ISSN 1643-2851

SENAT RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Zapis stenograficzny

(163)

10. posiedzenie
Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi
w dniu 19 marca 2002 r.

V kadencja

Porządek obrad:

1. Informacja o aktualnym stanie promowania, finansowania i ubezpieczeń polskiego sektora rolno-spożywczego w eksporcie i kooperacji na rynkach wschodnich.
2. Sprawy różne.

Zapis stenograficzny jest tekstem nieautoryzowanym.

(Początek posiedzenia o godzinie 16 minut 00)

(Posiedzeniu przewodniczy przewodniczący Jerzy Pieniążek)

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Serdecznie witam wszystkich na posiedzeniu senackiej Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Jest ono poświęcone nietypowemu jak na tę komisję tematowi. Chodzi jednak o podstawę dochodowości polskich rolników i otoczenia rolnictwa w przededniu dyskusji nad ostatecznymi warunkami wejścia Polski do Unii Europejskiej. Temat brzmi: „Aktualny stan promowania, finansowania i ubezpieczeń polskiego sektora rolno-spożywczego w eksporcie i kooperacji na rynkach wschodnich". Drugi punkt posiedzenia to sprawy różne.

W związku z tym, że mamy na sali grono, które po raz pierwszy uczestniczy w naszym posiedzeniu, chciałbym, Szanowni Państwo, serdecznie was powitać i jednocześnie prosić o przedstawienie się, abyście wzajemnie się poznali – miałem okazję już to uczynić – po to, żebyśmy wiedzieli, w jakim składzie obradujemy.

Chciałbym przedstawić tym osobom, które go nie znają, wiceprzewodniczącego naszej komisji, pana Sławomira Izdebskiego z Samoobrony. Wśród nas jest także senator Anulewicz, którego serdecznie witam. Za chwilę będzie jeszcze senator Bartos, który specjalizuje się w tej dziedzinie. Z naszej strony w posiedzeniu komisji uczestniczy również pani sekretarz Joanna Kowalska, która przygotowywała nasze obrady, i pani Rudzińska, która państwa obsługuje.

Jeżeli można, to chciałbym kolejno prosić państwa o przedstawienie się.

Proszę bardzo.

Doradca Prezesa Zarządu Banku Gospodarki Żywnościowej
Marek Ociepka:

Marek Ociepka, doradca prezesa Banku Gospodarki Żywnościowej.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Proszę bardzo.

Dyrektor Departamentu Bankowości Korporacyjnej
w Banku Gospodarki Żywnościowej
Ewa Mikłaszewicz:

Ewa Mikłaszewicz, dyrektor Departamentu Bankowości Korporacyjnej w BGŻ SA.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Proszę.

Główny Specjalista w Krajowej Radzie Izb Rolniczych
Jolanta Dropia:

Jolanta Dropia, reprezentuję biuro Krajowej Rady Izb Rolniczych.

Dyrektor Departamentu Bankowości Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Powszechnej Kasie Oszczędności Banku Polskim SA
Andrzej Nowak:

Andrzej Nowak, dyrektor Departamentu Bankowości Małych i Średnich Przedsiębiorstw w PKO BP SA.

Zastępca Dyrektora Departamentu Stosunków Gospodarczych z Zagranicą w Ministerstwie Gospodarki
Sławomir Tarnowski:

Sławomir Tarnowski, Ministerstwo Gospodarki, Departament Stosunków Gospodarczych z Zagranicą.

Zastępca Dyrektora Departamentu Promocji Gospodarczej w Ministerstwie Gospodarki
Cezariusz Kwaterski:

Cezariusz Kwaterski, wicedyrektor Departamentu Promocji Gospodarczej, również Ministerstwo Gospodarki.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję.
Prosimy dalej.

Doradca Prezesa Związku Banków Polskich
Paweł Pniewski:

Paweł Pniewski, doradca prezesa. Reprezentuję Związek Banków Polskich.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję.

Prezes Biura Promocji Zagranicznej Expo
Alicja Górska:

Alicja Górska, prezes Biura Promocji Zagranicznej Expo.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję.

**Dyrektor Departamentu Zagranicznego
w Banku Gospodarstwa Krajowego
Marianna Rudolf:**

Marianna Rudolf, dyrektor Departamentu Zagranicznego w Banku Gospodarstwa Krajowego.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję bardzo.

**Prezes Zarządu Banku Gospodarstwa Krajowego
Ryszard Pazura:**

Ryszard Pazura, jestem jej prezesem. (*Wesołość na sali*)

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję bardzo.

**Dyrektor Generalny Związku Banków Polskich
Krzysztof Pietraszkiewicz:**

Krzysztof Pietraszkiewicz, Związek Banków Polskich.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję, Panie Dyrektorze.

**Wiceprezes Zarządu Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych
Małgorzata Rutkowska:**

Małgorzata Rutkowska, Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, wiceprezes zarządu.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję.

**Prezes Zarządu Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych
Janusz Rychlak:**

Janusz Rychlak, również korporacja, prezes.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję bardzo.

Wicedyrektor Departamentu Instytucji Finansowych w BRE Banku Franciszek Krok:

Franciszek Krok, BRE Bank.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję bardzo.

Zastępca Prezesa Agencji Rynku Rolnego Marek Kozikowski:

Marek Kozikowski, wiceprezes Agencji Rynku Rolnego.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję.

Dyrektor Biura Administrowania Obrotem Towarowym z Zagranicą w Agencji Rynku Rolnego Paweł Budynek:

Paweł Budynek, dyrektor Biura Administrowania Obrotem Towarowym z Zagranicą w Agencji Rynku Rolnego.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję bardzo.

Dyrektor Departamentu Przetwórstwa i Rynków Rolnych w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi Bogumiła Kasperowicz:

Bogumiła Kasperowicz, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję.

Prezes Zarządu Krajowego Związku Spółdzielni Mleczarskich Stanisław Michalski:

Stanisław Michalski, prezes zarządu, Krajowy Związek Spółdzielni Mleczarskich.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję.
Prosimy bardzo.

Przewodniczący Wielkiej Kapituły
Związku Polskiego Przemysłu, Handlu i Finansów
Roman Młyniec:

Roman Młyniec, reprezentuję Związek Polskiego Przemysłu, Handlu i Finansów.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję bardzo.

Dyrektor Zespołu Finansowego
w Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa
Tadeusz Łukasik:

Tadeusz Łukasik, dyrektor Zespołu Finansowego w Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję bardzo.

Witamy także pana ministra Czesława Siekierskiego. Prosimy bliżej, Panie Ministrze. Jak pan siądzie tutaj, to szybko pan nie wyjdzie. (*Wesołość na sali*)

Szanowni Państwo, jeżeli można, to chciałbym, abyśmy rozpoczęli obrady.

Wcześniej chciałbym poinformować, że protokół dziewiątego posiedzenia komisji znajduje się w sekretariacie komisji. Jeżeli nikt z państwa senatorów nie zgłosi do niego zastrzeżeń do czasu następnego posiedzenia, to zostanie on zatwierdzony zgodnie z Regulaminem Senatu. Taką formułkę jestem zobowiązany powiedzieć na początku posiedzenia.

Jednocześnie chcę państwa poinformować, że w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi prowadzone są prace legislacyjne na temat ustawy o organizacji rynku rolnego, ustawy o pomocy strukturalnej w rybołówstwie, ustawy o zmianie ustawy o ochronie zwierząt oraz ustawy o produkcji i badaniu napojów spirytusowych. Przygotowywana jest także ustawa o organizacji rynku przetworów owocowych i warzywnych, a także o obrocie nieruchomościami rolnymi, czyli – można rzec – o ziemi. Informuję o tym, żebyście państwo wiedzieli, w jakim stadium prac legislacyjnych jesteśmy.

Jako Komisja Rolnictwa i Rozwoju Wsi przygotowujemy się do konferencji na temat „Rola samorządu terytorialnego i rolniczego w procesie integracji polskiej wsi i rolnictwa z Unią Europejską”, która odbędzie się za tydzień, ale o tych sprawach powie później pani sekretarz.

Szanowni Państwo, w związku z tym, że poszczególne ministerstwa, to znaczy Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Ministerstwo Gospodarki, KUKE, banki i agencje przedstawiły nam bardzo bogaty materiał dotyczący, mówiąc generalnie,

możliwości odbudowy stosunków gospodarczych ze Wschodem w zakresie promowania, finansowania i ubezpieczania polskiego sektora rolno-spożywczego, wypada powiedzieć parę słów, dlaczego nasza komisja zajmuje się tym tematem. Uznaliśmy, że ministerstwo ma dominującą rolę, jeśli chodzi o nowe akty legislacyjne, o politykę rolną, a my winniśmy wspierać te kierunki, które są na pograniczu, wiążą się z kwestiami finansowymi, z Ministerstwem Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Ministerstwem Gospodarki oraz z szeroko pojętymi zmianami legislacyjnymi.

Wielu spośród państwa było w województwie łódzkim na rynku hurtowym w Ksawerowie, który – mamy nadzieję – uda nam się wspólnie uratować, jak również w zagłębiu rolno-spożywczym w ziemi wieluńskiej, gdzie rozmawialiśmy na temat możliwości powrotu gospodarczego z naszymi towarami rolno-spożywczymi na Wschód. Jak państwo pamiętacie, powstał wtedy pomysł, aby spotkać się w węższym gronie fachowców – tak jak dzisiaj – i zacząć monitorować stan rzeczy, jeżeli chodzi o dzisiejszą sytuację w zakresie eksportu, czyli promowania, finansowania i ubezpieczania polskiego sektora rolno-spożywczego.

Możemy zająć się dzisiaj wąskim zakresem, jakim jest sektor rolno-spożywczy, ale nie ukrywajmy, że można te wszystkie sprawy traktować o wiele szerzej i przełożyć na inne sektory gospodarki. Materiały, które państwo zechcieliście nam przygotować i za które dziękuję, są bardzo poważne. Przeglądałem je z wiceprzewodniczącym i uznaliśmy, że wiele z nich może być podstawą debaty senackiej na temat tego, co zwie się możliwością powrotu gospodarczego Polski na Wschód. Zostaną one także przekazane Komisji Gospodarki i Finansów Publicznych – osobiście zainteresował się tym senator Jerzy Markowski – abyśmy mogli wspólnie zastanowić się, jak wesprzeć działania rządu. Chodzi mi o zmiany ustaw w ramach pakietu „Przede wszystkim przedsiębiorczość" oraz innych programów związanych z nowym podejściem i dotyczących choćby kodeksu pracy czy rozwoju przedsiębiorczości.

Chciałbym dzisiejsze spotkanie, Szanowni Państwo, traktować jako pierwsze, które wskaże element monitoringu i pozwoli wyciągnąć wnioski. Jednocześnie pozwolę sobie przekazać materiały zbiorcze wraz z wnioskami uczestnikom konferencji, która odbędzie się za tydzień oraz do naszych biur legislacyjnych. Trzeba bowiem zastanowić się, jak je wykorzystać w działaniach legislacyjnych podejmowanych przez parlament.

Informuję również, że przygotowujemy się do kolejnego wyjazdowego posiedzenia komisji, które odbędzie się w maju. Pojedziemy do ziemi olsztyńskiej, na Warmię i Mazury, przekroczymy także granicę. Chcielibyśmy skonfrontować wiele kwestii, które nam zapisaliście, z praktycznymi możliwościami na polskim pograniczu. Chcielibyśmy, żeby razem z nami pojechała część z was, te osoby, które będą dysponować czasem i możliwościami.

Proszę potraktować nasze dzisiejsze posiedzenie jako próbę pewnego bilansu i otwarcie furtki, rozpoczęcie dyskusji nad kwestiami związanymi z możliwością zmian legislacyjnych.

Pozwoliłem sobie, przygotowując się do posiedzenia, poprosić o materiały z Ministerstwa Gospodarki pochodzące ze starych czasów, a związane z pewnymi projektami opracowanymi jeszcze przez wiceministra Haładaja, jak również o materiały z lat 1993–1997 z Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, które również miało pewne propozycje. Szanowni Państwo, mam także przed sobą wykaz materiałów doty-

czących pewnych barier związanych z kwestiami nowoczesnego systemu finansowania i wspierania eksportu, przede wszystkim na rynki wschodnie. Z naszych materiałów wynika, że po pierwsze, jest to finansowanie kredytów eksportowych, po drugie, ubezpieczenia i gwarancje dla kredytów, po trzecie, dopłaty do oprocentowania i stabilizacja stóp procentowych kredytów eksportowych i po czwarte, gwarancje państwa dla kredytów przeznaczonych na zakup materiałów i komponentów do produkcji eksportowej. Są to główne cztery elementy, z którymi mamy dzisiaj do czynienia, wyszczególnione w otrzymanych materiałach.

Nie chcę, Szanowni Państwo, żebyśmy dzisiaj wracali do przeszłości i przypominali, jak wyglądał eksport w minionych latach. We wszystkich materiałach zapisaliście, że lata ubiegłe były dla nas niekorzystne. Powody wszyscy znamy: załamanie rynku rosyjskiego, ale także przymknięcie gospodarcze granicy polskiej ze Wschodem z innych, politycznych i wizowych względów – za szybkie przygotowanie się w tym zakresie do wejścia do Unii Europejskiej – jak również kwestie związane z umocnieniem się w ostatnich latach gospodarki rosyjskiej i byłych państw Związku Radzieckiego, które odbudowują swój potencjał gospodarczy. Jak na tym tle możemy poprzez zmiany legislacyjne, modernizację działań KUKE, rozszerzenie działań banków i przeniesienie nowoczesnych rozwiązań finansowych z Unii Europejskiej i z Ameryki zacząć intensyfikować obroty gospodarcze ze Wschodem? – to pytanie, które nas dzisiaj bardzo interesuje.

Mam prośbę, abyśmy nie traktowali tej sprawy historycznie, nie zajmowali się stanem, jaki jest za nami, tylko poprosili przedstawiciela Ministerstwa Gospodarki, żeby zechciał wprowadzić nas w temat dotyczący przede wszystkim promocji i naszych działań związanych z odbudową stosunków gospodarczych ze Wschodem. Ministerstwo odgrywa bowiem dominującą rolę w skali polskiej gospodarki, jeżeli chodzi o pewien priorytet działań. Później poprosiłbym przedstawiciela Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi o uzupełnienie tej kwestii, a następnie chciałbym prosić o wypowiedzi uczestniczących w naszym posiedzeniu przedstawicieli poszczególnych jednostek, czyli przede wszystkim KUKE i banków – o wypowiedź poproszę również pana Krzysztofa Pietraszkiewicza – aby zechcieli podzielić się bogatymi wnioskami, które zostały zaprezentowane w materiałach. Byłaby to kanwa naszej wstępnej dyskusji.

Czy jest zgoda na taką procedurę? Nie ma żadnych uwag, więc rozumiem, że moja propozycja została przyjęta. Proszę zatem pana dyrektora z Ministerstwa Gospodarki, żeby zechciał wprowadzić nas w temat.

Prosimy bardzo.

Zastępca Dyrektora Departamentu Promocji Gospodarczej
w Ministerstwie Gospodarki
Cezariusz Kwaterski:

Dziękuję bardzo.

Panie Przewodniczący! Szanowni Państwo!

Może pokrótce nawiążę do tego, co już powiedział pan przewodniczący. Będzie to pewne uzupełnienie i nawiązanie do materiału, który przekazaliśmy. Nie chciałbym państwa zadręczać cyframi i liczbami, które znajdują się w materiale i do których zawsze można wrócić. Chciałbym jednak krótko scharakteryzować podstawowe obszary działalności Ministerstwa Gospodarki w zakresie wspierania i promocji eksportu.

Oczywiście tak zwane rynki wschodnie, czyli rynki krajów byłego ZSRR obok krajów Unii Europejskiej od kilku lat stanowiły podstawowy obszar zainteresowania.

Jak państwo doskonale wiecie, w budżecie Ministerstwa Gospodarki, a właściwie ministra gospodarki jako dysponenta konkretnej części budżetowej, znajdują się środki przeznaczone na tak zwaną promocję eksportu. Tak to zostało określone w ustawie budżetowej. W rządowym projekcie budżetu na rok 2002 wielkość tych środków została utrzymana na poziomie wykonania 2001 r. Rok 2001 wydawał się być pod tym względem zdecydowanie lepszy od roku 2000, ale nastąpiła dosyć znaczna blokada środków w miesiącach wakacyjnych, dokładnie w lipcu i sierpniu. Zmniejszono wówczas przyznane na początku roku środki o blisko 28 milionów zł.

Reasumując, chciałbym powiedzieć, że jeżeli chodzi o fundusz promocji eksportu pozostający w dyspozycji ministra gospodarki, to w roku 2002 możemy mówić o kwocie około 63 milionów zł. Porównania międzynarodowe, to znaczy zarówno porównania z krajami będącymi naszymi najbliższymi sąsiadami w regionie Europy Środkowowschodniej, jak i z krajami Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju czy Unii Europejskiej, generalnie rzecz biorąc, nie mają sensu, ponieważ po prostu nie prowadzą do żadnych wniosków. W przeliczeniu na jednego mieszkańca jesteśmy daleko, daleko w tyle, nawet w porównaniu z takimi krajami, jak Węgry czy Czechy. Kwota, którą dysponujemy, nie daje niestety zbytnich możliwości rozszerzania i intensyfikowania działalności promocyjnej i wspierającej eksport. Niemniej jednak w jej ramach realizowane czy też finansowo, wymiernie wspierane są następujące przedsięwzięcia. Po pierwsze, dofinansowywany jest udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych. Imprez wspieranych finansowo przez ministra gospodarki z roku na rok jest coraz więcej. Dokładne dane dotyczące grup imprez, jak również ich struktury geograficznej – położyliśmy nacisk na obszar geograficzny będący przedmiotem zainteresowania dzisiejszego posiedzenia – macie państwo w materiałach. Chciałbym tylko podkreślić, iż w 2002 r. systemem refundacji części kosztów imprez targowo-wystawienniczych odbywających się poza granicami naszego kraju objęto około dwieście dziewięćdziesiąt targów i wystaw. Jest to mniej więcej o pięćdziesiąt więcej niż w roku 2001. Ta forma wspierania i promocji eksportu cieszy się wśród przedsiębiorców, producentów i eksporterów największym zainteresowaniem, co wynika z naszego doświadczenia i z badań ankietowych, które prowadzimy sami i które prowadzą na nasze zlecenie instytucje niezależne. Dla państwa informacji powiem, że w roku 2001 na dofinansowanie udziału polskich przedsiębiorstw w zagranicznych targach i wystawach przeznaczono około 25 milionów zł.

Poza targami i wystawami minister gospodarki dofinansowuje – chodzi o część kosztów – wyjazdy polskich przedsiębiorstw na tak zwane misje gospodarcze za granicę. W roku ubiegłym nastąpił zdecydowany wzrost liczby misji, które zostały objęte dofinansowaniem, bo wsparto około stu misji wyjazdowych. Dla porównania powiem, że w roku 2000 odbyło się tylko dwadzieścia siedem misji. Praktycznie ponad 1/3 misji objętych dofinansowaniem ministra gospodarki była skierowana do krajów byłego ZSRR, najwięcej na Ukrainę, potem na Litwę, do Rosji i na Białoruś.

Kolejny obszar działania ministra gospodarki w zakresie promocji i wspierania eksportu to działalność publikacyjna i wydawnicza. Ministerstwo Gospodarki wydaje własne publikacje dotyczące tematów szeroko rozumianej współpracy gospodarczej

z zagranicą, jak również dofinansowuje inicjatywy podejmowane w tym zakresie zarówno przez organizacje samorządu gospodarczego, jak i podmioty prywatne. Tradycyjnie z funduszy ministra gospodarki od kilku lat utrzymywane jest Centrum Informacji Rynkowej Handlu Zagranicznego Instytutu Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, a także baza danych gromadząca różnego rodzaju informacje o przedsiębiorstwach, producentach i eksporterach, którzy poszukują kontaktów i możliwości współpracy zarówno handlowej, jak i przemysłowej.

Kolejnym obszarem działalności ministerstwa w tym zakresie jest wsparcie finansowe i organizacyjne różnego rodzaju przedsięwzięć o charakterze konferencyjnym, warsztatowym i seminaryjnym. Jak państwo doskonale wiecie, właściwie z roku na rok rośnie liczba imprez tego typu urządzanych zarówno z inicjatywy różnego rodzaju organizacji gospodarczych, jak i administracji i samorządów. Organizatorzy imprez niejednokrotnie zwracają się do ministra gospodarki z wnioskami przede wszystkim o wsparcie finansowe, ale również organizacyjne. Jeżeli chodzi o spotkania odbywające się w kraju, to Ministerstwo Gospodarki, na przykład, zazwyczaj bezpłatnie udostępnia sale, a także wspiera organizatorów informacjami w czasie – może tak powiem – procesu organizowania. W przypadku imprez organizowanych poza granicami kraju wsparcie oferują nasze placówki ekonomiczno-handlowe. Myślę przede wszystkim o wydziałach ekonomiczno-handlowych ambasad i konsulatów.

Planowane są i – mamy taką nadzieję – w roku bieżącym będą zainicjowane nowe formy wspierania eksportu, które szczegółowo zostały opisane w materiale. Mam na myśli przede wszystkim Teleinformatyczny System Promocji Eksportu. W założeniu ma to być pewnego rodzaju platforma internetowa, która integrowałaby wszystkie zasoby informacji dostępne w Internecie z punktu widzenia interesów polskiego producenta i eksportera. Oczywiście jej funkcjonowanie byłoby dofinansowywane z budżetu państwa, ze środków na promocję eksportu. Jeżeli ktoś z państwa jest bliżej zainteresowany szczegółami i koncepcją Teleinformatycznego Systemu Promocji Eksportu, to na każde żądanie służymy szczegółowymi materiałami pisemnymi.

Kolejną inicjatywą, która została podjęta, są tak zwane domy polskie za granicą. Wydaje się, że powinna ona przynieść szczególne efekty właśnie na rynkach wschodnich. Jest to koncepcja opierająca się na organizacji stałej ekspozycji polskich towarów poza granicami kraju, umożliwiającej jednocześnie sprzedaż detaliczną i hurtową. W tym przypadku inicjatywa musi wyjść od przedsiębiorstw, które wspólnie chciałyby realizować tego rodzaju koncepcję. Minister gospodarki jest gotowy przez pierwsze trzy lata wspierać funkcjonowania takiego projektu, między innymi pokrywając część kosztów analiz prawnych, biznesplanów czy kosztów kampanii promocyjnej. W momencie powstania domu polskiego trzeba bowiem zainteresować tą inicjatywą odpowiednie kręgi gospodarcze.

Kolejna forma, którą minister gospodarki planuje wdrożyć w najbliższym czasie, to tak zwana akademia handlu zagranicznego. Krótko mówiąc, będzie to system szkoleń dofinansowywanych przez ministra gospodarki dla pracowników przedsiębiorstw w zakresie szeroko rozumianej organizacji i techniki handlu zagranicznego.

System refundacji części kosztów uzyskania certyfikatów eksportowych to następny instrument, który – mamy nadzieję – zostanie w pełni uruchomiony w roku bieżącym. Jego koncepcja powstała na podstawie sygnałów i dezyderatów, które otrzy-

mujemy od producentów i eksporterów, że na pewnych rynkach – dotyczy to również rynków krajów wschodnich – możliwość sprzedaży konkretnych wyrobów jest limitowana uzyskaniem określonego certyfikatu, nazwijmy go certyfikatem eksportowym, ponieważ umożliwia eksport. Oczywiście uzyskanie takich certyfikatów przez przedsiębiorstwa, producentów czy potencjalnych eksporterów wiąże się z dodatkowymi kosztami. Minister gospodarki, mając to na uwadze, zdecydował, że pewne środki pozostawi do dyspozycji, aby zdjąć z przedsiębiorstw część kosztów.

Są to podstawowe obszary działalności Ministerstwa Gospodarki w zakresie promocji i wspierania eksportu. Integralną częścią tej działalności jest praca wspomnianych przeze mnie wydziałów ekonomiczno-handlowych ambasad i konsulatów. Są one, można tak powiedzieć, wyciągniętym ramieniem ministra gospodarki, ukierunkowanym i skoncentrowanym przede wszystkim na wspieraniu codziennych wysiłków i inicjatyw przedsiębiorstw, producentów i eksporterów, którzy zamierzają rozwijać już nawiązane kontakty gospodarcze czy też po raz pierwszy zaznaczyć swoją obecność na rynkach międzynarodowych. To tyle z mojej strony. Jeżeli w trakcie dyskusji będą jakieś pytania, to postaramy się na nie odpowiedzieć. W przypadku szczegółowego zainteresowania konkretnymi instrumentami deklarujemy przesłanie odpowiednich materiałów z bardziej szczegółowymi informacjami niż te, które zostały podane w przekazanych państwu dokumentach. Dziękuję.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję, Panie Dyrektorze.

Przybył na nasze posiedzenie zapowiadany senator Bartos z gospodarnej ziemi kieleckiej – witamy go – oraz miła pani Viktoria Perebeynos z Centrum Promocji Krajowej Izby Gospodarczej – witamy miłą panią wśród nas. Wśród nas jest także jeden z zaproszonych przedsiębiorców, Paweł Szataniak – jest to uczestnik ostatnich targów Prodexpo w Moskwie – który przybył z mojego województwa łódzkiego, aby spojrzeć na tę sprawę od strony przedsiębiorców i spytać, dowiedzieć się, jakie są szanse na rozwój eksportu. Serdecznie witam.

Jednocześnie informuję, że kwestie, które dzisiaj podejmujemy, stały się obiektem zainteresowania organizacji międzynarodowych. Dostaliśmy odpowiednie materiały z polskich placówek gospodarczych zagranicą, o których wspomniał pan dyrektor. Wykonano odpowiednie porównania, dlatego w późniejszym czasie chciałbym prosić pana dyrektora, żeby zechciał dać nam kilka przykładów, w jaki sposób tego typu przedsięwzięcia promocyjne i eksportowe funkcjonują w innych krajach Unii Europejskiej i jak rozwiązywane są problemy, abyśmy mieli porównanie – chodzi o to, co jest przed nami – i nie wybijali drzwi, które są już otwarte.

Chciałbym teraz prosić o wypowiedź przedstawiciela Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych. Pan prezes, tak?

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

Jak rozumiem, temat zreferuje pani prezes, tak? W ostatnim czasie agencja zaplanowała wiele bardzo ciekawych rozwiązań. Są także plany, które być może pozwolą wzorem krajów za Odrą inaczej spojrzeć na problem promocji i wspierania naszego eksportu. Pani Małgorzata ma głos.

Proszę bardzo.

Wiceprezes Zarządu Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Małgorzata Rutkowska:

Dziękuję bardzo, Panie Przewodniczący.

Szanowni Państwo!

Korporacja w ramach swojej działalności udostępnia szeroką gamę produktów ubezpieczeniowych i gwarancyjnych umożliwiających polskim przedsiębiorcom z branży rolno-spożywczej zabezpieczenie się przed ryzykiem nieotrzymania należności od kontrahentów zagranicznych. Produkty oferowane przez korporację pozwalają eksporterom na pozyskanie finansowania zarówno w formie pośredniej, poprzez cesję praw wynikających z umowy ubezpieczenia na bank refinansujący, jak również w formie bezpośredniej, w postaci ubezpieczenia kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu. Jest to nowy produkt, który korporacja wprowadziła na rynek w 2001 r. Jeżeli państwo pozwolą, to w dalszej części mojej wypowiedzi chciałabym się chwileczkę na nim zatrzymać.

Stwarzane przez korporację możliwości zabezpieczenia się przed ryzykiem nieotrzymania należności od kontrahentów zagranicznych mogą mieć dwojakie zastosowanie w odniesieniu do eksportu towarów z branży rolno-spożywczej na wszystkie rynki, w związku z tym również na rynki wschodnie. Pierwszy z produktów, o których chciałabym tutaj powiedzieć, to ubezpieczenie kredytu krótkoterminowego od ryzyka nierynkowego. Ten produkt może być wykorzystywany w eksporcie przede wszystkim artykułów rolno-spożywczych. Drugi produkt, który mam na myśli, to ubezpieczenie kredytów średnio- i długoterminowych. Jest on szczególnie użyteczny dla eksporterów maszyn rolniczych bądź urządzeń dla przemysłu spożywczego.

Jeżeli państwo pozwolicie, powiem dwa słowa na temat naszych obserwacji dotyczących wyników ubezpieczenia związanych z ochroną należności przysługujących eksporterom z branży rolno-spożywczej od kontrahentów zagranicznych. Otóż praktycznie od 2000 r. obserwujemy stopniowy wzrost zainteresowania ubezpieczeniami krótkoterminowych należności eksportowych wynikających z kontraktów eksportowych na dostawy przede wszystkim żywności na rynki wschodnie. Chodzi oczywiście o te kontrakty, które są realizowane za pomocą kredytu. W przypadku krótkiego terminu pozwolę sobie przedstawić wyniki w formie cyfr. Ubezpieczyliśmy około 4 milionów dolarów obrotu, jeżeli chodzi o ubezpieczenia krótkoterminowe. Były to ubezpieczenia związane z eksportem takich produktów, jak słodycze i wyroby cukiernicze, ryby i przetwory rybne, chipsy, kawa, herbata, grzyby, warzywa i owoce, dodatki paszowe oraz owoce mrożone. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia kredytów średnio- i długoterminowych, to ubezpieczyliśmy dostawy sprzętu rolniczego oraz urządzeń przemysłu rolniczego dla kontrahentów z Ukrainy, Federacji Rosyjskiej oraz Białorusi. W tej chwili w odniesieniu do produktu związanego z ubezpieczeniem kredytów średnio- i długoterminowych rozpatrujemy dwa wnioski dotyczące dostaw urządzeń dla przemysłu mleczarskiego dla odbiorcy na Białorusi oraz kombajnów zbożowych do Kazachstanu.

Jeżeli chodzi o kolejny nasz produkt, a mianowicie o gwarancje, to w przypadku branży rolno-spożywczej korporacja udzieliła w latach 2000 i 2001 gwarancji celnych na kwotę ponad 8 milionów 500 tysięcy zł.

Jeśli państwo pozwolą, to przejdę teraz do nowych produktów. W 2000 r. wprowadziliśmy szereg nowych produktów gwarancyjnych, a mianowicie gwarancje dla banków refinansujących kredyt dostawcy, gwarancje dla banków potwierdzających akredytywy oraz wspomniany już przeze mnie produkt, czyli ubezpieczenie kosztów

poszukiwania zagranicznych rynków zbytu. Z dużą satysfakcją chciałabym stwierdzić, że cieszy się on bardzo dużym zainteresowaniem właśnie wśród eksporterów działających w sektorze rolno-spożywczym. Pierwsze ubezpieczenia, które zawarliśmy w tym zakresie – są one adresowane do małych i średnich przedsiębiorców i mają na celu zabezpieczenie ich przed ryzykiem niepowodzenia podejmowanych prób sprzedaży towarów na rynkach zagranicznych – dotyczyły właśnie branży rolno-spożywczej i planowanych działań na rynkach: rumuńskim, ukraińskim, bułgarskim, czeskim, litewskim, łotewskim i estońskim, a więc na tych rynkach, które leżą w sferze państwa zainteresowań. Przedmiotem planowanego eksportu – są to kontrakty, które będą realizowane w przyszłości – jest susz ziemniaczany oraz mrożone owoce i warzywa. W chwili obecnej rozpatrujemy kolejne wnioski związane z branżą rolno-spożywczą. Będzie to eksport mleka w proszku i produktów opartych na mleku w proszku o wartości ponad 8 milionów dolarów.

Chciałabym, jeżeli można, zatrzymać się chwilę na naszej działalności promocyjno-informacyjnej, propagującej ubezpieczenia i gwarancje oferowane przez korporację i zwrócić państwa uwagę na fakt, że od szeregu lat uczestniczy ona w wielu imprezach targowych. Mam na myśli szczególnie Polagrę, na której jesteśmy obecni od ponad pięciu lat. Na ten rok również przygotowaliśmy bogatą – jak myślę – ofertę dla polskich eksporterów działających w branży rolno-spożywczej. Będziemy uczestniczyć w Polagrze wrześniowej, to znaczy tej, która będzie dotyczyła przemysłu spożywczego, a w październiku będziemy obecni na Polagrze Farm poświęconej przemysłowi rolniczemu, na którą przygotujemy dla eksporterów nie tylko specjalne stanowiska korporacji, ale również prezentację produktów i ubezpieczeń. Chcemy zapoznać eksporterów zainteresowanych naszą ofertą z tym, w jaki sposób działają nasze produkty, jak można, wykorzystując naszą ofertę, skorzystać z finansowania oraz z którymi bankami wspólnie finansujemy. Cała oferta korporacji będzie udostępniona podczas tych spotkań.

Jest jeszcze jedna rzecz, o której chciałabym państwu przy okazji dzisiejszego spotkania powiedzieć. Korporacja przygotowuje razem z reprezentowanym tutaj Bankiem Gospodarstwa Krajowego specjalny program o nazwie „Łatwy eksport". Jest on skierowany do małych i średnich przedsiębiorców, w tym oczywiście do przedsiębiorców reprezentujących branżę rolno-spożywczą. Celem programu jest zwiększenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez zapewnienie im dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania – wiemy, że jest to jedna z bolączek małego eksportera – zwiększenie stopnia płynności finansowej, jak również zabezpieczenie się przed nieotrzymaniem należności. Mam nadzieję, że ten program zwiększy możliwości eksportowe firm, które pracują w sektorze rolno-spożywczym. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję, Pani Prezes.

Rodzi się pytanie, skąd taka zmiana w podejściu KUKE do przedsiębiorców? Nic dodać, nic ująć. Oby tylko wachlarz usług, które proponujecie, wszedł w życie, żebyśmy mogli z tego wszystkiego korzystać. Z jednej strony cieszy fakt, że w tej chwili możemy rozmawiać o mechanizmach, które pozwolą wprowadzić to w praktyce, ale z drugiej strony mamy przedsiębiorców, bankowców, którzy z wami współpracują. Mam przy sobie między innymi materiał BRE Banku, w którym … Jest przedstawiciel BRE Banku na sali?

(*Głos z sali*: Tak.)

W bardzo ciekawych wnioskach napisano w tym materiale, dlaczego tak mało przedsiębiorców korzystało dotychczas z możliwości wsparcia oferowanych przez KUKE. Myślę, że porozmawiamy o tym później, poprosimy także przedsiębiorców, aby odnieśli się do praktycznej możliwości korzystania z coraz szerszego wachlarza waszych propozycji.

Bardzo bym prosił panią dyrektor z ministerstwa rolnictwa, żeby zechciała podzielić się swoimi spostrzeżeniami dotyczącymi aktualnych barier i szans rozwoju eksportu, odnosząc się do materiału, który został przygotowany dla senatorów. Otrzymali go nie wszyscy uczestnicy posiedzenia, lecz tylko senatorowie. Chciałbym panią prosić o pewien skrót, a przede wszystkim o zaprezentowanie bardzo ciekawych wniosków.

Dyrektor Departamentu Przetwórstwa i Rynków Rolnych w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi Bogumiła Kasperowicz:

Dziękuję, Panie Przewodniczący.

Szanowni Państwo!

Tak się stało i może dobrze się stało, że w zasadzie po raz drugi mamy okazję dyskutować na temat możliwości wykorzystania polskiego przetwórstwa rolno-spożywczego. Chodzi o to, co zrobić, żeby zaistnieć na rynkach zagranicznych, głównie w krajach, które są za naszą wschodnią granicą.

O roli polskiego przemysłu rolno-spożywczego nie chciałabym mówić, bo słyszymy o niej co dzień, wiemy, jakie spożywamy produkty i jakiej są one jakości. Cieszą się one powodzeniem. Nastąpiła jedna rzecz, jeśli chodzi o zmianę w handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi. Jest to nieszczęsny rok 1998, który był bardzo złym rokiem. Wtedy rozpoczął się kryzys w Rosji, który spowodował, że drastycznie spadły obroty handlowe z Rosją i z krajami byłego Związku Radzieckiego. Mamy jednak swoje sztandarowe produkty, które nadal funkcjonują na tym obszarze i nadal dobrze się sprzedają. Myślę, że ten kierunek należałoby utrzymać. Może powiem o jednej rzeczy, o której prawdopodobnie nie wszyscy państwo wiecie, bo trudno zajmować się szczegółami, czyli o tym, jakie nasze produkty w latach 2000–2001 cieszyły się największym powodzeniem na rynkach wschodnich.

Mięso wieprzowe wysyłaliśmy głównie do Rosji, na Białoruś, na Łotwę i do Estonii, mięso wołowe – głównie do Rosji, przy czym w roku 2000 największym odbiorcą była Białoruś, a w roku 2001 – Estonia, Mołdawia i Litwa. Wachlarz krajów, które z nami współpracują i kupują nasze produkty, jak gdyby się rozszerzył, nie jest to tylko Rosja. Bardzo dużym popytem cieszyły się nasze wyroby wędliniarskie, aczkolwiek są to wyroby specyficzne, nieluksusowe. W Rosji czy na Litwie cieszą się powodzeniem typowo polskie wyroby wędliniarskie. Dużym powodzeniem cieszy się również drób: żywy, mięso i jadalne podroby. W tym przypadku głównymi odbiorcami są: Rosja, Białoruś i Ukraina. Powodzeniem cieszą się również sery, twarogi i jogurty, czyli wyroby przemysłu mleczarskiego. Stosunkowo dużo wyeksportowaliśmy cukru, głównie do Uzbekistanu i na Ukrainę. Sztandarowym produktem, jeśli chodzi o obroty w handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi, którego sprzedaż w zasadzie nie spada, są wyroby cukiernicze oraz wyroby przemysłu owocowo-warzywnego. Nie chcę się skupiać tylko na sokach i napojach, bo bardzo dużym powodzeniem cieszą się typowe konserwy warzywno-mięsne.

Mamy także rozeznanie dzięki licznym spotkaniom z delegacjami zagranicznymi przyjeżdżającymi z krajów wschodnich na różnego rodzaju targi i wystawy. Dele-

gaci mówią o kilku naszych produktach owocowo-warzywnych i chodzi o to, aby wypełnić niszę, która powstała. Stosunkowo duży popyt jest na nasze konserwy, jednak najistotniejszy dla nas i dla rozwoju całego przemysłu jest zwiększający się popyt na artykuły wysokoprzetworzone, czyli nie na półprodukty, tylko na to, co jest wysokoprzetworzone, a wręcz na nasze produkty, które mogą być sprzedawane w cateringu, czyli na gotowe zestawy jadalne.

O rynku soków i owoców już mówiłam. Bardzo dużym popytem cieszą się mrożonki warzywne i owocowe, słodycze, wyroby wędliniarskie. Zwiększa się także popyt na artykuły mleczarskie.

Niedawno mieliśmy spotkanie w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi z reprezentantami hurtowników rosyjskich. Podpowiedzieli nam oni jedną rzecz, że aby zwiększyć napływ polskich towarów na rynki wschodnie, należałoby rozwinąć reklamę na szczeblu handlu hurtowego. To jest zadanie, którym prawdopodobnie musimy się podzielić z ministrem gospodarki, bo ma on większe kompetencje i pieniądze.

Mówiłam, że nasze resorty niby zajmują się tym samym i uzupełniają swoje działania. Wiadomo, promocja eksportu itd. Myślę jednak, że minister rolnictwa ma dużo ważniejsze zadanie do spełnienia i w miarę posiadanych środków, które corocznie zapewnia mu ustawa budżetowa, będzie się skupiał nie na tym, co jest domeną ministra gospodarki, ale na tym, żeby organizować i budować programy branżowe, które będą decydowały o tym, co się produkuje i umożliwiały produkcję bardzo dobrych jakościowo wyrobów. W tej chwili nie możemy już mówić, że można sprzedać byle co, oczywiście mówię w cudzysłowie. Tego już nie da się zrobić.

(*Przewodniczący Jerzy Pieniążek*: Aby Ministerstwo Gospodarki mogło później sprzedać…)

Tak. To, co Ministerstwo Gospodarki dzięki bardziej zasobnej kieszeni ministra może dobrze promować, musi być produktem dobrym jakościowo, zgodnym ze światowymi standardami, bo na inne produkty nie ma popytu. Zwrócili nam na to uwagę również hurtownicy rosyjscy. Promocja – tak, ale należy również – może tak powiem – uczulić producentów na pewne rzeczy, żeby towary były dobre jakościowo. Trzeba także wprowadzić nowe formy rozszerzonej sprzedaży. Pan dyrektor już mówił o domach handlowych i centrach wystawienniczo-handlowych.

Jest jeszcze jeden problem, na który trzeba zwrócić uwagę. Chodzi o to, co zrobić, aby towary polskie mogły konkurować cenowo z dotowanymi towarami z Unii Europejskiej. Myślę, że dzięki dużej ofercie KUKE i wsparciu, dzięki takim produktom ubezpieczeniowym będzie się zmniejszało ryzyko, co może wpłynąć na cenę. Tym samym będziemy mogli być bardziej konkurencyjni.

Co może zrobić minister rolnictwa w zakresie działań promocyjnych? Powiem tylko dwa króciutkie zdania, bo pan dyrektor z Ministerstwa Gospodarki bardzo dużo powiedział na ten temat. Chcemy skupić się na jednym, a mianowicie na tym, że towar musi być dobry jakościowo i jednolity pod względem odmiany, jeśli mówimy o surowcu. Najważniejszą rzeczą jest więc program budowy rynków hurtowych i giełd, który już funkcjonuje.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Jeśli można, to bardzo bym prosił, aby pani szerzej powiedziała, jaka jest szansa na wykorzystanie obecnie istniejących, ratowanych giełd i rynków hurtowych.

Dyrektor Departamentu Przetwórstwa i Rynków Rolnych w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi Bogumiła Kasperowicz:

Szanse są duże. W tej chwili w ministerstwie rolnictwa rozpoczęliśmy analizę rynków hurtowych – nie tylko rynku w Ksawerowie, o którym rozmawialiśmy na wyjazdowym posiedzeniu komisji senackiej – która będzie zakończona w tym tygodniu. Musimy usprawnić funkcjonowanie rynków. Dotyczy to szczególnie tych rejonów, na których one się powielają. Jest jeden rynek hurtowy, drugi rynek hurtowy, konkurują ze sobą i wzajemnie się wyniszczają. Nie można do tego dopuścić. W czwartek będzie spotkanie poświęcone analizie finansowej wszystkich rynków hurtowych w Polsce, więc będziemy wiedzieli, na czym stoimy. Będzie to spotkanie z udziałem prezesów trzech agencji: Agencji Rynku Rolnego, Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa. W piątek pan minister Gutowski spotyka się z prezesami agencji. Nie chcę nazywać naszego działania wprost trzecim etapem budowy rynków hurtowych i giełd, bo drugi etap Rada Ministrów już przyjęła, ale nasz kierunek jest taki – decyzja jeszcze nie zapadła, więc mogę tylko mówić o rozważaniach, jakie mają miejsce – żeby faktycznymi udziałowcami rynków hurtowych i właścicielami kapitału oraz osobami określającymi istniejące możliwości, również eksportowe, były grupy producenckie, rolnicy, plantatorzy i samorządy lokalne. Bez wsparcia samorządów, na terenie których znajdują się rynki hurtowe, niczego nie da się zorganizować ani niczym nie można zarządzać.

Minister rolnictwa ma jeden sztandarowy program. Powiedziałam już o rynkach hurtowych i o grupach producenckich. Działanie idzie w kierunku poprawy jakości produkcji zarówno surowca, jak i przetwórstwa.

Minister rolnictwa patronuje wielu targom i wystawom. W tym roku pojawiła się propozycja organizatora targów poznańskich Polagra Farm i Polagra Food. Przedstawicielom firm zagranicznych, głównie ze Wschodu, proponowane są bardzo atrakcyjne warunki wystawiania towarów oraz prowadzenia rozmów. Są to ceny promocyjne powierzchni. Myślę, że przy dużej obecności naszych przedsiębiorców i sporej obecności przedsiębiorców ze Wschodu handel powinien się uaktywnić. Jeśli chodzi o władze rządowe, to nie ma żadnych przeszkód. Na wszystkich spotkaniach dyskutowana jest możliwość zwiększenia eksportu na rynki wschodnie.

Mamy jeden bardzo dobry program. Jest to program identyfikacji i promocji „Polska dobra żywność". Nie mamy na niego tylu środków, ile potrzeba – są to środki tylko z działu przeznaczonego na rolnictwo, więc nie możemy przeznaczyć na ten program tyle, ile byśmy chcieli – ale możemy promować firmy i wyroby, które one produkują oraz nagradzać za dobrą jakość. Przy okazji różnych targów i wystaw wydajemy materiały i foldery promocyjne, które zapoznają kontrahentów zagranicznych z tym, co w Polsce można kupić i na jakich zasadach, a przede wszystkim informujemy, że nasza żywność jest dobra i zdrowa, jeśli żywność w ogóle może być niezdrowa. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję bardzo.

Ponieważ w związku z pani wypowiedzią pojawiło się pytanie, bardzo prosimy o zabranie głosu senatora Izdebskiego.

Senator Sławomir Izdebski:

Chciałbym króciutko zapytać. Mówiono niemalże o całym asortymencie, jeżeli chodzi o gałęzie produkcji rolniczej. Zastanawia mnie jednak fakt, dlaczego nie mówi się o ziemniakach. Czy istnieje możliwość powrotu na rynki wschodnie z ziemniakiem? Mieszkam na terenie, na którym rolnicy zajmowali się głównie uprawą ziemniaków i ona po prostu jak gdyby zanikła. Bardzo interesuje mnie właśnie ten temat. Dziękuję.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Prosimy, Pani Dyrektor. Ziemniaki i nieprzetworzone artykuły rolne.

Dyrektor Departamentu Przetwórstwa i Rynków Rolnych w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi Bogumiła Kasperowicz:

Myślę, że pan senator pyta o ziemniaki jadalne, a ja powiem o jednej rzeczy, która – jak myślę – wyzwoli kolejną produkcję. Jak państwo wiecie, 11 stycznia 2001 r. została uchwalona ustawa o regulacji rynku skrobii. Znajduje się w niej szereg delegacji dla ministra rolnictwa i Rady Ministrów. Po pierwsze, jest kwotowanie produkcji skrobii. Musimy to zrobić – może tak powiem – w ramach dostosowania ustawodawstwa polskiego do zobowiązań wynikających z integracji z Unią Europejską. Mamy już ustalone kwoty, jeśli chodzi o produkcję skrobii oraz ustaloną cenę minimalną ziemniaka skrobiowego, która jest bardzo atrakcyjna dla plantatorów ziemniaka.

Pan senator zadał bardzo dobre pytanie, bo poziom ceny minimalnej wywołał wiele dyskusji w toku uzgodnień międzyresortowych. Zaproponowaliśmy bowiem 800 zł za tonę skrobii zawartej w ziemniakach. Był problem, dlaczego tak tanio. Okazało się, że na dzień dzisiejszy nie ma możliwości… To znaczy one są, ale zakłady skrobiowe poniosłyby bardzo duże straty, gdyby przyjmowały do dalszego przetwarzania ziemniaki jadalne.

Rynek ziemniaków jadalnych jest bardzo rozwinięty, aczkolwiek z informacji, które mam, nie wynika, czym jest to spowodowane. Być może zagwarantowaniem popytu na rynkach wschodnich. W każdym razie nasz eksport, który do niedawna był bardzo duży, zmalał i to znacząco. Nie chciałabym odnosić się do ubiegłego roku, ponieważ był to rok specyficzny, jeśli chodzi zarówno o zbiór ziemniaków skrobiowych, jak i ziemniaków jadalnych. Być może przyhamowanie eksportu wynika z tego, że zbiory były dużo mniejsze i nie miały takiej jakości. Ziemniaki źle się przechowywały ze względu na suszę, a potem duże opady. Myślę, że przyhamowanie miało miejsce szczególnie na terenach przygranicznych, na terenie województw wschodnich, ale jest szansa na odbudowanie eksportu, tylko – jak mówię – muszą znaleźć się kontrahenci po tamtej stronie. Sądzę, że wybudowana sieć rynków hurtowych i zawiązanie się grup producenckich spowoduje, że powstanie dobra oferta, przede wszystkim jeśli chodzi o jakość i jednolitość odmian. Problemem nie jest skonfekcjonowanie dużych ziemniaków, ale to, żeby były one jednej odmiany.

Myślę, że ubiegły rok był trochę inny, jeśli chodzi o surowiec. Nie było tyle ziemniaków, ile było potrzeba. Uważam, że trzeba zbadać, jak wygląda kontraktacja w tym roku, ale na tym etapie nie mogę jeszcze niczego powiedzieć.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję, Pani Dyrektor.

Szanowni Państwo, czas na bankowców. Mamy tutaj cztery opracowania banków oprócz materiału KUKE, czyli instytucji parabankowej. Wynotowałem sobie z nich pewne zdania. Na przykład Bank Gospodarstwa Krajowego pisze, że polscy eksporterzy wskazują, że spośród państw europejskich handlujących z Rosją jedynie Polska nie stosuje dopłat eksportowych do żywności, oczywiście w formie stałej, bo w 1999 r., kiedy dopłaty były stosowane, półtusze wieprzowe – jak wiemy – sprzedawały się na tym rynku jak ciepłe bułeczki.

Bank Gospodarki Żywnościowej pisze w swym bardzo bogatym opracowaniu o programach realizowanych i finansowanych przez Bank Światowy czy EBOiR na rynkach rosyjskich, w których realizacji polskie firmy nie brały udziału. Pojawia się pytanie, dlaczego? Dlaczego nie rozszerzymy kompetencji Agencji Rynku Rolnego – na sali jest pan prezes – w zakresie współpracy z rynkami zagranicznymi, powierzając jej nadzór nad systemem dopłat i subwencji w eksporcie rolno-spożywczym? Czy nie powinniśmy iść w tym kierunku? Bank Gospodarki Żywnościowej pisze także o odpowiednich traktatach rządowych, choćby pomiędzy Rosją i Niemcami, dotyczących bezpieczeństwa finansowego handlu, których nam brakuje. Czy nie powinniśmy korzystać z rozwiązań krajów, które już przetarły szlaki? Chodzi o ułatwienia związane z handlem ze Wschodem. Kiedy, Panowie z Ministerstwa Gospodarki, pojawią się akty wykonawcze do ustaw, które przyjmowaliśmy w tamtym roku, dotyczących choćby dopłat eksportowych?

Następna wątpliwość, o której wyjaśnienie w wypowiedziach bardzo bym prosił. Nie ma tutaj przedstawiciela Ministerstwa Finansów, ale celowo nikogo nie prosiliśmy. Dlaczego w polskim systemie KUKE cały czas podlega, jeżeli chodzi o współpracę, Ministerstwu Finansów, a nie Ministerstwu Gospodarki tak jak w większości krajów w Europie Zachodniej? Jest to pytanie, które w jakiś sposób wynika z przedstawionych opracowań.

Mili Państwo, BRE Bank pyta, czy nie lepiej pieniędzy, które dajemy Agencji Rynku Rolnego na dopłaty dla rolników, przeznaczyć na poprawę systemu logistyki handlu – choćby hurtowego, o czym była mowa – promocyjne wejście w odpowiednie nisze handlowe czy pomoc w konsolidacji polskiego sektora rolno-spożywczego, aby można było wzorem dawniejszej Centrali Handlu Zagranicznego szybciej doprowadzić do większej ekspansji polskiego eksportu. Jednocześnie ten bank pyta, czy kierunek rosyjski w handlu zagranicznym jest dzisiaj najważniejszy w związku z rozwojem eksportu rodzimej produkcji rosyjskiej. Pojawia się pytanie, na ile jesteśmy do tego przygotowani.

PKO Bank Polski pyta, czy dzisiaj przypadkiem ważniejsza nie jest poprawa technicznego wyposażenia polskiego rolnictwa oraz inwestowanie w rozbudowę infrastruktury technicznej na obszarach wiejskich. Powstałby całkiem inny standard i byłaby większa możliwość rozwijania eksportu W imieniu eksporterów ten bank pyta, czy KUKE nie powinna wprowadzić, na przykład, dodatkowego ubezpieczenia kosztów poszukiwania rynków zbytu, czyli ubezpieczać tę działalność, do której jeszcze wspólnie nie dochodzimy.

W tej chwili cytuję wypowiedzi poszczególnych banków po to, aby wzbudzić dyskusję i uzyskać odpowiedź, jak praktycznie można z tego skorzystać. Pani prezes miała okazję przedstawić pewną ofertę, którą chciałbym niejako zweryfikować z perspektywy możliwości jej odbioru. Na sali są również przedstawiciele dwóch firm, które organizują bezpośrednio, można by rzec, komercyjnie polską ofertę handlową na targach. Chciałbym, aby dwie miłe panie wypowiedziały się, jakie elementy najbardziej

by pomogły. Chodzi mi o zmiany legislacyjne niższego rzędu i możliwość zastosowania takich rozwiązań, które mają choćby Niemcy, Hiszpania i inne kraje, co widzieliśmy choćby na Prodexpo 2002. To jest dla nas ciekawy temat.

W związku z tym, że koordynatorem materiałów bankowych – chodzi o zapotrzebowanie, które wysłaliśmy – był Związek Banków Polskich na czele z panem dyrektorem Pietraszkiewiczem – bardzo mu dziękuję za pomoc – chciałbym później poprosić pana dyrektora czy jego przedstawiciela, żeby zechcieli podzielić się obserwacją, na ile z perspektywy systemu bankowego istnieje dzisiaj potrzeba zmian legislacyjnych, aby odważniej wejść na rynki wschodnie. W tej chwili chciałbym poprosić o wypowiedzi przedstawicieli poszczególnych banków, aby ewentualnie zechcieli skoncentrować się na wnioskach, które były tu zaprezentowane – będę bardzo wdzięczny – i przedstawicieli firm zajmujących się organizacją naszych wystaw poza granicami kraju.

Kto z państwa chciałby zabrać głos?

Bardzo proszę, Panie Prezesie.

Prezes Zarządu Banku Gospodarstwa Krajowego
Ryszard Pazura:

Razem z panią dyrektor reprezentujemy Bank Gospodarstwa Krajowego i możemy powiedzieć, że piszemy w materiale prawdę, ponieważ w Polsce nie ma bezpośrednich dopłat do żywności. Wiadomo, że są one w Unii i wiadomo, jaka toczy się dyskusja. Zasadniczo nie ma dopłat, bo oczywiście są dopłaty innego typu, do tak zwanych kredytów obrotowych i skupowych. To nie jest jednak to, bo z tych dopłat niekoniecznie korzystają producenci i eksporterzy. Można zaryzykować twierdzenie, że w zasadzie oni najmniej z nich korzystają. Mówię to gwoli usprawiedliwienia, dlaczego piszemy, że jesteśmy wyjątkiem w nowoczesnej, nowożytnej Europie. Mam jednak nadzieję, że nim nie będziemy.

Pani prezes mówiła o naszej wspólnej inicjatywie idącej w kierunku udrożnienia finansowania małych eksportów, małych producentów, bo wydaje się, że tu jest pies pogrzebany, jeśli chodzi o przyszłość polskiego eksportu. Chcę powiedzieć, że tworzone są pewne warunki. BGK, dysponując depozytem skarbu państwa, który nazywa się Funduszem Poręczeń Kredytowych, dopiero po ostatniej nowelizacji ustawy o poręczeniach i gwarancjach skarbu państwa uzyskał możliwość poręczania czy gwarantowania tak zwanych kredytów eksportowych. To po pierwsze. Po drugie, możemy teraz regwarantować poręczenia podejmowane przez poręczeniowe instytucje regionalne i lokalne. Po trzecie, wspólnie z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości i ministrem gospodarki zakładamy, że BGK będzie kapitałowo wspomagać instytucje regionalne. Powiadam, cały ten układ jest nakierowany na małą i średnią przedsiębiorczość, która właśnie w tym sektorze ma szczególne znaczenie. Przypomnę, jak wielką rolę odgrywała w latach osiemdziesiątych i na początku lat dziewięćdziesiątych wymiana przygraniczna. W sektorze rolnym działały wtedy małe firmy. To jest jednak dopiero tworzone.

Następny element. BGK na mocy ustawy stał się administratorem dość powszechnie stosowanego sposobu pośredniego subwencjonowania eksportu, jakim jest stosowanie stabilnej stopy procentowej zarówno dla eksporterów, jak i nabywców towarów eksportowanych bądź ich banków. Mam na myśli mechanizm, który jest bardzo szeroko stosowany w krajach OECD. Polega on na stosowaniu z góry notowanej stopy procentowej dla poszczególnych walut. Eksporter ma prawo do takich kredytów. Jeśli rynek

daje wyższe stopy procentowe, a taka jest i będzie jeszcze przez jakiś czas sytuacja Polski istnieje możliwość dopłacania bankom do stabilnej stopy procentowej. Od dwóch miesięcy notujemy stopy za biurem OECD. Mamy nadzieję, że dopracujemy się również notowań stopy w złotych polskich, bo na razie stopa nie jest notowana w złotych.

Mogę tylko dodać do naszej informacji, że aktualnie są prowadzone szeroko zakrojone seminaria i szkolenia dla banków i zainteresowanych eksporterów. Prowadzi je głównie Ministerstwo Finansów przy naszym udziale. Jest duży odzew wśród banków, do których już wysłaliśmy wystąpienie informacyjne. Przygotowujemy umowy z bankami i mamy nadzieję, że podpiszemy je w najbliższych tygodniach. Będziemy więc mądrzejsi o dwa dobre i dość powszechnie stosowane w tej dziedzinie instrumenty.

Nie mogę się nigdy powstrzymać, żeby nie powiedzieć, że nie dość sprawnie – to są moje obserwacje – stosujemy bardzo potężny instrument promocji eksportu, jakim są kredyty państwowe. Państwo w budżecie przyjęli określoną kwotę jako upoważnienie dla rządu. W związku z naszymi możliwościami eksportowymi gospodarki, te kredyty są skierowane głównie na rynki wschodzące. Kraje, które specjalizują się w eksporcie, posiłkują się właśnie kredytami eksportowymi. One co prawda kosztują podatników i budżet, ale pieniądz na ogół nie wychodzi z kraju. Na przykład Chinom udziela się łatwego kredytu, ale pieniądz zostaje i krąży tutaj, tu jest zatrudnienie. Chciałbym powiedzieć, że w dyskusjach, w których uczestniczę, ten element na ogół jest pomijany, a w moim odczuciu jest to potężna dźwignia promocji eksportu. Co więcej, mogę się założyć, że limity kredytów państwowych w kolejnych ustawach budżetowych są niewykorzystywane…

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

Nie mogę na to odpowiedzieć. Może nie ma dobrych ofert, może…

(*Wypowiedzi w tle nagrania*)

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Pieniądze państwowe są jedne. Jeśli coś jest niewykorzystane…

Szanowni Państwo, ad vocem, w Senacie jest taka formuła. Jeżeli okazuje się, że przez dwa lata z rzędu niewykorzystywano pieniędzy, choćby na promowane przez BGŻ dopłaty do kredytów, jeżeli okazuje się, że limit, który co roku przyznawaliśmy KUKE, również był niewykorzystany – w tamtym roku zmieniliśmy przepisy – to pojawia się pytanie, dlaczego. Pan porusza kolejny problem. Nie wykorzystaliśmy więc pieniędzy na dopłaty do kredytów, nie wykorzystaliśmy pieniędzy KUKE, nie wykorzystaliśmy kolejnego limitu. W tym momencie pojawia się pytanie, czy zapisy, które są w naszym budżecie, są zapisami tylko dla siebie?

Kolejna kwestia jest związana z pieniędzmi na dopłaty do SAPARD, które przez dwa lata przepadły w budżecie polskim i w ostatniej chwili częściowo zostały wykorzystane. W tym roku po raz pierwszy te środki są zapisane inaczej. Pojawia się pytanie, dlaczego? To jest włożenie kija w mrowisko. Proszę państwa, jako przedstawiciele wyborców i ludzi z terenu pytamy was, dlaczego? Czy tych pieniędzy nie można inaczej ułożyć i tak zapisać, aby mogły być wykorzystane?

Pozwólmy jednak skończyć panu prezesowi, bo za chwilę wystąpi pan prezes KUKE.

Prezes Zarządu Banku Gospodarstwa Krajowego
Ryszard Pazura:

Panie Przewodniczący, już nie mogę mówić, ja tylko wskazuję na pewien instrument, bo taki jest temat dyskusji. (*Wesołość na sali*)

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję bardzo za interesujące pytanie, które pan postawił.
Do głosu został teraz wywołany pan prezes KUKE.
Prosimy bardzo.

Prezes Zarządu Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych
Janusz Rychlak:

Dziękuję bardzo, Panie Przewodniczący.

Powiem kilka słów, bo myślę, że wystąpiły pewne nieporozumienia. Po pierwsze, jeśli chodzi o pieniądze, o limit dla KUKE, to faktycznie nie są to żadne pieniądze. To jest limit określający poziom, do którego KUKE może się zaangażować. Tych pieniędzy nikt nigdy nie widział, one są tylko i wyłącznie zapisane. Mało tego, KUKE prowadzi działalność w ramach ustawy o gwarantowanych przez skarb państwa ubezpieczeniach eksportowych na specjalnie wydzielonym rachunku, zwanym „Interes Narodowy", na którym zbierane są wszystkie składki i z którego wypłacane są odszkodowania. Na dobrą sprawę ponieważ odszkodowania pochodzą z zebranych składek – a są to poważne odszkodowania – w stosunku do budżetu są to tylko oszczędności.

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

W każdym razie KUKE tych pieniędzy nigdy nie dostało i nie dostanie. Eksporterzy, którzy korzystają z usług ubezpieczeniowych KUKE, również tych pieniędzy nie dostają, ponieważ w formie odszkodowań otrzymują pieniądze zebrane z ich składek. To może tyle tytułem…

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Rozumiem, Panie Prezesie, ale ad vocem, bo od razu rodzi się pewne pytanie. Panie Prezesie, jeżeli mamy limit hipotetyczny, to z jednej strony bankowcy mogą się cieszyć, że nie jest on wykorzystany, bo dzieje się to kosztem budżetu, ale z drugiej strony przedsiębiorcy, korporacje handlowców czy firmy, które zajmują się promocją, zadają pytanie, czy strata dla bankowców – pozorna w rozumieniu przedsiębiorców – nie powinna być inaczej rozumiana? Inne korporacje, choćby Hermes, inaczej regwarantowane przez państwo założyły, że poniosą pewne straty na rynkach w 1998 czy 1999 r. po to, aby umożliwić części przedsiębiorstw zachodnioeuropejskich pozostanie na rynkach wschodnich. Pojawia się pytanie, które w podtekście funkcjonuje w wielu środowiskach, choć myślę, że nie rozstrzygniemy tego problemu dzisiaj na tej sali, i które już zadałem – panu pewnie nie wypada na nie odpowiedzieć – dlaczego Ministerstwo Finansów, a nie Ministerstwo Gospodarki. Myślę, że o dyskusję nad tą sprawą poprosimy także innych gości.

Proszę bardzo, Panie Prezesie.

Prezes Zarządu Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Janusz Rychlak:

Dziękuję bardzo.

Przepraszam, ale mogę odpowiedzieć na to pytanie. Rzecz po prostu polega na tym, że KUKE jest firmą stricte ubezpieczeniową podlegającą, po pierwsze, ustawie o działalności ubezpieczeniowej, a po drugie, państwowemu nadzorowi ubezpieczeniowemu. W związku z tym musi postępować zgodnie z pewnymi regułami. Ministerstwo Finansów nadzoruje cały sektor finansowy, czyli między innymi banki i ubezpieczenia. Z tego tytułu KUKE jako firma ubezpieczeniowa musi podlegać nadzorowi Ministerstwa Finansów. Merytorycznie to, co robimy, ma ścisły związek z działaniami Ministerstwa Gospodarki. Na tym polega nasza dwoistość.

Ponieważ pan przewodniczący wspomniał jedną z wielkich firm typu KUKE, czyli Hermesa, chciałbym powiedzieć, że zarówno Hermes, jak i francuski Kofas, czyli dwie największe tego typu firmy w Europie Zachodniej, to firmy czysto prywatne, w których wszystko jest zupełnie inaczej ułożone.

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

One mogą pozwolić sobie na to, na co sobie pozwalają, ponieważ mają ogromne fundusze. To nie są firmy, które prowadzą, powiedzmy, działalność promocyjną itd. One rosną w siłę. Jeżeli mają ogromne pieniądze, to mogą sobie razem z budżetem czy skarbem państwa pozwolić na wiele rzeczy. Na przykład Hermes stracił w Rosji około 2 miliardów marek.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję, Panie Prezesie.

Bardzo proszę, najpierw senator Anulewicz, a później pan Michalski.

Senator Andrzej Anulewicz:

Panie Przewodniczący! Szanowni Państwo!

Znany jest stan polskiej gospodarki, znany jest stan bilansu eksport – import. W związku z panującą sytuacją dzisiejsza dyskusja jest bardzo interesująca i osobiście cieszy mnie szeroka oferta proeksportowa, którą przedkładali moi przedmówcy. Szanowni Państwo, nie usłyszeliśmy jednak tutaj jednej rzeczy. Proszę nam powiedzieć – to pytanie dotyczy także kolejnych mówców – za ile polskim producentom i eksporterom proponowana jest oferta proeksportowa, ile muszą płacić, bo od tego zależy, czy będą z niej korzystać, czy będzie to oferta prorozwojowa, czy nie. Dziękuję uprzejmie.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję bardzo.

Pan prezes Michalski.

Może jeszcze coś dopowiem. Z materiałów wynika, że Litwini bardzo mocno siedzą w Kaliningradzie czy na rynku rosyjskim. Mamy na sali szefa spółdzielczości

mleczarskiej. Jest pytanie, na ile te propozycje, Panie Prezesie, są możliwe do strawienia przez sektor, który się utrzymał i jest naszą przyszłością.

Proszę bardzo.

Prezes Zarządu Krajowego Związku Spółdzielni Mleczarskich Stanisław Michalski:

Panowie Senatorowie! Panie Przewodniczący!

Miałem prosić o umożliwienie mi przedstawienia piętnastu uwag, ale prośba dotyczy czternastu, bo jedno pytanie zadał za mnie pan senator. Chodziło mi właśnie o to, jakie są koszty wszystkich instrumentów, które były nam prezentowane. Zresztą nie wszystkie przedstawiono, bo instrumentów wsparcia jest więcej. Czternaście uwag.

Pierwsza. Reprezentuję sektor, który – jeśli mam wystarczającą wiedzę – jako jedyny ma w ostatnich latach dodatnie saldo w handlu zagranicznym w całym przemyśle rolno-spożywczym. Ostał się jeszcze sektor mleka, który ma dodatnie saldo. Jeśli chodzi o rynek wschodni, to w ślad za tym, co słusznie powiedziała pani dyrektor, chciałbym stwierdzić, że jest on dla nas bardzo interesujący i intratny, szczególnie w przypadku serów, twarogów i jogurtów. Rysuje się jednak wielkie niebezpieczeństwo – za chwilę o nim powiem – utraty tych rynków w przypadku wyrobów o wysokiej wartości dodanej. Prawie utraciliśmy na tych rynkach bardzo intratną produkcję związaną z lodami. Nie będę rozwijał tego zagadnienia, bo zostały szczątkowe ilości i pieniądz nie zostaje w kraju. Zastąpiły nas firmy zachodnie prowadzące agresywną promocję i dofinansowane przez państwo. To jedna sprawa. To jest bardzo interesujące, bo jesteśmy na „dobrej drodze" do utraty intratnych rynków.

Druga uwaga. Jakie są perspektywy handlu? Z punktu widzenia mojego resortu nie budowałbym wielkich perspektyw handlu z dwóch powodów. Z jednej strony będzie bowiem wzrastał popyt na artykuły mleczarskie, szczególnie wyżej przetworzone, czyli o większej wartości dodanej, ale z drugiej strony jako związek obserwujemy, w jakim tempie dokonuje się na tamtych rynkach zakupów dóbr inwestycyjnych w zakresie przemysłu mleczarskiego i jak rozbudowuje się moce. Tego nie da się oszacować, ale za kilka lat produkcja mleka może być bardzo dynamiczna. Widzimy zapotrzebowanie na dobra inwestycyjne, o czym pani dyrektor również wspominała, więc sądzimy, że może się tam rozpocząć duża produkcja, konkurencyjna wobec naszego polskiego sektora. Nie planujemy dla nas wielkiego, skokowego wzrostu, ale stałe miejsce na pewnym poziomie, oczywiście jeśli będzie prowadzona odpowiednia polityka.

Następna rzecz dotyczy jakości produktów. Jeśli chodzi o artykuły mleczarskie, to dzisiaj z różnych powodów nie ma mowy o próbach eksportu na rynki wschodnie produktów o innych, niższych parametrach jakościowych niż te, które eksportuje się na Zachód. Krótko mówiąc, firmy zachodnie są tak zainteresowane rynkami wschodnimi, że o konkurencji ze wschodnią jakością – mówię w cudzysłowie – czyli gorszą od tej, którą oferują firmy zachodnie, nie ma mowy. U nas problem dostosowania jakości… To znaczy mogę powiedzieć, że mój sektor jest z grubsza przygotowany na konkurencję w zakresie jakości. Nie można wejść na te rynki z gorszymi produktami.

Czwarta uwaga. Najważniejszy problem, który dotknął celowo nieśmiało kolega Pazura – on nie jest nieśmiały, jak go znam, ale celowo nieśmiało poruszył problem konkurowania – jest związany z najważniejszym instrumentem, jakim jest instrument cenowy. Konkurowanie za pomocą cen jest dzisiaj najbardziej skuteczne i – może tak powiem –

najbardziej brzemienne w skutki na rynkach wschodnich. Kto się tym interesuje, ten wie. W branży mleczarskiej poziom subwencjonowania jest wręcz niewyobrażalny. Gdyby ktoś trzy czy cztery lata temu powiedział mi, że będzie tak wysokie subwencjonowanie – u nas są to dotacje i subwencje, a w nomenklaturze unijnej są to refundacje eksportowe – to bym nie uwierzył, bo to przekracza wszelkie wyobrażenia. Panie Prezesie Kozikowski, na przykład w przypadku mleka w proszku subwencja w Unii Europejskiej wynosi w tej chwili chyba 500 euro do 1 t. Mało tego, eksport serów na ten rynek jest bardziej subwencjonowany niż na inne rynki. Subwencjonowanie na rynki wschodnie jest o kilkaset euro na tonę wyższe aniżeli na inne rynki, na które eksportuje Unia Europejska.

To jest kapitalny problem, Panie Przewodniczący, Panowie Senatorowie. Chodzi o to, czy w zakresie wspierania eksportu w tym najważniejszym, moim zdaniem, i najbardziej mnie interesującym sektorze mleka dotrzymamy innym kroku. Na razie, proszę mi wierzyć, bo mówię to z całą odpowiedzialnością, choć nie rozwijam tematu, nie podaję liczb i nie przedstawiam wykresów, tracimy rynki, ponieważ nie jesteśmy konkurencyjni z powodu tego instrumentu, jakim są, mówiąc unijnym językiem, refundacje eksportowe.

Następne zagadnienia, które dotyczą mojego sektora… Pan prezes Kozikowski doskonale wie, ile możemy wyeksportować mleka w proszku – przecież obojętne jest to, w którym kierunku, prawda, Panie Prezesie? – za pomocą, na przykład, subwencji eksportowej. Zostaliśmy spętani, ograniczeni wuteowskimi ustaleniami co do poziomu ilościowego i kwotowego oraz wielkości subwencji.

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

Tak. Może tak powiem, tkwimy w historycznych uwarunkowaniach, jesteśmy związani nieadekwatnymi do dzisiejszej rzeczywistości, a potrzebnymi z punktu widzenia walki o kwoty mleczne uzgodnieniami wuteowskimi i nie ma świętego w naszej polskiej rzeczywistości, który by podjął próbę renegocjacji czy, krótko mówiąc, rozszerzenia gorsetu wuteowskiego, w którym tkwimy. Nawet gdybyśmy znaleźli środki na subwencjonowanie, to i tak nie mamy wielu możliwości, bo tkwimy w tym gorsecie. Prawda, Panie Prezesie Kozikowski?

Dwie ostatnie uwagi. Podobno trwają prace nad ustawą mającą unormować międzynarodową wymianę towarową artykułami rolno-spożywczymi. Podczas prac nad ustawą o regulacji rynku mleka mój związek i ja osobiście – czasami zapraszano mnie do uczestnictwa w pracach nad tą ustawą – domagaliśmy się, aby przepisy dotyczące obrotu artykułami mleczarskimi, także zagranicznego, przynajmniej w jakiejś części zawrzeć w dotychczasowej ustawie o regulacji rynku mleka, bo jest bardzo ścisły związek pomiędzy funkcjonowaniem polskiego rynku artykułów mleczarskich i rynków zagranicznych. Dzisiaj my, związek poprzez ustawowo powołaną Komisję Porozumiewawczą do spraw Mleka i Przetworów Mleczarskich występujemy do strony rządowej o nowelizację niedawno uchwalonej ustawy o regulacji rynku mleka, bo na dobrą sprawę – pan prezes Kozikowski może to potwierdzić – nie można zastosować dopłat eksportowych, bo nie ma ich w obowiązującej ustawie o regulacji rynku mleka, a ustawa mająca normować sprawy obrotu artykułami rolno-spożywczymi nie funkcjonuje. Dochodzą do nas także słuchy, że pan minister Belka nie będzie obojętny, kiedy rozporządzenie stosownej treści czy projekt rozporządzenia trafi pod obrady Rady Ministrów. Istnieje problem związany z pewną luką prawną, a diabeł, jak zwykle, tkwi w szczegółach. Trzeba wziąć tę sprawę pod rozwagę, Panie Przewodniczący i Panowie Senatorowie, bo jest to pilne zadanie.

Ostatnia sprawa. Dla mnie i dla ludzi żyjących zagadnieniami produkcji, przetwórstwa i rynku mleka jedna kwestia jest niepodważalna. Jeśli w przyszłości w Unii Europejskiej nie będziemy eksporterem netto artykułów mleczarskich w granicach 10%, to będziemy skazani się na marginalizację ze wszystkimi negatywnymi, społecznymi i gospodarczymi skutkami, jeśli chodzi o produkcję i przetwórstwo. W pracach przedakcesyjnych, które mój związek pilnie obserwuje i w których uczestniczy, także personalnie, nie znaleźliśmy problematyki eksportu po akcesji. Nie ma jej. W ogóle nie wyrażamy propozycji dotyczących naszego miejsca jako eksportera artykułów mleczarskich. Mówię o produktach mleczarskich, ale być może rzecz dotyczy także innych branż. Strasznie się tego boję, bo z naszych kontaktów z partnerami zachodnioeuropejskimi wiem, że wewnątrz Unii istnieje problem walki między poszczególnymi państwami o kwoty eksportowe za pomocą wielkich subwencji eksportowych. To jest ciągła, wielka walka, pomimo jedności polityczno-moralnej Unii Europejskie, a my tkwimy w błogostanie okresu przedakcesyjnego. Jak będzie z nami? Czy w ogóle w przyszłości będziemy mogli być eksporterami? Myślę, że ten temat nie jest podejmowany przez Unię Europejską, Komisję Europejską i odpowiednie zespoły robocze, ponieważ jego niepodejmowanie leży w interesie Komisji Europejskiej. Bardzo się obawiam, że cisza panująca nad przyszłym eksportem artykułów mleczarskich okaże się złowroga z naszego punktu widzenia.

Na tym chciałbym zakończyć, Panie Senatorze. Wcześniejsze kwestie uważam za zadania pilne, lecz ta sprawa również jest pilna, choć ma inną naturę, bo dotyczy skutków, które będą nas dotykały w momencie, kiedy staniemy się członkiem Unii Europejskiej. To tyle. Jeśli przekroczyłem zapowiadane czternaście uwag, to wszystkich słuchaczy, a przede wszystkim pana przewodniczącego przepraszam.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję bardzo.

U nas decyduje to, czy wszyscy słuchają i nikt nie tupał, Panie Prezesie. Pytania były bardzo ciekawe. Pan powiedział, że zakończył, a ja myślę, że pan zaczął turę pytań i ciekawą dyskusję, która zaczyna się rysować.

Głos ma senator Tadeusz Bartos.

Senator Tadeusz Bartos:

Proszę państwa, uważam, że ten temat jest bardzo ważny i istotny. Jest to sprawa niecierpiąca zwłoki. Materiały, które państwo przedstawili, faktycznie są, jak to się mówi, przychylne, gładkie i dobrze się ich słucha. Otrzymując porządek dzisiejszej komisji zawierający punkt dotyczący między innymi aktualnego stanu promowania i finansowania ubezpieczeń polskiego sektora rolno-spożywczego w eksporcie i kooperacji na rynkach wschodnich, nie wiedziałem, że te materiały będą. Dokumenty, które państwo opracowali, można więc zestawić z moimi materiałami, bo pozwoliłem sobie zwrócić się do czterech firm zajmujących się produkcją, przetwórstwem i eksportem. Chciałbym w telegraficznym skrócie przedstawić stanowisko tych firm, które na roboczo, od strony technicznej – można tak powiedzieć – spotykają się z problemami związanymi z eksportem.

Pierwszy przykład to zakład przetwórstwa mięsnego. Jakie są między innymi bariery i przeszkody w handlu ze Wschodem? Brak zabezpieczeń i uregulowań prawnych na szczeblach rządowych, brak zabezpieczeń bankowych – to znaczy, że powinny

to być nasze ambasady, bo przepływ pieniądza jest bardzo istotny i bardzo ważny – oraz znikoma możliwość ubezpieczeń towarów wysyłanych do wszystkich krajów wschodnich. Mówimy o KUKE i Hermesie, który jednak znacznie więcej ubezpiecza niż wynikałoby to z materiałów, które zdążyłem przeczytać teraz – akurat wracałem z Poznania – i z którymi zapoznałem się wcześniej. Te sprawy są bardzo istotne.

Niezależnie od tego, nasze koszty produkcji są wysokie. Są takie, jakie są. To również nośniki energii i pracochłonność. Wydaje mi się, że trzeba wziąć przykład z państw zachodnich i dać trochę dotacji, jeżeli chcemy zaistnieć w eksporcie. Co by nie mówić, z materiałów wynika, że w ostatnich latach cały czas jest regres w eksporcie. Należałoby jakoś zwrócić na to uwagę i stworzyć warunki umożliwiające subwencjonowanie eksportu, bo inaczej wyprowadzą nas z tego rynku i już na niego nie wejdziemy, nie będzie szans. Mimo sympatii – kolega prezes powiedział, że kochamy się w rodzinie EWG – życie jest, niestety, brutalne i każdy będzie chciał w jakiś sposób znaleźć się na tym rynku.

Constart Starachowice to jeden z poważniejszych eksporterów, który mimo podpisanej umowy z Rosją nie może wyeksportować 50 t wędlin, ponieważ granica ukraińska jest zamknięta. Nie wiem, nic się na to nie poradzi, nie puszczą towaru przez Ukrainę. Jest to jeden i zasadniczy temat, który jest również powodem braku eksportu.

Giełda radomska to bardzo duża i bardzo ważna giełda. Oni podali mi, że nie mogą wyeksportować na Wschód ponad piętnastu wyrobów z powodu braku ubezpieczeń na Rosję i Ukrainę. Wydaje mi się, że istnieje duże ryzyko. Pewnie nasze firmy są ryzykowne, jeśli chodzi o ubezpieczenia i jest to jeden z zasadniczych powodów.

Jeżeli chodzi o lata 1993–1999, to wymiana rolna z Rosją wzrastała wolniej niż przemysłowa, bo przemysłowa o 22%, a rolna zaledwie o 6%. Gdyby było odwrotnie, byłby powód do radości i dumy, tym bardziej, że tam się zawsze eksportowało świeże warzywa: pomidory, cebulę, czosnek, kapustę, marchewkę, ogórki etc. Nie chcę wyliczać, bo państwo są dokładnie zorientowani w sprawach eksportu.

Giełda rolno-ogrodnicza ziemi sandomierskiej jest jak gdyby blisko, na wschodzie, bo jest to województwo podkarpackie i kieleckie. Są to istotne, bardzo ważne sprawy. Tam się bardzo dużo eksportowało, a w tej chwili nie ma certyfikatów na wyroby. To też jest chyba nasza sprawa, wszystkich tutaj siedzących, żeby były te certyfikaty.

Kolejna bariera to wysokie cła wwozowe przekraczające wartość jednostkową zakupionego w Polsce towaru. Na przykład cena hurtowa jabłek wynosi 45 gr, a cło wwozowe – 70 gr. To jest nieporozumienie. Do każdego kilograma trzeba by dopłacić 30 gr.

Nie wiem, czy nie należałoby się zastanowić i utrzymać eksportu, bo jak zejdziemy z tego rynku, to będzie nam trudno na niego ponownie wejść. Takie są odczucia eksporterów, którzy na co dzień spotykają się z tymi problemami. Dobrze by było, gdybyście państwo mogli odpowiedzieć nam na pytania, które stawiamy, bo musimy uzbroić się w argumenty. Tak jak państwo z nami, my spotykamy się z wyborcami i dopiero tam następuje – jak to się mówi – rozliczanie nas, co wiemy o danej materii, jakie mamy kompetencje i co jesteśmy w stanie zrobić. Dziękuję.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję.

Czy możemy liczyć na podjęcie spraw, które zostały wywołane tymi trzema wystąpieniami?

Pan prezes Kozikowski, prosimy bardzo.

Zastępca Prezesa Agencji Rynku Rolnego
Marek Kozikowski:

Dziękuję bardzo, Panie Przewodniczący.

Kilka razy agencja przewijała się w różnych pytaniach. Do naszego stanowiska odwoływał się głównie pan prezes Michalski. Chciałem wyjaśnić, że agencja w ostatnich latach, w chwili obecnej i po akcesji do Unii będzie tą instytucją, przez którą będą przechodziły subwencje eksportowe prowadzone już w ramach Wspólnej Polityki Rolnej, jak również w okresie przejściowym do wejścia Polski do Unii Europejskiej.

Chciałbym powiedzieć, że problem promowania eksportu ma – jak myślę – głównie, choć może nie tylko, wymiar finansowy. Sądzę, że w Polsce nie wykorzystujemy z różnych przyczyn tych możliwości, które dopuszcza nasz układ z WTO i inne układy międzynarodowe, ponieważ nie subwencjonujemy tego, co znajduje się na liście towarów do subwencjonowania, między innymi tego, co stanowi największą wartość polskiego eksportu rolno-żywnościowego, czyli owoców i warzyw – wspomniane tutaj ziemniaki również nie są objęte subwencjonowaniem – z powodu, jak myślę, po prostu braku możliwości budżetowych. Na tej liście są jednak pozycje, które na pewno wymagałyby wsparcia eksportowego. Chodzi o to, o czym mówił pan prezes Michalski, czyli masło, sery. Ograniczone możliwości mamy w przypadku mleka w proszku. Nie mamy także możliwości dopłacania do eksportu zbóż, tytoniu i chmielu. To powoduje, że istnieją instytucjonalne bariery rozwoju wsparcia eksportu.

W zasadzie od kilku lat agencja bezpośrednio dopłaca do eksportu w formie dopłat. Głównie dotyczy to mleka w proszku. Wartość określona przez WTO to 5 milionów 600 tysięcy dolarów amerykańskich, co w złotych daje kwotę około 24 milionów. Dotyczy to tylko i wyłącznie mleka w proszku. Nie możemy przenieść tej kwoty z kazeiny na mleko, a takie próby już robiliśmy. Dopłacamy również do eksportu skrobii ziemniaczanej, rocznie około 15 milionów zł. Mamy również możliwość dopłaty do ponad 300 tysięcy t rzepaku, niemniej stan tego rynku jest taki i wahania sezonowe są tak duże, że trudno oszacować potrzeby eksportowe. W związku z tym faktyczne dopłaty są znikome. W zeszłym roku dopłaciliśmy zaledwie do około 28 tysięcy t. Wartość dopłat wynosiła w granicach 9–10 milionów zł. To w zasadzie wszystko, co agencja może zrobić i robi za pomocą bezpośrednio dopłat czy refundacji eksportowych.

Trzeba pamiętać także o tym, że znaczną część naszych zapasów – myślę tutaj głównie o zapasach mięsa wieprzowego i wołowego – oferujemy do sprzedaży eksportowej, ponieważ mięso skupione w ramach gospodarowania rezerwami, czyli w ramach interwencji na rynku stanowi w zasadzie stałą strukturalną nadwyżkę. Jeśli chodzi o wieprzowinę, to co roku oferujemy znaczną część naszych zapasów, ponosząc stratę. Nie jest to czysta subwencja, ale sprzedaż ze stratą. Myślę, że w tym przypadku wsparcie w zależności od roku wynosi od kilkunastu do kilkudziesięciu milionów. W rekordowym roku 1999, kiedy po kryzysie rosyjskim u nas nastąpił tak zwany cykl świński, czyli nadwyżka, wyeksportowaliśmy około 100 tysięcy t wieprzowiny, licząc na podstawie wagi półtusz. Cenę wywoławczą eksportu ustalono poniżej 2 zł. Pamiętajmy, że koszt zakupu półtuszy wynosił ponad 5 zł, czyli de facto dopłacaliśmy do eksportu około 3 zł. W zależności od roku można powiedzieć, że nasze wsparcie eksportu jest na poziomie 80 milionów zł bądź nawet wyższym.

Co jest przeszkodą w rozwoju eksportu? Agencja jest raczej nastawiona na promowanie pewnych zmian na rynku, to znaczy podejmujemy wysiłek wyeksportowania

czegoś, wspierając to dopłatami bądź skupując i eksportując nasze zapasy w sytuacji, kiedy są pewne stany anormalne, nadwyżka podaży nad popytem Nie mamy natomiast takich instrumentów w naszym portfelu działań, które mogłyby promować bezpośrednie podmioty: mniejsze czy większe firmy. Nie mamy również jako agencja i jako kraj takich możliwości, jakie ma Unia Europejska, Stany Zjednoczone, a nawet Węgry, to znaczy nie mamy możliwości promowania eksportu artykułów rolno-żywnościowych w określonych kierunkach. Chodzi mi o eksport, na przykład, polskiej wieprzowiny na rynki Dalekiego Wschodu, czyli na rynek japoński, koreański czy tajwański.

Węgrzy dopracowali się, oczywiście kosztem dużego wysiłku budżetowego i wsparcia, jakiegoś udziału w rynku w Korei Południowej. Dopłacając do eksportu, na przykład, mleka w proszku, nie jesteśmy w stanie określić, gdzie ono ma trafić, ponieważ nie prowadzimy polityki promowania określonego kierunku, tutaj była mowa o kierunku rosyjskim. Po prostu stawiamy wymóg, że towar z subwencją musi być wyeksportowany, opuścić polską granicę celną. Węgrzy stosowali zaś wyjątkowo wysoką dopłatę do kilograma wieprzowiny – dwa lata temu było to ponad 2 marki niemieckie – żeby zdobyć rynek dalekowschodni. To działanie łączyło się również ze spełnieniem szeregu warunków fitosanitarnych i weterynaryjnych, czyli świadomie dopłacano do obecności żywności węgierskiej na tym rynku. My nie stosujemy takich środków.

Następny przykład z branży mleczarskiej to Czechy. W sumie niewielki kraj posiadający niewielką produkcję artykułów mleczarskich, niemniej subwencjonujący ją w takiej skali, że dwa lata temu zostaliśmy zalani eksportem kilkunastu tysięcy ton masła. Myślę, że odbyło się to kosztem konsumentów czeskich, bo w to miejsce pewnie weszło jakieś subwencjonowane masło z Unii Europejskiej, ale subwencjonując eksport masła, na pewno wpływali na opłacalność produkcji mleka i przetwórstwa mleczarskiego we własnym kraju. My niestety nie jesteśmy w stanie dorównać tym krajom, tak jak powiedziałem, głównie z powodu ograniczeń budżetowych.

Od roku 2001 zaczęły funkcjonować nowe ustawy dostosowujące polskie rolnictwo do wymogów Unii Europejskiej, również w zakresie wsparcia eksportu. W tym przypadku mamy pewien galimatias, ponieważ, na przykład, w ustawie o regulacji rynku skrobii ziemniaczanej zawarto regulacje eksportowe, natomiast ustawa o regulacji rynku mleka – mówił o tym prezes Michalski – została niejako podzielona. Oczekujemy teraz na regulacje handlu zagranicznego, które mają być ujęte dopiero w kolejnej ustawie. W związku z tym tak naprawdę wszystko jest w zawieszeniu, bo nie wiemy, co możemy wspierać i w jakiej wysokości.

Agencja jest również instytucją udzielającą poręczeń kredytowych. Ustawodawca zawęził jednak naszą rolę, bo w zasadzie możemy poręczać tylko te kredyty, które służą skupieniu nadwyżek z rynku krajowego, nie mamy natomiast możliwości wspierania kredytów eksportowych. To nas ogranicza i stawia w gorszej pozycji od tego rodzaju instytucji z Unii Europejskiej. Dla przykładu powiem, że w roku 1999, kiedy z bardzo wielkim trudem próbowaliśmy wyeksportować nasze zapasy wieprzowiny, skala wsparcia eksportu wieprzowiny w Unii wynosiła w pewnym momencie 700 euro do 1 t, czyli w zasadzie przekraczała naszą cenę krajową. Cały czas jesteśmy więc na pozycji słabszego, próbując konkurować na bardzo dużym rynku wschodnim. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję, Panie Prezesie.

O głos poprosiła pani Viktoria, która reprezentuje Centrum Promocji Krajowej Izby Gospodarczej, a także izby handlowe związane ze współpracą ze Wschodem.

Prosimy bardzo.

Prezes Centrum Promocji Krajowej Izby Gospodarczej
Viktoria Perebeynos:

Dziękuję, Panie Senatorze.

Jako jedyny przedstawiciel Wschodu reprezentujący polską gospodarkę spróbuję państwu przybliżyć, jaka jest sytuacja, jeśli chodzi o promocję polskiej gospodarki na Wschodzie.

Tak jak pan senator powiedział, reprezentuję Centrum Promocji Krajowej Izby Gospodarczej, a jednocześnie jestem dyrektorem generalnym polsko-ukraińskiej i polsko-białoruskiej izby. W związku z tym najbliższe nam rynki, czyli Ukraina, Rosja i Białoruś nie są mi obce. Potwierdzam także jako przedstawiciel instytucji, która współpracuje z Ministerstwem Gospodarki, że najlepsze wsparcie, które otrzymują polskie przedsiębiorstwa, pochodzi oczywiście z Ministerstwa Gospodarki.

Organizujemy misje gospodarcze, targi i przyjazdy importerów. Za tydzień lub dwa ukaże się katalog w języku rosyjskim przeznaczony dla rosyjskich przedsiębiorców i informujący, jakie targi odbywają się na terenie Polski. W naszych pomysłach wspiera nas Ministerstwo Gospodarki. Chcę także powiedzieć, że współpracujemy ze wspaniałą organizacją KUKE, w której cały czas krążą nasi biznesmeni, pytając, kiedy to wszystko nareszcie się uda itd. Współpracujemy również z Ministerstwem Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Objęliśmy teraz patronat nad wystawą, która odbywa się w Kijowie. Jest to odpowiednik Polagry.

Jakie są tak naprawdę problemy? Chodzi o to, co było poruszone przez pana prezesa, jaki jest koszt naszej promocji i co naprawdę my, Polacy możemy zaproponować małemu i średniemu biznesowi. Spróbuję państwu na podstawie liczb pokazać, czy małe i średnie przedsiębiorstwo stać na to, żeby wyjechać na Wschód i promować swoją produkcję na imprezach, które znajdują się na liście B Ministerstwa Gospodarki, czyli mają priorytetowe znaczenie dla polskiej gospodarki i promocji. Powiem tak, pierwszy problem jest związany z tym, że Polska praktycznie ma pięcio- lub ośmiokrotnie mniej środków promocyjnych niż kraje z nią sąsiadujące.

Drugi problem. Zobaczcie państwo, jaki jest udział rolnictwa czy przetwórstwa rolno-spożywczego w promocji polskiej gospodarki. Bardzo mały. Ze środków, które wydzielamy na promocję polskiej gospodarki, w bardzo małym stopniu korzystają firmy rolnicze. Dlaczego? Dlatego, że ich nie stać. Firmy zwracają się do nas czy do polsko-ukraińskiej lub polsko-białoruskiej izby, jakie są koszty dofinansowania danej wystawy czy imprezy. Często okazuje się, że nawet przy wsparciu finansowym nie stać ich, bo są jeszcze koszty podróży. Poziom życia w Polsce jest o wiele niższy niż, na przykład, we Francji, w Niemczech czy w jakimkolwiek kraju, a rachunki, które wystawia Wschód, Moskwa są takie same dla firmy niemieckiej i polskiej. Jeżeli wyjeżdżamy na targi czy na imprezy promocyjne, to najwięcej widzimy takich krajów, jak Włochy, Niemcy czy Stany Zjednoczone, a najmniej widzimy Polaków, których nie stać na promocję.

Kto bierze udział w targach i w największym stopniu korzysta z pieniędzy promocyjnych? Firmy budowlane, meblowe, firmy przetwórstwa…

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

…wyposażenia wnętrz, chemia gospodarcza, AGD. Każda inna branża, a gdzieś na samym końcu…

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Przepraszam, Pani Prezes, czyli dopłaty są jednakowe niezależnie od gałęzi…

(*Prezes Centrum Promocji Krajowej Izby Gospodarczej Viktoria Perebeynos*: Tak, jednakowe.)

…a zyskowność – to tak w podtekście – w branży rolno-spożywczej jest bliska zeru, a w tych działach jest o wiele wyższa, więc jest wniosek, żeby to zróżnicować.

Prezes Centrum Promocji Krajowej Izby Gospodarczej
Viktoria Perebeynos:

Właśnie. Teraz chciałabym o coś zapytać obecne osoby, zadać podchwytliwe pytanie. Mówimy, że KUKE wystawia się na Polagrze, że dzięki ministerstwu rolnictwa uczestniczą w niej przedsiębiorstwa ze Wschodu i dostają nieodpłatną powierzchnię. Przyjeżdżają na Polagrę firmy ze Wschodu, które już na to stać. Jak te firmy powstają? Po pierwsze, że te firmy są wychowywane, kształcone przez niemieckie firmy, które zabierają je najpierw do siebie, do kraju, całkowicie finansują im przejazdy, wychowują, tworzą całą strukturę. Potem firma przyjeżdża na Polagrę, ale czy jesteśmy pierwsi w kolejce? Nie. Do tych firm, które są na Ukrainie czy w Rosji, Polacy nie docierają.

Wrócę teraz do podchwytliwego pytania, proszę mi powiedzieć – wszyscy znają Polagrę – jakie są tego typu targi w Rosji, na Ukrainie czy Białorusi?

(*Głos z sali*: Mogę powiedzieć, ale znam odpowiedź, bo zajmuję się tym samym.)

Tak, koleżanka jest z tej samej branży. Powiem państwu, że to jest właśnie jeden z problemów, że naprawdę nie wiecie, gdzie jest Polagra na Wschodzie. Dlatego powiedziałam, że po raz pierwszy na nasz wniosek uzyskaliśmy patronat ministra i ministerstwo rolnictwa objęło patronatem udział w targach – jest to wystawa typu Agro – które co roku odbywają się pod Kijowem i w których uczestniczą premier i prezydent Ukrainy. Tak naprawdę o tym nie wiemy, bo inwestujemy środki w Polagrę, w stoiska, w jakąś promocję w promocji. Polska inwestuje w Polskę, a gdzie nas widzą na Wschodzie? Przegrywamy w takim sensie, że przede wszystkim czynnik finansowy świadczy o tym, że Polska nie jest na pierwszym miejscu. Dziękuję.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję, Pani Prezes, za bardzo ciekawą wypowiedź. Pani powiedziała, że jest jedyną z tamtej strony, więc rozumiem, że występuje pani jako obywatelka Europy.

Głos chciała zabrać przedstawicielka biura Expo, drugiej centrali zajmującej się naszą promocją, pani Alicja Górska.

Prosimy bardzo.

Prezes Biura Promocji Zagranicznej Expo
Alicja Górska:

Dziękuję, Panie Przewodniczący.

Szanowni Państwo!

Żeby była jasność, przedstawię się jeszcze raz: Alicja Górska, Biuro Promocji Zagranicznej Expo. Jesteśmy czysto komercyjną firmą, niemniej jednak wspomagamy bardzo mocno te działania poprzez organizowanie oficjalnych wystąpień firm polskich na targach i wystawach. Przedstawię swoje stanowisko, odnosząc się z całą sympatią do Viktorii, bo znamy się bardzo dobrze i współpracujemy. Mam nadzieję, że dobrze mówię?

Chciałabym zasygnalizować tematy główne. Powiem szczerze, że nie jestem bardzo dobrze przygotowana do wypowiedzi. Postaram się jednak podzielić moimi spostrzeżeniami wynikającymi, wstyd się przyznać, z iluśletniego, dość długiego doświadczenia zawodowego. Pracowałam i promowałam firmy polskie poprzez zorganizowane wyjazdy jeszcze jak był Związek Radziecki, a teraz od ładnych paru lat odwiedzam z grupami polskimi tereny byłego Związku Radzieckiego, to jest Rosję, Białoruś, Ukrainę, całą *Pribałtikę* itd., ale o tym ewentualnie w kuluarach.

Co jest bardzo ważne? Oczywiście promocja, bo pierwszy kroczek każdej polskiej firmy musi polegać na tym, żeby pokazać swój produkt. Niestety, firmy po prostu płaczą, bo już jest taki etap, że nawet środki promocyjne i refundacje z Ministerstwa Gospodarki są zbyt niskie w stosunku do ponoszonych kosztów. W poprzednich wypowiedziach pojawiało się pytanie, ile to kosztuje. Promocja kosztuje bardzo dużo, ale na pewno bez promocji nie będzie handlu i wymiany towarowej.

Co staje później na przeszkodzie, jeżeli chodzi o handel, o wymianę towarową? Są to pewnego rodzaju kryteria typu certyfikatów, których również dotyczą refundacje z ministerstwa, ale są one znikome w stosunku do ponoszonych kosztów. Trzeba by było zadać sobie pytanie, czy środki na refundowanie rzeczywiście pomagają, czy są tylko kropelką w morzu i, ewentualnie, przeznaczyć te pieniądze na coś innego.

Następny bardzo ważny temat to bariera celna. Może nie będę go rozwijać, bo za bardzo byśmy się w to zagłębili. Chcę wrócić do jednej rzeczy, że promocja polskiego eksportu kosztuje. Kosztuje 1 m^2 powierzchni wystawienniczej, a niestety Rosjanie – będę opierać się na terenie rosyjskim, bo tam najczęściej odbywają się wystawy i tam jest najdrożej – nie dadzą zniżek, tak jak dają je targi poznańskie, bo wręcz twierdzą, że nie przyjdziecie wy, Polacy, to przyjdzie cały świat i zapłaci dużo więcej. Podwyżki cen, i to wcale niemałe, są praktycznie z roku na rok. Do tego dochodzi transport, bo trzeba pojechać, zabezpieczyć powierzchnię, zapewnić jakąś zabudowę. Musi być to odpowiednio wyeksponowane miejsce, które można pokazać, bo jak nas widzą, tak nas piszą. Mało tego, trzeba także zawieźć eksponat do pokazania. Niezależnie do tego, czy jest to jabłko, wędlina czy maszyna – szczególnie maszyna, bo waży dużo kilogramów i zajmuje dużą powierzchnię – to kosztuje. Kosztuje także osoba, która musi o tym produkcie opowiedzieć, bo jest to specyficzny rynek – może każdy jest taki – na którym, jeśli się nie dotknie, nie zobaczy, nie doświadczy, to z opowiadań nic nie wynika. Musi być i eksponat, i osoba, która także kosztuje, bo za hotel trzeba zapłacić. To wszystko stanowi o ewentualnych środkach, które trzeba przeznaczyć, a które nie są refundowane. Podejrzewam, że Ministerstwo Gospodarki ma możliwość sprawdzenia, jak dużo firmy wydają, a jak niewielkie środki otrzymują, jeżeli chodzi o zwroty.

Co mogę zrobić jako organizator? Na pewno będę się starała – czynię to już tyle czasu, od iks lat – żeby miejsce wystawiennicze, w którym będą pokazywać się polskie firmy, było jak najlepsze, żebyśmy byli przy głównych przejściach, żeby było nas widać w towarzystwie firm niemieckich, francuskich itd., żebyśmy nie byli usytuowani

gdzieś na końcu pawilonu. Mogę deklarować, że to zrobię, że będę starała się podwyższyć jakość stoiska poprzez taką a nie inną zabudowę, takie a nie inne wyeksponowanie, ale to wszystko kosztuje.

Mówi się, że są refundacje – z uporem maniaka wracam do tego tematu, bo są to bardzo istotne pieniądze – i jest program promocyjny do 2002 r. Pytanie, co będzie dalej? Takie pytania i obawy bardzo często pojawiają się w rozmowach z klientami.

Wrócę jeszcze do sprawy, którą poruszyła Viktoria. Jeżeli chodzi o produkty spożywcze, to na targach spożywczych praktycznie ich nie ma. Jest ich, nie wiem, zero przecinek ileś procenta. Jeżeli są jakieś produkty, to są to, na przykład, produkty opakowaniowe do produkcji, etykietki, maszyny. Nie widzimy natomiast typowych przetworów i gotowych produktów. Nie umiem odpowiedzieć, dlaczego tak się dzieje. Myślę, że państwo na pewno macie więcej doświadczenia. Ze swojej strony mogę jedynie starać się je tak promować, jak to robię do tej pory, czyli jak najlepiej, wybierając najlepszą powierzchnię i negocjując ceny, żeby polskie firmy były zauważone, żeby zaznaczyły swoją obecność szczególnie na terenach byłego Związku Radzieckiego. Dziękuję.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję, Pani Alicjo.
O głos poprosił przedstawiciel BGŻ, pan Marek Ociepka.
Proszę bardzo.

Doradca Prezesa Zarządu Banku Gospodarki Żywnościowej Marek Ociepka:

Dziękuję.

Postaram się mówić krótko z uwagi na późną porę, zresztą bardzo dużo rzeczy zostało już powiedzianych. Problem handlu ze Wschodem można zamknąć, najogólniej mówiąc, w kilku punktach. Pierwszy punkt to organizacja, drugi – finansowanie, a trzeci – ceny. Co mam na myśli?

Jeśli chodzi o organizację, to formy, które były wcześniej stosowane w handlu zagranicznym, już nie istnieją, przeżyły się. W tej chwili nie jesteśmy w stanie sprostać ofercie, którą składa nam strona rosyjska. Jako przykład chcę państwu przypomnieć wizytę pana prezydenta Kwaśniewskiego i pana premiera Steinhoffa półtora roku temu w Moskwie. Pan premier Steinhoff bardzo się ucieszył, bo Rosjanie przedstawili zapotrzebowanie na dosyć sporą porcję mięsa w określonym okresie. Było tego niemało, bo za około 100 milionów dolarów. Słyszałem to osobiście od pana premiera Steinhoffa w Moskwie. Po przyjeździe do Polski już o tym nie pisano i nie mówiono, bo okazało się, że mięsa nie ma, nikt nie był w stanie zgromadzić takiej masy.

Podobne przypadki mieliśmy w innych sytuacjach. Teraz nadarza się Polsce bardzo wielka szansa, bo Rosja – jak wiadomo – odmówiła importu drobiu ze Stanów Zjednoczonych, a maleńkimi literkami napisano, gdzieś to wyczytałem, że w ostatnim czasie również z Chin. Jestem po rozmowie z panem Mikołajem Zachmatowem, radcą handlowym ambasady Rosji i wiem, że Rosja weźmie każdą ilość mięsa. Nie będzie w drobiu, to nie szkodzi, bo można go uzupełnić mięsem wieprzowym. Każdą masę mięsną można uzupełnić czymkolwiek, ale trzeba działać szybko. Chodzi więc o formy organizacyjne, których nie mamy.

Mówiliśmy o rynkach hurtowych. One nie istnieją. To znaczy nie istnieją w tej formie, która jest potrzebna w przypadku handlu ze Wschodem. Oświadczam to z całą stanowczością z uwagi na to, że odbyłem kilka spotkań z przedstawicielami Wielkopolskiej Giełdy Towarowej, Warszawskiej Giełdy Towarowej i Bronisz. One istnieją, ale nie mają oferty na Rosję. To musi być duża masa towarowa odpowiedniej jakości. Zgadzam się z przedmówcami, z panią dyrektor z ministerstwa i z panem prezesem, że jakość jest ważna, ale jestem o nią spokojny. Mam nadzieję, biorąc pod uwagę prawie 50 miliardów dolarów inwestycji zagranicznych, że coś potrafiliśmy już stworzyć, jeśli chodzi o jakość. Zresztą nie odbiega ona od tego, czego wymaga Rosja, a temu sprostamy. Chodzi o to, żeby zebrać odpowiednią masę towarową odpowiedniej jakości, odpowiedniej wielkości i w odpowiednim czasie, a tego, niestety, nie potrafimy w tej chwili zrobić.

Być może formą mogą i w zasadzie powinny zająć się – pan dyrektor o tym mówił – domy polskie czy tego typu inicjatywy, które mogą spróbować podjąć spółki organizowane na terenie Polski. Krótko mówiąc, byłaby to namiastka dawnych central handlu zagranicznego. Nie chcę wracać do tego, co było, proszę mnie źle nie zrozumieć. Chodzi o hurtową sprzedaż i ofertę, o to, żeby stale proponować Rosji towar za 5 milionów dolarów, za 20 milionów dolarów. Dzięki temu będziemy partnerem, a dzisiaj nie ma takich możliwości.

(*Głos z sali*: Czy Europa Zachodnia ma takie instytucje?)

Oczywiście. Unia Europejska… Mam pytanie pod adresem pana prezesa Kozikowskiego. Jedyna szansa, którą widzę w tej chwili – prawdopodobnie będziemy się do państwa zwracać, może premier Pawlak już się do państwa zwracał – to skorzystanie z rezerw agencji. Może trzeba je wymienić? Nie wiem. W każdym razie jest okazja, trzeba rzucić dużą masę, bo takie mamy zapotrzebowanie.

Następna sprawa to finansowanie rozliczeń. Niestety, w tym przypadku dużo przegraliśmy. Na czym? Budowaliśmy bardzo ładnie pewną infrastrukturę na Wschodzie, zajmowałem się tym osobiście. Chodzi o banki. Niestety, polityka prywatyzacyjna w Polsce w sektorze finansów i banków doprowadziła do tego, że to, co organizowałem dla Banku Handlowego, musiałem zamknąć i zlikwidować. Nie ma żadnego polskiego banku na Wschodzie, w Rosji. Jeśli w tej chwili mówimy o bankach, to trzeba stwierdzić, że w zasadzie jest jeden bank ze stuprocentowym kapitałem polskim, który prowadzi handel zagraniczny. To jest BGŻ. Inne banki oczywiście istnieją i bardzo dobrze funkcjonują, ale już prowadzą trochę inne interesy, niekoniecznie polegające na tym, aby promować czy finansować towar produkowany w Polsce.

W przypadku finansowania pojawia się jeszcze temat, który poruszono w naszym materiale – wszyscy panowie o tym mówili – dotyczący gwarancji, poręczeń i wszelkich form dopłat do kredytów eksportowych, które ułatwiają działanie. Przede wszystkim muszą być gwarancje, bo rynek rosyjski jest nacechowany dużym ryzykiem. Duża skala ryzyka powoduje podnoszenie kosztów. Gdybyśmy zmniejszyli ryzyko za pomocą gwarancji, wtedy spadłyby i koszty.

Trzecia, najważniejsza sprawa to ceny. Miałem wiele spotkań i rozmów z Rosjanami, z importerami. Przez kilka ostatnich lat rzeczywiście istniała pewna bariera natury, powiedzmy, politycznej – zakładam, że ona zniknęła – i Rosjanie nie bardzo byli zainteresowani importem towarów z Polski. Dzisiaj są, ale mówią: my do tego dopłacać nie będziemy, jeśli otrzymamy towary na takich warunkach, na jakich otrzymujemy z Unii Europejskiej czy ze Stanów, to je weźmiemy, nawet nie muszą być tańsze, bo znamy wasze

towary. Chcę powiedzieć, że rynek moskiewski, rosyjski jest tak olbrzymi, że nie wiem, czy jesteśmy w stanie mu sprostać. Na przykład na rynku moskiewskim w każdym miesiącu sprzedaje się towary powszechnego użytku, czyli jest to żywność, odzież, gospodarstwo domowe, za prawie 2 miliardy dolarów. To jest przeogromny rynek. Gdybyśmy nie wiem ile mieli towarów, to i tak nie damy rady go zaspokoić, ale trzeba próbować.

Następna sprawa to inwestycje bezpośrednie. Ciągle mówimy o jednej rzeczy, to znaczy ciągle patrzymy na tę sprawę w kategoriach prostego eksportu, żeby sprzedać towar, eksport – import. Uważam natomiast – zresztą od wielu lat mówię o tym naszym klientom – że ta forma handlu coraz bardziej się wyczerpuje. Coraz większe zainteresowanie mogą budzić – na pewno będą tańsze – tak zwane inwestycje bezpośrednie, czyli produkcja pewnych towarów – myślę, na przykład, o mrożeniu, przetwarzaniu czy wędlinach – na rynku rosyjskim. Tak powiedziałem naszemu klientowi, który przyszedł do mnie i powiedział, że chce sprzedawać drób w postaci przetworzonej. Ma wspaniałe wyroby, na które rzeczywiście jest zapotrzebowanie. Powiedziałem: jeśli tak potrafisz to robić, to ci ułatwię, bo mam możliwości i kontakty, bierz swoje maszyny i produkuj w Rosji. Na dodatek – to ciekawostka – mówi się, że Rosja ma dotowany towar i tak jest rzeczywiście. W tej chwili jesteśmy w trudnej sytuacji, bo nie jesteśmy konkurencyjni cenowo – jeszcze raz podkreślam, że ceny są ważne – bo nie ma tam subwencji, ale są tanie kredyty i tańsze ubezpieczenia.

Wszystkie formy finansowania handlu, które do perfekcji zostały opanowane przez zachodnie instytucje finansowe i organizujące handel, niestety wypychają nas z rynku. W ten sposób nie damy rady, natomiast możemy działać poprzez inwestycje bezpośrednie. Na przykład przez całe lata Rosja dostawała dotowane mięso. „Dotowane" to mało powiedziane, bo pamiętam, że po 1998 r. dostała w darze mięso za pół miliarda dolarów z Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych. Jakim sposobem ona będzie od nas kupowała? Nie będzie kupowała. Gdyby jednak wtedy był tam producent wędlin czy żywności, to mógłby, korzystając z surowców, które są tanie i z tańszej siły roboczej, produkować na tym rynku, a zyski wywozić.

Ostatnia sprawa. O kryzysie mówiła pani dyrektor z ministerstwa rolnictwa, zresztą mówi o nim wiele osób. Chcę rozwiać jeden mit albo może trochę prowokacyjnie przedstawić pewien temat. Nie wiem, o jakim kryzysie mówimy, ale w każdym bądź razie kryzys zauważam od paru lat, bo on na pewno istnieje, ale dotyczy organizacji polskiego eksportu do Rosji. Wszyscy dziwnie mówią. Kryzys dotknął eksport towarów z Polski. Pracując tam przez całe lata – wyjechałem w ubiegłym roku, a pracowałem tam jedenaście lat, byłem tam także po 1998 r. – widziałem, że choćby na jeden dzień nie zabrakło żadnych towarów. Zabrakło towarów z Polski. Biją się o ten rynek. Chyba raczej objawił się kryzys w polskim podejściu do handlu z Rosją i boję się, że on nadal trwa. Żeby go przełamać, potrzebne są środki – mówiono tutaj o tym – ogromne środki. Wiele krajów na promocji, na reklamach… To znaczy jest tak, że często oszczędzamy na tym, na czym inni zarabiają. Potrzebne są promocje. Zgadzam się, że oszczędności budżetowe itd., ale gdyby w 1998 r. Polska zdecydowała się – wiem, że łatwo mówić, bo były straty – zaryzykować 50 czy 70 milionów, bo nie sądzę, że początkowo były potrzebne większe kwoty, to po paru miesiącach sytuacja wróciłaby do normy i rynki byłby utrzymane. Myśmy się jednak natychmiast wycofali, bo nie było płatności. Trzeba było się utrzymać, a to, niestety, kosztuje. Dam przykład jednego kolegi z banków.

(*Głos z sali*: Nie wykorzystaliśmy limitów.)

Właśnie. Mówię teraz o jednym z największych banków na świecie. Nam, Polakom mówiono, że nie wolno tam organizować banków, bo jest ryzyko, bo banki przynoszą straty. W tym samym czasie, jak mówiło mi to kierownictwo mojego banku, jego akcjonariusze otwierali banki i oczywiście otworzyli. Jeden z banków, który rozpoczął działalność właśnie w 1998 r. – był jeszcze wtedy przepis mówiący o tym, że kapitał banku musi być wymieniony na ruble, na miejscową walutę – zadeklarował 50 milionów dolarów, wymienił je na ruble i jeszcze nie rozpoczął działalności, kiedy w wyniku dewaluacji rubla stracił dwie trzecie, czyli został z 18 milionami rubli. Praktycznie powinien zaprzestać działalności i wycofać się, ale niczego takiego nie zrobił. Rozmawiałem z kolegą półtora roku później. Nie dość, że bank odrobił straty, to już uzyskał zysk. Dziękuję.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję bardzo przedstawicielowi BGŻ za informacje z drugiej strony.

Szanowni Państwo, proszę zauważyć wnioski człowieka, który stara się jako przewodniczący komisji – Pieniążek się nazywam, a rolnictwo reprezentuję – łączyć sektor bankowy siedzący z tej strony i sektor rolniczy siedzący z tamtej strony i szukać rozwiązania. Chcemy podążać w jedną stronę, bo widać na tej sali, że przyszedł tutaj ten, kto chce zrozumieć problem i szukać rozwiązania, jak promować polski eksport i godziwie zarobić pieniądze, za które kiedyś można by wypić dobrego, rosyjskiego szampana czy gruziński koniak. To dopiero początek drogi i cieszę się z ostatniego głosu, który pokazał, że byli tacy przedsiębiorcy, takie firmy zachodnioeuropejskie, które zostały.

Osobiście działałem wtedy w branży budowlanej. Eksportowałem i sprowadzałem surowce do produkcji dla firmy „Izolacja" Zduńska Wola i przeszedłem wiele rzeczy. Dzięki temu, że zostaliśmy, dzisiaj firma działa, niestety pod nazwą „Icopal" Zduńska Wola, bo Duńczycy zobaczyli, że firma jest prężna i ją kupili. Byliśmy jedną z pierwszych firm w Polsce, która w 1997 r. kupiła zakłady „Izolacja – Horni Beneszow" w Czechach, żeby przez Czechy i Słowację eksportować polskie towary na Wschód, bo był to problem polityczny. Przeżyłem ten okres z drugiej strony.

Mój region łódzki, sieradzki to dzisiaj region rolno-spożywczy. Obok mnie jest przedstawiciel regionalnej grupy producentów zdrowej żywności „Warta", która powstała po posiedzeniu naszej komisji. Szukamy rozwiązania, które może pomóc naszym władzom i legislatorom mimo tak skromnych środków i dziury budżetowej. Mamy na sali wielu doświadczonych bankowców i dziękujemy, że zechcieli przyjąć nasze zaproszenie – osobiście dziękuję tobie, Krzysztofie, za to, żeś zechciał to zorganizować, bo trzeba powiedzieć, że ja zainicjowałem, a ty pomogłeś – a także ludzi, którzy wiedzą, jak to wygląda od strony rolno-spożywczej.

Teraz rozpoczynamy dyskusję. Myślę, że nie czas na rozpatrywanie wniosków, ale czas na szukanie dróg, rozwiązań różnych problemów. Wiemy, że w tym budżecie nie mogliśmy wstawić odpowiednich sum, które by dopomogły, chociaż zgłaszaliśmy takie wnioski jako komisja. Wysuwali je poszczególni senatorowie obecni na tej sali, a za naszym pośrednictwem Agencja Rynku Rolnego. Niestety, w pewnych momentach wstrzymywaliśmy się, aby nie głosować przeciwko, bo z wielu innych powodów nie mogliśmy być za.

Szanowni Państwo, miałbym następującą sugestię. Chciałbym jeszcze poprosić o wypowiedź Krzysztofa Pietraszkiewicza, przedstawiciela terenu i tych, którzy chcieliby jeszcze zabrać głos, a następnie poprosić o pracę w grupach, w zespołach, które

mogłyby przygotować i zaprezentować parlamentowi pewne rozwiązania, funkcjonujące choćby za Łabą, abyśmy mogli mimo tak skromnych środków połączyć doświadczenia bankowców z potrzebami eksporterów żywności i producentów oraz wiedzą firm, które mają wielkie doświadczenie. Myślę, że dzisiaj odbywa się rzadkie spotkanie, bo uczestniczą w nim wszystkie strony.

Będę także proponował, abyśmy w maju, kiedy pojedziemy na Warmię i Mazury i przekroczymy granicę odbyli spotkanie z rosyjskim odpowiednikiem naszej komisji rolnictwa. Mam kontakt z panem Władimirem Płotnikowem, członkiem komisji rolnictwa Dumy, który – mam nadzieję – podejmie rozmowy, by wspólnie zastanowić się, jaka jest szansa na usprawnienia tych kwestii. Oczywiście jest to tylko próba. Dopiero wnioski, które byśmy tam przyjęli, przekazalibyśmy naszym legislatorom oraz naszemu rządowi, żeby ewentualnie zechciał je wykorzystać w działaniach reformujących gospodarkę.

Szanowni Państwo, powoli zbliżamy się do zakończenia naszego wstępnego posiedzenia dotyczącego tak szerokiego zakresu problemów, więc chciałbym prosić o zabranie głosu mojego nauczyciela, Krzysztofa Pietraszkiewicza.

Dyrektor Generalny Związku Banków Polskich
Krzysztof Pietraszkiewicz:

Ładne rzeczy, Panie Senatorze. Bardzo dziękuję.

Proszę państwa, chciałbym powiedzieć tylko o kilku sprawach, ale zacznę, nawiązując do wypowiedzi poprzednika, od pewnego pytania, czym są banki. Ponad sto dwadzieścia lat temu polski poeta odpowiedział na to pytanie, mówiąc, że są to kupcy i handlarze, postępują tak, jak interes każe. Jest aktyw, to dobrze, deficyt się już śliźnie, główkują, jak zapobiec goliźnie.

Pomimo wielu nowych instrumentów ta myśl pozostaje chyba cały czas aktualna. Można by powiedzieć, że tak naprawdę w każdej wypowiedzi nie wprost mówiliśmy o pieniądzach. Ktokolwiek zabierał głos za każdym razem mówił o pieniądzach. Jeśli nie ma pieniędzy, a ich nie ma i nie było przez wiele ostatnich lat na wiele słusznych celów, to trzeba mieć ludzi, wiedzę i dobrą organizację. Myślę, że w rozmowach o naszym miejscu w Europie, a także o eksporcie konieczne jest zwrócenie uwagi na ludzi, na organizację i na wiedzę, jaką dysponują wszyscy, to znaczy zarówno przedstawiciele władz i instytucji finansowych, jak i tych, którzy mieliby się zajmować eksportem, bo o nim dzisiaj mówimy.

Oczywiście można by wygłosić płomienne, fajne wystąpienie – mówię o sobie – można by opowiadać bardzo ciekawe rzeczy, ale spróbujmy dokonać pewnego bilansu i przeglądu tego, co zostało powiedziane. Padło tu bardzo wiele wartościowych kwestii i wygląda na to, że naprawdę mamy wiele różnych instrumentów, które jednak czasami nie współgrają ze sobą, nie są dobrze skoordynowane, nie są skoncentrowane, więc efektywność ich oddziaływania jest słabsza.

Myślę, że można by się zastanowić nad lepszym wykorzystaniem pieniędzy lub znalezieniem nowych pokładów środków finansowych, szczególnie gdybyśmy o eksporcie mówili w dalszej perspektywie, a także w kontekście naszych wewnętrznych problemów gospodarczych. Dzisiaj, kiedy mówimy o eksporcie, musimy pamiętać, że walka nie toczy się o to, czy polskie przedsiębiorstwa będą na rynku rosyjskim, białoruskim czy ukraińskim, ale o to, czy polskie przedsiębiorstwa będą na rynku polskim. Proszę państwa, niektóre przedsiębiorstwa, które dzisiaj nie znajdą się na rynkach eksportowych, zginą na rynku we-

wnętrznym. W związku z tym zarówno jedna, jak i druga polityka musi być po prostu skoordynowana. Trzeba dokonać pewnych wyborów i aktywnie dyskutować, także w kontekście negocjacyjnym, o naszym miejscu w Europie i o miejscu naszych przedsiębiorstw w Europie. To jest poważne wyzwanie dla negocjatorów. Pewne informacje dotyczące ostatnich negocjacji wskazują, że następuje jakieś przewartościowanie w naszym podejściu.

Następna kwestia, która wiąże się z budową tego potencjału – chciałbym się skupić na tym, o czym, jak mi się wydaje, mam prawo się wypowiadać – to kwestia infrastruktury zaufania w działalności eksportowo-importowej i w ogóle w działalności międzynarodowej. Otóż w ostatnich latach nie udało się – to zresztą nie było łatwe – zbudować takiej infrastruktury zaufania. Są to stabilne relacje i związki na poziomie rządów, banków centralnych i specjalnych instytucji, które są powołane w tym celu. To jest dla nas bardzo wielkie wyzwanie. Po prostu musimy zainicjować systematyczne kontakty na wszystkich szczeblach, dbać o nie, utrzymywać je i budować wzajemną wiarygodność i zaufanie. Dla sektora bankowego jest to dzisiaj sprawa fundamentalna. Muszę powiedzieć, że na tej sali są osoby, które w najtrudniejszych czasach starały się utrzymać relacje z określonymi instytucjami finansowymi na rynku rosyjskim i na innych rynkach. Proszę jednak zauważyć, że do tego są nam potrzebne takie rzeczy, jak stała współpraca nadzorów bankowych, stała współpraca banków centralnych, stała współpraca rządów, stała współpraca agencji powołanych do tego, jeśli są odpowiedniki tych instytucji w obu krajach. Bez tej infrastruktury, bez wymiany informacji zawsze coś będzie stało na przeszkodzie temu, żeby wyłożyć dodatkowe pieniądze na zagwarantowanie czy udzielenie poręczenia. Zawsze coś będzie. Wystarczy po prostu, że ktoś zaryzykuje…

(*Głos z sali*: Ryzyko kraju…)

…w administracji państwowej, to za pół roku przyjdzie kontrola z NIK i wiadomo, co z nim zrobi. Przecież to oczywista sprawa, bo wystarczyło czytać gazetę, że Rosja ma inny rating i po prostu nie angażować środków budżetowych. Jeżeli nie odpowiemy sobie na fundamentalne pytanie, czy decydujemy się na wspieranie eksportu do krajów o ratingu niższym niż polski pod pewnymi warunkami, na pewnych zasadach, czy jesteśmy gotowi ponieść pewne skalkulowane straty, to nic z tego nie będzie, choćbyśmy wygłaszali nie wiem jak mądre wystąpienia i pisali mądre programy.

Wracając do wygłoszonej sentencji, chcę zadeklarować i powiedzieć, że jeśli będzie aktyw, to będziemy pracować, wygospodarowywać różne środki finansowe, żeby uczestniczyć i robić wspólne interesy. Jeśli będzie deficyt, będziemy główkować, jak z tego wszystkiego wyjść. Wszystko musi być jednak skoordynowane. Banki nie mogą być zaskakiwane z dnia na dzień koniecznością utworzenia stuprocentowych rezerw na zaangażowanie kredytowe na tereny wszystkich krajów WNP, co miało miejsce kilkadziesiąt miesięcy temu, bo poniosły ogromne straty. Wszyscy patrzą w tej chwili przez pryzmat tego, czy nie będzie jakiejś niespodzianki.

Chcę powiedzieć, Panowie Senatorowie, Szanowni Państwo, Panie Przewodniczący, że sytuacja, moim zdaniem, jest niezła. Po pierwsze, mamy niezły system regulacyjny, jeśli chodzi o banki. Jest on bardzo rygorystyczny, wyostrzony, ale niezły. Po drugie, banki działające w Polsce mają niezłe procedury i wiedzą, jak chronić się przed ryzykiem, jak tworzyć rezerwy w odpowiednim momencie itd. Dojrzeliśmy do tego. Jeżeli jednak mamy wspierać eksport lub podmioty, które produkują na eksport, to trzeba się zastanowić, które instrumenty – mogą być różne – są najbardziej efektywne, najtańsze i od razu budują miejsca pracy w Polsce.

Jeżeli chcemy się nad tym zastanawiać, to trzeba zdefiniować reguły ryzyka akceptowalnego dla instytucji finansowej, producentów, przyszłych eksporterów, a także dla państwa. Musi być taka sytuacja, że dzielimy się ryzykiem. Przedsiębiorca ryzykuje w pewnym zakresie. Czym ryzykuje? Swoim kapitałem, swoją przyszłością, miejscami pracy. Bank również ryzykuje swoimi kapitałami i częściowo oszczędnościami swoich deponentów, ale w razie czego dzieli się ryzykiem z budżetem państwa. Proszę zauważyć, że tylko cząstka rezerw Polski na kredyty w sytuacji nieregularnej jest uzyskiwana kosztem przychodów. Jeżeli bank dzisiaj zaryzykuje, to w większości przypadków ryzykuje czystym zyskiem. Wreszcie jest instytucja ubezpieczająca, która także powinna mieć prawo i musi mieć wykalkulowane dopuszczalne ryzyko, z którego nikt nie będzie jej rozliczał i pisał na pierwszych stronach gazet, jeżeli wydarzy się coś złego, bo wydarzyć się może. Bez zdefiniowania tego trójpodziału i, generalnie rzecz biorąc, skalkulowania dopuszczalnego ryzyka nie mamy szans na osiągnięcie sukcesu. Wydaje mi się, że potrafimy to już dzisiaj zrobić, że pod presją przykładów, które państwo prezentowaliście, jesteśmy w stanie skonstruować taki system.

Chcę powiedzieć, że od kilkudziesięciu miesięcy razem z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych staramy się zrozumieć czy zdefiniować te mechanizmy. Do tego, żeby bezpiecznie eksportować, potrzebne są nie tylko polskie banki i polska KUKE, polski minister finansów czy polski system poręczeń. To beneficjenci, importerzy muszą mieć odpowiedni, wiarygodny bank, odpowiednią regulację banku centralnego, nadzoru bankowego i swoje regulacje, bo inaczej niczego nie odzyskamy. Przecież nie mówimy o rozdawaniu pieniędzy, ale o bezpiecznym finansowaniu.

Panie Przewodniczący, chciałbym pogratulować koncepcji, że powinniśmy rozmawiać z parlamentarzystami, ale rząd polski powinien równocześnie rozmawiać na ten sam temat i tym samym językiem z odpowiednikami rządowymi, a nadzór bankowy z nadzorem bankowym tamtego kraju. Przecież oni mieli parę tysięcy banków i wiedzieliśmy – pan Franciszek Krok, który jest na sali, dobrze to wie i może o tym powiedzieć – do których banków w Rosji czy na tym terenie można mieć zaufanie, a w przypadku których, jeśli tamten przedsiębiorca powie, że to jego bank, jego gwarancja, lepiej nie wchodzić w interesy, bo większe jest prawdopodobieństwo straty niż korzyści.

Już kończę – jestem strasznym gadułą. Myślę, że wiemy, jak to zrobić, ale musimy powiedzieć sobie jeszcze jedną rzecz. Chodzi o to, żebyśmy się umówili, do jakiego portu zmierzamy. Zgodnie z zasadą, że statek, który nie wie, do jakiego portu zmierza, nie może liczyć na pomyślne wiatry, chciałbym się umówić co do tego, że rząd, Bank Centralny, banki komercyjne, instytucje gwarantujące itd. wiedzą, dokąd zmierzają, mają określone ryzyko i priorytety, definiują ryzyko, a następnie uruchamiają określone instrumenty.

Ostatnia sprawa, która jest fundamentem, proszę państwa, to wiedza. Nie wierzę w sukces sześciuset czy ośmiuset tysięcy eksporterów. Uwierzę w sukces mrówki, która przechodzi codziennie przez granice, bo na swoje utrzymanie jakoś tam zarobi. Nie lekceważę, nie dezawuuję tej pracy. Jeśli jednak mówimy o tak poważnych przedsięwzięciach – chodzi mi o przedostatnie wystąpienie – to musimy mówić o skoordynowanej pracy nie tylko producentów, nie tylko jednej hurtowni, ale wielu hurtowników, wielu związków. Po prostu musimy się nauczyć organizacji i wesprzeć instytucje, które zajmą się profesjonalnym zorganizowaniem naszej współpracy z dużymi rynkami. W przypadku mniejszych rynków możemy pozostawić – to jest wielką wartością – współpracę wo-

jewództw i regionów. To jest ważne, nie należy o tym zapominać. Jeśli jednak mówimy o większych programach, to muszą to być przedsięwzięcia znaczącej wagi.

Myślę, że nie nadużyję prawa do reprezentowania, jeśli powiem, że gdy będą podejmowane takie prace, a sądzę, że muszą być podejmowane, to na pewno przedstawiciele banków i tych z kapitałem krajowym, i tych z kapitałem zagranicznym będą w nich uczestniczyć, aby wypracować najlepsze rozwiązania. Jest aktyw, to dobrze.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję, Kolego Dyrektorze, za tę wypowiedź, która w wielu kwestiach mnie wyręczyła. Jak mówię, raczkujemy jako komisja, jeśli chodzi o tę kwestię, dlatego jesteśmy na styku potrzeb i możliwości bankowców i w ten sposób istnieje dzisiaj kwadratowy stół bankowo-rolny.

Bardzo proszę, pan Krok, przedstawiciel Banku Rozwoju Eksportu.

Wicedyrektor Departamentu Instytucji Finansowych w BRE Banku Franciszek Krok:

Będę mówił krótko. Pan przewodniczący użył sformułowania „krytyka KUKE". Krytyka należała do przeszłości, bo tak to zdanie zostało sformułowane. Mam ten materiał, nie byłem jego autorem. Na dowód podam przykład, który budzi zdziwienie w kręgach towarzyskich, że przez ostatnie dwa lata sfinansowaliśmy eksport polskich kombajnów na Białoruś na kwotę prawie 40 milionów dolarów. Dzisiaj, kiedy się o tym mówi, to nikt nie wierzy, bo prasa mówi o Białorusi jak o jakimś getcie. Oczywiście wszystko było ubezpieczone w KUKE. Chciałbym także dodać, że Białorusini płacą jak w szwajcarskim zegarku. Wszystko to jest robione, ponieważ kredyt zawsze jest z KUKE. Wiemy, że jeżeli obwód brzeski bierze pieniądze i nie może w terminie spłacić kredytu, to bank za niego pokryje. Bank nie straci, bo zastosuje odsetki karne. Przedstawiam tę sytuację jako jeden z przykładów.

Jeżeli chodzi o Rosję – byłem radcą handlowym i obserwowałem to, co się tam działo – to zmiany w polskiej organizacji handlu zagranicznego zaszły bardzo daleko. Chciałem zapytać, jaka centrala handlu zagranicznego ma dzisiaj przedstawicielstwo w Rosji? Wydaje mi się, że żadna. Na początku lat dziewięćdziesiątych było ich kilka, więc miał kto chodzić koło problemów polskiego eksportu. Poza tym każda polska centrala, łącznie z Budimeksem, handlowała czym się dało, bo czasami trafiała się okazja podczas realizacji kontraktu.

Myślę, że dzisiaj jest lepszy klimat i trzeba wykorzystać ten moment, ponieważ konkurencja na rynku jest ogromna. Nam i eksporterom tylko się wydaje, że jest taki czy inny problem. Trzeba jednak przebić się wewnątrz, bo są różne lobby. Widzę przy okazji eksportu kombajnów na Białoruś, jak wchodzą niemieckie czy amerykańskie firmy i jakimi metodami działają. To jest fakt. Pan prezes już mówił, jakimi metodami działają. Przepraszam bardzo, to taka dygresja.

Statystyka mówi, że 80% polskiego eksportu prowadzą średnie i małe firmy. Wydaje mi się, że jeżeli one nie zorganizują się za granicą, to będziemy na przegranych pozycjach. Rosjanie pytają, gdzie są polskie lekarstwa – faktem jest, że część przedsiębiorstw farmaceutycznych sprzedaliśmy – polskie kwiaty, warzywa, ubiory itd.

Przecież z okazji olimpiady w Moskwie wypromowaliśmy serię kosmetyków „Konsul". Kto je dzisiaj pamięta? Po prostu zniknęły z rynku.

Myślę, że kolejny element, o którym mówił pan z Ministerstwa Gospodarki, to element edukacyjny. Podstawowe pytanie: gdzie, w jakim banku ma konto odpowiednik polskiego przedsiębiorcy? Przyjmuję bardzo dużo ludzi ze Wschodu, chociażby z tego powodu, że od paru lat funkcjonuję na tym rynku. Jeśli chodzi o jakieś nowo powstałe itd., to w ogóle nie trzeba sobie zawracać głowy, ponieważ po prostu straci się pieniądze. KUKE nie jest instytucją dobroczynną i nie sfinansuje, jeżeli nie będzie miała realnej oceny możliwości spłaty zaciągniętego kredytu czy zapłaty za dostarczony towar.

Chciałem jeszcze powiedzieć koledze z BGŻ, którego znam wiele lat, że nie ma żadnego wpływu to, czy jest taki kapitał, czy inny. Kapitał funkcjonuje na podstawie polskiego prawa. Nigdy nie miałem problemów z finansowaniem czegokolwiek z tego tytułu, że w moim banku jest, na przykład, kapitał niemiecki. Liczy się jakość projektu. Dziękuję.

Doradca Prezesa Zarządu Banku Gospodarki Żywnościowej
Marek Ociepka:

Nie chcę polemizować, bo mówiłem tylko o swoim przykładzie, czyli o Banku Handlowym i Citibanku. Akurat w tym przypadku to miało znaczenie, ponieważ Citibank podjął decyzję o likwidacji banku, który tworzyłem w Moskwie jako Bank Handlowy Wostok.

(*Głos z sali*: Tak, zgadza się…)

Chcę powiedzieć, nawiązując oczywiście do wypowiedzi mojego przedmówcy, że istnieją jeszcze firmy, które kiedyś w Moskwie nazywały się centralami handlu zagranicznego. Jest ich niemało, bo około czterdziestu czy trzydzieści parę. Powstał nawet klub polskich przedstawicielstw składający się z ich przedstawicieli, ale zaszły tak potężne zmiany, że te firmy już nie reprezentują tej części gospodarki, którą reprezentowały kiedyś. Po pierwsze, prywatyzacja doprowadziła do tego, że te firmy nie reprezentują już pewnych zakładów. Po drugie, przy dzisiejszej cenie kredytu i mocnej złotówce nie potrafią już niczego sprzedać. Dziękuję.

(*Wypowiedzi w tle nagrania*)

Prezes Zarządu Krajowego Związku Spółdzielni Mleczarskich
Stanisław Michalski:

Mówię z punktu widzenia polskiego sektora mleka, a spółdzielczość mleczarska to 80% tego sektora na rynku wschodnim, a może nawet więcej. Zdecydowaliśmy się – nie ma innego wyjścia – na funkcjonowanie według tych reguł, które tam obowiązują. Dzisiaj stan jest taki, że jeśli chodzi – powiedziałem po krakowsku – jeżeli chodzi o obudowę instytucjonalną, o której pan mówił, to nie można narzekać. Zgadzam się, że być może obudowa instytucjonalna nie jest na najwyższym poziomie, ale przystaje do tamtejszych realiów.

Jest jednak sprawa, którą podnoszę i będę podnosił. Zastanawiamy się w związku… Dałem kiedyś takie zadanie moim pracownikom, aby obojętnie jakimi metodami spróbowali wyważyć, to znaczy określić wpływ poszczególnych instrumentów wspomagających na poziom eksportu, czy mówiąc językiem agronomicznym czy zootech-

nicznym, na udatność podejmowanych transakcji. Okazuje się, że przynajmniej w branży mleka najważniejszym elementem – moi koledzy i pracownicy określają jego wpływ na 70 do 80% – jest to, co w Unii Europejskiej jest stosowane najczęściej, a mianowicie subwencjonowanie, czyli to, co nazywają refundacjami eksportowymi.

Panowie Senatorowie, wykorzystaliśmy okazję stworzoną wizytą prezydenta Putina w kraju. Wysłaliśmy niewielu – im więcej, tym gorzej – bo trzech kompetentnych, to znaczy dosyć skutecznie działających na rynku wschodnim szefów firm mleczarskich międzyspółdzielczych i spółdzielczych. Okazało się, że wszystkie rozmowy skończyły się fiaskiem, ponieważ nie możemy konkurować cenowo. Ta sprawa nie rozbiła się ani o ubezpieczenia, ani o instrumenty finansowania, ani o promocje. Uwierzcie mi, Panowie Senatorowie, wszystkie rozmowy prowadzone przez konkretnych, znanych sobie partnerów handlowych, między tymi trzema firmami a firmami rosyjskimi rozbiły się o ceny. Gdybyśmy chcieli się tam ulokować poniżej pewnego poziomu, to żadnego producenta w kraju nie wprowadzilibyśmy bez narażania go na straty. Podkreślam, Panowie Senatorowie, że wszystkie instrumenty są ważne, ale jeśli chodzi o ten sektor, to najważniejszym instrumentem, sprawdzonym przy okazji wizyty prezydenta są refundacje eksportowe, bo umożliwiają konfrontację z partnerami z Zachodu, którzy walczą o te rynki.

Przysięgam, Panie Senatorze, że już nigdy więcej nie będę mówił na ten temat, bo już parę razy mówiłem.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Panie Stanisławie, proszę nie przysięgać, bo dopóki sprawa nie jest rozwiązana, należy o niej mówić.

Czy przedstawiciel Ministerstwa Gospodarki chciałby jeszcze zabrać głos?

Proszę, Panie Dyrektorze.

Zastępca Dyrektora Departamentu Promocji Gospodarczej w Ministerstwie Gospodarki Cezariusz Kwaterski:

Dziękuję.

Gwoli podsumowania, chciałbym ustosunkować się bardzo krótko do kilku kwestii poruszonych podczas dyskusji oraz do pytań, które padły.

Zacznę – mam nadzieję, że chronologicznie – od porównania naszego systemu promocji i wspierania z innymi krajami, czy to bezpośrednio z nami sąsiadującymi, czy z krajami Unii Europejskiej. Właściwie tego typu porównanie, niezależnie od pewnych różnic o charakterze instytucjonalnym czy organizacyjnym, można by było sprowadzić do jednego stwierdzenia. Generalnie rzecz biorąc, z punktu widzenia prawnego, instytucjonalnego dysponujemy porównywalnymi instrumentami wspierania i promocji z tymi, które funkcjonują w krajach Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju i w krajach Unii Europejskiej. Podstawowy problem i podstawowa różnica, która istnieje pomiędzy naszym krajem, a tymi krajami, to po pierwsze, skala wykorzystania tych instrumentów. One niejednokrotnie są dostępne i z prawnego punktu widzenia od lat są do dyspozycji polskich przedsiębiorców, a nie są wykorzystane lub są wykorzystywane w minimalnym zakresie, jak już powiedział pan prezes Pazura. Chodzi chociażby o instrument o nazwie „kredyty rządowe" czy „kredyty rządowe wiązane z pol-

skim eksportem". Jest to tak zwana pomoc wiązana, ale to już szczegóły. Powtarzam, po pierwsze, skala, a po drugie – jest to bezpośrednio związane ze skalą – dostępność i możliwość przeznaczenia odpowiednich środków na dane instrumenty.

Kolejną kwestią, do której chciałbym nawiązać, jest pytanie, za ile producentom i eksporterom przyznawane czy oferowane są takie, a nie inne instrumenty proeksportowe. Oczywiście jest to raczej pytanie do instytucji finansujących: bankowych i ubezpieczeniowych, ale jako przedstawiciel Ministerstwa Gospodarki mogę podkreślić, iż wszelkie instrumenty oferowane przez ministerstwo oraz wszelka pomoc udzielana przez agendy ministerstwa, instytucje współpracujące czy agendy zagraniczne, takie jak wydziały ekonomiczno-handlowe jest oferowana bezpłatnie.

Ze strony przedstawicielki centrum promocji padło pytanie – ten temat pojawiał się w kilku wypowiedziach – dotyczące systemu refundacji imprez targowo-wystawienniczych. Jest to system, który po raz pierwszy powstał z tak dużym, bo trzyletnim wyprzedzeniem. Ma pani rację, to były lata 1999–2002. Najprawdopodobniej w roku 2002 zakończy się jego funkcjonowanie w zakresie kryteriów i zasad, ale raczej nie przewidujemy wielkich modyfikacji. Powstanie kolejny system, prawdopodobnie na lata 2003–2005.

Dlaczego nie przewidujemy modyfikacji? Między innymi dlatego, że obecnie funkcjonujący system nie jest projektem Ministerstwa Gospodarki. Prawdopodobnie nie będzie nim także system, który zostanie wprowadzony. Jest to swoiste odzwierciedlenie bardzo trudnego kompromisu. Chodzi o różnego rodzaju dezyderaty, postulaty, sygnały, które otrzymujemy od organizacji gospodarczych, od profesjonalnych organizatorów targów i wystaw na całym świecie, od placówek ekonomiczno-handlowych, od indywidualnych przedsiębiorców oraz od parlamentarzystów, którzy bezpośrednio do nas przysyłają swoje dezyderaty, informując, że w związku z takimi, a nie innymi kontaktami, które mają w swoich okręgach wyborczych z przedsiębiorcami, uważają, że taka, a nie inna impreza targowo-wystawiennicza powinna wcześniej niż później znaleźć się na liście refundacji ministra gospodarki i dostać raczej większą niż mniejszą refundację. Uwierzcie państwo, mamy tych postulatów bardzo dużo i dotyczą one bardzo różnych obszarów związanych z tą tematyką. Oczywiście możemy dyskutować na temat wysokości przyznawanych refundacji. Nie neguję tego, że dla wielu firm, szczególnie małych i średnich, mogą się one okazać za niskie czy też zdecydowanie niewystarczające. Mamy jednak również informacje od firm, które potwierdzają, iż gdyby nie refundacja, to na pewno nie wzięłyby udziału w jakichkolwiek targach czy w jakiejkolwiek wystawie poza granicami kraju. Niejednokrotnie wręcz warunkuje ona zainteresowanie przedsiębiorstw tą formą promocji.

W ramach naszego systemu funkcjonuje jeszcze jeden dodatkowy element, który faworyzuje – może tak powiem – małe i średnie przedsiębiorstwa, o których była już dzisiaj mowa. Istnieje coś takiego, jak ustalona kwota ryczałtowa refundacji w przeliczeniu na 1 m^2 powierzchni wystawienniczej. W przypadku przedsiębiorstw zaliczanych według kategorii i kryteriów do sektora małych i średnich kwota refundacji w odniesieniu do wystaw i targów jest wyższa niż w przypadku przedsiębiorstw z pozostałych kategorii. Mamy na uwadze, że są to przedsiębiorstwa, które są najbardziej wrażliwe na wszelkie fluktuacje na rynkach zagranicznych, również w zakresie popytu. Dlaczego? Dlatego, że mają one następujące cechy: po pierwsze, praktycznie 85% małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce nie posiada jakichkolwiek certyfikatów potwierdzających jakość i standardy eksportowanych produktów, po drugie, zdecydowana ich większość jest bardzo skoncentro-

wana geograficznie i produktowo, co sprawia, że staje się wręcz maksymalnie wrażliwa na wszelkie fluktuacje na rynkach. Oznacza to, że zdecydowana większość przedsiębiorstw eksportuje najwyżej na jeden lub dwa rynki jeden lub dwa produkty.

Konkludując moją wypowiedź, chcę stwierdzić, że będziemy modyfikować ten system przede wszystkim na podstawie postulatów i dezyderatów przedsiębiorstw i organizacji gospodarczych. Tak jak już powiedziałem, jest on właściwie w najmniejszym stopniu wyrazem woli urzędników, a raczej odbiciem postulatów otrzymywanych z zewnątrz. Dziękuję uprzejmie.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Dziękuję, Panie Dyrektorze.

Czy ktoś jeszcze chciałby zabrać głos?

(*Przewodniczący Wielkiej Kapituły Związku Polskiego Przemysłu, Handlu i Finansów Roman Młyniec***:** Panie Senatorze, jeśli można, to chciałbym zwrócić uwagę na wątek organizacyjny.)

Proszę bardzo.

Przewodniczący Wielkiej Kapituły
Związku Polskiego Przemysłu, Handlu i Finansów
Roman Młyniec:

Merytorycznie wszyscy się zgadzamy – gratulujemy słuszności wyboru tematu – że rynków wschodnich absolutnie nie można utracić bez względu na to, jakie będą losy – mam nadzieję, że będą pozytywne – przystąpienia do Unii Europejskiej. Może wtedy coś się wyjaśni, bo niewątpliwie najbardziej newralgiczny punkt to dopłaty. Jest to dobijanie naszego eksportu poprzez subwencjonowanie, dopłaty czy refundacje, bo różnie je można nazwać.

Jeśli chodzi o organizację, to podczas wizyty pana prezydenta Putina bardzo aktywną rolę odegrał Komitet do spraw Współpracy z Rosją, a zwłaszcza podzespół do spraw eksportu rolno-spożywczego Krajowej Izby Gospodarczej. Sugeruję – bardzo bym o to prosił – żeby do tego grona dołączyć Komitet do spraw Współpracy z Rosją, ponieważ oni już prowadzą rozmowy ze swoimi odpowiednikami w Rosji i wydaje mi się, że mają bardzo bogate doświadczenie. Przewodniczącym jest znany menedżer, pan Feliks Kulikowski, a w pracach komitetu uczestniczy także profesor Zięba i Roman Jagieliński. Proponowałbym skorzystać z doświadczenia tego komitetu, który – jak powiedziałem – bardzo aktywnie działał podczas wizyty prezydenta Putina i kontynuuje rozmowy ze swoimi partnerami w Moskwie i włączyć go do współpracy prowadzonej przez pana senatora. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Przez nas jako komisję, bo staramy się działać wspólnie.

Szanowni Państwo, chciałbym, żeby teraz nasza komisja, której posiedzenie miało formę niezamkniętego, prostokątnego stołu, przerwała obrady, może na miesiąc, może na dwa, może na pół roku, ponieważ uważam, że jest to pierwsze spotkanie tych, którzy chcieli przyjąć zaproszenie i przybyć. Przepraszamy za ułomności, które wiązały się z przygotowaniem posiedzenia, ale jakże szeroki i trudny jest zakres spraw,

jakże odmienne są potrzeby terenu, szczególnie jeśli chodzi o dopłaty – mówili o tym panowie – a jakie są możliwości sprawcze.

Panowie i Panie Bankowcy, przede wszystkim szanuję to, że pomimo złych doświadczeń ze Wschodem jesteście tutaj i szukacie rozwiązań, które pozwolą nam tam wrócić. W imieniu senackiej Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi wyrażam dla was wielki szacunek i mam nadzieję, że będziemy kontynuować nasze prace na roboczych spotkaniach. Postaramy się zaprosić waszych przedstawicieli na nasze kolejne posiedzenie wyjazdowe, które organizujemy w maju na Warmii i częściowo po drugiej stronie granicy. Poprosimy wtedy choćby pana Stanisława Ziębę rodem z ziemi łódzkiej, byłego ministra rolnictwa, który dzisiaj gdzieś tam pracuje, jak również tych z tego grona, którzy zechcą przyjąć nasze zaproszenie.

Pani sekretarz przetworzy wnioski, które tutaj zgłoszono, da nam je do rozpatrzenia na następnym posiedzeniu – taką mamy zasadę – już we własnym gronie, a następnie pozwolimy sobie przesłać je państwu do ewentualnego zastosowania.

Szanowni Państwo, chciałbym przede wszystkim podziękować dyrektorowi Pietraszkiewiczowi za zorganizowanie strony bankowej…

(*Wypowiedź poza mikrofonem*)

…za to, że wpłynął na obecność państwa, że przyjęliście zaproszenie nie Komisji Gospodarki i Finansów Publicznych, a Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Jesteśmy za to bardzo wdzięczni.

Dziękuję bardzo przedstawicielom obu ministerstw, czyli rolnictwa i gospodarki za poważne potraktowanie naszego posiedzenia. Szczególnie dziękuję KUKE za to, że pomimo złych doświadczeń z poprzedniej kadencji przedstawiliście dzisiaj materiał i propozycje, które – mam nadzieję – zweryfikowane przez rzeczywistość i połączone z większym dostępem do finansów będą mogły przybliżyć cele, które wspólnie dzisiaj wyłożyliśmy. Dziękuję organizacjom rolniczym i szefowi agencji, którzy uczestniczyli w posiedzeniu za to, że mówimy jednym głosem. Trzeba unifikować się z Unią Europejską, ale nie należy zapominać o Południu, Wschodzie czy o Dalekim Wschodzie. Na sali są także przedstawiciele dwóch prywatnych organizacji, które promują nasz eksport. Dziękuję, Miłe Panie, za ubarwienie naszego spotkania, ale także za jego wzbogacenie merytoryczne waszymi doskonałymi, głębokimi wypowiedziami.

Chciałbym uznać nasze posiedzenie komisji za przerwane. Pozwolimy sobie zaprosić państwa na kolejne i przekazać wnioski naszym decydentom do ewentualnej życzliwej realizacji. Historia, wyborcy i wasi klienci ocenią, czy istniała potrzeba zorganizowania tego spotkania i naszych działań.

Posiedzenie senackiej komisji dotyczące pierwszego, merytorycznego punktu – za chwilę będziemy rozpatrywać drugi punkt, organizacyjny – uważam za zamknięte.

Serdecznie dziękuję państwu za obecność i za przybycie.

(Przerwa w obradach)

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Jeśli chodzi o sprawy organizacyjne, to dziękuję za pomoc w prowadzeniu obrad i za zapytania, bo początek był trudny, ale później zaczęliśmy mówić jednym głosem i je-

stem za to bardzo wdzięczny. Wspólnie pomyślimy, co zrobić dalej, ale teraz mam prośbę, aby pani sekretarz zechciała powiedzieć o konferencji, która odbędzie się za tydzień.

Proszę bardzo.

Sekretarz Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi
Joanna Kowalska:

Mamy zamówioną dodatkową salę, ponieważ zainteresowanie konferencją jak na razie jest duże i boimy się, że ponad sto miejsc w sali plenarnej to będzie za mało. Zostaną dostawione krzesła. Obok jest zarezerwowana sala, w której jest telebim. Jest już przygotowana teczka. Każdy z uczestników otrzyma teczkę z materiałami. Każdy materiał ma okładkę, jest archiwizowany. Jest dziewięć materiałów. Tu będzie jeszcze tytuł, a po drugiej stronie będzie kartka z programem. Jeżeli chodzi o sprawy organizacyjne, to wszystko.

Przewodniczący Jerzy Pieniążek:

Trzeba dodać, że rozpoczyna marszałek, ja prowadzę obrady, ale pierwszym wykładowcą będzie wicepremier Kalinowski. Mamy wiceministra Pietrasa od pani Hübner, następnie szefa izby rolniczej, marszałka lubuskiego i FAPA o materiałach pomocowych. Merytorycznie ta konferencja będzie bardzo głęboka. Potem będzie przerwa i konferencja prasowa. Bardzo proszę, Pani Sekretarz, aby jutro poprosić na nią prasę. Trzeba przeznaczyć na nią oddzielną salkę. Byłby na niej także marszałek, bo będzie on uczestniczył do przerwy, czyli do konferencji prasowej.

(*Sekretarz Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi Joanna Kowalska*: Przepraszam, sala jest już zarezerwowana i to wszystko jest…)

Prasa również, tak?

(*Sekretarz Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi Joanna Kowalska*: Tak.)

Widzę, że wszystko jest przygotowane.

Mam jedną prośbę do panów senatorów. Później jest poczęstunek. Będzie nowa żywność, tak jak obiecaliśmy na posiedzeniu. Wezmę kilkanaście naszych firm, które zaprezentują się na górze. Będzie to jajeczko wielkanocne, więc możliwości są skromne, ale nie można zrobić inaczej, trzeba świątecznie, bo to Wielki Tydzień. W tej chwili mam problem, ponieważ na moim terenie nie ma polskiej firmy z sokami. Jest zagraniczna, ale nie chcę korzystać z jej wyrobów, bo napisaliśmy, że na poczęstunek będzie zdrowa, polska żywność. Gdybyście mieli życzliwą firmę, która chciałaby wystawić nasze, polskie soki ze swoim logo, to oprócz herbaty i kawy byłyby jeszcze soki i można by było się zaprezentować.

Jutro o godzinie 12.00 jest spotkanie z ambasadorem Hiszpanii w Polsce. Jest naszym gościem. To niespodziewana wizyta. Hiszpania przejęła przewodnictwo w Unii Europejskiej i jej przedstawiciel spotyka się z komisjami rolnictwa. Senator Izdebski nie może brać udziału. Gdyby któryś z panów mógł być jutro o 12.00, to spotkanie jest w sali nr 179.

Chcę państwa poinformować, że z senatorem Izdebskim odbyliśmy spotkanie z Gerdem Sonnleitnerem, szefem COPA COGECA, czyli szefem organizacji rolników zjednoczonej Europy, który zapewnił, że będą walczyć, aby polscy rolnicy byli tak samo traktowani, bo przedstawiliśmy taki postulat, podziękował nam za spotkanie i za-

chęcił do jednoczenia polskiego ruchu rolniczego, ponieważ wtedy można jednym głosem mówić o naszych sprawach rolniczych. Chciałem o tym poinformować przy okazji spraw różnych.

Czy są jeszcze inne sprawy?

Mili Panowie, jeżeli nie, to powiem teraz, jakie mamy tematy do bieżącego procedowania. Okazuje się, że ustawa o biopaliwach jest odsuwana w czasie. Nasi nie mogą się dogadać w rządzie, jeżeli chodzi o wersję ostateczną. W przypadku ustawy o obrocie ziemią również jest zapis, że w najbliższym czasie nie wejdzie na wokandę, ponieważ pojawiły się problemy związane z unifikacją przepisów z przepisami Unii Europejskiej. Mam więc sugestię, aby w maju przygotować wyjazd na Warmię i Mazury, jeżeli senator Lorenz by nas przyjął. Jeżeli będzie z tym kłopot, to porozmawiamy o innej wersji. Czy jest zgoda? Jest.

Czy, Panowie Senatorowie, macie jeszcze inne sprawy? Nie.

Serdecznie dziękuję za przybycie, za organizację i za profesjonalną obsługę naszego posiedzenia. Dziękuję.

(Koniec posiedzenia o godzinie 19 minut 00)

Biuro Prac Senackich Kancelarii Senatu

Opracowanie i łamanie: Dział Stenogramów
Druk: Poligrafia Kancelarii Senatu
Nakład: 5 egz.

ISSN 1643-2851