

X kadencja



KANCELARIA SEJMU

Biuro Komisji Sejmowych

**Komisja
Obrony
Narodowej**

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

■ **PODKOMISJI STAŁEJ DO SPRAW
POLSKIEGO PRZEMYSŁU OBRONNEGO
ORAZ MODERNIZACJI TECHNICZNEJ
SIŁ ZBROJNYCH RP
(NR 7)
z dnia 13 maja 2026 r.**

Pełny zapis przebiegu posiedzenia Komisji Obrony Narodowej – podkomisji stałej do spraw polskiego przemysłu obronnego oraz modernizacji technicznej Sił Zbrojnych RP (nr 7)

13 maja 2026 r.

Podkomisja stała do spraw polskiego przemysłu obronnego oraz modernizacji technicznej Sił Zbrojnych RP, obradująca pod przewodnictwem posła **Andrzeja Grzyba (PSL-TD)**, przewodniczącego podkomisji, rozpatrzyła:

- **informację na temat roli i zadań Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu w zakresie promocji oraz wsparcia polskich producentów technologii podwójnego zastosowania (dual use) w obszarze bezpieczeństwa i obronności.**

W posiedzeniu udział wzięli: **Maciej Srebro** dyrektor Departamentu Wsparcia Eksportu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu oraz **Edward Ciesielski** pełnomocnik zarządu PAIH ds. projektów obronnych i produktów podwójnego zastosowania wraz ze współpracownikami, płk **Artur Król** główny specjalista w Zespole Funduszy Zewnętrznych Departamentu Innowacji Ministerstwa Obrony Narodowej, **Dagmara Rybicka-Grzebień** zastępca dyrektora Gabinetu Rzecznika oraz rzecznika prasowego w Biurze Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców oraz **Roland Krause** członek Komisji ds. Bezpieczeństwa. Business Centre Club.

W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Kamil Strzępek**, **Jacek Zientarski** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Otwieram posiedzenie podkomisji stałej do spraw polskiego przemysłu obronnego oraz modernizacji technicznej Sił Zbrojnych.

W dniu dzisiejszym porządek dzienny naszej podkomisji obejmuje informację na temat roli i zadań Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu w zakresie promocji oraz wsparcia polskich producentów technologii podwójnego zastosowania – dual use – w obszarze bezpieczeństwa i obronności.

Wśród gości chciałem bardzo serdecznie powitać pana Macieja Srebro, dyrektora Departamentu Wsparcia Eksportu w PAIH, pana Edwarda Ciesielskiego, pełnomocnika zarządu PAIH ds. projektów obronnych i produktów podwójnego zastosowania, pana Piotra Plachtę, kluczowego eksperta... Placha. Przepraszam. Chyba założę okulary. Odnoszę wrażenie, że mi się litery przestawiają. Może będzie lepiej. Witam panią Barbarę Tutak, która jest menadżerem w Departamencie Wsparcia Regionalnego PAIH, pana Roberta Zajacę – odczytuję dosłownie tak, jak tu mam – kluczowego eksperta w Departamencie Wsparcia. Nie wiem, jaka jest różnica pomiędzy menadżerem a kluczowym menadżerem, ale dobrze. Witam panią Marlenę Achinger, menadżera projektów w Departamencie Projektów Europejskich, pana Mikołaja Taubera, kierownika wydziału w Departamencie Wsparcia Eksportu PAIH, panią Aleksandrę Lisiecką-Firlej, eksperta w Departamencie Wsparcia Inwestycji PAIH, pana Karola Kubicę, kierownika Zagranicznego Biura Handlowego PAIH w Kijowie i Lwowie. Czy pan jest?

Kierownik Zagranicznych Biur Handlowych PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

Jestem.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

O, dziękuję. Witam pana Jakuba Polaka, zastępcę dyrektora w Biurze Bezpieczeństwa PAIH i panią Natalię Żyto, rzecznika prasowego tej wielokrotnie wymienianej instytucji. Witam również pana pułkownika Artura Króla, głównego specjalistę w Zespole Funduszy Zewnętrznych Departamentu Innowacji MON, panią Dagmarę Rybicką-Grzebień, zastępcę dyrektora gabinetu rzecznika oraz rzecznika prasowego w Biurze Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorstw

oraz pana Rolanda Krause, członka komisji BCC do spraw bezpieczeństwa. Dziękuję państwu za obecność. I bez zwłoki chciałbym prosić pana dyrektora Macieja Srebro, żeby wprowadził nas w przedmiot sprawy. A potem będzie tradycyjna runda pytań i odpowiedzi. Proszę uprzejmie.

Dyrektor Departamentu Wsparcia Eksportu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu Maciej Srebro:

Teraz dobrze. Proszę państwa, bardzo dziękuję za zaproszenie i za możliwość przedstawienia w imieniu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu naszej aktywności w zakresie projektów z obszaru dual use i defense. Proszę wybaczyć, że jest nas tak dużo, ale staraliśmy się zapewnić merytoryczną obsadę do wszystkich ewentualnych pytań, które mogłyby paść na tej sali. Mam nadzieję, że tych pytań trochę będzie. Od razu przejdę do prezentacji, bo ona składa się z kilkunastu slajdów. Może bez zbędnej zwłoki trochę wprowadzenia. Proszę państwa, Polska Agencja Inwestycji i Handlu jest instytucją szerokiego modelu instytucji wsparcia, które istnieją jako instrumenty wsparcia realizowanego przez rząd. Są to instytucje państwowe. Ten model za chwilę będzie opisany na kolejnym slajdzie, ale tutaj państwo widzą, jak to wygląda. Od października 2025 r. Polska Agencja Inwestycji i Handlu w obszarze zarówno inwestycji, jak i wsparcia eksportu może zajmować się tematami z obszaru dual use i defense. Wcześniej było to przedmiotem dyskusji. Nie do końca było to unormowane. Teraz już formalnie możemy się tym zajmować. Generalnie nasza aktywność obejmuje 2 filary. Pierwszy filar to jest wsparcie inwestycji w Polsce realizowanych przez firmy polskie i zagraniczne. Pewien paradoks polega na tym, że w zeszłym roku wsparto więcej inwestycji realizowanych przez podmioty polskie niż zagraniczne, jeśli chodzi o polski rynek.

Drugi istotny filar to jest wsparcie eksportu, czyli wsparcie aktywności polskich firm na rynkach zagranicznych. Posiadamy 58 biur na całym świecie, na wszystkich kontynentach. Poprzez działalność zagranicznych biur handlowych staramy się wspierać polskich przedsiębiorców zarówno w formie bezpośredniego wsparcia, to znaczy umawiania spotkań, tzw. – użyję anglikanizmu – match’owania biznesu, jak również poprzez organizowanie różnego rodzaju imprez wystawienniczo-targowych, realizowanych na podstawie tzw. planu promocji, który jest elementem umowy między Polską Agencją Inwestycji i Handlu a Ministerstwem Rozwoju i Technologii. Na podstawie tej umowy jest realizowany plan promocji. Takich imprez jest ponad 200 na całym świecie. Tak że można powiedzieć, że każdego dnia roboczego odbywa się gdzieś na świecie jakaś impreza, w której PAIH uczestniczy i pomaga polskim przedsiębiorcom, żeby na tych rynkach były obecne. Proszę państwa, oprócz obszaru zagranicznego mamy również regionalne biura handlowe, które są posadowione w zasadzie w każdym województwie. W niektórych województwach są nawet po dwa biura. Ich głównym zadaniem jest definiowanie potencjału eksportowego lokalnych przedsiębiorców, żeby były przygotowane do aktywności na rynkach zagranicznych.

Proszę państwa, oprócz działalności Departamentu Wsparcia Eksportu, który jest departamentem przeznaczonym do tego, aby wspierać konkretnych polskich przedsiębiorców, jesteśmy również – jak można powiedzieć – depozytariuszem programu promocji marki polskiej, jak również programów unijnych, które mają wspierać polską markę na rynkach zagranicznych. To jest też jedno z zadań statutowych, które realizujemy.

Może teraz oddam głos pani, która jest bezpośrednio z Zespołu Defense i Dual Use, żeby kontynuowała prezentację, szczególnie w tym obszarze. Dziękuję bardzo.

Ekspertka w Departamencie Wsparcia Inwestycji PAIH Aleksandra Lisicka-Firlej:

Dzień dobry. Nazywam się Aleksandra Lisicka-Firlej. Pracuję w Departamencie Wsparcia Inwestycji PAIH. Nasz departament już od ponad 35 lat – wcześniej w Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, a teraz w PAIH – wspiera polskich przedsiębiorców i zagranicznych inwestorów w Polsce. Jak wspomniał przed chwilą dyrektor, od jakiegoś czasu otworzyliśmy się też na wspieranie przedsiębiorców w sektorze obronnym i dual use. Dostrzegamy w naszym departamencie bardzo duże zainteresowanie przedsiębiorców z tych sektorów, właśnie w tych branżach. Obecnie w portfolio naszych projektów mamy 117 inwestycji, z czego 7 jest w obszarze obronnym i dual use, ale ta liczba dynamicznie rośnie. Tak naprawdę z tygodnia na tydzień obserwujemy, że pojawiają się nowe zapytania. Jeżeli chodzi o działalność naszego departamentu, przede wszystkim świadczymy doradztwo lokalizacyjne dla przedsiębiorców i organizujemy wizyty lokalizacyjne. Mamy też program grantowy. To jest bardzo atrakcyjna zachęta dla inwestorów. Tutaj mogę podać przykład Grupy Niewiadów, która w zeszłym roku ubiegała się

o wsparcie na projekt budowy zakładu produkcyjnego amunicji 155 mm i podpisała umowę z Ministerstwem Rozwoju i Technologii na grant w wysokości 90 mln złotych. Tak że inwestorzy mogą ubiegać się o tę formę wsparcia na swoje projekty. Obecnie program grantowy jest w fazie przejściowej. Poprzedni program działał do grudnia 2025 r., a nowy program grantowy ma być uchwalony w trzecim kwartale tego roku. W nowym programie projekty z obszaru obronnego i dual use mają być już wspierane wprost. Tak, że na pewno będzie się do nas zgłaszało bardzo dużo przedsiębiorców, którzy chcą realizować tego typu projekty.

Myślę, że warto też wspomnieć, że jako PAIH i nasz departament pośredniczymy w kontaktach między przedsiębiorcami a administracją w kontekście dual use. Oczywiście, jest bardzo dużo zapytań od przedsiębiorców i polskich, i zagranicznych o możliwość kontaktu z Ministerstwem Obrony Narodowej, a konkretnie z DPZ, z Departamentem Innowacji, ale także z MRIT, ponieważ tam jest departament, który zajmuje się przemysłem obronnym w kontekście relacji z przedsiębiorcami. Wśród bardzo interesujących dla inwestorów narzędzi jest Generator Ofert Inwestycyjnych. To jest baza terenów, w której obecnie jest około 800 terenów, które mogą brać pod uwagę przedsiębiorcy chcący realizować inwestycje w Polsce. Jako PAIH, jako pracownicy Departamentu Wsparcia Inwestycji dostrzegamy, że jest wiele problemów, z którymi zmagają się przedsiębiorcy. Co roku przygotowujemy dla Ministerstwa Rozwoju i Technologii raport o barierach. Staramy się przekazać, w czym widzimy największe problemy i jak można do nich podejść. W kontekście dzisiejszego spotkania wybraliśmy kilka głównych barier dla przedsiębiorców w sektorze obronnym i dual use. Po pierwsze, chcieliśmy wskazać, że nie ma obecnie kompleksowej oferty zachęt i instrumentów wsparcia dla przedsiębiorców w tym sektorze. Wspomniałam o tym, że ma być nowy program grantowy, ale dziś nie ma takiego programu.

Zgłasza się do nas sporo inwestorów, którzy widzą, że w innych państwach są programy grantowe i mogą ubiegać się o wsparcie na zakładanie nowych fabryk i realizację projektów, a u nas jest taki moment zawieszenia między starym a nowym programem. To na pewno nie wpływa korzystnie na postrzeganie Polski i na podejmowanie przez nich decyzji o realizacji inwestycji w Polsce. Jeżeli chodzi konkretnie o sektor obronny, to widzimy, że inwestorzy pytają o różne ułatwienia administracyjne dla swoich projektów. Wiemy o tym, że jest tzw. specustawa obronna. Ale ona jednak przede wszystkim – wielokrotnie konsultowaliśmy to z Ministerstwa Obrony Narodowej – skupia się na inwestycjach spółek publicznych wskazanych przez MON. Tak że prywatne podmioty mają tutaj utrudnioną ścieżkę, jeżeli chodzi o jakieś ułatwienia administracyjne. Jednak prywatne podmioty też na pewno warto wspierać. Często mają one bardzo innowacyjne rozwiązania. Jeżeli chodzi o kwestie dotyczące zachęt, niedawno zmieniła się ustawa dotycząca specjalnych stref ekonomicznych i możliwości ubiegania się o zwolnienie z CIT przez podmioty z sektora obronnego i dual use.

Jednak widzimy, że nie ma tutaj całościowego systemu wsparcia, który brałby pod uwagę te wszystkie instrumenty, żeby były komplementarne. Kolejną przeszkodą, którą zidentyfikowaliśmy, jest kwestia problemu z zamówieniami publicznymi. To jest bardzo specyficzny sektor. Tutaj jest jeden klient. Tak? Siły zbrojne w Polsce. Mówię to przede wszystkim w kontekście polskich przedsiębiorców. Oni są uzależnieni od decyzji tego jednego potencjalnego klienta. Kiedy podejmują decyzję o lokalizacji inwestycji, o budowie zakładu produkcyjnego czy zwiększaniu zdolności produkcyjnych chcą wiedzieć, czy mają szansę na otrzymanie zamówienia czy nie. Ze względu na to, że nie ma jakiejś długoterminowej polityki dotyczącej zamówień, a harmonogramy zamówień nie są przewidywalne, oni nie są w stanie zaplanować tej produkcji, która jest bardzo kapitałochłonna. Jednym z bardzo częstych postulatów jest to, że chcieliby, żeby te zamówienia były bardziej przewidywalne, jeżeli chodzi właśnie o polskie wojsko. Trzecią kwestią są problemy z infrastrukturą przemysłową. To dotyczy nie tylko sektora obronnego. Dotyczy też innych sektorów. Bolączką jest to, że nie ma gotowych terenów uzbrojonych w media dla potencjalnych inwestorów.

Często procesy realizacji inwestycji są długotrwałe. Chodzi mi o procesy administracyjne uzyskiwania różnych zgód i doprowadzania mediów do terenów, a także znalezienia odpowiednio dużej działki. W kontekście obronności pojawia się coraz więcej pytań dotyczących clean room'ów i terenów zlokalizowanych w okolicy uczelni, często w dużych miastach, z dostępem do wykwalifikowanej siły roboczej. Jest to akurat powiązane z różnymi unijnymi obostrzeniami możliwości ubiegania się o pomoc regionalną. Problem polega na tym, że w Warszawie nie można otrzymać pomocy regionalnej. Np. duża spółka z branży kosmicznej Creotech, która zahacza też o obronność, ma umowę z MON. Jednak spółki szukają lokalizacji w Warszawie,

a tu nie mogą otrzymać wsparcia w formie pomocy regionalnej. Jako PAIH dostrzegamy potrzebę programu grantowego wsparcia, może poza pomocą regionalną, żeby ta infrastruktura mogła powstawać też w miastach z niższymi programami pomocy regionalnej. I ostatni postulat, żeby tworzyć jakieś specjalne parki przemysłowe. Tak jest np. w Estonii, że jest gigantyczna strefa przemysłowa, w której są zarówno ułatwienia administracyjne, jak i instrumenty finansowe i poligony do ćwiczeń. Tak, żeby tego typu miejsca były też w Polsce z wszelkimi ułatwieniami dla inwestorów z tej branży.

Ostatnia rzecz. Dostrzegamy brak punktu kontaktowego dla inwestorów z sektora obronnego i dual use. Jako PAIH staramy się bardzo w ramach grupy PFR, żeby to PAIH był takim punktem. Inne podmioty z grupy PFR, czyli BGK, ERP i KUKE też widzą taką potrzebę. Mamy już bardzo duże doświadczenie – ponad trzydziestopięcioletnie – w obsłudze inwestorów z wszelkich sektorów. Tak że ten obronny też miałby tutaj zdecydowanie sens. Ponieważ sektor obronny jest jeszcze bardziej skomplikowany, jest kilka instytucji zajmujących się wspieraniem i obsługą przedsiębiorców. To MON, MRIT, MAP czy MSZ. Zdecydowanie jest taka potrzeba, żeby jedna instytucja to koordynowała i mogła dalej wspierać i kontaktować inwestorów. Żeby właśnie PAIH i inne spółki z grupy PFR mogły koordynować ofertę instrumentów wsparcia dla przedsiębiorców w branży obronnej i dual use. Dziękuję bardzo. Chyba teraz przekazać głos koledze z eksportu.

Kluczowy ekspert w Departamencie Analiz i Ocen PAIH Piotr Placha:

Dzień dobry. Piotr Placha. Jestem członkiem zespołu ekspertów branżowych, który w PAIH pełni rolę bezpośredniego pośrednika między firmami polskimi a siecią naszych biur zagranicznych, o których wspominał pan dyrektor. To wsparcie jest wielowymiarowe, od weryfikacji zgłaszanych wniosków o wsparcie, poprzez identyfikowanie rzeczywistych potrzeb, aż po koordynowanie przekazania tych spraw do odpowiednich biur. Przy czym przy projektach z obszaru wsparcia ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorców inicjatywa może być dwustronna. Taka jest idea działania naszej agencji, że do takich projektów dochodzi albo z inicjatywy podmiotów polskich, które się do nas zwracają, albo ze strony podmiotów zagranicznych. Naszym zadaniem jest skojarzyć te dwie perspektywy, czyli zarówno krajową, jak i zagraniczną, żeby nastąpiło dopasowanie potrzeb krajowych z zagranicznymi. Tutaj bardzo ciekawym – można powiedzieć – flagowym i najbardziej cennym rodzajem projektów, które zwłaszcza ostatnio coraz częściej się pojawiają... Notujemy zwiększone zainteresowanie dużych międzynarodowych koncernów obronnych kooperacją z polskimi firmami technologicznymi, nie zawsze wprost zajmującymi się sektorem obronnym, natomiast posiadającymi takie kompetencje przemysłowe i technologiczne, które są potrzebne w ich łańcuchach dostaw, w ich łańcuchach wartości.

Organizujemy w praktyce tzw. Industry Day dla takich dużych graczy, dając możliwość polskim firmom przedstawienia się. Czyli dochodzi do sytuacji, która standardowo nie jest możliwa. Mała polska firma rodzinna nie ma sposobu na to, żeby dotrzeć do decydentów w dużych koncernach globalnych, np. do takich dużych koncernów lotniczych, jak Boeing czy Airbus, czy takich multidomenowych graczy, jak Babcock, jak BAE Systems z Wielkiej Brytanii czy Saab ze Szwecji. Przy czym renoma polskich firm inżynierskich jest znana. Zarówno polskim małym firmom trudno było dostać się do tych największych, jak też ci najwięksi nie wiedzieli, jaką drogą dotrzeć do właściwych firm. Tutaj PAIH jawi się jako doskonała instytucja, która ma tę wiedzę, jak i możliwości, bo mamy sieć ekspertów rozsianych po całym świecie. Ale mamy też bazy danych firm, które z nami współpracują, o których wiemy, że są na tyle dojrzałe w kompetencjach, także międzynarodowych, że można je śmiało wystawić do międzynarodowych przedsięwzięć. Wiemy, że nie każda firma się do tego nadaje. W tym celu, żeby to umożliwić i ułatwić, współpracujemy z siecią organizacji branżowych, które zrzeszają polskie firmy. To są klastry. To są izby. Te, które są już znane od lat i obecne na rynku, jak Izba Producentów na Rzecz Obronności Kraju czy nowe przedsięwzięcia, jak np. Polska Izba Dual Use.

To także wspomniane wcześniej klastry. Takie, jak klaster Evoluma. Z tymi firmami, z tymi organizacjami nawiązujemy kontakt i współpracujemy na bieżąco. Uczestniczymy w organizowanych przez nie przedsięwzięciach międzynarodowych. Zapraszamy je też do uczestnictwa w przedsięwzięciach, w których bierzemy udział. W ten sposób zwiększamy efektywność i skuteczność takich kontaktów międzynarodowych. To też bardzo dobrze się wpisuje w działalność dyplomacji politycznej prowadzonej przez MSZ, ale też przez kancelarie prezydenta i premiera. Czyli PAIH jest też aktywnym koordynatorem misji gospodarczych, które towarzyszą

misjom wysokiego szczebla. I to zarówno wyjazdowym, jak i przyjazdowym. Poprzez organizowanie takich dużych przedsięwzięć jak fora gospodarcze... Tutaj wspomnę o niedawnym forum polsko-saudyjskim, które odbywało się przy okazji World Defense Show. To była nasza normalna polska obecność na wydarzeniu branżowym. A przy okazji w Rijadzie odbyło się specjalne spotkanie. Zresztą pan dyrektor miał osobiście okazję uczestniczyć w największej w ogóle w historii misji polskiego przemysłu, nawet wykraczającej poza sektor obronny. Było tam ponad 70 polskich firm. Podaję przykład przedsięwzięcia, które ma szansę potem przy wsparciu ambasady i attachatu, czyli całego aparatu państwa...

My dajemy pierwszy impuls, a potem jest całe instrumentarium, które pozwala wykonywać dalsze kroki. To daje bardzo dobre efekty właśnie na takich rynkach relacyjnych, jak Arabia Saudyjska. Na tej bazie można organizować, aranżować misje przyjazdowe, nad którymi prace już się toczą. Tu tylko podaję przykład, jak w praktyce taka ekspansja zagraniczna może się odbywać. W przypadku ekspansji zagranicznej mówimy nie tylko o prostym eksporcie, czyli nie tylko o wpinaniu polskich przedsiębiorców do łańcuchów dostaw zagranicznych firm. W najbardziej dojrzałej formule wspieramy też polskich inwestorów za granicą, którzy chcą realizować swoje inwestycje. Mamy już przykłady firm, jak chociażby Grupa WB, która wywodzi się z sektora prywatnego, natomiast swoimi działaniami powoduje, że następują przejęcia firm zagranicznych. Ta grupa rozwija się już nie tylko w kręgu polskich firm i polskich zakładów, ale też wychodzi poza granice kraju. Ważnym elementem działania na kierunku zagranicznym jest promowanie. To wprost wynika też z tego, o czym mówił pan dyrektor, że jesteśmy depozytariuszem promocji marki polskiej gospodarki. Jednym z projektów promocyjnych jest umiędzynarodowienie małych i średnich przedsiębiorstw, czyli tzw. Brand Hub.

Jedną z kilkunastu branż kluczowych w eksporcie jest też branża nazwana branżą wysokich technologii w obszarze bezpieczeństwa i produktów podwójnego zastosowania. Tu mamy dwa slajdy, które pokazują, jak to się odbywa w praktyce. To są polskie stoiska narodowe na najważniejszych światowych wydarzeniach targowych sektora obronnego do 2029 r. Tu mamy rozpisane rok po roku, jakie to są wydarzenia. W tym roku to będzie Eurosatory w Paryżu. Już odbyło się wydarzenie w Kuala Lumpur w Malezji. To są nieprzypadkowo dobrane lokalizacje. To są te lokalizacje, które niosą największy potencjał i są najważniejsze w branży, albo takie, które odbywają się w krajach, z którymi już nas łączą szczególne więzy w danej dziedzinie. Takim właśnie przykładem jest Malezja, w której – jeżeli chodzi o rynki azjatyckie – akurat polski sektor obronny jest obecny i to nie tylko w wymiarze Polskiej Grupy Zbrojeniowej. Na przykład właśnie w tym roku Grupa WB świętowała dziesięciolecie swojej fizycznej obecności w Malezji. Ma tam spółkę córkę, która działa tam już od lat z sukcesami.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Nie widzę Seulu.

Ekspert w DAiO PAIH Piotr Placha:

Słucham?

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Nie widzę Seulu.

Ekspert w DAiO PAIH Piotr Placha:

Tak. Nie ma Seulu. Przy czym to nie są nasze jedyne działania promocyjne. Jeżeli chodzi o Seul, ale też o wiele innych lokalizacji, jak chociażby wspomniany World Defense Show w Arabii Saudyjskiej, tego też tutaj nie znajdziemy. Czy też misji do Kanady CANSEC, która nadchodzi. Jest ona z kolei wpięta w bardzo ważny aspekt współpracy bilateralnej między Polską a Kanadą, ponieważ akurat ten projekt jest tylko jednym z wielu projektów, które mają charakter promocji całej branży. Czyli nie poszczególnych firm wchodzących w skład tej branży, chociaż na stoiskach są też obecne konkretne firmy, które są reprezentantami branży obronnej – i te większe, i małe, i średnie. Natomiast to nie przeszkadza w organizowaniu w innej formule takiej bardzo mocnej obecności. Tu zwłaszcza CANSEC będzie dobrym przykładem, że przedstawiciele rządu jadą na wydarzenie, które wpisuje się w krzyżową obecność zarówno Polski w Kanadzie... Podczas tego wydarzenia Polska będzie występowała jako Country of Focus dla Kanady. A w tegorocznej edycji MSPO w Kielcach z kolei Kanada jest krajem partnerskim i ma swój pawilon narodowy. To daje możliwość zacieśnienia współpracy z tak ważnym krajem. Jest on ważny chociażby z perspektywy mechanizmu SAFE, bo jest to jedyny kraj pozaeuropejski, który uczestniczy w mechanizmie SAFE.

Mam na myśli Kanadę. O wspieraniu polskich inwestycji za granicą już mówiłem. Współpracujemy z Radą Polskich Przedsiębiorców Globalnych, czyli z tymi przedsiębiorstwami, które już mają taki potencjał, który daje im możliwość zapraszania już na naszych warunkach chociażby firm zagranicznych do ekosystemu polskich firm, więc to już pokrótce omówię.

Podobnie, jak w nurcie inwestycyjnym, tutaj też na podstawie dialogu z branżą zidentyfikowaliśmy wiele różnych barier i ten głos biznesu jest przez nas słyszalny. Można go streścić w 2 słowach. Mianowicie są oczekiwania od sektora publicznego, dotyczące przede wszystkim promowania. Dlatego podałem przykład Brand Hub'u. To jest sztandarowy przykład tego, kiedy promujemy całą branżę, w spójności z całą komunikacją marketingową wokół marki polskiej gospodarki. Ale to jest też zapraszanie polskich firm do bardzo konkretnych przedsięwzięć, które są inicjowane chociażby takimi rzeczami, które ciężko jest wcześniej zaplanować. Np. CANSEC w Kanadzie, to jest efekt szybkiego zareagowania na sytuację międzynarodową, która się bardzo szybko zmienia, jeżeli mówimy o relacjach kanadyjsko-amerykańskich, o zmianie czy – jak można powiedzieć – w ogóle o przeorientowaniu interesów Kanady względem reszty świata. Tak naprawdę to się odbywa dwukierunkowo, bo zarówno Europa dostrzega Kanadę jako ciekawy kierunek, jak też i Kanada zmuszona sytuacją patrzy w kierunku Europy. A w ramach Europy – i to jest bardzo interesujące – zwraca szczególną uwagę na Polskę. Odbyła się zresztą bardzo ważna seria spotkań. Tutaj, niedaleko. Po sąsiedzku w ambasadzie kanadyjskiej odbył się m. in. kanadyjsko-polski Industry Day, prezentujący już konkretne przykłady biznesów polsko-kanadyjskich, które działają.

Zamysłem tej misji i naszych dalszych działań jest wspomaganie istniejących inicjatyw i stworzenie warunków do nowych, bo jest obustronna wola. I tu jest m.in. wymierny przykład zaangażowania Kanady w MSPO. W misji CANSEC będzie brał udział pan prezes Mochoń, czyli prezes Targów Kieleckich. Czyli widać, że zarówno jeżeli chodzi o wydarzenia, jak i o to, jaką to daje platformę do dalszych działań, mamy to na wyciągnięcie ręki. Drugim nurtem oczekiwań biznesu, zwłaszcza małego i średniego rodzinnego, jest pomoc w zrozumieniu skomplikowania systemu działania w ekosystemie obronnym i dual use. Zresztą robimy to wspólnie, międzypaństwowo. To jest tworzenie poradnika dla przedsiębiorców. Robimy to we współpracy z szerokim ekosystemem instytucji polskich, żeby dać w jednym miejscu kompendium wiedzy – w tym eksperckiej – i możliwość przeczytania sobie o tym, jak zaplanować cały cykl życia i bycia małym przedsiębiorcą w tym ekosystemie. Jak to zaplanować, żeby nie robić tego na szybko, bez przemyślenia. Żeby móc to zaplanować i włożyć to do strategii rozwoju firmy. Wiele firm ma kłopot ze zrozumieniem chociażby tego, jak klasyfikować produkty. Stąd mamy tutaj zidentyfikowany taki temat, jak pomoc w cyfryzacji. To tzw. system Tracker 2.0, czyli zmodernizowana ogólnopolska platforma teleinformatyczna do kompleksowej obsługi obrotu towarami o znaczeniu strategicznym, żeby firmy wiedziały, czy ich produkt się kwalifikuje, czy nie kwalifikuje.

Natomiast myślą przewodnią i tym, czego staramy się nie przekraczać, jest to, że asystujemy polskim firmom w realizacji ich działań. Nie wyręczamy ich. Stwarzamy im warunki do tego, żeby np. mogły się spotkać z tym, z kim normalnie by się nie spotkały, bo nie ma takiej możliwości. W dużych firmach są za duże zabezpieczenia, żeby można było tam wejść z ulicy i się spotkać. Stwarzamy im też takie międzyinstytucjonalne... Nawet nie wiem jeszcze, jak to nazwać, bo nie nazywaliśmy tego produktu inaczej niż poradnik czy też przewodnik. Mamy nadzieję, że to da bardzo wymierny efekt przede wszystkim w postaci usystematyzowanego i szerszego zainteresowania małego biznesu polskiego w ogóle tą branżą. Ale chcemy, żeby to miało charakter bardziej usystematyzowany, a nie chaotyczny i żeby oni wiedzieli, z czym i do kogo się zwrócić. Tak to bym podsumował, jeżeli chodzi o wyzwania administracyjno-proceduralne w tym zakresie. Przekażę teraz głos koledze zajmującemu się projektami ukraińskimi.

Kierownik biur PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

Dzień dobry. Karol Kubica. Jestem dyrektorem Zagranicznych Biur Handlowych Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu w Kijowie i we Lwowie. Od 2018 r. wspieramy polski biznes w ekspansji na rynek ukraiński. Wówczas Polska była na ósmym miejscu jako partner handlowy. Dzisiaj, pomimo pełnoskalowej wojny, jesteśmy drugim partnerem handlowym. To pokazuje, że Polska i polscy przedsiębiorcy są mocno zainteresowani współpracą z rynkiem ukraińskim. Z uwagi na pełnoskalową wojnę wymaga ona pewnych zabezpieczeń i wsparcia polskiego biznesu przez polski rząd na rynku ukraińskim. Co dzień rozmawiamy z ukraińskimi przedsiębiorcami,

ale też z polskimi, którzy przyjeżdżają na rynek ukraiński. W trakcie pełnoskalowej wojny zrealizowaliśmy ponad 24 misje gospodarcze, w których uczestniczyło 240 polskich przedsiębiorców. Nie online, tylko realnie jeździliśmy na Ukrainę, realizując misję od Odessy po Lwów. Polski biznes jest odważny, a Ukraina jest bardzo istotna dla jego rozwoju. Stąd wsparcie naszych biur we Lwowie i w Kijowie jest bardzo ważne.

Co dzień spotykamy się również z branżą dual use w Kijowie czy we Lwowie. Ukraińscy przedsiębiorcy patrzą na Polskę, jak na pierwsze miejsce do wspólnej kooperacji, z uwagi na położenie, na bliskość granicy, aczkolwiek jest dużo barier, więc ukraińscy przedsiębiorcy realizują swoje projekty w Czechach, w Niemczech, w Estonii i na Litwie, bo w Polsce mają bardzo dużo problemów. Przewagą strategiczną współpracy pomiędzy Polską a Ukrainą jest przede wszystkim przeniesienie produkcji do Polski, co daje im ciągłość produkcji. Dzisiaj w Ukrainie ta produkcja jest poukrywana w garażach i w różnych obiektach. Jest chroniona przed atakami Rosji. W Ukrainie jest bardzo dużo dywersantów, którzy śledzą, gdzie przechowywana jest pomoc humanitarna i gdzie jest realizacja różnych elementów podwójnego zastosowania. Takie informacje są wysyłane do Rosji, a kilka dni później takie obiekty są atakowane rakietami. Zresztą poszkodowane zostały też nasze polskie spółki na Ukrainie – Barlinek, Fakro, Blachy Pruszyński, Delicja. To też polskie obiekty, które dostały rakietami od Federacji Rosyjskiej. Stąd też dla Ukraińców bardzo ważne jest, aby produkować uzbrojenie w Polsce czy też w krajach Unii Europejskiej i NATO. To daje im możliwość eksportu ich produkcji na rynki zagraniczne.

Dzisiaj eksport z Ukrainy jest praktycznie niemożliwy. Jest ograniczony w dużym stopniu. Tu są pewne wyjątki regulowane przez rząd ukraiński. Jak wspominałem, podpisane są umowy kooperacyjne np. dotyczące produkcji amunicji w Czechach. W zamian za to są udostępniane pewne technologie, bo dzisiaj najwyższą na świecie technologię dronową mają właśnie Ukraińcy. Mają te wszystkie drony. Ćwiczą realnie na polu walki. Jest ogromna transformacja od tego, co było na początku wojny, do tego, co jest dzisiaj. Są drony przechwytywacze. Są drony śpiochy. Są drony odrzutowe. Są drony wodne. Po prostu tak to ewoluuje i Ukraina jest numerem 1 na świecie. Polsce powinno zależeć, żeby ta produkcja też była w naszym kraju, bo Ukraińcy patrzą na nas jako na pierwszy kraj do kooperacji. Również tutaj, w Polsce taka kooperacja mogłaby wspólnie uruchomić pewne instrumenty oferowane przez Bank Gospodarstwa Krajowego czy też przez program SAFE, który jest niedostępny na rynku ukraińskim. Realizujemy już wiele działań bezpośrednio na Ukrainie. W marcu tego roku, wspólnie z ambasadą Polski w Kijowie i Ministerstwem Rozwoju, zrobiliśmy śniadanie biznesowe dla sektora dual use.

Było z nami ponad 20 spółek z Polski i 30 największych spółek ukraińskich. Rozmawialiśmy właśnie o możliwości współpracy. Stąd te wszystkie postulaty i problemy. Nie są wycytane czy ściągnięte z internetu, tylko realnie przekazane nam przez ukraiński biznes, że oni chcą działać w Polsce, ale nie mogą z uwagi na to i na to. Dlatego prowadzimy silną kooperację z tymi ukraińskimi przedsiębiorcami, realizując różnego typu zadania. Drugim działaniem było przywiezienie ukraińskich przedsiębiorców do Polski, do Warszawy. W marcu zrobiliśmy na targach Drone World Expo stoisko narodowe Polski. Przyjechało ponad 30 ukraińskich spółek, do których z całej Polski przyjechało ponad 100 polskich przedsiębiorców, którzy przeprowadzali rozmowy B2B na temat uruchomienia wspólnej produkcji, ale również dostarczenia pewnych komponentów do produkcji bezzałogowców. Dzisiaj ich głównym dostawcą są Chiny. Ukraina chce od tego odejść. Wolałaby kupować te podzespoły z Polski, a Polska ma ogromny potencjał.

Zbadaliśmy wszystkie firmy i bez dwóch zdań jesteśmy tutaj liderem, który mógłby realizować tę współpracę dla rynku ukraińskiego. Na tym forum zostało podpisane MOU pomiędzy stowarzyszeniami branżowymi – Polską Izbą Systemów Bezzałogowych i Ukraińską Izbą Dronową – i one już prowadzą działania. Nie wszystkie widzą światło dzienne. Z uwagi na bezpieczeństwo pewne elementy kooperacji pomiędzy Polską a Ukrainą nie są przekazywane opinii publicznej. Tutaj mamy wyzwania i bariery. Ukraińcy zwracają nam uwagę na nadmierne regulacje w Polsce, co jest przyczyną małej liczby inwestycji w naszym kraju. Jest problem z kontrolą eksportową i jest potrzeba uproszczenia pewnych procedur. Państwo parlamentarzyści tymi sprawami powinni się zająć. Brak też jasnych komunikatów o polskiej strategii zamówień. Planowanie ryzyk – tutaj też polscy i ukraińscy przedsiębiorcy nie widzą daleko. Nie widzą strategii zamówień publicznych realizowanych przez polskie państwowe spółki PGZ czy inne podmioty podległe PGZ.

Brak też programu grantowego dla ukraińskich podmiotów i sektora dual use. To też powoduje, że Ukraińcy szukają w innych krajach Unii Europejskiej możliwości realizacji swoich

wspólnych projektów. Po prostu brak jest programu dotyczącego współpracy polsko-ukraińskiej. Niestety, takiego programu dziś nie mamy. Chciałbym jeszcze państwu powiedzieć o postulatach i o perspektywie. Najważniejsze to skrócenie tych procedur oraz wdrożenie ścieżki administracyjnej, która pomogłaby w kooperacji polskich i ukraińskich firm i uruchomieniu wspólnej produkcji. Uważamy również, że powinna zostać powołana polsko-ukraińska grupa do spraw ograniczenia barier regulacyjnych w sektorze przemysłu obronnego. Potrzebne jest uruchomienie systemu grantowego dla sektora obronnego oraz wdrażanie takich projektów, które funkcjonują w Danii, na Litwie czy w Niemczech. To na pewno spowodowałoby przyciągnięcie polskich inwestycji, wspólną produkcję w Polsce, ale też pozyskanie kluczowej dla Polski technologii.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Panie dyrektorze, czy mógłby pan rozwinąć kryptonim „Build with Ukraine”?

Kierownik biur PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

Tutaj są podejmowane...

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Po prostu, na czym to polega akurat w przypadku omawianych tutaj Danii, Litwy czy Niemiec?

Kierownik biur PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

Są to projekty pomiędzy rządem ukraińskim, a np. Czechami, z którymi została podpisana umowa na wspólną produkcję amunicji. W ramach tego Ukraińcy przekazali część swojej technologii, swojej myśli technologicznej Czechom. Ta produkcja czy większość produkcji idzie na front, a część zostaje w Czechach. Ale Czesi pozyskują tę myśl technologiczną. Ukraińcy się z nimi dzielą. Czyli wyprowadzenie produkcji poza Ukrainę i wspólna produkcja. Ukraińcy zabezpieczają się tym, że większość produkcji wraca na rynek ukraiński, na front. Dzięki temu mają pewność dostaw systemu zbrojeniowego, a kraj, który to przyjmuje, ma inwestora, ale pozyskuje też technologię przećwiczoną na froncie. I też wzbogaca swoją.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Czy tego typu produkcja nie była ostatnio przedmiotem jakiegoś ataku terrorystycznego w Czechach?

Ekspertka w DWI PAIH Aleksandra Lisicka-Firlej:

Tak. Był taki atak, ale...

Kierownik biur PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

Właśnie to też grozi. Tak? Tak więc tutaj są te, o których wiemy i są otwarte.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Pytam, czy to nie zdarzyło się akurat wobec tego typu przedsięwzięcia?

Kierownik biur PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

Nie słyszałem, żeby to było konkretnie wymierzone w produkcję tej amunicji w Czechach.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

A z Niemcami?

Kierownik biur PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

Z Niemcami jest produkcja bezzałogowców. Polega ona na tym samym. Jest przekazanie myśli i wykorzystanie parku maszynowego i technologicznego na terenie Niemiec. I po prostu część tej produkcji wraca na rynek ukraiński. Tak samo mają z Litwą czy Estonią.

Ekspertka w DWI PAIH Aleksandra Lisicka-Firlej:

Tak samo z Danią, z Norwegią. Z krajami skandynawskimi. OSW ostatnio przygotował bardzo szczegółowy opis tego programu. OSW po spotkaniu z nami i także na naszą prośbę przygotował bardzo szczegółowy opis tego, na czym polega program „Build with Ukraine”. Właśnie na przykładzie konkretnych państw – wymienili tam Norwegię, Niemcy, Wielką Brytanię i Danię – opisali, jak wygląda transfer technologii i jak wygląda masowa produkcja, czyli proces technologii produkcji. Możemy wysłać taką analizę, bo to na pewno byłoby bardzo ciekawe.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

A czy dzieje się coś w relacjach polsko-ukraińskich na podobnym poziomie?

Kierownik biur PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

To pytanie chyba nie do nas.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Ale przecież była ta słynna deklaracja premiera.

Kierownik biur PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

Ostatnio, w zeszłym tygodniu odbyła się wizyta wiceministra obrony Ukrainy. Było spotkanie z grupą PGZ. Ma być realizowany jakiś wspólny projekt, ale – niestety – w mediach nie przekazano szczegółów. Tak więc myślę, że są jakieś rozmowy. Tak uważam, że są prowadzone, ale nie widzą światła dziennego i...

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Ale są przecież dostawy z polskiego przemysłu dla Ukrainy, również w sektorze prywatnym.

Kierownik biur PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

Są, ale tutaj chodzi o możliwość transferu technologii i myśli ukraińskiej do polskiej produkcji w Polsce.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Ale eksperci tych polskich firm są tam obecni i korzystają bezpośrednio z doświadczeń pola walki. Czy państwo wiedzą coś na ten temat? Czy jest to...

Kierownik biur PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

Z WB Electronics...

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Ale nie tylko.

Kierownik biur PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

Z mniejszych podmiotów nie ma. Wspólnych.

Ekspertka w DWI PAIH Aleksandra Lisicka-Firlej:

Nie ma takich joint ventures, jak w Niemczech, że podmioty niemiecki i ukraiński na masową skalę rozpoczynają produkcję. Czegoś takiego nie dostrzegamy, żeby celowo ze strony państwa czy przy pomocy państwa powstawały współpracujące ze sobą spółki.

Ekspert w DAiO PAIH Piotr Placha:

Jest to na innym poziomie. To znaczy, rzeczywiście część polskich podmiotów na własną rękę podejmuje takie inicjatywy dwustronne. Natomiast my mówimy o działaniach w zupełnie innej skali, kiedy angażują się w nie państwa. To daje przewagę nad prywatnymi przedsięwzięciami. Cały przemysł narodowy zyskuje na takiej nieco wyższej współpracy. Taki transfer technologii i know-how jest możliwy, bo Ukraińcy już o to dbają, tylko w takim modelu, że jest to dogadane na poziomie rządów. Czyli ta współpraca o charakterze bardziej prywatnym, o której wiemy, funkcjonuje w nieco innych modelach. Chodzi tu np. o możliwość testowania platform. Czyli to jest np. produkt polski. Ukraińcy są beneficjentami w tym sensie, że umożliwiają testowanie polskiego rozwiązania na polu walki. Często sami dostają na preferencyjnych warunkach możliwość używania tego, natomiast w drugą stronę nie wraca wsad ukraiński.

Kluczowy ekspert w Departamencie Wsparcia Inwestycji PAIH Robert Zając:

Z perspektywy inwestycji zagranicznych i potencjalnego ściągania ukraińskich zakładów produkcyjnych do Polski, forma współpracy „Build with Ukraine” ogranicza jedno z największych wyzwań, które stoi przed ukraińskimi firmami chcącymi produkować poza granicami Ukrainy. Ta forma przyspiesza i ułatwia możliwość uzyskania od ukraińskiego rządu zgody na produkcję z wykorzystaniem ukraińskiej technologii poza granicami kraju. W każdym innym przypadku ta bariera, czyli kwestia przeniesienia technologii poza granice kraju, często jest granicą, za którą ukraińskie spółki nie mogą wyjść.

Kierownik biur PAIH w Kijowie i Lwowie Karol Kubica:

Po prostu nie mają zgody eksportowej na rynku ukraińskim. My też kontynuujemy tę współpracę. W najbliższym czasie, tj. 21–22 maja, udajemy się na misję gospodarczą towarzyszącą ministrowi Domańskiemu. W ramach Międzyrządowej Komisji Polsko-Ukraińskiej realizujemy seminarium i misję gospodarczą z Polski dla sektora energetycznego oraz dual use.

Jedną z największych międzynarodowych imprez realizowanych przez prezydenta Ukrainy w kooperacji z innymi państwami jest URC, które w tym roku odbędzie się w Gdańsku. Polska jest gospodarzem tego forum. Tutaj też będzie ponad 90 delegacji z całego świata. Poprzednia edycja odbyła się w Rzymie. Teraz my będziemy tutaj gościć cały świat i rozmawiać o odbudowie i perspektywach kooperacji z Ukrainą. Jest to niewątpliwie duża szansa, aby wypracować jakieś nowe modele współpracy, ale też zaprezentować Polskę.

Trzeba zwrócić uwagę, że do Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu zwracają się również podmioty – odpowiednicy PAIH z Korei, Japonii, Holandii, Belgii – abyśmy im przekazali informacje o tym, jak Polska współpracuje z rynkiem ukraińskim. Patrzą na Polskę jako na hub do współpracy i realizacji swoich projektów na naszym terytorium na potrzeby odbudowy rynku ukraińskiego. Tutaj pokazujemy im różne modele, aby wspólnie z polskimi podmiotami mogli wejść na rynek ukraiński. Mamy ogromne doświadczenie w wielu sektorach. Polska jest krajem dominującym na Ukrainie spośród krajów Unii Europejskiej. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Dziękuję bardzo. Może teraz otworzymy rundę pytań. Proszę bardzo, Przewodniczący Strach. Trochę nas tutaj ubył.

Poseł Piotr Paweł Strach (Polska2050):

Tak. Posłuchaliśmy państwa godzinnej prezentacji. Niestety, bardzo mało było o obronie narodowej. Rzeczywiście, tego przemysłu było niewiele. Rozumiem, że są pewne tajemnice handlowe. Potrafię to zrozumieć. Jako Komisja też mamy spotkania w trybie niejawnym. Korzystając z tak dużej liczby ekspertów... Chyba jeszcze nie było na posiedzeniu naszej podkomisji tak wielu ekspertów z tak szacownej instytucji. Chciałbym spytać, jaka jest państwa wizja na temat przyszłości naszego przemysłu obronnego? Wiemy, że przemysł obronny to nie jest coś na chwilę. W tym momencie wydajemy olbrzymie pieniądze z budżetu – przez ostatnie 2–3 lata – na to, aby ten przemysł rozwinąć, linie produkcyjne i nasze przedsiębiorstwa w zasadzie we wszystkich możliwych branżach, począwszy od Marynarki Wojennej, przez amunicję, po sprzęt pancerny. W tym momencie wydajemy olbrzymie pieniądze. Także kredytujemy się chociażby z funduszu SAFE na olbrzymie kwoty. Będziemy rozwijać nasze moce produkcyjne. Co więcej, musimy to zrobić bardzo szybko.

Te zamówienia będą realizowane w ciągu kilku następnych lat. Ale te moce produkcyjne zostaną u nas, w naszych przedsiębiorstwach. I co potem? Z tych pieniędzy z samego SAFE, w naszym przemyśle prawie 90% będzie wydanych w naszych firmach. To będzie Jelcz czy głównie grupa PGZ. I co potem, kiedy główny odbiorca, jak już państwo powiedzieli, po prostu przyjmie ten wolumen sprzętu? Nagle okaże się, że w naszym przemyśle jest olbrzymia moc produkcyjna, z którą nie będziemy mieli co zrobić. Niedawno była dyskusja na temat „Łucznika”. W ciągu najbliższych lat zaabsorbujemy kilkaset tysięcy „GROT-ów” do naszego wojska. I co potem? Będziemy mieli linie produkcyjne. Będziemy... Proszę mi pozwolić skończyć, bo godzinę słuchałem i naprawdę bardzo smutne są wnioski z tego, co państwo mówią, więc staram się to podsumować. W takim razie moje pierwsze pytanie będzie dotyczyło tego, jakie są plany. Albo, jakie są państwa... Wiadomo, że to są polityczne decyzje. Jakie są państwa uwagi czy rady, co do tego, jak możemy zacząć eksportować te możliwości naszego przemysłu, które jednak są dosyć wszechstronne? Czy jest dobra współpraca z MSZ? To jest pierwsza sprawa. Jak państwo wspomnieli, to jest kluczowe, bo to są decyzje stricte polityczne. Rynek zbrojeniowy jest specyficzny. To nie jest typowy rynek. Wolny rynek, na którym można na zasadach rynkowych, czyli popytu i podaży niższą ceną realizować zamówienia. Tutaj trzeba decyzji politycznej.

Druga kwestia. Czy też mamy możliwości kredytowania naszego eksportu zbrojeniowego? Bardzo często jest tak – sami jesteśmy tego beneficjentem przy zakupach z Korei czy ze Stanów Zjednoczonych – że tam zakupy są kredytowane w tamtejszych bankach zagranicznych. Czyli drugie pytanie, czy my też mamy takie zdolności kredytowe? Państwo wspominali o grantach. To jest fajne. Ale powiedzmy, że to jest kropla w morzu. Niedecydująca, jeśli chodzi o te możliwości eksportowe. To jest pierwsza kwestia. Druga kwestia. Niech państwo zwrócą uwagę, co z państwa prezentacji wynika. Najbiedniejsze państwo w Europie, jakim jest Ukraina – owszem, ostatnio rzeczywiście dofinansowane przez te unijne środki na to państwo, żeby utrzymać je w tej wojnie... Największy handel, jeśli chodzi o produkcję zbrojeniową w Unii Europejskiej, mamy z najbiedniejszym krajem. Jeśli chodzi o nasze zdolności sprzedażowe do Azji – o Afryce już nie

wspominając – są praktycznie żadne poza tym, że państwo mówią, że mamy tam jakieś stoiska, za które w zasadzie się płaci. Tak? Bo po prostu jedziesz na jakieś expo.

Kiedys też byliśmy w Korei Południowej na targach. Firmy państwa czy jakieś grupy wykupują – czasami nawet za ciężkie pieniądze – jakieś stoisko i po prostu mogą tam wtedy wystawić swoje produkty. No właśnie. Czy na tym poprzestajemy? W tym momencie wiem, że pewnie niektóre informacje są niejawne i na tym forum nie możemy o tym powiedzieć. Ale z opowieści państwa wynika bardzo smutny obraz naszego eksportu również, jeśli chodzi o PGZ. W zasadzie wspomnieli państwo tylko o jednej prywatnej firmie – o Grupie WB, która w ogóle cokolwiek na swoją rękę działa. Czy nie potrafimy nawet naśladować Czechów, którzy potrafią handlować bronią i to naprawdę na wszystkich możliwych rynkach? Na razie tyle. Dziękuję.

Dyrektor departamentu PAIH Maciej Srebro:

Poruszył pan fundamentalną kwestię, jeśli chodzi o polski przemysł zbrojeniowy i myślę, że warto odnieść się do tego też fundamentalnie i strategicznie. Pozwolę sobie zabrać głos jako pierwszy, ponieważ przed Edwardem Ciesielskim byłem też przez pewien czas pełnomocnikiem zarządu do spraw projektów w obszarze dual use i defense. Proszę państwa, kluczowym elementem – i pan o tym wspominał – jest budowanie takiego zasobu inwestycyjnego i produktowego, żeby ten zasób był konkurencyjny na rynkach globalnych. Jak to osiągnąć? Dzisiaj nasz zasób nie jest konkurencyjny. Mamy kilka takich produktów, jak np. ręczna wyrzutnia rakietowa „Piorun”. To jest naprawdę produkt globalnie konkurencyjny. Jak się spojrzy na pozostałe produkty, one nie są konkurencyjne. Dlaczego? Dlatego, że nie są realizowane, nie są budowane w formule project finance. Co to znaczy? To znaczy, że żeby zrealizować taki projekt, trzeba odnieść się do benchmark’ów światowych. To znaczy budować takie moce produkcyjne, żeby ten produkt był konkurencyjny na rynkach światowych. Proszę spojrzeć na polskie produkty. Nie wiem. Na „Borsuka”, na „Kraba”. Czy one są konkurencyjne z cenowego punktu widzenia na rynkach globalnych? Nie są.

Mamy ogromną szansę, bo to jest nie tylko program SAFE. Zdaje się, że teraz powstał w Banku Gospodarstwa Krajowego specjalny program, bodajże „Chrobry”. To taka informacja sprzed chwili. Jeżeli te pieniądze nie będą realizowane właśnie w formule project finance, czyli pilnowania efektywności finansowej finalnego produktu, to z tego nic nie będzie. To znaczy, że pieniądze będą przepalone. Jak pan słusznie zauważył, w przyszłości te produkty muszą się sprzedawać na rynkach globalnych. Tak robią Czesi. Tak robią Bułgarzy. Proszę zobaczyć, co zrobili Czesi. Zbudowali prywatną grupę zbrojeniową, że tak powiem. Można powiedzieć, że to jest kilka firm. Co zrobili Bułgarzy, jeżeli chodzi o produkcję amunicji? To są wszystko grupy zbrojeniowe, które mają bardzo konkurencyjne produkty na bardzo wysokim poziomie, także technologicznym. Czyli to jest podstawowa sprawa. Teraz, co zrobić, żeby to osiągnąć? Trzeba uwolnić rynek, bo tylko wolny rynek może zbudować realną konkurencję. Co to znaczy, wolny rynek? To znaczy, że trzeba dopuścić firmy prywatne do portmonetki MON. Jeżeli ona będzie zamknięta tylko i wyłącznie w obszarze firmy państwowej, czyli PGZ lub jednej firmy prywatnej w postaci WB Electronics, to z tego nic nie będzie.

W sposób naturalny te firmy będą broniły swojego monopolu relacyjnego i sprzedażowego wobec Ministerstwa Obrony Narodowej. W związku z tym trzeba zupełnie uwolnić rynek polskich producentów w obszarze dual use i defense po to, żeby te przedsiębiorstwa mogły konkurować ceną, jakością, mobilnością i logistyką z największymi firmami, również polskimi. Wydaje mi się, że to są 2 istotne elementy, które dzisiaj powinni mieć na uwadze wszyscy, którzy decydują o programach finansowania zbrojeniowego, bo rzeczywiście może się tak okazać, że za jakiś czas zbudujemy moce produkcyjne, ale te moce będą niekonkurencyjne i nie będziemy w stanie sprzedawać tych produktów na rynkach globalnych. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Proszę bardzo.

Członek Komisji ds. Bezpieczeństwa Business Centre Club Roland Krause:

Reprezentuję biznesową część województwa opolskiego, czyli południa Polski. Bardzo ciekawa była prezentacja wszystkich aktywności. Staram się być przedsiębiorcą, który aktywnie działa i śledzi to, co się dzieje. Przyznam szczerze, że większość tych wszystkich aktywności, które państwo dzisiaj prezentowali, nie jest mi znana. Z ciekawością o wszystkich posłuchałem. Zrobiłem sobie parę zdjęć i to jest...

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Przepraszam pana, gdyby był pan uprzejmy się przedstawić dla celów protokolarnych, bo tutaj...

Członek komisji BCC Roland Krause:

Roland Krause. Reprezentuję BCC.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Komisja do Spraw Bezpieczeństwa.

Członek komisji BCC Roland Krause:

Bezpieczeństwa. Tak. Wydaje mi się, że dyskutujemy na ten temat, żeby wykorzystać biznes prywatny. Mogłbym tutaj przyporządkować czy przytoczyć rozwiązanie, które bardzo dobrze funkcjonuje już od wielu lat. To funkcjonuje chociażby w branży automotive, w której Polska jest bardzo dużym dostawcą i bardzo dobrze sobie radzi z konkurencyjnością. Dostarcza tej branży wiele elementów, pomimo tego, że wymogi są również bardzo wysokie. Przychyłam się do tej informacji, która była przekazana przed chwileczką, żeby stworzyć te możliwości, żeby rynek prywatny czy biznes prywatny mógł również wziąć udział w tych działaniach, żeby działać na rzecz projektów, które są związane z dual use. Myślę, że to jest też taki mechanizm, który spowodowałby, że te przedsiębiorstwa, które już dzisiaj zaczynają się borykać – a myślę, że w przyszłości tych problemów w europejskiej branży automotive będzie jeszcze trochę więcej... Myślę, że będzie to pewne rozwiązanie i wsparcie dla średnich przedsiębiorstw, które mogą znaleźć dla siebie nowe miejsce. A to, że funkcjonują w tej branży i działają – i to działają z sukcesem, bo udział polskiego eksportu w zakresie branży automotive jest duży – może być również przykładem tego, że konkurencyjność może być na takim poziomie, że nasze oferty z branży dual use, mogą być bardziej atrakcyjne.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Dziękuję bardzo. Czy... Proszę uprzejmie.

Ekspert w DAiO PAIH Piotr Placha:

Jest jeszcze taki bardzo ważny aspekt, bez którego w przyszłości w ogóle nie ma mowy o jakimkolwiek konkurencyjnym eksporcie w tym sektorze, czyli coś, co można skwitować krótkim sformułowaniem „IP”. Czyli czymś, co się nazywa „Intellectual Property”. Bez polskiego IP kluczowych technologii, które mogą być zastosowane albo w finalnym produkcie, albo w komponentach, które będą wykorzystywane nie tylko przez polskich producentów, też nie można w długim okresie mówić o jakiegokolwiek zdolności polskiego przemysłu do konkurowania na rynkach światowych. We wszystkich projektach, które są związane z adaptacją sprzętu zakupionego od właścicieli zagranicznego IP, jeżeli Polska czy polskie siły zbrojne kupują produkty zagraniczne, to własność intelektualna jest po tamtej stronie. Zyskujemy pewne kompetencje w przemyśle przy tzw. „polonizacji” tych produktów, czyli mówimy o „local content”, ale IP zawsze zostaje tam. Local content jest dobrym kierunkiem. Tylko ma też pewne limity dlatego, że rynek naszych sił zbrojnych zostanie nasycony. I w tym momencie ta moc produkcyjna, która w tym momencie zostanie wytworzona, przełącza się. Musi się przetransformować.

Przemysł musi wejść w fazę utrzymaniową, a nie produkcyjną, bo ten sprzęt ma swój cykl życia dużo dłuższy niż np. nasze samochody prywatne. Sprzęt wojskowy ma dużo dłuższe rebusy. I w tym momencie trzeba będzie wytworzyć na nasze krajowe potrzeby nieco inny zestaw kompetencji, natomiast te produkcyjne nadal mogą funkcjonować. Tylko, jeżeli z kolei do wykorzystania tych zbudowanych mocy produkcyjnych nie wykorzystamy rynków zagranicznych, to znowu nic z tego nie będzie, więc to wszystko musi być dobieraniem prędkości ze sobą zharmonizowanych. Po to potrzebujemy partnerstw międzynarodowych, których nie da się zbudować inaczej niż poprzez budowanie relacji, które się buduje wiele lat na takich rynkach. Nieprzypadkowo wspomniałem o Arabii Saudyjskiej, bo jest to jeden z przykładów rynków, które nigdy nie wytworzą u siebie potencjału produkcyjnego, ale są bardzo zainteresowane taką współpracą, w której zastosowane jest polskie IP, a oni dają swój local content.

Przykładem – żeby wyjść z kręgu tylko dwóch firm, o których mówiliśmy – może być to, że nawet podczas World Defense Show podpisano stosowne porozumienie między firmą Demarco, która jest przykładem firmy rodzinnej, polskiej, małej czy średniej, która dokładnie boryka się z tym samym problemem. To znaczy, ile przyczep do przewozu ciężkiego sprzętu oni mogą wyprodukować na rynek krajowy albo nawet europejski? Bardzo niewiele, bo znowu nasycą

ten rynek. Naczepa czy przyczepa, którą produkują, też nie zostanie wycofana z użytkowania. Będzie służyć przez kilkadziesiąt lat. W związku z tym oni w swojej strategii szukają właśnie nowych rynków zbytu. Wchodzą w takie kooperacje jak w Rumunii czy właśnie w Arabii Saudyjskiej. Tutaj widać też sukcesy innych firm. I to wcale nie musi być bardzo duża firma. Ale dzięki współpracy z PAIH zyskuje ona możliwości wchodzenia w relacje, które są w przyszłości owocne biznesowo. Nie miałyby ich w innej sytuacji. Ale na pewno katalog podobnych firm jest dużo, dużo dłuższy.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Dziękuję bardzo. Proszę państwa, myślę, że to, co pan teraz powiedział, jest chyba jednym z kluczowych elementów. Że bez zmiany podejścia ze strony państwa, ze strony rządu, nie będzie otwartości czy wsparcia dla polskiego przemysłu obronnego, żeby lokować te produkty nie tylko w polskiej armii, ale ewentualnie u tych kontrahentów, którzy w ramach podwójnego zastosowania ten sprzęt też wykorzystują, ale jest potrzebna regulacja dotycząca sposobu sprzedaży w ramach G2G.

Pełnomocnik zarządu PAIH ds. projektów obronnych i produktów podwójnego zastosowania Edward Ciesielski:

Jest jeszcze jeden aspekt.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Jeżeli patrzymy chociażby na kontrakty z Koreą i ze Stanami Zjednoczonymi, to były to umowy zawierane na szczeblu międzyrządowym. Realizatorem tych umów jest przemysł – odpowiednio koreański i amerykański. Na rynku koreańskim jeszcze do tego dochodziły gwarancje rządowe i kredyty bankowe. Na rynku amerykańskim też. A do tego jeszcze również kredyty – jeżeli dobrze pamiętam – rządowe. Prawda? To wyraźnie pokazuje, że... Część potencjalnych kontrahentów, chociażby ze wskazywanego przez pana Bliskiego Wschodu, niechętnie uczestniczy w zamówieniach publicznych. Chcą podpisywać umowy na szczeblu międzyrządowym. Jeżeli w Polsce nie będziemy mieli tego typu regulacji i nie zwiększymy również kompetencji Agencji Uzbrojenia, która nie tylko kupuje, ale również wspiera te procesy eksportowe, to – jak mi się wydaje – nie odniesiemy w tej materii sukcesu. Rzeczywiście, wszyscy jesteśmy tego świadomi, że w jakimś momencie nastąpi nasycenie, nawet, jeżeli to jest perspektywa kolejnych – w tej chwili nie wiem – ale to będzie pewnie ok. 680 czołgów. Poruszam akurat tę część.

Druga sprawa, która jest z tym związana. Bardzo interesujące jest to, co mówił pan Srebro o innowacyjności, jak również o dopuszczeniu sektora prywatnego, itd. I o tym, że nasze produkty nie są konkurencyjne na rynkach światowych. Dla mnie bardzo intrygującą rzeczą były przedłużające się negocjacje dotyczące na przykład K2. Głównym powodem była cena polskiego, spolonizowanego K2. Według anonsów prasowych miał być dwa razy droższy od tego, który był kupowany z półki w Korei. Oczywiście nie dociekałem i nigdy nie usłyszałem odpowiedzi. Czy to jest kwestia wysokości transferów z tytułu sprzedaży własności przemysłowej po stronie koreańskiej? Pewnie tak. Czy ewentualnie koszty potencjalnych dostawców na rynku krajowym, którzy zbyt wysoko wycenili ewentualny produkt? To jest stałe pytanie, które tego dotyczy. Trzecia sprawa. Czy państwo mają pełne rozpoznanie tego, ilu producentów w Polsce dysponuje certyfikatami, które są uznawane przez międzynarodowe koncerny, na przykład zbrojeniowe, lotnicze, itd., itd.?

Wydaje mi się, że to powinna być jedna z kluczowych informacji, która akurat w państwa biurach powinna być. Często jest tak, że są firmy, które mają te kompetencje i mają aktualne certyfikaty dopuszczające na przykład do produkcji części w sektorze lotniczym. One są pewnie nieuświadomione w ramach promocji również tych potencjalnych zdolności. Podaję jako przykład WSK, które ciągle produkuje dla Boeinga. Ciągle produkuje dla Airbusa, dla Embraera, no ale przecież to nie jest skończona lista firm lotniczych, dla których ewentualnie mogłaby produkować. Klasycznym przykładem były kłopoty z karabinkiem „Grot”, który miał problemy z bezpiecznikiem gazowym, który wypadał w początkowych partiach. Dopiero, kiedy firma, która zajmuje się produkcją dla potrzeb lotniczych, zajęła się produkcją tego bezpiecznika gazowego, skończył się problem, bo chodziło po prostu o precyzję wykonania. Niekoniecznie to musi być działanie na rzecz akurat tego samego sektora, tylko chodzi o zdolności technologiczne, projektowanie, dobre narzędziownie, itd., itd. Oczywiście, nie jestem specjalistą od technologii przemysłowych i od tej inżynierii.

Ale w moim przekonaniu tego typu informacje również powinny być przez państwa proliferowane tam, gdzie są nasze biura. Katalog tych firm prywatnych, które są umiejscowione na rynkach światowych w zakresie technologii dual use. Np. firma Jakusz. To z targów w Kielcach. Jest 80 krajów świata, do których eksportuje swój produkt. Proszę? Z Kościerzyny. Na pewno jest państwu znana. W moim przekonaniu to nie jest skończony katalog ich możliwości. Tym bardziej, że z tego co słyszeliśmy na ostatnich targach, wchodzi też w nowe obszary produkcji, w tym również w technologiach dronowych. W ogóle technologie dronowe wywołały – powiedziałbym – burzliwe zainteresowanie. Burzliwe zainteresowanie w szczególności wśród małych i średnich przedsiębiorstw. Muszę państwu powiedzieć, że jako przedstawiciele Sejmu byliśmy sfrustrowani taką sytuacją, że przedstawiciele tych firm przy różnych okazjach docierają do nas i proszą o możliwość – powiedziałbym – transparentnego kontaktu z decydentami. Efekt był taki, że w Departamencie Polityki Zbrojeniowej – m.in. na mój wniosek – został utworzony specjalny kwestionariusz, który wysyła się elektronicznie. To decyzja z sierpnia. W ślad za tym również PGZ poszedł tą samą drogą. Zgłosiło się tam, jeżeli dobrze pamiętam, około 12 tys. potencjalnie zainteresowanych.

W moim przekonaniu to jest też droga do włączenia sektora, w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw, w transparentny sposób, bo targi tego nie załatwią. Również misje gospodarcze tego nie załatwią. Sami państwo wiedzą, kto jedzie na misje gospodarcze. Gdyby państwo zrobili sobie katalog misji gospodarczych, w których biorą udział przedstawiciele polskiego przemysłu, to pewnie z dużą pewnością można powiedzieć, kto bierze w nich udział najczęściej. I z rzadka pojawia się tam nowa firma. W moim przekonaniu, jeżeli chcemy się otworzyć na mały i średni sektor, chyba musimy zrobić tutaj dużo więcej. Jeszcze może kwestia dotycząca właśnie informacji o dostępności terenów. Myślę, że często, w szczególności przy inwestycjach Greenfield, jest tak, że inwestycje z tego sektora wymagają dużych powierzchni, w szczególności ze względu na bariery ochronne, często związane z charakterem produkcji. Czasami zamykamy się w tradycyjnych okręgach przemysłowych. Niech państwo popatrzą na geolokalizację. Huta Stalowa Wola – 24 finalne produkty. Tak? Pokazuję to tylko w odniesieniu do PGZ. 24 finalne produkty. Czy to jest jedyny producent w tym obszarze? Wszystko koncentrujemy w dużej mierze w jednej części czy – jak bym powiedział – w tradycyjnych okręgach przemysłowych, nie patrząc na to, że geolokalizacja, chociażby ze względu na bezpieczeństwo dla ciągłości produkcji w warunkach konfliktu, powinna być zdecentralizowana, rozproszona.

Najlepszym przykładem jest właśnie technologia dronowa, którą pokazali nasi sąsiedzi na wschodzie. Ona nie jest realizowana w dużych firmach, tylko jest w rozproszonej produkcji, często kontenerowej, a nawet – nazwę to – w piwnicach czy w ukryciach, które są nieoczywiste z punktu widzenia akurat tego typu produkcji. W moim przekonaniu tutaj musi nastąpić ogromne przewartościowanie tego wszystkiego, co w tym zakresie się dzieje. Wydaje mi się, że tym, co najbardziej nam tutaj państwo przekazali, jest to, co nas z kolegą trochę zmartwiło. To jest właśnie ta informacja, że w ramach projektu „Build with Ukraine” na razie nic nie zrobiliśmy, a są szumne zapowiedzi w tej materii. A jesteśmy najbardziej – że tak powiem – frontowym krajem. Czy państwo mogą coś w tej materii zrobić?

Pełnomocnik zarządu PAIH Edward Ciesielski:

Sporządziliśmy... Mogę powiedzieć, że jeszcze poprzedni prezes... Sporządziliśmy w zespole pismo, które wyszło do ministra finansów. Wyszło też do MON i do MSZ. Zawarliśmy w nim większość tych postulatów, które obserwujemy i co do których uważamy, że powinny być uregulowane na szczeblu państwa. Czyli powinna być podpisana umowa G2G. Tak jak podpisali Duńczycy. Tak jak podpisali to Norwegowie. Mówię o zakresie dronowym. To, żebyśmy korzystali z technologii ukraińskiej i pozwolili im u nas produkować coś w zamian tak, jak mówiliśmy np. o Czechach. Tak? Ten sam problem zidentyfikował Ośrodek Studiów Wschodnich, który ma naprawdę dobre rozpoznanie tego tematu. Jak mówiliśmy, w ostatniej publikacji, która była sporządzona specjalnie na naszą prośbę po naszym spotkaniu, zostało to dokładnie i to bardzo, bardzo szczegółowo wyjaśnione.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Czy moglibyśmy państwa prosić o te 2 dokumenty? Z jednej strony o to opracowanie OSW, a z drugiej również o państwa list, który został wysłany. Oczywiście, jeżeli on nie ma cech dyskrecjonalnych.

Dyrektor departamentu PAIH Maciej Srebro:

Myślę, że jest to możliwe.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Uważam, że jakiś ślad po naszej rozmowie w dniu dzisiejszym powinien powstać.

Dyrektor departamentu PAIH Maciej Srebro:

Tak. Jeżeli moglibyśmy prosić o możliwość bardziej kameralnego spotkania z panem przewodniczącym w formule bardziej operacyjnej, żebyśmy przekazali swoje uwagi nie tylko w kontekście tego listu, ale również w kontekście innych kwestii, to bylibyśmy bardzo zobowiązani. Problem polega właśnie na tym... Zauważamy to. Szczególnie Ukraina jest takim właśnie przykładem, że w zasadzie jest szansa na to, żeby w Polsce powstała – nie wiem, mówię hasłowo – dolina dronowa. Tak? Czyli globalny hub produkcji dronów. Prawda? Bo mamy absolutne możliwości logistyczne, operacyjne, finansowe, itd., itd., a to się nie dzieje. To też z czegoś wynika. Mamy to troszeczkę zdiagnozowane, ale to wymaga takiej troszeczkę – powiedziałbym – pogłębionej rozmowy. Może nie w formule globalnej, ale bardziej bilateralnej, więc jeżeli moglibyśmy prosić o takie spotkanie, to będziemy bardzo zobowiązani.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Dobrze. Sekretariat Komisji już odnotował sprawę. Tak że ustalimy jakiś termin spotkania. Wydaje mi się, że w...

Pełnomocnik zarządu PAIH Edward Ciesielski:

Te dwa dokumenty, panie dyrektorze, możemy przekazać jeszcze przed startem do analizy. A później ewentualnie sformułowalibyśmy to mniejsze spotkanie w bardziej kameralnym gronie, jak pan dyrektor powiedział.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Zastanawiam się, czy w ogóle ta sprawa nie powinna trafić na posiedzenie plenarne całej Komisji Obrony Narodowej, a jeżeli będzie taka konieczność, również w trybie zamkniętym, jeżeli państwo uznają w trakcie tej rozmowy, że to wymagałoby takiej formuły. Dobrze? Reasumując, ponieważ zostaliśmy tutaj z panią poseł, to rozumiem, że musimy wygenerować jakiś finalny statement czy stanowisko z tego posiedzenia podkomisji, które wynika z informacji państwa instytucji. Czy jeszcze ktoś chciałby zabrać głos w tej sprawie? Nie widzę.

Proszę państwa, z reguły posiedzenia naszej podkomisji trwają właśnie półtorej godziny i ten czas minął. Za chwilę rozpoczynamy kolejne posiedzenie, więc chciałem bardzo serdecznie państwu dziękować. Panu dyrektorowi Maciejowi Srebro dziękuję za to, że przywiódł pan tutaj tak liczny zespół. Nie wiem, czy wszyscy z państwa są usatysfakcjonowani, bo nie wszyscy mieli okazję zabrać głos.

Pełnomocnik zarządu PAIH Edward Ciesielski:

Powiem, dlaczego to jest tak duży zespół. Bo zespół dual use jest jakąś taką przeciętną całego PAIH z różnych departamentów. Różne departamenty uczestniczą w dual use i defense. Tak? Promocja, eksport i inwestycje. Ukraina jest bardzo ważna. Brand Hub. Projekty europejskie. Chciałem, żeby wszyscy byli reprezentowani, bo jeżeli byłoby jakieś bardziej szczegółowe pytanie, żeby był ekspert, który mógłby odpowiedzieć.

Przewodniczący poseł Andrzej Grzyb (PSL-TD):

Dobrze. Skoro nie ma już pytań ze strony państwa posłów, a państwo już odpowiedzieli na pytania i ewentualne wątpliwości, chciałem bardzo serdecznie wszystkim państwu podziękować za udział w posiedzeniu podkomisji i za wszystkie informacje. Jednocześnie chciałbym też prosić o te 2 dokumenty, które były sygnalizowane ze strony państwa. Natomiast w porozumieniu z sekretariatem Komisji ustalimy termin spotkania. Myślę, że być może będziemy mieli okazję spotkać się w formule prezydium czy nawet Komisji.

Dziękuję bardzo. Zamykam posiedzenie.