sporej konferencji dotyczącej diaspory. Wbrew pozorom połowa tematów dotyczyła uchodźców, a połowa – kwestii, o których właśnie tutaj rozmawiamy, czyli budowania bardzo mocnego wsparcia biznesowego dla diaspory poza krajem. To była konferencja w Portugalii i, wydaje się, nie bez powodu, bo Portugalia rozwinęła bardzo sprytnie narzędzia do współpracy z diasporą. Powołała instytucję – uwaga – nie państwową, tylko prywatną finansową, biznesową, nawiązującą kontakty z diasporą portugalską i portugalskojęzyczną na całym świecie. Do tego stopnia, że wyłapywano koła naukowe studentów na wszystkich uczelniach na całym świecie i wspierano te koła. Później tych ludzi wspierano w zakładaniu biznesu w krajach docelowych. Uznano to, po pierwsze, za wzorcowy, a po drugie, za bardzo skuteczny model funkcjonowania międzynarodowego w tym obszarze, o którym mówimy. Czy my również przewidujemy takie rozwiązania?

A więc ta kwestia z Europą i kwestia, powiedzmy, takiego niestandardowego podejścia do współpracy z diasporą.

(Brak nagrania)

Senator Alicja Zajac:

...Co kolega powiedział. Bo skojarzył mi się pewien fakt. Mianowicie czy państwo śledzicie zagraniczne media branżowe? Bo do mnie dochodzą takie sygnały, że w momencie finansowania ze środków unijnych przedsiębiorstw, które powstają w Polsce, zakładów produkcyjnych... Oczywiście później one eksportują swój produkt do różnych krajów świata. Chodzi o to, że w prasie, szczególnie niemieckiej, ukazują się artykuły, w których są krytyczne wypowiedzi o dotowaniu polskiego biznesu, o tym, dlaczego się dotuje biznes w Polsce, dlaczego buduje się tam nowoczesne fabryki, i o tym, że trzeba dotować kraje typu Francja, Niemcy itd. Czy państwo macie takie informacje? Mnie się wydaje, że to jest też...

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Dziękuję bardzo.

Proszę, Panie Prezesie.

**Prezes Zarządu
Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA
Tomasz Pisula:**

Gdybym mógł połączyć pytanie pierwsze i trzecie, bo to są wątki, które się łączą... To znaczy, my rzeczywiście jako agencja odpowiadamy też za napływ inwestycji do kraju. Jesteśmy aktualnie jedną z najbardziej atrakcyjnych lokalizacji dla inwestycji w Europie. Chociaż jesteśmy, powiedzmy, numerem szóstym, jeżeli chodzi o potencjał demograficzny i wielkość kraju, to jesteśmy numerem piątym, jeżeli chodzi o liczbę i wartość przyciąganych inwestycji. Aktualnie jesteśmy jednym z głównych centrów wytwórczych w Europie, przede wszystkim dla przemysłu automotive. Jesteśmy, można powiedzieć, zapleczem wytwórczym dla gospodarki niemieckiej, a co więcej zarabiamy też na brexicie, ponieważ tutaj się przenoszą zarówno firmy wytwórcze, jak i instytucje finansowe. Nasz niedawny sukces to ściągnięcie do Polski banku inwestycyjnego JP Morgan, nad czym ileś miesięcy pracowaliśmy jako agencja. Tutaj nie należy oczekiwać, że konkurencja nam będzie przykłaśkiwała. To znaczy, kapitał ma znaczenie, Unia Europejska jest naszym jednym wielkim, wspólnym, szczęśliwym domem, ale pracują tam i Niemcy, i Francuzi, i Holendrzy, i Włosi. Nieprzypadkowo prezydent Macron po tym, jak Whirlpool ogłosił, że likwiduje zakłady we Francji i przenosi je do Polski, nagle zaczął mówić o nakładaniu na nas sankcji. Australijskie przysłowie mówi: *such is life*, takie życie. Co robić? Jakby mieli konkurencyjną gospodarkę, to pewnie inwestorzy trafialiby właśnie tam.

A jeżeli chodzi o pomoc publiczną... My do pomocy inwestorom, do tzw. zachęt nie używamy środków Unii Europejskiej. Może gdzieś tam nastąpiło jakieś przekłamanie. Ale rzeczywiście inwestorzy dostają pewne pakiety zachęt. Teoretycznie zsumowane pakiety zachęt nie mogą przekraczać pewnego procentu wartości inwestycji. On jest tożsamy w całej Unii Europejskiej, to znaczy, że wszystkie firmy w Unii Europejskiej powinny grać na równym boisku. My teoretycznie nie dajemy nic więcej, niż daje nasza konkurencja, ale dajemy pewne perspektywy. Jesteśmy bardzo dużym krajem demograficznie. Jesteśmy znani z etyki zawodowej i bardzo wysokiej jakości produktów. A więc to są te przewagi. One jak gdyby nie dotyczą tych zachęt finansowych, o których pani senator zechciała powiedzieć.

Ja tutaj jeszcze chciałbym powiedzieć o automotive. Na 51 dużych firm czy 53, tzn. tych głównych wytwórców oraz dostawców tzw. pierwszego i drugiego szeregu dostaw, już 49 operuje z Polski. Ja rozumiem, że to wywołuje konsternację. Niemcy się być może nie cieszą z tego, że – nie wiem – Volkswagen Crafter wytwarzany jest w Polsce, a sprzedawany na całym świecie, bądź że to właśnie w Polsce znajduje się aktualnie największy i najbardziej zaawansowany technologicznie zakład Volkswagena na świecie. A więc to może wywoływać jakieś komentarze. One się przewijają w mediach zagranicznych. Poza tym, jak by to powiedzieć, zajmowałem się postępowaniem związanym z udzieleniem pomocy publicznej czy notyfikacją postępowania dotyczącego pomocy publicznej dla jednego z bardzo dużych polskich przedsiębiorstw – chodziło o restrukturyzację tego przedsiębiorstwa – i byłem w Brukseli, byłem

przewodniczącym polskiej delegacji. W zasadzie wszyscy pracownicy, z którymi rozmawialiśmy w Brukseli, byli Niemcami. Tak? I okazało się, że głównym konkurentem tego przedsiębiorstwa, które dostało pomoc publiczną, była niemiecka firma państwowa. Tak że może to jest przypadek, ale tutaj na pewno te tarcia widać.

Chciałbym jeszcze powiedzieć, że w Polsce, poza firmą LG Chem, jest dużo firm, które zajmują się ogniwami. My prowadzimy jeszcze przynajmniej 3 projekty inwestycyjne związane z ogniwami. To jest tak naprawdę przyszłość automotive'u elektrycznego następnej generacji. Coś, czego nie robimy, a co powinniśmy robić, to... Skoro mamy zaplanować coś na dłuższy okres, to moim zdaniem powinniśmy inwestować teraz w rozwiązania autonomiczne. To znaczy, ten automotive elektryczny już się dzieje, to jest taki standard międzynarodowy, ale jeżeli chcemy iść do przodu, jeżeli chcemy, żeby nasza zachodnia konkurencja płakała w prasie również za 5, 10 lat, to teraz powinniśmy inwestować w rozwiązania autonomiczne. To jest to, nad czym pracują obecnie wszystkie koncerny samochodowe.

O relacjach z diasporą powinien powiedzieć – tak sądzę – pan prezes Fedko, ponieważ zajmuje się tym na bieżąco.

**Wiceprezes Zarządu
Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA
Wojciech Fedko:**

Panie Senatorze, krótki komentarz. Tak się akurat składa, że przez 11 lat mieszkałem za oceanem, byłem prezesem polskiego klubu studentów w Kanadzie, więc rozumiem, o co pan pyta. Powiem tak: my postanowiliśmy integrować wszystkie środowiska, które możemy. To znaczy, każde z naszych zagranicznych biur ma za zadanie, co jest też *novum*, stworzyć tzw. *advisory board*, czyli mamy zamiar – tworzymy to w tym momencie – skupiać liderów biznesu, polityków, prawników, ale przede wszystkim przedsiębiorców, którzy operują w danym kraju. Dlatego że ten network jest później najbardziej skuteczny, jeżeli chodzi o wspieranie polskiego biznesu. No i z racji tego, że reprezentujemy ojczyznę, większość naszych partnerów w jakiś sposób jest związana z Polską, co uważamy samoistnie za wartość dodaną w budowaniu środowiska.

A strukturalnie wymyśliliśmy z kolegami z zarządu, żeby przetestować – ale tak konkretnie, tzn. nie na zasadzie zgadywania czy domyślania się – żeby przeprowadzić dyskusję z reprezentantami biznesu polskiej diaspory, bo mówimy tu głównie o przedsiębiorcach, nie o polityce. I dlatego 6 listopada organizujemy pierwszy kongres pod auspicjami PAIH. „Kongres” to może za duże słowo. Spotkanie polskich czy polonijnych izb handlowych. Ponieważ nasz prezes był panelistą na zaproszenie marszałka Karczewskiego, wysłaliśmy zaproszenie również do Senatu i mamy nadzieję, że zostanie to rozpropagowane przez Kancelarię Senatu. A więc jest to asocjacja czy też stowarzyszenie, bo tak to się będzie formalnie nazywać, 24 polonijnych izb przemysłowych, nie narodowych, tylko polonijnych, z różnych krajów. Myślę, że ok. 60% izb pokrywa się pod względem lokalizacji z funkcjonującymi już naszymi zagranicznymi biurami handlowymi. Będzie to spotkanie trwające przez cały dzień. Zapraszamy na

nie również polski biznes, żeby mógł się zapoznać z ofertą polskich izb za granicą. Jednocześnie mamy zaplanowany panel, coś à la workshop, po to żeby faktycznie skonfrontować rzeczywistość i nakreślić konkretne ramy współpracy. Wydaje się nam, że wobec tak niskich... Bo co to jest 100 milionów zł rocznie – nawet jeżeli tak zostaniemy zbudżetowani, bo jeszcze nie jesteśmy na tym poziomie, czyli niecałe 30 milionów dolarów amerykańskich na cały świat? To jest – z całym szacunkiem, bo każda złotówka się liczy – naprawdę niewielki budżet, jeżeli mówimy o skutecznej promocji Polski za granicą. Tak więc mamy nadzieję, że te izby mogą stać się bardzo efektywnym punktem podzlecenia szeregu... czy de facto referencji dla polskich przedsiębiorców za granicą. Skoro więc te izby mogą świadczyć usługi np. doradcze, prawne, dystrybucyjne czy produkcyjne, to my chętnie, jako PAIH, kierowalibyśmy polskich przedsiębiorców do członków tych izb jako partnerów za granicą. I wydaje nam się, że – jeśli ten tzw. resurs jest skuteczny, tzn. faktycznie jest dostępny i nie są to tylko opowieści – oni mogą to zrobić. Ja uważam, że mogliby to robić. Biorąc pod uwagę fakt, że my nie mamy za dużo pieniędzy na tzw. usługi eksperckie – i wydaje mi się, że nie będziemy mieć – uważam, że oni mogliby równie dobrze świadczyć usługi eksperckie na zasadzie komercyjnej.

Tak że tego typu projekty pilotujemy obecnie w PAIH.
(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Czy są pytania? To w takim razie ja sobie pozwolę zabrać głos.

Pani Senator, Panie Senatorze, Panie...
(*Głos z sali: Pani dyrektor się zgłasza.*)
(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

Aha, pytanie było skierowane również do pani? Bardzo proszę.

Dyrektor Departamentu Współpracy Ekonomicznej w Ministerstwie Spraw Zagranicznych Iwona Woicka-Żuławska:

Tak, dziękuję bardzo.

Panie Przewodniczący! Szanowni Państwo!

Ponieważ część pytań dotyczyła przynajmniej pośrednio albo nawet bezpośrednio Ministerstwa Spraw Zagranicznych, chciałabym się do nich odnieść.

Przede wszystkim faktycznie miało miejsce likwidowanie placówek. Teraz powoli staramy się je odbudowywać, a nawet rozszerzać tę sieć placówek, którą mamy, zwłaszcza w państwach pozaunijnych, pozaeuropejskich. Powstała już placówka w Senegal, w tym roku powstały też placówki w Tanzanii, na Filipinach, w Panamie, konsulat generalny w Houston.

Warto też podkreślić, że zgadzamy się z tym, że takie rozwiązanie, jakie zostało przyjęte np. w Montrealu, Kolonii, gdzie WPHI działały de facto w ramach konsulatu generalnego, ponieważ nie istniała możliwość, aby działały

na zasadzie wydziału promocji handlu i inwestycji jako oddzielny twór... Przyjęte rozwiązanie, czyli zagraniczne biura handlowe, umożliwiałoby tworzenie tych jednostek bez konieczności, nieładnie mówiąc, podpinania tego pod konsulat generalny, co stwarza później różnego rodzaju problemy związane z tym, czym tak naprawdę ma się zajmować ta jednostka. Nie mówiąc już o ograniczeniach formalnych, z punktu widzenia naszych międzynarodowych zobowiązań, konwencji wiedeńskiej, prawa międzynarodowego.

Jeżeli chodzi o kwestie różnego rodzaju informacji medialnych dotyczących dotowania biznesu w Polsce, to tak, śledzimy to na bieżąco, śledzą to też nasze placówki. Interwenują one wtedy, kiedy stwierdzimy, że ktoś pisze nieprawdę, mija się z faktami. Dodatkowo wskazujemy, że rozwiązania, które przyjęte zostały w Polsce, jak chociażby specjalne strefy ekonomiczne, gdzie faktycznie udzielana jest pomoc publiczna, są oczywiście zgodne z zasadami obowiązującymi w Unii Europejskiej. To było wielokrotnie notyfikowane Komisji i jako Polska obroniliśmy to przed Komisją. Stwierdzono, że faktycznie tego rodzaju rozwiązania sprzyjają lokalnemu rozwojowi. W międzyczasie strefy też ewoluowały, zgodnie ze zmianami *acquis communautaire*. Tak więc jesteśmy tutaj jak najbardziej zgodni. Rzeczywiście jest tak, że te państwa, które próbują insynuować, iż stosujemy tego rodzaju pozakonkurencyjne środki, często same stosują różnego rodzaju formy wsparcia, tylko może inaczej to nazywają, np. „parki technologiczne” – nazewnictwo w państwach Europy jest różne, bardzo bogate. Zdajemy sobie sprawę, że faktycznie ma miejsce nie zawsze czysta gra konkurencyjna i próba dyskredytowania różnego rodzaju polskich rozwiązań. Niemniej jednak staramy się, po pierwsze, zwalczać tego rodzaju fałszywe informacje, a po drugie, pokazywać wyraźnie, że Polska oczywiście ma prawo być graczem na rynku europejskim, ale i pozaeuropejskim.

I tutaj zwracam też uwagę na bardzo wiele sygnałów dotyczących tego, że niektóre państwa są zaniepokojone faktem, iż polskie firmy dokonują ekspansji, np. na rynkach frankofońskich czy luzofońskich. W Afryce, Azji, Ameryce Łacińskiej widzimy próby dyskredytowania czy nawet różnego rodzaju dziwne instrumenty typu przekonywanie miejscowych władz do stosowania protekcyjnych regulacji, uderzających tylko i wyłącznie w polskie podmioty. I tutaj nadal bardzo duża jest rola placówek – wyłapywanie tego rodzaju sygnałów, kontakt z naszymi firmami i później oczywiście interwencja u miejscowych władz.

Nie ukrywam, że staramy się tu wykorzystać trochę to, co teraz staje się bardzo dużą inicjatywą Unii Europejskiej, czyli unijną dyplomację ekonomiczną. Stwierdziliśmy bowiem, że jeżeli od początku będziemy przy tym stole, przy którym powstają te instrumenty, wówczas będziemy mieć szansę na to, żeby one zmierzały w korzystną dla naszych firm i podmiotów stronę. Mamy już pierwsze sukcesy, m.in. faktycznie dopiero dzięki wsparciu delegatury Unii Europejskiej – sprawa dotyczyła akurat Brazylii – z dodatkową interwencją ambasady włoskiej, czyli w takiej, że tak powiem, trójce, mogliśmy przekonać Brazylijczyków do niezastosowania różnego rodzaju środków protekcyjnych.

Będziemy starali się też bardziej zadbać o prawa wynikające z członkostwa w Unii Europejskiej, czyli, krótko mówiąc, zadbać o to, żeby delegatury były nastawione

na wsparcie nie tylko dużych państw, dotychczas bardzo mocno internacjonalizujących swoje podmioty, ale przede wszystkim polskich podmiotów, a także np. państw naszego regionu, w ramach różnego rodzaju inicjatyw regionalnych. Sądymy, że tutaj jest jeszcze wielkie pole do współpracy, oczywiście z PAIH i przede wszystkim z Ministerstwem Rozwoju, ale również z innymi ministerstwami, bo jako MSZ wraz z placówkami pełnimy zawsze rolę wspierającą w przypadku promocji gospodarczej za granicą, w przypadku wsparcia firm. Staramy się więc pomagać wszędzie tam, gdzie jest to potrzebne, czyli tam, gdzie jest potrzebny kontakt z miejscowymi władzami, z władzami samorządowymi.

Nie ukrywam też, że wykorzystujemy wszystkie wizyty – obecnie praktycznie już kierownictwa resortu – często we współpracy z partnerami z różnych ministerstw i instytucji, do tego, żeby dawać mocny przekaz gospodarczy, że Polska jest już gotowa do tego, żeby po prostu wyjść poza rynek Unii Europejskiej, że nasze firmy są już naprawdę atrakcyjne.

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Dziękuję, Pani Dyrektor.

Ja po raz kolejny zapytam o nadzór. Jak rozumiem, Polską Agencję Inwestycji i Handlu i jej zarząd powołało Ministerstwo Rozwoju. Czy tak?

(Głos z sali: Tak.)

Ale czy w sensie prawnym są zapisy, które upoważniają by was do jakiegokolwiek interwencji?

Dyrektor Departamentu Współpracy Ekonomicznej w Ministerstwie Spraw Zagranicznych Iwona Woicka-Żuławska:

Do interwencji to nie, ale do współpracy to jak najbardziej, to tak.

(Senator Jan Dobrzyński: Do współpracy...)

Bo to wynika także ze „Strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju” i priorytetów polskiej polityki zagranicznej. Na tej podstawie wspieramy wszystkie działania, które mają na celu promocję polskiej gospodarki za granicą. Tak więc w tym sensie...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

...jak najbardziej współpraca, tak, i wsparcie tam, gdzie jest ono potrzebne.

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

To pięknie brzmi. Dziękuję, Pani Dyrektor.

Panie Prezesie, mam kilka pytań, jeśli pan pozwoli. Otóż ja widziałem w początkowej wypowiedzi pana entuzjazm. Naprawdę jest to coś, co warto zauważyć. Jednak ja bym przesadnie nie krytykował tego, co było, bo po co – to jest jedna kwestia. Poza tym jestem zdania, że nie można na tym oszczędzać, Panie Prezesie, i nie chciałbym – przynajmniej jeśli chodzi o moją wypowiedź – abyście państwo kierowali się oszczędnością, dlatego że to was może zaprowadzić w ślepy zaułek. Wy musicie pięknie wy-

glądać za granicą, dobrze się prezentować i naprawdę mieć środki na swoje wydatki. Bo wystarczy, Panie Prezesie, że np. w Rumunii, gdzie prawdopodobnie jest 9 pracowników, zostawi pan 3 lub 4 i już ma pan ewidentną oszczędność.

Ja może powiedziałem za mocno, jeśli chodzi o wyprzedaż majątku. Ja jestem przeciwnikiem sprzedaży majątku. W takich sytuacjach, które są trudne, o czym mówił pan minister Magierowski – kiedy są jakieś własności, dzierżawy, wynajmy czy też np. prawne problemy – to zgoda. Ale to jest majątek przede wszystkim w dużych miastach, w centrach miast, i wyprzedaż tego byłaby naprawdę czymś niepotrzebnym. My musimy patrzeć w perspektywie 20, 50, 100 czy nawet 200 lat. Powinniśmy, jeżeli to jest możliwe, odbudowywać te budynki i powinniśmy je zostawić, a jeżeli będą niepotrzebne przez następne 10 czy 20 lat, to wynajmując, ale jednak powinny być własnością naszego kraju. Tak więc może nie będę w zgodzie z waszą modą czy z waszym profilem działania, ale przyznam, że jestem przeciwnikiem przesadnego oszczędzania. Proszę tego nie robić, bo to naprawdę ma krótkie nogi.

Jak rozumiem, państwo będziecie też świadczyć polskim przedsiębiorcom usługi odpłatne. Tak? Nie wiem, jaki jest zakres... Ale spokojnie... Nie wiem, jaki jest tego zakres, i dlatego chciałbym, żebyśmy dowiedzieli się czegoś więcej na ten temat.

Wróć jeszcze do tego, o czym mówiła pani senator, czyli do kwestii zatrudnienia – może nieładnie powiem – tubylców, osób mieszkających w danym kraju. Ja byłbym tu ostrożny. Oczywiście pan wie, co to jest wywiad gospodarczy. W tych krajach formy wdzięczności często są luźno traktowane: to, co my nazywamy korupcją, u nich jest nazywane prezentem. Uważam, że kierownikiem czy szefem, czy też dyrektorem, jakkolwiek państwo nazwą tę funkcję, powinien być jednak Polak i dobrze by było, gdyby to był ktoś z Polski, jeżeli jest to możliwe. Jeśli zaś chodzi o zespół, to niech on dobiera sobie zespół w miarę dosyć merytoryczny, chociaż merytoryka często odgrywa tutaj mniejszą rolę, bo – o czym panowie doskonale wiedzą z wypowiedzi – trzeba się umieć dogadywać w różnych krajach.

Mam jeszcze jedną sprawę. Pan wiceprezes powiedział, że przedsiębiorców, którzy będą potrzebowali waszej pomocy, będziecie kierowali do tamtejszych firm, które są już z wami zaprzyjaźnione czy do firm polonijnych. Byłbym tutaj bardzo ostrożny, bo... Gdybym ja poszedł do placówki państwa polskiego, a ona skierowałaby mnie gdzieś na dodatkowe tory, to nie wiem, czy byłbym zadowolony z takiego obrotu sprawy. Jednak przedsiębiorcy ufają swoim, ufają przedstawicielom Polski, ufają ambasadom, placówkom.

I ostatnia sprawa. Tu szczególnie zwracam się do pani dyrektor. Dobrze by było, gdyby współpraca polegała na tym, że placówki agencji inwestycji i handlu byłyby tworzone – jeżeli to jest możliwe, w tych miejscach, gdzie są teraz likwidowane – przy ambasadach. To jest bardzo ważne. To nie jest nasz wymysł. Zresztą my, jak już wcześniej mówiłem, bardzo często wyjeżdżamy za granicę i często spotykamy się z tym, od momentu ujawnienia informacji o zmianach. Ostatnio byliśmy np. w Rumunii. Toczyły się tam różne rozmowy i okazało się, że prawdopodobnie – a ta placówka jest likwidowana, oni chyba do końca stycznia czy grudnia mają być zlikwidowani – Polska Agencja Inwestycji

i Handlu będzie wynajmowała miejsce w jakimś prywatnym budynku, w jakimś rumuńskim biurze. Bardzo możliwe, że ktoś, kto przekazał mi tę informację, nie był pewny, ale warto to sprawdzić, Pani Dyrektor. I dobrze by było, żeby przynajmniej w tym pierwszym okresie...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

...Ministerstwo Spraw Zagranicznych czuwało nad tym wszystkim tak, aby to przejście było łagodne. Bo takie są wypowiedzi.

Bardzo proszę.

Wiceprezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Wojciech Fedko:

Panie Przewodniczący, ja na parę tematów, tak szybko...

Jeśli chodzi o politykę kadrową, to oczywiście polityka kadrowa jest mieszana, bo ona jest wypadkową wielu spraw. Jednak...

(Senator Jan Dobrzyński: O tym niech pan nie mówi, bo już pan mówił, kiedy pan odpowiadał pani senator. Ja tylko podkreślałam, że to jednak jest ważne... Pani senator...)

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Ja rozumiem, tylko ja chciałbym państwa uspokoić. Otóż my nie działamy przecież... Po pierwsze, nie działamy długo, a po drugie, nie działamy w próżni, w związku z czym szkolimy ludzi, mamy jakby dwutygodniową orientację, łącznie ze szkoleniami Agencji Wywiadu. Dlatego wszyscy nasi szefowie biur muszą mówić po polsku i muszą być obywatelami RP. Już nie chcę...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Tak, tak.

Ponieważ jest nacisk na to – i słusznie – żeby... Zauważcie państwo jedno: tak naprawdę szybka dekonstrukcja WPHI pod względem strukturalnym wymaga dość szybkiego działania z naszej strony, jeśli chodzi o zastępowanie lokalizacji. Tak więc dla ministra rozwoju i finansów bardzo istotna jest – kolega dyrektor to potwierdzi – kontynuacja obsługi rynku. Jest to bardzo trudne zadanie, jeśli weźmie się pod uwagę nasze zasoby i jednocześnie skalę potrzeb, bo jest to 49 biur na całym świecie. Dlatego z naszego punktu widzenia... Co my zrobiliśmy jako agencja i uważamy, że było to jedyne rozsądne rozwiązanie? Spriorytetyzowaliśmy interesy gospodarcze RP, czyli, krótko mówiąc, mamy rynki priorytetowe. Są raporty ministerialne. To wszystko nie jest robione subiektywnie. Patrzymy, gdzie poza UE mamy większość obrotu, i tam priorytetyzujemy powstawanie nowych zagranicznych biur handlowych.

Odbyła się też duża dyskusja na temat tego, że zostały zlikwidowane placówki w Kaliningradzie i Sankt Petersburgu – dam przykład, żeby było wiadomo, o co mi chodzi. I tutaj MSZ... |Też pokazujemy, że my słuchamy również MSZ. Co więcej, w razie jakichkolwiek symptomów dyskryminacji itd... Nasi ludzie są szkoleni, żeby zgłaszać takie sprawy właśnie na poziomie politycznym.

A wracając do pytania... My jako agencja uważamy – uważa też tak ministerstwo – że powinniśmy zachować obecność na rynku rosyjskim. W wielu branżach, np. w branży maszynowej, w dalszym ciągu jest to potężny klient, pomimo różnych problemów politycznych czy

geopolitycznych. W związku z tym odtwarzamy biuro czy też zakładamy biuro w Moskwie w pierwszym kwartale 2018 r. Chodzi o to, żeby państwo polskie miało w Rosji oprócz komponentu politycznego również ekonomiczny. Tak więc to jest dobry przykład, który pokazuje, że de facto robimy to według jakiegoś klucza, czyli odtwarzamy system z klucza, a priorytetem jest ważność interesów gospodarczych i politycznych dla kraju.

Jeżeli chodzi o Rumunię, to nie wiem, skąd pan przewodniczący otrzymał tę informację. Ja przecież się tym zajmuję, to jest moja praca operacyjna, i w tym momencie jeszcze nie mamy ustalonej lokalizacji w Rumunii i nie mamy ustalonego procesu konwersji. Oczywiście placówka w Rumunii podlega likwidacji, ale w tym momencie nie jesteśmy jeszcze gotowi na zagraniczne biuro handlowe. Będziemy do tego tematu podchodzić.

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

To, że nie jesteście gotowi, oznacza, że nie macie dobrze rozeznanego rynku. Bo Rumunia bardzo chce, proszę pana, w sensie politycznym... Ona się chwali stosunkami dyplomatycznymi i politycznymi z Polską i bardzo chce, żeby nasi przedsiębiorcy tam wchodzili. To tak à propos Senegal. A mamy tu, pod ręką, Rumunię.

Wiceprezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Wojciech Fedko:

Panie Przewodniczący, ja rozumiem, ale właśnie w tym momencie... Jak by to powiedzieć... Sekundkę, za chwilę przejdę do Rumunii, ale chciałbym jedną sprawę...

(Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: Pan wywołał temat Rumunii i pan tego tematu nie skończył.)

Nie, to pan przewodniczący wywołał temat Rumunii.

My w tym momencie po prostu mamy...

(Głos z sali: ...Resortowy.)

My mamy...

Nie, Panie Przewodniczący, z całym szacunkiem, ale Rumunia jest krajem UE. Nasz mandat to przesunięcie i realokacja zasobu poza kraje unijne. To zderzymy Rumunię z Seulem, zderzymy ją z Tokio, czyli z obecną pozycją inwestorów japońskich w Polsce...

(Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: Czyli nie będzie placówek handlowych w Rumunii i w innych krajach Unii Europejskiej. Tak?)

Panie Przewodniczący, będzie, tylko że mamy klasę A, czyli duże rynki światowe, a Rumunia nie jest w klasie A. My tę placówkę odtworzymy. Zapewnimy też polskim przedsiębiorcom kontynuację odpowiedzi, jeśli chodzi o Rumunię, z Warszawy, w okresie między likwidacją placówki WPHI a powstaniem biura. Tak że będziemy, że tak powiem, odtwarzać Rumunię, co więcej, będziemy obsługiwać Mołdawię. Nie będziemy robić specjalnej placówki w Kiszyniowie tylko po to, żeby obsłużyć Mołdawię, co było priorytetem politycznym ministerstwa jeszcze rok temu.

Chciałbym powiedzieć jednak... Bo z całym szacunkiem, Panie Przewodniczący, ale...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Do pana przewodniczącego... Jeżeli chodzi o...
(*Rozmowy na sali*)

Chciałbym powiedzieć panu o jednej sprawie. Nie wiem, jak to jest z pańskim doświadczeniem, ale ja odwiedziłem większość z 24 biur WPHI na świecie, czyli nieruchomości Ministerstwa Rozwoju, i żadna z tych lokalizacji zupełnie nie pasuje do mandatu, który posiada Polska Agencja Inwestycji i Handlu. Przede wszystkim nie pasuje dlatego, że są to de facto bardzo duże budynki, że to są metraże, które znacząco przekraczają nasze możliwości. My ze względu na to, że jesteśmy poddawani kontrolom ministerialnym, kontrolom NIK etc., musimy przygotować tzw. wnioski o finansowanie. Tak więc skoro konstruujemy zespoły 2-, 3- czy 4-osobowe na większych rynkach, to nijak to się ma do pałaców w Casablance, Paryżu, Brukseli czy w Rzymie, gdzie metraże przekraczają 1200 czy 1400 m². W związku z tym...

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

Właśnie chciałem powiedzieć. Pracujemy z MSZ na tyle ściśle, że obecnie to raczej MSZ podejmuje decyzje o przejęciu większości tych budynków, których charakter – mówię tutaj o prestiżu tych budynków, ich elegancji etc. – bardziej odpowiada funkcjom dyplomatycznym, stricte dyplomatycznym. Dobrym przykładem jest nieruchomość w Rzymie, która właśnie staje się rezydencją ambasadora RP we Włoszech – i słusznie. A my wynajmujemy biura nieprzekraczające 200 m². Raczej staramy się mieć biuro, gdzie jest po prostu duży, funkcjonalny od strony biznesowej pokój konferencyjny, w którym można robić np. prezentacje produktowe etc. I, tak jak powiedział kolega, to nie jest kwestia oszczędności, to jest kwestia realokacji zasobów. Czyli większość pieniędzy z budżetu – który był głównie przejadany, bo pieniądze szły na utrzymanie tych obiektów – my chcemy, że tak powiem, wepchnąć w rynek, czyli przeznaczyć na imprezy promocyjne i na codzienną obsługę inwestora, który tam przyjeżdża. On ma tam biurko i ma możliwość korzystania przy tym biurku z telekomunikacji na koszt podatnika. My oferujemy mu to, że jego partnerzy, np. na rynku wietnamskim, na rynku chińskim, na rynku amerykańskim, na rynku kenijskim czy subsaharyjskim, mają zapewnione miejsce spotkania w stricte biznesowym środowisku.

Jak do tej pory, łącznie z naszym biurem chociażby w Meksyku... Co prawda, trzęsienie ziemi trochę nas przynębiło, ale od czasu otwarcia z prezydentem Dudą tego biura, w kwietniu, notujemy potężną frekwencję partnerów meksykańskich, bo po prostu stworzyliśmy platformę do spotkań biznesowych. W związku z tym my nie widzimy... Po prostu mówimy, jak jest. My nie widzimy powodu, dla którego mielibyśmy utrzymywać duże obiekty o naturze reprezentacyjnej pod funkcję, którą pełniemy. I uważamy, że jest to prawidłowa alokacja zasobów.

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Pan mnie nie zrozumiał. Nie musicie utrzymywać tych biur, nie musicie w nich być. Chodzi o to – jest taki apel, także do Ministerstwa Spraw Zagranicznych – żeby, jeżeli ambasada ma jakieś budynki, ich nie sprzedawać...

(*Wiceprezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Wojciech Fedko: Ktoś musi za to zapłacić.*)

...jeżeli to jest możliwe. Jeżeli to jest gdzieś za bramą, poza miejscem, które jest bezpieczne, to należy je od razu wynajmować. A jeśli chcecie mieć 100 czy 150 m, to tyle bierzcie.

(*Wiceprezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Wojciech Fedko: Tak, to jeżeli...*)

Ale jeszcze wróć... Bo pan powiedział, że ma pan priorytet A i priorytet B, chociaż nie wiem, czy mogą być 2 priorytety, ale niech będą... Jak rozumiem, po likwidacji tego, co było w 27 państwach Unii Europejskiej, tzn. tych wydziałów promocji handlu i inwestycji – tak to dokładnie się nazywało – nie będzie już tam placówek agencji inwestycji i handlu? Czy tak, Panie Prezesie?

(*Głos z sali: Tak.*)

Tego nie będziemy mieć. Tam będzie pustka?

Prezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Tomasz Pisula:

Nie, nie.

(*Wiceprezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Wojciech Fedko: Nie!*)

Przepraszam...

(*Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: Tak powiedział pański zastępca.*)

Po to likwidujemy...

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

Likwidujemy wydziały promocji handlu i inwestycji, ponieważ były merytoryczne podstawy do ich likwidacji. Ja wiem, że teraz mnóstwo osób narzeka, że...

(*Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: Nie, Panie Prezesie, proszę tego nie brać pod uwagę...*)

Ja to właśnie biorę pod uwagę, bo ja bardzo często mam obecnie kontakt... Dość często dzwonią do mnie parlamentarzyści, którzy wrócili z jakiegoś kraju, gdzie rozmawiali z panem ambasadorem albo panem radcą... Ja rozumiem, że bardzo wielu osobom, a konkretnie 300 zawalił się świat. Jednak...

(*Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: Nie, nie, Panie Prezesie, bardzo pana proszę, w ten sposób proszę nie rozmawiać...*)

Nie, nie, ale...

(*Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: Ja mam do pana konkretne pytanie. Nie, nie, Panie Prezesie...*)

Ale ja właśnie staram się...

(*Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: My się nie kierujemy takimi rzeczami.*)

Ja staram się bardzo konkretnie opisać case Bukaresztu.

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

To jeszcze raz pytam, Panie Prezesie, czy w 27...

(*Rozmowy na sali*)

(*Wiceprezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Wojciech Fedko: Ale poczekaj, poczekaj, bo pan...*)

Ale spokojnie.

(Wiceprezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Wojciech Fedko: ...pan przewodniczący mówi, że ja...)

Panowie, skąd wyście przyszlisi?

(Wiceprezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Wojciech Fedko: Ale, Panie Przewodniczący...)

Ja was jeszcze raz pytam: czy w 27 krajach Unii Europejskiej nie będzie powołanych 27 oddziałów Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu w miejsce wydziałów promocji handlu?

(Wiceprezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Wojciech Fedko: Odpowiedź...)

Mnie chodzi o ludzi. Może pan ich wszystkich wymieścić, Panie Prezesie, ma pan do tego prawo, tylko czy...

Wiceprezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Wojciech Fedko:

Panie Przewodniczący, odpowiedź jest taka: nie, nie będzie...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Odpowiedź jest taka: nie, nie będzie dziury w 27 krajach. Progresja...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Panie Przewodniczący, zadaje pan konkretne pytanie: czy będą powołane biura...

(Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: Czy będą powołane biura? O to mi chodziło. Będą czy nie będą?)

Tak. Ja mówię: tak...

(Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: Kiedy?)

...będą powołane biura. One są powoływane na bieżąco.

To znaczy, dużym rynkiem Unii Europejskiej i znaczącym dla nas partnerem są Niemcy. W związku z tym już...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

...założyliśmy biuro, które od kilku miesięcy działa we Frankfurcie. Zamiast biura w Berlinie i zamiast biura w Kolonii, byłych wydziałów promocji...

(Senator Alicja Zajac: We Frankfurcie nad Menem?)

Tak, oczywiście, we Frankfurcie nad Menem.

Teraz... Kiedy patrzymy na linie, to widać, że 80% polskiego biznesu w Europie to są Niemcy, to jest Francja... W związku z tym powołujemy biuro...

(Senator Jan Dobrzyński: A mamy biuro we Francji?)

Tak, w trakcie organizacji jest biuro w Paryżu. Dalej jest Londyn, który jest dla nas oczywiście bardzo istotny – brexit nie brexit – w związku z czym tworzymy obecnie biuro w Londynie. Tworzymy biuro w Montrealu, które zacznie działalność praktycznie za 2 tygodnie.

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Pani Senator, jak mówię, progresywnie.

Później mamy w planach i Kopenhagę, i Sztokholm, i, generalnie rzecz biorąc, Oslo – nie na samym końcu, tylko progresywnie... Krótko mówiąc, odtwarzamy naszą obecność w Unii Europejskiej, jednakże – tak jak tutaj wspomniał prezes – realokując, przywiązując mniejszą wagę do obecności agencji w krajach Unii Europejskiej, zgodnie z planem Morawieckiego jako polityką rządu. Czyli stosujemy się do tego, żeby przesunąć zasoby w tym samym budżecie. To tak, jakbyśmy mieli 10 zł, z których

w Europie wydawaliśmy 8 zł, a teraz premier nam mówi, że mamy wydawać 6 zł. To my konsekwentnie przesuwamy te środki na kraje pozaeuropejskie.

Czyli odpowiedź jest taka: nie, nie będzie tak, że nie będą otwierane biura w Europie. Będą, tylko traktujemy kierunki europejskie priorytetowo, czyli w dużych krajach o ważnym, strategicznym dla nas znaczeniu, biura są robione już, a w mniejszych krajach, takich jak Rumunia czy Bułgaria, będą robione w drugim rzucie, czyli w drugiej połowie roku 2018 i w roku 2019.

Senator Alicja Zajac:

Ile osób jest zatrudnionych u was w Warszawie i od ilu miesięcy funkcjonujecie?)

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Prezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Tomasz Pisula:

Już mówię. Funkcjonujemy od lat dziewięćdziesiątych, ponieważ agencja zmieniła nazwę i teraz nie było daty startowej. My jako zarząd zostaliśmy powołani 26 września ubiegłego roku. Aktualnie w agencji pracuje 106 osób w centrali. Tak?

(Głos z sali: Wszystkich jest 116.)

Przepraszam... Jest to 116 osób razem z pracownikami biur handlowych.

Muszę jeszcze wrócić do poprzedniej wypowiedzi. Otóż, zgodnie z tym, o czym mówiłem od początku – być może wyraziłem się w sposób nie do końca zrozumiały – skoro realokujemy środki, skoro mamy powierzone przez ministra rozwoju zadanie przeniesienia wagi wsparcia z Unii Europejskiej na rynki pozaunijne, to siłą rzeczy w niektórych krajach, w których aktualnie funkcjonowały wydziały promocji handlu i inwestycji, te jednostki nie będą odtwarzane.

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Dlaczego? Ponieważ okazuje się, że np. w Seulu dzieje się dużo więcej niż, tak jak powiedział kolega, w Bukareszcie, w przypadku którego otwarcie biura jest planowane – jak zapisano – dopiero w roku 2019. Też jest tak, że jest jakieś tempo otwierania tych biur. Jak by to powiedzieć, dla nas priorytetem jest potencjał stosunków handlowych z danym krajem, a nie utrzymanie za wszelką cenę ciągłości czegoś, co samo w sobie nie zasługuje na tę ciągłość, ponieważ obsługa rynków...

(Głos z sali: Waszym zdaniem)

Wie pan, nie tylko naszym, bo były obiektywne oceny dokonane przez firmy konsultingowe. To znaczy ocenę dla PFR przygotowywały firmy ze światowej piątki i – jak by to powiedzieć – ona wypadła bardzo źle.

Pan zechciał jeszcze...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Ja wówczas pracowałem w Ministerstwie Rozwoju, więc to nie jest do mnie pytanie.

Muszę jeszcze powiedzieć, że jeśli chodzi o kwestie korupcyjne, to wydziały promocji handlu i inwestycji nie mają najlepszej karty. Osobiście sam skierowałem wnioski

do prokuratury dotyczący wyłudzeń VAT na placówce. Były dochodzenia ABW związane z tym, co się tam działo. W jednej ze stolic europejskich mieliśmy pana radcę, który w imieniu polskiej mafii groził przedsiębiorcy śmiercią...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Wie pan... Jak by to powiedzieć...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Właśnie nie wiem. Ja mam wrażenie, że tej wiedzy nie było, bo gdyby ta wiedza była, to ten system zostałby zlikwidowany jakieś 15 lat temu. To znaczy, ja mam wrażenie, że tej wiedzy właśnie...

(Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: Była wiedza, tylko widocznie nie chciano likwidować, przynajmniej przez 8 ostatnich lat.)

Jest to poważny grzech zaniedbania.

(Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: Tak.)

(Zastępca Dyrektora Departamentu Współpracy Międzynarodowej w Ministerstwie Rozwoju Dominik Wójcicki: Jeżeli mogę... Jeżeli chodzi o...)

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Chwileczkę, Panie Dyrektorze.

Nie wiem, czy ja muszę zarządzić głosowanie. Chciałbym otrzymać na piśmie te informacje, które panowie podają.

(Głos z sali: Nie.)

Kiedy, jakie biura będą otwierane w grupie 27 państw?

Dla mnie osobiście to nie ma...

(Prezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Tomasz Pisula: Z przyjemnością udzielimy...)

...tylko chciałbym posiadać taką wiedzę.

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Prezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Tomasz Pisula:

Z przyjemnością udzielimy.

(Wypowiedź poza mikrofonem)

(Senator Alicja Zajac: ...odpowiedź roboczą.)

(Brak nagrania)

Senator Alicja Zajac:

...to jest taki zwyczaj – ja mówię to też jako członek Komisji Środowiska – że nas zapraszają:

Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i minister środowiska do ministerstwa. I przedstawia się nam załogę oraz tematy. Nie byliśmy chyba w ciągu ostatnich 7 lat w MSZ, nie przypominam sobie. Ale przychodził do nas minister i sprawozdawał nam swoje plany, z którymi zresztą głęboko się nie zgadzaliśmy. Teraz czekamy na pozytywne efekty, bo one są widoczne.

Muszę jeszcze na koniec powiedzieć, że ja jestem zachwycona pomysłami. Z moich obserwacji jako członka Komisji Spraw Zagranicznych i – teraz, ubolewam – Unii Europejskiej i na podstawie częstych moich kontaktów nie tylko z Polonią, ale też wynikających z osobistych wy-

jazdów do różnych krajów świata, bieżących rozmów... Kilkakrotnie uczestniczyłam również w oficjalnych wizytach marszałka Senatu, podczas których lokalni czy uczestniczący biznesmeni mogli porozmawiać o tych sprawach. To oczekiwanie było. Ja widzę, że to zmierza w bardzo dobrym kierunku. Myślę, że po jakimś czasie, kiedy zakończy się proces przejściowy, będziemy podsumowywać tę działalność. Chcielibyśmy wtedy wysłuchać takiej informacji. Bardzo dziękuję.

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Panie Dyrektorze, proszę bardzo. Pan chciał zabrać głos.

Zastępca Dyrektora Departamentu Współpracy Międzynarodowej w Ministerstwie Rozwoju Dominik Wójcicki:

W międzyczasie zostało poruszonych wiele wątków. Ja chciałbym tylko dopowiedzieć, że Ministerstwo Rozwoju jest jednostką, która tak naprawdę – powiedzmy to sobie wprost – sprawuje nadzór. My nadzorujemy i tak naprawdę wymagamy finalnie efektu. Tak więc decyzje są podejmowane po konsultacji z nami. Oczywiście ubolewamy nad tym, że nie jesteśmy w stanie odbudować każdej lokalizacji – chcielibyśmy pewnie naszej większej obecności – ale co do zasady jest to zgodne ze „Strategią na rzecz zrównoważonego rozwoju” i rynku oraz branże zdefiniowane przez PAIH są odpowiedzią na tę strategię. Ta strategia jest długofalowa, ale oczywiście – tak tutaj po partnersku rozmawiamy – liczba i umiejscowienie placówek może się zmienić. 3 lata to jest bardzo długi okres. I oczywiście jeżeli coś się zmieni, zajdą zmiany ekonomiczne... My obserwujemy wymianę handlową na bieżąco, analizujemy ją. Analizujemy też potrzeby polskich przedsiębiorców. Oczywiście dzisiaj możemy powiedzieć, że na pewnych rynkach nie ma barier, a pomoc na docelowym rynku nie jest potrzebna. I to jest argument na to, żeby priorytet co do danego rynku był niższy. Ale jeżeli to się zmieni, to oczywiście... My na bieżąco rozmawiamy, ta współpraca jest. To nie jest tak, że spotykamy się tylko przy okazji dzisiejszego spotkania. My spotykamy się na bieżąco, można powiedzieć...

(Głos z sali: Sami.)

Tak.

Razem z PAIH i z MSZ rozmawiamy o biznesie, o placówkach, o mieniu. To tak naprawdę jest przedmiot naszej codziennej pracy, więc chciałbym się tą wiedzą podzielić. Mówimy o danej lokalizacji, czasami o danym mieniu czy o danym samochodzie z danego rynku. To jest przedmiotem naszych dyskusji. A więc tak naprawdę codziennie dokładamy starań, żeby odpowiednio gospodarować całym dostępnym potencjałem. Chciałbym, żeby to było zauważone.

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Dziękuję, Panie Dyrektorze.

Jeśli można... Nie wiem, czy te placówki zostały w sposób... Pan mówi, że robiła to jakaś firma, więc na pewno jest to firma z jakimś autorytetem, trudno z nią dyskutować. Jednak proszę pamiętać, że np. jeśli chodzi o Niemcy, to moim zdaniem mamy wspaniałą współpracę. Jeśli chodzi o Francję – też. Chodziło mi bardziej o takie kraje, jak: Bułgaria, Rumunia, Litwa, Łotwa, Estonia, Grecja. Bo to są miejsca, gdzie my możemy wejść ze swoją technologią, to są miejsca, gdzie możemy konkurować. I naprawdę te średnie i mniejsze firmy... Możemy się tam świetnie czuć, a ewentualnie zdobywać rynki światowe, takie jak rynek niemiecki czy francuski. Bo na pewno jest konkurencja z Francją, z Niemcami, jeśli chodzi o przemysł, w jakiejś wąskiej dziedzinie, ale przede wszystkim jeśli chodzi o tzw. spożywkę, tj. przetwory, różnego rodzaju asortymenty tego typu. Ale wejść tam z technologią, z jakimiś wyrobami czy też podzespołami, które wymagają technologii i innowacji, będzie nam moim zdaniem trudno. Dlatego ja bardziej bym myślał o tych placówkach, które możemy zagospodarować tutaj, po prostu w sąsiedztwie.

(Głos z sali: Dobrze.)

Ja nie kwestionuję Afryki, Senegalu i innych krajów. Oczywiście, że to jest korzystne.

Zastępca Dyrektora Departamentu Współpracy Międzynarodowej w Ministerstwie Rozwoju Dominik Wójcicki:

Jeżeli mogę... Bo to, o czym mówimy, jest piękne. Ja tak naprawdę jestem wielkim zwolennikiem tej idei, To jest coś, o czym w ministerstwie mówimy na roboczo, że jest to taka strategia: była gospodarka imitacji, teraz przechodzimy na gospodarkę innowacji.

A jeśli chodzi o – o czym jeszcze mówiliśmy – negatywną czasami prasę, to z jednej strony musimy na nią uważać, a z drugiej strony tak naprawdę napawa wewnętrzną dumą to, że jesteśmy już konkurencyjną gospodarką na rynku europejskim. Tylko że rynek europejski, powiedzmy sobie, bardziej konkuruje jakością. Ta jakość już w Polsce jest, więc najwyższy czas, żeby przerzucić ekspansję na rynek pozaeuropejski. Chodzi nam o to, że... Mówimy strategicznie o kierunku, a jeżeli przejdziemy do szczegółów, do analizy poszczególnych krajów, to zgodzimy się, że jakieś niewielkie zmiany pewnie są możliwe. Jednak bardzo prosimy o zrozumienie tego, że cały ruch, cała idea jest słuszna.

Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński:

Oczywiście, że tak. Cieszę się, że ministerstwo wystąpiło akurat z taką inicjatywą. Pięknie, że będziemy mogli spodziewać się z tego...

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Tak, owoce. I to dosyć obfite.

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Na pewno jeszcze ktoś z państwa nie podpisał listy. Ja przeczytam nazwiska. Wszyscy się podpisali?

(Głos z sali: Ja nie podpisałem.)

A więc nie ma pana Pisuli. *(Wesołość na sali)*

Nie ma pana Fedko.

Czy jest pani Cieciewicz?

(Wesołość na sali)

(Głos z sali: Nie ma i nie będzie.)

Nie będzie.

Pana dyrektora Porażyńskiego z Ministerstwa Rozwoju nie ma?

(Głos z sali: Nie ma.)

Pani Katarzyna Solecka?

(Głos z sali: Też nie ma.)

Pani Sobolewska? Jest.

I pani dyrektor Iwona Żuławska? Aha, to pani. Bardzo proszę...

(Rozmowy na sali)

Prezes Zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA Tomasz Pisula:

Ja może jeszcze powiem... Bo rozumiem ten głos zawodu ze strony pani senator. My byśmy – mówię teraz w imieniu zarządu – bardzo chętnie zaprosili komisję. Wiem, że bywają posiedzenia poza budynkiem parlamentu, tak że zapraszamy do nas. Mamy salę konferencyjną podobnej wielkości. Bardzo chętnie opowiemy o tym, jak wyglądają inwestycje, np. w relacjach z krajami Unii Europejskiej, chętnie opowiemy o naszej pracy.

I jeszcze ostatnie słowo, dotyczące Litwy, bo pan senator zechciał o tym wspomnieć. To jest ciekawy kraj, tylko, po pierwsze, jest to bardzo, bardzo, bardzo mały rynek, a po drugie, trudno mi sobie wyobrazić kraj, gdzie zaangażowanie polskiego przedsiębiorcy – czyli żeby pojechać, sprawdzić, porozmawiać z miejscowymi firmami, znaleźć sobie kogoś, kto mówiłby po polsku i spróbował wyszukać kontrakt na miejscu... Trudno mi sobie wyobrazić jakiś inny rynek, który byłby relatywnie łatwiejszy niż właśnie ten na Litwie. I teraz jest pytanie: czy mamy dedykować 1 etat czy 2 etaty do obsługi, założymy, 600-tysięcznego rynku litewskiego, czy te same pieniądze wydać np. w Rwandzie, gdzie moglibyśmy zmechanizować całe rolnictwo. To jest ten wybór, przed którym stoimy. I dlatego pojawiają się te rzeczne dziury, o których pan senator zechciał wcześniej mówić. To jest ta...

Jeżeli z kolei chodzi o podzespoły, o których pan mówił, to jest to, co...

(Głos z sali: ...odpłatności.)

Aha, odpłatność. Oczywiście. System na razie jest w fazie rozwoju, więc jeszcze przynajmniej przez rok nie będziemy pewnie fakturować przedsiębiorców, ale odpłatność na poziomie rynkowym, czyli taka jaką obciążają firmy np. izby handlowe, jest jak najbardziej wskazana. Dlaczego? Ponieważ pewnym przekleństwem systemu WPHI, akurat w tym przypadku niezawinionym przez WPHI, było to, że firmy, wiedząc, że generalnie usługi są darmowe, zarzucały placówki dziesiątkami maili typu: proszę mi powiedzieć, jak u was wygląda sprzedaż mleka. Przy tym nawet nie zadawały sobie trudu, żeby wymienić nazwę kraju. Albo np. placówka w Brukseli dostawała maile w sprawie Hagi, Lizbony czy Madrytu, ponieważ przedsiębiorca wysyłał 49 maili i nawet nie bardzo chciało

mu się je sprawdzać. W sytuacji, kiedy mówimy: dobrze, my pana obsłużymy, znajdziemy panu relacje, powiemy o sytuacji na rynku konkurencyjnym itd., itd., ale tego rodzaju usługa będzie kosztowała np. 200 euro... W tym momencie odsiejemy te firmy, które dopiero myślą o ekspansji zagranicznej, ale nie są na nią jeszcze gotowe, a także te, które, można powiedzieć, mają apetyt na ekspansję, ale nie są w stanie udźwignąć jej finansowo. Też pewnym, powiedziałbym, grzechem zaniechania w poprzednich projektach wsparcia ekspansji międzynarodowej było np. subsydiowanie kosztów biletów lotniczych. Jeżeli jakaś firma nie jest w stanie wyłożyć 200 euro na bilet do innego kraju Unii Europejskiej, to z całą pewnością nie udźwignie wahań kursu waluty czy kosztów zatrudnienia pracownika, który na miejscu zarządzałby jej produktem. Tak że ekspansja – trzeba to powiedzieć – to jest biznes dla dojrzałych. Nie mówię, że tylko dla dużych firm, bo jest to sprawa nawet dla małych polskich firm, ale one muszą liczyć się z tym, że to się wiąże z pewnymi nakładami. Jeżeli nie są w stanie wyasygnować kwoty, powiedzmy, od 100 euro do 2 tysięcy euro za jakiś pakiet naszych usług, to prawdopodobnie one tej ekspansji i tak nie udźwigną. To jest taki...

(Zastępca Przewodniczącego Jan Dobrzyński: Czy pakiet waszych usług będzie gdzieś publikowany?)

Tak, tak. To znaczy, te założenia są znane, my już wielokrotnie omawialiśmy je z Ministerstwem Rozwoju, niedawno też przekazaliśmy je naszej radzie nadzorczej. W momencie, kiedy będzie on wprowadzany, będzie bardzo dokładnie opisany. Rozdzielnik... Jak mówię, ceny będą analogiczne do tych, jakie są na rynku. Dość powiedzieć, że my sprawdzaliśmy, jak ten system pracuje, i np. podczas targów w Hanowerze wynajęliśmy firmę, która zapewniała nam relacje, tzn. poznawała nas z prezesami koncernów międzynarodowych. Ta firma za organizację pojedynczego spotkania z prezesem dużej firmy, która byłaby potencjalnie zainteresowana inwestycjami w Polsce, fakturowała nas na ok. chyba 600 euro za spotkanie. To są tego rodzaju odpłatności.

(Głos z sali: Kończymy.)

(Głos z sali: Myśmy już skończyli...)

(Wypowiedź poza mikrofonem)

**Zastępca Przewodniczącego
Jan Dobrzyński:**

Zamykam posiedzenie, Pani Senator.

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Dziękuję serdecznie.

(Koniec posiedzenia o godzinie 17 minut 18)

Kancelaria Senatu

Opracowanie:

Biuro Prac Senackich, Dział Stenogramów

Druk i łamanie: Biuro Informatyki, Dział Edycji i Poligrafii