



SENAT
RZECZYPOSPOLITEJ
POLSKIEJ

Kapitał polski w Rosji. Warunki inwestowania, zagrożenia i szanse

Materiały z konferencji
zorganizowanej przez
Komisję Gospodarki Narodowej
14 grudnia 2010 r.

Kancelaria Senatu
Warszawa 2011

Przedruk materiałów Kancelarii Senatu w całości lub części możliwy jest wyłącznie za zgodą Kancelarii Senatu. Cytowanie oraz wykorzystanie danych empirycznych dozwolone jest z podaniem źródła.

Opracowanie:
MAŁGORZATA LIPIŃSKA

Redakcja techniczna:
SEBASTIAN WIŚNIEWSKI

ISBN 978-83-60995-83-9

CIP - Biblioteka Narodowa
Kapitał w Rosji : warunki inwestowania,
zagrożenie i szanse : materiały z konferencji
zorganizowanej przez Komisję Gospodarki Narodowej,
14 grudnia 2010 r. / [oprac. Małgorzata Lipińska] ;
Senat Rzeczypospolitej Polskiej. - Warszawa :
Kancelaria Senatu, 2011

Biuro Informatyki
Dział Edycji i Poligrafii
Warszawa 2011 r.
Nakład 150 egz.

Spis treści

Senator Jan Wyrowiński <i>Otwarcie konferencji</i>	5
REFERATY	
Prof. dr hab. Jerzy Osiatyński <i>Sytuacja gospodarcza w Rosji</i>	11
Senator Jan Wyrowiński	15
Marcin Korolec <i>Stan polsko-rosyjskich stosunków gospodarczych</i>	16
Senator Jan Wyrowiński	20
Jekaterina Bieliakowa <i>Warunki podejmowania inwestycji w Federacji Rosyjskiej</i> <i>– oferta dla kapitału zagranicznego (polskiego)</i>	21
Senator Jan Wyrowiński	28
Krzysztof Kordaś <i>Rola polskich służb dyplomatycznych w Rosji w promocji polskiej gospodarki</i> <i>oraz pomocy polskim przedsiębiorcom</i>	29
Senator Jan Wyrowiński	34
Tomasz Mironczuk <i>Finansowe instrumenty wspierania współpracy gospodarczej z Rosją</i>	35
Senator Jan Wyrowiński	39
POLSCY INWESTORZY W ROSJI – PREZENTACJA DOŚWIADCZEŃ	
Wojciech Gątkiewicz	50
Jerzy Kujawa	61

DYSKUSJA

Kazimierz Wądrzyk	97
Senator Jan Wyrowiński	98
Władysław Sokołowski	98
Senator Jan Wyrowiński	101
Jekaterina Bieliakowa	102
Senator Jan Wyrowiński	104
Jekaterina Bieliakowa	104
Prof. dr hab. Jerzy Osiatyński	105
Senator Jan Wyrowiński	107

MATERIAŁY

<i>Informacja tekowa nt. stanu polsko-rosyjskich stosunków gospodarczych. Konferencja „Kapitał polski w Rosji – warunki inwestowania, zagrożenia i szanse” (14 grudnia 2010 r., Senat RP, Komisja Gospodarki Narodowej)</i>	<i>111</i>
Jerzy Osiatyński	116
<i>Notatka w związku z wizytą w Warszawie Dimitrija Anatoliewicza Miedwiediewa Prezydenta Federacji Rosyjskiej 6 grudnia 2010 r.</i>	<i>116</i>
<i>Rola polskich służb dyplomatycznych w Rosji w promocji polskiej gospodarki oraz pomocy polskim przedsiębiorcom</i>	<i>124</i>

Otwarcie konferencji

Witam na naszej konferencji wszystkich państwa, witam pana ministra.

Otwieram konferencję zorganizowaną przez Komisję Gospodarki Narodowej Senatu pod bardzo konkretnym tytułem „Kapitał polski w Rosji. Warunki inwestowania, zagrożenia i szanse”.

Szanowni Państwo!

Może tego tak nie widać medialnie, ale Senat naprawdę bardzo mocno angażuje się w sprawy stosunków polsko-rosyjskich już od dłuższego czasu. Za sprawą pana marszałka Bogdana Borusewicza, jak państwo wiedzą, funkcjonuje Forum Regionów i już po raz drugi odbyło się ono w Warszawie w tym roku. Zawsze przy okazji tych spotkań, w których uczestniczą ważni przedstawiciele życia politycznego i gospodarczego obydwu krajów, wiele mówi się o gospodarce. W tym roku Forum Regionów odbyło się w maju, ja miałem przyjemność współprzewodniczyć stolikowi gospodarczemu wraz z przewodniczącym Komisji Gospodarki Rady Federacji Rosyjskiej. Problematyka, która jest tematem naszej konferencji, była w czasie tego spotkania bardzo mocno obecna. Podczas licznych wizyt delegacji Senatu w Rosji, w tym roku trzykrotnie senatorowie przebywali w Rosji, w styczniu, w maju, w lipcu, to było w Pskowie i Nowgorodzie, tam między innymi mieliśmy okazję zobaczyć polską inwestycję Pflaiderer z Grajewa pod Nowgorodem oraz podczas wizyty marszałka na Syberii we wrześniu mieliśmy okazję w Nowosibirsku oglądać naszą firmę Bella Syberia. W czasie tej wizyty towarzyszyli nam również przedsiębiorcy, tu obecni, pan Henryk Janusz Halbedel z toruńskiego Spomaszu i panowie z Poznania. I to w trakcie tej wizyty również uznaliśmy, że trzeba kontynuując to wszystko, co tam się działo,

Senator Jan Wyrowiński – przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej.

spotkać się, aby podyskutować o tym, jakie warunki ma polski kapitał do inwestowania w Rosji.

Jak państwo wiedzą, 6 grudnia gościliśmy w naszym kraju prezydenta Miedwiediewa. Z mojego punktu widzenia i z punktu widzenia przedsiębiorców, z którymi się kontaktowałem, problematyka gospodarcza niestety nie dominowała w czasie tej wizyty, z różnych powodów. Biorąc pod uwagę zarówno enuncjacje oficjalne, jak i przesłania prasowe, to jednak sprawy polityczno-historyczne dominowały. Z tego, co wiem, nie udało się próba sformowania z polskiej strony jakiejś znaczącej reprezentacji, która mogłaby w znaczący sposób zaprezentować pogląd polskiego biznesu również na warunki inwestowania w Rosji. Stąd ta nasza konferencja, która jest chyba pierwszym spotkaniem po tej wizycie, może być wypełnieniem pewnej luki.

Szanowni Państwo!

Podczas wspomnianej wizyty marszałka Senatu Rzeczypospolitej na Syberii rozpoczynaliśmy nasze peregrynowanie od Jekaterynburga. Ważne spotkanie odbyło się tam w regionalnym muzeum, które mieści się w dawnej posiadłości Koziell-Poklewskich. To była ogromna polska kupiecka familia, jedna z wielu zresztą, które były wtedy obecne zarówno na pograniczu Rosji i Syberii, jak i w samej Rosji, która robiła znakomite interesy. Wtedy pomyślałem, a dlaczego nie teraz, dlaczego teraz nie ma Koziell-Poklewskich. Jak państwo doskonale wiedzą, skala polskiego zaangażowania, polskiego kapitału w Rosji jest naprawdę niewielka, jest to około pół miliarda dolarów. Pytamy zatem, dlaczego tak mało, czy nie może być więcej, jakie są ograniczenia, czy nasi inwestorzy są wspierani, może nie na takim samym poziomie, ale wiem na przykład, że w Leningradzie jest Dom Niemiecki, który służy i prowadzi za rękę niemieckich biznesmenów, którzy chcą inwestować w Rosji itd., itd. Chciałbym, aby dzisiejsza nasza konferencja być może postarała się odpowiedzieć na te pytania. Pozwoliłem sobie, jak państwo mieli okazję zauważyć w zaproszeniu i w programie, zaprosić na nią osoby, które mają wiedzę i mają możliwość wpływania na bieg spraw związanych z tematem naszej konferencji.

W pierwszej części chciałbym prosić pana profesora Jerzego Osiałyńskiego, świeżo upieczonego doradcę pana prezydenta, a pamiętamy również pana profesora z funkcji, którą pełnił w rządzie, był ministrem finansów, a oprócz tego jest oczywiście przewodniczącym Rady Naukowej Instytutu Nauk Ekonomicznych, aby pokrótce opisał nam obecną sytuację gospodarczą w Rosji. Potem mój gość pan minister Marcin

Korolec, który zajmuje się problematyką stosunków zagranicznych i gospodarczych w Ministerstwie Gospodarki, omówi stan polsko-rosyjskich stosunków gospodarczych. Następnie pani Jekaterina Bieliakowa, witam serdecznie, zdrowstwujić, przedstawiciel handlowy Federacji Rosyjskiej w Polsce, opowie nam, jak widzi strona rosyjska to, co jest tematem naszej konferencji. Potem o roli polskich służb dyplomatycznych w Rosji w promocji polskiej gospodarki oraz pomocy polskim przedsiębiorcom będzie mówił pan Krzysztof Kordaś, pierwszy radca, kierownik Wydziału Ekonomicznego Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie, bardzo serdecznie witam.

Kolejny nasz gość pan prezes Tomasz Mironczuk, witam serdecznie, Panie Prezesie, prezes Zarządu Banku Gospodarstwa Krajowego, będzie mówił o finansowych instrumentach współpracy gospodarczej z Rosją, a potem omówimy sobie dwa przypadki funkcjonowania polskiego biznesu w Rosji, przy czym jeden z tych największych inwestorów, pan prezes Józefowicz, wczoraj do mnie dzwonił, niestety zmożony chorobą, dzisiaj nie może być, natomiast mamy przedstawicieli wspomnianej już firmy Pfleiderer Grajewo. Pan Jerzy Kujawa z Progress Poland Spółka z o.o. wystąpi również z takim case study Progress Poland Spółka z o.o.

Potem wszyscy państwo będą mieli głos i być może coś ciekawego i nowego w tej sprawie powiemy. W każdym razie to, co dzisiaj się wydarzy, nie pozostanie bez echa, bo chcemy to opublikować, upowszechnić i również w tym sensie wspomóc działania polskiego rządu i polskich władz w promowaniu polskiego biznesu w Rosji.

Zatem dziękuję raz jeszcze wszystkim za liczne przybycie, spodziewałem się mniejszej frekwencji z racji warunków pogodowych, iście rosyjskich, ale naprawdę jest niezłe. Otwieram tę konferencję i oddaję głos panu profesorowi Jerzemu Osiatyńskiemu. Chcę powiedzieć, że pan profesor towarzyszył nam też w wyprawie na Syberię i był naprawdę pomocny w różnych spotkaniach ze środowiskami gospodarczymi tamtych terenów.

Referaty

Sytuacja gospodarcza w Rosji

Zacznę od takiego osobistego wyznania, że w pewnym sensie wspólnie z panem przewodniczącym, senatorem Wyrowińskim czuję się trochę współodpowiedzialny za dzisiejsze spotkanie. Właśnie pod koniec forum bajkalskiego, jadąc razem z jednego spotkania na drugie, zaczęliśmy dyskutować, czy nie byłoby dobrze, żeby była pewna naturalna kontynuacja tej wymiany poglądów i tych doświadczeń, które udało nam się zebrać w połączeniu z wielkimi doświadczeniami praktycznymi i przedsiębiorców, którzy nam towarzyszyli, i tych, którzy działają w Rosji i z którymi mieliśmy spotkania, a także naszych kolegów, przedstawicieli polskiej ambasady w Moskwie, którzy zajmują się sprawami gospodarczymi, żeby był ciąg dalszy, żeby państwu pokazać, jakie są wyzwania, jakie nowe możliwości już wtedy otwierały się przed Polską w kategoriach nowego fundamentu naszych relacji z sąsiadem, z Federacją Rosyjską. Śmieliśmy się wtedy z panem senatorem Wyrowińskim, że Polska stała się w Rosji kosztowna, że mamy inny charakter, mamy autentyczne zainteresowanie i chęć ze strony naszych rosyjskich partnerów, rozmówców do korzystania z naszych doświadczeń, współpracy gospodarczej. Wobec tego pomyśleliśmy, że dobrze byłoby zrobić konferencję, która by trochę więcej nam mówiła o tym, jakie są warunki makro, jakie są warunki mikro, a przedsiębiorcy sami z tego wyciągną stosowne wnioski.

Wobec tego kilka uwag na temat oceny ogólnej sytuacji gospodarczej Federacji Rosyjskiej według stanu na mniej więcej sprzed dwóch miesięcy. W przygotowaniu tej oceny korzystałem z materiałów Banku Światowego, Funduszu Walutowego i z innych źródeł. W warunkach znacznej niepewności co do dynamiki rozwoju gospodarczego w Euro-

pie Zachodniej i światowych cen paliw w najbliższych 18–24 miesiącach prognozowane tempo wzrostu PKB w Rosji wyniesie w bieżącym roku 4,2%, 4,5% przewiduje się na rok przyszły i 3,5% w 2012 r., głównie ze względu na rosnący popyt wewnętrzny, przede wszystkim odbudowa zapasów, a także popyt gospodarstw domowych. To są szacunki Banku Światowego. Bezrobocie, które na koniec 2009 r. wzrosło do 9,2%, w bieżącym roku zmniejszyło się do 6,6%, ale Bank Światowy przewiduje jego wzrost aż do połowy przyszłego roku, następnie znów spadek, głównie wskutek zmniejszenia imigracji z krajów byłego Związku Radzieckiego. Równowadze budżetowej zagrażają malejące przychody ze eksportu paliw z jednej strony oraz presja na priorytetowe wydatki rządu z drugiej. Utrzyma się znaczne zróżnicowanie dynamiki rozwoju między regionami Federacji Rosyjskiej. Nadwyżka na rachunku bieżącym bilansu płatniczego zwiększyła się w pierwszej połowie bieżącego roku dzięki wzrostowi cen ropy i redukcji importu, ale obecnie pogarsza się wraz z odbudową importu. Tutaj, podobnie jak w Polsce, zapasy są szczególnie importochłonne. Zadłużenie zagraniczne prywatnego sektora niefinansowego w pierwszej połowie bieżącego roku zmniejszyło się do 234 miliardów dolarów z 249, to jest stosunkowo nieznaczny spadek. 249 miliardów na koniec ubiegłego roku, głównie wskutek niemożliwości rolowania długów. Przypadająca na drugą połowę bieżącego roku spłata zagranicznego zadłużenia tego sektora wyniesie 50,3 miliarda dolarów. W czwartym kwartale tego roku spłaty mają wynieść 24 miliardy dolarów.

Polityka pieniężna w latach 2009 i 2010 była dość luźna. Wzrost M2 w sierpniu 2010 r. w stosunku do sierpnia rok wcześniej wynosił 33%, w części była to monetyzacja długów. W efekcie trzeba się liczyć z niebezpieczeństwem nasilenia inflacji. Utrzymywane przez banki wysokie marże, różnice między stopami refinansowymi a efektywnymi stopami kredytowania. Podstawowy problem Federacji po stronie wydatków, mimo istotnych zmian w priorytetach alokacji środków. Planowana jest redukcja wydatków budżetu Federacji Rosyjskiej o około 3,7% PKB w latach 2011–2013. To jest znaczna redukcja wydatków. Silny jednak jest wzrost potrzeb wydatkowych niezbędnych do domknięcia luki infrastrukturalnej, wsparcia dywersyfikacji produkcji – za chwilę będę mówił o wielkim problemie monokulturowych miast, które także wymagają dodatkowych nakładów – oraz przeprowadzenia reformy armii, co łącznie będzie wymagać wydatków rządu około 6% PKB. Cel ten, w każdym razie bardzo trudny, może okazać się nie do zrealizowania z powodu koniecznego wzrostu wydatków na świadczenia społeczne, a to wskutek, podobnie

jak w Polsce, demografii, zmniejszającej się liczby ludności, jej starzenia się, rosnącego obciążenia wypłatami emerytur i rent oraz wydatkami na opiekę zdrowotną, a także ze względu na konieczną zmianę wydatków na edukację. Wzrost tych wydatków razem szacuje się na około 3,5% PKB w latach 2016–2020. Jednocześnie wskutek stabilizacji popytu na paliwo, a to w rezultacie tylko nieznacznie rosnącego PKB w Unii Europejskiej i krajach importujących rosyjskie paliwo, zakłada się w latach 2011–2013 spadek wpływów z ropy i gazu razem o 1,4% PKB. Wobec tego budżet Federacji Rosyjskiej stanie się jeszcze bardziej zależny od cen paliw. Mimo poprawy sytuacji w zatrudnieniu ogółem w Federacji Rosyjskiej, przeszło 60% regionów ma nadal wyższe stopy bezrobocia niż w 2008 r., niektóre przeszło dwukrotnie wyższe, w tym regiony: Mordowiński, Czelabiński, Jarosławski, Orelski i Twerski.

Jak już państwu powiedziałem, dodatkowym problemem jest kryzys monomiast na terenie Federacji Rosyjskiej. Podstawą ekonomicznego i społecznego bytu monomiast są przedsiębiorstwa należące do jednej gałęzi przemysłu lub w ogóle tylko jedno czy dwa przedsiębiorstwa. Przyspieszona industrializacja sprzed II wojny światowej i długo po niej skłaniała sowieckich polityków i urbanistów do powszechnego zakładania takich monokulturowych centrów przemysłowych. Według niedawnego badania Ministerstwa Gospodarki Federacji Rosyjskiej w Federacji istnieje obecnie 467 takich dużych aglomeracji i 332 mniejsze miasta. To jest dwie piąte wszystkich miast w Federacji. Ich łączna ludność sięga 25 milionów, to jest jednej szóstej ludności Federacji Rosyjskiej. W miastach tych ulokowanych jest około 900 kluczowych firm, które dostarczają przeszło 30% produkcji przemysłowej. Największym takim miastem jest Togliatti, gdzie jest 700 tysięcy mieszkańców, a po kryzysie 2009 r. nastąpił spadek produkcji samochodów o około 44%, nastąpiły olbrzymie grupowe zwolnienia, olbrzymie problemy gospodarcze i społeczne. Dość typowym zaś miastem jest Dalnegorsk – 40 tysięcy mieszkańców w pobliżu Morza Japońskiego z dwoma firmami zajmującymi się wydobywaniem i przerobem cyny i cynku, dającymi zatrudnienie 60% siły roboczej w tym mieście.

Problemy monomiast są wielowymiarowe – społeczne, gospodarcze, fiskalne i coraz częściej prowadzą w Rosji do społecznych niepokojów i protestów. Miały one miejsce na przykład w 2009 r. w Pikalewie, mieście z 22 tysiącami mieszkańców, niedaleko Petersburga, po zamknięciu zakładów produkcji cementu, aluminium i potasu. Rozwiązanie tych problemów jest zawsze trudne, wymagające zgrania ze sobą różnych

programów i instrumentów wspierania, dywersyfikacji produkcji i zatrudnienia oraz pomocy. Istnieje spory zasób wiedzy i doświadczenia, także udanego polskiego doświadczenia – Mielec, Starachowice, i zagranicznego, jak Pittsburg, ale i mniej udanego, depopulacje i kurczenie się miast na terenach byłej NRD. To jest niewątpliwie obszar, w którym istnieje możliwość wymiany doświadczeń i współpracy pomiędzy Federacją Rosyjską i Rzeczpospolitą.

Ostatni punkt, który chcę poruszyć, dotyczy strategii modernizacji Federacji Rosyjskiej, oczywiście aspektów gospodarczych. Ogłoszony przez pana prezydenta Miedwiediewa w 2009 r. plan modernizacji Rosji zakłada modernizację państwa i społeczeństw, której podstawowym celem jest przyspieszony wzrost konkurencyjności gospodarki rosyjskiej oraz stopniowe zwiększanie swobód obywatelskich i praw demokratycznych. W składzie powołanej przez prezydenta Federacji Rosyjskiej w maju 2009 r. Rządowej Komisji do spraw Modernizacji i Rozwoju Technologicznego Federacji Rosyjskiej są między innymi wicepremier Sobianin, wicepremier Iwanow, minister gospodarki Nabiulina, minister przemysłu i handlu Christienko, zastępca szefa administracji prezydenta Surkow, doradca prezydenta Dworkowicz. Jest pięć strategicznych kierunków tego planu. Po pierwsze – zmniejszenie energochłonności, w tym rozwój nowych nośników energii, dwa – technologie jądrowe, trzy – technologie kosmiczne dotyczące zwłaszcza rozwoju komunikacji, system nawigacji satelitarnej Glonass oraz infrastruktura naziemna, cztery – technologie medyczne, pięć – strategiczne technologie informacyjne, w tym tworzenie superkomputerów i oprogramowania. Zarazem prezydent Miedwiediew zachęca inwestorów prywatnych, także zagranicznych, do włączania się w realizację tej strategii. W realizację wielu tych działań są już zaangażowane rządy Niemiec i Francji, powtarzam, rządy, które wspierają, przedsiębiorcy i banki tych krajów, powtarzam, banki tych krajów, a także bank krajowy.

Polska poprzez wymiar współpracy międzyregionalnej, jak i między państwowej mogłaby uczestniczyć we wspieraniu tej inicjatywy i dzielić się naszymi doświadczeniami, w tym w dziedzinie wykorzystywania narzędzie polityki regionalnej, to znowu wiąże się z problemem tych monomiast. Mamy swoje własne doświadczenia, że wspomnę o niedawno przyjętej strategii rozwoju regionalnego Polski, ale także w ramach Unii Europejskiej, Polska jest największym beneficjentem pomocy regionalnej w ramach Unii Europejskiej. Możemy się także dzielić doświadczeniami w zakresie polityki restrukturyzacji przemysłu i rolnictwa, rozwoju sektora małej przedsiębior-

czości, zwiększania konkurencyjności sektora przedsiębiorstw w ogóle oraz we wspomnianym obszarze wielofunkcyjnego rozwoju monomiast. Wreszcie wspomnę, że należeliśmy, tak jak Węgry, Czechosłowacja ówczesna i inne kraje bloku, na przełomie lat dziewięćdziesiątych do krajów o najwyższym jednostkowym zużyciu energii na jednostkę PKB. Dzisiaj w grupie tych krajów są i Rosja, i Ukraina. W ciągu następnych kilku lat Polsce, Węgrom, Czechosłowacji udało się w różny sposób, głównie poprzez oddziaływanie Ministerstwa Przemysłu, ale także przez zmiany relacji cen, wymusić nowe energooszczędne technologie w gałęziach produkcji najbardziej energochłonnych: w przemyśle cementowym, w przemyśle hutniczym, w wielu innych gałęziach przemysłu.

Dzisiaj w Polsce jest potrzebna druga faza tego typu operacji, ale niewątpliwie doświadczenie, które zgromadziliśmy, praktyczne wyniki mogą zachęcać naszych rosyjskich partnerów do korzystania z tych doświadczeń. Naszym zadaniem jest, po pierwsze, to, żeby u tych partnerów była wiedza, że ten zasób doświadczeń jest do wzięcia i że jesteśmy gotowi się nim dzielić. Ale oczywiście inicjatywa w dużym stopniu musi być po stronie naszych partnerów z Federacji Rosyjskiej.

Dziękuję bardzo, Panie Przewodniczący.

Senator Jan Wyrowiński **Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej**

Bardzo dziękuję, Panie Profesorze, za taki niezwykle akademicki wykład. Myślę, że będzie on na pewno również inspirował naszą dyskusję.

Dziękuję bardzo.

Kolejne dwadzieścia minut ma pan minister Marcin Korolec. Będzie mówił o stanie polsko-rosyjskich stosunków gospodarczych.

Panie Ministrze, bardzo proszę.

Stan polsko-rosyjskich stosunków gospodarczych

Polska jako kraj członkowski Unii Europejskiej graniczący z Federacją Rosyjską, Białorusią, krajami wchodzącymi w kształtującą się w tej chwili unię celną Federacji Rosyjskiej, Białorusi i Kazachstanu, ma duży potencjał dla rozwoju i pogłębienia stosunków handlowych i gospodarczych z naszymi wschodnimi partnerami. Tegoroczne wyniki w handlu z Rosją, charakteryzujące się wysoką dynamiką dostaw z Polski, zdają się potwierdzać tę tezę. Polska jako kraj posiadający rozwinięte stosunki handlowe z Federacją Rosyjską aktywnie współuczestniczy w kształtowaniu relacji gospodarczych pomiędzy Unią Europejską a Federacją Rosyjską opartych na zasadach wzajemnych korzyści i partnerstwa.

Podstawowym celem polskiego rządu w relacjach gospodarczych z Federacją Rosyjską jest tworzenie uwarunkowań sprzyjających rozwojowi polskiego eksportu do Rosji. Gospodarka polska jest stabilna, polska oferta eksportowa reprezentuje coraz wyższy poziom technologiczny i innowacyjny. Niezwykle ważne jest to, że gospodarka rosyjska powróciła w 2010 r. na ścieżkę wzrostu, zaś prognozy na następne lata w tym zakresie wydają się być optymistyczne, co wykazały ostatnie rozmowy ministrów gospodarek obu państw. Polsko-rosyjskie stosunki handlowe są istotnym elementem relacji handlowych Unia Europejska – Federacja Rosyjska. Federacja Rosyjska jest drugim co do znaczenia po krajach Unii Europejskiej partnerem handlowym Polski w Europie. Dzięki wysokiej dynamice eksportu, który wyniósł, jeśli chodzi o wzrost, około 33% za pierwsze dziewięć miesięcy 2010 r., przewidywana wartość polskiego eksportu do Rosji w 2010 r. może osiągnąć około 6,5 miliarda dolarów. Oznaczałoby to, że wartość polskiego eksportu na rynek rosyjski w cią-

Marcin Korolec – podsekretarz stanu w Ministerstwie Gospodarki.

gu tej dekady wzrosła by ponad siedmiokrotnie. Obecnie Polska zajmuje bardzo wysoką, czwartą pozycję pod względem wartości eksportu do Federacji Rosyjskiej spośród krajów Unii Europejskiej. Można więc ocenić, że Polska należy obecnie do czołówki krajów eksportujących do Federacji Rosyjskiej. Istotne jest to, że w polskim eksporcie do Rosji coraz większą rolę odgrywają towary wysoko przetworzone.

Ważnym czynnikiem wspierającym rozwój współpracy gospodarczej z Federacją Rosyjską jest prowadzony w ostatnich trzech latach dialog pomiędzy władzami Polski i Rosji, w tym na szczeblu prezydentów i premierów. Nowe impulsy dla rozwoju bilateralnego dialogu dała w szczególności oficjalna wizyta prezydenta Rosji pana Miedwiediewa w Polsce w dniach 6 i 7 grudnia. Należy podkreślić aktywną rolę resortu gospodarki w tym dialogu, czego wyrazem było szereg wizyt gospodarczych złożonych w Federacji Rosyjskiej w latach 2008–2010, zarówno na szczeblu ministra gospodarki, jak i członków kierownictwa Ministerstwa Gospodarki.

Zrealizowano również szereg przedsięwzięć promujących wzajemną współpracę gospodarczą, ostatnim przykładem takiego przedsięwzięcia było seminarium dla polskich przedsiębiorców na temat dostępu do rynku rosyjskiego w warunkach unii celnej Federacji Rosyjskiej, Republiki Białorusi i Republiki Kazachstanu zorganizowane przez Ministerstwo Gospodarki i Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego Federacji Rosyjskiej we współpracy z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości 30 listopada w Warszawie.

Istotne miejsce w relacjach dwustronnych zajmują również funkcjonujące instytucjonalne płaszczyzny dialogu, takie jak dwustronne komisje i grupy robocze, w tym w szczególności Polsko-Rosyjska Międzyrządowa Komisja do spraw Współpracy Gospodarczej. Bardzo ważnymi, istotnymi są aktywne działania ze strony kręgów parlamentarnych. Przykładem może być inicjatywa marszałka Senatu w sprawie uruchomienia nowej płaszczyzny kontaktów z Federacją Rosyjską w postaci Forum Regionów Polski i Rosji, którego pierwsza edycja odbyła się w dniu 18 września zeszłego roku w Moskwie i kolejna w połowie maja tego roku w Warszawie. Resort gospodarki inicjuje również aktywizację kontaktów współpracy w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Temu celowi służyło podpisanie programu współpracy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego Federacji Rosyjskiej. W ramach tego programu 26 listopada bieżącego roku w Ministerstwie Gospodarki przeprowadzono seminarium dla polskich przedsiębiorców

na temat warunków prowadzenia działalności gospodarczej Federacji Rosyjskiej z udziałem ekspertów Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego Rosji. Niedawna wizyta prezydenta Miedwiediewa pozwala mieć nadzieję na rozwój wzajemnych relacji gospodarczych. W tym celu podczas wizyty prezydenta Federacji Rosyjskiej ministrowie gospodarek Polski i Rosji podpisali deklarację o współpracy w celu modernizacji gospodarki. Dowodzi ona naszej woli współpracy w ramach partnerstwa dla modernizacji Unia Europejska – Federacja Rosyjska jako struktury inicjującej projekty pilotażowe długoterminowych programów współpracy w ramach negocjowanej aktualnie nowej umowy o partnerstwie i współpracy między Unią Europejską a Federacją Rosyjską.

Zakłada się, że podpisanie deklaracji docelowo pociągnie za sobą możliwość szerszego zaangażowania polskich firm w projekty związane z modernizacją rosyjskiej gospodarki. Zamiarem strony polskiej jest rozwijanie dotychczasowej pozytywnej sekwencji w polsko-rosyjskich stosunkach gospodarczych w latach następnych, w tym w szczególności w 2011 r., roku polskiej prezydencji w Unii Europejskiej. Planowane jest między innymi czwarte posiedzenie Komisji Międzyrządowej, trzecie Forum Regionów Polski i Rosji oraz inne przedsięwzięcia na rzecz rozwoju wzajemnych kontaktów gospodarczych. Pozytywnym sygnałem dla bilateralnych relacji gospodarczych jest osiągnięcie przez Unię Europejską i Federację Rosyjską podczas niedawnego szczytu w Brukseli 7 grudnia porozumienia w niektórych spornych do niedawna kwestiach związanych z akcesją Federacji Rosyjskiej do Światowej Organizacji Handlu. Polska popiera członkostwo Federacji Rosyjskiej w WTO i ma nadzieję na szybką finalizację tego procesu. Należy dodać, że podczas trzeciego posiedzenia Międzyrządowej Komisji do spraw Współpracy Gospodarczej w maju 2010 r. strony opowiedziały się za likwidacją barier w handlu, potwierdzając, że czynnikiem sprzyjającym rozwojowi wzajemnych obrotów handlowych stanie się akcesja Federacji Rosyjskiej do WTO. Podejście takie odpowiada oczekiwaniom polskich przedsiębiorców, którzy oczekują kształtowania przez Federację Rosyjską liberalnych warunków dostępu do rynku oraz niestosowania rozwiązań protekcyjnych w handlu. Patrząc perspektywicznie, liberalizacja dostępu do rynku i wzrost importu z Polski byłyby korzystne dla Rosji z uwagi na to, że funkcjonujące w Polsce firmy zwiększają poziom technologiczny, innowacyjność swoich produktów, które eksportowane do Rosji mogłyby sprzyjać procesom modernizacji rosyjskiej gospodarki.

Ważnym kierunkiem współpracy gospodarczej z Rosją powinna stać się współpraca inwestycyjna. Będzie miała ona duże znaczenie dla wzmacniania obecności polskich firm na rynku rosyjskim. Można ocenić, że obecny poziom polskich inwestycji w Federacji Rosyjskiej wynosi około 560 milionów dolarów i odbiega od polskich możliwości w tym zakresie. Jednak postęp w tej dziedzinie w dużym stopniu zależy od przełamywania obaw przedsiębiorców przed inwestowaniem na rynku rosyjskim po ubiegłorocznym światowym kryzysie finansowo-gospodarczym oraz od postępów w działaniach władz rosyjskich na rzecz kształtowania przyjaznego środowiska dla rozwoju przedsiębiorczości. Polska gotowa jest sprzyjać działaniom władz rosyjskich ukierunkowanych na poprawę klimatu biznesowego, w tym poprzez przekazywanie swoich doświadczeń w tym zakresie. Jednym z ważnych czynników rozszerzenia współpracy gospodarczej z Rosją jest nawiązywanie nowych kontaktów na szczeblu międzyregionalnym, a także utrzymywanie i pogłębianie współpracy z naszymi tradycyjnymi partnerami, takimi jak w szczególności Obwód Kaliningradzki. Cieszy nas odbudowa handlu, w tym polskiego eksportu, z tym regionem po głębokim załamaniu w 2009 r. W pierwszym półroczu 2010 r. polski eksport do obwodu wzrósł o 80%.

Aktywizacji współpracy niewątpliwie sprzyjać będzie uruchomienie w grudniu bieżącego roku największego i najnowocześniejszego obiektu na polsko-rosyjskiej granicy, jakim jest przejście Grzechotki-Mamonowo II, a także uzyskanie i akceptacja Unii Europejskiej dla objęcia całego Obwodu Kaliningradzkiego małym ruchem granicznym z regionami Polski. Aby sprzyjać współpracy, otworzyliśmy we wzmocnionym składzie polską placówkę promocyjno-handlową w Kaliningradzie, która podejmie działalność jeszcze przed końcem tego roku. Dotychczas współpraca handlowa i inwestycyjna polskich przedsiębiorców koncentruje się w północno-zachodnim i centralnych okręgach Federacji Rosyjskiej. Aktywizuje się także współpraca z Syberią. Jednym z istotnych kierunków działań, zarówno administracji rządowej, jak i kręgów parlamentarnych powinno stać się rozszerzenie kontaktów i obszarów współpracy także na inne regiony. Dotyczy to między innymi rosyjskich regionów Uralu, Powołża czy Kubania, zwłaszcza że już obecnie w stadium realizacji bądź planów znajdują się znaczące projekty polskich przedsiębiorców w tych regionach, które będziemy wspierać. Należy także tworzyć warunki do aktywizacji współpracy małych i średnich przedsiębiorstw, których szanse trzeba widzieć przede wszystkim właśnie we współpracy regionalnej. Dotyczy to także lobbingu na rzecz tworzenia warunków do współpracy

małych i średnich przedsiębiorstw w ramach wydzielonych terytoriów, w tym w ramach specjalnych stref ekonomicznych, gdyż obecnie rozwiązania rosyjskich specjalnych stref ekonomicznych typu produkcyjnego wyraźnie preferują dużych inwestorów.

Jeżeli chodzi o sektory współpracy gospodarczej, to szczególnie perspektywicznymi dziedzinami współpracy z regionami Rosji są energoefektywne, innowacyjne technologie dla gospodarki komunalno-mieszkaniowej, przetwórstwo drewna i produkcja wyrobów z drewna, a także przetwórstwo rolno-spożywcze. W obszarach tych zapotrzebowanie rosyjskich regionów może być zaspokajane przez polskie nowoczesne technologie i rozwiązania. Mając na uwadze, że jednym z warunków pogłębiania współpracy międzyregionalnej jest rozszerzenie wiedzy na temat wzajemnych potrzeb i możliwości, opowiadamy się za przeprowadzeniem prezentacji gospodarczych rosyjskich regionów w Polsce i polskich województw w Rosji oraz innych przedsięwzięć promujących ten kierunek współpracy. Jestem przekonany, że dzisiejsza konferencja stanie się ważnym przedsięwzięciem inspirującym aktywizację polsko-rosyjskiej współpracy gospodarczej, szczególnie w ramach polskich województw, z regionami Rosji. Dziękuję bardzo.

Senator Jan Wyrowiński **Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej**

Dziękuję bardzo, Panie Ministrze. Też mam taką nadzieję.

Szanowni Państwo, dziękuję za tę inwentaryzację na dziś tego, co się dzieje między Polską i Rosją. Myślę, że było tu pewne współbrzmienie z tym, o czym mówił pan profesor Osiatyński.

Przechodzimy teraz do wystąpienia naszego rosyjskiego gościa, pani Jekateriny Bieliakowej. Jeszcze raz serdecznie witam. Chciałem jeszcze państwu powiedzieć, że tłumaczył będzie pan Aleksander Jakimowicz, pan Sasza jest znany tutaj, i myślę, że wszystko odbędzie się w sposób profesjonalny.

Bardzo proszę, Pani Jekaterino, o wystąpienie.

Warunki podejmowania inwestycji w Federacji Rosyjskiej – oferta dla kapitału zagranicznego (polskiego)

Szanowny Panie Przewodniczący! Panie Ministrze! Szanowni Państwo!

Jest wielkim zaszczytem dla mnie być tu, w Senacie. Wiem bardzo dużo o tym, ile pracuje Senat nad tym, żeby polepszyć stosunki gospodarcze pomiędzy naszymi krajami. Pozwolę sobie powiedzieć kilka słów w języku polskim, żeby było może jasne, co reprezentuję. Bardzo często tu nazywają mnie radcą handlowym Ambasady Rosji. Żeby było zupełnie jasne, to nie jestem radcą, nie ma takiej funkcji w Ambasadzie Rosji. To jest może taki osobny przypadek, że w Polsce jesteśmy placówką dyplomatyczną osobną i przedstawiciel handlowy to jest przewodniczący misji gospodarczej rosyjskiej, dostałam to naznaczenie od premiera Rosji Putina. Jako dyplomata to już pewnie jestem częścią Ambasady Rosji, ale to jest osobna taka instytucja w Polsce, jest to pod pewnym względem bardzo ważne. Jestem tu trochę więcej niż rok, dotychczas nie mówiłam ani jednego słowa po polsku, ale teraz już trochę mogę i czasami prowadzę rozmowy. Pan minister może to potwierdzić, ale nie ośmielę się tu mówić po polsku. Przepraszam, że będę korzystała dzisiaj z mojego sympatycznego tłumacza.

Myślę, że po wizycie prezydenta Miedwiediewa oraz po wydarzeniach z ostatnich kilku miesięcy wielu z państwa, ale przede wszystkim analitycy, twierdzą, iż dochodzi do poprawy stosunków polsko-rosyjskich i niewątpliwie nie jest tajemnicą również to i w związku z tym wzrastają oczekiwania, przede wszystkim kół biznesowych, co do poprawy relacji gospodarczych pomiędzy naszymi krajami, ale również są pewne oczekiwania dotyczące tego, by wynieść jakość tej współpracy na zupełnie nowy poziom. Dziś spotkaliśmy się z państwem po to, by rozmawiać na

Jekaterina Bieliakowa – przedstawiciel handlowy Federacji Rosyjskiej w Polsce.

temat stosunków gospodarczych pomiędzy Polską a Rosją, ale proszę zwrócić uwagę, że mówimy obecnie nie tylko o obrocie handlowym, nie mówimy wyłącznie o handlu, mówimy również o inwestycjach. Wydaje mi się, że to już jest potwierdzeniem tego, iż rzeczywiście głównym oczekiwaniem i naszym wspólnym dążeniem jest to, by wyprowadzić te relacje na nowy poziom jakościowy.

Osoby, które występowały przede mną, już bardzo dobrze opisały obecną sytuację w relacjach gospodarczych pomiędzy Polską a Rosją. Usłyszeliśmy dane dotyczące handlu zagranicznego, dowiedzieliśmy się również sporo na temat rozwoju gospodarczego kraju. W związku z tym wydaje mi się, że powyższe dane pokazują, iż rzeczywiście jest podstawa ku temu, by wyprowadzić nasze relacje na nowy poziom jakościowy. Ponieważ te wszystkie dane zostały już przedstawione, to nie będę tu ponownie przytaczać tych liczb. Pragnę zaś zwrócić państwa uwagę na to, iż niewątpliwie nie zadowolają nas relacje gospodarcze, które sprowadzają się do prostej współpracy opartej na wymianie komponentów. Powiem, że nie zadowala nas współpraca sprowadzona na poziom prymitywnej wymiany handlowej opartej na transakcjach importu i eksportu wyłącznie.

Dlatego też wydaje mi się, że możemy wiele uczynić, by zdywersyfikować nasze relacje gospodarcze, by zwiększyć poziom współpracy gospodarczej też w nowych dziedzinach, takich jak innowacje oraz inwestycje.

W tym samym czasie jednak bardzo trzeźwo oceniamy, jakie są realne możliwości, jakie są ograniczenia. Niewątpliwie wśród takich ograniczeń **nie** należy wymienić ograniczenia dotyczącego możliwości inwestowania przez polski biznes w Rosji. Przytoczę dane mówiące o tym, iż na koniec pierwszego półrocza wolumen bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Rosji wyniósł 262 miliardy dolarów amerykańskich. Ale w tym inwestycje bezpośrednie z Polski stanowią zaledwie 0,16%, czyli nieco powyżej 400 milionów dolarów.

Co jest charakterystyczne dla inwestycji polskich w Rosji, to to, iż dominują przede wszystkim inwestycje w przetwórstwo, w przetwórstwo przemysłowe, i 60% inwestycji polskich jest w tej branży, chociaż jeżeli porównamy z udziałem przetwórstwa w pozostałych bezpośrednich inwestycjach zagranicznych, to stanowią one 30%.

Z drugiej strony, jeżeli chodzi o branżę wydobywczą, to polskie inwestycje w Rosji w branży wydobywczej stanowią poniżej 1%, chociaż ogólny wolumen bezpośrednich inwestycji zagranicznych w branży wydobywczej w tej dziedzinie gospodarczej stanowi 17%.

Chociaż obecnie inwestycje są ograniczone, jeżeli chodzi o polsko-rosyjskie stosunki gospodarcze, niemniej jednak mamy dość poważny potencjał i rezerwy inwestycyjne i przede wszystkim można byłoby je zagospodarować we współpracy związanej z wytwarzaniem wyrobów, również uruchomieniem naszych spółek w globalnych łańcuchach dostaw oraz doprowadzić do wymiany składników aktywów. Oczywiście nie ma co ukrywać, klimat inwestycyjny w naszym kraju wcale nie jest idealny, o czym zresztą świadczą wyniki badania przeprowadzonego przez Bank Światowy pod tytułem Doing Business.

Mam tu dane szczegółowe, ale nie będę państwa obciążać tymi danymi. Powiem jedynie o czynnikach pocieszających. Pocieszające jest to, że na przykład według wskaźnika realizacji umów jesteśmy na osiemnastym miejscu, według wskaźnika rejestracji praw własności jesteśmy na pięćdziesiątym pierwszym miejscu i akurat według tego wskaźnika wyprzedziliśmy Polskę. Natomiast Polska wyprzedza nas w odniesieniu do wszystkich pozostałych wskaźników i Rosja w sumie jest daleko za sto pięćdziesiątym miejscem w tym rankingu.

Dlatego też rząd oraz prezydent Federacji Rosyjskiej skierowali uwagę na działania priorytetowe w polityce gospodarczej Federacji Rosyjskiej. Działania te sprowadzają się do stworzenia korzystnego klimatu inwestycyjnego, tak by przyciągnąć nowe inwestycje oraz nowy kapitał prywatny, przyciągnąć nowe technologie oraz specjalistów wysokiej jakości. W wyniku tego doprowadzono w ostatnim czasie do tego, iż znacząco zmniejszono liczbę rodzajów działalności gospodarczej, które podlegają licencjonowaniu, mianowicie z 500 do 74 takich rodzajów działalności gospodarczej. Udało się też skrócić terminy przeprowadzania uzgodnień i zmniejszono też liczbę kontroli, które są przeprowadzane przez organy kontrolne w firmach małego i średniego formatu.

Ponadto w wyniku tej reformy zmniejszono podatek CIT do poziomu 20% i obecnie opodatkowanie w Rosji dla przedsiębiorstw jest jednym z najniższych wśród krajów z rozwiniętą gospodarką. Ponadto działa jedyna taryfa podatku dochodowego od osób fizycznych, jest to jeden z najniższych podatków na świecie. Po to, by doprowadzić do stymulacji podatkowej innowacji, wprowadzono 30% amortyzację dla aktywnej części środków trwałych i w ten sposób udało się już zrealizować cały szereg konkretnych działań.

Ponadto pragnę zwrócić państwa uwagę na to, iż podjęto zdecydowane działania w zakresie ochrony praw własności intelektualnej.

Jak wiemy, ochrona własności intelektualnej jest niezbędna po to, by wdrażać współczesne technologie. Ponadto w sierpniu 2010 r. w Rosji powstała instytucja rzecznika do spraw inwestycji zagranicznych i przy Ministerstwie Gospodarki Federacji Rosyjskiej działa w związku z tym mechanizm roboczy, który zajmuje się rozpatrywaniem roszczeń zgłaszanych przez inwestorów zagranicznych. Jest to zupełnie nowy format działalności Rady do spraw Inwestycji Zagranicznych w Rosji. W ten oto sposób udało nam się zagwarantować to, iż obecnie są rozpatrywane roszczenia i skargi nie tylko członków tejże Rady do spraw Inwestycji, ale dowolnych firm zagranicznych, które takie roszczenia mogą przedkładać.

Niestety nie udało nam się powołać do życia odpowiednika polskiego PAiiIZ, prawdopodobnie ze względu na to, iż mamy dość duży kraj. Natomiast udało nam się ustanowić działalność instytucji odpowiadających PAiiIZ na poziomie regionalnym. Trzeba tu przyznać, że takiego rodzaju agencje regionalne działają bardzo sprawnie. Szczególnie należy podkreślić ich działalność w takich obwodach, jak Kałuski, Sanktpetersburski oraz Kaliningradzki.

Oprócz tego określono już kluczowe kierunki działania na okres kolejnych dwóch lat, po to by poprawić klimat inwestycyjny w Rosji i przede wszystkim te działania będą skupiać się na uproszczeniu reżimu emigracyjnego, czyli zmniejszeniu wszelkiego rodzaju barier administracyjnych, również barier administracyjnych związanych z budownictwem, uproszczeniu procedur związanych z przyłączeniem obiektów budowlanych do mediów, czyli przy przyłączeniu do sieci przesyłowych energii elektrycznej i gazu oraz do infrastruktury komunalnej. Działania będą skupiać się na poprawieniu działalności administracji podatkowej, administracji celnej oraz będą wdrażane specjalne mechanizmy organizacyjne współpracy z inwestorami.

Od 1 lipca 2010 r. weszła w życie specjalna ustawa, która znacząco upraszcza procedurę otrzymywania zezwolenia na pracę oraz ewidencji migracyjnej dla zagranicznych specjalistów o wysokich kwalifikacjach, przy czym zniesiono system kwotowania, co oznacza, że dzisiaj można otrzymać wizę wraz z zezwoleniem na pracę w ciągu jednego miesiąca, a nie w ciągu dwunastu, a nawet po ponad dwudziestu miesiącach, jak to bywało w przeszłości. Kolejna różnica polega na tym, iż zezwolenie na pracę jest wydawane na okres trzech lat, a nie na okres jednego roku, jak to było poprzednio.

Obecnie są prowadzone bardzo poważne rozmowy związane z wdrożeniem kolejnych ustaw. Celem tych ustaw będzie zniesienie na przykład

barier administracyjnych w budownictwie, co oznacza, że w wyniku działania nowych przepisów można uzyskać zezwolenie na budowę w ciągu trzech miesięcy, a nie roku, czy dwóch lat, jak to było wcześniej.

1 stycznia 2011 r. nabiorą mocy kolejne przepisy, w tym przypadku w zakresie polityki podatkowej i celem tych nowych przepisów również jest stymulowanie inwestycji związanych z modernizacją. Mamy również nadzieję, iż będziemy w stanie przyciągnąć większą liczbę inwestycji prywatnych oraz zaangażować się w działalność rynków kapitałowych wskutek realizacji programu prywatyzacji. Obecnie program prywatyzacji jest omawiany przez rząd Rosji, natomiast ten program zakłada zbycie składników aktywów w zakresie 10 miliardów dolarów amerykańskich rocznie.

Najmocniej państwa przepraszam za to, iż tak wiele czasu zajmuję, ale temat jest tak bardzo obszerny, że nie da się go zredukować do dwóch słów, dlatego pozwolę sobie jeszcze jedynie się odnieść do tematu innowacji, gdyż temat ten został podjęty przez pana ministra.

Bardzo dobrze zdajemy sobie sprawę z tego, iż zarówno Rosja, jak i Polska są w tyle za wiodącymi państwami, światowymi, europejskimi, jeżeli chodzi o dziedzinę innowacji. Niemniej jednak w dziedzinie innowacji mamy sporo do zaoferowania sobie nawzajem, szczególnie w kontekście partnerstwa dla modernizacji pomiędzy Rosją a Unią Europejską.

Przede wszystkim należy wspomnieć o tym, iż istnieją warunki obojnie korzystnej współpracy, na przykład polskie przedsiębiorstwa mogą uzyskać dostęp do wysoko dochodowych rynków rosyjskich, szczególnie uwzględniając dostęp do surowców oraz obecność wysoko wykwalifikowanych kadr, chociaż akurat ten drugi wątek stanowi sam w sobie bardzo obszerny temat. Należy też zwrócić uwagę na unię celną oraz na jedyną przestrzeń gospodarczą, co oznacza, że polski przedsiębiorca uzyskując dostęp do rynku rosyjskiego jednocześnie uzyskuje dostęp do rynków innych państw uczestniczących w tejże unii.

Warto podkreślić, iż w Rosji mamy całą rzeszę wynalazków oraz różnych opracowań, które oczekują na fazę komercjalizacji, a to oznacza, że inwestor zagraniczny inwestując i wykorzystując te wynalazki również będzie doprowadzał do podwyższenia poziomu modernizacji własnego przedsiębiorstwa.

Mówiąc o współpracy, miło odnotować, iż pewne działania w tej dziedzinie już są realizowane i na przykład pewnym taki modelem nowej współpracy może być projekt związany z założeniem przedsiębiorstwa

produkującego lekkie samochody. Jest to fabryka, która ma powstać w Kraju Stawropolskim.

Dokładnie mówimy tu o działalności firmy Intrall, być może państwu jest znany ten projekt. Mianowicie w Kraju Stawropolskim obecnie jest realizowany projekt, który jest popierany zarówno przez rząd Federacji Rosyjskiej, jak i przez prezydenta Federacji Rosyjskiej, a projekt ten polega na tym, iż w tym przypadku będzie prowadzona szeroko zakrojona współpraca ze stroną polską, czyli współpraca z dostawcami polskimi, z inżynierami polskimi oraz będą wykorzystywane polskie współczesne technologie innowacyjne, technologie związane też z budową. Z kolei w województwie zachodniopomorskim ma działać Centrum Badawczo-Rozwojowe, które będzie się specjalizować w samochodach, w opracowaniu nowych modeli samochodów i w tym przypadku stworzymy wspólnie nowe produkty konkurencyjne. Mówimy tu o tak naprawdę walce konkurencyjnej prowadzonej już na skalę światową, ponieważ te modele samochodów będą przeznaczone na eksport, a nie tylko na sprzedaż na rynku rosyjskim czy polskim.

Bardzo cieszę się, że wśród obecnych jest pan prezes BGK i chciałabym tak naprawdę omówić z panem wątek okazania ewentualnego poparcia dla tegoż projektu. Ale są też inne projekty, już bardziej tradycyjne z punktu widzenia naszej współpracy gospodarczej, czyli na przykład branża paliwowo-energetyczna. W tym przypadku w czasie spotkania panów prezydentów odbyło się też spotkanie ministrów i są tu możliwości, na przykład w branży wydobywczej węgla są pewne instytucje oraz przedsiębiorstwa, spółki z branży węglowej, które mogą ze sobą pomyślnie współpracować.

Zapraszani są też polscy partnerzy do budowy bałtyckiej elektrowni atomowej. Poza tym są pewne projekty związane z połączeniem sieci energetycznych Obwodu Kaliningradzkiego i Rzeczypospolitej Polskiej, ale też wiem, że są bardzo duże możliwości współpracy dla polskich przedsiębiorców, polskich spółek w takich branżach, jak rolnictwo, medycyna, farmaceutyka, technologie jądrowe, technologie telekomunikacyjne IT, też w branży mieszkaniowej i w ochronie środowiska. Zresztą mówiąc o projekcie związanym z działalnością Intrall, jest też mowa o budowie domków i wprowadzeniu nowych technologii w tej dziedzinie. Poza tym na przykład Krevox jest spółką, która obecnie realizuje dość istotne projekty związane z instalacjami dotyczącymi oczyszczania ścieków w wielu miastach rosyjskich. Ta wymiana nas cieszy i niewątpliwie witamy polskich inwestorów

w Rosji. Co prawda tematem tego spotkania jest przede wszystkim rozmowa o polskich inwestycjach w Rosji, a nie o rosyjskich inwestycjach w Polsce, dlatego też nie będę mówić o tym, jak się czują w Polsce rosyjskie inwestycje, chociaż należałoby zwrócić uwagę na to, iż rosyjskich inwestycji w Polsce jest znacząco mniej. Wydaje mi się, że jest to temat zupełnie osobny, który należałoby poważnie omówić, być może przy innej okazji.

Już mówiliśmy tu o znaczeniu małych i średnich przedsiębiorstw. Niewątpliwie jest to bardzo ważny aspekt naszej współpracy, chociaż można tu dostrzec pewną asymetrię, która polega na tym, że inwestycje polskie są realizowane przede wszystkim poprzez małe i średnie przedsiębiorstwa, zaś inwestycje rosyjskie są realizowane przede wszystkim przez wielkie spółki, ale rząd Rosji obecnie podejmuje działania, których celem jest doprowadzenie do rozwoju małego i średniego biznesu. W związku z tym wydaje mi się, że ta asymetria, ta dysproporcja nie będzie stanowić przeszkody na drodze naszej współpracy.

Jeżeli można, jeszcze dwa słowa o znaczeniu wymiany informacji, bardzo często o tym mówię. Chodzi o to, że w Rosji tak naprawdę wiedzą znacznie mniej o możliwościach inwestowania w Polsce aniżeli Polacy wiedzą o możliwościach inwestowania w Rosji. Dlatego też zwracam uwagę na znaczenie takich działań, jak uczestnictwo w targach, wystawach, kongresach, przeprowadzanie wszelkiego rodzaju działań oraz akcji. Kolejny bardzo ważny temat to jest dobór partnera. Bardzo ważne jest to, by polscy inwestorzy podobnie jak inni inwestorzy zagraniczni korzystali już z całej sieci firm prawniczych oraz konsultingowych, które działają na terytorium Rosji. To jest bardzo ważne i ja osobiście polecam, by współpracować z takimi firmami od samego początku współpracy z partnerem rosyjskim, a nie dopiero wtedy, gdy dojdzie już do jakiegoś fiaska. W ten sposób rzeczywiście można istotnie zmniejszyć ryzyko. Moje osobiste doświadczenie pokazuje, że jeżeli działania są prowadzone zgodnie z prawem i w sposób cywilizowany, to rzeczywiście są w ten sposób dobrze zarządzane ryzyka i nie ma problemów przy takiej współpracy, a to potwierdza moje wieloletnie doświadczenie współpracy z inwestorami zagranicznymi.

Na zakończenie pragnę państwu podziękować za uwagę i zapraszam do przedstawicielstwa gospodarczego Federacji Rosyjskiej.

Senator Jan Wyrowiński

Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej

Dziękuję Pani Jekaterinie Bieliakowej za wiele interesujących, konkretnych informacji. Mam nadzieję, że zostanie Pani z nami do końca i że będzie mogła odpowiadać na pytania, bo jest wiele osób, które własne pieniądze inwestują w Rosji i są zainteresowane konkretami.

Chciałem bardzo serdecznie powitać pana marszałka Bogdana Borusewicza, o którym ciepło mówiliśmy na samym początku naszej konferencji. Dziękuję za obecność, Panie Marszałku.

Przechodzimy do ostatniego przed przerwą wystąpienia, które wygłosi pan Krzysztof Kordaś, pierwszy radca, kierownik Wydziału Ekonomicznego Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie. „Rola polskich służb dyplomatycznych w Rosji w promocji polskiej gospodarki oraz pomocy polskim przedsiębiorcom”.

Rola polskich służb dyplomatycznych w Rosji w promocji polskiej gospodarki oraz pomocy polskim przedsiębiorcom

Szanowny Panie Marszałku! Szanowny Panie Przewodniczący!

Chciałem serdecznie podziękować za możliwość wystąpienia w Senacie na temat, który rzeczywiście mieści się w haśle: współpraca dwustronna polsko-rosyjska. Wydaje nam się, że rola służb dyplomatycznych, w tym przypadku ambasady w Moskwie, ma swoje miejsce. Oczywiście w wielu przypadkach będę się powtarzał, ale tak się składa, że rzeczywiście dla wszystkich, którzy tutaj jesteśmy, sprawa stosunków dwustronnych i wymiana gospodarcza jest rzeczą najważniejszą.

Rola polskich służb dyplomatycznych w Rosji to niezmiennie istotny i jak najbardziej na czasie w dzisiejszych realiach symptom naszych wzajemnych relacji polityczno-gospodarczych. Problematyka ekonomiczna od szeregu lat obecna była w zadaniach resortu spraw zagranicznych i podległych mu placówek, jednakże funkcje ekonomiczne realizowane były przede wszystkim z inicjatywy i na potrzeby innych resortów gospodarczych i instytucji.

Zmiana systemowa w tym względzie nastąpiła w 2006 roku wraz z utworzeniem na mocy porozumienia pomiędzy ministrem gospodarki a ministrem spraw zagranicznych dyplomacji ekonomicznej w ramach Ministerstwa Spraw Zagranicznych i podległych mu placówek dyplomatycznych. Stosownie do uregulowań zawartych w tym porozumieniu zostały utworzone wydziały ekonomiczne ambasad. Wydział Ekonomiczny Ambasady RP w Moskwie prowadzi działania promujące polską gospodarkę na poziomie kontaktów rządowych i administracji regionalnych, udziela bezpośredniego wsparcia przedsiębiorstwom polskim o znaczeniu strategicznym. Prowadzi również inne działania, w tym interwencyjne, a także monitorowanie i interweniowanie w przy-

Krzysztof Kordaś – pierwszy radca, kierownik Wydziału Ekonomicznego Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie.

padkach pojawiania się nieuzasadnionych barier i protekcyjizmu we współpracy gospodarczej lub naruszaniu prawa i standardów międzynarodowych w handlu i inwestycjach. Na szczęście te działania są bardzo sporadyczne i w ostatnim czasie nie notujemy tutaj istotnych zjawisk. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom przedsiębiorców i ich organizacji, do głównych zadań polskiej dyplomacji wprowadzono instrumenty wsparcia dla przedsiębiorstw. Oczywiście generalnie jest to wsparcie dla przedsiębiorstw o znaczeniu strategicznym. Niemniej jednak z racji rosnącej ekspansji międzynarodowej innych podmiotów gospodarczych, mechanizm wsparcia stał się zjawiskiem powszechnym i adresowanym do wszystkich podmiotów gospodarczych zainteresowanych współpracą dwustronną polsko-rosyjską.

W powszechnym ujęciu działania dyplomacji ekonomicznej powinny służyć promocji polskiego eksportu i inwestycji za granicą, inwestowania w Polsce, promocji turystyki przyjazdowej do Polski, promocji współpracy naukowo-technicznej.

Zadaniem dyplomacji ekonomicznej jest przygotowanie gruntu, tworzenie klimatu i platform partnerskich, lobbying. Dyplomaci powinni dbać o przyjazne relacje polityczne w stosunkach dwustronnych. W przypadku Rosji ma to niezwykle istotne znaczenie. Wszyscy byliśmy świadkami, jak pogorszenie stosunków politycznych pośrednio, a niekiedy wręcz bezpośrednio, wpływało także na handel, na działalność naszych firm na rynku rosyjskim. Inna sprawa, że takie zjawisko obserwujemy również w stosunku do innych krajów, więc to jest coś, co powszechnie funkcjonuje.

W ciągu ostatnich dwóch lat z satysfakcją odnotowujemy poprawę jakości dialogu politycznego między naszymi krajami i wzrost wzajemnego szacunku, w naszej ocenie wpływa to korzystnie także na poziom stosunków gospodarczych, co przynosi wyniki w postaci ostatnich notowań w zakresie chociażby obrotu w handlu zagranicznym.

W swoim wystąpieniu chciałbym przede wszystkim skoncentrować się na promocji w wymiarze międzyregionalnym będącym zdecydowanym priorytetem w dyplomacji ekonomicznej ambasady, a konkretnie Wydziału Ekonomicznego, któremu przewodzę. W przypadku współpracy z Rosją od dwóch lat budowana jest, i już są pierwsze efekty, płaszczyzna stosunków pomiędzy polskimi województwami i rosyjskimi regionami. Istotną rolę odgrywa w tym Forum Regionów Polska–Rosja pod auspicjami pana marszałka Senatu Bogdana Borusewicza i pana przewodniczącego Rady Federacji Rosyjskiej Siergieja Mironowa. W tym roku planowana jest trzecia edycja tego przedsięwzięcia. Ważną rolę

w programowaniu współpracy międzyregionalnej odegrała również wizyta pana marszałka na Syberii we wrześniu bieżącego roku. Jednym z głównych tematów wizyty marszałka Senatu były rozmowy gospodarcze z przedstawicielami władzy wykonawczej, to jest z gubernatorami regionów: Swierdłowskiego, Irkuckiego, Nowosybirskiego oraz republiki Buriatia. W skład delegacji towarzyszącej marszałkowi wchodził przedstawiciel polskich firm.

Według naszych informacji, zdajemy sobie wprawdzie sprawę, że nie mamy pełnych danych, 11 polskich województw zawarło dwustronne porozumienia o współpracy w różnych dziedzinach z ponad 20 regionami Rosji. Ponadto polskie miasta mają sformalizowane kontakty z ponad 50 miastami Rosji. Niejednokrotnie spotykamy się również z powoływaniem się, chociaż formułowane z reguły w tonie wspomnieniowym, na porozumienia z polskimi jednostkami samorządowymi, które już nie istnieją, dawne województwa. Polsko-rosyjską współpracę międzyregionalną należy rozpatrywać w kilku płaszczyznach: współpracy samorządowej, gospodarczej, kulturalnej, oświatowo-naukowej i turystycznej. Stopień realizacji porozumień międzyregionalnych jest różny, część umów nie funkcjonuje w ogóle, część w jakimś szczątkowym zakresie. Dany stan rzeczy uwarunkowany jest zróżnicowanym stopniem rozwoju potencjału gospodarczego i inwestycyjnego poszczególnych regionów. Umowy między polskimi i rosyjskimi podmiotami szczebla regionalnego podpisywane są na różnym szczeblu, w różnych wydaniu. Niejednokrotnie funkcjonują jeszcze umowy podpisywane z naszej strony przez wojewodów. Jak wiemy, dzisiaj w tym zakresie rolę przodującą mają marszałkowie województw.

Innym czynnikiem utrudniającym nawiązywanie i podtrzymywanie współpracy regionalnej jest tak zwana renta geograficzna, czyli duża odległość międzyregionów Federacji Rosyjskiej od Polski, o też może tłumaczyć pewien element zniechęcenia w zakresie współpracy. Ważną rolę w kreowaniu współpracy regionalnej odgrywają nasze placówki w Federacji Rosyjskiej, tak jak wspomniałem, ambasada w Moskwie, Wydział Ekonomiczny, konsulaty w Kaliningradzie, w Sankt Petersburgu i Irkucku.

W ostatnim czasie, faktycznie w 2010 r., wzrosła liczba bezpośrednich kontaktów z administracjami regionów Federacji Rosyjskiej, co z jednej strony oznacza niejednokrotnie pierwszy krok w nawiązywaniu kontaktów i stanowi zaplecze dla dalszej współpracy, z drugiej zaś daje możliwość intensyfikacji stosunków dwustronnych, które, tak jak

przytoczyłem wcześniej, w jakiejś formie funkcjonowały. Przykładem takich kontaktów, które były realizowane przez Wydział Ekonomiczny ambasady w Moskwie, są kontakty z przedstawicielami władzy wykonawczej, a więc na szczeblu gubernatora, bądź wicegubernatora, w obwodach: Krasnodarskim, Krasnojarskim, Nowosybirskim, Riazańskim, Saratowskim, Smoleńskim, Stawropolskim, Swierdłowskim, Tambowskim, Tiumenii, Irkucka i republiki Tatarstan. Dodatkowo współpracę międzyregionalną oczywiście realizują konsulaty generalne w Kaliningradzie, Irkucku i Sankt Petersburgu.

Sytuacja ekonomiczna w regionach jest bardzo zróżnicowana, już dzisiaj ten wątek się pojawia. Niektóre regiony rzeczywiście przeżywają trudności, ale są również regiony, na przykład na Syberii, które charakteryzują się dynamicznym rozwojem, posiadają stabilną sytuację finansową pozwalającą na angażowanie znacznych środków materialnych na wspieranie przedsięwzięć gospodarczych tam planowanych. W szczególności dotyczy to właśnie przemysłu przetwórczego, nowych technologii, nie wykluczając projektów dotyczących ochrony środowiska i gospodarki komunalnej.

Takie rejony cieszą się dużym zainteresowaniem polskich przedsiębiorców, są potencjalnymi partnerami dla naszych inwestycji. Większość polskich firm zainteresowanych rynkiem rosyjskim jest średniej i małej wielkości. Nie dysponując wprawdzie potencjałem porównywalnym z zagranicznymi koncernami, mają do zaoferowania nowoczesne technologie, know-how i umiejętność działania w warunkach transformacji gospodarki. Ich projekty są kompatybilne tak technicznie, jak i finansowo do możliwości nabywców. Zresztą strona kosztowa odgrywa niepoślednią rolę w kontekście ewentualnego ryzyka inwestycyjnego.

Czynnikiem warunkującym powodzenie tego właśnie typu propozycji jest, naszym zdaniem, realne zainteresowanie władz regionalnych, w których kompetencji bądź też w kręgu zainteresowania są te tematy. Pamiętajmy, że większość nowych technologii jest z obszaru ochrony środowiska, sfery aspektów energooszczędności gospodarki, modernizacji gospodarki komunalnej, a więc w obszarze żywotnym dla aglomeracji miejskich, lokalnych społeczności. Realne zainteresowanie i widoczne kompetencje władz regionalnych w pozyskiwaniu zagranicznych inwestycji to zasadnicza przesłanka intensyfikacji kontaktów, szczególnie na pierwszym etapie, z władzami regionalnymi. Prowadzimy aktywny dialog z przedstawicielami regionów rosyjskich czy to w formule bezpośrednich spotkań, czy też wykorzystując inne możliwości, jakie stwarza udział w różnego rodzaju forach ekonomicznych i gospodarczych. W ustępu-

jącym 2010 roku Wydział Ekonomiczny Ambasady RP w Moskwie był organizatorem kilku misji handlowo-gospodarczych w regiony rosyjskie, między innymi Kazań, Saratow z udziałem przedstawicieli samorządu wojewódzkiego i biznesu. Należy pamiętać, że Federacja Rosyjska to nie tylko Moskwa i że regiony rosyjskie oferują często bardziej atrakcyjne warunki i większy potencjał rozwojowy, oczywiście w układzie porównywalnym z naszym małym i średnim biznesem, niż stolica Moskwa. Prowadzone metody bezpośredniej promocji dyplomatycznej, to jest systematyczne kontakty z regionalnymi władzami, widzimy również w pracy innych placówek, na przykład Czech, Słowacji czy też Węgier.

Uzupełnieniem tej formy promocji naszych możliwości i propozycji jest organizacja na terytorium placówki przedsięwzięć promujących polskie firmy. Takim przykładem była chociażby zorganizowana w listopadzie tego roku w ambasadzie prezentacja koordynowanego przez nasze Ministerstwo Środowiska projektu GreenEvo, promującego 13 wyselekcjonowanych firm sektora innowacyjnych zielonych technologii. Prezentacja 9 polskich firm z tego sektora, skierowana do przedstawicieli rosyjskich regionów akredytowanych w Moskwie i wyspecjalizowanych instytutów oraz kręgów biznesu, spotkała się z dużym zainteresowaniem. Planowane są w najbliższym czasie prezentacje tego projektu w innych regionach. Placówka jest otwarta na organizację innych działań promujących polskie firmy i inne przedsięwzięcia. W najbliższym czasie przewidujemy w tym zakresie rozmowy z polskimi strukturami samorządu gospodarczego. W planach na 2011 r. mamy również projekty prezentacji polskich województw czy też projekty bardziej rozszerzone o znaczeniu regionalnym. Również w planach na 2011r. w ramach promocji dyplomatycznej planujemy przeprowadzenie promocji dorobku, oferty poszczególnych regionów rosyjskich. I tak w pierwszym kwartale planujemy przeprowadzenie na terenie ambasady prezentacji regionu nowosybirskiego i smoleńskiego. Prezentacja adresowana jest do przedstawicieli polskiego biznesu akredytowanego w Rosji, w szczególności w Moskwie i regionie moskiewskim, ale również będziemy czynić starania, żeby na te prezentacje zapraszać przedstawicieli samorządów polskich województw i samorządowych struktur gospodarczych.

Kto z państwa był w ambasadzie, wie, że warunki techniczne, lokalizacyjne są doskonałe do tego typu przedsięwzięć i jesteśmy otwarci na propozycje polskiego biznesu dla prezentowania ich propozycji inwestycyjnych czy wręcz handlowych na terenie Federacji Rosyjskiej.

Ważne jest, aby polskie firmy w kraju i za granicą umiały się łączyć w organizacje, stowarzyszenia gospodarcze, poprzez które łatwiej jest

formułować jednolite oczekiwania wobec placówki dyplomatycznej i wobec administracji różnego szczebla państwa przyjmującego. Wyłonienie jako reprezentatywnej sprawnie i wiarygodnie działającej organizacji samorządu gospodarczego po stronie polskiej powinno doprowadzić do przejęcia przez niego roli pośrednika, reprezentującego i formułującego interesy przedsiębiorstw, tak jak wobec polskiej administracji, jak i partnerów rosyjskich, czy też ich związków.

Nasze działania kierujemy, również w ramach działań promocyjnych, na wielokierunkową, międzyregionalną intensyfikację współpracy pomiędzy uczelniami obu krajów w ramach współpracy naukowej, a w tym kształcenia biznesowego, wzajemnego poznawania się, doradztwa biznesowego. W działalności środowisk naukowych widzimy duży potencjał i możliwości transformacji naszych osiągnięć modernizacyjnych i nowoczesności na rynek rosyjski. Ta forma współpracy idealnie wpisuje się we współpracę międzyregionalną i ten kierunek współpracy zdecydowanie wspieramy. W 2011 r. w planie ambasady jest projekt konferencji naukowej dotyczącej modernizacji z udziałem przedstawicieli środowisk naukowych obu krajów.

Ambasada jest zainteresowana w tworzeniu w kraju możliwości szerszego dostępu do informacji generowanych przez placówkę w celu ich dalszego transferu do zainteresowanych podmiotów. Naszym zdaniem właśnie w formacie współpracy międzyregionalnej rolę koordynatora koordynującego informacyjną stronę obsługi międzyregionalnej mógłby pełnić, przynajmniej na etapie wstępnym, Związek Województw Rzeczypospolitej Polskiej. Jesteśmy zdania, że Polska prezydencja w Unii Europejskiej w 2011 roku da możliwość dalszej intensyfikacji współpracy międzyregionalnej, będzie okazją do powszechniejszego artykułowania naszej gospodarki w aspekcie jej atrakcyjności i nowoczesności.

Dziękuję bardzo.

Senator Jan Wyrowiński **Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej**

W tej chwili bardzo proszę pana prezesa Tomasza Mironczuka – prezesa Zarządu Banku Gospodarstwa Krajowego o wystąpienie, którego tematem będzie: „Finansowe instrumenty wspierania współpracy gospodarczej z Rosją”.

Bardzo proszę, Panie Prezesie.

Finansowe instrumenty wspierania współpracy gospodarczej z Rosją

Kilka słów o Banku Gospodarstwa Krajowego. Jest to bank utworzony w roku 1924 i posiadający ciągłość prawną od tego czasu i jest to jedyny bank państwowy, bank, który ma funkcję publiczną, jest bankiem rozwojowym, jest bankiem, który ma za zadanie z mocy ustawy wspierać polską gospodarkę.

Jednym z zadań przypisanych w ustawie jest również wspieranie eksportu, to jest art. 5 ustawy. W tym jesteśmy szczególnie, jeżeli porównywać Bank Gospodarstwa Krajowego do innych banków.

Może krótki rzut oka na mapkę. Na prezentacji państwo widziecie, że BGK ma mniej więcej reprezentację odpowiadającą każdemu województwu, w związku z tym nasz niejako dostęp do klientów jest w miarę zrównoważony, nie jesteśmy bankiem, który jest obecny na każdej ulicy, to nie jest zgodne z modelem tego typu banków, natomiast aby z jednostkami czy administracji publicznej, czy budżetu centralnego, jednostkami samorządu terytorialnego i przedsiębiorców mieć w miarę równomierny kontakt, ta sieć jest na poziomie każdego województwa.

Teraz o eksporcie. BGK obsługuje programy rządowe, prowadzi też działalność w zakresie tak zwanego mandatu własnego. W zakresie programów rządowych jest to forma szczególna, rząd zleca prowadzenie pewnej aktywności i często to jest połączone z pewnymi preferencjami zapisanymi na poziomie ustaw, rozporządzeń, często to jest wsparcie również dotacyjne, które jest dystrybuowane przez Bank Gospodarstwa Krajowego. My obecnie prowadzimy dwa takie duże bloki poświęcone eksportowi, to jest Program Wspierania Eksportu, przyjęty przez rząd w roku 2009 i Program tzw. DOKE – dopłat do oprocentowania kredytów eksportowych. Ten program funkcjonuje od roku 2003.

O ile Program Wspierania Eksportu jest na takiej ścieżce rozwojowej, jest to program prowadzony wspólnie z KUKE *de facto*, program DOKE jest programem, który swoje apogeum aktywności miał w latach 2004, 2005, 2006, przez ostatnie dwa, trzy lata mieliśmy okres mniejszego zainteresowania tym programem, natomiast ciekawa rzecz jest związana z tym programem, bo w ostatnich dosłownie miesiącach, tygodniach, wręcz dniach, pojawiły się nowe projekty, których w tym programie w ogóle przez ostatnie kilkanaście miesięcy nie obserwowaliśmy. Przez DOKE myśmy obsłużyli eksport w kwocie ponad 1 miliarda 100 milionów euro. Program Wspierania Eksportu przez to, że jest młodszy, to jest do tej pory kilkaset milionów zł, natomiast w przygotowaniu są projekty na około 2 miliardów euro. Oczywiście trzeba mieć w pamięci, że projekty eksportowe, szczególnie inwestycyjne, są przygotowywane kilka, kilkanaście miesięcy, nawet czasami to jest liczone w latach. Dlatego to, co z tego strumienia projektów będzie wychodziło, ma duży okres karencji.

Z takich podstawowych produktów, które można przy okazji obsługi eksportu wymienić, to jest finansowanie poprzez akredytywy, to jest inkaso, to są gwarancje, to jest bezpośrednie finansowanie inwestycji, to jest finansowanie obrotu handlowego, to są produkty skarbowe, to jest obsługa rozrachunkowa. Także w tym zakresie Bank Gospodarstwa Krajowego prowadzi pełną obsługę.

Chciałbym zwrócić państwa uwagę na pewien problem fundamentalny, który właśnie BGK powinien rozwiązywać i takie są modele przyjęte w zasadzie we wszystkich krajach świata, jakie analizowaliśmy. Mianowicie, w 2008 r. problemem było to, że banki komercyjne wycofały się z finansowania transakcji eksportowych, to było związane oczywiście z kryzysem, to było związane z tym, że te banki musiały rozwiązać swoje problemy w kraju, ale może przede wszystkim za granicą.

W związku z tym eksporterzy polscy, którzy do tej pory opierali się na tych bankach – to były głównie cztery banki aktywne w kraju – stanęli przed problemem. Bowiem takie koniunkturalne podejście spowodowało, że finansowanie i obsługa eksportu nie miały być przez kogo realizowana. Eksporterzy polscy stanęli wtedy przed dużym problemem. I model, który myśmy prześledzili w 95% krajów świata, działa w ten sposób, że istnieje co najmniej jedna instytucja finansująca eksport krajowy i ona do tego jest dedykowana, aby w stabilny sposób, niezależnie od koniunktury gospodarczej, czy w kraju, czy na świecie, wspierać eksport z danego kraju do innych krajów.

To nie jest proces prosty i szybki do uruchomienia, bowiem podobnie jak z procesem produkcyjnym – muszą być kupione maszyny, muszą

być przeszkoleni ludzie, muszą być procedury obsługi maszyn, urządzeń, musi być zbudowana ścieżka, cały strumień dostawców, jak i odbiorców, należy uruchomić kontraktację. Podobnie jest z uruchomieniem obsługi eksportu i dlatego zainstalowanie w BGK takiego programu powinno w pewien sposób stabilizować tę funkcję, którą BGK wypełnia, mianowicie nawiązywanie kontaktów z eksporterami, z tymi instytucjami, które są zainteresowane wymianą handlową, inwestycjami za granicą. Nawiązywanie kontaktów z partnerami po drugiej stronie granicy.

To jest bardzo złożony proces, bowiem za każdym razem bank musi badać wiarygodność tego, komu środków udziela. Badanie w kraju często jest problematyczne, badanie za granicą, w zależności od tego, w jakim kraju funkcjonujemy, jest znacznie, znacznie trudniejsze. I to dotyczy zarówno banków funkcjonujących za granicą, jak i w szczególności przedsiębiorstw.

Ta część technologii niejako już została postawiona. Muszą oczywiście być procedury, muszą być produkty. I na tej zasadzie BGK niejako buduje swoją kompetencję w zakresie finansowania eksportu.

Rządowy program, który był zainstalowany w 2009 r., zmotywował BGK do szerszego otwarcia się na taką współpracę. Myśmy przez kilka miesięcy funkcjonowania tego programu ustanowili bardzo dużą ilość limitów, zarówno na kraje, jak i na banki, w tym oczywiście na Rosję. Rosja – zaraz to pokażę – ma największą liczbę przyznanych limitów. Co to oznacza? To oznacza, że każdy z krajów, każdy z banków w tym kraju musiał zostać przeanalizowany, musiały zostać nawiązane relacje, musiało się odbyć wzajemne zaznajomienie.

W tym czasie również nawiązaliśmy kontakty z przedsiębiorstwami, które realizują zarówno eksport handlowy, jak i eksport inwestycyjny. Tempo powstawania projektów inwestycyjnych to jest rząd trzech, czterech lat. Jeżeli uwzględnić fakt, że przygotowanie finansowania w tym projekcie to jest rząd dwóch lat, półtora roku, to to jest okres opóźnienia, który możemy obserwować, od kiedy się podjęło decyzję, że taka działalność będzie realizowana, to kiedy te pierwsze pieniądze są inwestowane albo kiedy to pierwsze wsparcie następuje.

Szerokość tematyczna projektów, które chcemy pozyskać, inwestorów, do których chcemy dotrzeć, to jest – mówiłem o eksporcie konsumpcyjnym – ale to jest bardzo duża ilość projektów budowlanych, to jest kwestia fabryk, linii montażowych, linii produkcyjnych, to jest szeroko rozumiany eksport rolno-spożywczy – przetwórstwo, linie technologiczne, eksport towarów do innych krajów.

Na przestrzeni ostatniego roku te limity, które państwo widzą na slajdzie, to jest taki bardzo z grubsza obraz pracy, która została wykonana. My jesteśmy cały czas w trakcie rozpoznawania różnych krajów, różnych banków. W odniesieniu do Rosji powiem, że to nie jest pełna lista banków, na które mamy limity. Na te instytucje, które państwo tutaj widzą, przyznane limity wynoszą grubo ponad miliard euro. Myślę, że na Rosję przypada około trzydziestu kilku procent tej kwoty. Także wielkość eksportu, który potencjalnie – eksportu, importu – może być realizowany opierając się na ryzykach tych instytucji, jest naprawdę dość duża. Ta lista cały czas rośnie, to jest pewien element technologii, którą bank rozwija.

Tutaj, na slajdzie jest część taka bardziej techniczna, jakie instrumenty oferujemy. Ja hasłowo je tylko wymienię: to jest postfinansowanie akredytywy dokumentowej, to jest dyskonto należności z akredytyw. To są wymagania co do akredytyw – ta prezentacja była rozdyskrebowana z tego, co się orientuję, więc ja nie będę się wgłębiał w szczegóły. Tu są opisane warunki do obsługi akredytyw. Tu jest ciekawa rzecz związana z kosztem finansowania. Jeżeli by założyć, że nasze finansowanie będzie oparte na euro i mówimy o finansowaniu krótkoterminowym, na rok albo na dwa lata, jeżeli wziąć pod uwagę Rosję, to finansowanie krótkoterminowe z użyciem ubezpieczenia KUKE do jednego roku, to jest rząd 3,5%, 3,4% w euro, jeżeli mówimy o finansowaniu na dwa lata, to jest 3,62% w skali roku. Myślę że to jest koszt bardzo atrakcyjny. Na tym polega między innymi program rządowy, że to finansowanie jest wspierane zarówno przez KUKE, jak i przez rząd polski.

Innym produktem jest kredyt dla banku nabywcy. Czyli jeżeli mamy nabywcę ulokowanego za granicą, eksport realizowany za granicą, to możemy to zrealizować niejako w dwóch formatach, albo finansując tego nabywcę przez jego bank za granicą i wtedy te limity, o których wcześniej wspomniałem, są absolutnie kluczowe, to finansowanie jest do dziesięciu lat. Można też finansować bezpośrednio dla nabywcy – lewa kolumna przedstawia, jakie parametry może mieć finansowanie dla nabywcy bezpośrednio. Od razu zaznaczam, finansowanie przez bank nabywcy jest szybsze, jest dla eksportera prostsze, dlatego że my jako bank obsługujący taki eksport, mamy do czynienia z bankiem po drugiej stronie.

Z założenia można powiedzieć, banki na całym świecie są znacznie bardziej transparentne niż firmy. W związku z tym w wielu przypadkach w zasadzie jedynym dostępnym instrumentem, który będziemy mogli zaoferować, będzie finansowanie przez bank nabywcy.

W przypadku projektów dużych, w przypadku projektów, które są zabezpieczane jakimiś specjalnymi gwarancjami, np. są jakieś szczególne nieruchomości, może to być finansowanie bezpośrednio na ryzyko nabywcy za granicą. Ale to jest inny produkt, o którym też możemy rozmawiać.

Rzecz też techniczna, która może być istotna. W ramach programów rządowych możemy finansować za pomocą tak zwanej stawki CIRR, to jest stała stawka oprocentowania, która jest *de facto* subsydiowana przez rządy, nie tylko polski, ale na całym świecie ta stawka funkcjonuje, to jest zgodne z regulacjami międzynarodowymi. I dlatego też możemy powiedzieć, że w tej formule eksport finansowany do innych krajów, do Rosji w szczególności, bo tutaj ten strumień projektów, które są w trakcie dyskusji, jest szczególnie duży. Ten eksport może być naprawdę bardzo efektywny ekonomicznie i może być na bardzo korzystnych warunkach.

Tutaj jest przykład stawek właśnie CIRR dla euro i dla dolarów – finansowanie na okres do pięciu lat, to jest 2,23, na dziesięć lat to jest 3,25, na dolara to jest 1,57 na pięć lat i 2,85 do dziesięciu lat. To naprawdę są niskie koszty, które są związane z finansowaniem takiego eksportu.

I to *de facto* najistotniejsze informacje. Liczę na to, że szczegóły techniczne, które są w prezentacji, jeżeli wymagają pogłębienia, mogą być omówione bezpośrednio w banku, na ostatniej stronie są kontakty do banku, wszelkie projekty, które państwo macie, czy są inicjowane przez partnerów zagranicznych, czy są inicjowane przez partnerów w kraju, zapraszamy, jesteśmy w stanie to wszystko przedyskutować. Wiele z tych projektów, mam nadzieję, dzięki temu będzie mogło być zrealizowanych. Dziękuję bardzo.

Senator Jan Wyrowiński **Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej**

Dziękuję, Panie Prezesie.

Jak widzimy, poziom konkretów jest coraz większy, a za chwilę będzie jeszcze większy, dlatego że oddam głos przedstawicielom dwóch firm, którzy mają doświadczenia bezpośrednie w inwestowaniu w Rosji i przedstawiają swoje przypadki dotyczące tego inwestowania, a potem będzie dyskusja – już zapisało się parę osób – i będzie możliwość ewen-

tualnych dodatkowych wyjaśnień. Dlatego bardzo proszę w tej chwili pana Wojciecha Gątkiewicza – bardzo mi miło, Panie Prezesie – prezesa Zarządu Pfeiderer Grajewo SA. Wspominałem o tym, że podczas naszej wizyty w lipcu bodajże gościliśmy w zakładach pod Nowgorodem, to był zakład płyt, które produkuje tam właśnie ta firma, obok rozciągał się już zakupiony chyba przez firmę obszar, na którym będą Heiden City.

Finansowe instrumenty BGK wspierające eksport do Rosji

Tomasz Mironczuk
Prezes Zarządu

Warszawa, 14 grudnia 2010 r.

BGK – podstawowe informacje o Banku (1/2)

- BGK to jedyny w Polsce bank państwowy, utworzony w 1924r. w trakcie reform Władysława Grabskiego.
- Działa w oparciu o ustawę o BGK z 17 marca 2003r. z późn. zm. i Prawo bankowe z 23 sierpnia 2001r.

Art. 4. (Ustawy o BGK): Do podstawowych celów działalności BGK należy wspieranie rządowych programów społeczno-gospodarczych oraz programów samorządności lokalnej i rozwoju regionalnego, obejmujących w szczególności projekty:

- 1) realizowane z wykorzystaniem środków pochodzących z funduszy UE,
- 2) infrastrukturalne,
- 3) związane z rozwojem sektora małych i średnich przedsiębiorstw,

- w tym realizowane z wykorzystaniem środków publicznych.

Art. 5. Do zadań BGK należy:

- 1) wykonywanie czynności określonych ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. - Prawo bankowe;
- 2) obsługa funduszy utworzonych, powierzonych lub przekazanych BGK na podstawie odrębnych ustaw;
- 3) obsługa transakcji eksportowych z zastosowaniem instrumentów wspierania eksportu oraz **wspieranie eksportu** polskich towarów i usług, zgodnie z odrębnymi przepisami lub w ramach realizacji programów rządowych; (...)
- 5) prowadzenie – bezpośrednio lub pośrednio – działalności gwarancyjnej lub poręczeniowej w ramach realizacji programów rządowych lub w imieniu i na rachunek Skarbu Państwa.

- BGK to jedyny w Polsce bank państwowy utworzony w 1924r.
- Suma bilansowa w wysokości 49,0 mld PLN (na koniec 2009r.) – szósta pozycja w sektorze bankowym*
- Sieć 21 placówek na terenie wszystkich polskich województw
- Wysoka efektywność operacji – wskaźnik Cost/Income na poziomie 31,1% (pozycja 1-3 w sektorze bankowym w Polsce)
- Instytucja aktywnie współpracująca z jednostkami publicznymi i samorządowymi:
 - ✓ udział w rynku kredytów dla samorządów (1-2 pozycja),
 - ✓ udział w rynku depozytów dla jednostek budżetowych (1 pozycja)
- Zysk netto w wysokości 86,3 mln PLN (za 2009 r.)

- Wsparcie polskiej gospodarki poprzez:

- ✓ Obsługę funduszy państwowych np. Krajowy Fundusz Drogowy, Krajowy Fundusz Mieszkaniowy
- ✓ Zarządzanie programami rządowymi np. Wsparcia Eksportu, Rodzina na Swoim, Pierwszy Biznes
- ✓ Ofertę rynkową dla samorządów i firm.



* z uwzględnieniem funduszy przepływowych

3

Programy rządowe w BGK:



- Program wspierania eksportu
 - Kredyt dla banku nabywcy (od 2 do 10 lat)
 - Kredyt dla nabywcy (od 2 do 10 lat)
 - Postfinansowanie akredytywy (do 2 lat)
 - Dyskonto akredytywy z odroczonym terminem płatności (do 2 lat)
- Program DOKE dopłat do oprocentowania kredytów eksportowych
- Program wspierania przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji BGK

Rachunki, rozliczenia, kredyty:



- Pakiet „Pewny Biznes Opcja eksport”
- Kredyt obrotowy
- Kredyt inwestycyjny
- Gwarancje i poręczenia
- Płatności masowe

Finansowanie eksportu:



- Postfinansowanie akredytywy
- Dyskonto akredytywy
- Prefinansowanie eksportu (w trakcie wdrożenia)

Operacje dokumentowe w handlu:



- Akredytywy eksportowe (również potwierdzenia)
- Akredytywy importowe
- Inkaso
- Gwarancje

**Finansowanie Projektów
Inwestycyjnych:**



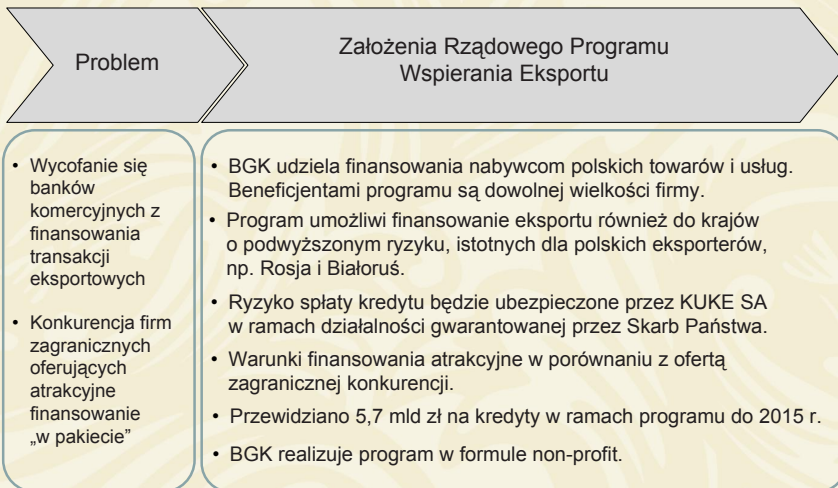
- Kredyt dla nabywcy
- Kredyt konsorcjalny

Produkty skarbowe:



- Transakcje walutowe
- Lokaty negocjowane
- Instrumenty zabezpieczenia ryzyk finansowych
- Zarządzanie płynnością

Rządowy program wspierania eksportu – odpowiedź na kryzys i konkurencję na rynkach zagranicznych



5

Program rządowy – efekty funkcjonowania (1/2)

- Przez 9 miesięcy obowiązywania limitów na zaakceptowane przez BGK oraz KUKE SA banki, w ramach programu zostało sfinansowanych ponad 40 kontraktów, dotyczących głównie eksportu do Rosji i na Białoruś
- Obecnie w trakcie rozpatrywania znajduje się kilkadziesiąt kolejnych transakcji, również dotyczących handlu z Rosją
- Transakcje te dotyczą m.in.:
 - projektów budowlanych
 - dostawy narzędzi i linii montażowych
 - branży rolno - spożywczej

6



BANK
GOSPODARSTWA
KRAJOWEGO

Program rządowy – efekty funkcjonowania (2/2)

Lista akceptowanych banków

Rosja - Bank UralSib - Bank Saint Petersburg - Investment Trade Bank - Moscow Bank for Reconstruction and Development - Nomos Bank - Transcapitalbank - Promsvyazbank - Rosselkhozbank - ING Bank (Eurasia)	Białoruś - BelarusBank - Belagroprombank - BPS Bank - BelinvestBank - Belgazprombank - Belvnesheconombank - VTB Bank	Ukraina Ukreximbank
Gruzja - Bank Danamon Indonesia - Bank Mandiri - Bank Central Asia	Kazachstan Kazkommertsbank	Indonezja - Bank Danamon Indonesia - Bank Mandiri - Bank Central Asia
	Bośnia i H. - Reiffeisen Bank - Intesa Sanpaolo Banka	Moldowa Moldova Agroindbank
	Serbia Banca Intesa Beograd	Czechy Unicredit Bank
	Argentyna Banco de la Nacion Argentina	Turcja Turkiye Garanti Bankasi
		Uzbekistan Agrobank

7



BANK
GOSPODARSTWA
KRAJOWEGO

Instrumenty finansowania krótkoterminowego w ramach Rządowego Programu Wspierania Eksportu

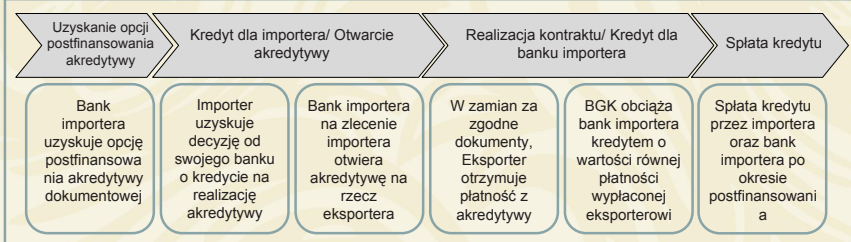
- Postfinansowanie akredytywy dokumentowej**
Kredyt udzielony przez BGK bankowi otwierającemu akredytywę na rzecz polskiego eksportera. Eksporter otrzymuje środki po stwierdzeniu zgodności dokumentów
- Dyskonto należności z akredytywy dokumentowej**
Wypłata eksporterowi należności z akredytywy przed terminem płatności określonym w akredytywie, z pobraniem z góry odsetek dyskontowych

Parametry poza cenowe kredytu

- wysokość finansowania: do 100% kontraktu eksportowego
- okres spłaty: do dwóch lat
- brak regresu BGK do beneficjenta akredytywy (eksportera)

Dyskonto należności stosuje się wobec akredytyw z odroczonej terminem płatności

Schemat postfinansowania



8

Postfinansowanie i dyskonto akredytywy - wymagania

1. Krajowe pochodzenie produktu	2. Eksport do kraju ryzyka nierynkowego	3. Limit na bank importera ustalony przez BGK i KUKE	4. Rozliczenie w formie akredytywy
Wartość składników pochodzenia krajowego minimum 50% Wyjątki: 40% ✓ Kable światłowodowe ✓ Samoloty rolnicze i sportowe ✓ Wyroby farmaceutyczne 20% ✓ Systemy komputerowe ✓ Wyroby elektroniczne ✓ Wyroby teletechniczne 10% ✓ Usługi budowlane	Do krajów ryzyka nierynkowego należą m.in.: ➢ Azerbejdżan ➢ Białoruś ➢ Rosja ➢ Ukraina ➢ Mołdawia ➢ Kazachstan <i>W razie niespełnienia warunku 1 lub 2, istnieje możliwość uzyskania finansowania z BGK na warunkach rynkowych</i>	• Warunkiem ustalenia limitu jest pozytywna ocena sytuacji finansowej banku zagranicznego • Obecnie BGK posiada ustalone limity już na ponad 30 zagranicznych banków • W miarę zgłaszania zapotrzebowania ustalane są limity na kolejne banki	• Bank zagraniczny otwiera na zlecenie importera akredytywę na rzecz eksportera. • Bank importera przyjmując zlecenie otwarcia akredytywy ocenia ryzyko kredytowe importera podobnie jak w przypadku udzielania zwykłego kredytu obrotowego. • Zlecenia otwarcia akredytywy będzie przyjęte pod warunkiem posiadania przez importera wiarygodności kredytowej/ odpowiedniego zabezpieczenia

9

Koszty finansowania krótkoterminowego

- Oprocentowanie dla importera = Oprocentowanie BGK + marża banku importera
- Oprocentowanie BGK zależy od:
 - Stopy EURIBOR/ LIBOR
 - Marży BGK, która w głównej mierze zależy od wynagrodzenia KUKE
- BGK nie ma wpływu na marżę banku importera
- Oprocentowanie stanowi jedyny koszt finansowania BGK
- Koszt postfinansowania ponosi bank importera, zaś koszt dyskonta należności z akredytywy - eksporter

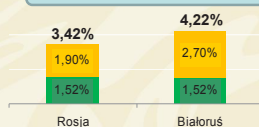
BGK pobiera prowizję związane z obsługą akredytywy – zgodnie z Tabelą Opłat i Prowizji:

Awizowanie akredytywy niepotwierdzonej	nie więcej niż 500 zł
Wypłata z akredytywy	0,2% od kwoty akredytywy

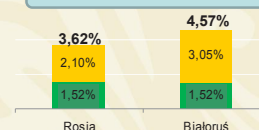
Oprocentowanie BGK

waluta: EUR

Okres finansowania: 360 dni



Okres finansowania: 719 dni



marża BGK obejmująca koszt ubezpieczenia w KUKE
EURIBOR 12M

grudzień 2010 r.

10

Kredyt dla banku nabywcy - główne parametry

- Finansowanie **od 2 do 10 lat**:
 - eksportu towarów o dłuższym okresie zużycia ekonomicznego oraz
 - „projektów pod klucz” za granicą
 - **Siedziba** kontrahenta w dowolnym kraju
 - Minimalna kwota **zaliczki** 15%
 - Wymagane krajowe **pochođenje** przedmiotu kontraktu
 - Obligatoryjne **ubezpieczenie** kredytu w KUK SA (aranżuje BGK)
 - Dostępne waluty: EUR i USD
-
- Płatność po **przedłożeniu**:
 - Dokumentów potwierdzających realizację
 - Oświadczenia akceptacji podpisanego przez importera i bank importera
 - Faktury
 - Spłata w **równych** ratach maksymalnej długości 6 mieś., pierwsza rata płatna po maksymalnie 6 mies. od konsolidacji
 - Maksymalny 30% udział kosztów **lokalnych** (w wartości eksportu)*

Korzyści dla eksportera

- **Preferencyjne koszty** finansowania kontraktów eksportowych
- **Przeniesienie ryzyka** zapłaty z eksportera na Skarb Państwa (poprzez BGK i KUK SA)
- **Płatność z BGK** do eksportera – w terminie 5 dni roboczych od daty prezentacji zgodnych dokumentów
- Możliwość finansowania kontraktów eksportowych na rynku **podwyższonego ryzyka**
- Możliwość realizacji kontraktu i **wypłat kredytu etapami**, zaś pierwsza rata kredytu płatna do 6 mies. od ostatniej transzy kredytu => substytut finansowania obrotowego dla eksportera

*możliwość zmiany maksymalnego udziału kosztów lokalnych w styczniu 2011

11

Kredyt dla nabywcy – dwa warianty

Kredyt dla nabywcy

Dobra i usługi inwestycyjne
np. przedsięwzięcia „pod klucz”, eksport usług budowlanych,
dostawa dóbr inwestycyjnych, również jako podwykonawca
lub poddostawca

Powyżej 5 mln EUR

1. Kontrakt (projekt)
2. Biznes plan
3. Informacje finansowe

1. Polisa KUK
2. Inne (w zależności od importera, charakteru
kontraktu, przedmiotu finansowania)

1. Finansowe i Ubezpieczenia
2. Opinii prawnej
3. Koszt „due diligence” (w zależności
od finansowanego przedsięwzięcia)

Departament Finansowania Projektów
Inwestycyjnych (DFPI)

Przedmiot kontraktu

Rekomendowana wartość
kontraktu

Wymagane dokumenty

Zabezpieczenia

Koszty

Jednostka odpowiedzialna

Kredyt dla banku nabywcy

Dobra i usługi inwestycyjne
np. przedsięwzięcia „pod klucz”, eksport usług budowlanych,
dostawa dóbr inwestycyjnych, również jako podwykonawca
lub poddostawca

Powyżej 200 tys. EUR

Kontrakt (projekt)

1. Polisa KUK
2. Zabezpieczenia wymagane
przez bank importera

1. Finansowe i Ubezpieczenia (BGK)
2. Marża i prowizje banku importera

Departament Wspierania Handlu
Zagranicznego (DWHZ)

12

Koszt finansowania ponoszony przez Importera

Co to są stopy CIRR
(Commercial Interest
Reference Rates)
Minimalne stawki stałego
oprocentowania stosowane przez
kraje będące sygnatariuszami
„konsensusu OECD” w odniesieniu
do „oficjalnie wspieranych
kredytów eksportowych”

EUR	2-5 lat	2,23% ³
	5-8,5 lat	2,77% ³
	8,5-10 lat	3,25 % ³
USD	2-5 lat	1,57% ³
	5-8,5 lat	2,18% ³
	8,5-10 lat	2,85 % ³

➤ Możliwość ustalenia wysokości
oprocentowania na okres do 120 dni

➤ Jeżeli oprocentowanie ustala się
przed podpisaniem kontraktu
eksportowego to oprocentowanie
zwiększa się o 0,2%

➤ Aktualna tabela oprocentowania
CIRR jest dostępna na stronie
internetowej BGK

Stale oprocentowanie

Stawka CIRR

Prowizja administracyjna 0,5% p.a. (płatna z góry, za pierwszy rok od wartości
kredytu, za kolejne lata od salda zaangażowania)

Ubezpieczenie w KUKE SA (jedenrazowe, możliwość włączenia do wart. Kredytu)

Marża i prowizje banku importera (negocjowana przez importera)

Koszty opinii prawnej (dla kredytów o wartości powyżej 10 mln EUR)⁴

Brak opłaty BGK za złożenie wniosku

Brak prowizji BGK za udzielenie kredytu

Zmienne oprocentowanie

EURIBOR¹ + marża

marża jest uzależniona od okresu
kredytowania od 1,1% do 2,30% p.a.²

¹ w odniesieniu do USD ma zastosowanie stawka bazowa LIBOR

² wysokość marży obowiązuje do końca 2010

³ stawka oprocentowania ważna do 14/12/2010

⁴ Kredytobiorca musi przedłożyć opinię prawną *niezależnej kancelarii* prawnej z kraju Kredytobiorcy zgodną z wzorem BGK,
dla kredytów powyżej 20 mln EUR musi być przedłożona opinia prawną *renomowanej* zaakceptowanej przez BGK kancelarii
prawnej z kraju Kredytobiorcy

13

www.bgk.com.pl

W przypadku zainteresowania, pytań, potrzeby
konsultacji prosimy o KONTAKT



Produkt

Odpowiedzialna jednostka

Kontakt ogólny

Oddział BGK w Warszawie
Al. Jerozolimskie 7, 00-955 Warszawa
tel. 0 22 522 93 33, fax 0 22 627 06 33
e-mail: warszawa1@bgk.com.pl

Kredyt dla banku nabywcy

Departament Wspierania Handlu Zagranicznego
tel 22 596-5950, 522-9206, 522-9372
e-mail: dwhz@bgk.com.pl,
weronika.wichrowska@bgk.com.pl,
krzysztof.zakrzewski@bgk.com.pl

Kredyt dla nabywcy

Departament Finansowania Projektów Inwestycyjnych
tel. 22 522-9402, e-mail: dfpi@bgk.com.pl

Postfinansowanie akredytywy, dyskonto
akredytywy, potwierdzenie akredytywy w
ramach Programu rządowego;
operacje dokumentowe

Departament Wspierania Handlu Zagranicznego
tel 22 522-9665, e-mail: aleksandra.galicka@bgk.com.pl

14

Polscy inwestorzy w Rosji – prezentacja doświadczeń

Wojciech Gątkiewicz

Panie Przewodniczący! Proszę Państwa!

To jest taka prezentacja pokazująca, że coś się może kończyć dobrze lub być może skończy się bardzo dobrze, ponieważ my mamy, tak jak pan przewodniczący wspomniał, jedną fabrykę pod Nowgorodem Wielkim, funkcjonującą od kilku lat, drugą w trakcie budowy.

Ale może na początek parę słów o Pfleiderererze, bo nazwa rzeczywiście niełatwa, łatwiej znaleźć Pfleiderera jako Grajewo na notowaniach warszawskich, bo jest to spółka giełdowa. Jest to jeden z najnowocześniejszych zakładów w tej chwili, to jest sprzedaż około półtora miliarda, wartość rynkowa w tej chwili to jest pół miliarda zł. Nakłady inwestycyjne Grupy Pfleiderer w samej Polsce to jest 300 milionów euro. To są dwa zakłady, w Grajewie jeden, dawne Zakłady Płyt Wiórowych, przedsiębiorstwo państwowe wybudowane w latach siedemdziesiątych, w 1976 sprywatyzowane. Drugi bliźniaczy zakład w Wieruszowie. W Grajewie postawiony nowoczesny zakład parę lat temu, tzw. MDF, czyli cienkiej, wysoko przetworzonej płyty, używanej przede wszystkim do mebli, do tylnych ścianek, do drzwi i różnego rodzaju tego typu produktów. Zakład Płyt Wiórowych wybudowany w Nowgorodzie, o którym za chwilę. Jesteśmy także właścicielem wydzielonej części Zakładów Azotowych Kędzierzyn, mamy tam firmę pod nazwą Silekol, gdzie produkujemy różnego rodzaju żywice służące, tak krótko mówiąc, do sklejania wiórów, po to, aby powstawała z tego płyta, no i mamy Nowgorod II, zakład MDF, grubej płyty, służącej przede wszystkim na fronty do mebli, która w tej chwili jest w fazie, nazwijmy to inwestowania, ale o tym za chwilę.

Jest branża drzewna, branża o której w tej chwili coraz więcej się mówi, ponieważ zderzyła się z branżą energetyczną, jeśli chodzi o definicję

Wojciech Gątkiewicz – prezes Zarządu Pfleiderer Grajewo S.A.

biomasy. Próbuje się dojść do wniosku, czy drewno okrągłe jest biomasą, czy nie jest biomasą, bo jeśli jest, to nie będziemy prawdopodobnie mieli mebli, a będziemy mieli energię elektryczną.

Lokalizacje te w Polsce, jak widać, Grajewo daleko wysunięte, Wieruszów na granicy Poznańskiego i Łódzkiego, Kędzierzyn to województwo opolskie. Tysiąc siedemset osób w całej firmie, łącznie z Rosją.

I teraz o Rosji. Pierwsza inwestycja, ta która jest skończona, która od 2006 r. funkcjonuje, tam jest zatrudnionych prawie czterysta osób w tej chwili. Zainwestowanych zostało bezpośrednio przez spółkę polską 100 milionów euro, na stu hektarach jest postawiona fabryka. Jak widać na mapce, jest w pobliżu Sankt Petersburga, w zasadzie trzy godziny jazdy drogą w stronę Moskwy. To jest w pobliżu, choć w realiach polskich, to trudno mówić, że to jest w pobliżu, na przykład Opole jest od Warszawy o cztery godziny jazdy samochodem, natomiast tam w tym przypadku zupełnie inaczej ja to osobiście postrzegam.

Muszę powiedzieć, że zakład jest w pełni rozwinięty, funkcjonujący, w mojej ocenie, z mojej perspektywy niczym się nie różni od tego typu zakładów znajdujących się na terenie Polski czy na terenie Niemiec, czy na terenie Austrii, Czech czy Słowacji. Jest to normalna europejska fabryka, tak samo skonstruowana, tak samo zorganizowana i zarządzana jak fabryki w innych krajach czy inne fabryki zajmujące się tego typu produkcją.

Mamy – tutaj jest akurat zdjęcie tego zakładu na dole – w tej chwili rozpoczętą inwestycję tuż obok, jak gdyby za płotem, zaczęliśmy ją w 2007 r. i wstrzymaliśmy ją w 2009 r. w kwietniu na skutek, krótko mówiąc, nierzetelności głównego wykonawcy. Byliśmy zmuszeni zerwać kontrakt, zresztą temu wykonawcy też dwa zerwania się na polskim rynku budowlanym i budowy autostrad zdarzyły w ostatnich miesiącach czy w ostatnim roku.

Ponieśliśmy do tej pory wydatki na poziomie 100 milionów euro i tak naprawdę około 75–80 milionów trzeba jeszcze zainwestować. I w tej chwili, jeśli ktokolwiek się tym interesował, to wie, że jesteśmy na etapie przygotowywania czy zapinania biznesplanu na dokończenie tej inwestycji i chcielibyśmy tę inwestycję najdalej w połowie przyszłego roku wznowić. Natomiast to jest zależne przede wszystkim i od źródeł finansowania nowych, i od źródeł finansowania starych, tych które do tej pory udzielały wsparcia firmie. To są akurat te banki, o których tu pan prezes mówił, które udzielały wsparcia, a później tego wsparcia nie udzielają, ponieważ jest to taki cykl koniunkturalny.

Planujemy tam zatrudnić dwieście osób, będzie to pierwsza tego typu inwestycja w Rosji na taką skalę. Tego produktu nie ma w Rosji produkowanego, w Polsce jest produkowany w dwóch fabrykach należących do firm w stosunku do nas konkurencyjnych, my też go nie produkujemy w Polsce, więc on byłby z jednej strony na rynek rosyjski, ale z drugiej strony, byłby przeznaczony też na rynek polski.

W tej chwili eksportujemy z Grajewa część naszych wyrobów do Rosji, dostarczamy też półprodukty i w drugą stronę zupełnie spokojnie, także na rynki litewski czy łotewski można ten produkt eksportować. Jest to normalna, regularna duża fabryka, duży przemysł, ciężki przemysł połączony z chemią. Tak że to nie jest żadne małe ani proste przedsięwzięcie.

Chciałem powiedzieć o takich czynnikach sukcesu, pokrótce o tym, co jest myślę dla wszystkich oczywiste, jeśli chodzi o strategię inwestycyjną. Myśmy musieli zapewnić i kluczowe surowce, i musieliśmy znaleźć rynki zbytu, i musieliśmy się ulokować geograficznie, musieliśmy znaleźć rozsądną logistykę, musieliśmy poszukać kadry, o której tutaj dzisiaj była mowa. To nie jest tak, że ta kadra jest na każdym skrzyżowaniu, ale w Polsce też nie ma kadry wykwalifikowanej, jak się szuka. I jak w Niemczech się poszuka, to też się czasami nie znajduje, więc to nie jest żadna przypadłość akurat rosyjska, że kadry na przykład nie ma.

Myślę, że kluczowym elementem przy tego typu inwestycjach, nie tylko w Rosji, ale jeśli się inwestuje w każdym innym kraju, to jest ten zespół wdrożeniowy, który zbudowaliśmy, i znalezienie rzetelnych wykonawców. W przypadku budowy tego pierwszego zakładu naprawdę to był strzał w dziesiątkę i to wszystko zafunkcjonowało.

Tutaj wspominam o partnerach lokalnych. Bez tych partnerów lokalnych, czy to jest Rosja, czy to są Czechy, czy to jest Polska, trudno po prostu sobie wyobrazić tego typu inwestycje. Jeśli się inwestuje 100, 200, czy 300 milionów euro, to te relacje po prostu od początku do końca muszą być ułożone. Jeśli nie ma tych relacji lokalnych, to lepiej w ogóle nie zaczynać. Jeśli ktoś nie rozumie, dlaczego my inwestujemy, albo my nie rozumiemy, jakie są oczekiwania władzy czy oczekiwania lokalne, to trudno mówić o tym, że ta inwestycja się powiedzie. To jest przejście jak gdyby do takiego ostatniego akapitu, a w tym ostatnim akapicie chciałbym pokazać, dlaczego się inwestycje udają albo dlaczego się nie udają.

Drugi element to kwestia struktur zarządzających. To silne przywództwo, zwłaszcza w tego typu wysuniętych placówkach, jest niezbędne.

Podjęliśmy decyzję także o zapewnieniu poczucia samodzielności i niezależności zakładu. Oddanie odpowiedzialności w ręce tych, którzy tam pracują, a nie zarządzanie przez laptop czy, jak to się mówi, zza laptopika, czy zarządzanie na zasadzie dyrektyw.

Sami jako mieszkający w naszym kraju dziesięć lat temu czy piętnaście lat temu stykając się z inwestycjami na przykład niemieckimi czy francuskimi, do dzisiaj źle wspominamy to, że ktoś w ten sposób, przy na przykład użyciu tzw. ekspatriatów, zarządzał. Wydaje nam się, że najrozsądniejszą metodą jest przeniesienie tej praktyki na inne rynki, czy to jest Ukraina, czy to jest Białoruś, czy Rosja, czy gdziekolwiek indziej, trzeba opierać się na czynnikach dostępnych na miejscu, czyli także na kadrze zarządzającej będącej na miejscu.

To stopniowe przekazywanie kompetencji i odpowiedzialności menedżerom lokalnym w zasadzie nastąpiło w 100% i o tym też jeszcze słowo za chwilę. Myśmy się ograniczyli do doradztwa technicznego i przekazywania najlepszych praktyk korporacji, my staraliśmy się wyciągnąć wnioski z tego, że Polacy zawsze oczekują, że na przykład jeśli inwestuje Niemiec, to zaprosi do niemieckiej fabryki i pokaże, jak to jest zrobione, albo robi wycieczkę do Francji i tam robi szkolenie. I to się stało normą i w tę samą stronę zrobiliśmy to samo dokładnie z inwestycją rosyjską. Nasi koledzy z Rosji są dziś chyba częściej w Polsce w różnych sprawach i kontaktują się z nami, niż my tam musimy jeździć coś kontrolować czy coś palcem pokazywać. Potraktowaliśmy to na zasadzie takiej komunikacji poziomej, zaopatrzenie – zaopatrzenie, logistyka – logistyka, itd., żeby nie budować jakichś układów, które są zupełnie niezdrowe, zwłaszcza w krajach takich jak Polska czy Rosja, gdzie element emocjonalny odgrywa o wiele większą rolę niż na przykład w takim kraju jak Niemcy czy nawet takim kraju jak Anglia czy Irlandia. Ten element kulturowy, zresztą o nim za chwilę.

I te jasne obszary, takie moje spostrzeżenie z Rosji, w Polsce chyba też, każdy lubi wiedzieć, za co odpowiada. Jeśli się jasno te obszary określi, to przy inwestycjach rosyjskich nie ma żadnego problemu. To po prostu działa i funkcjonuje.

Wspominam wyraźnie o strukturach hierarchicznych, to już jest element kulturowy, ten, który się pojawi na następnym slajdzie, ten trzeci element. Jeśli nie uwzględnimy tego, że społeczeństwo jest przyzwyczajone do określonego modelu zarządzania i będziemy próbowali na przykład zarządzać macierzowo, będziemy próbowali zarządzać

w sposób amerykański, wymyślony dla społeczeństw, które funkcjonują w kapitalizmie od lat dwudziestu, trzydziestu czy pięćdziesięciu, to natknijemy się na barierę niezrozumienia, ponieważ oczekiwanie jest takie, że jasno są podzielone obszary i jasno są przydzielone kompetencje i odpowiedzialność, jasne rozliczanie i wiadomo, kto kim kieruje. Jeśli dochodzi do zarządzania macierzowego, to pojawia się taki dysonans czy też szum informacyjny.

I na zakończenie, to co dla nas według mnie jest najważniejsze, to jest kwestia kultury organizacji. To można czytać o Rosji, można czytać o Polsce, można czytać o każdym kraju, ale jeśli tego nie zrobimy w Rosji, to tak naprawdę jesteśmy skazani na porażkę. To jest moje doświadczenie i z firmy, w której w tej chwili pracuję, i wcześniej pracowałem w firmie francuskiej, która miała swoją fabrykę w Moskwie z udziałem pięćdziesiąt na pięćdziesiąt, z kapitałem rosyjskim. I trzeba po prostu pamiętać o takich elementach, jak uwarunkowania administracyjne i prawne, to jest niby oczywista oczywistość, ale bardzo wielu inwestorów o tym zapomina, przychodzą ze swoimi doświadczeniami ze swojego kraju i oczekują, że będzie dokładnie tak samo i że to prawo się nagnie do tego, jak my do tej pory funkcjonowaliśmy, a nie my się nagniemy do tego, jak funkcjonuje dany kraj.

Jak jedziemy na wczasy do Egiptu czy gdziekolwiek indziej, to jakoś się nikt nie dziwi, że tam nie ma śniegu, ale jak pojedzie do Rosji, to się bardzo dziwi, że nie ma pewnych rozwiązań. No nie ma ich i koniec. To jeśli nie jesteś zainteresowany inwestowaniem w tym kraju, to nie inwestuj, jeśli ci warunki nie odpowiadają. Trzeba przyjąć reguły gry, oczywiście je później można zmieniać, to nie jest tak, że się kraj nie zmienia. Polska też się zmieniła przez ostatnie dwadzieścia lat. Ale proszę sobie przypomnieć, jak przyjeżdżali Niemcy i mówili, wy zawsze Polacy mówicie, że u was jest inaczej, wy zawsze mówicie, że u was w prawie tego i tego nie ma. No i tak było, no przecież nie było dwadzieścia lat temu.

Nie wolno lekceważyć takich elementów jak ekologia, jak pomoc społeczna. To, że tam są inne regulacje prawne, nie znaczy, że ich nie ma, to nie znaczy, że ktoś nie zwraca uwagi na ekologię czy na to, że jest na przykład trudna sytuacja społeczna we wsi tuż obok. I jeśli ktoś przechodzi obok tego obojętnie, to po prostu jest intruzem, tego nie wolno robić. Więc myślę, że te relacje z otoczeniem są też kluczem do sukcesu. Trzeba dostosowywać wszystkie systemy menedżerskie do tego, co jest na miejscu, a nie do tego, co jest w Polsce, czy do tego, co jest w Niemczech.

Chciałem sklamrować to takim przykładem. Jak zaczynaliśmy inwestycje, to było pięćdziesięciu specjalistów polskich na trzysta pięćdziesiąt czy czterysta osób tam zatrudnionych. Teraz tych pracowników jest trzech, z czego w menedżmencie jest jedna osoba, jest tylko dyrektor finansowy, zaś głównym zarządzającym dyrektorem, czy też CIO, jest Rosjanin. Wszystkie funkcje menedżerskie są obsadzone przez Rosjan, a tych dwóch Polaków tam zostało, bo im się spodobało i postanowili tam prowadzić życie, jest to chyba bodajże szef logistyki i jeden z szefów warsztatu. Tak że okazało się, że można i znaleźć kadrę, i można znaleźć metody, żeby tego typu wysuniętym zakładem, bo oddalonym jednak kawałek od Polski, w dobry sposób zarządzać.

Chciałem na koniec pokazać, by to się stało jasne, że jeśli nie uwzględnimy tego, że tak naprawdę ta strategia inwestowania to jest też zależna od kultury i jeśli nie uwzględnimy, że struktury, które tworzymy, muszą być powiązane ze strategią i z kulturą organizacji, to nic się nie wydarzy, to się potkniemy pomimo posiadania 100 milionów czy 200 milionów euro, pomimo posiadania świetnych naszych specjalistów, którzy będą latać w tę i we w tę samolotami do Sankt Petersburga czy do Moskwy i wydawać pieniądze na hotele. Im bliżej miejsca inwestowania, im bliżej zrozumienia tego, o co chodzi, tym łatwiej jest po prostu inwestować. Trudno być codziennie w fabryce oddalonej o parę tysięcy kilometrów, przez laptop, można kamery porozwieszać, ale to do tego nie prowadzi. To jest produkcja masowa, wstęga tego typu płyty ma szerokość 2,5 do 3 m, porusza się z określoną prędkością i są produkowane rocznie miliony metrów sześciennych płyty do produkcji mebli czy do płyty budowlanej. Więc tego tego nie można robić przez komputer.

I moja jak gdyby sugestia co do inwestowania gdziekolwiek, a zwłaszcza w tego typu miejscach, to jest najpierw poznać, zrozumieć, a później dopiero inwestować. Dziękuję bardzo.

Senator Jan Wyrowiński **Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej**

Bardzo dziękuję, Panie Prezesie.

Z przyjemnością się słuchało tej prezentacji. Sądzę, że jest to bardzo dobry przykład. Pan prezes Gątkiewicz, prezes Zarządu Pfeleiderer Grajewo S.A.

Pan prezes mówił o tych aspektach emocjonalnych. Tak się złożyło, że nasza delegacja przybyła tam 15 lipca 2010 r., to była rocznica bitwy pod Grunwaldem i przed zakładem zgodnie powiewały trzy flagi – polska, niemiecka i rosyjska. Taki mieliśmy właśnie akcent emocjonalny przed wizytą w tym zakładzie. Bardzo dziękuję.

Za chwilę pan prezes Jerzy Kujawa z Progress Poland. Bardzo proszę, Panie Prezesie.

Przepraszam, chciałem jeszcze państwa poinformować, że w tej chwili na sali jest dwóch senatorów, pan senator Ortyl i pan senator Gruszka i jeszcze pan senator Bisztyga z Małopolski, i jest jeszcze pan poseł Tomasz Lenz, członek Komisji Spraw Zagranicznych Sejmu, który się też interesuje problematyką współpracy polsko-rosyjskiej. Senatorowie przychodzą, odchodzą, mają swoje zajęcia, w związku z tym ich udział jest czasami wyrywkowy, ale przewodniczący pozostaje na swym miejscu.

Bardzo proszę, Panie Prezesie.

Senat RP, 14 grudnia 2010

Wojciech Gątkiewicz / Prezes Zarządu Pfeiderer Grajewo SA

Inwestycja w Rosji: Prezentacja doświadczeń

Pfeiderer BCE | 1

Grupa Pfeiderer Grajewo SA



Senat RP

Pfeiderer Grajewo S.A. w Grajewie

– jeden z największych i najnowocześniejszych producentów płyt meblowych i budowlanych w Europie

Pięć zakładów produkcyjnych: 2 w Grajewie, Wieruszów, Kędzierzyn-Koźle, Novgorod (Rosja), szósty (Novgorod 2) w budowie.

Dotychczasowe **nakłady inwestycyjne** Grupy Pfeiderer w Polsce wyniosły ok. **300 mln euro**

Spółka giełdowa notowana na **GPW** o wartości rynkowej **500 mln zł**

Łączna **sprzedaż** Grupy wynosi ok. **1,5 mld zł** rocznie

Łączne **zatrudnienie**: ok. **1700 osób**



Rys historyczny inwestycji



Senat RP

Zakład produkcji płyty wiórowej w Novgorodzie (k. St. Petersburga):

- | | |
|--------------------------|--------------|
| ▪ Wartość inwestycji | 100 mln euro |
| ▪ Obszar inwestycji | 100 ha |
| ▪ Rozpoczęcie inwestycji | marzec 2004 |
| ▪ Zakończenie inwestycji | lipiec 2006 |
| ▪ Zatrudnienie | 363 osoby |



Zakład produkcji płyt MDF w Novgorodzie (inwestycja w toku)

- | | |
|------------------------------------|---------------|
| ▪ Wartość inwestycji | 175 mln euro |
| ▪ Rozpoczęcie inwestycji | sierpień 2007 |
| ▪ Dotychczasowe wydatki | 100 mln euro |
| ▪ Planowane zakończenie inwestycji | III kw. 2012 |
| ▪ Planowane zatrudnienie | 200 osób |



Kluczowe czynniki sukcesu



Senat RP

Strategia inwestycyjna:

- Zabezpieczenie kluczowych surowców (drewno w naszym przypadku)
- Bliskość rynków zbytu (producenci mebli i duże miasto)
- Optymalne położenie geograficzne
- Dostępność infrastruktury logistycznej (drogi, kolej, lotnisko)
- Dostępność wykwalifikowanej kadry
- Tempo, odpowiedni zespół wdrożeniowy i rzetelne wykonawstwo
- Zaufani partnerzy lokalni

**Struktura zarządcza:**

- Silne przywództwo i zespół zarządzający
- Zapewnienie poczucia samodzielności i niezależności zakładu (odpowiedzialność)
- Stopniowe przekazywanie kompetencji i odpowiedzialności menedżerom lokalnym
- Rola „spółki matki” ograniczająca się do doradztwa technicznego i przekazywania najlepszych praktyk korporacji
- Jasne obszary odpowiedzialności i kompetencji
- Czytelne struktury hierarchiczne

**Kultura organizacji:**

- Zrozumienie i poszanowanie lokalnych uwarunkowań kulturowych (tradycji, historii, zwyczajów, itp.).
- Świadomość specyficznych uwarunkowań administracyjnych i prawnych.
- Silna identyfikacja z lokalnym personelem – integracja kulturowa (mocna więź Polak – Rosjanin).
- Wspieranie prowadzenia biznesu społecznie odpowiedzialnego (ekologia, pomoc domom dziecka, itp.), relacje z otoczeniem.
- Relacje wewnętrzne (systemy kontrolne, motywacyjne, rozwoju, etc.) dostosowane do warunków lokalnych.
- 2007 r. - **50** Polaków 2010 r. - **3** Polaków



I na koniec... na początek ...?

Trzy aspekty...



Jerzy Kujawa

Witam serdecznie pana senatora, witam serdecznie pana profesora. Witam pozostałych panów senatorów, a szczególnie witam panią Jekaterinę Bieliakową, reprezentującą tu stronę Federacji Rosyjskiej. My co prawda pełną dokumentację złożyliśmy prezydentowi Rosji oraz władzom, tam gdzie ta inwestycja powstaje, ale nic nie szkodzi, jak pani przekaze, że pani była na takim bezpośrednim spotkaniu i zobaczyła to na telebimie.

My jesteśmy zupełnie inną branżą, która ma za zadanie postawić jedną z najnowocześniejszych fabryk na świecie, która będzie produkowała w związku z tym, że Federacja Rosyjska otrzymała zaszczyt zorganizowania największej imprezy światowej, czyli Olimpiady Zimowej Soczi 2014. Tematem budowy wioski zajęło się dziewięć firm międzynarodowych, natomiast nam, Polakom udało się przysposobić do tak zwanej infrastruktury, a jedną z tych infrastruktur jest właśnie wyprodukowanie żywności na tę olimpiadę, a zarazem odciążenie rynku i wprowadzenie polskich tradycyjnych, smacznych, uznanych na całym świecie wędlin, a szczególnie kielbasy krakowskiej.

Jak doszło do tego kontaktu między stroną polską a rosyjską, tutaj by trzeba było wiele, wiele mówić, więc szkoda czasu. Ale ja powiem, że strona rosyjska zaprezentowała swój podmiot gospodarczy o nazwie Progress Rosja, natomiast strona polska zaprezentowała spółkę z o.o. o nazwie Progress Poland.

Przedstawicielem tej spółki jestem ja, który reprezentuje i próbuje poukładać te wszystkie formalne sytuacje na naszym terenie. Nasz teren w Rosji to jest Krasnodarski Kraj, dosyć daleko, bo prawie 2700 km od naszego miejsca zamieszkania, ja mieszkam w Opolu i praktycznie co miesiąc prze-

bywam na tym obszarze. Partnerem moim jest administracja Krymskiej Oblasti i architekt generalny Krasnodarskiego Kraju i miasta Noworosyjsk, pan Nawrocki, który najprawdopodobniej, tak wskazują dzisiaj wyniki, od przyszedłego roku może stać się merem Noworosyjska. Gdyby tak się stało, to ta nasza budowa miałaby szczególną ochronę.

Tutaj pokazujemy, jak doszło do założenia holdingu. Ponieważ Progress Rosja i Progress Poland musiały na terenie Federacji Rosyjskiej utworzyć jak gdyby osobną kampanię, utworzyliśmy w związku z tym firmę, która nazywa się Holding Invest Company Kubanstrojrealizatsija, 50% tego udziału ma administracja krymska z dyrektorem generalnym, panem Nawrockim i 50% ma firma polska o nazwie Progress Poland, ja jestem jej prezesem.

Kapitał spółki. W dyspozycji jest 450 milionów euro, a posiadamy 2 miliardy euro, z tym że te 1,5 miliarda euro jest jak gdyby asekurowane, zablokowane do przedstawienia dokumentacji, która pozwoli na uzyskanie pozwolenia z naszej kapituły, albowiem ja jestem kawalerem Orderu Świętej Brigidy, czyli królowej szwedzkiej, która jest patronem biznesu europejskiego, stąd tam znalazłem się między innymi na tym rynku. W związku z powyższym możemy wydać te pieniądze, ale to wszystko musi być zatwierdzone, przyznane. Obecnie dysponujemy kwotą 450 milionów euro, bo inwestycja megaferma takiej kwoty wymaga.

To jest ewenement, bo jako jedynemu Polakowi chyba udało mi się kupić na terenie Federacji Rosyjskiej 800 ha ziemi i na tej ziemi postawiłem media, przyłączyliśmy gaz, prąd, mamy dostęp do dużej rzeki, jesteśmy umiejscowieni pomiędzy dwoma dużymi miastami. Takim miastem jest stolica Kraju Krasnodarskiego, Krasnodar, który liczy w granicach 600 tysięcy mieszkańców i jest oddalony od 158 km Noworosyjska, który liczy około 400 tysięcy ludzi. My jesteśmy mniej więcej pośrodku.

Oczywiście żeby taka inwestycja powstała, musieliśmy przeprowadzić referendum, dlatego że jest to organizm żywy, który skupia bardzo dużo odchodów, bo na przykład ferma, którą budujemy na 200 tysięcy sztuk rocznie, odłoży 1 milion 260 tysięcy ton odchodów, w związku z tym jest to jak gdyby bomba ekologiczna. Myśmy udowodnili władzom, że potrafimy to zneutralizować, a ten produkt uboczny jeszcze przyniesie potężne korzyści w postaci pary wodnej, w postaci prądu i w postaci kapitalnego, poszukiwanego nawozu, który tam jest niezbędnie potrzebny.

Mamy w dzierżawie około 150 tysięcy ha, które zamierzamy w przyszłości kupić pod tę fermę. Tutaj pokazaliśmy, co strona rosyjska włożyła

do holdingu i po prawej stronie pokazaliśmy, co strona polska włożyła do holdingu.

Uważamy, ja osobiście również, że myśl naukowa, jeśli chodzi o trzodę chlewną, jest u nas najlepsza na świecie, nie ma lepszej ani w Danii, ani w Holandii, ani w Niemczech, ani w Hiszpanii, ani we Włoszech, nie mówiąc o Stanach Zjednoczonych. Mamy doskonałych specjalistów, doskonałych profesorów i w związku z powyższym pod ich opieką budujemy tę megafermę.

Oczywiście mamy również ochronę weterynaryjną w postaci byłego lekarza krajowego, który czuwa, tak jak pan poprzedni prezes powiedział, od samego początku do samego końca.

Jesteśmy w konstrukcji Morza Czarnego, czyli w bardzo nietypowym terenie, albowiem temperatura średnia roczna jest grubo powyżej 10 stopni, w związku z powyższym jest specyficzne położenie tego rejonu, a za tym się kryje, że musieliśmy wyprodukować specjalny gen świniommatki, robi to instytut, jedyny na świecie w Wiedniu, który poszukuje nam takiej rasy, żeby ona mogła tam wytrzymać. Dla porównania mogę powiedzieć, że polska puławska czy zwiśloucha urodzi osiemnaście do dwudziestu, natomiast tam nie ma takiej możliwości, dwanaście jest rekordem świata. Te warunki geograficzne wpływają właśnie na to.

Tu mamy dokumentację, pismo władz administracji, która zezwoliła na projektowanie i postawienie tej fermy. W Federacji Rosyjskiej wygląda to zupełnie inaczej, w Polsce się robi projekt, idzie się do starostwa, sprawdzają eksperci i wydają decyzję o budowie. W Rosji jest troszkę inaczej, najpierw trzeba uzyskać pozwolenie na wybudowanie i projektowanie i tutaj jest taka decyzja wydana przez władze.

Tu mamy pokazany teren, ponieważ inwestycja megaferma zlokalizowana jest na obszarze 200 ha, czyli jest to potężny areal. Ta ziemia, która jest oznaczona na zielono, jest naszą ziemią, posiadamy ją na własność, tu są akty zakupu tej ziemi, potwierdzone przez administrację, a tu są świadectwa, bo takie są świadectwa poszczególnych działek, oczywiście jak dodamy te świadectwa, w sumie wychodzi 200 ha ziemi i to jest w jednym areale, który pozwala nam na postawienie tej megafermy.

Megaferma ma dzisiaj taki zarys. Noworosyjsk, Federacja Rosyjska, Progress Poland, Jerzy Kujawa koordynator. Państwo widzą, jak ten plac budowy wygląda. Są słupki z wybranymi firmami, których przez półtora roku szukałem, są to firmy o najwyższych parametrach światowych, już nie ma nic wyżej. Gdybyśmy chcieli cokolwiek znaleźć, nie ma takiej

możliwości, są to najwybitniejsi fachowcy, którzy potrafią to postawić w ciągu osiemnastu miesięcy.

Jest troszkę kooperacji zagranicznej, ponieważ Polska nie ma praktyki i nie ma doświadczeń w postawieniu biogazowni, która wyeliminuje zapachy produkcji trzody chlewnej, natomiast doskonale to robią partnerzy z Niemiec. Powstała w tej chwili koło Poczdamu największa bogazownia na świecie i ja zaprosiłem delegację Krymskiej oblasti, żeby zechciała przyjechać do Polski. Wojewoda opolski ich zaprosił i z delegacją rosyjską pojechaliśmy do Niemiec, gdzie pokazałem tę biogazownię.

Budują firmy takie jak ARAJ z Kątów Wrocławskich, która postawi elewatory, stutysięczniki, one są niezbędne, dlatego że w Rosji po sprawdzeniu rynku okazuje się, że pasze i zboże również pięć razy w roku rośnie, a moim zadaniem jest skupić zboże w jednym miesiącu, najbardziej korzystnym, czyli jest to okres żniwny, wtedy wahania cenowe nie obejmują fermy, a zarazem jest to kolejny czynnik ekonomiczny dodatni dla fermy.

Mamy firmę WAMA, która wyposaży nam zakład produkcyjny i ubojnię, mamy ARAJ, który robi elewatory, mamy TERRAEXIM, który budował dla byłego premiera Rosji, który dwa tygodnie temu zmarł, nazywał się Czarnomyrdin, wybudowaliśmy mu dwie fermy po 28 tysięcy sztuk. Fermy funkcjonują dzisiaj trzy lata bez najmniejszej skazy, są wysoko rentowne, ludzie, którzy pracują, są zadowoleni. To jest firma ARAJ, która postawi nam silosy i elewatory zbożowe. To jest firma Weka, jest firma oparta na kooperacji polsko-niemiecka, firma mieści się w Kołobrzegu, a tutaj mamy pokazane odcinki części biogazowni, która powstała w tym roku, została otwarta koło Poczdamu. Ona produkuje przy okazji 7 MGW, czyli jak straszną ilość trzeba gnojowicy przerobić, żeby uzyskać prąd w wymiarze 7 MGW, my go otrzymamy w wymiarze 4 MGW.

Tu jest firma Biosecure, kooperująca z instytutem w Wiedniu, który dla nas specjalnie produkuje specjalną rasę. Ferma musi być zakończona – takie daliśmy przyrzeczenie – prezydentowi Rosji, pod koniec roku 2012 po to, żeby był jeszcze jeden rok na wdrożenie i przygotowanie kadry zawodowej, albowiem system, który został tam wprowadzony, jest najnowszy na świecie, najnowsza generacja, trzeba więc tych ludzi tam przeszkolić, przyuczyć oddając ten zakład, żeby umieli sobie poradzić z przyszłymi awariami, gdyby takie nastąpiły, itd., itd.

Wielką moją satysfakcją jest to, że od początku do końca my Polacy to robimy, ponieważ wywoziłem pięćset pięćdziesięciu polskich fachowców i osiem firm. A firmy takie jak niemieckie, włoskie, białoruskie, rosyjskie służą nam do pomocy. My wybudujemy tą fermę – Polacy, cała kadra,

środki są polskie, z Polski pochodzą. I mam nadzieję, że przed dniem Olimpiady kraj rosyjski, jak i polski dowie się, że za przyczyną współpracy polsko-rosyjskiej powstał taki przepiękny zakład.

Tu mamy pokazany transport, oczywiście transport jest białoruski, dlatego że oni są najtańsi w Europie, mają doskonałe parki samochodowe, w bazach po sto pięćdziesiąt nowych tirów, które nie przekraczają trzech lat, mają to wszystko skomputeryzowane, o każdej godzinie wiedzą, gdzie samochód jest. Chcę państwu powiedzieć, że musimy przerzucić około czterech tysięcy tirów na stronę rosyjską, są to surowce, materiały, wyprodukowane w zachodniej części Polski, od Wrocławia poprzez Poznań, Bydgoszcz i Koszalin. Część pójdzie z Niemiec, mówimy tutaj o biogazowni, ponieważ w Polsce takich fabryk nie ma.

I to pokrótce tyle. Możemy tylko dodać, co da nam jeszcze ta megaferma. Megaferma przede wszystkim odciąży rynek rosyjski, postawi tę fabrykę *science fiction*, bo tak to trzeba nazwać, da przede wszystkim sześćset miejsc pracy i pozwoli uruchomić koło niej kolejne inwestycje, takie jak na przykład szklarnie, ponieważ megaferma wyprodukuje tyle prądu i tyle pary, że gdy nie zagospodarujemy tego, będziemy musieli to puścić w eter. W związku z tym już dzisiaj administracja krymska myśli o tym, żeby przysposobić i ściągnąć tam inwestora do pracy, który by postawił w granicach 150 ha szklarni, a prąd i wodę pozyska z naszej fabryki.

Korzystając z tego, że mam okazję przedstawić tę megafermę, zapraszam wszystkich, którzy chcieliby się znaleźć na tym terenie, ponieważ ja spotykam się bardzo często na takich specjalnych spotkaniach, uczestniczę również w forum olimpijskim i mamy czternaście programów do wykonania, praktycznie natychmiast, w różnych dziedzinach – ja jestem znawcą trzody chlewnej, albowiem moje życie jest ukierunkowane tylko i wyłącznie na produkcję trzody chlewnej, przez czterdzieści lat to robię, w związku z powyższym ja się nie znam na innych tematach, jak tylko trzoda chlewna i tutaj wykonuję swoje zadanie. Natomiast możemy skojarzyć, dać kontakty z innymi dziedzinami, jeśli chodzi o rozwój krymskiego kraju.

Chcę państwu powiedzieć, że wjeżdżając na terytorium Federacji Rosyjskiej, miałem troszeczkę lęku, bałem się, ponieważ my jako Polacy wiemy, że są różne sytuacje, a dzisiaj chcę powiedzieć, że mam swoje lata, ale przez całą moją pracę nigdy koło mnie nie stanęli tacy partnerzy jak po stronie rosyjskiej. Są to kapitalni ludzie, przede wszystkim mądrzy, otwarci. Jeśli przekonają się, że partner jest dobrym partnerem, możemy

liczyć na wszystko. Kiedyś, jak tam jeździłem, to spałem w hotelach, dzisiaj jadę do mera miasta, do jego domu i czuję się u niego tak jak właściciel tego domu, jak rodzina. I odwrotnie, jak oni przyjeżdżają do mnie tutaj do Polski, jest tak samo.

Władze są bardzo przychylne, ponieważ potrzeby są olbrzymie. My dajemy prosty przykład tej potężnej współpracy, bo 450 milionów euro to już jest pokaźna inwestycja, i dajemy żywy, autentyczny fakt tej współpracy polsko-rosyjskiej. Chcę państwu jeszcze dodać, że jak jadę do Rosji, jestem dziesięć dni, to szybko chcę być w domu, bo mam dzieci, ale jak przyjeżdżam do domu, odpocznę, to już myślę, kiedy pojadę do Rosji.

15 grudnia wyjeżdża z Krakowa osiemnastoosobowa delegacja do Krasnodarskiego Kraju, stamtąd autokar przewiezie nas do mera Krymskiego rejonu, gdzie zostaną podpisane kolejne kontrakty, już końcowe, w obecności władz Krasnodarskiego Kraju. Tydzień temu w Opolu była taka delegacja rządowa. Oni na nas po prostu czekają i na każdego.

Tak jak powiadam, mam w domu program rozwoju tego terenu, który otrzymałem na forum w 2014 w Soczi i ten program mogę oddać polskim partnerom, służyć pomocą, wprowadzę na ten rynek i dam bezpośrednie kontakty, bez jakichkolwiek pośredników, żeby wyeliminować ten strach i obawę itd. Ja się tym nie mogę zająć, dlatego że, jak powiedziałem, jestem specjalistą od trzody chlewnej, może nie najwyższej klasy, ale mam dużą wiedzę, ponieważ czterdzieści lat pracuję w tym zawodzie.

I tak to wygląda dziś. Megaferma ma rozgłos, w Rosji pisze się w gazetach, ludzie czytają, będzie najnowocześniejszym zakładem na świecie, jeśli chodzi o produkcję trzody chlewnej i ma zamknięty cykl od początku do końca. I potęga polega na tym, że całość zadania wykona Rzeczpospolita Polska z udziałem swoich ludzi i swojego kapitału. Dziękuję bardzo.

Senator Jan Wyrowiński **Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej**

Dziękuję, Panie Prezesie. Bardzo dziękuję.

Rozumiem, że uczestnicy Olimpiady w Soczi będą się zająć kielbasą krakowską, najlepszej jakości?

Jerzy Kujava
Prezes Progress Poland Sp. z o.o.

Tak jest.

Senator Jan Wyrowiński
Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej

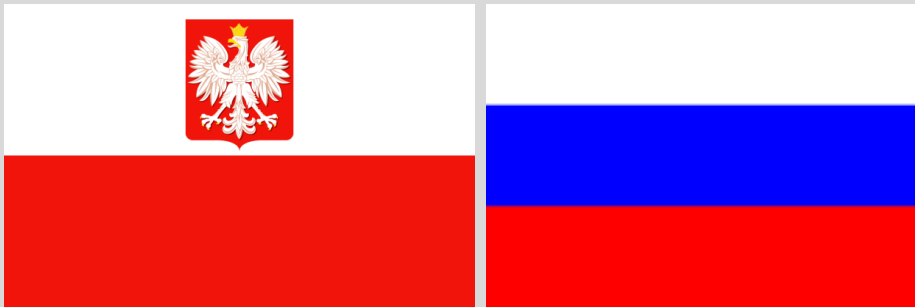
No to dobrze.

Dziękuję za ten kolejny taki optymistyczny obraz, jeszcze wciąż ro-
dzący się oczywiście, bo Grajewo już istnieje. Ale radzę porozmawiać
z panem prezesem z Grajewa mimo wszystko, bo wydaje mi się, że te
ich doświadczenia są warte naśladowania, również w aspekcie właśnie
rozumienia kultury miejsca.

Szanowni Państwo, w tej chwili otwieram dyskusję. Wszyscy uczestnicy
ci, którzy występowali, są do państwa dyspozycji. Nie ma obok mnie
pana ministra Korolca, ale jest pan dyrektor Milota, który reprezentuje
Ministerstwo Gospodarki i który jest na bieżąco z tą problematyką, któ-
ra jest właściwa ministerstwu. Jest oczywiście nasz gość rosyjski, pani
Jekaterina, też otwarta na pytania i wątpliwości.

Dwie osoby się zapisały formalnie, w związku z tym może ich naj-
pierw oddam głos. Pan Kazimierz Wądrzyk, który reprezentuje Śląskie
Zakłady Armatury Przemysłowej. Bardzo proszę, Panie Prezesie. Potem
pan Władysław Sokołowski, Instytut Studiów Wschodnich, koordynator
Programu Rosja – Azja Centralna.

POLSKA ROSJA 2010 ROK



MEGA FERMA

MEGA FERMA

400 MLN. EURO

TERMIN REALIZACJI
01.01.2011 - 31.12.2012

INVESTOR HOLDING INVESTMENT COMPANY KUBANSTROJREALIZATSIJA

Форма № 1-1-3/чг

Федеральная налоговая служба
СВИДЕТЕЛЬСТВО

О ПОСТАНОВКЕ НА УЧЕТ РОССИЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В НАЛОГОВОМ ОРГАНЕ ПО МЕСТУ НАХОЖДЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Настоящее свидетельство подтверждает, что российская организация
Общество с ограниченной ответственностью "ХОЛДИНГОВАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ "КУБАНСТРОЙРЕАЛИЗАЦИЯ"

(полное наименование в соответствии с учредительными документами)

ОГРН **111023115004945**

поставлена на учет в соответствии с положением
Налогового кодекса Российской Федерации **23 сентября 2010 г.**

(число, месяц, год)

в налоговом органе по месту нахождения **Инспекция Федеральной налоговой службы по г. Новороссийску Краснодарского края**

23115

(идентификатор налогового органа в код ФНС)

и ей присвоен
ИНН/КПП **2311511626333 / 23115011001**

Свидетельство подлежит замене в случае внесения изменений в нем сведений.

И.о. заместителя начальника инспекции  **Богосья Т.А.**



серия 23 №007198307

Форма № **P151001**

Федеральная налоговая служба
СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации юридического лица

Настоящим подтверждается, что в соответствии с Федеральным законом
«О государственной регистрации юридических лиц» в единый государственный реестр
юридических лиц внесена запись о создании юридического лица

Общество с ограниченной ответственностью "ХОЛДИНГОВАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ
КОМПАНИЯ "КУБАНСТРОЙРЕАЛИЗАЦИЯ"

(полное фирменное наименование юридического лица с указанием организационно - правовой формы)

ОО "ИК "КУБАНСТРОЙРЕАЛИЗАЦИЯ"

(сокращенное фирменное наименование юридического лица)

23 **сентября** **2010** за основным государственным регистрационным номером
(дата) (месяц пропиской) (год)

111023115004945

Инспекция Федеральной налоговой службы по г. Новороссийску Краснодарского края
(Наименование регистрирующего органа)

Должность уполномоченного
лица регистрирующего органа

 **Богосья Татьяна Александровна**

И.л. заместителя начальника инспекции 

(подпись, Ф.И.О.)

серия 23 №007230000

INVESTOR
HOLDING INVESTMENT COMPANY KUBANSTROJREALIZACIJA



WIKTOR NAWROCKI
ROSYJSKI PARTNER



JERZY KUJAWA
POLSKI PARTNER

INWESTOR - GŁÓWNY WYKONAWCA
HOLDING INVESTMENT COMPANY KUBANSTROJREALIZACJA

IK KUBANSTROJREALIZACJA
GENERALNY DYREKTOR INWESTYCJI
WIKTOR NAVROCKIJ
ROSJA

ADMINISTRACJA KRYMSKIEGO
REJONU ROSJA

STROYINDUSTRIJA
NOVOROSSIYSK ROSJA

BIELORUS CARGO
MIŃSK BIAŁORUŚ

PROJECT-COMPLEX
NOVOROSSIYSK ROSJA

DELTA-NIVA
KRYMSK ROSJA

PROGRESS - POLAND
DYREKTOR ADMINISTRACYJNY
INWESTYCJI
JERZY KUJAWA
POLSKA

TERRAEXIM-AGROIMPEX
POZNAŃ POLSKA

PPP ARAJ
WROCŁAW POLSKA

WELTEC POLSKA
KOSZALIN POLSKA

WELTEC GERMANY
NIEMCY

PPB ARCHI-TEST
WROCŁAW POLAND

BIOSECURE
POZNAŃ POLSKA

WAMMA
BYDGOSZCZ POLSKA

GASTROPOL
OPOLE POLSKA

FTL CARGO
ŁÓDŹ POLSKA

JAROBUD
POZNAŃ POLSKA



**АДМИНИСТРАЦИЯ
МЕРЧАНСКОГО
СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ
КРЫМСКОГО РАЙОНА**

Советская ул. д.22а, село Мерчанское
Крымский район, Краснодарский край
353333, тел./факс 6-57-69
ОГРН 1052320821167

ИНН 2337030454

24.05.2010 № 348
на № _____ от _____

ООО «Кубаньстройреализация»

Генеральному директору

Навроцкому В.Г.

Администрация Мерчанского сельского поселения согласовывает размещение мегафермы на 200000 голов свиней в год, в соответствии инвестиционным контрактом № 88901324 RU240/2 от 9 марта 2010 года, на территории поселения на земельном участке площадью 173,4 га, находящегося в собственности ООО «Дельта Нива» для дальнейшего проектирования и строительства в соответствии с действующим законодательством.

Разрешение на строительство администрация сельского поселения выдаст в соответствии с Градостроительным кодексом РФ и уставом Мерчанского сельского поселения. Разрешение будет выдано после подготовки проекта на строительство мегафермы, согласования технических условий на подключение к инженерным сетям обеспечения эксплуатации, положительного заключения государственной вневедомственной экспертизы, а так же выполнения специальных разделов проекта по обеспечению пожарной безопасности и охраны окружающей среды.

Глава Мерчанского сельского
поселения Крымского района



Г.А.Кельяниди



ДОГОВОР
КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ
с КАДАСТРОВЫМ №
23:15:0709000:0015, 23:15:0709000:298, 23:15:0709000:0014,
23:15:0709000:0017, 23:15:0709000:303, 23:15:0702001:0347,
23:15:0709000:306, 23:15:0709000:299, 23:15:0709000:302, 23:15:0709000:301,
23:15:0709000:0007.

Город Новороссийск

7 октября 2010 года

Общество с ограниченной ответственностью «Дельта Нова», (ОГРН 2315112738, ОГРН 1052309079888, Краснодарский край, Крымский район, с. Мерчанское, ул. Ленина, д. 26), в лице единственного учредителя гражданина Российской Федерации Давыдова Сергея Шигалиевича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Продавец», с одной стороны, и с ограниченной ответственностью Халингтония Инвестиционная Компания «Кубаньстрофинанс», (ОГРН/ОКПД 231516263/231501001, Краснодарский край, г. Новороссийск, ул. Красина, д. 9) в лице Генерального директора Нароцкого Виктора Григорьевича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, именуемые в дальнейшем при совместном упоминании «Стороны», или по отдельности «Сторона», заключили настоящий договор (далее - Договор) о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Продавец передает в собственность Покупателю земельные участки, указанные в п.1.2 Договора, а Покупатель принимает и оплачивает его по цене и на условиях, указанных в Договоре.

1.2. Земельные участки и кадастровые номера:

1. 23:15:0709000:0015 общей площадью 138824 кв.м., Краснодарский край, Крымский район, с. Мерчанское, договор купли-продажи № 158 от 17.09.2007 г., свидетельство о государственной регистрации права, запись № 23-23-28/049/2007-779, бланк 23 АД 328179;
2. 23:15:0709000:298 общей площадью 277000 кв.м., Краснодарский край, Крымский район, в границах колхоза «Дружба» секция 25, контур 1, договор купли-продажи от 21.05.2009 г., свидетельство о государственной регистрации права, запись № 23-23-28/041/2009-041, бланк 23 АД 380171;
3. 23:15:0709000:0014 общей площадью 119078 кв.м., Краснодарский край, Крымский район, х. Веселый, договор купли-продажи № 159 от 17.09.2007 г., свидетельство о государственной регистрации права, запись № 23-23-28/049/2007-780, бланк 23 АД 328177;
4. 23:15:0709000:0017 общей площадью 17321 кв.м., Краснодарский край, Крымский район, с. Мерчанское, ул. Пролетарская, договор купли-продажи № 161 от 17.09.2007 г., свидетельство о государственной регистрации права, запись № 23-23-28/049/2007-778, бланк 23 АД 328176;
5. 23:15:0702001:0347 общей площадью 1577 кв.м., Краснодарский край, Крымский район, с. Мерчанское, ул. Зоиной, 11 договор купли-продажи от 28.08.2007 г., свидетельство о государственной регистрации права № 23-23-28/039/2007-665, бланк 23 АД 327647;

1

6. 23:15:0709000:303 общей площадью 277057 кв.м., Краснодарский край, Крымский район, в границах ТОО «Дружба» секция 10, часть контура 16, договор купли-продажи от 11.11.2009 г., свидетельство о государственной регистрации права, запись № 23-23-28/094/2009-147, бланк 23 АД 449439;
 7. 23:15:0709000:300 общей площадью 628000 кв.м., Краснодарский край, Крымский район, в границах ТОО «Дружба» секция 10, часть контура 50, договор купли-продажи от 04.09.2009 г., свидетельство о государственной регистрации права, запись № 23-23-28/075/2009-429, бланк 23 АД 139247;
 8. 23:15:0709000:299 общей площадью 448500 кв.м., Краснодарский край, Крымский район, в границах колхоза «Дружба» секция 10, ч. контура 16, ч. контура 36, договор купли-продажи от 14.11.2009 г., свидетельство о государственной регистрации права, запись № 23-23-28/075/2009-435, бланк 23 АД 139248;
 9. 23:15:0709000:302 общей площадью 325000 кв.м., Краснодарский край, Крымский район, в границах колхоза «Дружба» секция 16, контур 36, договор купли-продажи от 04.09.2009 г., свидетельство о государственной регистрации права, запись № 23-23-28/083/2009-041, бланк 23 АД 139181;
 10. 23:15:0709000:301 общей площадью 123000 кв.м., Краснодарский край, Крымский район, в границах колхоза «Дружба» секция 15, контур 32, договор купли-продажи от 04.09.2009 г., свидетельство о государственной регистрации права, запись № 23-23-28/078/2009-448, бланк 23 АД 960386;
 11. 23:15:0709000:0007 общей площадью 681284 кв.м., Краснодарский край, Крымский район, с. Мерчанское, договор купли-продажи № 162 от 17.09.2007 г., свидетельство о государственной регистрации права, запись № 23-23-28/052/2007-102, бланк 23 АД 328178;
- Общая площадь земельных участков - 3026641 кв.м.
Категория земель: земли сельскохозяйственного назначения.
(далее - ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ)

1.3. ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ, площадью 302 га (3026641 кв.м.) принадлежат Продавцу на праве собственности, 300 гектар находится в аренде и 200 гектар в стадии оформления права собственности на землю.

1.4. Продавец гарантирует, что на дату заключения Договора ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ не обременены сервитутом, залогом, либо иным иными или обязательственным правом, не являются под судебным арестом, либо запретом на совершение сделок, не являются предметом притворной или заключенной в обходном порядке требований третьих лиц, не обременены иными ограничениями.

1.5. Переход к Покупателю права собственности на ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ подлежит государственной регистрации в соответствии со статьей 551 Гражданского кодекса Российской Федерации и порядке, установленном Федеральным законом Российской Федерации от 21.07.1997 №122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

1.6. Покупатель понимает, что на момент заключения настоящего Договора Продавец соблюдает требования статьи 8 Федерального закона Российской Федерации от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения».

1.8. Этот договор вступает в полную силу между продавцом и покупателем когда зарубежные партнеры покупателя: PROGRESS POLAND Sp. z o.o. - согласовывают настоящий договор купли-продажи и утверждает его подписью и печатью.

2

6.4. Если какое-либо из условий или положений Договора признается незаконным, либо не имеющим силы, полностью, либо частично, согласно закону или правовой акту, считается, что такое условие или положение, либо их часть в такой мере не является частью Договора, по что не влияет на юридическую силу остальных частей Договора.

6.5. Договор составлен на русском языке в 4 (четыре) оригинальных экземплярах на пяти страницах, прошит, пронумерован и скреплен подписями Сторон. Все экземпляры Договора имеют одинаковую юридическую силу и находятся: два экземпляра у Продавца, два экземпляра у Покупателя.

7. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ООО Халингтония Инвестиционная Компания «Кубаньстрофинанс» ОГРН 110231504945 ИНН/ОКПД 231516263/231501001 Россия, Краснодарский край, г. Новороссийск, ул. Красина д. 9 тел. +78617614544, +79181460722 e-mail: inh.kuban@gmail.com	ООО «Дельта Нова» ОГРН 1052309079888 ИНН/ОКПД 2315112738/231501001 Россия, Краснодарский край, Крымский район, с. Мерчанское, ул. Ленина, д. 26 пр. 40/70281/0201/090000036 в Краснодарском РФ ОАО «РОССЕЛХОЗБАНК» г. Краснодар, к/с 40702810301090000036, БИК 040349536
Нароцкий Виктор Григорьевич	Давыдов Сергей Шигалиевич

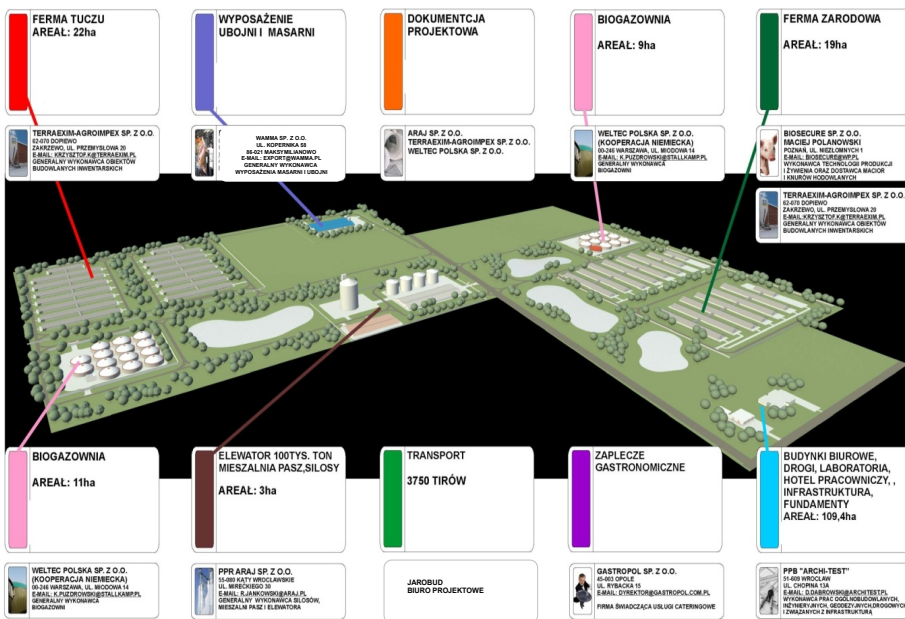
Договор купли-продажи земельных участков «Дельта Нова» №
23:15:0709000:0015, 23:15:0709000:298, 23:15:0709000:0014,
23:15:0709000:0017, 23:15:0709000:303, 23:15:0702001:0347,
23:15:0709000:306, 23:15:0709000:299, 23:15:0709000:302, 23:15:0709000:301,
23:15:0709000:0007 от 8 мая 2010 года - считать недействительным.

5

ŚWIADECTWA NABYCIA ZIEMI



MEGA FERMA NOWOROSYJSK - FEDERACJA ROSYJSKA PROGRESS POLAND SP. Z O.O. JERZY KUJAWA - KOORDYNATOR





Общественно-политическая газета Крымского района
Краснодарского края
Издаётся с 16 июня 1991 года
Выходит три раза в неделю

РЕШЕНИЕ: СОЗДАЮТСЯ ДОБРОВОЛЬНЫЕ НАРОДНЫЕ ДРУЖИНЫ

ПРИЗЫВ

Лауреат фестивалей
СМИ
«Есть Россия»
«Стратегия успеха»
«Деловая Россия»
«Знакомство»
от читателя - путь
к независимости

№ 141 (11875)

www.recent.prizivkrims.ru

ЦЕНА - СВОБОДНАЯ

ВТОРНИК, 23 ноября 2010 года

Уникальная мегаферма

Инвестиционный проект: польские деликатесы - на мерчанской земле

Чем может быть привлекательно Мерчанское сельское поселение для инвесторов - да не абы каких, а зарубежных? Земельными ресурсами - во-первых. Удобным географическим расположением и развитой транспортной инфраструктурой, близостью таких крупных промышленных центров, как Краснодар и Новороссийск, - во-вторых. Близостью энергетических коммуникаций - в-третьих. И, пожалуй, самой главной - конструктивной позицией и стремлением к сотрудничеству органов местного самоуправления как поселенческого, так и районного масштаба.

С чем у крымчан ассоциируется Польша? У автора этих строк и, наверное, у многих представителей среднего и старшего поколения - с названием, например, такого деликатеса, как колбаса «Краковская». Но можно ли купить настоящую «Краковскую» в наших местных магазинах?

«Сегодня - нет, но вскоре это станет вполне реальным», - уверено руководителем будущей мегафермы замкнутого цикла - генеральный директор Виктор Навроцкий и его польский партнер, административный директор Ерки Кувава заинтересованная компания «Кубаньстрой-реализм» намерена осуществить в нашем муниципальном образовании, они представили на страницах «Призыва» весь жизненный цикл.

Европейские технологии

«Основная цель создания нашей мегафермы замкнутого цикла - производство экологически чистого свиного мяса и мясопродуктов по современным европейским технологиям», - говорит Виктор Навроцкий. - Это колбасные изделия в широком ассортименте (кетаты, но уникальным польским рецептам, многие из которых - «ноу хау», то есть являются уникальными), а также мясные полуфабрикаты, которые составят порядка 25% общего объема выпускаемой продукции. Для реализации проекта мы приобретаем 178 га земли в Мерчанском сельском поселении. По этому поводу уже проведено рабочее совещание у главы МО Крымский район Василия Крутько, который выразил полную конструктивную позицию в плане реализации проекта. Были обсуждены основные параметры и возможности строительства. А договорные отношения в этой связи мы заключили с главой Мерчанского сельского поселения Георгием Кельминым, который также проявляет к реализации проекта живой интерес и оказывает нам реальное содействие.

В течение 2010 года велась основная подготовительная работа. Сформирован необходимый пакет



ПАРТНЕРЫ: генеральный директор мегафермы Виктор Навроцкий и административный директор проекта Ерки Кувава заинтересованы в обеспечении жителей Кубани качественными продуктами питания, соответствующими европейским стандартам.

документов по размещению и организации строительства будущей уникальной мегафермы. К весне 2011 года начнутся подготовительные работы по разметке площадки, а в мае-июне, когда ожидается получение основного разрешения на строительство, согласованного со всеми контролирующими инстанциями, будет, образно говоря, вбит первый колышек - и уникальная не только в масштабах района, но и всей Кубани стройка закончит.

Специальная порода

В чем уникальность будущей мегафермы? Для нее уже сегодня одна из австрийских племенных фирм более чем в эквивалент оплаты работы (ее представители недавно побывали в Мерчанском поселении) приступила к выведению специальной породы свиней с учетом местных климатических, биологических и прочих условий, имеющих важное значение. Разумеется, в связи с выдвигавшимся новым порода будет крепкой, мясной, заранее адаптированной к местным условиям и, самое главное, самовоспроизводящей. Над этим самовоспроизводством, чтобы не запустить новое свиноводческое поселение, предстоит «поработать» на первых порах восьмидесяти крымчан-производителей. Ну а свиноматки новой мегафермы появятся сначала (когда именно - читайте ниже) в количестве 9 тысяч 800 голов.

Еще одна особенность будущей мегафермы - это замкнутый цикл, в котором несколько производств связаны между собой. Речь идет не только о свиноводстве, но и об элеваторе на 100 тысяч тонн продукции, и о комбинированном заводе по производству 25 тонн в

час, и о бойне, способной произвести через сутки до 1000 голов в день, и о мясоперерабатывающем цехе производительностью до 80 тысяч тонн продукции самого широкого ассортимента в день, и о биогазовой станции (даже отходы производства она будет преобразовывать в энергоносители), и о цехе переработки вторсырья, например, в кормовую муку. Словом, производство абсолютно безотходное.

Комфортные условия

Здесь животные будут содержаться - употребим это прямо-таки человеческий термин - в комфортных условиях. Круглосуточное ветеринарное наблюдение, отсутствие какого-либо контакта свиней с внешним миром (что абсолютно исключает возникновение какой-либо эпидемии вроде нынешней негласно на Кубани африканской чумы свиней и прочих подобных напастей). За каждой партия свиней в количестве буквально нескольких голов будет наблюдаться ответственный за свой персональный участок сотрудник, причем с использованием компьютерной диагностики - вплоть до индивидуальных микрочипов.

В мегафермной комплексе, помимо названных выше объектов и производств, войдут и столо-

вые для персонала, и гостиныя, и даже ветеринарный институт, - добавляет Ерки Кувава. - А возглавит производство непременно как раз ветеринарный специалист профессорского уровня, чтоб наряду с производственной деятельностью занимался еще и научно-исследовательской работой.

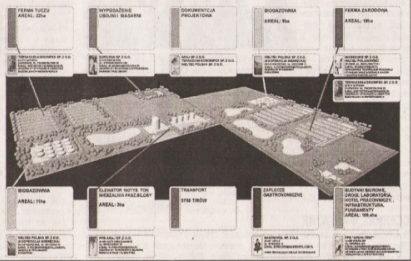
К Олимпиаде в Сочи

Что даст этот инвестиционный проект в случае его успешной реализации (надеюсь, так оно и будет) для нашего муниципалитета? Самое главное - порядка шестидесяти рабочих мест, причем с достойной заработной платой европейского уровня. Где жить такие кадры? Да их будут обучать западные специалисты прямо на месте, как говорится, без отрыва от производства. «Наша цель - запустить мегаферму к началу знакового события не только в истории России, но в всего мира, а именно - к зимней Олимпиаде в Сочи», - говорит Ерки Кувава. - А дальше будем только развиваться и наращивать объем производства. К примеру, мы

«Ари», «Велетт Биогас», «Вамма», «Високарпент», «Бестрополь», холдинг «Стройиндустрия», проектные компании «JARBUD» и «Прокт-комплекс», а также другие транспортные и технологические компании. Общая инвестиционная стоимость этого уникального проекта составит порядка 400 миллионов евро.

Президенту - о Крыме

Между прочим, 2010 год официально объявлен правительствами двух наших дружеских стран Годом России в Польше. По этому поводу в декабре ожидается официальный визит Президента РФ Дмитрия Медведева в Варшаву, в рамках которого лидер нашего государства проведет встречу с польскими деловыми кругами. «Я тоже приглашен на встречу российского Президента с бизнесом нашей страны», - поделился Ерки Кувава. - И, более того, там запланировано мое выступление. Разумеется, обращаясь



СУПЕРПРОЕКТ: именно так на проектно-сметной документации выглядит будущая мегаферма в Мерчанском сельском поселении.

уже просчитали, что биогазовая станция, перерабатывающая отходы производства, способна будет производить столько тепловой энергии, что ее будет вполне достаточно для функционирования тепличного комплекса. Даже у себя в Польше мы знаем, что Кувава носил неслыханное гордое звание «красносельского оторва», так почему бы не восстановить эти славные традиции, тем более что они не потребуют особых капиталовложений.

На сегодня уже определены подлинные фирмы, которые будут заниматься строительством мегафермы, с ними заключены договоры. Это известные польские, российские, германские, австрийские и белорусские компании - «Терра Экспим Агроинвест»,

Зюра Савронов.





Kompleksowe wyposażenie budynków inwentarskich

Systemy wentylacji, pojenia, żywienia i
utrzymania zwierząt.

Doradztwo – Projekty technologiczne –
Montaż – Serwis



Terraexim-Agroimpex Sp. z o. o. Zakrzewo, ul. Przemysłowa 20, 62-070 Dopiewo
tel./fax. + 48 61 875 42 33; + 48 61 875 43 78 www.terraexim.pl marketing@terraexim.pl



Mega Ferma - Novorossijsk

Najnowocześniejsze rozwiązania ARAJ – Elewator zbożowy (magazyn) i mieszalnia pasz.

Na powierzchni 12 hektarów w okolicy Kątów Wrocławskich położony jest nasz zakład, w którym produkujemy nasze wyroby. Nowoczesny park maszynowy i narzędziowy, około 400 wysoko wykwalifikowanych specjalistów, w tym swoi projektanci i konstruktorzy, jak również kadra menegerska o bogatym doświadczeniu, zapewnia najwyższą jakość produkowanych urządzeń i profesjonalne podejście do kwestii potrzeb klienta.



PPW „ARAJ” Sp. z o.o.

55-080 Kąty Wrocławskie, ul. Mireckiego 30, Poland

tel.: +48 71 391 31 00, fax: +48 71 391 31 01

e-mail: biuro@araj.pl www.araj.pl



Polska - Kolin – Elewator dla mieszalni pasz – 20 000+40 000t – 2001/2006r.



Novorossijsk – 10 000t – 2007r.



Krasninskii elewator (Iłpieckaya oblast) – 45 000t – 2008/2009r.

WELTEC BIOPOWER



Jako światowy lider w budowie kompletnych instalacji biogazowych ze stali szlachetnej WELTEC BIOPOWER proponuje rozwiązania dla rolnictwa i przemysłu.

WELTEC BIOPOWER zbudował do tej pory ponad 250 instalacji w 23 krajach w Europie, USA i Azji.

Znane instytuty badawcze takie jak: TÜV-Rheinland lub DLG potwierdzają swoimi certyfikatami wysoką jakość instalacji biogazowych firmy WELTEC BIOPOWER .

www.weltec-biopower.de



BIOSECURE Sp. z o.o.
ul. Niezlomnych 1, 61-894 Poznań

Firma BIOSECURE Sp. z o.o. specjalizuje się w świadczeniu usług z zakresu wprowadzenia technologii hodowli trzody chlewnej i bydła obejmujących dostawę materiału genetycznego, dobór mieszanek paszowych oraz programów żywieniowych dla zwierząt, kompleksowe szkolenia kadry pracowniczej wszystkich poziomów organizacyjnych na fermie, a także ocenę stanu produkcji. Proponowana przez nas technologia jest wynikiem kilkudziesięcioletniego



doświadczenia w zarządzaniu i obsłudze ferm trzody, bydła i dużych gospodarstw rolnych przez naszych współpracowników, ze szczególnym uwzględnieniem bioasekuracji jako sposobu ochrony stad przed chorobami.

Współpracując ze znanymi na świecie producentami materiału genetycznego trzody chlewnej, oferujemy materiał mateczny odznaczający się wysokimi parametrami rozrodczymi, bardzo wysoką zdrowotnością oraz odpornością na niekorzystne warunki środowiskowe. Aktywnie współpracując z ośrodkami uniwersyteckimi zapewniamy wykorzystanie najnowszych odkryć w dziedzinie żywienia zwierząt. Podczas wdrażania technologii oferujemy dobór optymalnych programów żywieniowych poszczególnych grup zwierząt oraz programów szczepień w profilaktyce chorób.



W ramach szkolenia kadry poszczególnych szczebli organizujemy, w razie konieczności wyjazdy szkoleniowe do polski w celu odbycia praktyki na fermie lub uczestnictwa w seminariach prowadzonych przez pracowników uniwersytetów.

Dodatkowym atutem naszej firmy jest doświadczenie w pracy na terenie Federacji Rosyjskiej.

**wamma**

red meat technology

O NAS

Już od ponad 20 lat produkujemy oraz dostarczamy światowej klasy wyposażenie dla uboju oraz przetwórnicy mięsa czerwonego. W tym czasie wyposażyliśmy setki firm w urządzenia najwyższej jakości. Nasze technologie pracują w wielu czołowych firmach sektora mięsnego które codziennie sprawdzają wytrzymałość naszych produktów.

PROFIL PRODUKCJI

Zakres proponowanych przez nas urządzeń obejmuje działy uboju, magazynów chłodniczych, rozbioru oraz przetwórstwa. Klient otrzymuje satysfakcjonujące rozwiązania w każdym zakresie z jednej firmy. Przyczyniamy się do znacznej oszczędności czasu naszych odbiorców jednocześnie dbając o bezpieczeństwo urządzeń poprzez sprawnie pracujący serwis.

OBSZAR DZIAŁANIA

Nasze urządzenia poza Polską pracują w Rosji, Cyprze, Niemczech, Norwegii, Grecji, Czarnogórze, Serbii, Litwie, Łotwie, Ukrainie, Austrii, Estonii a także w Finlandii. Cieszymy się że z firmy o działaniu lokalnym staliśmy się przedsiębiorstwem międzynarodowym jednocześnie pozostawiając cechy rodzinnej prowadzonej firmy.

JAKOŚĆ

Jesteśmy dumni że nasze urządzenia wpływają na poprawę jakości wyrobów wędliniarskich oraz mięsa kulinarnego na stołach wielu konsumentów na całym świecie. Zakłady mięsne pracujące na naszych technologiach nie mają problemów z uzyskaniem wszelkich pozwoleń oraz uzyskują wszelkie potrzebne certyfikaty HCCP, ISO, IFS, Standard MC DONALDS, Standard HALLAL oraz wiele innych.



WAMMA sp. z o.o.
ul. Tarnowska 1
85-391 Bydgoszcz
POLAND

tel.:
+48 52 5839530

fax:
+48 52 583 95 24

e-mail:
info@wamma.pl

www.wamma.pl



**PROGRAM
REGIONALNY**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Firma z wieloletnim doświadczeniem

Laureat Konkursu „Lodolamcze 2009 i 2010

www.gastropol.com.pl

Pracodawca Wrażliwy Społecznie”

Memorandum Informacyjne Przedsiębiorstwa Gastronomiczno – Handlowego „GASTROPOL” Sp. z o.o. w Opolu

Nazwa	Przedsiębiorstwo Gastronomiczno Handlowe „Gastropol” Sp. z o.o.
Adres	45-003 Opole , ul. Rybacka 15
Nr Regon	530964590
NIP	754-10-10-812
KRS	0000011473
Telefon	77 474 69 69
Fax	77 474 67 09
Mail	gastropol@gastropol.com.pl
Strona internetowa	www.gastropol.com.pl

Kadra kierownicza

	Osoba odpowiedzialna za zarząd	Osoba odpowiedzialna za finanse	Osoba odpowiedzialna za sprzedaż
Imię i nazwisko	Stanisław Wasążnik	Janusz Sawicki	Józef Chromik
Wykształcenie	Wyższe	Wyższe	Wyższe
Doświadczenie	Wieloletnie	Wieloletnie	Wieloletnie
Stanowisko	Prezes Zarządu	Główny Księgowy	Dyrektor Zarządzający

Spółka PGH „GASTROPOL” to firma z wieloletnim doświadczeniem gastronomicznym, posiadająca sieć restauracji, barów i bufetów w Opolu, Częstochowie, Nysie.

Firma jako spółka prawa handlowego istnieje od 1994r. i jest dowodem na udaną prywatyzację pracowniczą. Przedmiotem działalności naszej Spółki jest produkcja wyrobów gastronomicznych i ich sprzedaż w sieci zakładów gastronomicznych, usługi cateringowe oraz organizacja i obsługa imprez.

Firma otrzymała prestiżowe wyróżnienia :

2007r. - „Lodolamcze 2007r.”-3 miejsce na szczeblu regionalnym (woj. doln. i opolskie)
 2008r. - „Srebrny Laur Umiejętności i Kompetencji”
 2009r. - „Lodolamcze 2009r.”- 1 miejsce na szczeblu regionalnym
 2009r. - „Lodolamcze 2009r.”- 3 miejsce na szczeblu krajowym
 2010r. - Wyróżnienie w Konkursie VII Edycji Opolskiej Nagrody Jakości
 2010r. - „Lodolamcze 2010r.” - 1 miejsce na szczeblu regionalnym (woj. doln. i opolskie)
 2010r. - „Lodolamcze 2010r.” - 1 miejsce na szczeblu krajowym



KAPITUŁA
OPOLSKIEJ NAGRODY JAKOŚCI
PRZYZNAJE

*Przedsiębiorstwu
Gastronomiczno-Handlowemu
Gastropol sp. z o.o. w Opolu*

WYRÓŻNIENIE

W KONKURSIE
OPOLSKA NAGRODA JAKOŚCI
2010

*Przewodniczący ONJ
Henryk Sobala*

*Przewodnicząca
Kapituły ONJ
Hilary Cebula*



**SREBRNY LAUR
UMIEJĘTNOŚCI I KOMPETENCJI**

dla
**Przedsiębiorstwa Gastronomiczno-Handlowego
Gastropol Sp. z o.o.
w Opolu**

w kategorii:
Polskie Przedsiębiorstwo

Kapituła
Laurów Umiejętności i Kompetencji

prof. dr hab. Marian Duczmal

Przewodniczący Kapituły

Opole, 10.01.2008 r.

CERTYFIKAT

Konkurs LODOŁAMACZE 2010

KAPITUŁA ETAPU OGÓLNOPOLSKIEGO

PRYZNAJE STATUETKĘ LODOŁAMACZA
W KATEGORII
OTWARTY RYNEK

**Przedsiębiorstwu Gastronomiczno-Handlowemu
„Gastropol” Sp. z o.o.**

za szczególne wdrożenie społecznej i odpowiedzialnej polityki personalnej
uwzględniającej potrzeby osób niepełnosprawnych.

Zdaniem Kapituły działalności

Przedsiębiorstwa Gastronomiczno-Handlowego „Gastropol” Sp. z o.o.

na polu rehabilitacji zawodowej i społecznej osób niepełnosprawnych stanowi wzór godny
naśladowania.



*Przewodniczący
Kapituły*

*Przewodniczący
Kapituły*



RZECZPOSPOLITA

**Stanisław Wasznik
Prezes**

Szanowny Panie Prezese

Proszę przyjąć moje serdeczne gratulacje za zdobycie prestiżowego
LAURU UMIEJĘTNOŚCI I KOMPETENCJI 2007 przyznanego przez
Regionalną Kapitułę Złotych Laurów działającą pod patronatem Forum
Opolskiego Biznesu i Opolskiej Łąki Gospodarczej.

Pragnę z satysfakcją zauważyć, że osiągnięcia Pana Prezesa,
nierozłącznie związane z kompetentnym zarządzaniem firmą Gastropol
Sp. z o.o. w Opolu – zwróciły uwagę środowisk gospodarczych i mediów,
zarówno lokalnych, jak i ogólnopolskich. Laur, który od starożytności
symbolizuje sukcesy i sławę – zawsze poprzedzone ciężką i mądrą pracą –
trafił więc do najlepszych z najlepszych.

Gratulacje składam również w imieniu publicystów i ekspertów
gospodarczych skupionych wokół Ośrodka Studyjno – Programowego
Prasy, Radia i Telewizji. Miło zauważyć, że z wieloma laureatami
mamy świetne relacje zawodowe, bywa, że i koleżeńskie. Jeżeli
w jakimś stopniu przyczyniliśmy się do Państwa sukcesu, to tym większa dla
nas radość z korzystnej dla wszystkich współpracy.

Cóż dodać? Tak trzymać w 2008 r. i we wszystkich kolejnych!

Proszę przyjąć nasze dziennikarskie serdeczności i ukłony

11 stycznia 2008



Opolska Nagroda Jakości
Kapituła
Laurów Umiejętności i Kompetencji

Przewodniczący Kapituły

FTL Marcin Kopeć ul. Pomorska 140b/17, 91-404 Łódź
Адрес для корреспонденции, почтовый ящик № 1 (UPR) 90-962 Łódź 88.
Var/Nip PL 725-173-89-45 biuro@ftcargo.pl / www.ftcargo.pl

FTL Marcin Kopeć ul. Pomorska 140b/17, 91-404 Łódź
Tel/Fax +48(42)288.40.43 Kom.+48 661.908.449 / 603.053.892
dmc/lines PL 725-173-89-45 biuro@ftcargo.pl / www.ftcargo.pl

Adres Korespondencyjny 5AR_POCZT NR 1 (UPR) 90-962 Łódź 88.
Tel./Fax +48(42)288.40.43 mob. +48 661.908.449 / 603.053.892

Перевозки грузов на восток

Восток в нашем случае понятие еще шире, чем в обычном смысле. Организовать перевозку на сайте все страны бывшего Советского Союза. Наши машины уже достигли и в Монголию и Китай. Из любого города в Европейском Союзе, где мы доставим ваш груз в срок, и наши услуги всегда высокого качества.

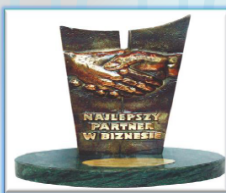
Transport towarów na wschód

Wschód to w naszym wypadku pojęcie jeszcze szersze niż w potocznym rozumieniu.

Organizujemy transport na teren wszystkich państw byłego Związku Radzieckiego. Nasze samochody docierają już także do Mongolii i Chin. Z dowolnego miasta Unii Europejskiej dostarczymy tam Państwa towar na czas, a świadczone przez nas usługi zawsze są najwyższej jakości.



Transport towarów
na wschód



FTL Marcin Kopeć ul. Pomorska 140b/17, 91-404 Łódź
Адрес для переписки, почтовый ящик н.1 (UP88) 90-962 Łódź 88.
Vat/Nip PL 725-173-89-65 biuro@ftlcargo.pl www.ftlcargo.pl

FTL Marcin Kopeć ul. Pomorska 140 6/17, 91-404 Łódź
Tel/Fax +48(42)288.40.43 Kom.+48 661.908.449 / 603.053.892
ДНС/МНН PL 725-173-89-65 biuro@ftlcargo.pl www.ftlcargo.pl

Adres korespondencyjny SKR POCZT NR1 (UP88) 90-962 Łódź 88.
Тел. факс +48(42)288.40.43 моб. +48 661.908.449 / 603.053.892

FTL компания была номинирована на окружающую среду кабельных операторов PIKE Gold Award 2010 года. Это первая престижная награда для логистических операторов промышленности области электронных коммуникаций

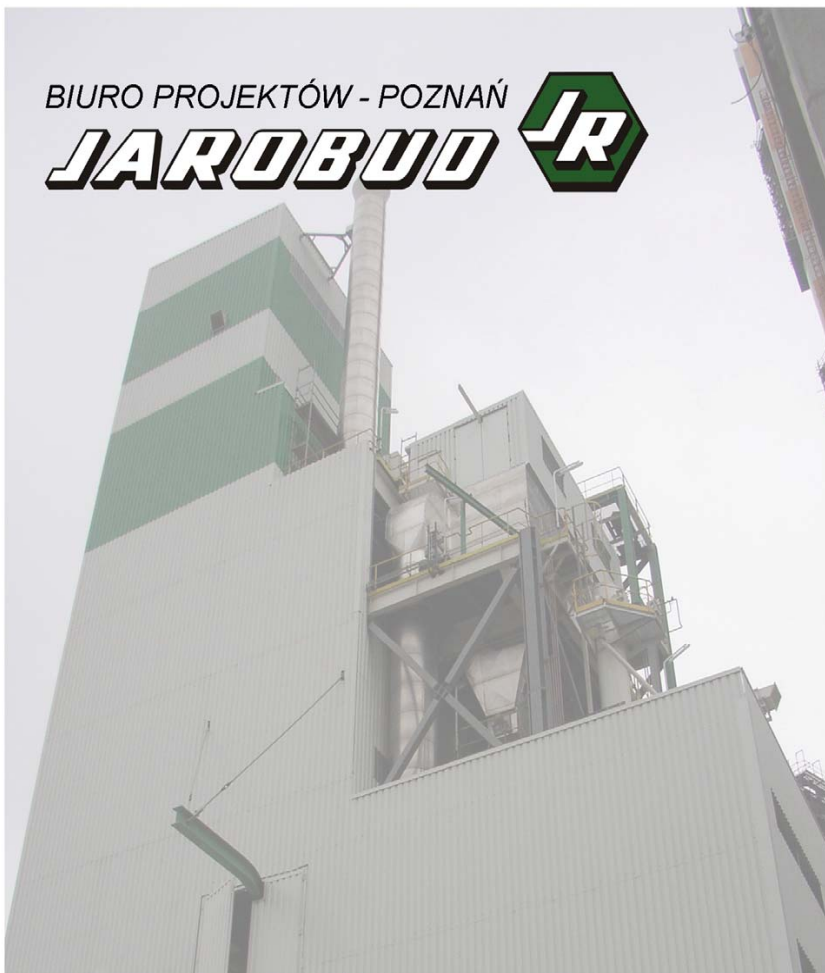


Применяются только такие средства передвижения, которые годятся для данной перевозки. Эти машины в хорошем техническом состоянии (выглядят соответствующим образом и отвечают всем законоположениям. Важно чтобы они имели все необходимые транспортные разрешения. Пол, стены, крыша и брезент а также двери и уплотнители на двери в хорошем техническом состоянии. Это касается также перевозимого оснащения (напр. Ремни крепления грузов, планки для крепления и другое снаряжение необходимое для крепления груза). Пол должен выдерживать полную нагрузку (19 тонн), (отверстия в стенах не допускаются) блокировки дверей легко открываются и работают надёжно. Грузовые машины, которые предназначены для транспорта всегда убраны и имеют чистую, сухую и подходящую для перевозки телегой грузозачную площадь.

FTL Marcin Kopeć SKR POCZT NR 1 90-962 Łódź 88.
Oddział Łódź: ul. Elektonowa 6, lok. 221, 94-103 Łódź
tel./fax +48 (42) 288 40 43, mob. +48 661 908 449
Vat/Nip PL 725-173-89-65
biuro@ftlcargo.pl www.ftlcargo.pl

BIURO PROJEKTÓW - POZNAŃ

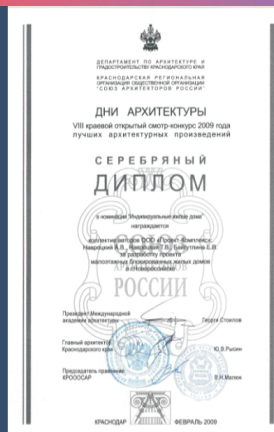
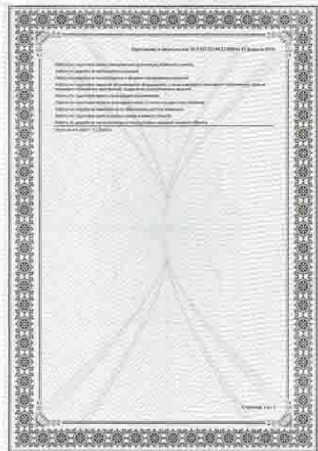
JAROBUD





Компания «Проект-Комплекс»

<http://www.project-complex.ru/>





СТРОЙИНДУСТРИЯ
ГРУППА КОМПАНИЙ



ГРУППА КОМПАНИЙ «СТРОЙИНДУСТРИЯ» — ЭТО СОВРЕМЕННЫЙ, ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИЙСЯ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ БИЗНЕС, ПОСТРОЕННЫЙ И УПРАВЛЯЕМЫЙ В СООТВЕТСТВИИ С СОВРЕМЕННЫМИ СТАНДАРТАМИ МЕНЕДЖМЕНТА.

ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «СТРОЙИНДУСТРИЯ» — СТРОИТЕЛЬСТВО ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ И ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ, АГРОКОМПЛЕКСОВ, РЕКОНСТРУКЦИЯ И КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ЗДАНИЙ.

ГРУППА КОМПАНИЙ ПРЕДЛАГАЕТ УСЛУГИ ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ, СТРОИТЕЛЬСТВУ ОБЪЕКТОВ «ПОД КЛЮЧ».

ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППА РАСПОЛАГАЕТ НЕОБХОДИМОЙ РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИЕЙ, МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗОЙ, ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ МАШИНЫ ДЛЯ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ И ЗЕМЛЯНЫХ РАБОТ, ГРУЗОПОДЪЕМНЫЕ МАШИНЫ И МЕХАНИЗМЫ, ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА И СВАРОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА СПЕЦИАЛЬНЫХ РАБОТ. ВСЕГО ПОРЯДКА 200.

ГК СТРОЙИНДУСТРИЯ ИМЕЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСЛУГ ЗАКАЗЧИКАМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ СОГЛАСОВАНИЯ РАБОЧЕЙ И РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ.

ВЫПОЛНЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ КОЛЛЕКТИВОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, ИМЕЮЩИХ МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ В ВОЗВЕДЕНИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ РАЗЛИЧНОГО НАЗНАЧЕНИЯ. СРЕДНЕСПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ (ИТР, РАБОЧИХ ОСНОВНЫХ И ПРОЧИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ) СОСТАВЛЯЕТ 1278 ЧЕЛОВЕК.

ГОЛОВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В ГРУППЕ — ООО «СТРОЙИНДУСТРИЯ», ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК ПО СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫМ РАБОТАМ И ИНИЦИАТОР КОММЕРЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ОТДЕЛЬНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ВХОДЯЩИМИ В ГРУППУ КОМПАНИЙ.

Diskusja

Kazimierz Wądrzyk
Prezes Zarządu Śląskich Zakładów Armatury Przemysłowej „ARMAK”
Sp. z o. o.

Szanowny Panie Przewodniczący! Szanowni Panowie Senatorzy i Posłowie! Szanowne Panie i Panowie! Uważajemy Damy i Gospoda!

Pełnię funkcję prezesa Stowarzyszenia Polska Armatura Przemysłowa i to jest funkcja można powiedzieć społeczna, natomiast pracuję jako prezes Śląskich Zakładów Armatury Przemysłowej, które są również członkiem Stowarzyszenia Polska Armatura Przemysłowa.

Tutaj pani Jekaterina Bieliakowa oraz pan radca Krzysztof Kordaś zwrócili uwagę na bardzo ważny element, element współpracy na poziomie stowarzyszeń. W związku z tym chcę powiedzieć, że 28 marca trzy stowarzyszenia: rosyjskie, polskie i ukraińskie w mieście Kielce podpisały memorandum o współpracy. Zaznaczam, że to memorandum nie jest „półkownikiem” w cudzysłowie, jest dokumentem żywym. I w ramach tego memorandum ta współpraca na poziomie stowarzyszeń pozwala firmom zajmujących produkcją armatury przemysłowej lepiej się poznać.

Współpraca ta jest w takich obszarach: uczestnictwo w targach branżowych. Strona rosyjska na największych targach armatury w Moskwie udostępnia dla braci Ukraińców, jak oni nas nazywają, dla braci Polaków, powierzchnię. My w zamian udostępniamy na Targach Poznańskich dla braci Rosjan i braci Ukraińców po tyle samo powierzchnię. I tyle samo jest na rynku ukraińskim w Kijowie.

Obszar współpracy między uczelniami. Politechnika Wrocławska, Wydział Mechaniczno-Energetyczny nawiązał współpracę z federalnym

uniwersytetem w Kurganie. I tam zorganizowano konferencję w roku 2009 „Armatura przemysłowa XXI wieku”. Ponad dwieście referatów było wygłoszonych.

Współpraca między biurami projektowymi. Dla podkreślenia, że nie tylko w tamtą stronę, ale ze strony rosyjskiej możemy wiele czerpać, powiem, że jest bardzo owocna współpraca z największym biurem projektowym, w Sankt Petersburgu. 70% akcji tego biura konstrukcyjnego posiada córka Gazpromu, Gazprom Bank. To biuro projektowe pełni wiele funkcji oprócz konstruowania armatury, nowoczesnej armatury dla energetyki jądrowej, dla energetyki tradycyjnej. Współpraca z tym biurem przynosi w tym wypadku Armakowi, Śląskim Zakładom Armatury Przemysłowej, zaszczyt. Jest to współpraca bardzo owocna.

Mamy w perspektywie i program rozwoju energetyki jądrowej. Rozwiązania konstrukcyjne rosyjskie, przystosowane do wymagań od strony unormowań i dyrektyw unijnych, jak najbardziej mogą być przydatne i do tego się przygotowujemy. Współpraca między zakładami, więc wymiana młodych inżynierów, którzy przyjeżdżają i wzajemnie się poznają.

W zakończeniu chcę podkreślić, że ten aspekt, który panowie przede mną podkreślali, aspekt wzajemnego zrozumienia, mentalność podobna, szacunek jeden dla drugiego, to jest podstawa sukcesu. I chciałbym wszystkim życzyć tutaj przed świętami wszystkiego dobrego.

Senator Jan Wyrowiński **Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej**

Dziękuję panu prezesowi. Teraz poproszę pana Władysława Sokołowskiego z Instytutu Studiów Wschodnich. Bardzo proszę.

Władysław Sokołowski **Instytut Studiów Wschodnich**

Szanowny Panie Przewodniczący, dziękuję za zaproszenie i możliwość udziału w wyjątkowo interesującej dyskusji, która w znacznym stopniu zbiega się z przedmiotem analiz, rozważań i też opracowań, które przygotowujemy w Instytucie Studiów Wschodnich.

Kiedy zastanawiam się nad warunkami inwestowania w Rosji i działaniach w Rosji w ciągu ostatnich dwudziestu lat, czasem wydaje mi się,

że kiedyś było łatwiej. Co znaczy kiedyś? Na przełomie 1991 i 1992 założyłem w Moskwie joint venture z dużą firmą zajmującą się konwersją przemysłu lotniczego i kosmicznego. Kilka lat później założyłem i kierowałem przedstawicielstwem dużej polskiej spółki giełdowej, z sukcesem, bo mieliśmy dużo i dobre kontrakty.

I wydaje mi się, że jeśli spojrzę teraz na przepisy, na warunki, okoliczności, wydaje mi się, podkreślam to słowo, że jest trudniej, ale jednocześnie postrzegam ogromne zmiany, dlatego refleksje, którymi chciałem się podzielić, dotyczą kilku grup problemów.

Pierwsza, to jest *clou* problemów dotyczących warunków, działania polskiego kapitału w Rosji. Pierwsza kwestia to jest klimat polityczny w relacjach dwustronnych. Wydawałoby się, że po wizycie prezydenta Putina w 2002 r. nastąpi przyspieszenie. Poprawił się klimat polityczny, ale okazało się wkrótce, że ostatnie pięć lat tej dekady w kontekście politycznym nie sprzyjało realizacji polskich projektów, polskich inwestycji. Klimat był zły, klimat był trudny.

Jednocześnie muszę powiedzieć, że obserwowaliśmy ewolucję polityki władz Federacji Rosyjskiej, jeśli idzie, po pierwsze, o relacje z sąsiadami, które polegały na szybkiej odbudowie więzi kooperacyjnych, na forsowaniu procesów integracyjnych z Białorusią, Kazachstanem, innymi państwami. Rezultat – ostatnie szczyty w Moskwie, szczyt unii celnej, szczyt wspólnej przestrzeni gospodarczej, ODKB to jest jakby wymiar polityczno-wojskowy, i oczywiście Wspólnoty Niepodległych Państw, ale to jest oddzielny problem. Na obszarze byłego Związku Radzieckiego w otoczeniu Rosji postępują bardzo szybko procesy integracyjne, które polegają przede wszystkim na odbudowie więzi kooperacyjnych i wspólnym rozwiązywaniu wielu problemów współpracy gospodarczej. My byliśmy, jesteśmy trochę z boku tych procesów. A szkoda.

Drugi czynnik i drugi warunek, o którym chciałem powiedzieć, to jest rezultat szczytu Rosja – Unia Europejska w Sztokholmie w listopadzie ubiegłego roku, czyli program „Partnerstwo dla modernizacji.

Chciałem tylko krótko powiedzieć, ten program, kiedy mnie o to pytano, również przed wizytą prezydenta Miedwiediewa w Polsce, w rozgłośni radiowej w wywiadzie powiedziałem, że to jest program korzystny dla Polski, to jest program, w którym jeśli będziemy uczestniczyć, służy też interesom Polski. Otwiera bardzo wiele różnych możliwości, na przykład w obszarze, który dotyczy budowy, odbudowy, rewitalizacji miast rosyjskich, gospodarki komunalnej, mieszkaniowej, całej infrastruktury

miast, która jest opóźniona, która wymaga ogromnych nakładów, ale też technologii, doświadczeń, rozwiązań.

Zgadzam się więc z panem profesorem Osiatyńskim – na przykład monomiasta jest to wielki problem, z tym że jest oczywiście już program, którym kieruje komisja pod przewodnictwem prezydenta Miedwiediewa, skierowany na tych dwadzieścia siedem głównych miast, które w pierwszym etapie powinny być poddane procesom modernizacyjnym i wcale nie w taki sposób, w jaki rozwiązano problem z Pikalewem. Do Pikalewa przyjechał premier Putin i w ciągu jednego dnia załatwił wszystkie sprawy – 41 milionów zaległych wypłat zostało wypłaconych w ciągu 48 godzin. Oleg Derypaska podpisał wszystkie niezbędne porozumienia i zakłady ruszyły, mieszkańcy mają to, co trzeba.

(Głos z sali: Ale wszystkie problemy zostały.)

Ale problemy zostały, bo zostało czterysta sześćdziesiąt sześć miast, w których problemy trzeba nadal rozwiązywać. I to są możliwości dla polskich przedsiębiorstw, dla współpracy. Oczywiście nie inicjowanej, nie realizowanej na zasadzie – spotykają się dwie firmy albo spotykają się przedstawiciele dwóch regionów nawet i próbują rozwiązać ten problem poprzez ustalenia – wchodzimy i realizujemy jedno, dwa zadania inwestycyjne.

Kolejny, trzeci warunek to jest klimat inwestycyjny. Kilka dni temu wysłuchałem wypowiedzi premiera Putina, wypowiedzi, która dotyczyła korupcji w Rosji. On powiedział wprost – ich trzeba powywieszać, to znaczy kara śmierci należy się tym, którzy uczestniczą w procederze łapówkarskim. Zaraz oczywiście premier Putin powiedział: ale my jesteśmy krajem cywilizowanym i u nas nie ma kary śmierci i takich środków nie będziemy przedsięwierać. W związku z tym rozumiem, że władze Rosji są zdeterminowane, żeby walczyć z korupcją. Ale mamy świadomość tego, że to jest czynnik utrudniający realizację przedsięwzięć inwestycyjnych.

Czwarta grupa uwarunkowań to jest potencjał inwestycyjny po stronie polskiej, to są środki kapitałowe, to są rozwiązania technologiczne, to są doświadczenia. Jest pytanie, jakim potencjałem faktycznie dysponujemy, czy mamy rzeczywisty i prawdziwy bilans tego potencjału? Co możemy zaoferować w wymiarze finansowym, w wymiarze technologicznym i w wymiarze doświadczeń.

Jestem przekonany, że bardzo dużo, jeśli idzie o te dwa obszary – technologie i doświadczenia. Nie wiem, nie umiem odpowiedzieć, jakimi wolnymi środkami polski biznes dysponuje w tej chwili, żeby uczestniczyć w tych procesach i w tych inwestycjach.

Piąta grupa to jest informacja. Prawo w Rosji, potrzeby inwestycyjne, realne uwarunkowania. Informacje do podejmowania decyzji biznesowych.

Jeden z amerykańskich sekretarzy handlu powiedział, że biznesmenów cechuje tchórzliwość, biznes jest tchórzliwy, boi się, nie idzie tam, gdzie nie ma pewności zysku. W związku z tym spróbujmy w relacjach dwustronnych, poprzez konkretną informację i pochodzącą z wiarygodnych źródeł, zmniejszyć stopień strachu u polskich biznesmenów.

I ostatnia grupa warunków to jest instrumentarium współpracy. Instrumentarium to jest cały ten obszar, o którym mówił pan radca Kordaś, to jest to, co mówił pan prezes Banku Gospodarki Krajowej, nie chciałbym tego powtarzać. Chciałbym zakończyć tylko pytaniem skierowanym do pani minister Bieliakowej odnośnie do jednego z instrumentów, który mógłby mieć zastosowanie i czy mógłby mieć zastosowanie w relacjach biznes polski – rosyjski, polski kapitał w Rosji, inwestowanie. To znaczy partnerstwo publiczno-prywatne.

Ja wiem z konferencji, w której uczestniczyłem w miasteczku akademickim w Nowosybirsku przed rokiem, że w Rosji partnerstwo publiczno-prywatne jest przedmiotem dużego zainteresowania i solidnych prac naukowych. Mało tego, przedmiotem też wdrożeń. Widziałem rozwiązania w niewielkich miejscowościach na Syberii, gdzie zrealizowano określone projekty z udziałem biznesu. Czy jest taka możliwość, aby polski biznes też uczestniczył w takich przedsięwzięciach? Uważam, że takie uczestnictwo daje większe szanse pewności, ponieważ przedsięwzięcia realizowane przez władze wspólnie z biznesem i przy zainteresowaniu i poparciu władz będą bardziej bezpieczne i bardziej efektywne.

Przepraszam, to nie była próba odpowiedzi na pytanie, które skierowałem do pani. Dziękuję bardzo.

Senator Jan Wyrowiński **Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej**

Bardzo dziękuję za ten głos, taki syntetyzujący. Tak się stało, że tydzień temu również rozmawialiśmy na temat PPP w Polsce, tutaj Komisja Gospodarki Narodowej się tym zajmowała, nie w aspekcie międzynarodowym, ale rzeczywiście pytanie jest ważne. I pani Jekaterino, jeżeli pani będzie tak uprzejma, to bardzo proszę o odpowiedź.

Jekaterina Bieliakowa

Przedstawiciel handlowy Federacji Rosyjskiej w Polsce

Ja chcę odpowiedzieć. Przede wszystkim chciałabym powiedzieć to, co miałam na myśli, kiedy słuchałam państwa, którzy przedstawili tu projekty już zrealizowane w Rosji. Ja zawsze mówiłam, od dwudziestu lat mam doświadczenia pracy w strukturach rządowych z inwestorami zagranicznymi, jestem sama z Petersburga i tam kierowałam departamentem odpowiedzialnym za współpracę gospodarczą międzynarodową w Petersburgu i też za współpracę pomiędzy Petersburgiem a regionami Rosji. Do tego też kilka projektów inwestycyjnych sama też wspierałam w ramach projektu Banku Światowego w Sankt Petersburgu, itd. Mam takie dobre doświadczenie, może nie co do całej Rosji.

I zawsze mówiłam, że można dużo mówić na temat, jak tam klimat inwestycyjny, cokolwiek, ale jeżeli są dobre przykłady takich *successes*, to to ma największy wpływ na każdego inwestora. Inwestorzy są jak ptaki, jeden ptak leci na dach i potem wszystkie tam przylecą. Tak jest. I mnie było bardzo przyjemnie słuchać, że są takie dobre przykłady polskich inwestycji w Rosji. Niestety, nie mogę znaleźć ani jednego przykładu takich inwestycji w Polsce.

Wracając do tego, o czym mówił pan profesor, to zgadzam się w większej części z tym, o czym mówił, ale są takie rzeczy, z którymi nie mogę się zgodzić.

Pierwsza, może w latach dziewięćdziesiątym było łatwiej, ale było łatwiej dlatego, że nie było reguł, nie było zaufania, nic nie było. I pan mówił o jakichś przedsięwzięciach, które były łatwo realizowane w tych czasach. Ja też pracowałam w tych czasach w administracji, itd., dużo inwestorów przychodziło, gdzie oni teraz są – nie wiem. To, co było zorganizowane, większość z tego nie istnieje, dlatego że nie było prawnych podstaw do tego. Teraz wszystko jest. To pierwsza rzecz.

I jeżeli chodzi o warunki inwestycyjne dla polskiego biznesu w Rosji, to też moje doświadczenie, może też tych, którzy już pracują w Rosji mówi o tym, że nigdy nie było takiego przykładu, żeby polski biznes był w Rosji jakoś szczególnie potraktowany, dlatego że on jest z Polski, nigdy. Mamy dużo przykładów, kiedy nie było sukcesów, kiedy było tam coś takiego, ale to tak samo jak w przypadku amerykańskiego, itd. Jeżeli coś było, np. niedobry partner, kiedy idą nie tym ruchem, ja zawsze mówiłam, że trzeba mieć dobrego nawigatora, trzeba mianowicie te

drzwi otworzyć i czasami nie było sukcesów dla biznesu, jeżeli szukano na jakiejś innej drodze – ja przepraszam za mój język polski – to mam dużo takich przykładów. Ale nie mogę podać ani jednego przykładu, że były jakieś nieudane projekty dlatego, że były złe warunki polityczne pomiędzy naszymi krajami, może pan takie zna, ja nie znam.

Ale mogę podać przykłady w Polsce. Nie chciałam tego dotykać, ale mówiłam, że może to kiedyś będzie takim specjalnym tematem do dyskusji, to dla rosyjskich firm naprawdę tak, i tak było. Ja bym chciała bardzo, marzyłam o tym, żeby tu byli rosyjscy inwestorzy, którzy by powiedzieli, jak oni robili biznes w Polsce i jaki mają sukces. I to jest największy problem, przełamać to, co jest w głowach u rosyjskich biznesmenów. Dla mnie to jest problem, ja zachęcam tych dużych potencjalnych inwestorów, którzy mają pieniądze, mają nowoczesne technologie i chcą współpracować. Ale nic nie wiedzą i boją się przyjść do Polski. I to jest taka indywidualna praca z każdym.

I niestety, kiedy była prezentacja możliwości inwestycyjnych w Rosji, mówiłam że dobrze byłoby wziąć jakiś przykład inwestycji w Polsce, nie mamy rosyjskich. Proszę państwa, może wziąć kogoś nie z Unii Europejskiej, ale z innego kraju i pokazać, robić biznes w Polsce, a rosyjskich nie mogli odnaleźć ani jednego. To jest problem. Dziękuję bardzo.

A jeżeli chodzi o PPP, sama byłam w to bardzo zaangażowana, na przykład w różnych regionach mamy już prawo dotyczące tego i mamy projekty, które są realizowane w taki sposób, trzeba tylko lepiej być poinformowanym, interesować się, itd., ale to jest może też problem języka itd. Na przykład w Petersburgu są takie projekty, jest już takie prawo o koncesjach, itd.

Jeżeli chodzi o taki model dla całego kraju, to pracujemy nad tym. Teraz jest takie zadanie dla Ministerstwa Spraw Zagranicznych, dla naszego ministerstwa, aby zebrać najlepsze doświadczenie w całym świecie, żeby to implementować. Ale nie ma żadnych przeszkód, żeby polski biznes w tym uczestniczył. To chodzi tylko o to, jaki ma potencjał, jakie ma gwarancje po stronie bankowej, itd. To jest taka bardzo praktyczna rzecz.

Ale jeszcze raz podkreślam, że jeżeli chodzi o stosunki gospodarcze, to nasze polityczne stosunki nigdy nie miały wpływu na stosunek w Rosji do biznesu polskiego. Osobiście, jeżeli chodzi o inwestycje, może nie mam racji, ale można zapytać pana i niech on mnie wtedy poprawi. Dziękuję bardzo.

Ale jeszcze raz chciałam powiedzieć, że jestem bardzo wdzięczna za tę dyskusję, za możliwość rozmowy o tym, za otwartość, za to, co Senat w ogóle robi, żeby polepszyć nasze stosunki gospodarcze, za

to, że podróżuje przez regiony z biznesem. To jest naprawdę wielka praca i dziękuję bardzo. Życzę wszystkim szczęśliwego Nowego Roku i też wszystkiego najlepszego w te święta Bożego Narodzenia. Dziękuję i przepraszam za mój polski.

Senator Jan Wyrowiński
Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej

Każdy z nas chciałby tak mówić po rosyjsku jak pani mówi po polsku, jak sądzę.

Jekaterina Bieliakowa
Przedstawiciel handlowy Federacji Rosyjskiej w Polsce

Ale naprawdę rok temu nie mówiłam w ogóle.

Senator Jan Wyrowiński
Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej

I to, że w ciągu roku się pani tak dobrze nauczyła polskiego, to jest też dowodem na to, że stosunki polsko-rosyjskie i gospodarcze...

Jekaterina Bieliakowa
Przedstawiciel handlowy Federacji Rosyjskiej w Polsce

Ale dlatego, że bardzo chcę rozmawiać.

Senator Jan Wyrowiński
Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej

Natomiast to, na co pani zwróciła uwagę, to znaczy na tę odwrotną stronę, czyli jak biznes rosyjski funkcjonuje w Polsce, to możemy sobie porozmawiać również na forum Senatu, nie ma żadnego problemu, i taka dyskusja jest nam też potrzebna, jak sądzę, bo tutaj jest wiele różnego

rodzaju również takiej nieuzasadnionej podejrzliwości, obaw, itd., itd. Tutaj też otwarta debata, jak sądzę, jest potrzebna i Senat jest forum do tego, ja też mogę taką obietnicę pani złożyć, że możemy się spotkać.

Pan profesor Osiatyński, bardzo proszę.

Prof. dr hab. Jerzy Osiatyński
Przewodniczący Rady Naukowej Instytutu Nauk Ekonomicznych
Polskiej Akademii Nauk

Dziękuję bardzo.

W nawiązaniu właśnie do wystąpienia pani Jekateriny Bieliakowej chcę powiedzieć, że w praktyce jedną z istotnych przeszkód, jak mi się wydaje, w większym podejmowaniu zaangażowania inwestycyjnego przedsiębiorstw polskich w Rosji i prawdopodobnie w drugą stronę, jest brak informacji.

Wydaje mi się, z całym uznaniem i szacunkiem i z podziękowaniem panu przewodniczącemu za zorganizowanie tej konferencji, nie jestem przekonany, czy jeżeli stenogram z tego spotkania, który jak wiem będzie zrobiony, zostanie zamieszczony na stronach internetowych Senatu Rzeczypospolitej, to czy rzeczywiście to jest ta strona, na którą przedsiębiorcy, którzy będą chcieli uzyskać informacje, co trzeba robić i jakie są warunki inwestowania w Rosji, będą w pierwszej kolejności wchodzili.

Wobec tego apelowałbym, zdając sobie sprawę z tego, to przecież nie jest legislacyjna działalność, którą tutaj w tej chwili prowadzimy, ale jest niezwykle ważna także z punktu widzenia ogólnego mandatu i parlamentu, w tym także Izby wyższej, żeby może rozważyć, czy jednocześnie nie zwrócić się do głównych korporacji przedsiębiorców, myślę tutaj o Konfederacji Polskich Przedsiębiorców, o Business Centre Club, o innych organizacjach, żeby powiadomić ich, dać link do tej strony, kiedy ona zostanie zrobiona. Dlatego że przede wszystkim te przedsiębiorstwa są takim punktem odniesienia dla inwestorów.

Po drugie, nawiązując w drugim miejscu do tego, o czym pani przed chwilą mówiła, rzeczywiście w inwestycjach funkcja decyzji inwestycyjnych jest bardzo skomplikowana – ja się zajmuję teorią ekonomii, czy kiedyś się przede wszystkim tym zajmowałem, teraz do tego wracam – to w teorii ekonomii to jest najtrudniejszy kawałek chleba – funkcja decyzji inwestycyjnych. Ale tam rzeczywiście w jakimś stopniu działają także instynkty stadne.

Z tego punktu widzenia wydaje się, że zarówno w tym opracowaniu, które państwo będą przedstawiali, nawet jeżeli dzisiaj nie mógł przyjść pan prezes Józefowicz, dobrze by było, żeby można było od niego dostać taki krótki wyciąg, co się składa na sukces, tak jak słyszeliśmy, niezwykle interesujące wystąpienie pana prezesa Gątkiewicza z Pfeleiderera – co ma kluczowe znaczenie. Nie umiem powiedzieć, w jakim stopniu na rynku rosyjskim działają średnie, a przede wszystkim małe przedsiębiorstwa, prawdopodobnie bliżej, jeśli chodzi o kontakty przygraniczne, ale w gruncie rzeczy to jest ten wehikuł. Te duże firmy są ważne. Ale jeżeli mówimy o masowym, także jeżeli chodzi o przenoszenie tych dobrych kontaktów gospodarczych na dobre kontakty międzyludzkie nie na poziomie regionów, ale już na niższym poziomie – miast, itd., to może mieć pewne znaczenie. I każde przykłady powodzenia, *successes story*, o którym pani mówiła, są bardzo ważne.

Być może u pana ministra Kordasia są informacje i u kolegów w ambasadzie jest lista przedsiębiorstw, które funkcjonują w Rosji i da się z tego wyodrębnić – być może taka lista jest także w Ministerstwie Gospodarki – te które odnoszą sukcesy z różnych poziomów, to mnie się zdaje, że to by było rzeczą niezwykle ważną.

To, co robi pan senator Wyrowiński i jego koledzy w Senacie, to jest pewna ekspedycja w obszar nie ich rutynowej działalności, chwala im za to. Ale wyobrażam sobie, że na najbliższym corocznym spotkaniu w Krynicy – i wydaje mi się, że nie będzie specjalnie trudno przekonać pana Berdychowskiego do tego – okrągły stół, przy którym siedzieliby właśnie polscy i rosyjscy przedsiębiorcy i dzielili się ich doświadczeniami, co wychodzi i jakie są warunki sukcesu. To jest prawdopodobnie w Polsce najlepszy punkt odniesienia. I mnie się zdaje, że moglibyśmy, Panie Przewodniczący, spróbować wspólnie podjąć jakąś inicjatywę. Do września jest jeszcze sporo czasu. Za dwa czy trzy miesiące będą podejmowane pierwsze prace nad agendą przyszłorocznej Krynicy i żeby tam, także z udziałem Ambasady Federacji Rosyjskiej w Polsce, zapewnić, że takie spotkanie mogłoby się tam odbyć. A nie mam wątpliwości, że stosunki polsko-rosyjskie po doświadczeniach tego roku będą dostatecznie interesujące. I widać także w prasie, zwłaszcza w periodykach opiniotwórczych, to jest bardzo interesujący temat i przypuszczam, że takim sexy tematem pozostanie jeszcze na cały przyszły rok. Więc tutaj z udziałem i Ministerstwa Gospodarki, i naszej ambasady wyobrażam sobie, że możemy ułatwić warunki do takiego wspólnego działania, z sukcesem. Dziękuję bardzo.

Senator Jan Wyrowiński Przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej

Dziękuję bardzo, Panie Profesorze, za te wyjątkowo konkretne propozycje, nie profesorskie powiedziałbym nawet.

Odnosząc się do wypowiedzi, to po pierwsze, oczywiście będziemy starali się upowszechnić dorobek tej konferencji jak najszerzej. Oczywiście strona Senatu nie jest zbyt atrakcyjną stroną i niezbyt często odwiedzaną, z przykrością to mówię, ale być może, jak będziemy więcej takich konferencji organizować, to może będzie inaczej. Ale tutaj niewątpliwie tak będzie.

Prezes Józefowicz, przepraszając za nieobecność obiecał również swój wkład, że tak powiem, doświadczeń i tak jak pan prezes Gątkiewicz i pan Kujawa, będzie obecny ten jego *successe story*.

Jeżeli chodzi o kwestie dotyczącą tego okrągłego stołu, to myślę, że pan Berdychowski na pewno będzie otwarty, jeżeli wspólnie do niego wystąpimy, jeszcze ze stroną rosyjską, itd., to może to rzeczywiście być jedno z najważniejszych wydarzeń na przyszłorocznym spotkaniu w Krynicy. Będziemy się starali, żeby tak było.

Szanowni Państwo, chciałem bardzo serdecznie podziękować wszystkim za udział w tym spotkaniu, które chyba nie było stratą czasu, tak mi się wydaje. To jest najważniejsza chyba konstatacja.

Pan profesor Osiatyński mówił, że temat jest sexy, mam nadzieję nie tylko przez rok, ale przez następne lata będzie sexy, bo jednak ten potencjał naprawdę jest ogromny. Widać to było, kiedy nasz gość, pani Jekaterina powiedziała, że na tle tych 262 miliardów dolarów rosyjskich bezpośrednich inwestycji, które są w tej chwili, te nasze skromne, według pani 460, według naszego ministerstwa 560, ale te 100 milionów w tę czy w tamtą przy tej skali niewiele znaczy, to jest zaledwie piętnaście setnych procent. Tak więc naprawdę, moim zdaniem, potencjał jest znaczny.

Patrzymy na to tak obustronnie, bo tu trzeba również przełamywać pewne stereotypy z pomocą oczywiście i wiarygodnych działań ze strony rosyjskiej, dotyczących tego kapitału rosyjskiego. To jest niezwykle ważne, pani doskonale sobie zdaje sprawę z tego klimatu, który istnieje. Jamał, Nordstream itd. I to wszystko się układa w taki niekiedy kontrowersyjny powiedzmy sobie krajobraz.

Chciałoby się, aby na tym dachu, o którym pani mówiła, na którym się zbierają ptaki, tych ptaków polskich było jak najwięcej i szansa na to

jest, jak sądzę. Tutaj pan prezes Kujawa mówił o tym jakimś potencjale, bo rozmach tej inwestycji rzeczywiście jest imponujący. I to wejście smoka z Opola i z okolic w okolice Krymu wygląda na rzeczywiście spore przedsięwzięcie. Ta kwota 460 milionów euro to jest podwojenie jak gdyby naszej obecnej obecności, to rzeczywiście jest olimpijski rozmach, można powiedzieć. I będziemy z nadzieją śledzili całość tego projektu licząc na sukces.

Te wszystkie przedsięwzięcia promujące, które mogą tutaj być podjęte, w związku z tą naszą konferencją, będą podjęte.

Bardzo serdecznie państwu dziękuję za to, że w ten zimowy czas znaleźliście sposobność, aby się tutaj pojawić.

Panu prezesowi Gątkiewiczowi bardzo serdecznie dziękuję i panu prezesowi Kujawie, wszystkim uczestnikom dyskusji, panu profesorowi Osiatyńskiemu i Ministerstwu Gospodarki, ambasadzie, oczywiście szczególne podziękowania należą się pani Jekaterinie Bieliakowej, Sasza się okazał nie do końca potrzebny, mówię o tłumaczu.

Zamykam tę konferencję, Szanowni Państwo. Dziękuję raz jeszcze. Będziemy się starali na miarę naszych możliwości i pozycji Senatu uczestniczyć w tym ważnym wysiłku polepszania stosunków polsko-rosyjskich na tym najważniejszym i najbardziej przyszłościowym poziomie, czyli gospodarczym. Dziękuję bardzo.

Materialy

Informacja tezowa nt. stanu polsko-rosyjskich stosunków gospodarczych

Konferencja „Kapitał polski w Rosji
– warunki inwestowania, zagrożenia i szanse”

1. Można ocenić, że Polska jako kraj członkowski Unii Europejskiej graniczący z Rosją i Białorusią – krajami wchodzącymi w kształtującą się Unię Celną Rosji, Białorusi i Kazachstanu, ma duży potencjał dla rozwoju i pogłębiania stosunków handlowych i gospodarczych z naszymi wschodnimi partnerami. Tegoroczne wyniki w handlu z Rosją, charakteryzujące się wysoką dynamiką dostaw z Polski, zdają się potwierdzać tę tezę. Polska jako kraj posiadający rozwinięte stosunki handlowe z Rosją gotowa jest aktywnie współuczestniczyć w kształtowaniu relacji gospodarczych między Unią Europejską i Rosją opartych na zasadach wzajemnych korzyści i partnerstwa.
2. Podstawowym celem polskiego rządu w relacjach gospodarczych z Rosją jest tworzenie uwarunkowań sprzyjających sukcesywnej odbudowie polskiego eksportu do Rosji po jego spadku w 2009 r. Można ocenić, że cel ten jest już z powodzeniem realizowany i istnieją podstawy dla osiągnięcia dalszych postępów w danej dziedzinie. Gospodarka polska jest stabilna, polska oferta eksportowa, dzięki programom rozwojowym i modernizacyjnym współfinansowanym ze środków unijnych oraz napływowi kapitału zagranicznego, reprezentuje coraz wyższy poziom technologiczny i innowacyjny. Niezwykle ważne jest i to, że gospodarka rosyjska powróciła w 2010 r. na ścieżkę wzrostu, zaś prognozy na lata następne w tym zakresie wydają się być optymistyczne, co wykazały ostatnie rozmowy ministrów gospodarek obu krajów.
3. Polsko-rosyjskie stosunki handlowe są istotnym elementem relacji handlowych UE – Rosja. Rosja jest drugim co do znaczenia, po krajach UE, partnerem handlowym Polski w Europie. Dzięki wysokiej dynamice eksportu (ok. 133% za 9 m-cy 2010 r.), przekraczającej

o 16 punktów procentowych analogiczny wskaźnik dla polskiego eksportu ogółem, przewidywana wartość polskiego eksportu do Rosji w 2010 r. może osiągnąć ok. 6,5 mld USD. Oznaczałoby to, że wartość polskiego eksportu na rynek rosyjski w ciągu tej dekady wzrosłaby ponad siedmiokrotnie. Aktualnie Polska zajmuje bardzo wysoką, 4 pozycję pod względem wartości eksportu do Rosji wśród krajów UE. Można więc ocenić, że Polska należy obecnie do czołówki krajów eksportujących do Rosji. Istotne jest i to, że w polskim eksporcie do Rosji coraz większą rolę odgrywają towary wysoko przetworzone.

4. Polsko-rosyjskiej obroty handlowe w latach 2007–2010 r. :

mln USD

	2007	Dynamika 2006 = 100	2008	Dynamika 2007=100	2009	Dynamika 2008=100	2010 I-IX	Dynamika 2008=100
Obroty	20 785,1	123,3	29 462,3	141,7	17 849,6	60,6	17 595	141
Eksport	6 432,3	136,5	8 917,3	138,6	5 015,2	56,2	4 674	133
Import	14 352,8	118,2	20 545,0	143,1	12 834,4	62,5	12 921	144
Saldo	-7 920,6	-	-11 627,7	-	-7 819,3	-	-8 248	-

Wg danych GUS

- Należy dodać, że tendencje wykazywane przez GUS znajdują potwierdzenie w rosyjskiej statystyce celnej, wg której import z Polski wzrósł za 9 m-cy 2010 r. o 38,6%. Był to wynik zdecydowanie lepszy od średniego dla całej UE (26,6%) oraz najlepszy wśród głównych unijnych eksporterów do Rosji. Wyniki polskiego eksportu do Rosji w 2010 r. stanowią pozytywny sygnał świadczący o możliwości sukcesywnej odbudowy wartości polskich dostaw na rynek rosyjski do poziomu odnotowanego w najlepszym pod tym względem 2008 roku. Można ocenić, że przy sprzyjającej koniunkturze na rynku rosyjskim poziom ten, tzn. ok. 9 mld USD, zostanie osiągnięty w ciągu dwóch lat.
- Wyniki w polskim eksporcie do Rosji w 2010 r. są tym bardziej godne odnotowania, że świadczą one o sukcesywnym przełamywaniu tendencji spadkowych, jakie wystąpiły w dostawach na rynek rosyjski w 2009 r. pod wpływem światowego kryzysu finansowo-gospodarczego. Pozytywnym zjawiskiem jest w szczególności to, że odbudowa polskiego eksportu do Rosji najbardziej widoczna jest w przypadku wyrobów przemysłu elektromaszynowego, dostaw których wykazują największą dynamikę wśród głównych grup

towarowych (152%). Przyczyniła się ona do wzrostu udziału tych towarów w eksporcie do 33%.

7. Ważnym czynnikiem wspierającym rozwój współpracy gospodarczej z Rosją jest prowadzony w ostatnich trzech latach dialog między władzami Polski i Rosji, w tym na szczeblu prezydentów i premierów. Nowe impulsy dla rozwoju bilateralnego dialogu dała w szczególności oficjalna wizyta Prezydenta Rosji D. Miedwiediewa w Polsce 6–7 grudnia 2010 r. Należy podkreślić aktywną rolę resortu gospodarki w tym dialogu, czego wyrazem był szereg wizyt gospodarczych złożonych w Rosji w latach 2008–2010, zarówno na szczeblu ministra gospodarki, jak i członków kierownictwa MG. Zrealizowano również szereg przedsięwzięć promujących wzajemną współpracę gospodarczą. Ostatnim przykładem takiego przedsięwzięcia mogło być seminarium dla polskich przedsiębiorców nt. dostępu do rynku rosyjskiego w warunkach Unii Celnej FR-RB – RK, zorganizowane przez Ministerstwo Gospodarki i Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego FR we współpracy z PARP w dniu 30 listopada 2010 r. w Warszawie. Istotne miejsce w relacjach dwustronnych zajmują również funkcjonujące instytucjonalne płaszczyzny dialogu, takie jak dwustronne komisje i grupy robocze, w tym Polsko-Rosyjska Międzyrządowa Komisja ds. Współpracy Gospodarczej.
8. Bardzo ważne i istotne są aktywne działania ze strony kręgów parlamentarnych. Przykładem może być inicjatywa marszałka Senatu RP w sprawie uruchomienia nowej płaszczyzny kontaktów z Rosją w postaci Forum Regionów Polski i Rosji, którego pierwsza edycja odbyła się w dniu 18 września 2009 r. w Moskwie, zaś kolejna w dniach 16–18 maja 2010 r. w Polsce.
9. Resort gospodarki inicjuje również aktywizację kontaktów i współpracy w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Temu celowi służyło podpisanie w ramach ww. przedsięwzięć Programu współpracy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego FR. W ramach tego programu m.in. w dniu 26 listopada 2010 r. w MG przeprowadzono seminarium dla polskich przedsiębiorców nt. warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Rosji z udziałem ekspertów MRG Rosji.
10. Niedawna wizyta Prezydenta Dmitrija Miedwiediewa pozwala mieć nadzieję, że we wzajemnych relacjach gospodarczych rozwinie się kierunek związany z tworzeniem przyjaznego otoczenia dla rozwoju przedsiębiorczości oraz wzrostu komponentu innowacyjności

w bilateralnej współpracy gospodarczej. W tym celu podczas wizyty Prezydenta Rosji ministrowie gospodarek Polski i Rosji podpisali Deklarację o współpracy w celu modernizacji gospodarki. Dowodzi ona naszej woli współpracy w ramach przygotowywanego Partnerstwa dla Modernizacji UE – Rosja jako przyszłej struktury inicjującej projekty pilotażowe długoterminowych programów współpracy w ramach negocjowanej aktualnie nowej Umowy o Partnerstwie i Współpracy między UE i Rosją. Zakłada się, że podpisanie deklaracji docelowo pociągnie za sobą możliwość szerszego zaangażowania polskich firm w projekty związane z modernizacją rosyjskiej gospodarki.

11. Zamiarem strony polskiej jest rozwijanie dotychczasowej pozytywnej sekwencji w polsko-rosyjskich stosunkach gospodarczych w latach następnych, w tym w szczególności w 2011 r., roku polskiej prezydencji w UE. Planowane jest m.in. IV posiedzenie Komisji Międzyrządowej, III Forum Regionów Polski i Rosji oraz inne przedsięwzięcia na rzecz rozwoju wzajemnych kontaktów gospodarczych. Pozytywnym sygnałem dla bilateralnych relacji gospodarczych jest osiągnięcie przez Unię Europejską i Rosję, podczas szczytu w Brukseli w dniu 7 grudnia 2010 r., porozumienia w niektórych spornych do niedawna kwestiach związanych z akcesją Rosji do WTO. Polska popiera członkostwo Rosji w WTO i ma nadzieję na szybką finalizację procesu akcesji Rosji do tej organizacji.
12. Należy dodać, że podczas III posiedzenia Międzyrządowej Komisji ds. Współpracy Gospodarczej w maju 2010 r. strony opowiedziały się za likwidacją barier w handlu, potwierdzając, że czynnikiem sprzyjającym rozwojowi wzajemnych obrotów handlowych stanie się akcesja Rosji do WTO. Podejście takie odpowiada oczekiwaniom polskich przedsiębiorców, którzy oczekują kształtowania przez Rosję liberalnych warunków dostępu do rynku oraz niestosowania rozwiązań protekcyjnych w handlu. Patrząc perspektywicznie, liberalizacja dostępu do rynku i wzrost importu z Polski byłyby korzystne dla Rosji z uwagi na to, że funkcjonujące w Polsce firmy zwiększają poziom technologiczny i innowacyjność swoich produktów, które eksportowane do Rosji mogłyby sprzyjać procesom modernizacji rosyjskiej gospodarki.
13. Ważnym kierunkiem współpracy gospodarczej z Rosją powinna stać się współpraca inwestycyjna. Będzie ona miała duże znaczenie dla wzmacniania obecności polskich firm na rynku rosyjskim. Można ocenić, że aktualny poziom polskich inwestycji w Rosji, wynoszący

ponad 0,56 mld USD, odbiega o możliwości polskich firm w tym zakresie, jednak postęp w tej dziedzinie w dużym stopniu zależy od przełamywania obaw przedsiębiorców przed inwestowaniem na rynku rosyjskim po ubiegłorocznym światowym kryzysie finansowo-gospodarczym oraz od postępów w działaniach władz rosyjskich na rzecz kształtowania przyjaznego środowiska dla rozwoju przedsiębiorczości. Polska gotowa jest sprzyjać działaniom władz rosyjskich ukierunkowanym na poprawę klimatu biznesowego, w tym poprzez przekazywanie swoich doświadczeń w tym zakresie.

14. Ocenia się, że jednym z perspektywicznych kierunków współpracy wykorzystujących nowoczesne rozwiązania organizacyjne i techniczne opracowane i stosowane w Polsce mogłoby być zwiększenie poziomu energoefektywności i energooszczędności gospodarki komunalnej miast rosyjskich. W Polsce realizowany jest projekt ekologicznych technologii, tzw. Akcelerator Zielonych Technologii (GreenEvo). Projekt ten może być szczególnie atrakcyjny dla rosyjskich regionów. Polska, jako kraj posiadający znaczne doświadczenie we wdrażaniu rozwiązań innowacyjnych i rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw gotowa jest dzielić się z partnerami rosyjskimi tymi doświadczeniami. Ten kierunek współpracy byłby również korzystny dla strony rosyjskiej, jako sprzyjający dywersyfikacji rosyjskiej gospodarki i jej powiązań gospodarczych za granicą.
15. Jednym z ważnych czynników rozszerzania współpracy gospodarczej z Rosją jest nawiązywanie nowych kontaktów na szczeblu międzyregionalnym, a także utrzymywanie i pogłębianie współpracy z naszymi tradycyjnymi partnerami, takimi jak Obwód Kaliningradzki. Mając na uwadze, że jednym z warunków pogłębienia współpracy międzyregionalnej jest rozszerzenie wiedzy nt. wzajemnych potrzeb i możliwości, opowiadamy się za przeprowadzaniem prezentacji gospodarczych rosyjskich regionów w Polsce i polskich województw w Rosji oraz innych przedsięwzięć promujących ten kierunek współpracy.

Opr.: DWD Warszawa, grudzień 2010 r.

Notatka w związku z wizytą w Warszawie
Dimitrija Anatoliewicza Miedwiediewa
Prezydenta Federacji Rosyjskiej
6 grudnia 2010 r.

**OCENA OGÓLNEJ SYTUACJI GOSPODARCZEJ
W FEDERACJI ROSYJSKIEJ**

W warunkach znacznej niepewności co do dynamiki rozwoju gospodarczego w Europie Zachodniej i światowych cen paliw w najbliższych 18–24 miesiącach prognozowane **tempo wzrostu PKB w Rosji wyniesie w 2010 r. ok. 4,2 %, 4,5% w 2011 r. oraz 3,5% w 2012 r.** – głównie ze względu na rosnący popyt wewnętrzny.

Bezrobocie, które na koniec 2009 r. wzrosło do 9,2%, w 2010 r. zmniejszyło się do 6,6%, ale Bank Światowy przewiduje jego wzrost aż do połowy 2011 r., następnie znów spadek, głównie wskutek zmniejszenia imigracji z krajów b. ZSRR.

Równowadze budżetowej zagrażają malejące przychody z eksportu paliw z jednej strony oraz presja na priorytetowe wydatki rządu z drugiej.

Utrzymać się **znaczne zróżnicowanie dynamiki rozwoju między regionami FR.**

Nadwyżka na rachunku bieżącym bilansu płatniczego zwiększyła się w pierwszej połowie 2010 r. dzięki wzrostowi cen ropy i redukcji importu, ale obecnie pogarsza się wraz z odbudową importu (zapasów).

Zadłużenie zagraniczne sektora prywatnego w pierwszej połowie 2010 r. zmniejszyło się do \$ 234 mld (z \$ 249 mld na koniec 2009 r.), głównie wskutek niemożliwości rolowania długów. Przy padające na drugą połowę 2010 r. spłaty zagranicznego zadłużenia tego sektora wyniosą \$ 50,3 mld, (\$ 24 mld w IV kw. 2010 r.).

Jerzy Osiatyński – doradca Prezydenta RP.

Polityka pieniężna w latach 2009–2010 była **dość luźna** (w części wskutek spłaty długów emisją pieniądza) – **w efekcie niebezpieczeństwo nasilania się inflacji**.

Podstawowy problem po stronie wydatków – mimo istotnych zmian w priorytetach alokacji środków (planowana redukcja wydatków budżetu FR o ok. 3,7% PKB w latach 2011–2013) **silny wzrost potrzeb wydatkowych niezbędnych do domknięcia luki infrastrukturalnej, wsparcia dywersyfikacji produkcji** (zob. problem „monokulturowych miast”, niżej) i przeprowadzenia **reformy armii**, co łącznie będzie wymagać wydatków rzędu 6% PKB. **Cel ten** – w każdym razie bardzo **trudny** – może się okazać nie do zrealizowania z powodu **koniecznego wzrostu wydatków na świadczenia społeczne, a to wskutek demografii: zmniejszającej się liczby ludności i jej starzenia się, rosnącego obciążenia wypłatami emerytur i rent oraz wydatkami na opiekę zdrowotną, a także konieczną zmianą struktury wydatków na edukację**. Wzrost tych wydatków razem szacuje się na ok. 3,5% PKB w latach 2016–2020. **Jednocześnie – wobec stabilizacji popytu na paliwa** (wskutek tylko nieznacznie rosnącego PKB w UE i krajach importujących rosyjskie paliwa) zakłada się w latach 2011–2013 **spadek wpływów z ropy i gazu razem o 1,4 proc. PKB**. **Wobec tego budżet RF stanie się jeszcze bardziej zależny od cen paliw**.

Mimo poprawy sytuacji w zatrudnieniu ogółem w FR, **przeszło 60% regionów ma nadal wyższe stopy bezrobocia niż w 2008 r. – niektóre przeszło dwukrotnie wyższe (w tym regiony: Mordowiński, Czelabiński, Jarosławski, Orelski i Twerski)**.

Dodatkowym problemem jest kryzys monomiiast na terenie FR

Tab. 1. Federacja Rosyjska: wybrane wskaźniki makroekonomiczne, 2007-2011

wskaźnik	2007	2008	2009	2010a	2011a
(roczne stopy zmian)					
PKB realny	8,1	5,6	-7,9	4,3	4,1
Ceny dóbr i usług konsumpcyjnych (CPI)					
Przeciętnie w roku	9,0	14,1	11,7	6,2	5,7
Na koniec roku	11,9	13,3	8,8	6,0	5,4
Deflator PKB	14,4	18,0	2,3	8,9	6,6
(w procentach PKB)					
Sektor finansów publicznych ogółem					

Wynik	6,8	4,3	-6,2	-5,6	-3,4
Przychody	39,8	38,6	34,4	34,1	35,0
Wydatki	33,1	34,3	40,6	39,8	38,0
Wynik pierwotny (tj. bez kosztów obsługi długu pub.)	7,3	4,8	5,6	4,9	-2,2
Wynik bez wpływów z ropy	3,9	8,3	5,0	4,6	11,5
Wynik bez wpływów z ropy i operacji jednorazowych ^b	6,2	8,3	5,4	4,6	11,5
Budżet rządu Federacji Rosyjskiej					
Wynik	6,1	3,5	5,9	5,9	-3,4
Wynik bez wpływów z ropy	3,0	7,6	3,7	3,9	10,9
Wynik bez wpływów z ropy i operacji jednorazowych ^b	5,3	7,6	4,1	3,9	10,9
(roczne stopy zmian)					
Podaż pieniądza					
bazowego	33,1	2,9	7,4	9,1	17,1
szerokiego	47,5	1,7	16,3	26,9	18,6
Handel zagraniczny					
Eksport ogółem	4,4	-2,6	-7,9	8,3	4,9
W tym ropa	5,4	-2,6	3,0	1,8	1,6
gaz	-5,4	1,8	-13,8	12,0	-0,9
inny niż nośników energii	6,7	-4,4	-18,5	16,4	11,0
Import ogółem	25,1	11,1	-30,0	17,4	14,2
(w mld USD, chyba że podano inne miano)					
Rachunek bieżący bilansu płatniczego					
Wpływy z eksportu, fob	354,4	476,1	303,4	380,6	408,9
Wyплаты za import, fob	-223,5	-291,9	-198,1	-238,0	-271,9
Bilans rachunku bieżącego	77,0	103,7	49,0	66,9	60,5
Bilans rachunku bieżącego (w proc. PKB)	5,9	6,2	4,0	4,5	3,6
Międzynarodowe rezerwy walutowe brutto					
W mld USD	478,8	4278,1	439,0	478,4	516,6
W miesiącach importu dóbr i usług	20,3	14,0	20,8	18,3	17,4

Jako procent w stosunku do krótkoterminowych zobowiązań dłużnych	221	289	298	400	375
Pro memoria:					
PKB, nominalnie, w mld USD	1305	1671	1340	1488	1690
Kurs wymiany rubla (do USD, średnioroczny)	25,6	24,9	31,7		
Światowe ceny ropy USD za baryłkę, WEO)	71,1	97,0	61,8	75,3	77,5

^aPrzewidywane wykonanie

^bTo jest po wyłączeniu jednorazowych podatków pobranych od Jukos w 2007 r. oraz jednorazowych transferów od Nanotechnologii oraz Funduszy Budownictwa Mieszkaniowego w 2009 r.

Źródło: IMF, Public Information Notice (PIN) No. 10/105, 2 sierpnia 2010 r., s. 4.

Tab. 2. Średniookresowe parametry fiskalne Federacji Rosyjskiej, 2009-2013 (w proc. PKB)

	2009	2010	2011 ^a	2012 ^a	2013 ^a
Skonsolidowane dochody sektora f.p.	34,4	33,4	35,0	34,0	32,8
W tym budżet rządu FR	18,8	17,3	17,4	16,5	16,1
Skonsolidowane wydatki sektora f.p.	40,6	39,1	38,7	37,0	35,2
W tym budżet rządu FR	24,7	22,2	20,9	19,6	19,0
Deficyt budżetu rządu FR bez wpływów z paliw	-13,6	-13,7	-11,6	-10,5	-9,8
Deficyt budżetu rządu RF	-5,9	-5,4	-3,6	-3,1	-2,9
Deficyt skonsolidowanego sektora f.p. RF	-6,2	-5,7	-3,7	-3,0	-2,4

^a Na podstawie projektu budżetu FR na lata 2011-13.

Źródło: World Bank Russia Economic Report, nr 23, tab. 1,6,

KRYZYS MONOMIAST W FEDERACJI ROSYJSKIEJ

Podstawą ekonomicznego i społecznego bytu monomiaszt są **przedsiębiorstwa należące do jednej gałęzi przemysłu lub w ogóle tylko jedno czy dwa przedsiębiorstwa**. Przyspieszona industrializacja sprzed II wojny światowej i długo po niej skłaniała sowieckich polityków i urba-

nistów do powszechnego zakładania takich monokulturowych centrów przemysłowych. Według niedawnego badania Ministerstwa Gospodarki FR, w Federacji istnieje **obecnie 467 takich dużych aglomeracji i 332 mniejsze miasta** – tj. 2/5 wszystkich miast w Federacji. **Ich łączna ludność sięga 25 milionów, tj. 1/6 ludności FR. W miastach tych ulokowane jest około 900 kluczowych firm, które dostarczają przeszło 30 procent produkcji przemysłowej.** Największym takim miastem jest **Togliatti** (700 tys. mieszkańców, po kryzysie 2009 r. spadek produkcji samochodów o ok. 44 procent, olbrzymie grupowe zwolnienia, olbrzymie problemy gospodarcze i społeczne), dość typowy zaś **Dalengorsk** (40 tys. mieszkańców, w pobliżu Morza Japońskiego, z dwoma firmami zajmującymi się wydobywaniem i przerobem cyny i cynku, dającymi zatrudnienie 60% siły roboczej w tym mieście).

Problemy monomiast są wielowymiarowe – społeczne, gospodarcze, fiskalne – i coraz częściej prowadzą w Rosji do społecznych niepokojów i protestów (np. w 2009 r. **Pikalevo**, miasto o ludności 22 tys., niedaleko Petersburga, po zamknięciu zakładów produkcji cementu, aluminium i potasu).

Rozwiązanie tych problemów jest zawsze trudne, wymagające zgrania ze sobą różnych programów i instrumentów wspierania dywersyfikacji produkcji i zatrudnienia oraz pomocy, w czym istnieje **spory zasób wiedzy i doświadczenia, także udanego polskiego (Mielec, Starachowice) i zagranicznego (Pittsburg), ale i mniej udanego (depopulacja i kurczenie się miast na terenach b. NRD).**

Zaproponować wymianę doświadczeń i współpracę.

WSPÓŁPRACA MIĘDZYREGIONALNA

Rozpoczęta w rezultacie porozumienia zawartego między Marszałkiem Senatu RP, Bogdanem Borusewiczem, i Przewodniczącym Radą Federacji, Siergiejem Michałowiczem Mironowem, **okazała się efektywnym narzędziem współpracy między Polską i Federacją Rosyjską, chociaż na razie jej terytorialny zakres jest ograniczony. Zasługuje na promowanie.**

STRATEGIA MODERNIZACJI FEDERACJI ROSYJSKIEJ (ASPEKTY GOSPODARCZE)

Ogłoszony przez prezydenta Miedwiediewa w 2009 r. plan modernizacji Rosji zakłada modernizację państwa i społeczeństwa, której podstawowym celem jest przyspieszony wzrost konkurencyjności gospodarki rosyjskiej oraz stopniowe zwiększanie swobód obywatelskich i praw demokratycznych. W składzie powołanej przez Prezydenta FR w maju 2009 r. rządowej komisji ds. modernizacji i rozwoju technologicznego FR są m.in. wicepremier S. Sobianin, wicepremier S. Iwanow, min. gospodarki E. Nabiullina, min. przemysłu i handlu W. Christienko, zast. szefa administracji prezydenta W. Surkow, doradca prezydenta A. Dworcowicz). **5 strategicznych kierunków tego planu** to: 1) zmniejszenie energochłonności, w tym rozwój nowych nośników energii; 2) technologie jądrowe; 3) technologie kosmiczne, dotyczące zwłaszcza rozwoju komunikacji (system nawigacji satelitarnej Glonass oraz infrastruktura naziemna); 4) technologie medyczne; 5) strategiczne technologie informacyjne, w tym tworzenie superkomputerów i oprogramowania. Zarazem Prezydent Miedwiediew zachęca inwestorów prywatnych, także zagranicznych, do włączenia się w realizację tej strategii. W realizacji wielu tych działań są już zaangażowane rządy Niemiec i Francji, przedsiębiorcy i banki tych krajów, a także Bank Światowy.

Polska – poprzez wymiar współpracy międzyregionalnej, jak na między państwowej – mogłaby uczestniczyć we wspieraniu tej inicjatywy i dzielić się naszymi doświadczeniami, w tym w dziedzinie wykorzystywania narzędzi polityki regionalnej (własnymi i w ramach Unii Europejskiej, jako największy beneficjent pomocy regionalnej w ramach UE), polityki restrukturyzacji przemysłu i rolnictwa, rozwoju sektora małej przedsiębiorczości, zwiększania konkurencyjności sektora przedsiębiorstw w ogóle oraz we wspomnianym obszarze wielofunkcyjnego rozwoju monomiast.

WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA Z POLSKĄ ^a

Wymiana handlowa Polski z Rosją

mln USD

	2007	Dynamika 2006 = 100	2008	Dynamika 2007=100	2009	Dynamika 2008=100	2010 I pół.
Obroty	20.785,1	123,3	29.462,3	141,7	17.849,6	60,6	9.914,2
Eksport	6.432,3	136,5	8.917,3	138,6	5.015,2	56,2	7.517,8
Import	14.352,8	118,2	20.545,0	143,1	12.834,4	62,5	2.396,4
Saldo	-7.920,6	-	-11.627,7	-	-7.819,3	-	-5.212,4

Według danych rosyjskiej służby celnej za styczeń – sierpień 2010 r. **obroty handlowe między Polską i Rosją** wyniosły 13.296 mln USD (wzrost o 38,4 %), **w tym eksport z Polski do Rosji** – 3.449 mln USD (wzrost o 40,2%), **import Polski z Rosji** – 9.847 mln USD (wzrost o ok. 37,8 %). **Polska należy do ścisłej czołówki krajów eksportujących do Rosji** w ramach UE i w świecie. **Polska jest czwartym eksporterem do Rosji wśród krajów UE.** Pod względem obrotów, głównym partnerem handlowym Rosji jest UE (49,6%, wg danych za I pół. 2010 r.), a wśród państw: Niderlandy (9,6%), Chiny (9,3%), Niemcy (8,2%), Włochy (6,1%), Ukraina (5,8%), Białoruś (4,4%), Turcja (4,2%) oraz, USA (3,7%), Francja (po ok. 3,6%), Japonia (3,5%) i **Polska (3,4%)**.

3. Współpraca inwestycyjno-kapitałowa

W latach 2003 – 2008 występowała tendencja wzrostu napływu **inwestycji z Polski** do Rosji. W 2009 r. sytuacja uległa zmianie z uwagi na spadek aktywności w gospodarce światowej, w tym w rosyjskiej. Według danych Rosyjskiej Służby Statystycznej (ROSSTAT), wartość polskich inwestycji w Rosji w rachunku skumulowanym, na koniec czerwca 2010 r. wyniosła 543,3 mln USD, spadek o 9% w porównaniu do stanu na koniec marca br. przy równoczesnym wzroście o 1,2% w porównaniu z I pół. 2009 r.), w tym 417 mln USD stanowiły inwestycje bezpośrednie (biz) (spadek o 11,7% w porównaniu do I kw. br. oraz spadek o 9,7% w stosunku do analogicznego okresu 2009 r.), 122 mln USD inwestycje pozostałe (wzrost o 0,8% w porównaniu do I kw. br. oraz wzrost o 72,3% w porównaniu z I pół. 2009 r.) i 4 mln USD inwestycje portfelowe (bez zmian w stosunku do I kw. br. i wzrost o 8,1% w porównaniu do I pół. 2009 r.). W I pół. 2010 r. napłynęło do Rosji 41 mln USD polskich inwestycji, co oznaczało spadek o 59% w stosunku do I pół. 2009 r. (w I kw. br. napłynęło 24 mln USD), w tym inwestycji bezpośrednich 5 mln USD

(spadek o 93,8% w porównaniu z analogicznym okresem 2009 r.). W I poł. 2010 r. odpłynęło z Rosji 105 mln USD polskich inwestycji bezpośrednich (oznaczało to wzrost o 128,3% w porównaniu ze stanem na koniec I poł. 2009 r.).

Według danych ROSSTAT, wartość **inwestycji rosyjskich w Polsce** w rachunku skumulowanym, na koniec czerwca 2010 r. wyniosła 42 mln USD, w tym 18 mln USD stanowiły inwestycje bezpośrednie, 0,2 mln USD inwestycji portfelowych, 24 mln USD inwestycji pozostałych.

^a Na podstawie notatki z 2 listopada 2010 r. przygotowanej przez Ambasadę RP w Moskwie.

Rola polskich służb dyplomatycznych w Rosji w promocji polskiej gospodarki oraz pomocy polskim przedsiębiorcom

Szanowni Państwo,
jest mi niezmiernie miło i czuję się zaszczycony, że mogę wystąpić przed tak autorytatywnym gremium.

1 Rola polskich służb dyplomatycznych w Rosji w promocji polskiej gospodarki oraz pomocy polskim przedsiębiorcom – to temat niezmiernie istotny i jak najbardziej na czasie w dzisiejszych realiach naszych wzajemnych relacji polityczno-gospodarczych. Problematyka ekonomiczna od szeregu lat obecna była w zadaniach resortu spraw zagranicznych i podległych mu placówek. Jednakże funkcje ekonomiczne realizowane były przede wszystkim z inicjatywy i na potrzeby innych resortów gospodarczych i instytucji.

Zmiana systemowa w tym względzie nastąpiła w 2006 roku wraz z utworzeniem – na mocy porozumienia pomiędzy Ministrem Gospodarki a Ministrem Spraw Zagranicznych – dyplomacji ekonomicznej w ramach MSZ i placówek. Stosownie do uregulowań zawartych w ww. porozumieniu, Wydział Ekonomiczny Ambasady RP w Moskwie prowadzi działania promujące polską gospodarkę na poziomie kontaktów rządowych i administracji regionalnych, udziela bezpośredniego wsparcia przedsiębiorstwom polskim o znaczeniu strategicznym. Prowadzi również inne działania, w tym interwencyjne, a także monitorowanie i interweniowanie w przypadkach pojawiania się nieuzasadnionych barier i protekcjonizmu we współpracy gospodarczej lub naruszania praw i standardów międzynarodowych w handlu i inwestycjach. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom przedsiębiorców i ich organizacji, do głównych zadań polskiej dyplomacji wprowadzono instrumenty wsparcia dla przedsiębiorstw. Wsparcie to, w niektórych swoich formach, z racji wykorzystywanych instrumentów dyplomatycznych, adresowane jest głównie

do przedsiębiorstw o znaczeniu strategicznym. Niemniej jednak, z racji rosnącej ekspansji międzynarodowej innych podmiotów gospodarczych, mechanizm wsparcia stał się zjawiskiem powszechnym i adresowanym do wszystkich zainteresowanych.

2. W powszechnym ujęciu działania dyplomacji ekonomicznej powinny służyć:

- promocji polskiego eksportu i inwestycji za granicą;
- inwestowaniu w Polsce;
- promocji turystyki przyjazdowej do Polski;
- promocji współpracy naukowo-technologicznej.

3. Zadaniem dyplomacji ekonomicznej jest przygotowanie gruntu, tworzenie układów i platform partnerskich, lobbying. Dyplomaci powinni dbać o przyjazne relacje polityczne w stosunkach dwustronnych. W przypadku Rosji to ma niezwykle istotne znaczenie. Wszyscy byliśmy świadkami, jak pogorszenie stosunków politycznych pośrednio (a niekiedy i bezpośrednio) wpływało także na handel oraz działalność naszych firm na rynku rosyjskim. Ale to dotyczy relacji ze wszystkimi państwami, nie tylko Rosji.

W ciągu ostatnich dwóch lat z satysfakcją odnotowujemy poprawę jakości dialogu politycznego między naszymi krajami i wzrost wzajemnego szacunku, w naszej ocenie wpływa to korzystnie także na poziom stosunków gospodarczych.

4. W swoim wystąpieniu chciałbym skoncentrować się na działaniach promocyjnych w wymiarze międzyregionalnym będących zdecydowanym priorytetem w dyplomacji ekonomicznej Ambasady (Wydziału Ekonomicznego) w kształtowaniu gospodarczych stosunków dwustronnych.

5. W przypadku współpracy z Rosją od 2 lat budowana jest, i już są pierwsze efekty, płaszczyzna kontaktów pomiędzy polskimi województwami i rosyjskimi regionami. Istotną rolę w tym zakresie odgrywa Forum Regionów Polska-Rosja (pod auspicjami Pana Marszałka Senatu RP Bogdana Borusewicza i Pana Przewodniczącego Rady Federacji FR Siergieja Mironowa. W tym roku planowana jest trzecia edycja tego przedsięwzięcia.

Równie ważną rolę w propagowaniu współpracy międzyregionalnej odegrała wizyta Marszałka Senatu Rzeczypospolitej Polskiej na Syberii we wrześniu br. Jednym z głównych tematów wizyty Marszałka Senatu były rozmowy gospodarcze z przedstawicielami władzy wykonawczej (gubernatorami) regionów: Swierdłowskiego, Irkuckiego i Nowosybirskiego

oraz Republiki Buriatia. W skład delegacji towarzyszącej Marszałkowi Senatu wchodził m.in. przedstawiciel polskich firm.

Według naszych informacji (zdajemy sobie sprawę, że nie są to pełne dane) 11 województw RP zawarło dwustronne porozumienia o współpracy w różnych dziedzinach z ponad 20 rosyjskimi regionami. Ponadto polskie miasta mają sformalizowane kontakty z ponad 50 miastami Rosji. Niejednokrotnie spotykamy się również z powoływaniem się (choćby formułowane z reguły w tonie wspomnieniowym) przez podmioty rosyjskie na porozumienia z polskimi jednostkami samorządowymi które już nie funkcjonują (dawne województwa). Polsko-rosyjską współpracę regionalną należy rozpatrywać w kilku płaszczyznach: współpracy samorządowej, gospodarczej, kulturalnej, oświatowo-naukowej i turystycznej.

Stopień realizacji porozumień międzyregionalnych jest różny, część umów nie funkcjonuje w ogóle. Dany stan rzeczy uwarunkowany jest zróżnicowanym stopniem rozwoju potencjału gospodarczego i inwestycyjnego poszczególnych regionów. Umowy dwustronne między polskimi i rosyjskimi podmiotami są podpisywane na różnym szczeblu. Jednym z czynników utrudniających nawiązanie i podtrzymanie współpracy regionalnej jest duża geograficzna odległość wielu regionów FR od RP, co tłumaczy ich brak zainteresowania współpracą. Do rozstrzygnięcia pozostaje również kwestia odpowiednich regulacji prawnych w odniesieniu do zawieranych porozumień o współpracy.

Ważną rolę we współpracy regionalnej odgrywają polskie placówki w Federacji Rosyjskiej (Ambasada RP w Moskwie, Konsulaty: w Kaliningradzie, St. Petersburgu, Irkucku). W ostatnim czasie (faktycznie w 2010r.) wzrosła ilość bezpośrednich kontaktów z administracjami regionów FR, co z jednej oznacza niejednokrotnie pierwszy krok na drodze nawiązywania kontaktów i stanowi zaplecze dla dalszej współpracy, zaś w regionach, gdzie takie kontakty zostały nawiązane wcześniej, stanowi o kształtowaniu się sprzyjającego klimatu dla dalszej intensyfikacji dwustronnych stosunków. Przykładami takich kontaktów mogą być spotkania przedstawicieli Wydziału Ekonomicznego Ambasady RP z reprezentantami administracji obwodów: Krasnodarskiego, Krasnojarskiego, Nowosybirskiego, Riazańskiego, Saratowskiego, Smoleńskiego, Stawropolskiego, Swierdłowskiego, Tambowskiego, Tiumeńskiego, Irkuckiego i Republiki Tatarstan. Dodatkowo współpracę międzyregionalną prowadzą również Konsulaty Generalne w Kaliningradzie, Irkucku i St. Petersburgu.

Sytuacja ekonomiczna w regionach jest bardzo zróżnicowana. Niektóre regiony przeżywają poważne trudności, ale są również regiony, np.

na Syberii, które charakteryzują się dynamicznym rozwojem, posiadają stabilną sytuację finansową, pozwalającą na zaangażowanie znaczących środków materialnych we wspieranie przedsięwzięć gospodarczych, w tym w szczególności w rozwój przemysłu przetwórczego i nowych technologii, nie wykluczając projektów dotyczących ochrony środowiska. Takie regiony cieszą się dużym zainteresowaniem polskich przedsiębiorców, jako potencjalni partnerzy handlowi albo miejsce lokalizacji inwestycji. Większość polskich firm zainteresowanych rynkiem rosyjskim jest średniej i małej wielkości. Nie dysponując wprawdzie potencjałem porównywalnym z zagranicznymi koncernami, mają do zaoferowania nowoczesne technologie, know-how i umiejętność działania w warunkach transformacji gospodarki. Ich projekty są kompatybilne tak technicznie, jak i finansowo do możliwości nabywców. Strona kosztowa odgrywa niepoślednią rolę w kontekście ewentualnego ryzyka inwestycyjnego.

Czynnikiem warunkującym powodzenie tych właśnie propozycji jest, naszym zdaniem, realne zainteresowanie władz regionalnych, w których kompetencji, bądź też w kręgu zainteresowania, są te tematy. Pamiętajmy, że większość nowych technologii jest z obszaru ochrony środowiska, sfery aspektów energooszczędności gospodarki, modernizacji gospodarki komunalnej, a więc w obszarze żywotnym dla aglomeracji miejskich, lokalnych społeczności.

Realne zainteresowanie i widoczne kompetencje władz regionalnych w pozyskiwaniu zagranicznych inwestycji – to zasadnicze przesłanki intensyfikacji kontaktów (szczególnie na pierwszym etapie) z władzami regionalnymi. Prowadzimy aktywny dialog z przedstawicielami regionów rosyjskich, czy to w formule bezpośrednich spotkań, czy też wykorzystując możliwości, jakie stwarza udział w różnego rodzaju forach gospodarczych i ekonomicznych. W ustępującym 2010 roku Wydział Ekonomiczny Ambasady RP w Moskwie był organizatorem kilku misji handlowych-gospodarczych w regiony rosyjskie (m.in. Kazań i Saratow z udziałem przedstawicieli samorządu wojewódzkiego województwa podkarpackiego i miejscowego biznesu). Należy pamiętać, że Federacja Rosyjska to nie tylko Moskwa i że regiony rosyjskie oferują często bardziej atrakcyjne warunki i większy potencjał rozwojowy (w układzie porównywalnym z naszym małym i średnim biznesem) niż stolica. Prowadzone metody bezpośredniej promocji dyplomatycznej, tj. systematyczne kontakty z regionalnymi władzami, widzimy również w pracy innych placówek, np. Czech, Słowacji czy też Węgier.

Uzupełnieniem tej formy promocji naszych możliwości i propozycji jest organizacja na terytorium placówki przedsięwzięć promujących polskie firmy. Takim przykładem była, zorganizowana w listopadzie br. w Ambasadzie RP w Moskwie, prezentacja, koordynowanego przez nasze Ministerstwo Środowiska, projektu GreenEvo, promującego 13 wyselekcjonowanych firm sektora innowacyjnych zielonych technologii. Prezentacja (9 polskich firm) skierowana do przedstawicieli rosyjskich regionów akredytowanych w Moskwie i wyspecjalizowanych instytutów oraz kręgów biznesu spotkała się z dużym zainteresowaniem. Planowane są prezentacje tego projektu w innych regionach. Placówka jest otwarta na organizację innych działań promujących polskie firmy i inne przedsięwzięcia. W najbliższym czasie przewidujemy w tym zakresie rozmowy z polskimi strukturami samorządu gospodarczego. W planach na rok 2011 są również projekty prezentacji polskich województw czy też projektów o znaczeniu regionalnym.

6. W planach na 2011r., w ramach promocji dyplomatycznej, planujemy przeprowadzenie promocji dorobku (oferty) poszczególnych regionów rosyjskich. I tak w pierwszym kwartale 2011 roku planujemy przeprowadzenie w naszej Ambasadzie prezentacji Regionu Nowosybirskiego i Smoleńskiego. Prezentacja adresowana jest do przedstawicieli polskiego biznesu akredytowanego w Rosji, w szczególności w Moskwie i Regionie Moskiewskim. Będziemy czynić starania zaproszenia przedstawicieli władz samorządowych polskich województw i samorządowych struktur gospodarczych.
7. Ważne jest, aby firmy polskie w kraju i za granicą umiały się łączyć w organizację, stowarzyszenia gospodarcze, poprzez które łatwiej jest formułować jednolite oczekiwania wobec placówki dyplomatycznej i wobec administracji (różnego szczebla) państwa przyjmującego. Wyłonienie (jako reprezentatywnej) sprawnie i wiarygodnie działającej organizacji samorządu gospodarczego po stronie polskiej winno doprowadzić do przejęcia przez niego roli pośrednika, reprezentującego i formułującego interesy przedsiębiorców tak wobec polskiej administracji, jak i partnerów rosyjskich (i też ich związków). W sprawnie działających reprezentatywnych strukturach samorządu gospodarczego widzimy naturalnego sojusznika w sferze promocji, a także odbiorcy i adresata wyników naszych działań wspierająco-promocyjnych.

Nasze działania kierujemy również, w ramach działań promocyjnych, na wielokierunkową, międzyregionalną intensyfikację współpracy na-

ukowej i kulturalnej. Naszymi działaniami wspieramy rozwój kontaktów w obszarze wymiany naukowej, organizacji forów i seminariów, wymiany młodzieży i nauki języka polskiego na uczelniach rosyjskich (w formie lektoratów języka polskiego).

9. Ambasada jest zainteresowana stworzeniem w kraju możliwością szerszego dostępu do informacji generowanych przez placówkę w celu ich dalszego transferu do zainteresowanych podmiotów. Naszym zdaniem taką rolę koordynująco-informacyjną mógłby pełnić, przynajmniej na etapie wstępnego ustanawiania kontaktów, Związek Województw RP.
10. Jesteśmy zdania, że Polska prezydencja w Unii Europejskiej w 2011 roku da możliwość dalszej intensyfikacji współpracy międzyregionalnej, będzie okazją do powszechniejszego artykułowania naszej gospodarki w aspekcie jej atrakcyjności i nowoczesności.

Moskwa, 10 grudnia 2010 roku

Opracował: Krzysztof Kordaś, I radca