



SENAT RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

**Zapis stenograficzny**  
**(1233)**

192. posiedzenie  
Komisji Gospodarki Narodowej  
w dniu 25 listopada 2009 r.

VII kadencja

## Polsko-brytyjskie stosunki gospodarcze

1. Polsko-brytyjska wymiana handlowa – stan obecny i perspektywy.
2. Inwestorzy brytyjscy w Polsce i polscy w Wielkiej Brytanii – przeszkody i oczekiwania.
3. Działania Brytyjsko-Polskiej Izby Handlowej na rzecz promocji Polski wśród potencjalnych inwestorów w Wielkiej Brytanii.

*(Początek posiedzenia o godzinie 12 minut 08)*

*(Posiedzeniu przewodniczy przewodniczący Jan Wyrowiński)*

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Szanowni Państwo, nadszedł już czas, aby otworzyć posiedzenie senackiej Komisji Gospodarki Narodowej oraz Polsko-Brytyjskiej Grupy Parlamentarnej.

Witam bardzo serdecznie naszych gości: pana posła Bronisława Dutkę, wiceprzewodniczącego Polsko-Brytyjskiej Grupy Parlamentarnej... Wiemy już, że pani minister teraz do nas dotarła. Witam także przedstawicieli Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA w osobie pana prezesa; Brytyjsko-Polską Izbę Handlową, czyli w pewnym sensie współinicjatora naszego dzisiejszego spotkania, z panem dyrektorem Martinem Oxleyem oraz osobami mu towarzyszącymi.

Jak państwo pamiętacie, podczas naszego ostatniego posiedzenia poświęconego sprawom inwestycji zagranicznych, które miało charakter bardziej ogólny, również ze strony pana dyrektora padł pomysł, żeby spojrzeć na pewien konkretny przypadek: Polska – Wielka Brytania. Uznaliśmy wraz z nieobecnym panem posłem Grzegorzem Karpińskim, przewodniczącym Polsko-Brytyjskiej Grupy Parlamentarnej, który niestety jest chory, złożony niemocą, że warto pójść w ślad za tym pomysłem pana dyrektora. I stąd nasze dzisiejsze spotkanie. Uzgodniliśmy z panem dyrektorem i z władzami Polsko-Brytyjskiej Grupy Parlamentarnej, aby nasza dyskusja skoncentrowała się na trzech tematach: polsko-brytyjska wymiana handlowa – stan obecny i perspektywy; inwestorzy brytyjscy w Polsce i polscy w Wielkiej Brytanii – przeszkody i oczekiwania; działania BPCC na rzecz promocji Polski wśród potencjalnych inwestorów w Wielkiej Brytanii.

Witam bardzo serdecznie panią minister, która właśnie do nas dotarła. Bardzo nam miło panią gościć. W związku z tym, że pan prezes PAIiIZ zgłaszał potrzebę, że tak powiem, szybkiego ulotnienia się z naszego spotkania, pozwolę sobie najpierw oddać głos panu prezesowi. Mam w ogóle taką prośbę, aby wszyscy wypowiadający się szanowali czas i odnosili się w miarę skoncentrowany sposób do poruszanych problemów. Najpierw postaramy się przedstawić te trzy merytoryczne punkty, a potem państwo senatorowie i posłowie będą mieli czas na swoje wypowiedzi, opinie bądź pytania.

Czy ze strony państwa senatorów i posłów są uwagi dotyczące porządku obrad? Nie ma.

W związku z tym porządek obrad uważam za przyjęty.

Bardzo proszę, Panie Prezesie.

**Prezes Zarządu**

**Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA**

**Sławomir Majman:**

Panie Przewodniczący, jeżeli pan pozwoli, to ustąpię kolejności, po pierwsze, pani minister, po drugie, damie.

---

*(Przewodniczący Jan Wyrowiński: Rozumiem.)*

Jeżeli będzie można, poproszę o możliwość zabrania głosu po wystąpieniu pani minister.

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Rozumiem.

Ta pana propozycja nie była pułapką zastawioną na mnie?

*(Prezes Zarządu Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA Sławomir Majman: To była jak najszczęśliwsza propozycja, bo pani minister też ma ograniczony czas...)*

Dobrze.

Proszę, Pani Minister...

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

Pamiętam, że nas zainspirowało to, że Wielka Brytania jest drugim handlowym potentatem na świecie, a w Polsce jest dopiero na którymś miejscu z kolei. I chcieliśmy po prostu wytropić przyczyny takiej sytuacji.

*(Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Gospodarki Grażyna Henclewska: To może powiem, dlaczego akurat tym się zajmujemy, jaka jest pozycja Wielkiej Brytanii w naszej wymianie.)*

Dobrze.

Bardzo proszę.

**Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Gospodarki Grażyna Henclewska:**

Witam państwa.

Szanowny Panie Przewodniczący! Szanowni Państwo!

Zgodnie z porządkiem obrad, jaki przedstawił pan przewodniczący, postaram się mówić bardzo krótko, bo wiem, że państwo otrzymali szczegółowe materiały. Chciałabym powiedzieć o pewnych tendencjach, o tym, jak ta sytuacja się zmieniała w ostatnich latach na przestrzeni 2000–2008, bo po przystąpieniu do Unii Europejskiej zarysowały się szczególne trendy czy można było zaobserwować przyspieszenie, i o tym, w jaki sposób odczuwamy spowolnienie gospodarcze i jak ono się odbija na wymianie handlowej czy jak wyglądają inwestycje.

Jeżeli chodzi o ramy prawno-traktatowe, to jako członkowie Unii Europejskiej, zarówno Wielka Brytania, jak i my, działamy oczywiście na podstawie traktatu akcesyjnego, ale oprócz tego jest jeszcze wieloletnia umowa o rozwoju współpracy gospodarczej, przemysłowej, naukowej i technicznej z 1973 r. Obowiązuje nas również konwencja między Polską a Wielką Brytanią w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i od zysków majątkowych z 2006 r. i umowa zawarta jeszcze między rządem PRL a Wielką Brytanią w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji z 1987 r.

Jeśli chodzi o współpracę handlową z Wielką Brytanią, to rozwijała się ona w ciągu ostatnich dziesięciu lat bardzo dynamicznie. W tym czasie obroty wzrosły ponad trzykrotnie.

Jeśli chodzi o eksport, to wzrósł on bardziej niż obroty ogółem, bo wzrósł ponad czterokrotnie. W 2008 r. wyeksportowaliśmy towary za 6 miliardów 700 milionów eu-

ro. Jaki jest udział w eksporcie do Wielkiej Brytanii? Ogółem jest to prawie 6%, czyli jest to udział znaczny, i rynek brytyjski, jeśli chodzi o eksport, zajmuje czwartą pozycję wśród najważniejszych polskich rynków eksportowych.

Jakie towary dominują w eksporcie? Są to wyroby elektromaszynowe – i tu obserwujemy wzrost prawie sześciokrotny – i wartość tych wyrobów elektromaszynowych, które wyeksportowaliśmy, to prawie 3 miliardy 500 milionów euro. Najistotniejszą grupę stanowią maszyny oraz urządzenia mechaniczne i elektryczne, części do tych urządzeń i maszyn. Samych tych maszyn i urządzeń eksportujemy za ponad 2 miliardy euro, to jest 32% eksportu na ten rynek. Jeśli chodzi o całe wyroby elektromaszynowe, to jest to ponad 50%.

Jeśli chodzi o inne ważne grupy towarowe, to są to artykuły rolno-spożywcze, o tym się głośno mówiło, i wyroby przemysłu chemicznego. W okresie 2000–2008 wzrost eksportu – jak będę mówić o wzroście, to będę porównywał rok 2008 do roku 2000 – artykułów rolno-spożywczych i wyrobów chemicznych był sześciokrotny, a wyeksportowaliśmy te towary za 760 milionów euro i w przypadku artykułów rolno-spożywczych ten udział w eksporcie zwiększył się z 7% do ponad 12%, w tym głównie chodzi o gotowe artykuły spożywcze, ich eksport zwiększył się dziewięciokrotnie do poziomu 430 milionów euro.

Co importujemy z Wielkiej Brytanii i ile? Import wzrastał znacznie wolniej. Tak jak mówiłam, wzrost po stronie importu był ponadczterokrotny, to był wzrost o 1,7 raza i import z Wielkiej Brytanii wyniósł 4 miliardy euro w 2008 r. Rynek brytyjski to jest ósmy rynek w imporcie polskim. Co dominuje w imporcie? Też wyroby elektromaszynowe. Po stronie importu stanowią one 40% – tam było ponad 50% – i wartość importu to 1 miliard 700 milionów euro.

Drugą pod względem wartości importu grupę towarów stanowią wyroby przemysłu chemicznego, których import wzrósł ponad dwukrotnie, ale mniej niż import ogółem, dlatego też udział wyrobów chemicznych w imporcie zmniejszył się do 30% w 2008 r.

Proszę państwa, jeśli chodzi o artykuły rolno-spożywcze, to też obserwujemy znaczny wzrost. Import tych artykułów z Wielkiej Brytanii wzrósł pięciokrotnie, wartość tych zaimportowanych produktów to 255 milionów euro w 2008 r., artykuły rolno-spożywcze stanowią w imporcie 6%.

Jak się kształtuje saldo? W roku 2000 występował deficyt i wyniósł on 820 miliony euro, w 2008 r. w wyniku tego dynamicznego wzrostu eksportu odnotowaliśmy nadwyżkę w wysokości 2 miliardów 700 milionów euro, co jest istotne i zasługuje na podkreślenie. W tej nadwyżce 70% obrotów wypracowano za pomocą wyrobów elektromaszynowych. Jeśli chodzi o artykuły rolno-spożywcze, to było to 500 milionów euro nadwyżki eksportu nad importem i to było 20% tej nadwyżki.

Jeśli chodzi o sytuację makroekonomiczną Wielkiej Brytanii, to jest to gospodarka znajdująca się w fazie poważnej recesji. Ten kryzys odbił się szczególnie na płynności i zdolności kredytowej brytyjskich instytucji. Zauważamy gwałtowny spadek cen nieruchomości, spadek popytu, produkcji przemysłowej zwłaszcza w branży budowlanej i samochodowej, oraz sprzedaży, duży wzrost bezrobocia, pogorszenie wyników w sektorze usług i głęboki deficyt sektora finansów publicznych ograniczający możliwości interwencji rządu. Ostatnio jednak, tak jak w całej Europie, również w gospodarce brytyjskiej, pojawiły się sygnały o zbliżającym się ożywieniu gospodarczym.

Spadek dynamiki zmniejszania się dochodu narodowego i wzrostu bezrobocia oraz wzrost sprzedaży detalicznej mogą świadczyć, że od początku 2010 r. gospodarka brytyjska wejdzie w fazę wzrostu.

Jak to pogorszenie sytuacji w Wielkiej Brytanii – w znacznie mniejszym stopniu odczuła to gospodarka polska – wpłynęło na nasze obroty? Mamy dane za dziewięć miesięcy tego roku i po stronie eksportu jest to spadek o ponad 11%, ale jeśli mówimy o eksporcie ogółem, to spadek jest o ponad 20%, więc spadek w eksporcie do Wielkiej Brytanii jest znacznie mniejszy niż ogółem. Jeśli chodzi o import, spadek importu też jest nieco mniejszy, ale tylko nieco, bo wynosi 27%, a łącznie import zmniejszył się o 29%. W eksporcie nadal dominują wyroby elektromaszynowe i tu spadek w eksporcie jest o 8%, podczas gdy ogółem ten eksport zmniejszył się o 11% i w rezultacie też udział tych wyrobów elektromaszynowych w eksporcie rośnie i stanowi już teraz 53%. Jeśli chodzi o import, to spadek w grupie wyrobów elektromaszynowych wyniósł prawie 40%, jest znacznie głębszy niż spadek importu ogółem i spowodował zmniejszenie udziału tych towarów do 35%. Warto podkreślić, że w roku bieżącym, czyli w ciągu tych dziewięciu miesięcy, relatywnie korzystną sytuację odnotowano w obrotach artykułami rolno-spożywczymi. Można powiedzieć, że eksport zmniejszył się tylko o 7%, a import wzrósł w tym okresie o 2%.

W strukturze polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii dominują towary o wysokim stopniu przetworzenia. Do sierpnia największe kategorie, już teraz to mówię, i te drobniejsze w polskim eksporcie to są: pojazdy drogowe, urządzenia telekomunikacyjne i aparatura do zapisu i do odtwarzania dźwięku, maszyny biurowe i urządzenia do automatycznego przetwarzania danych, elektryczne maszyny, aparaty i urządzenia, meble i ich części, pościel, materace, poduszki itd.

W imporcie również dominują towary o wysokim stopniu przetworzenia i są to głównie: produkty medyczne i farmaceutyczne, pojazdy drogowe, maszyny specjalistyczne dla określonych gałęzi przemysłu, ropa naftowa, produkty z ropy naftowej i materiały pokrewne.

Dla naszego partnera, Wielkiej Brytanii, Polska jest dwudziestym największym odbiorcą towarów brytyjskich z udziałem w globalnym eksporcie Wielkiej Brytanii w wysokości 1,2%, w takim samym stopniu dotyczy to Norwegii i Australii. Z kolei wartość eksportu stanowi 1,4%, a Polska znajduje się na dziewiętnastym miejscu wśród największych eksporterów na rynek brytyjski, jest więc w tej kwestii porównywalnym partnerem.

Proszę państwa, nie muszę mówić, że rynek brytyjski jest niezwykle wymagający, ale też stwarza szanse dla polskich eksporterów ze względu na wysoką chłonność i pozytywny odbiór towarów pochodzenia polskiego. To szczególne miejsce zajmuje sektor rolno-spożywczy, ale też sektor meblarski, tworzyw sztucznych. Wielka Brytania przetwarza blisko 5 milionów t tworzyw sztucznych rocznie, a eksport szacowany jest na 4 miliardy 600 milionów funtów szterlingów. W związku z zapotrzebowaniem na plastik w Wielkiej Brytanii należy wskazać na znaczące możliwości rozwoju polskich firm specjalizujących się w wytwarzaniu i przetwarzaniu plastiku.

Proszę państwa, firmy brytyjskie są zainteresowane współpracą z przedsiębiorstwami polskimi w sektorze kooperacji przemysłowej, zarówno w postaci tak zwanego *direct sourcing*, jak i *contract manufacturing*. Chodzi przede wszystkim o zlecenie przez firmy brytyjskie części własnej produkcji w Polsce, czy to w odniesieniu do wy-

robów gotowych, czy też komponentów. Cenowa atrakcyjność oferowanych towarów w dużym stopniu przyczynia się do wzrostu zainteresowania importem z Polski, ale jednocześnie też elementy takie jak wysoka jakość towarów, terminowość dostaw czy wiarygodność kupiecka, zaczynają przeważać i importerzy brytyjscy skłonni są często zaakceptować nawet relatywnie droższy towar z Polski, zapewniając sobie przy tym też dużą stabilność w dłuższej perspektywie.

Jeśli chodzi o tę współpracę kapitałową, czyli bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce, w 2008 r. napłynęło 10 miliardów euro kapitału zagranicznego i z tego 9 miliardów euro pochodziło z krajów Unii Europejskiej, w tym z Wielkiej Brytanii to był napływ w wysokości 318 milionów euro.

Jeśli chodzi o skumulowany napływ inwestycji bezpośrednich z Wielkiej Brytanii, to na koniec 2008 r. wyniósł on 4 miliardy 400 milionów euro i to jest 3,8% ogólnych inwestycji.

Zapewne pan prezes powie o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich, więc nie będę mówić o głównych inwestorach i tego, jakich branż to dotyczy, ale powiem o danych dotyczących inwestycji polskich w Wielkiej Brytanii. Mamy dane z Narodowego Banku Polskiego. W 2008 r. wielkość polskich inwestycji wyniosła 230 milionów euro, a skumulowana wartość była prawie czterokrotnie większa, bo osiągnęła ponad 800 milionów euro, co plasuje nasz kraj na szóstym miejscu wśród polskich inwestycji za granicą.

W 2007 r. wystąpiło zjawisko dezinvestycji, czyli odpływ polskich inwestycji z Wielkiej Brytanii, rzędu prawie 21 milionów euro. Chciałabym jednakże podkreślić, że obserwujemy znaczny wzrost zainteresowania zarówno ze strony polskich firm, jak i osób fizycznych podejmowaniem działalności gospodarczej, w tym głównie usługowej, na terenie Wielkiej Brytanii. Rejestrowane są firmy z sektora budowlanego, przedstawicielstwa polskich firm produkcyjnych i handlowych, polskie hurtownie, sklepy, restauracje. Według szacunków BPCC czterdzieści tysięcy firm tego typu zostało założonych przez Polaków w Wielkiej Brytanii.

Jakie projekty inwestycyjne – mam na myśli projekty inwestycyjne brytyjskie – uzyskały wsparcie z budżetu państwa w formie programu wieloletniego? Było to Centrum Usług Informacyjnych, które uzyskało wsparcie w roku 2007 i 2008, wartość udzielonego wsparcia wyniosła 1 milion zł. A także były to projekty realizowane przez Cadbury Wedel Sp. z o.o – chodziło o budowę innowacyjnego i proekologicznego zakładu produkcji wyrobów czekoladowych oraz rozbudowę istniejącej fabryki wyrobów czekoladowych, a wartość udzielonego wsparcia wyniosła 14 milionów zł.

Firmy brytyjskie ulokowały swoje projekty również w specjalnych strefach ekonomicznych. Funkcjonuje tam czternaście firm brytyjskich, w tym ten przedsiębiorca, o którym mówiłam w przypadku programu wieloletniego, czyli Cadbury Wedel Sp. z o.o. Te projekty są głównie realizowane w strefie katowickiej, kostrzyńsko-słubickiej, łódzkiej, mieleckiej, pomorskiej i wałbrzyskiej. Firmy brytyjskie zainwestowały na koniec pierwszego półrocza roku 2009 łącznie ponad 1 miliard zł i zatrudniają ponad dwa tysiące pracowników. To tyle tytułem wstępu.

### **Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Bardzo dziękuję pani minister Grażynie Henclewskiej za informacje i w ogóle za przygotowanie tej informacji na piśmie. Sądzę, że państwo senatorowie otrzymali ją

i będą mieli jeszcze szansę włączyć się w nią w miarę potrzeb. Wspominała pani, że w których strefach głównie inwestują brytyjscy inwestorzy. Przy tej okazji chciałbym powitać pana Marka Cieślaka, prezesa Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Gdyby pan miał coś do powiedzenia w związku z tematem naszego dzisiejszego spotkania, to również bardzo proszę o zabranie głosu w stosownym momencie.

Teraz pan Sławomir Majman, prezes PAIiZ, uzupełni to, co wstępnie już zasygnalizowała pani minister.

Bardzo proszę.

**Prezes Zarządu  
Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA  
Sławomir Majman:**

Pani minister zrobiła wielkie *tour d'horizon*. Ja chciałbym tylko się podzielić paroma uwagami dotyczącymi dość specjalnego przypadku, jakim jest Wielka Brytania jako kraj inwestujący w Polsce... a raczej jako kraj mało inwestujący w Polsce. Panie Przewodniczący, kiedy umawialiśmy się na poprzednim spotkaniu, że przyjrzymy się jednemu szczególnemu przypadkowi, nie przypuszczałem, że weźmiemy na tapetę tak trudny przypadek, jakim jest Wielka Brytania.

Kiedy zaczynałem swoją pracę zawodową, Wielka Brytania była głównym partnerem Polski. Nie wiem, czy jeszcze ktoś to tu pamięta, ale tak było. Potem nastąpiło stopniowe osuwanie się Wielkiej Brytanii jako partnera handlowego, a także partnera w dziedzinie inwestowania w Polsce, kiedy przyszła ku temu pora.

Mamy troszeczkę bardziej optymistyczne dane niż ministerstwo, ale one są rzeczywiście tylko troszeczkę bardziej optymistyczne. Wartość skumulowanych inwestycji brytyjskich jest w granicach 5 miliardów euro, co stawia Wielką Brytanię na ósmym miejscu wśród inwestorów inwestujących w Polsce. W ubiegłym roku Wielka Brytania rzeczywiście utraciła to ósme miejsce i nastąpił gwałtowny, dwukrotny spadek inwestycji w ubiegłym, przedkryzysowym roku, do 318 milionów euro, o których mówiła pani minister, co daje Wielkiej Brytanii w ubiegłym roku dziesiąte miejsce, niestety, poza strefą punktowaną.

Początek roku oznaczał całkowite zachłyśnięcie się firm brytyjskich z powodu kryzysu, zarówno jeżeli chodzi o inwestycje, jak i reinwestycje. Chciałbym bardzo mocno bowiem podkreślić, że jednym z głównych źródeł sukcesów inwestycyjnych krajów rozwiniętych, w tym także Polski, są reinwestycje, czyli firmy, które już są w Polsce czy już są w danym kraju, inwestują dalej w rozwój swojego biznesu. W wypadku firm brytyjskich ta działalność praktycznie zamarła na pierwsze sześć miesięcy tego roku.

Dla państwa informacji podam, że większość inwestycji brytyjskich jest lokowana w przetwórstwo, w przemysł. Jest to przede wszystkim przemysł samochodowy. Nie mówię tu o produkcji samochodów gotowych, lecz o tych naszych klastrach, które my tworzymy, czyli firmach dostarczających dla przemysłu samochodowego, firmach dostarczających dla firm dostarczających dla przemysłu samochodowego. Jest to pewna konsekwentna strategia polskich władz, w którą wpisują się inwestorzy chińscy...

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

Przepraszam, inwestorzy brytyjscy. Rzeczywiście to nie strona chińska.

25% to jest handel – i tu jest przede wszystkim potężna inwestycja Tesco. Od pewnego czasu sferę, o której mówimy z wielkim zadowoleniem, bo ona świadczy



o pewnym przemodelowaniu Polski jako miejsca do inwestycji, stanowią centra nowoczesnych usług. Centra nowoczesnych usług to jest jakieś 10% inwestycji brytyjskich, ale proszę zobaczyć, że w tym roku w portfolio projektów obsługiwanych przez PAIiZ te nowoczesne centra usług to już jest ponad 30%, Brytyjczycy – 10%. Centra nowoczesnych usług to są te inwestycje, gdzie nie jest aż tak istotna tania siła robocza, bo w tej dziedzinie, kiedyś już o tym mówiliśmy, nie będziemy ze światem konkurować już zbyt długo, ale gdzie najważniejsze są kwalifikacje, znajomość języków obcych. Czyli to są inwestycje w te dziedziny, gdzie tworzy się miejsca pracy dla młodych i wykształconych Polaków, więc tutaj też Brytyjczycy troszkę nie nadszają.

Może powiem na koniec coś bardziej optymistycznego. Obecnie spośród stu dwudziestu jeden projektów obsługiwanych przez PAIiZ sześćnaście to firmy brytyjskie. Praktycznie czternaście z tych projektów pozyskaliśmy w ostatnim kwartale. Może to oznaczać pewną nadzieję, że ogłuszone kryzysem bardziej niż reszta firm europejskich firmy brytyjskie zaczynają reagować pozytywnie na komunikaty o tym, że Polska jest, w jakimś sensie ku ich wielkiemu zaskoczeniu, krajem oferującym produkt, który w 2009 r. jest trudno dostępny w Europie, a ten produkt nazywa się stabilność gospodarcza. I na tę stabilność gospodarczą zaczynają firmy brytyjskie powolutku reagować. Mamy projekty właśnie w BPO, czyli w tym outsourcingu usług biznesowych, parę projektów zapowiada się w dziedzinie przemysłu lotniczego, chemicznego i w takiej bardzo trudnej dziedzinie, jaką są odnawialne źródła energii. To nie zmienia faktu, że, rozmawiając z firmami brytyjskimi i bardzo często także z instytucjami brytyjskimi odpowiedzialnymi za promocję współpracy gospodarczej za granicą, z pewnym zaskoczeniem natykamy się na dość nieoczekiwaną barierę charakteryzującą się małą znajomością rynków naszej strefy, naszego regionu. I to dotyczy nie tylko Polski, lecz generalnie regionu. Nie musimy udawać, że dla przedsiębiorców brytyjskich tak mało tradycyjny region, jakim jest Europa Środkowo-Wschodnia, mieści się wysoko na liście priorytetów, bo się nie mieści. Powiedzmy sobie szczerze, że to oznacza konieczność nie tylko zdwojonego wysiłku z polskiej strony – co jest oczywiste, jeżeli chodzi o promocję, ale promocję ukierunkowaną w stronę konkretnych środowisk biznesowych, do otoczenia biznesu, do akceleratorów przekazu informacji – lecz również kawał roboty do zrobienia ze strony naszych brytyjskich przyjaciół.

Parę lat temu przeprowadziliśmy badania dotyczące niektórych produktów spożywczych pochodzących z Polski i na przykład z punktu widzenia konsumenta brytyjskiego masło wyprodukowane w Nowej Zelandii wydaje się produktem znacznie bliższym, to znaczy odbywającym znacznie krótszą drogę do konsumenta, niż masło wyprodukowane w Polsce. Ten efekt *removed*, ten efekt oddalenia wynika po prostu z tradycji brytyjskiej. To samo dotyczy inwestycji. Znacznie bardziej mieści się w głowie przedsiębiorcy brytyjskiemu inwestycja w Afryce wschodniej niż w Polsce czy na Słowacji.

Jak mówię, wzięliśmy się za przypadek wyjątkowo trudny. Od razu nawiążę do komentarza, który dostarczyli nam koledzy z BPCC. Dwa tygodnie temu opublikowaliśmy badania dotyczące klimatu inwestycyjnego w Polsce. W tym szczególnym roku bardzo baliśmy się wyników tych badań, ale po raz pierwszy od trzech lat w opinii inwestorów i potencjalnych inwestorów zagranicznych klimat inwestycyjny w Polsce się poprawił, czyli i postrzeganie Polski jako miejsca do inwestycji po raz pierwszy od trzech lat akurat w roku kryzysowym się poprawiło. Praktycznie wszystkie dwadzieścia wskaźników, które badaliśmy, poprawiły się, jedno mniej, drugie bardziej. Byłem

najbardziej zaskoczony tym, że przedsiębiorcy bardzo pozytywnie zaczęli nagle mówić o obciążeniach podatkowych w Polsce. To, że ktoś, kto jest przedsiębiorcą, chwali obciążenia podatkowe, to nie jest przypadek aż tak typowy. O poprawie klimatu zdecydowało przede wszystkim nasze członkostwo w Unii, co jest oczywiste, dostępność siły roboczej i materiałów, ale też stabilność polityczna, bo ten wskaźnik bardzo nam utrudniał poprawienie tego klimatu politycznego dwa lata temu, i stabilność gospodarcza. Klimat inwestycyjny jest więc realnie lepiej oceniany. Jeżeli jednak chodzi o firmy brytyjskie, to zdaje się, że w dalszym ciągu mamy gorszą ocenę klimatu inwestycyjnego w Polsce niż ta ogólna ocena międzynarodowa.

Co najczęściej krytykują przedsiębiorcy? Dokładnie to, co napisali w swoim materiale panowie z Brytyjsko-Polskiej Izby Handlowej. A mianowicie, jeżeli chodzi o przepisy, wyjątkową nieprzejrzystość regulacji dotyczących zamówień publicznych i rozmaite aspekty prawa budowlanego. Znacznie mniej krytyki spotyka obecnie nasze przepisy dotyczące podatków.

Jak mówię, cieszę się, że od razu wzięliśmy się za najtrudniejszy przypadek i sądzę, że dla wszystkich to będzie bardzo pouczające. Dziękuję bardzo.

#### **Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Dziękuję bardzo, Panie Prezesie.

Możemy więc sobie odkreślić, że tak powiem, to pierwsze turet i teraz przejdziemy do państwa z drugiej strony. O tym materiale, za który dziękujemy, pan prezes już był uprzejmy wspomnieć.

Bardzo proszę, aby się także państwo w skrócie odnieśli się do tego, co zostało powiedziane w kontekście tego materiału.

Kto z państwa...

Bardzo proszę, pan dyrektor.

*(Dyrektor do spraw Strategii i Rozwoju Regionalnego w Brytyjsko-Polskiej Izbie Handlowej Michael Dembiński: Bez slajdów, tak?)*

Bardzo proszę, Panie Dyrektorze.

#### **Dyrektor do spraw Strategii i Rozwoju Regionalnego w Brytyjsko-Polskiej Izbie Handlowej Michael Dembiński:**

Dziękuję.

Jak najszybciej chciałbym przekazać głos naszym członkom, którzy są tu obecni, żeby powiedzieli kilka słów na temat inwestycji brytyjskich, przeszkód i oczekiwań.

Najpierw kilka słów o izbie. My istniejemy od 1992 r. Izba była założona jako izba brytyjskich inwestorów w Polsce. W 1997 r. zmieniła swoją nazwę i statut, jako bilateralna izba wspiera też polski eksport do Wielkiej Brytanii i od kilku lat też wspieramy polskich przedsiębiorców na rynku brytyjskim.

Pani minister wspomniała o czterdziestu tysiącach polskich biznesów, firm w Wielkiej Brytanii. Dzisiaj ta liczba przez rząd brytyjski jest oceniana na ponad czterdzieści siedem tysięcy. Ale to są polscy przedsiębiorcy, którzy dodatkowo wpływają raczej na gospodarkę brytyjską niż na gospodarkę Polski. To jest chyba dzisiaj mój główny temat, że Wielka Brytania jest drugim największym inwestorem na świecie po Stanach Zjednoczonych, a w Polsce zajmuje tylko ósme bądź dziewiąte miejsce.

Przed wszystkim, jak się popatrzy na strukturę brytyjskich inwestycji w Polsce, to widzi się około pięćdziesięciu, sześćdziesięciu bardzo wielkich inwestycji. Mało się widzi małych i średnich brytyjskich przedsiębiorców. Jak się popatrzy na niemieckie czy włoskie inwestycje w Polsce, to się widzi mnóstwo rodzinnych firm, cały ten niemiecki Mittelstand. Brytyjskie firmy zaś inwestują na całym świecie, ale przede wszystkim w tych krajach, gdzie się mówi po angielsku i gdzie tradycja, kultura i prawo są anglosaskie. I z tym mamy największy problem, że my jako izba bardzo często widzimy brytyjskie firmy, które do nas się zgłaszają, firmy prowadzone przez właściciela, i to, gdzie zaczynają się problemy, to znaczy gdy ten właściciel widzi, ile razy on musi stawiać się w urzędach, żeby podpisać jakieś papierki. Te wszystkie biurokratyczne procedury w Polsce znacznie bardziej utrudniają życie przedsiębiorcom niż procedury w Wielkiej Brytanii, dlatego tyle Polaków założyło tam swoje firmy.

Działamy po to, żeby promować eksport z Polski do Wielkiej Brytanii i eksport brytyjski do Polski. My promujemy Polskę jako atrakcyjne miejsce do inwestycji. Wspieramy polskich przedsiębiorców na rynku brytyjskim. Wymieniamy się doświadczeniami w zakresie najlepszych praktyk. Tu nasi członkowie chcą dzisiaj powiedzieć kilka słów na temat partnerstwa publiczno-prywatnego, w którego zakresie właśnie Wielka Brytania jest światowym liderem. Mamy nadzieję, że w Polsce też niedługo ruszy PPP, bo my już czekamy na to. Umożliwiamy też dialog pomiędzy naszymi członkami a sektorem publicznym, dlatego właśnie dzisiaj jesteśmy w Senacie.

Jak działamy? Dużo robimy w Wielkiej Brytanii, organizujemy tam wydarzenia, nie tylko w Londynie, lecz też w całej Wielkiej Brytanii. W zeszłym miesiącu współpracowaliśmy z PAiIZ i namawialiśmy brytyjskich inwestorów, a także próbowaliśmy przekonać brytyjskich eksporterów do polskiego rynku. Jednocześnie zabieramy do Londynu przedstawicieli polskich miast, żeby pokazać im konkretne projekty inwestycyjne. W tym roku byliśmy z panią Gronkiewicz-Waltz i z panem Piotrem Uszokiem, prezydentem Katowic, w Londynie i oni tam przedstawiali swoje projekty inwestycyjne bankom inwestycyjnym i funduszom typu *private equity*. Organizowaliśmy też mniejsze projekty z burmistrzami mniejszych miast, gmin. Byliśmy w Londynie, przedstawialiśmy projekty typu oczyszczalnie ścieków czy aquaparki, które też są ciekawe dla brytyjskich inwestorów. I to właśnie nasi członkowie chcą powiedzieć kilka słów na temat PPP i możliwości tutaj dla brytyjskich firm.

Prowadzimy siedem grup roboczych, które zajmują się różnymi branżami. Są to: HR, *corporate social responsibility*, PPP, czyste technologie, zamówienia publiczne, ochrona zdrowia, podatki i finanse. W przyszłym tygodniu będziemy mieli spotkanie na temat czystych technologii, będziemy mówili o możliwościach inwestowania w Polsce inwestorów z branży biogazu i bioodpadków.

Promujemy Polskę przede wszystkim jako kraj, który oferuje odpowiedni balans pomiędzy obiecującymi szansami biznesowymi a niskim poziomem ryzyka. To jest bardzo istotne, że od czasu, kiedy Polska jest w Unii Europejskiej, nadal koszt płac jest czterokrotnie niższy niż w Europie Zachodniej. To warto podkreślać brytyjskim inwestorom. Jednocześnie ta stabilność polityczna, ta stabilność wynikająca z tego, że Polska jest w Unii Europejskiej, jest niesamowicie ważna. Bo nie chcemy przedstawiać Polski tylko jako kraju o taniej sile roboczej. Chcemy pokazać, że w Polsce kapitał zagraniczny może inwestować w zaawansowane technologie, badania i rozwój oraz, jak słyszeliśmy, centra usług informacyjnych.

Duży potencjał widzimy w PPP, ale do tego jeszcze wrócimy, bo to jest bardzo istotne. I eksport do Polski. Jak popatrzymy, to widzimy dokładnie to, o czym mówiła pani minister, ale, patrząc ze strony brytyjskiej, te wartości są liczone raczej w miliardach funtów niż w euro czy złotych. Widzimy jak pięknie przez ostatnie piętnaście, szesnaście lat rozwijał się handel. Polska ma naprawdę większą nadwyżkę handlową w handlu z Wielką Brytanią niż z jakimkolwiek innym krajem na świecie. Największą część stanowią właśnie te elektromaszyny, naprawdę to są samochody i części do samochodów. I w tym roku widzieliśmy dość dramatyczny spadek w jednym i w drugim kierunku. Polska i Wielka Brytania wymieniają się, prawda jest taka, że polskie fiaty, ople i volkswageny wymieniają się z brytyjskimi nissanami, toyotami i hondami. Jak powiedziała pani minister, niestety, w tej branży doszło do mocnego załamania. W innych branżach, rolno-spożywczych, chemii, farmaceutyków, nadal widzimy rozwój. Mamy nadzieję, że w tym roku polski eksport do Wielkiej Brytanii będzie wyższy niż w 2008 r. Niestety, brytyjski eksport do Polski kuleje.

Jeżeli chodzi o przeszkody, to przede wszystkim jest to biurokracja. To nie tylko Polska musi się reformować, lecz również reszta świata. Co roku Bank Światowy przygotowuje swój ranking: Doing Business. W tym roku Polska znalazła się na siedemdziesiątym drugim miejscu na świecie. W zeszłym roku była na siedemdziesiątym ósmym miejscu. To nie tylko Bank Światowy robi takie rankingi, lecz również PWC, czyli PricewaterhouseCoopers, „The Wall Street Journal” czy Heritage Foundation, gdzie Polska znalazła się na osiemdziesiątym drugim miejscu, za Paragwajem, Macedonią, Kirgistanem i Madagaskarem. I niestety, Polska jest postrzegana tak, że to jest kraj, gdzie biurokracja hamuje przede wszystkim rozwój małych i średnich firm, w których właściciel zarządza firmą i musi swój czas poświęcać nadmiernie na papierkowe sprawy.

Jeżeli chodzi o zamówienia publiczne, to nasi członkowie skarżą się przede wszystkim na brak przejrzystości i decyzyjności. Zbyt wolne jest tempo wydawania pozwoleń na budowę w branży energetycznej – która jest bardzo ciekawym obszarem dla naszych członków – i zbyt wolne jest tempo prywatyzacji. Właśnie jedna taka skarga trafiła do nas w zeszłym tygodniu od jednego z naszych członków, kancelarii prawnej, która ma inwestora zagranicznego i ten szukał właśnie na polskich stronach Ministerstwa Skarbu Państwa tłumaczenia na język angielski obecnie obowiązującej wersji ustaw dotyczących uwarunkowań prawnych Skarbu Państwa w procesach inwestycyjnych. Po prostu inwestorzy zagraniczni nie mogli tego znaleźć w języku angielskim. Zbyt wolne jest też tempo wdrażania PPP. I właśnie to chcemy podrzucić naszym członkom.

Jedna rzecz, która dobrze idzie w Polsce, polega na tym, że w ostatnich kilku latach Polska już, że tak powiem, rozkręciła się i idzie we właściwym kierunku, jeśli chodzi o zwalczanie korupcji. W tym roku po raz czwarty zanotowano, według Transparency International w ich rankingu Corruption Perceptions Index, spadek poziomu korupcji w Polsce. Czwarty rok z rzędu to jest bardzo pozytywny sygnał dla inwestorów zagranicznych.

Jeżeli chodzi o oczekiwania naszych członków, to teraz chcę ich zaprezentować, żeby powiedzieli kilka słów. Oczekujemy jako izba przyspieszenia tempa reform gospodarczych, przyspieszenia tempa prywatyzacji i dalszych kroków, żeby ograniczyć biurokrację i zwiększyć przejrzystość przepisów, żeby polskie instytucje po prostu lepiej funkcjonowały.

I teraz, jeśli pan przewodniczący pozwoli, chciałbym przekazać głos naszym członkom.

*(Prezes Zarządu Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA Sławomir Majman: Ad vocem jedno zdanie.)*

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Proszę bardzo, pan prezes Majman – jedno zdanie.

**Prezes Zarządu  
Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA  
Sławomir Majman:**

Jedno zdanie ad vocem. Otóż po raz enty oglądam jakieś przedziwne rankingi, gdzie okazuje się, że w Mongolii jest większa dowolność gospodarcza niż na Węgrzech, a w tak wolnym kraju jak Iran jest więcej wolności niż w Polsce. Nie chcę na ten temat się rozwodzić. Mnie po prostu szlag trafia! To, że kilkunastu zamkniętych facetów przed komputerem pisze brednie, to nie powód, żebyśmy je powtarzali. Odsyłam państwa do całej sesji, którą odbyliśmy na forum w Krynicy pod przewodnictwem pana Ludwika Sobolewskiego, szefa Giełdy Papierów Wartościowych, z moim udziałem, gdzie roznieśliśmy wymysły tych biorących kasiorę za nic facetów! To jest durna metodologia. Panie Przewodniczący, przepraszam, że mówię tak mocne słowa w tak dostojnym miejscu...

*(Przewodniczący Jan Wyrowiński: Rozumiem.)*

...ale mnie już krew zalewa.

*(Przewodniczący Jan Wyrowiński: Ale, Panie Prezesie, mimo wszystko nie jest dobrze.)*

Mogę państwu dostarczyć z piętnaście rankingów bardziej serio traktujących, gdzie Polska, chwalić Boga, mieści się w pierwszej dziesiątce. Przepraszam.

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Dobrze, oczekujemy na te rankingi...

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

*(Prezes Zarządu Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA Sławomir Majman: To nie do was...)*

Oczywiście, oczywiście...

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

Pana prezesa poniosły uzasadnione emocje...

*(Prezes Zarządu Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA Sławomir Majman: Za to mi płacą.) (Wesołość na sali)*

...w tym zakresie.

Teraz zgodnie z życzeniem głos zabierze pan Janusz Dedo.

Bardzo proszę.

**Prezes Zarządu HSBC Bank Polska SA Janusz Dedo:**

Panie Przewodniczący, bardzo dziękuję za zaproszenie.

Serdecznie państwa witam.

Chciałbym bardzo powiedzieć króciutko, że względu na ograniczony czas, że zgadzam się z wieloma tezami, które pan prezes był właśnie uprzejmy przedstawić, ale postrzegam tę sytuację jako ogromne pole do wzrostu czy do dalszego rozwoju. Mówiąc o pewnych zaszczościach czy zaległościach, możemy zaznaczyć, że są przed nami bardzo dobre perspektywy, które powinniśmy rozwijać i co do których mamy ogromną szansę, żeby właśnie się zrealizowały.

Chciałbym kilka słów powiedzieć może na przykładzie swojego banku na temat, jak postrzegany jest nasz rynek przez inwestorów, w tym wypadku przez Grupę HSBC. Zgadzam się z panem prezesem, że rzeczywiście ta informacja na temat możliwości na rynku polskim do niedawna była bardzo ograniczona. Była pewnego rodzaju nieufność. Chcę jednak powiedzieć, że to się bardzo szybko zmienia. Polska jest postrzegana coraz lepiej. Zmiana w postrzeganiu Polski bierze się nie tylko z tego, że Polska dzisiaj jest liderem w Europie, jeśli chodzi o przewyżczanie kryzysu, choć to bardzo, bardzo nam pomogło, lecz również z tego, że duże grono naszych rodaków pracuje w Wielkiej Brytanii, w Londynie i tam wyraża nam naprawdę bardzo dobrą opinię. Myślę, że na to, co się stało w ciągu ostatniego krótkiego czasu, bardzo wpłynęła opinia o polskich pracownikach pracujących właśnie w Wielkiej Brytanii. Jestem dumny, gdy słucham moich kolegów, jak mówią, że Polacy to jedni z najlepszych pracowników. I często mi mówią: wiesz, Anglik nie zrobiłby tego, ale Polak rzeczywiście jest bardzo otwarty, bardzo dynamiczny. Ta zmiana tego postrzegania prowadzi do tego, że oczywiście w coraz to większym stopniu mój bank chce inwestować w Polsce. Oczywiście to jest instytucja biznesowa, która patrzy na zyski. Tak jest po prostu ustawiony świat, że banki chcą zarabiać. I zawsze musimy pamiętać, że taki bank ma różne możliwości inwestowania na świecie. Moi koledzy gdzieś tam na górze, na którymś tam piętrze, zawsze się zastanawiają: no dobrze, zainwestować w Polsce czy w Chinach, zainwestować w Polsce czy może w Korei Południowej, a może w Brazylii? No, to jest duży dylemat. Chcę powiedzieć z dużą przyjemnością, że w tych rozmowach jednak coraz bardziej to Polska wygrywa. Przykład jest taki, że zdecydowaliśmy się na umieszczenie europejskiego centrum obsługi bankowej właśnie w Polsce w Krakowie. W tej chwili jest już w związku z tym czterysta osób. Bardzo dynamicznie się rozwija to centrum. Dlaczego w Polsce? Powiedzą państwo, że dlatego, że fajnie, tania siła robocza i w związku z tym do Polski przesuwamy pewne działania, żeby zaoszczędzić koszty. Muszę powiedzieć, że tania siła robocza czy niskie koszty w Polsce to nie jest najważniejszy argument. Znacznie istotniejsze jest to, że jest ogromny zasób siły roboczej bardzo wysoko kwalifikowanej i to jest naprawdę doceniane. Dlaczego Kraków? Dlatego oczywiście, że to jest miasto uniwersyteckie. Uwierzcie państwo, że w Krakowie naprawdę nie ma problemu ze znalezieniem osób, które mówią w języku angielskim, niemieckim, francuskim czy hiszpańskim. To jest nasza przewaga. To są młodzi ludzie bardzo dobrze wykształceni, bardzo dobrze przygotowani, bardzo ambitni i dobrze pracujący, dlatego decyzja jest właśnie taka, a nie inna, że nie gdzieś w Indiach, tylko właśnie w Polsce takie centrum zostało umiejscowione. Myślę, że to jest taki bardzo pozytywny przykład na to, że to myślenie o Polsce się zmienia i to zmienia się w sposób bardzo szybki.

Tak jak powiedziałem, inwestujemy w Polsce. Będziemy inwestowali też dlatego, że Polska jest coraz atrakcyjniejszym miejscem dla wielu inwestorów z innych części świata. Jesteśmy bankiem brytyjskim, ale, jak wiadomo, działamy na różnych rynkach. Muszę powiedzieć, że zainteresowanie w tej chwili na przykład inwestorów – tu pan prezes pewnie potwierdzi – z Azji jest niesamowite. Jest naprawdę coraz to więcej przykładów na to, że bardzo dynamiczny biznes azjatycki chce tutaj inwestować. Ale oczywiście tak samo bardzo

aktywni są polscy inwestorzy. Do mnie zgłasza się wiele osób, które na przykład chcą inwestować nie tylko w Wielkiej Brytanii, lecz też w innych krajach i potrzebują odpowiedniej pomocy. Ale jest ta inicjatywa, jest ta dobra wola, żeby ten biznes rozwijać.

Mówiłem, że będę krótko mówił. Bardzo dziękuję.

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Dziękuję za tę nutę optymizmu, bo faktem jest, że pani minister nie powiedziała, że największy udział w polskim eksporcie do Wielkiej Brytanii mają sami Polacy. To się da policzyć, ale nie da się tego tak do końca wymierzyć.

**Prezes Zarządu HSBC Bank Polska SA Janusz Dedo:**

Panie Przewodniczący, naprawdę oni pracują na bardzo dobre postrzeżenie Polski. To oczywiście wymaga czasu, bo nie jest łatwo zmienić stereotypy, ale one się naprawdę zmieniają.

**Dyrektor Generalny Brytyjsko-Polskiej Izby Handlowej Martin Oxley:**

Moim zdaniem oni są bardzo dobrymi ambasadorami Polski w Wielkiej Brytanii. Są różne przykłady na to, że ludzie tam pracowali, a potem wracali do Polski i te firmy później inwestowały w Polsce.

**Prezes Zarządu HSBC Bank Polska SA Janusz Dedo:**

Przepraszam, dosłownie ostatnie zdanie.

Kiedyś Polacy, głównie studenci, jeździli do Londynu, żeby pracować w barach...

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

Tak.

W tej chwili jeżdżą, żeby pracować w City. To jest duża zmiana.

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Już nie będę mówił o decyzjach małżeńskich niektórych miłych polskich polityków.

*(Wesołość na sali)*

Proszę państwa...

*(Głos z sali: Też w City.)*

No właśnie też w City, stąd to moje skojarzenie.

Polska nigdy nie była brytyjską kolonią, stąd może te słowa o maśle, Nowej Zelandii i Polsce, bo to jest jednak kwestia pewnego zaufania.

Bardzo proszę teraz panią Katarzynę Jaszczuk.

**Dyrektor do spraw Rozwoju w A4e Polska Sp. z o.o.**

**Katarzyna Jaszczuk:**

Witam państwa serdecznie.

Katarzyna Jaszczuk, reprezentuję firmę A4e – Action for Employment.

Jest to oczywiście brytyjska firma, która działa na rynku już ponad dwadzieścia lat i która świadczy usługi w zakresie wsparcia osób długotrwale bezrobotnych w powrocie na

rynek pracy. Nasze spostrzeżenia z trzech lat, ponieważ od 2006 r. jesteśmy obecni w Polsce, są takie, że rynek jest przyjazny, ale dla organizacji takich jak nasza potrzebne są zmiany uwarunkowań prawnych, abyśmy mogli w pełni funkcjonować na polskim rynku i abyśmy mogli nasze usługi kierować do tych osób, tak żeby były z najlepszym skutkiem dla nich. I tu pozwolę sobie troszeczkę rozwinąć temat, żebyście państwo znali kontekst.

Tak jak powiedziałam, kierujemy usługi do osób długotrwale bezrobotnych. Obecnie w Polsce takich osób zarejestrowanych w urzędach pracy jest prawie milion. To są osoby, które są bezrobotne przez więcej niż rok w ciągu ostatnich dwudziestu czterech miesięcy. I te osoby potrzebują naprawdę zindywidualizowanego i konkretnego wsparcia, ażeby mogły powrócić na rynek pracy. Jak do tej pory nasze działania z jednej strony są ograniczone, ale z drugiej strony jesteśmy bardzo zadowoleni, że możemy je realizować. Są to projekty unijne, które realizujemy w czterech regionach Polski, w województwach zachodniopomorskim, lubelskim, śląskim i w Małopolsce, w których wspólnie z publicznym sektorem, a mianowicie z powiatowymi urzędami pracy, staramy się właśnie te osoby wyciągać z bezrobocia. I mówiąc tylko o przykładzie Szczecina, z trzystu osób, które wzięły udział w naszym projekcie, sto pięćdziesiąt powróciło na rynek pracy i obecnie pracuje. Te miejsca pracy znalazły się mimo tak trudnej obecnie sytuacji na rynku. Tak więc w Polsce to, co oferujemy, to są nowe rozwiązania w zakresie aktywnej polityki rynku pracy.

Podsumowując już, mamy nadzieję, że obecnie plany, które mają wojewódzkie urzędy pracy, ale też ministerstwo pracy, gdzie jest mowa o pierwszych pilotażach, które zmieniają rzeczywistość ten system i umożliwią funkcjonowanie prywatnych partnerów na tym rynku pracy, umożliwią nam taką pracę, że nie sto pięćdziesiąt osób znajdzie zatrudnienie, a będzie to piętnaście tysięcy czy sto pięćdziesiąt tysięcy osób z tej ogromnej grupy, o której wcześniej wspomniałam. Bardzo dziękuję.

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Dziękuję.

Teraz w kolejności pan Aleksander Granowski.

Bardzo proszę.

**Członek Zarządu Brytyjsko-Polskiej Izby Handlowej  
Aleksander Granowski:**

Witam państwa.

Reprezentuję tak zwaną Policy Group, która zajmuje się infrastrukturą w Brytyjsko-Polskiej Izbie Handlowej. Grupa ta funkcjonuje od początku roku 2000 i główną tematyką było właśnie partnerstwo publiczno-prywatne, o którym pan Michał już kilkakrotnie wspominał.

Wszyscy wiemy, że rzeczywistość po dosyć długim procesie przygotowywania ustawy – ta ustawa w tej chwili się pojawiła – są również rozporządzenia wykonawcze do tej ustawy. Ale to, czego naszym zdaniem brakuje, pewnego zespołu inicjatywnego, który spowodowałby, że te ustawy i rozporządzenia po prostu zaczną być realizowane w ramach przedsięwzięć i projektów.

Przysłuchując się wypowiedzi pani minister i pana prezesa, zauważyłem wiele różnych branż, o których mówiliśmy jako o tych nośnikach obrotów między Wielką



Brytanią i Polską. Właśnie PPP mogło być taką nową branżą i nośnikiem dużego wzrostu tych obrotów nie tylko od strony eksportu pewnych eksperckich usług firm brytyjskich, firm doradczych, lecz również samych inwestorów brytyjskich, którzy przy tak przygotowanych przedsięwzięciach mogliby inwestować w nie bezpośrednio.

Pan Dembiński wspomniał, że Wielka Brytania jest niekwestionowanym światowym liderem w zakresie realizacji projektów w schemacie partnerstwa publiczno-prywatnego. To po prostu wyglądało tak w Wielkiej Brytanii, że przy bazowo niezłej infrastrukturze, w jakiej ten kraj funkcjonował, w ciągu dziesięciu lat Wielka Brytania wykonała de facto skok o nieprawdopodobnej skali, realizując wiele ogromnej wartości przedsięwzięć dzięki właśnie schematowi czy systemowi partnerstwa publiczno-prywatnego. Właściwie żaden kraj nie może sobie pozwolić na finansowanie wszystkiego, czego wymaga infrastruktura, szczególnie bardziej zaufana. W związku z tym takim postulatem do dyskusji, jaki sformułowała grupa infrastruktury Brytyjsko-Polskiej Izby Handlowej, było to, żeby na wzór grupy, która w Wielkiej Brytanii nosi nazwę Task Force – w Niemczech bardzo aktywnie działa podobna grupa, też w Hiszpanii, jest usytuowana ponad ministerstwami, bardzo blisko Urzędu Rady Ministrów, ona jest różnie nazywana – mogło powstać coś w rodzaju takiej właśnie inicjatywy w Polsce. Po pierwsze, po to, żeby wyemitować sygnał dla potencjalnych inwestorów, że oto państwo jak najbardziej promuje i zaprasza inwestorów do tego typu inwestowania, a po drugie, żeby po prostu pobudzić inicjatywę u tych, którzy są zainteresowani, a my stwierdzamy niemałe zainteresowanie PPP w kraju na szczeblach samorządów lokalnych, władz lokalnych miast, ale bez takiego ciała, prawdę powiedziawszy, w innych krajach, nawet w Wielkiej Brytanii, po prostu nigdy nie doszłoby do takiej skali realizacji inwestycji w PPP. To tyle. Dziękuję bardzo.

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Dziękuję za interesującą wypowiedź.

I jeszcze pan Ryszard Urbanowicz, bardzo proszę.

**Menedżer do spraw Rozwoju w Tribal Group Plc Ryszard Urbanowicz:**

Dziękuję bardzo.

Szanowni Państwo, gdzie zainwestować i w co, to są tematy istotne i bardzo na czasie i oczywiście staramy się wszyscy zachęcić inwestorów do inwestowania w Polsce. Chciałbym przedstawić firmę Tribal Group Plc z praktycznego punktu widzenia. Specjalizuje się ona w globalnej problematyce służby zdrowia i oświaty, a także w rewitalizacji. I w tym zakresie jest przodującym partnerem w ramach PPP działającym zarówno na rzecz instytucji rządowych, jak i sektora prywatnego. Mieliśmy okazję uczestniczyć w Polsce w jednym projekcie. Na razie nie jest to PPP, ale budowa szpitala prywatnego w Wilanowie dla firmy Medicover. Jest to pierwszy nowy szpital w Polsce od dwudziestu lat i jedyny jako inwestycja wyłącznie prywatna. Myślę, że niektóre tematy, które są istotne, poprzez to przedsięwzięcie są do wykorzystania tak samo w następnych projektach w ramach służby zdrowia publicznego.

W co inwestować? Ogólny temat infrastruktury w Polsce jest bardzo istotny i ma duży zakres. Program Operacyjny „Infrastruktura i środowisko 2007–2013” określa strategię, priorytetowe wkłady finansowe i jest to istotna inicjatywa. Z analiz tego

programu właśnie wynika, że jedną z głównych barier rozwoju gospodarczego kraju i jego rejonów jest brak sprawnej infrastruktury technicznej i społecznej. Wiemy, że Polska na razie przechodzi ten kryzys lepiej niż inne kraje, ale mogłoby być lepiej. I tę sprawę też jest sobie uświadamiamy w kontekście potencjalnych dalszych inwestorów, którzy czekają na możliwości inwestycji w Polsce.

Co do ogólnych oczekiwań, to dzięki rozmowom z różnymi inwestorami wiemy, że faktycznie modernizacja istniejącej infrastruktury – uzupełnienie brakującej i modernizacja istniejącej infrastruktury – daje szerokie możliwości dalszego rozwoju w tej kwestii. Podniesienie standardu technicznego, a także ekologicznego i energooszczędnego to też jest kierunek, w którym wiele firm, tak samo brytyjskich, chciałoby pójść i inwestować tu, w Polsce. Jeśli chodzi o wykorzystanie dostępnych funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności Unii Europejskiej, to 28 miliardów euro z 67 miliardów euro jest przeznaczonych na infrastrukturę. I tutaj można skorzystać z tego wspólnie. I może to być uzupełnienie braku funduszy publicznych, państwowych, lokalnych właśnie przez wkład prywatny – i tu właśnie jest pole do popisu w ramach trybu PPP, który jest znany i praktykowany w całej Europie. Dodatkowy bodziec to jest oczywiście wykorzystanie, oprócz środków unijnych, środków na Euro 2012, co też generuje pewien nacisk, żeby sprężyć się, i myślę, że to jest i powinno być do wykorzystania przez Polskę.

Oczekiwanie inwestora zagranicznego. W kilku punktach to jest przełamanie stagnacji i recesji na innych rynkach poprzez wejście na rynek Polski, co jest okazją też dla Polski. Wielu inwestorów, którzy poprzednio nie istnieli na tym rynku, patrzy faktycznie na możliwości w Polsce przez pryzmat tego, że w kraju, zarówno w Anglii, jak i w innych krajach europejskich, na razie jest bardzo duża konkurencyjność i stagnacja. A więc to jest okazja. Firmy zagraniczne, konsultanci i inwestorzy pragną brać udział w projektach rozwojowych w Polsce. Oczywiście napotykać różne problemy praktyczne, ale teraz jest kwestia zachęcenia ich jak najbardziej na miejscu.

Ułatwienia dla projektów rewitalizacyjnych. Wiem, że są nowelizacje w toku i to będzie mile widziane.

Bliższa współpraca pomiędzy sektorem prywatnym a naukowym to sprawa istotnej integracji uczelni z otoczeniem społeczno-gospodarczym i tworzenia parków technologii i wiedzy, wymiany tej wiedzy, a także perspektyw dla młodych wykształconych ludzi w Polsce. Tak samo współpraca sektorów w służbie zdrowia, istotna dla naszej firmy, dla wzajemnych korzyści. W tym zakresie jest duże doświadczenie, ale i wiele do roboty.

Przeszkody istotne to brak finansów centralnych i samorządowych na planowanie i potrzebne projekty. To jest konieczność wymagana przez fundusze unijne, na przykład RPO oraz prywatny kapitał.

Częste zmiany prawne w aspekcie przepisów polskich i unijnych też wzmagają biurokrację i skomplikowane procedury administracyjne. Określenie zadłużenie samorządów przez Ministerstwo Finansów praktycznie wyklucza dodatkowe długoterminowe zobowiązania. I to ma wpływ też na rozwiązanie formy PPP. Przeszkody formalnoprawne, ustanowienie prawa do nieruchomości na gruntach Skarbu Państwa, inwestycji nad torami kolejowymi to są konkretne hamulcowe elementy, które wymagają rozstrzygnięcia.

System zagospodarowania przestrzennego. Brak planów przestrzennych, procedury prawa budowlanego spowalniają cały proces inwestycji i realizacji. Wiemy, że

akurat te dwa elementy są w trakcie nowelizacji i to też będzie mile widziane. Ale są tak samo głosy krytyki nawet ze środowisk profesjonalnych przedstawionych przez instytucje izby i zrzeszenia co do tych zmian, więc trzeba, żeby było to dobrze skonsultowane i celowe.

Za wolno też rozwija się sieć komunikacji dróg krajowych i autostrad. Wiemy, że jest duży nacisk, żeby nadgonić zaległości, ale na razie jeszcze to nie jest widoczne.

Fundusze unijne były wolno konsumowane. Zmienia się sytuacja z uzyskaniem doświadczeń, przechodzeniem procedur i składaniem podań w sprawie poszczególnych projektów. Tak samo jest potrzeba restrukturyzacji zasobów i mienia sektora publicznego w bardzo szerokim zakresie. I tutaj też jest temat dla inwestorów.

Ostateczne procedury szerokiej konsultacji i możliwości zablokowania niektórych inwestycji przez osoby prywatne przekładają się na to, że stowarzyszenia pozarządowe też podnoszą ryzyko dla inwestora oraz spójne z tym koszty. Są to tematy, które znam z praktyki, osobiście to napotkałem i staram się jakoś przez to przebrnąć.

Warunki dla PPP, jeśli mogę skoncentrować się na tym – bo to jest jedna z naprawdę wielkich możliwości dla Polski, żeby skorzystać z tego systemu – powinny być stwarzane i wspierane, bo uzgodnienia umów są czasochłonne i skomplikowane. Trzeba zrozumieć właśnie ten bardzo prosty tryb, który jest przyjęty i pomoże nam w ułatwieniu całej sprawy zachęcenia inwestorów, zarówno strefy prywatnej, jak i publicznej.

Partnerzy prywatni muszą zainwestować, aby pozyskać pracę, więc są niezbędne nakłady. Ale trzeba przekonać ich, że istnieją konkretne możliwości: dostępna liczba projektów oraz ewentualnie ich osiągalność, to znaczy że te projekty mogą być wygrane i zrealizowane pozytywnie, a więc że widać jakiś skutek zmian przepisów.

Potrzebne jest zachęcanie inwestorów poprzez stworzenie serii projektów, komasowanie ich, wsparcie polityczne i stworzenie warunków, aby projekty były opłacalne, w szerokim zakresie. I potwierdzam jeszcze to, co koledzy wspominali, że potrzebny jest centralny krajowy dział PPP reprezentujący rząd.

*(Sygnał telefonu komórkowego)*

To znak, że czas się skończył.

*(Wesołość na sali)*

Trzeba dać podstawy zaufania i poparcia dla krytycznych inwestycji infrastrukturalnych. To jest szeroki zakres, ale to jest konieczne. Komasowanie projektów z całego kraju jest kwestią koordynacji, tak jak ustalanie reguł, standardów, form, warunków umów, zasad konkurencyjności w celu obniżenia kosztów składania ofert na zasadach spójnych w całym kraju. To pomoże, bo nie każdy wraca do tego samego tematu albo jest w jednej strefie administracyjnej przyjmowany inaczej niż w drugiej. To jest krytyczne i prosimy o właśnie jakiś odzew w tym temacie.

Teraz problemy PPP. Są to obawy wzajemne, zachodzące między sektorem publicznym a prywatnym – to jest już kwestia historyczna. Chodzi też o brak długofalowego poparcia politycznego, o wysokie koszty i czasochłonność przygotowania tych projektów, o powszechny brak wiedzy na temat PPP ze strony publicznej. Wiemy, że dużo się robi co do kształcenia, też w ramach konferencji, ale to jeszcze mało. Problemem jest też niekorzystanie przez podmioty publiczne z doświadczonych doradców zewnętrznych. Potrzeba na to funduszy – oczywiście znamy to. Problemem jest też tworzenie nierealnych projektów. Powinny one być dostosowane do potrzeb obu stron. I tutaj problemem jest brak zaangażowania rządu w projekty pilotażowe, tak aby

pierwszy sukces był widoczny, Potrzebna jest spójność ustawowa, bo system VAT oraz system opodatkowania partnerów prywatnych, inwestorów czasami kolidują z intencją innych ustaw, a celem powinno tu być wspomaganie PPP. Tak więc brakuje tej integracji. Jest też kwestia udostępnienia samorządom analiz prawnych i konsultantów, standaryzacji dokumentacji, identyfikacji planowanych przedsięwzięć i dopasowania do formuły PPP. Wszystkie te elementy, jeden po drugim, powinny być jakoś ujęte. Wzory to modele działające, i to z sukcesem, w Anglii, w Niemczech, w innych krajach europejskich, więc są tutaj wzory do naśladowania. Czyli takie są problemy.

A rozwiązania? Po pierwsze, stworzenie centralnego działu PPP, na poparcie i koordynację. Współpraca między prywatnymi inwestorami a władzami lokalnymi. Czasami jest chęć, ale na razie nie widać rezultatu. Wskazane jest przyszykowanie odpowiedniego projektu – i to wymaga współpracy już na samym początku z jednej i z drugiej strony. Potrzebna jest nowelizacja stosownych ustaw, trzeba ułatwić procedury i określanie wymogów. Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym, ustawa koncesyjna, prawo zamówień publicznych jeszcze nie zadziałały, choć wiemy, że są już wprowadzone w życie. Czasami mamy odzew, że brakuje do tego instrumentów wykonawczych. Ludzie nie wiedzą, jak do tego wszystkiego się dostosować. I właśnie ten dział centralny PPP mógłby wspomagać i gwarantować tę pozycję. Potrzebne jest wprowadzenie określenia nieruchomości niewiązanej z obiektem budowlanym – to pomoże w inwestycjach PPP dotyczących linii kolejowych i w ogóle w liniowych inwestycjach infrastrukturalnych. Jeżeli chodzi o wprowadzenie formy umowy urbanistycznej i infrastrukturalnej, to jest to ujęte jeszcze w nowelizacji ustawy o planowaniu, ale nie zostało jeszcze przyjęte in toto.

Jest kwestia zrównania procedur inwestycji celu publicznego oraz inwestycji komercyjnych. To są inne procedury i one czasami kolidują w przedsięwzięciach trybu PPP, gdzie łączy się publiczny i prywatny element w inwestycji.

Potrzebne są też zmiany w systemie ksiąg wieczystych. W systemie ewidencji gruntów to są wtórne sprawy, o najważniejszych już wspomniałem. Chodzi też o nowe standardy wyceny przez rzeczoznawców. Z punktu widzenia doświadczenia i praktyki to są istotne tematy i prosimy o jakieś zastanowienie się nad nimi. Dziękuję bardzo.

### **Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Dziękuję.

To było bardzo konkretne wystąpienie, można powiedzieć, instruktaż, manual. Tak się składa, że w Polsce jeszcze nie mamy żadnego przedsięwzięcia partnerstwa publiczno-prywatnego i aż prosi się tu wykorzystanie doświadczeń brytyjskich, zarówno pod względem skali tych przedsięwzięć, jak i ich efektów w Wielkiej Brytanii.

W związku z tym, jeżeli państwo senatorowie pozwolą, w najbliższym czasie chciałbym zaproponować posiedzenie komisji dotyczące wyłącznie tego, co się dzieje z partnerstwem publiczno-prywatnym. I wówczas też zaprosiłbym ewentualnie przedstawicieli izby po to, żeby jeszcze raz podali, w obecności może większej liczby przedstawicieli rządu, ten instruktaż, to znaczy powtórzyli, co trzeba robić, żeby to wyszło.

Szanowni Państwo, teraz seria krótkich pytań, bo o godzinie 13.30 mamy omówienie stanu realizacji programu budowy dróg, który to temat jakoś się wiąże z możliwościami prowadzenia biznesu.

*(Głos z sali: Oni wolą Chiny.)*

Jeżeli są jakieś pytania, to bardzo proszę, a jeżeli nie, to tę serię pytań przenieśliśmy na nasze następne spotkanie.

Bardzo proszę krótko, bo o godzinie 13.30...

Może najpierw pan, a potem pan dyrektor i...

**Główny Specjalista w Departamencie Spraw Europejskich  
w Ministerstwie Gospodarki  
Andrzej Rutkowski:**

Dziękuję, Panie Przewodniczący.

Andrzej Rutkowski, Departament Spraw Europejskich w Ministerstwie Gospodarki.

Chciałbym à propos PPP przekazać informację, że ustawa działa dopiero od lutego tego roku wraz z innymi ustawami związanymi z PPP. Wprowadziła ona wiele uproszczeń, tak więc według wielu specjalistów jest uważana za jedną z lepszych ustaw o partnerstwie publiczno-prywatnym. Ministerstwo Gospodarki od kwietnia bieżącego roku przeprowadziło już wiele akcji promocyjnych w sprawie tej ustawy, zorganizowało, w powiązaniu z wydziałami promocji handlu i inwestycji, seminaria w tej sprawie w największych państwach Unii Europejskiej. W tym roku odbyły się trzy: w Rzymie, Madrycie i Hadze. Na przyszły rok, na styczeń i luty, planowane jest coś takiego w Berlinie, a na kwiecień – w Londynie i Paryżu. To tak gwoli informacji. Zapraszam również przedstawicieli izby do udziału w seminarium londyńskim. Dziękuję.

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Pan dyrektor, bardzo proszę.

**Dyrektor Generalny Brytyjsko-Polskiej Izby Handlowej Martin Oxley:**

Z mojej strony pięć kluczowych kwestii podsumowujących nasze dzisiejsze spotkanie.

Pierwsza to handel. W czasie globalnej recesji musimy zrobić wszystko i, jako cel krótkookresowy, promować handel pomiędzy Anglią i Polską. Na przykład dzisiaj rano w ambasadzie brytyjskiej odbyło się seminarium i było na nim sześćdziesiąt polskich firm, ponieważ rynek brytyjski to bardzo atrakcyjny rynek dla polskich firm.

Druga sprawa to inwestycje. Byliśmy razem z panem Majmanem dwa miesiące temu w Anglii i promowaliśmy Polskę. To jest kluczowa sprawa, dlatego musimy zrobić wszystko to, co jest tylko możliwe, by przekonywać firmy brytyjskie i zachęcać je do Polski.

Trzecia kwestia. Nic nie mogę powiedzieć na temat infrastruktury, ale to jest bardzo ważna rzecz. I w każdym dniu możemy coś zrobić, jesteśmy też bardzo otwarci, żeby spróbować czegoś w ramach PPP.

Jeżeli chodzi o przygotowanie ludzi do pracy, to mówiła o tym pani Kasia. Jeśli dobrze rozumiem, projekt, o którym mówiła pani Kasia, ten w Szczecinie, może uzyskać nagrodę w postaci... Nie wiem dokładnie, co to było, ale...

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

I ostatni punkt to są finanse. Jak pan prezes Dedo powiedział, jest tylko pięć krajów w Europie, które mogą wyciągnąć *economy out of recession*... Przepraszam, ale nie umiałem powiedzieć tego po polsku.

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Dziękuję bardzo.

Czy państwo senatorowie mają jakieś...?

Proszę króciutko, pan senator Ortyl.

**Senator Władysław Ortyl:**

Dziękuję bardzo.

Mam jeden komentarz i jedną kwestię do poruszenia. Myślę, że pewien rozwój inwestycji polskich w Wielkiej Brytanii i inwestycji brytyjskich w Polsce może być – i chyba jest – funkcją, wypadkową relacji, które wiążą się z emigracją zarobkową. I gdyby ktoś przeprowadził stosowną analizę, to na pewno – bo jej wynik jest może i oczywisty – wynikałoby z niej, że żadne działania promocyjne, niezależnie od tego, przez jaką instytucję, polską czy brytyjską, były prowadzone, nie zrobiły tyle, ile właśnie ci pracownicy, którzy tam wyjeżdżali. Moim zdaniem z tym wiąże się cały efekt w postaci powstawania tych firm typu handlowego, usługowego... Powstanie znacznej części tych czterdziestu tysięcy firm w Wielkiej Brytanii wynika z takich właśnie działań.

Chciałbym też zapytać przedstawicieli Brytyjsko-Polskiej Izby Handlowej o to, czy znane są im działania – mające co prawda zadziałać w dłuższej perspektywie – promujące Polskę wschodnią, czyli pięć województw wschodnich. Do nich kierowany jest znaczny strumień środków, które będą służyły, a właściwie już służą rozwojowi tych obszarów, przygotowywaniu ich do inwestowania, inwestowania w infrastrukturę, w szerokopasmowy internet czy w drogi, służą więc przygotowaniu w Polsce wschodniej stref do inwestowania. Czy te działania są znane i czy Brytyjsko-Polska Izba Handlowa będzie w jakimś stopniu angażowała się w nie? Bo był tu podany przykład Katowic i Warszawy, ale czy i w tym zakresie jakieś plany są czynione?

Jeszcze co do partnerstwa publiczno-prywatnego, to myślę, że przykład brytyjski jest o tyle istotny, że – tak przynajmniej wynika z mojej wiedzy – był taki czas, gdy w Wielkiej Brytanii w ogóle nie było ustawodawstwa, które w ścisły sposób określałoby partnerstwo publiczno-prywatne, ale to był czas chyba najlepszego rozwoju tego partnerstwa. U nas też tak właśnie było, że nie było ustawy, a przypadki partnerstwa publiczno-prywatnego były. Teraz zaś jest ustawa, ale jeszcze się jej nie stosuje. Wynika to jakby z pewnej tradycji, ale także z pewnego rygору, który ta ustawa narzuca.

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Dziękuję.

Czy ktoś z panów senatorów ma jeszcze pytanie? Nie ma.

Panie Prezesie, czy ktoś z państwa...?

Bardzo proszę, pan...

**Dyrektor do spraw Strategii i Rozwoju Regionalnego  
w Brytyjsko-Polskiej Izbie Handlowej**

**Michael Dembiński:**

Rozmawialiśmy z przedstawicielami Lublina i Rzeszowa na temat robienia tego, o czym pan mówił, w Londynie. Nic z tego nie wyszło. W tej chwili rozmawiamy

z przedstawicielami Białegostoku. Mamy nadzieję, że tym razem uda się nam coś zdziałać w Londynie w tym względzie.

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Pan senator Ortyl, bardzo proszę.

**Senator Władysław Ortyl:**

Oczywiście coś tu dopowiem, bo nie ma tu już prezesa PAIiZ. Otóż PAIiZ jest beneficjentem bardzo dużego projektu, który wart jest prawie 100 milionów zł i który właśnie ma promować Polskę wschodnią, w tym oczywiście Rzeszów, Białystok i inne miasta. I powiem szczerze, że zadałem te pytania tak kontrolnie. Szkoda, że nie ma pana prezesa... W każdym razie jest to jedna z większych kampanii promocyjnych w Polsce, jakie były robione. W moim odczuciu w tej sprawie muszą być zastosowane po prostu bardzo efektywne sposoby promocji. Nie chciałbym, żeby to sprowadziło się tylko i wyłącznie do spotkań, konferencji i po prostu jakiejś prostej wymiany doświadczeń.

**Przewodniczący Jan Wyrowiński:**

Dziękuję bardzo.

Szanowni Państwo, zamykając to nasze posiedzenie, które, jak sądzę, było owocne na różnych płaszczyznach – tak mnie się przynajmniej wydaje – chciałbym powiedzieć, że pewne sprawy są krzepiące, co mogliśmy usłyszeć chociażby w opinii pana prezesa HSBC na Polskę czy w wypowiedziach innych przedstawicieli działających firm.

Jeżeli państwo pozwolicie, chciałbym – rzadko się to czyni, ale myślę, że trzeba to zrobić – podziękować Wielkiej Brytanii za to, że, w przeciwieństwie do Niemiec czy Holandii i wszystkich innych państw, wraz z Irlandią otworzyła od razu swoje granice dla Polaków. I chyba nie straciła na tym, tak mnie się przynajmniej wydaje. Bilans chyba jest pozytywny dla obydwu stron. To był odważny krok. To też, jak sądzę, pomogło wielu Polakom otworzyć oczy na inny świat, przyzwyczać się do pracy w innym reżimie, nauczyć się odpowiednich zachowań w nowoczesnym biznesie itd., itd. Oni teraz wracają, przenoszą to doświadczenie tutaj, wraz ze znajomością języka, a to również zwiększa, że tak powiem, siłę Polski. I za to trzeba być wdzięcznym właśnie Wielkiej Brytanii.

Dziękuję bardzo państwu, przedstawicielom ministerstw za obecność. Sądzę, że nie będzie to nasz ostatni kontakt. Myślę też, że sprawa chociażby PPP przyczyni się do tego, że nasze dalsze kontakty będą owocne.

Dziękuję państwu senatorom za obecność. Do następnego spotkania!  
Zamykam posiedzenie.

*(Koniec posiedzenia o godzinie 13 minut 34)*

Kancelaria Senatu

Opracowanie i publikacja:

Biuro Prac Senackich, Dział Stenogramów

Druk: Biuro Informatyki, Dział Edycji i Poligrafii

Nakład: 5 egz.

ISSN 1643-2851