

X kadencja



KANCELARIA SEJMU

Biuro Komisji Sejmowych

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

■ **KOMISJI INFRASTRUKTURY**
(NR 253)
z dnia 1 lipca 2026 r.

Pełny zapis przebiegu posiedzenia Komisji Infrastruktury (nr 253)

1 lipca 2026 r.

Komisja Infrastruktury, obradująca pod przewodnictwem posła **Mirosława Sucho-**
nia (Centrum), przewodniczącego Komisji, zrealizowała następujący porządek dzienny:

- **przedstawienie przez ministra aktywów państwowych, zarząd Poczty Polskiej SA, zarząd Banku Pocztowego SA oraz zarząd Poczty Polskiej Finanse SA szczególnej informacji na temat sytuacji i planów dotyczących Poczty Polskiej SA oraz pozostałych spółek grupy kapitałowej Poczty Polskiej.**

W posiedzeniu udział wzięli: **Grzegorz Wrona** podsekretarz stanu w Ministerstwie Aktywów Państwowych wraz ze współpracownikami, **Magdalena Gaj** prezes zarządu Poczty Polskiej SA wraz ze współpracownikami, **Tomasz Miazek** prezes zarządu Poczta Polska Finanse SA, **Jędrzej Marciniak** wiceprezes zarządu Banku Pocztowego SA, **Wiesław Królikowski** przewodniczący Rady Krajowego Sekretariatu Łączności NSZZ „Solidarność” wraz ze współpracownikami oraz **Marzena Domańska** przewodnicząca Branży Łączności Forum Związków Zawodowych wraz ze współpracownikami.

W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Jolanta Osiak** i **Jakub Sindrewicz** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Dzień dobry.

Otwieram posiedzenie Komisji Infrastruktury.

Bardzo proszę już o zakończenie rozmów w tematach dowolnych.

Witam bardzo serdecznie panie posłanki i panów posłów, witam zaproszonych gości. Jest z nami reprezentacja Ministerstwa Aktywów Państwowych, na czele z panem ministrem Grzegorzem Wroną, podsekretarzem stanu. Witam bardzo serdecznie.

Witam panią Renatę Zając, zastępcę dyrektora w Departamencie Nadzoru, i naczelnika wydziału w tymże departamencie, pana Michała Holeksę. Witam bardzo serdecznie panią Magdalenę Gaj, prezes zarządu Poczty Polskiej Spółki Akcyjnej, wraz z wiceprezesami – panem Markiem Mąkosą, wiceprezesem do spraw sprzedaży, i panem Jackiem Fijałkowskim, wiceprezesem do spraw finansów. Witam również dyrektora Biura Zarządzania Sprzedażą Usług Finansowych, pana Artura Mojeckiego. Witam dyrektora Departamentu Kontrolingu, pana Marcina Laskowskiego, i dyrektora Departamentu Ładu Korporacyjnego, panią Zofię Gajewską. Witam pana Jędrzeja Marciniaka, wiceprezesa zarządu Banku Pocztowego, który tymczasowo kieruje pracami zarządu banku. Witam pana Tomasza Miazka, prezesa zarządu Poczta Polska Finanse SA.

Witam przedstawicieli Forum Związków Zawodowych. Jest przewodnicząca Branży Łączności, pani Marzena Domańska, oraz członek Branży Łączności, pan Andrzej Rosłon. Witam przewodniczącego Rady Krajowej Sekretariatu Łączności NSZZ „Solidarność”, pana Wiesława Królikowskiego, wiceprzewodniczącego Międzyzakładowej Organizacji Związkowej, pana Piotra Mierzejewskiego. I wszystkich państwa, którzy dzisiaj goszczą na posiedzeniu Komisji Infrastruktury.

Informuję, że posiedzenie Komisji zostało zwołane w trybie przepisu art. 152 ust. 2 regulaminu Sejmu na wniosek grupy posłów przekazany 11 czerwca 2026 r. Przedmiotem posiedzenia będzie przedstawienie przez Ministerstwo Aktywów Państwowych, zarząd Poczty Polskiej Spółki Akcyjnej i zarząd Banku Pocztowego Spółki Akcyjnej oraz zarząd Poczty Polskiej Finanse Spółka Akcyjna szczególnej informacji na temat sytuacji i planów dotyczących Poczty Polskiej SA oraz pozostałych spółek grupy kapitałowej Poczty Polskiej.

Przystępujemy do realizacji porządku dziennego. Bardzo proszę przedstawicieli wnioskodawców – pani poseł Paulina Matysiak i pan poseł Piotr Król – o przedstawienie wniosku.

Posel Paulina Matysiak (niez.):

Bardzo dziękuję. Zacznę ja i będzie uzupełniał pan poseł Król.

Dzień dobry. Szanowni państwo, szanowny panie przewodniczący, temat dzisiejszego posiedzenia o Poczcie Polskiej, Banku Pocztowym i Poczcie Polskiej Finansie, spółkach ważnych dla państwa, dla klientów i dla tysięcy pracowników, zaczął się od głosu pracowników, zarówno Poczty Polskiej, jak i Banku Pocztowego i Poczty Polskiej Finansie, ponieważ to właśnie pracownicy zgłosili obawy, że planowana reorganizacja usług finansowych może oznaczać przenoszenie sprzedaży bankowej i ubezpieczeniowej do struktur Poczty Polskiej. Pracownicy alarmowali, że może to uderzyć w stabilność obu spółek, w warunki pracy, w bezpieczeństwo klientów, ale także w jakość obsługi.

W przypadku Banku Pocztowego chodzi o pytanie, czy bank nie zostanie pozbawiony własnej, wyspecjalizowanej sieci sprzedaży. W przypadku Poczty Polskiej Finansie – czy działalność multiagencyjna nie ma być faktycznie zarządzana przez podmiot, który nie jest agentem ani multiagentem ubezpieczeniowym. Sprawa tych usług finansowych nie dzieje się w próżni, ale wpisuje się w szerszy kryzys organizacyjny samej Poczty Polskiej, ponieważ do mojego biura poselskiego, nie tylko mojego, ale także innych posłów, zgłaszają się pracownicy. Od miesięcy trafiają też sygnały o przeciążeniu placówek, o jednoosobowych obsadach, o presji sprzedażowej, o problemach z rozliczaniem czasu pracy, z nadgodzinami, z warunkami BHP i z organizacją pracy listonoszy.

Sama Poczta Polska w odpowiedzi na moją interwencję potwierdziła, że doradcy klienta i listonosze nadal mają indywidualne plany sprzedażowe, które wpływają bezpośrednio na premie oraz uczestniczą w pozyskiwaniu leadów na produkty bankowe i ubezpieczeniowe. Dlatego chcemy zapytać, czy planowana reorganizacja usług finansowych ma wzmocnić grupę Poczty Polskiej, czy tylko dołożyć kolejne zadania, ryzyka i cele sprzedażowe strukturze, która już dzisiaj jest przeciążona?

Jest jeszcze kwestia programu dobrowolnych odejść. Poczta Polska deklaruje, że byli pracownicy po PDO są w rekrutacjach traktowani neutralnie i że nie ma formalnych ograniczeń ich ponownego zatrudnienia. Ale, drodzy państwo, do mojego biura poselskiego trafiają relacje, które pokazują coś zgoła odmiennego – byli pracownicy z doświadczeniem, z kwalifikacjami aplikują na te same stanowiska, w tych samych lokalizacjach i zderzają się ze ścianą milczenia. To naprawdę rodzi pytanie, czy spółka chce odbudowywać kadry, czy jednocześnie pozbywa się doświadczonych ludzi i nie potrafi ich odzyskać wtedy, kiedy są potrzebni. Poprosilibyśmy o wyjaśnienia.

Wracając zaś do Banku Pocztowego, Poczty Polskiej Finansie – w tym roku, 13 kwietnia, skierowałam interwencję do Poczty Polskiej i Banku Pocztowego, a także interpelację do ministra aktywów państwowych. Pytałam o podstawy biznesowe, o analizy ryzyka, o zgodność z regulacjami bankowymi i ubezpieczeniowymi, o outsourcing, o ochronę danych, o skutki dla pracowników i o harmonogram zmian. Odpowiedzi, które otrzymałam, nie rozwiąły żadnych wątpliwości. Poczta Polska najpierw zapowiedziała odpowiedź do końca maja, potem poinformowała, że sprawa jest nadal w fazie projektu, wymaga kolejnych decyzji zarządczych. Bank Pocztowy odpowiedział, że strategia usług finansowych będzie dopiero podlegała przeglądowi przez nowy zarząd Poczty Polskiej, a Ministerstwo Aktywów Państwowych również nie przedstawiło merytorycznych odpowiedzi na pytania, odsyłając do audytu projektów strategicznych i kompetencji zarządu spółki.

W międzyczasie dotarły do mnie kolejne sygnały od pracowników. Jedna z pracowniczek Poczty Polskiej Finansie opisuje wątpliwości, które dotyczą roli zewnętrznych firm przy projektach finansowych Poczty Polskiej. Chodzi o PwC, firmę doradczą, która według tej relacji miała przygotować strategię rozwoju usług finansowych za ponad 4 mln zł bez przetargu, po czym strategia miała powielać rozwiązania, które już wcześniej były testowane przez pocztę. Chodzi też o firmę MAK, brokera, multiagenta ubezpieczeniowego, która według tej samej relacji miała audytować działalność ubezpieczeniową, mimo że w grupie działa już własna multiagencja, czyli Poczta Polska Finansie. Pojawia się także wątek planowanego zakupu kosztownego systemu IT od MAK IT.

To są informacje, które wymagają sprawdzenia, właśnie dlatego m.in. zostało zwołane dzisiejsze posiedzenie Komisji, żebyśmy usłyszeli konkretne odpowiedzi. Nie oczekujemy na pewno ogólników o analizach, które gdzieś trwają, tylko oczekujemy konkretów – jaki jest plan, kto za niego odpowiada, ile kosztuje, jakie są ryzyka, kto je zbadał, jakie będą skutki dla

pracowników, klientów i całej grupy Poczty Polskiej? Ja zadam też konkretne pytania, żebyście państwo mogli się do nich odnieść, a potem głos będzie uzupełniał pan poseł Król.

Jaki jest dzisiaj konkretny plan dla usług finansowych w grupie Poczty Polskiej? Czy nadal zakłada przeniesienie lub integrację sprzedaży bankowej i ubezpieczeniowej w strukturach Poczty Polskiej? Czy Bank Pocztowy zachowa własną, wyspecjalizowaną sieć sprzedaży? Jeżeli nie, to kto przejmie sprzedaż, nadzór regulacyjny, odpowiedzialność za bezpieczeństwo klientów i zgodność z prawem bankowym?

Jaki jest docelowy model Poczty Polskiej Finanse? Czy spółka ma zachować realną samodzielność jako multiagencja ubezpieczeniowa, czy część jej działalności ma zostać przejęta przez Poczta Polską? Czy przed podjęciem decyzji przygotowano analizy prawne, regulacyjne, finansowe i operacyjne? Kto je przygotował? Kiedy? Za ile? Czy Komisja może otrzymać do nich wgląd? Czy projekt był konsultowany z KNF lub innymi właściwymi organami nadzoru? Jeżeli tak, jakie było stanowisko, a jeżeli nie, to dlaczego?

Jakie będą skutki dla pracowników Banku Pocztowego i Poczty Polskiej Finanse? Czy przewidziano przeniesienia, zmiany warunków zatrudnienia, zmiany systemu wynagradzania albo ryzyko redukcji etatów? Jaki jest harmonogram decyzji i wdrożenia zmian? Prosimy o konkretne daty, etapy, osoby odpowiedzialne i organy zatwierdzające. Czy faktycznie PwC przygotowywało strategię rozwoju usług finansowych dla Poczty Polskiej? W jakim trybie wybrano tę firmę, czy było postępowanie konkurencyjne, ile to kosztowało i jakie przyniosło efekty?

Czy firma MAK lub podmioty z grupy MAK wykonywały audyt albo inne prace dotyczące działalności ubezpieczeniowej Poczty Polskiej lub Poczty Polskiej Finanse? W jakim trybie, za jaką kwotę? Dlaczego zlecono to zewnętrznemu, skoro w grupie działa własna multiagencja? Czy Poczta Polska Finanse planuje zakup systemu IT od MAK IT do obsługi sprzedaży ubezpieczeń? Jaki jest koszt, tryb wyboru dostawcy, uzasadnienie biznesowe tego zakupu? Czy sprawdzano ryzyko konfliktu interesów przy wyborze tych wymienianych przeze mnie podmiotów, a może także innych doradców lub dostawców? Czy Komisja otrzyma pełny wykaz umów doradczych, audytowych i IT dotyczących reorganizacji usług finansowych? Chodzi też o wykonawcę, tryb wyboru, wartość, przedmiot umowy, efekty prac i osoby odpowiedzialne za odbiór.

I ostatnie pytanie. Ponieważ spotykamy się już po raz któryś, zarówno na posiedzeniu Komisji Infrastruktury, jak i na szeregu spotkań na posiedzeniach podkomisji, które dotyczyły Poczty Polskiej, chcielibyśmy usłyszeć, jaki jest plan i strategia na rozwój Poczty Polskiej, jaki jest pomysł na wyjście z kryzysu, w którym poczta się znajduje. Można w mediach przeczytać doniesienia o tym, że spadają liczby przesyłek. Wiemy też, jaka jest opinia o poczcie, tak naprawdę ta opinia pogłębia się w zasadzie od działań podejmowanych przez poprzedni zarząd, przez poprzedniego prezesa poczty, pana Mikosza. Jaki jest pomysł na dialog ze stroną pracowniczą? To jest dla nas też niezwykle istotne.

Oddaję głos panu posłowi Królowi. Bardzo dziękuję.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Dziękuję bardzo. Bardzo proszę, pan poseł Król.

Poseł Piotr Król (PiS):

Dziękuję bardzo.

W związku z tym, że pewnie naszego dzisiejszego posiedzenia będą słuchali nie tylko pracownicy Poczty Polskiej, Banku Pocztowego, ale też osoby postronne, należy z całą pewnością zacząć od dwóch rzeczy.

Po pierwsze, jest kwestia dotycząca powodów, dla których dokonano zmiany prezesa spółki. Mam na myśli prezesa Poczty Polskiej. Kwestia druga z punktu widzenia pracowników jest szczególnie istotna, to jest kwestia dotycząca tego, że właściwie w poczcie przez wiele lat obowiązywał układ zbiorowy pracy. Ten układ zbiorowy pracy został pracownikom wypowiedziany. To jest pierwsza kwestia – jaki pogląd i jaki plan na tę sytuację, dość nietypową jednak z punktu widzenia jednej z największych spółek Skarbu Państwa, ma nowy zarząd i nowa pani prezes?

Mam kilka szczegółowych pytań i chciałbym zaproponować taką formułę, w związku z tym, że zależy mi naprawdę na konkretnych odpowiedziach – gdyby się okazało, że udzielenie odpowiedzi na któreś z tych konkretnych pytań nie jest dzisiaj możliwe, to po prostu będę prosił o odpowiedź na piśmie i przesłanie jej do sekretariatu Komisji.

A więc po kolei. Pani poseł sygnalizowała tę kwestię strategii. Rzeczywiście gros ludzi, którzy przychodzą do poczty, lubuje się w kupowaniu różnego rodzaju strategii – więc zacznijmy od tego.

Jaka jest obecnie strategia rozwoju usług finansowych realizowanych przez Poczta Polską we współpracy z Bankiem Pocztowym? To jest pierwsze kluczowe pytanie à propos kwestii, które już wstępnie pani poseł poruszyła.

Czy zarząd Poczty Polskiej zakłada zwiększenie roli placówek pocztowych jako podstawowej sieci sprzedażowej produktów Banku Pocztowego? Jeżeli tak, to w jakim horyzoncie czasowym i na jaką skalę? Z punktu widzenia klienta, który przychodzi do urzędu pocztowego, to jest kwestia tego, co może mu tam zostać zaoferowane, z jakiej usługi on może skorzystać. Natomiast z punktu widzenia klienta to, czy między podmiotami, czyli między pocztą a bankiem, toczą się jakieś wewnętrzne gry, to powinna być z całą pewnością kwestia, która nie rzutuje ani na jakość usług, ani tym bardziej na status czy na umocowanie pracownika albo na potencjalne straty. Wydaje się to przez niego niestety osiąmane, więc wydaje się to kwestią istotną. Tym bardziej że niejednokrotnie mówimy na przykład o dwóch, trzech osobach przebywających w jednym budynku, w jednej placówce pocztowej.

Kwestia kolejna – czy prowadzone są prace nad przeniesieniem części albo całości sieci sprzedaży Banku Pocztowego do placówek Poczty Polskiej? Jeżeli tak, to prosiłbym o przedstawienie założeń tego projektu oraz harmonogramu jego realizacji, ponieważ takie opinie też się pojawiają. Jeszcze raz podkreślam, że staramy się patrzeć na sytuację poczty, staramy się patrzeć na sytuację Banku Pocztowego. Ale jednak celem świadczenia usług powszechnych jest to, żeby był do nich szeroki dostęp i żeby zarówno poczta, jak i Bank Pocztowy miały te usługi konkurencyjne.

Kolejna kwestia – jakie są cele biznesowe i finansowe, które mają zostać osiągnięte dzięki integracji usług finansowych Banku Pocztowego z siecią placówek Poczty Polskiej? O ile rzeczywiście prawdą są działania, o których wcześniej mówiłem.

Kwestia kolejna – jakie nakłady inwestycyjne będą konieczne do wdrożenia tej strategii oraz jaki jest przewidywany okres zwrotu z tej inwestycji? Bo przy każdej tego typu inwestycji to pytanie wydaje się niezwykle zasadne.

Kwestia najbardziej bolesna, jak myślę, z punktu widzenia pracowników Poczty Polskiej, czyli kwestia wynagrodzeń. Pytanie szczegółowe – w jaki sposób poczta jest obecnie wynagradzana za sprzedaż produktów i usług finansowych Banku Pocztowego? Na ten temat też słyszałem sporne opinie. Jaka była wartość przychodów Poczty Polskiej z tytułu sprzedaży produktów Banku Pocztowego? Myślę, że najlepiej byłoby, gdyby państwo byli łaskawi podać dane za lata 2023–2024 i ewentualnie za rok 2025. Czy obowiązujący model wynagradzania będzie zmieniany w związku z ewentualną strategią usług finansowych? A jeżeli tak, to na czym będą polegały planowane zmiany?

Budzącą kontrowersję kwestią wśród pracowników jest kwestia kupowania, przedstawiania i inwestowania cały czas w jakieś nowe strategie, które z punktu widzenia szeregowego pracownika czasami prowadzą do chaosu. Z drugiej strony to są ich koszty. A trzecia sprawa to różne wydarzenia, które temu towarzyszą – w stosunku do tego też chciałbym zadać konkretne pytania.

Czy przy opracowaniu strategii usług finansowych korzystano z usług zewnętrznych firm doradczych? Jeżeli tak, to jakie firmy zostały zaangażowane? To, co jest niezwykle istotne – w jakim trybie te firmy zostały wybrane? Jaki był zakres powierzonych im prac i jaka była wartość zawartych umów? Jakie dokumenty i rekomendacje zostały przekazane Bankowi Pocztowemu albo Poczcie Polskiej, jeśli chodzi o te podmioty? Czy wyniki prac doradczych zostały przyjęte do realizacji w całości, czy jedynie częściowo?

No i kwestia kolejna, budząca bardzo duże wątpliwości, jeśli chodzi o pracowników i sygnały, które mnie również przekazywano – kwestia podróży zagranicznych. Chciałbym prosić o szczegółową informację, ile podróży zagranicznych – domyślam się, że z założenia służbowych – związanych z opracowaniem lub wdrażaniem strategii usług finansowych odbyli członkowie zarządu oraz pracownicy Poczty Polskiej od początku prac nad tą strategią? Byłbym zobowiązany za przedstawienie wykazu tych podróży z podaniem miejsca i państwa docelowego, daty wyjazdu, liczby uczestników, celu podróży, programu spotkań, instytucji i podmiotów, z którymi prowadzono rozmowy.

Kwestia kluczowa – jakie były łączne koszty każdej z tych podróży, z podziałem na transport, noclegi, diety i ewentualne pozostałe wydatki? I to, co najważniejsze – jakie konkretne efekty przyniosły poszczególne podróże i w jaki sposób zostały wykorzystane przy opracowaniu strategii? Taką podróżą, która chyba najbardziej obrosła już legendami – o ile oczywiście to jest prawda, ale pytania i posiedzenia Komisji są po to, żeby to weryfikować – to jest podróż

do Stanów Zjednoczonych. Chciałbym zapytać po pierwsze, czy taka podróż rzeczywiście miała miejsce, a jeżeli miała miejsce, to bardzo bym prosił o wskazanie daty wyjazdu, składu delegacji, celu wizyty w Stanach Zjednoczonych, podmiotów, z którymi w Stanach Zjednoczonych prowadzono spotkania, kosztu całkowitego tej delegacji i rezultatów tej wizyty oraz ich wpływu na przygotowaną strategię.

Kwestia ostatnia, w mojej ocenie również istotna. Niestety trzeba przypominać, że państwo – mam na myśli koalicję obecnie rządzącą Polską – przejmowaliście pocztę, która blisko 20 lat temu osiągnęła standard doręczania listów dla listu priorytetowego dzień plus jeden, dla listu ekonomicznego dzień plus trzy. Mimo tego, że nie mieliście państwo takich katastrof typu COVID-19 czy wybuch kolejnej wojny, poza wojną Ukrainy z Rosją, zdecydowaliście się państwo na gwałtowne pogorszenie tych wskaźników.

Przypomnę, że poczta wskaźnik D+1 i D+3 osiągnęła jeszcze jako przedsiębiorstwo państwowe, czyli mając o wiele mniejsze możliwości, podzielona na wiele wewnętrznych organizmów. Przypominam, że ówczesne rejonowe urzędy pocztowe i urzędy przewozu poczty miały swoją samodzielność. A mimo tego rozdrobnienia ten stan się udało osiągnąć. Państwo zdecydowali się na to, żeby gwałtownie z dnia na dzień tę jakość tych usług pogorszyć. Oczywiście się to przełożyło i przekłada na zmniejszenie jakości, na mniejszą liczbę klientów w obszarze listów, która i tak przecież już kulała.

Dlatego chciałbym na koniec zapytać o efekty i wskaźniki. Jakie mierzalne wskaźniki sukcesu przyjęto dla realizacji strategii usług finansowych? Jeżeli w jakimś wymiarze widać ewidentny, również z zewnętrznych przyczyn, spadek liczby listów, to przy rosnącej liczbie różnego rodzaju usług finansowych, które się na rynku pojawiają, wydawało się, że warto, żeby poczta, szczególnie posiadając Bank Poczty, w tym obszarze podjęła konkurencyjną działalność. Dlatego pytam: Jakie mierzalne wskaźniki sukcesu przyjęto dla realizacji strategii usług finansowych? Po drugie, jakiego wzrostu sprzedaży produktów finansowych oczekuje obecny, nowy zarząd w ciągu najbliższych trzech lat? I kwestia ostatnia – w jaki sposób realizacja strategii ma wpłynąć na poprawę sytuacji finansowej Poczty Polskiej oraz wyniki Banku Poczтового?

Wydaje mi się, że dość konkretnie te pytania przedstawiłem. Jeszcze raz przekazuję taką prośbę – gdyby się okazało, że któreś z tych pytań na dzisiaj stwarza jakiś problem, zarówno moich, jak i pani poseł, która miała głos wprowadzający, to bardzo prosimy o to, żeby przekazać Komisji te odpowiedzi na piśmie. A teraz bardzo byśmy prosili o odpowiedź na te pytania, na które mogą państwo dzisiaj odpowiedzieć. Dziękuję uprzejmie.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Bardzo proszę, pan minister Grzegorz Wrona.

Panie ministrze?

Podsekretarz stanu w Ministerstwie Aktywów Państwowych Grzegorz Wrona:

Szanowny panie przewodniczący, szanowne panie i panowie posłowie, dziękuję za zaproszenie na posiedzenie Komisji, za możliwość zaprezentowania stanowiska ministra aktywów państwowych

Jedno pytanie z tych wszystkich bardzo szczegółowych pytań, zadanych przez panią poseł i pana posła, dotyczy bezpośrednio Ministerstwa Aktywów Państwowych. Pozostałe dotyczą spółek, w tym spółki zależnej od poczty, więc pozwolę sobie ten głos przekazać pani prezes Magdalenie Gaj, która na pewną część z tych pytań zapewne odpowie z dużą przyjemnością, a część będzie musiała uzupełnić na piśmie, bo pytania są wielce szczegółowe.

Z końcem grudnia 2025 r. zakończyła się kadencja poprzedniego zarządu i to był podstawowy powód do tego, żeby zmienić zarząd – a tak brzmiało pytanie. W maju i czerwcu bieżącego roku rada nadzorcza przeprowadziła postępowanie kwalifikacyjne na członków zarządu, w wyniku którego dokonała zmian w zarządzie, kształtując jego ostateczny skład. Dlatego też, odnosząc się zarówno do planów działalności spółki Poczta Polska SA, jak i podmiotów grupy kapitałowej, minister aktywów państwowych oczekuje od nowo wybranego zarządu zdecydowanych działań, które będą kontynuowały dobre przemiany w spółce, prowadząc spółkę w stronę nowoczesnego i prężnego przedsiębiorstwa kuriersko-detalicznego i finansowego – zakładając, że ze wszystkich wskaźników ten dotyczący doręczenia jest niezmiernie istotny. Również wskaźnik finansowy, który wprost dotowany przez państwo polskie i podatnika jest niezmiernie ważny.

Bardzo proszę, za zgodą pana przewodniczącego, o to, aby pani prezes Magdalena Gaj odpowiadała na państwa pytania. Bardzo dziękuję. Oczywiście pozostaję do państwa dyspozycji.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Dziękuję, panie ministrze.

Bardzo proszę, pani prezes Magdalena Gaj.

Prezes zarządu Poczty Polskiej SA Magdalena Gaj:

Dziękuję bardzo. Dzień dobry państwu.

Panie przewodniczący, szanowne panie, szanowni panowie, dziękuję bardzo za zaproszenie. Dość szybko postanowiliście państwo się ze mną spotkać, ponieważ objęłam stanowisko prezesa zarządu Poczty Polskiej z początkiem czerwca – podobnie jak obecny tutaj ze mną członek zarządu, pan Marek Mąkosa, który odpowiada za sprzedaż w Poczcie Polskiej. W dniu dzisiejszym również dołączył do składu zarządu członek zarządu do spraw finansowych, pan Jacek Fijałkowski. Nową osobą, która jest na pokładzie, a która jest związana z tematyką, która szczególnie państwa dotyczy, jest również prezes Banku Pocztowego, pan Jędrzej Marciniak – to też jest pierwszy dzień urzędowania pana prezesa. Pozwoliłam sobie akurat te osoby przedstawić i powiązać to z datami, od kiedy jesteśmy na pokładzie, bo chciałam od razu usprawiedliwić to, że na niektóre pytania, tak jak pan minister powiedział, będziemy zmuszeni odpowiedzieć na piśmie.

Natomiast to, co na pewno chciałabym powiedzieć w dniu dzisiejszym – ponieważ zaproszenie było dość ogólne, dotyczyło sytuacji Poczty Polskiej, i strategii, więc my dzisiaj chcielibyśmy troszeczkę państwu... Znaczy nie troszeczkę, tylko w szczegółach tak naprawdę chcielibyśmy powiedzieć o wyniku finansowym poczty zarówno za 2025, jak i za pierwsze pięć miesięcy roku 2026. Kolega, który odpowiada w firmie za kontroling, przedstawi państwu zaraz prezentację, jeżeli będzie trzeba, odpowie na jakieś pytania. A druga prezentacja, którą przygotowaliśmy, to informacja na temat projektu usług finansowych, która państwa szczególnie dotyczy.

Ja i mój zarząd, koledzy, którzy są, weszliśmy do spółki, postanowiliśmy, mając powierzone tak odpowiedzialne zadanie, jak kierowanie jednym z największych przedsiębiorstw państwowych w Polsce, Poczta Polska, będąc osobami odpowiedzialnymi, postanowiliśmy przeanalizować wszystkie projekty, które są rozpoczęte i trwają w Poczcie – tak abyśmy mogli odpowiedzialnie przekazać informacje w pierwszej kolejności dla menedżerów i pracowników Poczty Polskiej, co dalej z tymi projektami, które z nich decydujemy się kontynuować, które z nich nie będą kontynuowane, jak również wypracować strategię Poczty Polskiej na kolejne trzy lata.

Odpowiadając częściowo na jedno z pytań – nie będziemy do tego wynajmować żadnej firmy zewnętrznej do sporządzania strategii. Strategia zostanie przygotowana przez zarząd poczty wspólnie z menedżerami i pracownikami spółki, którzy mają największą wiedzę i doświadczenie. Będziemy z tego doświadczenia ludzi, którzy są na miejscu w spółce, korzystać. Tak że jeśli chodzi o strategię spółki na kolejne lata, ja bardzo już w tym momencie chciałabym się wprosić na posiedzenie Komisji Infrastruktury. Mam nadzieję, że zechcecie mnie państwo gościć jesienią, we wrześniu, żebyśmy mogli opowiedzieć o strategii poczty na kolejny okres.

Zaraz oddam głos koledgom, którzy będą mówić o finansach samej spółki Poczta Polska i o usługach finansowych. Sama chciałabym się troszeczkę też odnieść do jakości, bo o tych celach i o tej strategii mogę mówić. Jest to dla mnie niezwykle istotny czynnik jako prezesa spółki, jako byłego regulatora rynku telekomunikacyjnego i pocztowego i jako zwykłego konsumenta. Jakość, która jest w zakresie przede wszystkim terminowości doręczeń, jest niezwykle istotna i ja już naszym pracownikom, naszym dyrektorom mówiłam, że jeśli nie jesteśmy w stanie w terminie i skutecznie doręczyć listów, to nie możemy oczekiwać, że nasi konsumenci będą korzystać z naszych usług, jeśli chodzi o doręczanie paczek, na których tak nam bardzo zależy – bo pamiętajmy też o tym, że rynek listów tradycyjnych jest rynkiem malejącym. On nie maleje wprawdzie tak bardzo, jak nam się wydawało jeszcze dwa, trzy, cztery, pięć lat temu. Wydawało się, że te spadki będą po 10% rocznie, a teraz obserwujemy, że ten spadek jest około między 3 a 4% rok do roku. Mamy substytucje w postaci e-Doręczeń.

Natomiast pamiętajmy też o tym, że część z przesyłek elektronicznych jest wyłączona z pobierania opłaty. To są opłaty między public to public i public to obywatela. Oczywiście na ten moment poczta ma zagwarantowaną dotację w to miejsce i występujemy w okresach miesięcznych o tę dotację. Natomiast w perspektywie kilku lat ta dotacja – chyba do 2030 r., prawda, panie dyrektorze? – jest zapisana w przepisach przejściowych. Na pewno ta Komisja też będzie musiała się w perspektywie roku, dwóch pochylić nad tym zagadnieniem, ponieważ poczta, żeby skutecznie obsłużyć miliony przesyłek elektronicznych, musi inwestować w systemy, musi

je rozwijać, musi gwarantować bezpieczeństwo, cyberbezpieczeństwo tych systemów. Pieniądze na te inwestycje będą w poczcie niezwykle istotne. Przy spadającym rynku listów tradycyjnych będziemy poszukiwali substytutów. Mamy już e-Doręczenia. Będziemy na pewno rozwijać projekty związane z logistyką gotówki – bo rynek gotówki jest rynkiem cały czas wzrastającym.

Mamy tu pewne pomysły, ale tak jak powiedziałam, w szczegółach o tych pomysłach chciałabym mówić jesienią, bo muszę to wszystko omówić z moimi współpracownikami. Mówimy o logistyce paletowej – to też jest rynek rosnący. No i oczywiście rynek paczek, nad którym też musimy się bardzo pochylić. Musimy się zastanowić. Mamy inną spółkę, która jest powiązana ze spółką Skarbu Państwa – Orlen Paczka. To też jest temat, który adresujemy i będzie kontynuowany. Ta jakość jest moim oczkiem w głowie i na pewno nad jakością, którą rozumiemy poprzez terminowość, będziemy bardzo pracować jako zarząd. W szczegółach, w jaki sposób – odniesiemy się do tego we wrześniu.

Jeśli chodzi o dialog ze stroną społeczną, jest to dla mnie niezwykle istotne. Tak jak powiedziałam, decydując się na złożenie dokumentów w konkursie na prezesa Poczty Polskiej, zdawałam sobie sprawę – i myślę, że każda osoba, która startuje w konkursie akurat do takiego przedsięwzięcia, musi sobie doskonale z tego zdawać sprawę – że jest to spółka niesłychanie wrażliwa społecznie. I tylko osoba jakby rozumiejąca – w mojej ocenie przynajmniej – tę kwestię, powinna kandydować na takie stanowisko. W związku z tym, że zostałam tym prezesem Poczty Polskiej, rozumiem, że właściciele, rada nadzorcza też podzielają ten kierunek myślenia.

Tak, ZUZP został wypowiedziany, w tej chwili obowiązuje w spółce regulamin wynagradzania. Rozpoczęłam rozmowy i dialog ze stroną społeczną już po dwóch tygodniach mojego sprawowania mandatu. Z całym zarządem spotkaliśmy się ze stroną społeczną, spotkaliśmy się ze wszystkimi związkami zawodowymi. Rozmawialiśmy, jesteśmy umówieni na kolejne spotkanie 29 lipca. Czekaliśmy na pana prezesa do spraw finansowych, tak żebyśmy mogli oszacować możliwości, jakie ma spółka, biorąc pod uwagę oczekiwania związków. Będziemy na ten temat kontynuować nasze rozmowy, ponieważ celem zarządu, który działa w dobrej wierze i ze zrozumieniem czynnika społecznego, jest znalezienie konsensusu, który będzie dobry dla pracowników i będzie akceptowalny dla spółki, która przecież nie jest w idealnej sytuacji. Ale myślę, że znajdziemy takie rozwiązania.

Będziemy rozmawiać w oparciu – obiecaliśmy to sobie, jedna i druga strona – o argumenty. Nie musimy wszyscy wykonywać konkretnie tego, co druga strona chce, tylko chodzi o to, żebyśmy siebie słuchali, argumentowali i poszukiwali wspólnych rozwiązań. Bo tak jak rozmawiałam ze stroną społeczną, ja i cały zarząd doskonale rozumiemy, że to ludzie są wartością tej spółki i to na nich możemy budować wartość, jakość i przyszłość tego przedsięwzięcia. To są ludzie, którzy się z tą spółką identyfikują. W związku z tym nie wyobrażam sobie, żebyśmy nie znaleźli wspólnego rozwiązania, które doprowadzi na koniec dnia do zadowolenia i pracowników, i naszych konsumentów. Na koniec dnia są klienci, którzy muszą być zadowoleni z tych usług, które świadczymy. A więc wydaje mi się, że rozpoczęliśmy dialog i będziemy go w dobrej wierze komunikować.

Ja bym teraz oddała głos panu dyrektorowi Laskowskiemu, który opowie o wynikach finansowych. Później bym poprosiła pana dyrektora Mojeckiego, żeby opowiedział o usługach finansowych. Liczę, że te prezentacje, w szczególności prezentacja pana dyrektora Mojeckiego, odpowie na większość z państwa pytań w zakresie usług finansowych. A jeżeli coś jeszcze pozostanie niezaadresowane, przejrzymy stenogram i wtedy udzielimy państwu odpowiedzi na wszystkie nurtujące was pytania na piśmie. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Pani prezes, bardzo serdecznie dziękuję i już teraz zapraszam na posiedzenie Komisji Infrastruktury poświęcone strategii rozwoju. Wspólnie ustalimy taki moment, który będzie dogodny z punktu widzenia przyjęcia strategii i możliwości jej przedstawienia.

Ale też chcę powiedzieć, że pewnie większość państwa nie wie, ale to jest piękny budynek Poczty Polskiej w Bielsku-Białej z końca XIX wieku. Jeżeli państwo trochę podróżują, to w Krakowie budynek Poczty Głównej, który powstał mniej więcej 10 lat wcześniej, jest bardzo podobny.

Poseł Andrzej Adamczyk (PiS):

Ładniejszy.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Nie jest ładniejszy, jest podobny. Przypomnę, powstał jako pierwszy, więc wszystkie błędy niestety – mówię „niestety” z punktu widzenia Krakowa – później zostały naprawione i poprawione. Ale też jeżeli państwo będą spacerowali kiedyś Ljubljana, to mogą państwo ze zdziwieniem na jednej z głównych ulic stanąć właśnie przed takim samym budynkiem. One były budowane w cesarstwie, w związku z tym są podobne, realizowane przez pocztę wiedeńską, ale bardzo urokliwe. Tak że to też jest jakieś dziedzictwo, o którym przy okazji warto powiedzieć. Zapraszam do Bielska-Białej.

Prezes zarządu Poczty Polskiej SA Magdalena Gaj:

Absolutnie tak. Ja już mam pomysł na rozmowy z ministrem kultury, jak pielęgnować to nasze dziedzictwo, które jest we władaniu Poczty Polskiej.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Trzymam kciuki i życzę powodzenia.

Zgodnie z zapowiedzią – bardzo proszę, pan dyrektor Marcin Laskowski.

Dyrektor Departamentu Kontrolingu Poczty Polskiej SA Marcin Laskowski:

Dzień dobry państwu. Marcin Laskowski, odpowiadam za obszar finansów.

Chciałbym przedstawić państwu wyniki finansowe za rok 2025 oraz aktualne wyniki finansowe po pięciu miesiącach.

Jeżeli chodzi o wyniki finansowe za rok 2024, a także 2025, to widzimy tutaj, analizując te wyniki, że spółka jest w procesie transformacji. Natomiast wszystkie parametry finansowe, poczynając od przychodów ze sprzedaży, wyniku na sprzedaży, wyniku netto czy EBITDA, są wyższe niż w roku 2024. Z jednej strony mamy wzrost przychodów oraz poprawę wyniku na sprzedaży. Wzrost przychodów jest przede wszystkim w perspektywicznych liniach biznesowych, przy jednoczesnym utrzymującym się spadku przychodów w segmencie usług listowych, jak i usług reklamowych – gdyż jest to proces trwały i nieodwracalny. Widzimy również poprawę wyniku na sprzedaży. Jest to oczywiście strata na sprzedaży, natomiast osiągnięta strata w roku 2024 wynosiła prawie 801 mln zł. W roku 2025 zmniejszyła się do poziomu 612 mln zł. Jest to zmniejszenie o 189 mln zł.

Istotny wzrost mamy również, jeżeli chodzi o wynik netto, a także EBITDA. Tutaj chciałbym dwa słowa powiedzieć, że zarówno na wynik finansowy netto, jak i na EBITDA mają wpływ rekompensaty z tytułu finansowania kosztu netto obowiązku świadczenia usług powszechnych. W 2025 roku poczta otrzymała, można powiedzieć, dwie dotacje – za rok 2023 i 2024. Natomiast za 2021 i 2022 ta dotacja była w roku 2024.

Struktura obszarów biznesowych – to, co zostało już dzisiaj powiedziane tak naprawdę – nadal mamy dość duży udział, bardzo duży udział w strukturze obszarów biznesowych przychodów ze sprzedaży listów. Udział segmentu listów zmniejsza się. W 2025 r. był to udział wynoszący 62%, w roku poprzednim, czyli 2024 r. – 65%. Widzimy, że jest to utrzymujący się trend spadku wolumenów tradycyjnej korespondencji. Natomiast z drugiej strony, jak popatrzymy na inne segmenty, a mianowicie na segment usług finansowych, segment usług cyfrowych, a także logistycznych, jest to wzrost znaczenia tych segmentów, który ma istotne znaczenie.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Przepraszam, panie dyrektorze.

Szanowni państwo, bardzo proszę, bo to bardzo ważne dane. Dziękuję.

Proszę kontynuować.

Dyrektor departamentu Poczty Polskiej SA Marcin Laskowski:

Dziękuję bardzo.

A więc wzrost znaczenia kilku segmentów, a mianowicie finansowych, cyfrowych i logistycznych, stanowi, można powiedzieć, odpowiedź na zmieniające się potrzeby zarówno klientów, jak i kierunki transformacji Poczty Polskiej. Udział usług cyfrowych wzrasta z poziomu, można powiedzieć, marginalnego do naprawdę istotnego, co odzwierciedla postępującą substytucję usług papierowych rozwiązaniami cyfrowymi.

Jeżeli chodzi o substytucję tradycyjnych listów versus usługi cyfrowe – oczywiście postępująca dywersyfikacja struktury przychodów skutkuje stopniowym zmniejszaniem zależności spółki od segmentu usług listowych. Widzimy, że jest dość znaczny przewidywany spadek,

jeżeli chodzi o tradycyjną korespondencję. Z drugiej strony widzimy dynamiczny wzrost usług cyfrowych, w szczególności e-Doręczeń. Jest to jeden z głównych obszarów transformacji, jeżeli chodzi o naszą spółkę. Zmiana tych przychodów, można powiedzieć, odzwierciedla w jakiś sposób ewolucję naszego modelu biznesowego z operatora tradycyjnych usług pocztowych w kierunku dostawcy nowoczesnych usług. Tylko pamiętajmy o jednej rzeczy – że luka przychodów z tradycyjnej korespondencji nie zostanie pokryta przychodami z usług cyfrowych, to jest największe ryzyko. Dlatego też musimy dywersyfikować nasze różne linie biznesowe w celu jak gdyby zasypania luki związanej z ubytkiem przychodów z usług tradycyjnych.

Jeżeli chodzi o strukturę kosztów działalności, to ona jest, można powiedzieć, niezmienna. Nadal około 66–67% stanowią koszty pracy, które są istotne z punktu widzenia funkcjonowania naszej firmy. Mamy z drugiej strony wzrost tzw. kosztów rzeczowych, które wynikają z rozwoju naszej działalności, zwiększonych kosztów informatycznych, a ponadto wyższe koszty związane z funkcjonowaniem. Musimy również pamiętać, że biorąc pod uwagę strukturę tych kosztów, istotne znaczenie w ich poziomie ma przede wszystkim poziom płacy minimalnej. Jest to bardzo istotny czynnik, który w strukturze zatrudnienia ma bardzo duży wpływ. Musimy pamiętać, że on jest bardzo istotny.

W kilku słowach powiedziałem tak naprawdę o wynikach, które, już są trochę historią – to są wyniki za rok 2025 i 2024. Natomiast przedstawię państwu również wyniki po pięciu miesiącach.

Po pięciu miesiącach sytuacja jest niezła. Można powiedzieć, jeżeli popatrzymy dzisiaj zarówno na przychody ze sprzedaży, jak i na wynik na sprzedaży – jest to wynik dodatni. Czyli po pięciu miesiącach mamy zysk na sprzedaży na poziomie 117,5 mln zł, wzrost poziomu realizacji przychodów, głównie w usługach finansowych, cyfrowych i logistycznych. Jeżeli chodzi o dodatni wynik na sprzedaży, jest to efekt z jednej strony wyższego poziomu sprzedaży, a także skutecznej kontroli kosztów. Pozytywny wynik netto i poziom EBITDA – 103 mln zł to wynik netto po pięciu miesiącach i 213,3 mln zł to EBITDA. Brak porównywania tych dwóch wartości – nie do końca jest to możliwe, jeżeli chodzi o wynik netto i EBITDA, ponieważ jeżeli chodzi o rok 2026, to w tym okresie pięciu miesięcy nie było ujętej rekompensaty kosztu netto. Natomiast w roku 2025 była ujęta rekompensata kosztu netto za rok 2023 w wysokości 954 mln zł. Natomiast patrząc z punktu widzenia upływu czasu, te wyniki...

Dokładnie tak. Natomiast chciałbym, żebyśmy spojrzeli przede wszystkim na wynik biznesowy, czyli wynik na sprzedaży, który tak naprawdę jest oczyszczony o różnego rodzaju tzw. – jak my to nazywamy w finansach – one-offy, czyli takie zdarzenia incydentalne. On tak naprawdę mówi o tym, na jakim etapie rozwoju jest spółka i jakie osiąga wyniki.

Teraz pokrótce – w których segmentach w odniesieniu do analogicznego okresu roku ubiegłego mamy wyższe przychody? Tak jak powiedziałem, dzięki przychodom z segmentu finansowego, logistycznego, a także cyfrowego mamy wyższe przychody. Per saldo przychody w odniesieniu do analogicznego okresu roku ubiegłego są wyższe o 131,9 mln zł.

Prezes zarządu Poczty Polskiej SA Magdalena Gaj:

Może jeszcze powiedzmy słowo, co rozumiemy przez ten segment finansowy.

Dyrektor departamentu Poczty Polskiej SA Marcin Laskowski:

Na dzień dzisiejszy mówimy o tzw. tradycyjnych usługach finansowych, czyli przede wszystkim wpłatach na rachunki bankowe, czyli wpłaty premium, a także przekazy pocztowe i inne. Usługi cyfrowe – tutaj mamy oczywiście większe zainteresowanie klientów. Tak jak już wspomniałem wcześniej, widzimy tu znaczną dynamikę, jeżeli chodzi o wzrost przychodów czy inkrementalne przychody – to są prawie 83 mln zł w ujęciu pięciu miesięcy. Oczywiście mamy nieznaczny spadek KEP, który odzwierciedla niższy popyt na nasze usługi. Natomiast coś, co jest, bym powiedział, trwałe, nieodwracalne, czyli ubytek w listach, jest na poziomie 64 mln zł. Z innymi segmentami jest on zrównoważony, stąd mamy takie, a nie inne przychody w odniesieniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Jeżeli chodzi o strukturę kosztową, to wygląda ona następująco. Koszty działalności mamy poniżej roku ubiegłego w wyniku oszczędności zarówno w obszarze kosztów pracy, jak i usług obcych. To spowodowało, że tak naprawdę wyniki te, które mamy dzisiaj po pięciu miesiącach, są, można powiedzieć, satysfakcjonujące i mówią o tym, że spółka idzie w dobrym kierunku. Natomiast trzeba mieć świadomość tego, że są różnego rodzaju wyzwania, które stoją przed spółką, które mogą spowodować, że te wyniki nie będą, można powiedzieć, powielane. Czyli jeżeli mamy jakiś wynik dodatni, to będziemy go pomnażać razy dwa, razy trzy, ponieważ mogą

zdarzyć się różnego rodzaju sytuacje, które spowodują, że będą podejmowane decyzje, które wpłyną na wyniki, które będą jak gdyby w kolejnych okresach.

Można powiedzieć, że wynik roku 2026 może być różny tak naprawdę. Wyższe koszty rzeczowe, które pokazujemy, wynikają z rozwoju biznesu – usług transportowych, na skutek wzrostu wolumenu outsourcingu, na skutek doręczania i odbioru przesyłek kurierskich. Stąd też na dzień dzisiejszy można powiedzieć – wracając do podstawowego slajdu – że wynik po pięciu miesiącach jest dość satysfakcjonujący na sprzedaży i wynosi prawie 119 mln zł. To tak w skrócie.

Prezes zarządu Poczty Polskiej SA Magdalena Gaj:

Też bardzo istotna – dodam – jest kwestia momentu zwrotu kosztu świadczenia usługi powszechnej, prawda? W tamtym roku wpłynęło na rachunek spółki 1,9 mld zł, o ile pamięć mnie nie myli, za dwa lata.

Dyrektor departamentu Poczty Polskiej SA Marcin Laskowski:

Cashowo 1,3 mld zł.

Prezes zarządu Poczty Polskiej SA Magdalena Gaj:

1,3 mld zł, przepraszam bardzo. No właśnie, jeszcze sobie dokładnie wszystkich cyfr nie wczytałam w głowę.

W tym roku liczymy na to... Dosłownie w dniu wczorajszym podpisałam wniosek do prezesa UKE dotyczący kosztu netto. Będziemy czekali na szybkie postępowanie administracyjne. W tym roku ta kwota też może być między 800 a 900 mln zł – nie chcę tak precyzyjnie w tym momencie jeszcze jej podawać. Ale to też jest kilkaset milionów złotych. No i będziemy chcieli, żeby te pieniądze też w tym roku zasiliły... Tak naprawdę to nie jest dotacja, to jest zwrot kosztów, które my już po prostu ponieśliśmy. Czyli tak jakby państwu ten koszt netto przybliżyć, to są koszty, które spółka normalnie... Biznes prywatny, który by świadczył... Który by nie poniósł, bo świadczył usługi w obszarach nierentownych, tak? Więc to państwo dopłaca nam te koszty usług, których normalnie, prowadząc działalność gospodarczą, żaden przedsiębiorca nie zdecydowałby się świadczyć w tych obszarach, w taki sposób, z taką częstotliwością. Poczta Polska jako operator wyznaczony przez państwo otrzymuje zwrot kosztów świadczenia tej działalności, tego rodzaju usług.

Wydaje mi się, że to tyle.

Dyrektor departamentu Poczty Polskiej SA Marcin Laskowski:

Tak. Jeszcze chciałbym dodać, że w całym tym okresie oczywiście sytuacja płynnościowa spółki była w pełni zabezpieczona i nie było żadnych ryzyk związanych z utratą płynności.

To tyle. Dziękuję.

Prezes zarządu Poczty Polskiej SA Magdalena Gaj:

To teraz byśmy poprosili pana dyrektora Artura Mojeckiego o informacje o usługach finansowych.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Dobrze, bardzo proszę.

Prezes zarządu Poczty Polskiej SA Magdalena Gaj:

Ja jeszcze tytułem wstępu tylko powiem.

Tak jak powiedziałam, usiedliśmy od samego początku do analizowania wszystkich projektów, które w spółce są na tzw. biegu. Projekt usług finansowych został przez nas przeanalizowany w pierwszej kolejności, ponieważ zapadały określone terminy. Z dniem 1 lipca miało dojść do przeniesienia placówek Banku Pocztowego i PPF do placówek Poczty Polskiej. Dlatego wiedzieliśmy, że nie możemy tych analiz prowadzić zbyt długo i zastanawiać się nad tym. Ten projekt przeanalizowaliśmy w pierwszej kolejności i efekty naszych prac zaprezentuje pan dyrektor.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Bardzo proszę, panie dyrektorze.

Dyrektor Biura Zarządzania Sprzedażą Usług Finansowych Poczty Polskiej SA Artur Mojecki:

Dzień dobry. Artur Mojecki, dyrektor Biura Zarządzania Sprzedażą Usług Finansowych w Poczcie Polskiej. Ja, można powiedzieć, jestem weteranem w naszym gronie, w grupie poczty. Pracowałem już pod dwoma zarządami. Pod drugim nadal pracuję – a pracuję w poczcie prawie trzy miesiące. Dużo się w tym temacie dzieje. Dzisiaj w zastępstwie mojego szefa Andrzeja Święcha.

To jest krótka prezentacja, ale zawiera w sobie dużo treści i myślę też, że będę w stanie odpowiedzieć na dużo szczegółowych pytań, które padły na początku – dlaczego my w ogóle rozmawiamy o tych usługach finansowych i dlaczego chcemy o nich rozmawiać, dlaczego one są tak ważne? W następnej kolejności powiem, jakie były pierwotne założenia projektu, do których państwo mieliście masę pytań. Powiem, jaki był wynik naszych prac, bardzo intensywnych, z bieżącym zarządem.

Zarząd właściwie drugiego dnia urzędowania już poprosił nas o prezentację projektu. Spotkałiśmy się w tym temacie jeszcze co najmniej pięć razy w różnych grupach roboczych i już mamy decyzje w tej sprawie. Za chwilę o nich powiem.

Ale dlaczego chcemy nadal rozmawiać o rynku finansowym? Dlatego, że tam są pieniądze. Tych pieniędzy jest naprawdę dużo. Ten rynek niesamowicie rośnie. Kolega Marcin przedstawiał usługi pocztowe, gdzie walczyliśmy ze spadkami trendów, które są nieuniknione – one oczywiście nie wynikają z jakości dostarczonych przez nas usług, ale wynikają z pewnych zmian zachowań. W tej chwili komunikujemy się przez e-maile, przez komunikatory, wysyłamy życzenia SMS-em – z wyjątkiem mojej żony, która wysyła nadal kartki pocztowe, co jest wspaniale odbierane w rodzinie, ale ona jest oczywiście wyjątkowa w tym, co robi. Zachowania są takie, że ludzie coraz rzadziej wysyłają do siebie listy, coraz mniej chodzą na pocztę.

Posel Piotr Król (PiS):

Pan się nie gniewa. Albo pan deklaruje, że pan trzy miesiące pracuje na poczcie, albo pan opowiada, jak poczta działa. No, albo-albo.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Panie pośle...

Dyrektor biura Poczty Polskiej SA Artur Mojecki:

To ja panu powiem na cyfrach.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Przepraszam bardzo. Panie pośle...

Dyrektor biura Poczty Polskiej SA Artur Mojecki:

Chciałby pan słuchać o cyfrach.

Posel Piotr Król (PiS):

Ale to niech pan z żoną porozmawia, wie pan...

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Panie pośle, bardzo proszę o uwagę.

Posel Piotr Król (PiS):

Panie przewodniczący, są jakieś granice. Ja rozumiem, szanuję politykę kadrową spółki. Ktoś się zdecydował, żeby pana zatrudnić. Pan zaczął w takim dosyć, powiedziałbym, wesołym tonie – też to doceniam, bo też mam poczucie humoru. Ale jak facet mówi w pierwszym zdaniu, że pracuje gdzieś trzy miesiące, a następnie teraz próbuje ludziom, którzy pracują na poczcie 20 albo 30 lat, tłumaczyć, że liczba listów spada, to po prostu tracimy czas. Niech pan się skupi na tym, na czym panu się wydaje, że pan się zna po prostu.

Dyrektor biura Poczty Polskiej SA Artur Mojecki:

Panie pośle, przechodzę do cyfr.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Panie pośle, bardzo proszę o to, żeby dać przejść do przedstawiania informacji.

Dyrektor biura Poczty Polskiej SA Artur Mojecki:

Już panu mówię, bo z tymi cyframi bardzo dobrze się zapoznałem. Ja naprawdę, jak pracuję w jakiejś firmie, to staram się ją poznać od podszewki bardzo szybko.

I to, co pokazał kolega Marcin, to jest ujęcie dochodowe. W tych dochodach spadamy, powiedzmy, 11% rok do roku. Ale w międzyczasie następują podwyżki cen usług pocztowych. Dla obywatela ta usługa jest coraz droższa, a pomimo to spada. Natomiast jak przejdziemy do ilości, samej ilości – co uzasadnia rozmowę na temat rynku finansowego i na temat naszego wejścia na rynek finansowy – to dokładne dane, o które poprosiłem dział analiz poczty, pokazują, że w listach nierejestrowanych, czyli takich dowolnych, wysyłanych przez klientów...

Takich listów w maju 2020 r. Polacy wysyłali 3,7 mln miesięcznie. W tym roku w maju wysłali 1,5 mln listów miesięcznie. Czyli jeżeli byśmy sobie wyrysowali taką krzywą i chcielibyśmy zobaczyć, kiedy Polacy przestaną wysyłać listy – oczywiście ta krzywa będzie się wypłaszczała, będzie się rozciągała itd. – to mamy jeszcze trzy albo cztery lata, kiedy Polacy przyjdą na pocztę, żeby wysłać list zwykły. Może to będzie sześć lat. Ale czy to jest długa perspektywa? Na pewno nie.

I to, o czym mówię, uzasadnia to, żebyśmy pochylili się nad rynkiem finansowym, żebyśmy poszukali źródeł finansowania tam, gdzie one są. Rynek w każdym segmencie... Pokazujemy i bankowość, i ubezpieczenia, i leasing, i factoring, i TFI, czyli właściwie wszystkie segmenty, którymi jesteśmy w stanie mądrze zarządzać, mądrze sprzedawać przy wykorzystaniu ruchu, który jeszcze jest w Poczcie Polskiej, a który być może kiedyś zamienimy. Jeżeli tę strategię rozwinemy i zrobimy z poczty centrum usług finansowych lokalnych, gdzie obywatel nie będzie przychodził tylko po to, żeby wysłać list – bo coraz rzadziej po to przychodzi – tylko być może przyjdzie do poczty...

Posel Piotr Król (PiS):

Proszę pana, ale na poczcie się nie nadaje listów.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Panie pośle, bardzo proszę, panie pośle.

Posel Piotr Król (PiS):

Czy to szaleństwo ma jakieś granice? Zwykły list się wrzuca do skrzynki pocztowej.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Panie pośle, ja rozumiem, że pan może mieć emocje.

Posel Piotr Król (PiS):

Na poczcie nadaje się listy polecone.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Ale bardzo proszę, żeby pan wsłuchał się.

Posel Piotr Król (PiS):

Jak pan się zna na finansach, to niech pan mówi o finansach, bo o listach pan nie ma zielonego pojęcia.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Panie pośle, panie pośle Król, bardzo pana proszę, żeby pan umożliwił przedstawienie informacji. Przyjdzie czas na debatę, udzieli panu głosu. Natomiast...

Posel Piotr Król (PiS):

Proszę pana, nie jest informacją mówienie, że Polacy nadają listy zwykłe na poczcie, bo nikt tak nie robi.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Jeżeli pan poseł proponuje taką krzykliwą formułę posiedzenia Komisji, to ja się na to nie zgadzam. I bardzo pana proszę...

Posel Piotr Król (PiS):

Ja panu nic nie proponuję, bo panu nie ma sensu...

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

No właśnie proponuje pan taką krzykliwą formułę przerywania – ale to nie jest dobry sposób na rozmowę.

Posel Piotr Król (PiS):

Ale ja z panem o niczym nie rozmawiam.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Zachęcam pana do tego, żeby pan powściągnął emocje, poczekał na zakończenie prezentacji. Udzieli panu głosu w debacie. Mogę oczywiście pana posła przywołać do porządku, ale myślę, że jesteśmy w stosunkowo małym gronie, niewielu parlamentarzystów, tak że też dajmy wysłuchać informacji i wtedy przejdźmy do dyskusji. Dziękuję bardzo.

Panie dyrektorze, bardzo proszę.

Dyrektor biura Poczty Polskiej SA Artur Mojecki:

Jeszcze kończąc.

Jeżeli chodzi o liczbę klientów... Bo to jest nieważne, po co przychodzą. Mówi pan, że nie przychodzą, żeby wysłać list – dobrze. To teraz my wiemy, ilu klientów przychodzi na pocztę. Jeżeli wzięlibyśmy sobie styczeń 2020 r., to pocztę, wszystkie placówki, odwiedziło 33 mln klientów. Oczywiście to nie są unikalni klienci, bo to są klienci, którzy powracają. Tego nie jesteśmy w stanie wychwycić. Ale sama liczba klientów, którzy przyszli, pozostawili po sobie paragon, kupili coś na pocztę – niekoniecznie znaczek, być może napój, cokolwiek – to było 33 mln kiedyś, a w styczniu 2026 r. tych klientów było 12 mln. Obserwujemy ruch, taki nominalny ruch, i to sprawia, że musimy mieć tę refleksję w głowie, co będzie z pocztą za kilka lat i z czego będziemy finansować pensje pracowników poczty, o które, jak rozumiem, pan się troszczy.

Mówimy, że częścią tego pomysłu jest wejście na rynek finansowy, który w zeszłym roku wygenerował łącznie 270 mld zł przychodów. Zyskowny w każdym segmencie. Tu nie ma straty na żadnej linii biznesowej, on jest zyskowny wszędzie. Banki miały 48 mld zł zysku netto w zeszłym roku. To nie był wypadek przy pracy, bo rok wcześniej zarobiły 40 mld zł, a jeszcze rok wcześniej zarobiły trzydzieści parę. W tym roku, powiedzmy, netto zarobią mniej, bo wejdzie podatek bankowy, ale to nie zmieni ich możliwości generowania nadwyżki finansowej. Ten sektor tyle zarabia. A Poczta Polska w grupie ma swój bank. Ma ten komfort, że posiada własną instytucję finansową, która może kumulować zysk i dzielić się w jakiś sposób z pocztą, z jej pracownikami. I o tym tak naprawdę jest ten projekt.

I teraz tak – 270 mld zł. Czy naszą ambicją wygórowaną byłoby to, gdybyśmy z tego rynku uzyskali 1%, biorąc pod uwagę, że mamy największą sieć placówek, większą od każdego pojedynczego banku komercyjnego? Mamy tyle placówek poczty, ile cały sektor komercyjny ma oddziałów – wszystkich. Mamy ich najwięcej. Jeżeli chodzi o kontakt z klientem, jesteśmy zdecydowanym liderem na rynku. Jeżeli pomyślelibyśmy o tej sieci jako sieci, która w jakiś sposób oferuje usługi finansowe, ale też uzupełnia pewną lukę finansową... My nasze poczty mamy ulokowane tam, gdzie nie ma banków. Połowa naszych placówek – 2100 placówek pocztowych – jest ulokowanych w miejscowościach poniżej 10 tys. mieszkańców, które banki omijają. Czyli my możemy dotrzeć do klienta, który jest w jakiś sposób wykluczony z usług finansowych. Mamy placówki w miejscowościach poniżej tysiąca mieszkańców, gdzie nie ma w ogóle dostępu do usługi finansowej. A więc mówimy tak: Chcemy z tego rynku uzyskać na przykład 1%. To nie jest wygórowaną ambicją. Przy takiej sieci, przy tylu wspaniałych ludziach, którzy pracują w okienkach pocztowych, przy tej sieci dedykowanej, którą możemy zbudować do akwizycji, sprzedaży produktów finansowych, to naprawdę nie jest dużo.

I teraz przekładając to na przykład na inne cyfry, 1% – 2,5 mld zł. Kolega Marcin przed chwilą pokazał, ile generują koszty osobowe w Poczcie Polskiej obecnie. 5 mld złotych to są koszty osobowe 50 tys. pracowników poczty. Czyli jeżeli udałoby nam się z tego wielkiego tortu finansowego uzyskać 1%, czyli 2,5 mld zł, mielibyśmy finansowanie 25 tys. zł pocztowców przez rok. Co roku moglibyśmy to powtarzać i moglibyśmy rosnąć. I o tym jest ta historia. Chcemy wejść na ten rynek po to, żeby wygenerować dodatkowe źródło finansowania dla poczty, dla jej pracowników.

Prezes zarządu Poczty Polskiej SA Magdalena Gaj:

Pan dyrektor to przedstawia po to, żeby przedstawić uzasadnienie, dlaczego zaczęto na pocztę myśleć o usługach finansowych. I my, tak jak już dwa razy powiedziałam, ten projekt przeanalizowaliśmy. I jakie są wyniki tej analizy... Tak że przejdźmy już do meritum i pokażmy, jakie były założenia, gdzie jesteśmy, jaki jest status quo, jakie są decyzje obecnego zarządu.

Dyrektor biura Poczty Polskiej SA Artur Mojecki:

Pierwotne założenia, które wzbudziły dużo emocji we wszystkich spółkach grupy, wynikające właśnie z pierwotnego projektu, decyzji poprzedniego zarządu, mówiły o czymś takim: integrujemy sieć sprzedaży, integrujemy sieć sprzedaży pod jednym parasolem, czyli pod parasolem Poczty Polskiej. Sieć sprzedaży, którą zbudował PPF, sieć bankowa z oddziałami, które w ogromnej większości mieszczą się w pocztach, z mikrooddziałami – wszystko to integrujemy w jednym miejscu, żeby maksymalnie wykorzystać synergii, współdziałanie, współpracę między tymi sieciami i zoptymalizować struktury zarządcze, które są odrębne w każdej spółce.

Taki był pierwotny plan, taka była rekomendacja. Natomiast po analizach zarząd obecny zdecydował, że aby osiągnąć tę synergię, aby osiągnąć te cele, wcale nie musimy integrować się,

fizycznie przenosić tych ludzi pod jeden parasol. I ta decyzja nie będzie miała miejsca. Nie będziemy wracać do pierwotnych założeń, nie przesuwamy ludzi, nie przenosimy z banku do poczty, z PPF do poczty. Uważamy, że cele, które przed sobą stawiamy, osiągniemy bez przesunięcia ludzi w żadną stronę. Można powiedzieć, że pod tym względem nie ma tematu. Jeżeli chodzi o rozbudowę dedykowanych placówek obsługujących klientów w perspektywie usług finansowych w Poczcie Polskiej, pierwotny plan zakładał, że w tym roku zbudujemy takich placówek 564. Na ten moment wyhamowaliśmy z budową tych placówek. Mamy ich 165 w tej chwili. Zatrzymujemy się po to, żeby zweryfikować założenia tego projektu, żeby udowodnić, że ten projekt ma sens i żeby być może wrócić na początku przyszłego roku z decyzją o dalszym skalowaniu projektu. Poza tym mamy nowy zarząd, mamy nowego prezesa banku pocztowego. W międzyczasie możemy uzgodnić również inny model, bardziej optymalny. Może zrobimy to lepiej w międzyczasie. Nazywamy to fazą pilotażu. Pilotażowo zatrzymujemy się w tym momencie, w którym jesteśmy. Weryfikujemy to.

Chcemy też zagospodarować całość potrzeb finansowych klienta, chcemy rozszerzyć ofertę produktową. Chcemy to przepilotować, zobaczyć, jak możemy to skutecznie sprzedawać i oferować klientom poczty w zakresie innych produktów. I to jest nasze wyzwanie na teraz. Z tym będziemy działać.

Trochę więcej, o czym jest w ogóle ten projekt usług finansowych w Poczcie Polskiej – on jest przede wszystkim o szansach i możliwościach. Polega na tym, że po raz pierwszy od lat uczymy pracowników poczty, jak rozmawiać z klientem, jak zacząć rozmowę z klientem, jak zaproponować usługę finansową, jak przekazać kontakt na klienta zainteresowanego usługą finansową do specjalisty, który będzie w stanie tę sprzedaż finalnie zrealizować. Wynagrodzimy za to – i to już się dzieje – zarówno pracownika, który zainteresował klienta ofertą i przekazał lead, jak i tego, kto tę ofertę zrealizował i zamknął sprzedaż. Dla naszych pracowników to są dodatkowe wynagrodzenia, które są sponsorowane przez spółki zależne.

Spółki zależne – ich główną działalnością jest pozyskiwanie klientów, sprzedaż produktów – wynagradzają za to pracowników poczty, dla których stanowi to dodatkowe wynagrodzenie. I dodatkowe możliwości – oni zdobywają dodatkowe kompetencje. Kompetencje pocztowe już mają, są wspaniali. Kompetencje w dosprzedaży, w handlu – są w tym znakomici. Stacje benzynowe mogą się od nas uczyć dosprzedaży batonika, baterijki, książki. Jesteśmy w tym mistrzami.

Teraz mówimy: wejdźmy na jeszcze wyższy poziom. Zaproponujemy klientowi usługę finansową, którą, jeżeli jest prosta, łatwa i nie ma kolejki w placówce, można sprzedać bezpośrednio w okienku – wtedy to wynagrodzenie jest odpowiednio wyższe – albo przekazać kontakt do specjalisty, który tę sprzedaż zrealizuje. Ten ekosystem chcemy zbudować w samej poczcie – przekazywania leadów, zachęcania sieci rozległej do tego, żeby zachęcić klienta do usług finansowych, poinformować go o tym, że jest Bank Pocztowy, który jest częścią grupy i posiada następujące usługi, że jest Polska Poczta Finance, która dostarcza ubezpieczenia właściwie z całego rynku finansowego, wszystkich ubezpieczycieli, plus nasze towarzystwo ubezpieczeń na życie, własne, pocztowe. Tak że jesteśmy w stanie właściwie zaspokoić większość potrzeb finansowych klienta.

W tym projekcie przepilotujemy zaspokojenie całości potrzeb finansowych klienta. O tym jest jakby ten program szkoleniowy. Będziemy chcieli w międzyczasie wypracować spójne zarządzanie sieciami sprzedaży w trzech spółkach. Powiedzieliśmy sobie, że nie musimy ich łączyć koniecznie pod jednym szyldem po to, żeby nimi skutecznie zarządzać. Wypracujemy ten model, tak żeby spójnie nimi zarządzać, żeby ten ekosystem leadowania działał w jednej grupie, żebyśmy byli jedną całością. To jest nasze wyzwanie na teraz.

Częścią usług finansowych są oczywiście kantory – usługa kantorowa. W tej chwili mamy duży projekt aktywizacji kantorów, zasilenia gotówki, lepszego zaprezentowania tego, też wyszkolenia ludzi, zmiany lokalizacji. Tę część usług rynku finansowego też chcemy zagospodarować w tym projekcie.

Co zrobiliśmy dotychczas? W tej chwili mamy 165 funkcjonujących placówek w poczcie. Ale jeżeli chodzi o punkty kontaktu z klientem, to łącznie jesteśmy w 400 lokalizacjach, gdzie siedzą specjaliści usług finansowych, do których kierowane są leady od pracowników frontowych poczty, którzy zachęcili klienta do skorzystania z usług, produktów finansowych grupy. 400 to już jest naprawdę niemało.

Jeżeli spojrzelibyśmy na banki komercyjne, to w sieci oddziałów PKO BP jest około 1000, PKO SA jest 500. Następny na liście jest chyba Millenium, który ma 350 oddziałów. My, można

powiedzieć, w tej całej synergii, w całej naszej sile – bo oczywiście to są często oddziały jednoosobowe – jako punkt dotarcia do klienta, mamy 400 takich wyspecjalizowanych punktów. W tej chwili trwa pilotaż kredytu ekspresowego w uproszczonej procedurze, kredytu na oświadczenie dostarczonego przez bank pocztowy, który dla chętnych będzie mógł być sprzedawany w okienku pocztowym. Jest na tyle prosty, szybki, proces jest łatwy i przejrzysty, że jeżeli pracownik chce się zaangażować w poznanie tego produktu, chce zaoferować ten produkt klientowi, będzie mógł to zrobić na okienku pocztowym i dostanie za to sensowne wynagrodzenie dodatkowe do pensji.

Jeżeli chodzi o listonoszy, do niczego ich nie zmuszamy. Nie zarządzamy nimi w sposób zarządzania celami. Dajemy im możliwość. Dajemy im możliwość przekazania leada. W ich narzędziu, w mobilnym bankowcu, będzie możliwość przekazania leada. Czyli właściwie, można powiedzieć, praca listonosza związana z zaoferowaniem usług finansowych może trwać 12 sekund. „Czy nie ma pan ubezpieczenia do odnowienia? Jeżeli tak, przekazuje panu lead, ktoś się z panem skontaktuje”. I to jest cała story. A za to, że on przekazał ten lead i spółka z grupy, czyli na przykład PPF ubezpieczenie, czy bank usługę pocztową dosprzedał temu klientowi, listonosz dostaje wynagrodzenie – całkiem sensowne. Ustaliliśmy bowiem, że przy kredycie gotówkowym to jest 1% tylko za to, za pracę, która może trwać kilkanaście sekund.

Czyli ten projekt jest o możliwościach, o tym, żeby praca listonoszy była atrakcyjniejsza tak naprawdę, żeby oni mogli dodatkowo zarabiać bez specjalnego wysiłku, wykorzystując swoją codzienną pracę, wizyty u klientów, znajomości z klientami. Niech z tego korzystają. Niech oferują usługę finansową, niech zarabiają na tym dodatkowe pieniądze. O tym jest ten projekt.

System szkoleniowy, który wypracowaliśmy, polega na tym, że przygotowaliśmy do roli szkoleniowców pracowników poczty, naszych pracowników, naszych kolegów i koleżanki, których do tych ról przygotowaliśmy z jakimś udziałem firmy zewnętrznej. Ale oni teraz w skali całej Polski powoli rolują ten projekt i uczą naszych innych kolegów, którzy pracują w okienkach pocztowych, zainicjowania rozmowy z klientem. Uczą ich, przekazują im pewną wiedzę o produkcie finansowym, tak żeby się czuli komfortowo w kontakcie z klientem, jeżeli tę rozmowę zaczną. Robimy to wewnętrznie w poczcie. Wynagradzamy ich za to, że oni szkolą pozostałych ludzi, a szkolą ich tak naprawdę z możliwości zarabiania dodatkowych pieniędzy dla siebie i dla grupy. W tej chwili to już jest 180 placówek, 125 mikroregionów z 251, czyli tym projektem szkoleniowym dotknęliśmy prawie połowy mikroregionów. Prawie 500 pracowników jest przeszkolonych i ten projekt będziemy rolować. Będziemy starali się tym projektem zachęcać rozległą sieć placówek do tego, żeby oferowały te usługi finansowe. Można powiedzieć, że wszystkie inne elementy mamy w garści. Mamy bank, mamy PPF, mamy wspaniałych ludzi, mamy ogromną sieć.

Projekt jest o wykorzystaniu tych wszystkich synergii w celu poprawy sytuacji finansowej poczty, poprawy sytuacji finansowej pracowników poczty i być może zasypaniu luki, która będzie się pojawiała w finansach, związanej ze zmianą zachowań klientów, ze spadkiem wysyłki listów, a za chwilę z e-Doręczeniami. Ta kula się napędza i jest coraz więcej, prawda? Wolumen rośnie. Jeżeli ten wolumen rośnie, to coraz mniej klientów odwiedza placówki pocztowe, czyli coraz trudniej wygenerować jakieś przychody na produktach dodatkowych, detalicznych.

Tyle z mojej strony.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Bardzo dziękuję, panie dyrektorze.

Pani prezes, bardzo proszę.

Prezes zarządu Poczty Polskiej SA Magdalena Gaj:

Dziękuję bardzo.

Kilka zdań podsumowania tego, co powiedział pan dyrektor.

Szanowni państwo, można powiedzieć, że troszeczkę z tego projektu zrobiły się dwa projekty. Jedna część jest związana ze słusznymi w części uwagami, które do państwa posłów dotarły, związanymi z przenoszeniem sieci z Banku Pocztowego i z PPF do poczty. Poczta kiedyś podjęła decyzję o tym, że tworzy spółki córki, które jako organizacje, nazwijmy to lżejsze, wyspecjalizowane, kontrolowane przez regulatora, specjalizują się w określonym rodzaju usług i świadczą je profesjonalnie, mają zatrudnionych pracowników. Ten projekt usług finansowych początkowo trochę odwracał sytuację, czyli mówił, że poczta teraz przejmie wszystkich pracowników i będzie świadczyła usługi, które świadczą spółki córki powołane do tego kilka, kilkanaście lat temu przez Poczta Polską.

Obecny zarząd po przeanalizowaniu tego doszedł do wniosku, że to nie jest właściwy kierunek i powinniśmy z naszymi spółkami wypracować model współpracy taki, który będzie wykorzystywał potencjał spółki matki w postaci placówek i pracowników, którzy mogą polecać usługi, produkty, czy to PPF, czy to Banku Pocztowego za dodatkowe pieniądze, a spółki w tym wyspecjalizowane będą te usługi świadczyć. Poczta Polska jest operatorem pocztowym i operatorem kurierskim i te usługi będzie świadczyła, a potem ma spółki córki, aby one świadczyły usługi, do których są powołane – to jest obecne stanowisko zarządu, który pełni swoją kadencję.

Natomiast projekt ZEUS... Śmialiśmy się, bo to jest nasz skrót wewnętrzny podnoszenia kwalifikacji.

Dyrektor biura Poczty Polskiej SA Artur Mojecki:

Zespół Efektywnego Uaktywnienia Sprzedaży. Nic wspólnego z królem Olimpu.

Prezes zarządu Poczty Polskiej SA Magdalena Gaj:

Tak jest.

Program szkoleniowy, o którym opowiedział pan dyrektor, ma służyć temu, że jeżeli przeszkoleni pracownicy będą znali zakres usług i produktów naszych spółek córek, będą mogli je promować i to będzie dodatkowe źródło przychodu dla pracowników. Na dzień dzisiejszy to, co zastaliśmy, to utworzenie 156 stref usług finansowych i na tym etapie ten projekt zamrażamy. Będziemy chcieli dokonać ewaluacji tego projektu w przyszłym roku i tą ewaluacją też podzielimy się z państwem, jeżeli takie będzie wasze życzenie. My też wyciągniemy z tego wnioski, a myślę też, że i do tego czasu wspólnie ze spółkami z grupy będzie wypracowana strategia w obszarze wykorzystania sieci placówek Poczty Polskiej do świadczenia przez nie adekwatnych produktów skierowanych do tej grupy klienckiej, która jest dostępna w tak wielu miejscach jak placówki Poczty Polskiej. Będziemy tak pracować z obiema spółkami.

Z mojej strony tyle. Na inne rzeczy na pewno odpowiem na piśmie, bo były pewne szczegóły związane z doradcami, ale ja nie znam odpowiedzi. Ja się z nimi nie spotkałam, ale muszę to zweryfikować w spółce.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Bardzo serdecznie pani prezes i panom dyrektorom dziękuję za przedstawione informacje.

Otwieram dyskusję.

Bardzo proszę, kto z państwa posłów jest chętny do zabrania głosu? Zgłasza się pan poseł Król. Proszę bardzo.

Poseł Piotr Król (PiS):

Wygląda na to, że wniosek o zwołanie tego posiedzenia Komisji był bardzo zasadny. Ale po tym pana – nie wiem jak to nazwać – przemówieniu to my po prostu będziemy musieli spotykać się co miesiąc, pani prezes.

Ja pracowałem naście lat w poczcie, posłem Komisji Infrastruktury jestem naście lat, Bóg mi świadkiem – czegoś takiego nie widziałem. Chyba że celem tego było to, że pani jutro rano zamierza się z tym panem rozstać i potrzebowała ugruntowania się w tej decyzji, to jakby komplet... Nie ma alternatywy po prostu... No, nie widziałem czegoś takiego. Bóg mi świadkiem, nie widziałem czegoś takiego. Chłop mi tłumaczy, że ludzie noszą listy na pocztę.

Proszę pana, firma, w której pan pracuje, jest w tej chwili w takiej paranoidealnej sytuacji, że ma problemy z zatrudnianiem ludzi na stanowisko listonosza ze względu na to, że nie ma układu zbiorowego pracy. Jak nie ma listonoszy, jak jest mniej listonoszy, to listonosze noszą więcej awiza i jak człowiek przychodzi do urzędu i odbiera list, to nie jest żaden klient, tylko sfrustrowany, zdenerwowany człowiek, który dostał list z urzędu skarbowego, z sądu albo z innego rodzaju instytucji, które zgodnie z Kodeksem postępowania administracyjnego musiały wysłać list polecony.

W urzędzie pocztowym zlikwidowaliście państwo naczelników, więc jest niejednokrotnie przynajmniej jedna osoba mniej w takim urzędzie, jest mniejsza obsada. Dziewczyna, która przy okazji, jak się taki klient pojawia, mogłaby coś zaoferować – ona jest tam, najdelikatniej mówiąc, znerwicowana i zdenerwowana, bo ona ma ileś listów poleconych do wydania. W sytuacji kiedy jest za mało listonoszy, zabrano naczelników, jest za mało obsada w urzędzie, liczenie na to, że osoba jeszcze będzie coś dodatkowo sprzedawała, jest, najdelikatniej mówiąc, życzeniem bardzo oderwanym od rzeczywistości.

Chcę pana również poinformować, że usługi finansowe poczta świadczy naprawdę od bardzo wielu lat. Może pan sobie sprawdzić, jak długo w poczcie funkcjonują na przykład kantory wymiany walut albo zbieranie gotówki od firm etc. Proszę pana, to są wszystko usługi finansowe. Nadanie przelewu na pocztę... To są wszystko usługi finansowe. Jak panu się wydaje po trzech miesiącach, że pan starych pocztowców będzie sprzedaży usług finansowych uczył, to przy całym szacunku, naprawdę – bardzo staram się być delikatny dla pana – pan mógłby usiąść i robić ewentualnie notatki. Jakbym panu zacytował, co mi ludzie z poczty teraz piszą o tym pana występie, to miałby pan kilka nieprzespanych nocy, najdelikatniej mówiąc.

Pani prezes, też przy całym szacunku, ale czy to jest zbieżność nazwisk, czy pani była przewodniczącą rady nadzorczej Poczty Polskiej?

Prezes zarządu Poczty Polskiej SA Magdalena Gaj:

Nie, nie byłam przewodniczącą. Byłam członkiem.

Posel Piotr Król (PiS):

Ale członkiem rady nadzorczej pani była. Czy to będzie zbyt daleko idący wniosek, jeżeli ja powiem, że strategię, które zarząd przedstawiał, przenosił na radę nadzorczą i rada nadzorcza je zatwierdzała? Czy przez okres funkcjonowania pani w radzie nadzorczej – bo jeżeli tak jest, ja oczywiście panią przeproszę i publicznie oddam honor – zarząd przyniósł jakąkolwiek strategię, którą państwo zatwierdzali, czy oni po prostu kompletnie samopas działali i państwo o niczym nie wiedzieli?

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Pani prezes, zakończymy rundę pytań i wtedy być może pojawią się...

Posel Piotr Król (PiS):

Wystarczy tak albo nie. Była jakaś strategia, pani prezes, zatwierdzona, czy nie była?

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Przepraszam, panie pośle... Pani prezes...

Posel Piotr Król (PiS):

Przepraszam, ale to my próbowaliśmy...

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Przepraszam. Pan poseł ma prawo głosu, natomiast podczas posiedzenia Komisji są zasady. I to nie jest przesłuchanie, tylko to jest debata, o którą państwo wnoszą. W związku z tym proszę szanować formułę tej debaty. Udzieliłem panu posłowi głosu. Bardzo proszę o kontynuowanie, ale nie w formie przesłuchania, bo to nie jest przesłuchanie. Proszę bardzo.

Posel Piotr Król (PiS):

Ale to jest jakiś pana pejoratywny wydźwięk. Gdyby nie my, to to posiedzenie by się po prostu nie odbyło i o części tych rzeczy ludzie by po prostu nie słyszeli. Według mojego stanu wiedzy pani obecna prezes Poczty Polskiej była członkiem rady nadzorczej Poczty Polskiej i według mojego stanu wiedzy rada nadzorcza kontroluje zarząd i zatwierdza strategię przedstawiane przez zarząd. Jeżeli był jakiś zarząd i obecnie członek tamtej rady jest teraz obecnie prezesem, to jak najbardziej zasadnym wydaje się pytanie, co się w tym okresie działo. Przyszedłem z przygotowanymi pytaniami, wiedząc, że pani ma merytoryczną przeszłość dotyczącą poczty, że będzie można uzyskać konkretne odpowiedzi.

Pani prezes, zastrzegam... Być może był taki makiaweliczny pomysł. Jeżeli ten pomysł polegał na tym, żeby uzasadnić to, że pan musi zakończyć karierę w poczcie, to ja to oczywiście szanuję, ale wydaje się, że w prostszej formie się możemy komunikować. Ja bardziej liczyłem na zabranie przez panią głosu. Bo pani miała czas i możliwość wyrobienia sobie opinii, co zadziało w działaniu tamtego zarządu, a co nie zadziało, co pani uważa, że będzie pani kontynuować, a czego pani nie będzie kontynuować, bo uważa pani, że to nie zadziało. Tego się spodziewałem.

Zwracam się do tych osób, które nas słuchają – bo część z tych osób do mnie pisze – przyszliśmy tu na skutek tych głosów, które z wewnątrz poczty do nas trafiły. Ale przecież na Boga – ja nie mogę brać odpowiedzialności za to, że ktoś rozpoczął swoje wystąpienie od tego, że trzy miesiące pracuje w poczcie, że żona mu coś opowiada, że jego wiedza o poczcie jest taka, że ludzie tam listy zwykle przynoszą. Przecież każdego, kto ma jakiegokolwiek pojęcie o poczcie albo w niej pracował nawet dłużej niż trzy miesiące, najdelikatniej mówiąc, przysłowiowa krew by zalała.

Pani prezes, naprawdę bardzo bym prosił o spisanie pytań, które zadała pani poseł i które ja zadałem, oraz o wnikliwą, kompleksową odpowiedź. Paradoks poczty polega na tym, że poczta ma wielu lojalnych pracowników, którzy się po prostu o nią martwią. Natomiast największy paradoks poczty polega na tym, że w poczcie i w Banku Pocztowym jest naprawdę wielu ludzi, którzy wiedzą, co trzeba robić. Bez żadnego eksperymentowania, cudowania itd. To, że listy spadają? Od 20 lat spadają. Wszyscy wiedzą, że trzeba było iść w paczki i że trzeba iść w różnego rodzaju alternatywne usługi, w tym m.in. finansowe. Co to jest za truizm, co to jest za odkrywcze myślenie? Ale jak się w międzyczasie ludziom zabiera układ zbiorowy pracy, bo poczta miała tę stabilizację...

Nie wiem, w trudnych czasach mogłeś pójść na L4, wracałeś i wiedziałeś, że masz robotę – to był argument, szczególnie w mniejszych miejscowościach. Przypominam, że w Polsce jeszcze 20–30 lat temu były takie miejscowości, w których było kilkadziesiąt procent bezrobocia. A czym teraz poczta ma przyciągać tych pracowników? Czym ma powodować, że ten pracownik chce przyjść? Nawet niech to będzie pierwsza praca. Jaki jest jeden kluczowy argument stojący za tym, żeby młody chłopak został listonoszem? Czym my go chcemy przyciągnąć?

Mocą i siłą poczty są i zawsze byli ludzie. Póki ktoś nie wymyśli takiego systemu, w którym drony i roboty nas zastąpią, nie ma innej alternatywy niż spowodować, żeby ludzie, którzy pracują w poczcie już teraz, byli zainteresowani tym, żeby normalnie funkcjonować. A z drugiej strony, żeby ci, którzy w poczcie zatrudniają, mieli jakikolwiek argument przy zatrudnianiu ludzi, którzy przyjdą z zewnątrz. Pamiętam pocztę, w której ojciec syna albo córkę przyprowadzał do pracy. Jeżeli to robił, to znaczy, że on tę pracę przynajmniej lubił albo uważał ją za taką, która daje jakąś możliwość rozwoju.

A teraz sprowadziliśmy pocztę do tego, że sami pogorszyliśmy doręczanie listów, mimo tego, że listy spadają. Powinno być dokładnie odwrotnie. Jeżeli jakaś usługa ci spada i wiesz, że tracisz w tym obszarze klientów, to przecież podniesienie jakości tej usługi być może dałoby szansę na to, że przynajmniej utrzymałbyś jakąś grupę klientów. Przypomnijmy o tym, że Kodeks postępowania administracyjnego był, jest i będzie. Poczta Polska, póki jest operatorem wyznaczonym, będzie obsługiwała na przykład cały zakres listów poleconych – sądy, ZUS i różnego rodzaju urzędy z tych listów nie zrezygnują. Ale jak się pogarsza dla wszystkich klientów, to się pogarsza również w tym obszarze. To niestety jest argument przemawiający za tym, że jak się pojawi dosyć silny podmiot – a przypominam, że był taki epizod w dziejach poczty, że się nagle pojawił podmiot, który metalowe blachy zaczął do listów przypinać... Jakbym to powiedział pewnie z rok albo dwa przed tym, że to się pojawi, to by mi powiedzieli, że ja w jakieś bajki wierzę. Ale niestety pogorszenie jakości na poziomie usługi pocztowej, niezagarnięcie dużego udziału rynku pocztowego w obszarze paczek, powoduje, że to jest niestety bardzo łakomy kąsek dla jakiegoś dużego operatora z zewnątrz, który może się pojawić. Okaże się, że spełni warunki i to on może być operatorem wyznaczonym.

Byłem jedną z osób, która bardzo zabiegała, jeszcze za naszych rządów, o to, żeby wreszcie poczta dostawała rekompensatę za te usługi powszechne. Po stronie poczty niestety – mówię bardzo autorefleksyjnie – niezwykle trudno było to policzyć. Ale jak już to zostało policzone i jest ta rekompensata, to co trzeba chronić? Co jest przyszłością? Co daje gwarancję tego, że poczta ma szansę przetrwać? Musi być operatorem wyznaczonym. Ale czy ona będzie operatorem wyznaczonym łatwiej, jak pogorszyła doręczanie listów priorytetowych i ekonomicznych, czy jakby to doręczanie utrzymała? Mówmy o pewnego rodzaju konsekwencjach. Tak, to była cała wojna, żeby obliczyć, a jednocześnie wypłacać rekompensatę poczcie. Ale pogorszenie usługi powoduje, że się pojawi drugi operator i powie: A ja doręcę D+1, ja chcę być operatorem wyznaczonym. Rynek nie znosi próżni. Jaki jest na to pomysł? Na tym polega dramat.

Pani prezes, nie przyszliśmy tu kogoś atakować. Ja w tej poczcie, w tej firmie, spędziłem naście lat. Z niektórymi ludźmi do dziś mam kontakt na takiej zasadzie, że się tam dobrej, merytorycznej pracy nauczyłem. I po prostu się martwimy. Po prostu się martwimy, bo z drugiej strony widzimy utratę czasu i utratę szansy. A mnie ludzie wypytują o jakieś wycieczki do Stanów Zjednoczonych, czy to jest prawda, po co ktoś tam jeździ, po co się zleca te strategie. Jak jest bieda, to jest bieda, ale jak ludzie widzą, że pieniądze po prostu wypływają Bóg wie na co, to tracą cierpliwość, dlatego my tutaj przyszliśmy i panią prosimy o konkretne odpowiedzi, bardzo prosimy na piśmie.

Następnym razem bardzo bym panią prezes prosił o przeanalizowanie, kto pocztę reprezentuje, bo to naprawdę na zewnątrz robi bardzo duże wrażenie. Niestety w przypadku tego

posiedzenia obawiam się, że będzie bardzo negatywne. Mam nadzieję, że następnym razem to będzie wyglądało trochę lepiej. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Pani posłanka Matysiak, bardzo proszę.

Poseł Paulina Matysiak (niez.):

Ja chciałam kilka zdań dorzucić do tego, co mówił pan poseł Król. Też uważam, że...

Może zacznę od tego, co mnie ucieszyło – to, że nie będzie przeniesienia części sprzedażowych ze spółek zależnych, o co bardzo martwili się pracownicy. Natomiast sprawdziłam jeszcze raz na prezentacji – tam jest jasno napisane: „w 2026 r.”. Czy państwo są w stanie złożyć taką deklarację, że w przyszłym roku też nie będzie takiego przeniesienia, czy nie będzie powrotu do rozmowy o tym, co robić w przyszłym roku? Bo słowa mają znaczenie i nawet taki zwrot może być istotny.

Druga rzecz, którą bym chciała podnieść – ja się zgadzam z diagnozą, którą pan poseł Król przedstawił. Naprawdę kluczowe jest zadbanie o jakość usług, które świadczy poczta. Państwo zmieniliście już jakiś czas temu – trochę to nazywam kreatywną księgowością – czas dostarczania przesyłek. Wydłużyliście go sobie także dla listów poleconych, dla listów zwykłych i nadal jest problem z dostarczaniem tych przesyłek w terminie. Mało tego, niestety ze względu na duże zwolnienia pracowników i na to, że jest spora rotacja nowych pracowników, którzy też szybko odchodzą z tej pracy, jest wielki bałagan.

Nie przyszłam się skarżyć w swojej sytuacji, ale Poczta Polska nie dostarczyła mi przesyłki sądowej. To są duże konsekwencje także dla wielu obywateli, którzy na czas nie dostają nie tylko przesyłek z sądu, nie dostają swoich rachunków, nie można się dowiedzieć, co się stało z tymi rzeczami, nie ma awizo, jest powtórne awizo wrzucone już po fakcie. No, mnóstwo problemów, z którymi mierzą się obywatele w różnych częściach kraju. Mają poczucie, że sama firma, mówiąc kolokwialnie, schodzi na psy. To jest priorytet, żeby tę jakość usługi poprawić w różnych obszarach. Mówimy, że trzeba próbować zdobywać ten rynek KEP, który spada – widzieliśmy to na prezentacji – ale trzeba poprawiać też to, w czym poczta powinna być liderem, ponieważ bez tego będzie bardzo trudno ten poziom utrzymać.

Jeśli chodzi o rewelacje dotyczące tego, kto i kiedy przychodzi na pocztę – może też warto reklamować takie usługi, które może są mało znane. Jest znaczek Envelo, można go kupić przez internet, nie trzeba nawet na pocztę wchodzić. Jak ktoś nie jest pasjonatem filatelistyki, nie zależy mu na walorach pocztowych, to po prostu wydrukuje sobie taki znaczek i wyśle listem zwykłym wszystko, co trzeba.

Natomiast, drodzy państwo, ja sama znam osoby, które mi potrafią powiedzieć: „Nie wysyłaj dokumentów pocztą, bo nie wiadomo, kiedy one dotrą. Zamawiaj kuriera”. To jest podstawowy problem. Jeżeli firma, która ma tak dużą, długą, piękną tradycję, zaczyna nie wywiązywać się z tego, z czym najbardziej jest kojarzona w odbiorze społecznym, to jest podstawowy problem. Nie kwestionuję tego, żeby wchodzić w inne obszary działalności, natomiast, drodzy państwo, jeżeli ja słyszę, że 12 sekund dodatkowej pracy listonosza przyniesie mu dodatkowe profity, to naprawdę uśmiecham się pod nosem, ponieważ temu listonoszowi brakuje kolejnych sekund pracy, żeby roznieść listy. Mieliśmy naprzemienne doręczanie, pewnie ono cały czas jest. Brakuje osób. Osoby, które zostały zwolnione i odeszły w PDO, nawet jeżeli chcą wrócić i mają swoje wieloletnie doświadczenie, nie są przyjmowane. A państwo opowiadacie, że te osoby będą teraz leadowały sprzedaż i pozyskiwały kontakt do kogoś? Kiedy będą pozyskiwały ten kontakt? Wręczając komuś list polecony przy podpisie, że ktoś odebrał tę przesyłkę? „Może pani poda do siebie numer telefonu, bo mamy świetną ofertę finansową”? Jak sobie państwo to wyobrażacie? Jak sobie wyobrażacie tę sprzedaż w okienku?

Poseł Król ma rację, naprawdę frustrujące korzystanie z usług Poczty Polskiej wynika właśnie z tego, że nawarstwiają się kolejne problemy. Jeżeli nie są dostarczane na czas listy i potem trzeba iść do placówki, to w tej placówce jest także coraz więcej osób. Ja bym chciała po prostu usłyszeć w praktyce... Słyszeliśmy wspaniałą prezentację o szansach i możliwościach, tylko to jest jakby kręcenie się w kółko i po prostu nie ma wielu konkretów. Ostatnio przeczytałam o specjalistycznej usłudze, którą państwo proponujecie, Pocztxie Thermo Trackingu, czyli usłudze wysyłania w określonej temperaturze pewnych rzeczy, materiałów itd. Przeczytałam opinię w internecie, że ktoś skorzystał, bo liczył na to, że dostanie to w określonej temperaturze

i paczka przyszła ciepła, przewożona w złych warunkach. Czy ta osoba skorzysta w przyszłości z usługi poczty? Czy będzie ją reklamowała?

Moim zdaniem podstawową kwestią jest to, jak państwo chcecie przekonać tych klientów, którzy teraz siłą rzeczy są zmuszeni do korzystania z tych usług, ale jak tylko dostaną alternatywę, to po prostu wybiorą usługę, która będzie pewniejsza, stabilniejsza. Można oczywiście konkurować ceną. Jestem przekonana, że sporo osób wybierze usługę, na przykład przesyłkę paczki – jeżeli komuś nie zależy na czasie – pocztą, nawet odrobinę tańszą niż konkurencja. Paczka będzie dostarczona za tydzień, ale te osoby muszą mieć pewność, że ta paczka za ten tydzień po prostu trafi pod ich drzwi. Nie może po prostu ryzykować w ciemno.

To samo dotyczy także przesyłek listowych. Sami państwo powiedzieliście, że ten spadek nie jest tak duży, jak był kiedyś prognozowany. Oczywiście on postępuje. Natomiast należałoby też sprawdzić, ile osób, które normalnie wysłałoby ten list pocztą, odchodzi do konkurencji, bo ma pewność, że w ciągu dwóch dni dokumenty – umowa, cokolwiek istotnego, gdzie potrzebny jest czas – dotrą tam, gdzie potrzeba. Moim zdaniem nie mamy na to odpowiedzi, a warto byłoby te odpowiedzi mieć. Wielokrotnie już o tym rozmawialiśmy, spotykaliśmy się tutaj, słyszeliśmy od poprzedniego pana prezesa Mikosza różne historie o tym, jak to placówki pocztowe będą się przekształcały w punkty w zasadzie od wszystkiego – i tego też nie widać. Problem jest w tym, że wysłuchujemy i oglądamy piękne prezentacje, a nie ma konkretnego.

Oczywiście bardzo zasadne jest pytanie – w jaki sposób zachęcać pracowników do tego, żeby przyszli pracować w Poczcie Polskiej? Dlaczego Poczta Polska jest dobrym pracodawcą? Czy to jest praca, która się łączy z jakimś prestiżem zawodu? Co w sytuacji, w której spora część pracowników za chwilę będzie odchodziła na emeryturę? Jaki macie państwo na to pomysł? W ostatnich latach zwolniona grupa pracowników, która doprowadziła do kryzysu... Jeżeli potem mieliśmy naprzemienne doręczanie, które także spowalniało czas dostarczania przesyłek... Listonosz pojawiał się w rejonie, którego na co dzień nie obsługiwał, było trudniejsze przygotowanie tej korespondencji do rozniesienia, pójście w inny teren niż ten, który zna. To są błędy, które popełniał zarząd.

Oczywiście też podstawowe pytanie. Są osoby z zarządu. Dlaczego nie ma na przykład pana prezesa Żurawskiego? Przecież on odpowiadał za sprawy związane z logistyką, on przygotowywał plan transformacji Poczty Polskiej. Może on by dzisiaj też odpowiedział na część pytań dotyczących samego podmiotu, tego, jak wygląda dostarczanie przesyłek i codzienna praca. Nie ma pana prezesa. My naprawdę chcemy merytorycznie rozmawiać i jeżeli nie ma tej chęci po drugiej stronie, to jest to frustrujące. Oglądają nas pracownicy, oglądają nas osoby, którym na tym podmiocie, na tej spółce zależy. Z czym oni wyjdą po tym spotkaniu z państwa strony? Z tym, że 12 sekund dodatkowej pracy w rejonie to jakieś niebotyczne zyski? Proszę państwa, to po prostu ręce opadają. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Bardzo proszę, kto z państwa chce zabrać głos na tym etapie? Jeszcze pytam państwa posłów. Nie ma chętnych do zabrania głosu.

Bardzo proszę, pan pierwszy. Proszę się przedstawić do mikrofonu.

Przewodniczący Rady Krajowego Sekretariatu Łączności NSZZ „Solidarność” Wiesław Królikowski:

Wiesław Królikowski, przewodniczący Krajowego Sekretariatu Łączności NSZZ „Solidarność”.

Usłyszeliśmy tutaj informację o tym, że we wrześniu jest planowana przez panią prezes prezentacja strategii dla Poczty Polskiej – czyli coś nowego, nowe otwarcie. W związku z powyższym mam również strategiczne pytania zarówno do ministra, jak i do zarządu. Pozwólcie państwo, że je przedstawię. Myślę, że to jest bardzo istotne, abyśmy wszyscy uzyskali odpowiedzi na te pytania.

Najpierw pytania do ministra właściwego. Pierwsze pytanie. Jaka jest docelowa rola Poczty Polskiej w polityce państwa? Chcielibyśmy wyraźnie usłyszeć, czy Poczta Polska ma być strategicznym operatorem publicznym, obecnym w całym kraju i realizującym ważne zadania państwa, czy przede wszystkim spółką dostosowującą się do rynku przez ograniczanie kosztów?

Drugie pytanie. Czy rząd przewiduje trwały model finansowania usługi powszechnej? Chodzi o to, aby Poczta Polska nie funkcjonowała od rekompensaty do rekompensaty, lecz miała stabilne warunki do wykonywania obowiązków publicznych, utrzymania dostępności usług i poprawy

jakości. Jeżeli środki publiczne mają wspierać pocztę, powinno być jasne, jakie cele publiczne, społeczne i jakościowe mają zostać dzięki nim osiągnięte.

Pytanie trzecie. Czy minister jako przedstawiciel właściciela zobowiąże zarząd do tego, aby dalszy etap transformacji był przygotowywany i wdrażany w rzeczywistym dialogu społecznym – z oceną skutków dla pracowników, zatrudnienia, wynagrodzeń i warunków pracy? Plan naprawczy nie może być oceniany wyłącznie przez wynik finansowy. Musi być oceniany także przez skutki społeczne i jakość usług dla obywateli.

Pytanie czwarte. Czy właściciel zagwarantuje, że majątek Poczty Polskiej, w tym nieruchomości i sieć placówek, będzie traktowany jako zasób strategiczny, a nie jako źródło doraźnego poprawiania wyniku finansowego? Jeżeli planowane są działania dotyczące majątku, powinny być one podporządkowane długofalowemu rozwojowi Poczty Polskiej jako operatora publicznego.

Teraz pytania do zarządu Poczty Polskiej.

Pierwsze pytanie. Po przedstawieniu informacji o pracach nad kolejnym planem naprawczym prosimy o wskazanie jego głównych mierzalnych celów – harmonogramu oraz kryteriów oceny skuteczności. Chcemy wiedzieć, po czym pracownicy, obywatele, właściciel i Sejm będą mogli poznać, że sytuacja Poczty Polskiej rzeczywiście się poprawia.

Pytanie drugie. Czy obecny etap transformacji będzie oparty przede wszystkim na inwestycjach, rozwoju, poprawie jakości usług i wzmocnieniu spółki, czy na dalszym ograniczaniu kosztów, zatrudnienia i sieci? Dla strony społecznej zasadnicze znaczenie ma odpowiedź na pytanie, czy plan naprawczy ma charakter rozwojowy, czy głównie oszczędnościowy.

Pytanie trzecie. Czy zarząd może zadeklarować, że przed podjęciem decyzji dotyczących zatrudnienia, placówek, organizacji pracy i majątku odbędą się rzeczywiste konsultacje ze stroną społeczną? Jeżeli pewne działania są już przygotowywane albo wdrażane, oczekujemy przedstawienia ich skutków dla pracowników i dostępności usług.

Pytanie czwarte o wynagrodzenia. Nie da się przeprowadzić skutecznej transformacji Poczty Polskiej bez pilnego wzrostu płac. Problem niskich wynagrodzeń dotyczy niemal wszystkich grup pracowników i ma bezpośredni wpływ na stabilność zatrudnienia, motywację, jakość usług oraz możliwość pozyskiwania nowych pracowników. Pracownicy muszą usłyszeć, czy zarząd przewiduje realny program poprawy wynagrodzeń i w jakim terminie. Rozpoczęte rozmowy nad zakładowym układem zbiorowym pracy powinny być ważnym elementem tego procesu, służącym trwałemu i sprawliwemu uporządkowaniu zasad wynagradzania oraz warunków pracy.

Pytanie piąte. Czy jakość usług, dostępność placówek i terminowość doręczeń będą miernikami transformacji równie ważnymi jak wynik finansowy? Poczta Polska nie może być oceniana tylko jako zwykła spółka handlowa, ponieważ wykonuje zadania ważne dla obywateli i państwa. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Bardzo proszę, zgłaszał się również pan obok. Bardzo proszę przedstawić się.

Wiceprzewodniczący prezydium Komisji Międzyzakładowej Organizacji Międzyzakładowej NSZZ „Solidarność” Pracowników Poczty Polskiej Piotr Mierzejewski:

Piotr Mierzejewski, wiceprzewodniczący Komisji Międzyzakładowej, „Solidarność”.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Dziękuję bardzo. Proszę.

Wiceprzewodniczący prezydium Komisji Międzyzakładowej OM NSZZ „Solidarność” Pracowników Poczty Polskiej Piotr Mierzejewski:

Ja w kilku słowach nawiążę do dzisiejszego spotkania i powiem to w ten sposób – dzisiejsze spotkanie, gdyby nie wystąpienie pana dyrektora do spraw usług finansowych, myślę, że przebiegałoby w sposób merytoryczny, w dyskusji.

Bo też sobie jasno powiedzmy, odbyło się jedno spotkanie, na które pani prezes zaprosiła związki zawodowe w Poczcie Polskiej – 17 czerwca. To trzeba przyznać, to jest fakt. Trzeba powiedzieć, że takie spotkanie organizacyjne za poprzedniego zarządu, gdzie był prezes Poczty Polskiej, było w 2024 r. Na tym spotkaniu jasno podkreśliliśmy, jasno powiedzieliśmy to, co też pani prezes powiedziała – że ona rozumie trudną sytuację, że te wynagrodzenia pracowników Poczty Polskiej są dalekie od bieżących realiów i tego, czego oczekują pracownicy. Natomiast

musimy też jasno powiedzieć, że pracownicy oczekują, że w końcu ten zakładowy układ zbiorowy pracy zostanie wynegocjowany i podpisany przez stronę zarządu Poczty Polskiej i stronę społeczną.

My na tym spotkaniu staraliśmy się, pani prezes, jak gdyby przedstawić rolę dokumentu, który jako strona związkowa przedstawiliśmy. To jest dokument, który niesie ze sobą pewne oszczędności, to znaczy utrzymanie pewnych tych zapisów, które były w poprzednim układzie zbiorowym pracy... Ale on finansowo i dla firmy wygląda zupełnie inaczej – bo to są oszczędności na poziomie prawie 1–1,2 mld. Natomiast musimy też jasno powiedzieć, pani prezes, podkreślić rolę, bo trochę na dzisiejszym spotkaniu zabrakło obszaru logistyki...

Ja muszę to z przykrością powiedzieć – to nie są słowa, które kieruję do pani prezes, absolutnie. Na dzisiejszym spotkaniu powinien być wiceprezes do spraw logistyki. Szanowni państwo, dzisiejsza sytuacja w tym obszarze jest naprawdę dramatyczna. Jest dramatyczna. My na poprzednim spotkaniu 17 czerwca usłyszeliśmy, że Poczta Polska w tym obszarze... A to jest główny obszar poza obszarem listowym. Do obszaru finansowego w kilku słowach nawiążę... To jest drugi obszar, jeżeli chodzi o przychody w Poczcie Polskiej.

My dzisiaj mamy taką sytuację tak naprawdę, gdzie są wymyślane jakieś kolejne nowe projekty last mile. Charakteryzuje się taki projekt tym, że w ramach poszczególnych obszarów, które są dopracowywane, dogrywane, są wybierani kontrahenci z zewnątrz – tzw. outsourcing. Tylko do czego to na dzień dzisiejszy doprowadza? Ja dziś otrzymuję już sygnały z części Polski, że tak naprawdę ten outsourcing powoduje... Na tych obszarach, gdzie ten wolumen jest w miarę satysfakcjonujący dla odbiorców, to oni to biorą. Natomiast każda mniejsza miła, mniejsze obszary zostają w Poczcie Polskiej i to wszystko już zalega – przy małym wolumenie paczek. My jesteśmy w tej chwili w drugiej dwudziestce.

Jak ja słyszałem od prezesa Żurawskiego – przepraszam, że to nazwisko podkreślam – że my się odbijamy w okresie pięciu miesięcy 9%... No, od wyniku zero odbić się o 9%, szanowni państwo, to nie jest większy problem. Nie chcę rozwijać tematu logistyki szeroko, ale podkreślam dla wszystkich państwa uczestniczących, że tym tematem musimy się zająć w sposób, uważam, pilny, konstruktywny. Trzeba przeprowadzić naprawdę poważną dyskusję. Jako strona społeczna widzimy rozwiązania, ale to musi polegać na tym, że druga strona, prezes Żurawski, też usiądzie i będziemy rozmawiać. Na dzień dzisiejszy ten obszar chyli się naprawdę do wyniku zerowego. Jakieś wdrażane pomysły nie mają nic wspólnego z poprawą w tym obszarze.

Przejdę do obszaru usług finansowych, bo tak się przysłuchiwałem, szanowni państwo. Ja w Poczcie Polskiej pracuję ponad 30 lat. Przepraszam, nie pamiętam już nazwiska pana dyrektora, ale jak się przysłuchiwałem tej wypowiedzi, to miałem trochę takie wrażenie... Na pewno pocztowcy doskonale słuchali. Pan potraktował tych pocztowców bardzo nieładnie, szanowny panie dyrektorze. Ja myślę, że zorganizujemy takie spotkanie i pani prezes pozwoli, żeby pan dyrektor spotkał się z pracownikami Poczty Polskiej, z pracownikami okienek, listonoszami – żeby pan to przedstawił tym pracownikom. Jeżeli pan używa takich sformułowań, panie dyrektorze, że nauczyliśmy tych pracowników na okienkach, jak się zwracać... Szanowni państwo, mamy wykwalifikowaną kadrę, prowadziliśmy sprzedaż usług finansowych, mieliśmy zbudowaną strukturę. To nie jest żadna nowość. Usługi finansowe w poczcie były – kredyty, konta itd.

Na spotkaniu 17 czerwca zwróciłem się do pana wiceprezesa do spraw sprzedaży, żeby przywrócenie usług finansowych nie polegało na tym – bo już mamy takie sygnały – że skupia się to na takiej zasadzie, że są ustalane plany, masz wykonać jeden kredyt, masz wykonać konta itd. To nie jest kwestia, że negujemy. Tylko jeszcze raz podkreślam – żeby usługi finansowe wróciły, żeby poczta była zaangażowana w sprzedaż, jeżeli chodzi o te produkty, to jest potrzeba przeszkolenia, a przede wszystkim znalezienia pracowników. My w tej chwili nie mamy kadry, pracowników, bo ci, którzy kiedyś sprzedawali, już odeszli.

Kolejna kwestia, którą wielokrotnie podkreślamy, o której mówimy. Są potrzebne programy do sprzedaży tych produktów, tych usług, których też nie mamy. Od lat się o tym mówi, niestety nie następuje żaden progres, jeżeli chodzi o poprawę tej sytuacji. Zdaję sobie sprawę, że jeżeli chcemy utrzymać obszar zasobów ludzkich, listonoszy, to potrzebne są jakieś dodatkowe usługi, ale nie może się to odbywać, szanowni państwo, bez przygotowania merytorycznego. Jeszcze raz podkreślam, bez dobrych programów informatycznych nie będzie żadnej sprzedaży. Wiemy, jak u nas te programy działają, jak to wszystko się odbywa, jak to wszystko przebiega.

Zatem proponuję, żeby naprawdę usiąść i zastanowić się w pierwszej kolejności, co należy w poczcie przygotować, jaki jest plan i co wdrażać. Ale nie zapominajmy o tym głównym filarze,

obszarze, jakim jest logistyka, bo to jest obszar niepokojący. My te sygnały otrzymujemy, ale też widzimy, co się w tym obszarze dzieje. Cieszymy się, że obszar usług listowych – to, co pani prezes powiedziała – nie jest tak spadający, jak poprzednio to zapowiadał prezes Mikosz, który mówił, że usługi listowe to jest usługa praktycznie niszowa i ona z poczty znika. Cieszymy się, że to jest tylko różnica rok do roku na poziomie około 3%. Ale nie zapomnijmy, że musimy się przygotowywać, bo już jesteśmy tak naprawdę daleko w tyle. Jeżeli nic nie zrobimy z obszarem usług logistyki, to paczki w poczcie po prostu staną się usługą, która nie będzie miała większego wpływu na przychody tej firmy.

Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Dziękuję.

Bardzo proszę, pani posłanka Magdalena Kołodziejczak.

Posel Magdalena Małgorzata Kołodziejczak (KO):

Panie przewodniczący, państwo posłowie, szanowni goście, o temacie Poczty Polskiej – jestem pierwszą kadencją, w związku z tym mogę powiedzieć z własnego doświadczenia – rozmawiamy od 2023 r., od początku kadencji. Widzimy, jak sytuacja jest trudna, jak bardzo złożona. W zasadzie, gdyby można było dzisiaj podsumować tę dyskusję, to należałoby powiedzieć, że Poczcie Polskiej potrzebne są pieniądze. Mimo tego, że w tych latach 2023–2025, jeśli dobrze pamiętam, około 4 mld zł z tytułu świadczenia usług powszechnych zostało skierowane, ale to wszystko jest kroplą w morzu potrzeb.

Bardzo dziękuję za wyważone głosy strony społecznej. Nie dziwię się też panu dyrektorowi, który opowiadał o usługach finansowych, ponieważ grzechem zaniechania było to, że w latach, kiedy wchodziły chociażby paczkomaty, nie wykorzystaliśmy sieci, jaką miała poczta. Poczta jest chyba jedynym przedsiębiorstwem w Polsce, które ma tak dużą liczbę placówek i swoich lokalizacji. Dzisiaj być może jest to dobry kierunek wykorzystania tego niezwyklego atutu, aczkolwiek wypowiadali się praktycy – może jednak sposób wdrożenia nie jest trafiony. Tym bardziej że rzeczywiście, jeśli chodzi o terminowość, punktualność, jest wiele do poprawienia i do życzenia.

Największym majątkiem tego przedsiębiorstwa są bez wątpienia ludzie i tak jak powiedziałam, sieć placówek. Ja też bardzo się cieszę, pani prezes. Ma pani bardzo trudne zadanie – bardzo, bardzo. Natomiast cieszę się, że strona społeczna podniosła to, że jest dialog między państwem, że pani nie unika spotkań, a wręcz przeciwnie. Bardzo głęboko liczę na to, że państwo – pani, wspierając się doświadczeniem pracowników, a z drugiej strony pracownicy patrzący na sytuację poczty – dojdziecie do wypracowania wspólnych rozwiązań, które pozwolą, żeby poczta była ciągle tym znakomitym przedsiębiorstwem, którym jest od prawie 500 lat.

Proszę państwa, tak jak powiedziałam, niestety najprostszym rozwiązaniem byłyby duże środki finansowe, ale de facto ich zbyt wielu przecież dodatkowych Poczta Polska nie dostanie. Też jest taka prośba do państwa posłów, którzy byli wnioskodawcami tego spotkania – bo państwo zarzuciliście pytaniami panią prezes i osoby, które towarzyszą pani prezes – może byłoby dobrym zwyczajem, gdyby część pytań skierować już wcześniej. Dlatego że państwo nie mieliście szansy, żeby na nie dzisiaj odpowiedzieć. Podejrzewam, że nie dlatego, że nie chcecie, tylko po prostu trudno było się przygotować, mając tak ogólny temat dzisiejszego spotkania.

Tak jak pan przewodniczący zapowiedział, z pewnością będą kolejne spotkania, bo wszystkim nam, jak tu jesteśmy, leży na sercu los Poczty Polskiej. Życzyłabym nam wszystkim, żebyśmy z tego impasu jak najszybciej wspólnie wyszli. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Bardzo dziękuję.

Zanim oddam głos pani prezes, pozwolę sobie na kilka zdań, bo rzeczywiście to jest kolejne posiedzenie naszej Komisji poświęcone Poczcie Polskiej. Muszę powiedzieć, że wszystkie rzeczy o przeszłości, które trzeba było powiedzieć dla uczciwej dyskusji, ja już powiedziałem. Zachęcam także do sięgnięcia wszystkich tych, którzy obserwują nas dzisiaj, do tej dyskusji. Myślę, że ona będzie otwierająca oczy na to, co się działo i jak koncertowo Poczta Polska przespala i rewolucję związaną z rynkiem paczek, i rewolucję, która pojawiła się w czasie pandemii, chociaż miała w ręku, największe argumenty, żeby zostać w Polsce zwycięzcą tego, co się wtedy działo, tych przemian. Dzisiaj niestety Poczta Polska jest w sytuacji, w której obciążona nietrafionymi decyzjami czy wręcz niepodejmowaniem decyzji jest w procesie restrukturyzacji – też powiedzmy

sobie to otwarcie – prowadzonym od jakiegoś czasu. W trudnym procesie restrukturyzacji, który wymagał konkretnych działań z racji sytuacji, kiedy wyszło to na jaw i opinia publiczna dowiedziała się, w jakiej sytuacji jest Poczta Polska.

Mam wrażenie, że dzisiaj jesteśmy w momencie, w którym wobec pani prezes, po miesiącu, odkąd weszła do firmy, raczej chyba niesprawiedliwie – a przynajmniej moim zdaniem niesprawiedliwie – wygłasza się oczekiwania, że będzie odpowiadała za to, co się działo w spółce przez wszystkie ostatnie lata, a może i dekady, a może i więcej niż dekady. Po miesiącu raczej powinniśmy oczekiwać jakiegoś planu, który będziemy mogli weryfikować w kolejnych miesiącach.

Bardzo dziękuję za tę deklarację posiedzenia Komisji na jesień, które będzie poświęcona analizie planów rozwoju. Wydaje się, że sytuacja jest trudna, jest kapitał wielowymiarowy. Oczywiście ludzie są kapitałem niezaprzeczalnym. Trzeba się spać, wszyscy muszą się spać. Szukanie efektów działalności nigdy nie jest procesem łatwym. Ale przy skali działalności poczty efekt choćby z najmniejszej 12-sekundowej zmiany przy tej skali może być zauważalny w bilansie.

Jestem zdziwiony, dlatego że dla każdego, kto funkcjonuje w gospodarce, proces doskonalenia procesów i uzyskiwania efektu skali, choćby z małej, groszowej zmiany, to jest coś, co współcześnie na rynku bardzo konkurencyjnym czasem stanowi o tym, czy firmy są, czy ich nie ma i czy nie likwidują swojej działalności – efekt skali, mały postęp, stałe doskonalenie i szukanie efektywności w każdym najmniejszym obszarze działalności. Bardzo dziękuję za tę informację.

Też dziękuję pani przewodniczącej Magdalenie Kołodziejczak, która prowadzi podkomisję, w zakresie której działania jest również Poczta Polska. Wiem, że pani przewodnicząca prowadziła, zwoływała posiedzenia. Ta Komisja również na bieżąco nadzoruje działalność... Zachęcam do tego, aby być w kontakcie. Rzeczywiście wszystkim nam zależy na tym, żeby nie było tak, jak było, żeby to, co było, stanowiło nauczkę dla nas wszystkich, i żeby poczta wyszła zwycięsko z tej konfrontacji z rynkiem.

Ze swojej strony, jako przewodniczący Komisji, deklaruję wszelką możliwą pomoc i przychylność w tym zakresie. Natomiast pamiętajmy, że to jest proces i to jest proces trudny.

Pani prezes, bardzo proszę, udzielam pani głosu i proszę o ustosunkowanie się do spraw, które zostały poruszone. Dziękuję.

Prezes zarządu Poczty Polskiej SA Magdalena Gaj:

Dziękuję bardzo.

Po pierwsze ja państwu naprawdę bardzo dziękuję za wszystkie głosy, i te krytyczne, i te zabarwione emocjami, dlatego że to świadczy o tym, że wszystkim, wszystkim państwu, którzy się wypowiadacie, jednak na sercu leży dobro Poczty Polskiej. Nie mam wątpliwości, że tutaj o godzinie 21:30 w upalny wieczór siedzą tylko ludzie, którym naprawdę na tym zależy. Wydaje mi się, że ja też w swoich wypowiedziach – formułowanych dzisiaj tutaj czy też w rozmowach z moimi pracownikami – daję jasno do zrozumienia, że chcę, żeby ta walka o pocztę została przeze mnie, przez nowy zarząd i przez pracowników stoczona. To wszystko nie jest łatwe. Państwo wiecie – nawet może lepiej ode mnie – w jakiej sytuacji znajduje się poczta, jeżeli pracowaliście na niej tyle lat.

Proszę państwa, to, że my dzisiaj mamy straty kilkusetmilionowe na rynku KEP, że mamy czteroprocentowy udział w rynku, to nie jest efekt pracy jedno-, dwu- czy trzymiesięcznej, czy czteroletniej. Poczta Polska na rynku KEP – wiecie o tym doskonale – w roku 2014 miała udział dwudziestoprocentowy. A jesteśmy tu, gdzie jesteśmy. To jest rynek, który cały czas rośnie. Będzie nam potrzebna wasza pomoc jako posłów. Będziemy musieli o ten rynek zawalczyć. Do tego jest konieczne stworzenie stabilnych mechanizmów finansowania usługi powszechnej. Oczywiście macie państwo...

Moim zdaniem w ogóle się nie różnimy na tej sali. Mówiliście państwo o jakości. Ja też w swojej pierwszej wypowiedzi mówiłam o tym, jak ważne dla mnie jest jakość. Mówiłam o tym, że jeżeli nie zapewnimy jakości w listach, to jaki klient zechce skorzystać z usług poczty w paczkach. Nie widzę różnic między nami. Tylko teraz jest po stronie zarządu czas na wypracowanie nowej strategii, która będzie musiała uwzględniać – odpowiadając też na te głosy strony społecznej – jakość usług i wrażliwość społeczną tak dużego przedsiębiorstwa, jakim jest poczta. Nie jesteśmy w stanie zapomnieć, że mamy do czynienia z żywą tkanką ludzką w wymiarze 50 tys. osób.

A więc w ramach decyzji, które będziemy podejmować, będziemy patrzyli, jaki to efekt ekonomiczny, ale i społeczny niesie dla poczty. Dlaczego projekt kluczowy, o którym dzisiaj rozmawialiśmy, usług finansowych, został zamrożony przez obecny zarząd? No właśnie z powodów

społecznych i przenosin pracowników z jednej spółki do drugiej. Ja nie wiem, w jaki inny sposób miałabym państwu dokumentować moje słowa jak nie poprzez takie czyny. Praca jest trudna i myślę, że dotykam na razie tylko wierzchołka góry lodowej, ale ta praca jest wykonywana. Przyszłam pracować i będę tę pracę wykonywała najlepiej, jak tylko potrafię. Drzwi do mojego gabinetu są otwarte. Ja też stronie społecznej mówiłam, że jestem gotowa na jej pomysły, otwartość i na to, żebyśmy wspólnie pracowali. Jak powiedziałam, pomysły są wśród załogi i będziemy o tym wszystkim rozmawiać.

Myślę, że nie jestem w stanie więcej na ten temat powiedzieć, bo będzie powielanie tego wszystkiego, co już każdy z nas powiedział.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Bardzo dziękuję.

Szanowni państwo, zgodnie z postępowaniem w przypadku trybu z art. 152 ust. 2 bardzo proszę panią posłankę Paulinę Matysiak i pan posła Piotra Króla o podsumowanie debaty.

Bardzo proszę, pani posłanka Matysiak.

Poseł Rafał Weber (PiS):

Pytanie mam jeszcze, panie przewodniczący.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Ale to już zakończyliśmy ten element. Tak że bardzo proszę, pani posłanka Matysiak.

Poseł Rafał Weber (PiS):

Specjalnie wstrzymałem się do odpowiedzi...

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Panie pośle, rozumiem, że pan specjalnie się wstrzymał i teraz chce podnieść emocje, ale zakończyłem debatę. Miał pan możliwość zabrania głosu. Wszystkich państwa pytałem i czekałem na zgłoszenia. Nie zgłaszał się pan.

Bardzo proszę, pani posłanka Matysiak.

Poseł Rafał Weber (PiS):

Proszę u udzielenie głosu.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Nie udzielam panu głosu, panie pośle.

Bardzo proszę, pani posłanka Matysiak.

Poseł Rafał Weber (PiS):

Czy to jest jakiś problem?

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Pani posłanka Matysiak, bardzo proszę.

Poseł Rafał Weber (PiS):

Czy to jest naprawdę wielki problem?

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Tak, panie pośle. Zachęcam pana do skierowania interpelacji do Ministerstwa Aktywów Państwowych, jeżeli jest to pytanie.

Bardzo proszę, pani posłanka Matysiak.

Poseł Rafał Weber (PiS):

Proszę o udzielenie głosu.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Panie pośle, po pierwsze był moment, w którym debata była prowadzona. Ten moment się zakończył. Każdy mógł zabrać głos. Bardzo proszę, żeby pan poseł trzymał się przepisów regulaminu, a panią posłankę Matysiak bardzo proszę...

Chyba że pani poseł rezygnuje?

Poseł Paulina Matysiak (niez.):

Bardzo bym chciała prosić pana przewodniczącego, żeby pan...

Posel Rafał Weber (PiS):

Zgłosiłem się do zabrania głosu, do jednego pytania. Nie rozumiem, w czym problem.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Ale panie pośle, proszę nie przeszkadzać pani posłance w prowadzeniu dyskusji.

Posel Paulina Matysiak (niez.):

Pan poseł Weber mi nie przeszkadza.

Panie przewodniczący, pan nie zapowiedział, że będzie jedna tura pytań. Nie było to zapowiedziane od początku. Zazwyczaj jest tak, że mamy też drugą turę pytań. Bardzo bym prosiła, żeby pan poseł Weber mógł zadać swoje jedno pytanie.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Pani poseł, bardzo proszę o to, żeby pani przeszła do przedstawiania wniosków końcowych i zmierzała do zakończenia tej debaty. Bardzo proszę.

Szanowni państwo, naprawdę to jest kolejne posiedzenie Komisji, na którym państwo dezorganizują pracę. Bardzo proszę, żeby pani poseł Matysiak uprzejmie przeszła do przedstawiania wniosków końcowych. Bardzo proszę.

Posel Paulina Matysiak (niez.):

Chciałam powiedzieć o jednej rzeczy. To, że spotykamy się po raz kolejny, nie znaczy, że spotykamy się po raz ostatni. Pewnie też na posiedzeniach Komisji Infrastruktury, na pewno na posiedzeniach podkomisji pani posłanki...

Ja powiem tak – nie usłyszeliśmy zbyt wiele. Czekamy oczywiście na odpowiedzi na piśmie, natomiast nic nie wybrzmiało w temacie próby rozwiązań, podnoszenia jakości usługi świadczonej przez Poczta Polską. Myślę, że będziemy wracać do tego tematu. To jest niezwykle istotne. Ja na pewno skorzystam z zaproszenia pani prezes i po prostu się udam do pani na rozmowę – też mam swoje pomysły. Mam nadzieję, że jesienią też spotkamy się na którymś z posiedzeń Komisji czy podkomisji, żebyśmy mogli kontynuować dyskusję.

To tyle z mojej strony.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Bardzo dziękuję.

Pan poseł Król, proszę bardzo.

Posel Piotr Król (PiS):

Podsumowując, chciałem podziękować za głos strony społecznej. Będziemy prosili o odpowiedź na piśmie na pytania, które zadała pani poseł Matysiak, które ja zadałem i które zadała strona społeczna. Też byśmy prosili, żeby członkowie Komisji mogli tę odpowiedź uzyskać.

W 2026 r. – żeby to krótko podsumować – mamy taką sytuację, że jakość doręczania listów została pogorszona. To, co jest najbardziej intrygujące na tym rynku usług finansowych... Dziękuję za głos dotyczący usług logistycznych, bo to jest jakby oddzielny wątek. Ale skupiliśmy się na tym, co ostatnio nam sygnalizowali pocztowcy – na tym zamieszaniu, które jest przeprowadzane à propos tego, że niektórzy zwątpili, czy są pracownikami banku, czy są pracownikami poczty.

Mamy jednak w Polsce taką sytuację, która w mojej ocenie dla poczty jest do wykorzystania. W Polsce jest jakaś taka dziwna tradycja, że banki nie pracują w weekendy. Z punktu widzenia podmiotu, który ma dużą sieć i do tego ma swój własny bank, prosiłoby się, żeby robić dokładnie odwrotnie niż to, co państwo obecnie robią – to znaczy zaryzykować i w tych miejscach, gdzie wiemy, że jest duża liczba potencjalnych klientów, otworzyć się w weekendy po prostu, otworzyć bank i otworzyć pocztę.

Natomiast mamy sytuację taką, którą obserwujemy nie tylko w małych urzędach, ale też w urzędach w dużych miastach. Ja jestem z Bydgoszczy. W Bydgoszczy przychodzą do mnie prawnicy – bo wiedzą, że naście lat byłem pocztowcem – i mówią: „Ty, Królu, a czemu ja nie mogę listu wysłać?”. Jak pani prezes wie, dla prawnika nadanie listu o 23:59 ma bardzo duże znaczenie, bo on pilnuje terminów swoich klientów. Wie pani o tym, że w tej chwili prawnicy z Bydgoszczy jeżdżą do innego miasta, żeby listy wysłać? Bo nie ma w Bydgoszczy takiej możliwości. To jest ósme pod względem wielkości miasto w Polsce. My jesteśmy w środku Europy. Co ja mam im powiedzieć? To może zaczniemy od takich podstawowych rzeczy, a potem będziemy się zastanawiali nad jakimiś strategiami.

Natomiast w mojej ocenie poczta nie wykorzystuje tego... Jeżeli ktoś używa argumentu, że masz dużą sieć... Jak masz dużą sieć, to ta sieć musi być otwarta, żeby ludzie przychodzili z pieniędzmi i koniec. Jak masz dużą sieć, ale ograniczasz czas pracy placówek, nie pracujesz w soboty, nie pracujesz w niedziele, skracasz czas działania i zabierasz naczelników z tych jednostek, dając ludziom więcej pracy i więcej listów awizowanych, to nie zarobisz więcej pieniędzy i tyle. Jak pani sobie da radę z takim kluczowym elementem, to w mojej ocenie będzie pani mogła odnotować sukces. Mimo wszystko z pełnym przekonaniem takiego sukcesu pani życzę. Trzymamy kciuki.

Do zobaczenia jesienią. Rolą dobrej, merytorycznej opozycji jest patrzeć władzy na ręce. Będziemy to po prostu robić. Mimo wszystko życzę sukcesów. Wszystkiego dobrego i dziękujemy.

Przewodniczący poseł Mirosław Suchoń (Centrum):

Dziękuję państwu.

Szanowni państwo, zamykam dyskusję. Bardzo serdecznie dziękuję przedstawicielom Ministerstwa Aktywów Państwowych, Poczty Polskiej, wszystkich instytucji, strony społecznej za udział w dzisiejszym posiedzeniu i dyskusję. Na tym wyczerpaliśmy porządek dzienny posiedzenia Komisji Infrastruktury.

Zamykam posiedzenie. Informuję, że protokół posiedzenia z załączonym pełnym zapisem przebiegu będzie wyłożony do wglądu w sekretariacie Komisji w Kancelarii Sejmu.

Życzę państwu udanego, dobrego wieczoru i dobrej nocy.