

WIĘŹ GOSPODARCZA MIĘDZY POLSKĄ A POLONIĄ

ZAUFANIE I WSPÓŁPRACA TO KROK W KIERUNKU WIĘKSZEJ EFEKTYWNOŚCI POLSKIEGO BIZNESU

Polonia liczy blisko 20 mln osób, posiadających wiele unikalnych doświadczeń, cenną wiedzę i kapitał, których tak bardzo potrzebuje Rzeczpospolita – uważa prezes Rady Gospodarczej Strefy Wolnego Słowa (RGSWS), Piotr Hofman.

Wjego opinii ten potencjał należy w pełni wykorzystać. Tym bardziej że w ramach lekceważonego wcześniej budowania patriotyzmu gospodarczego powinno nam zależeć na jak największej obecności kapitału pochodzenia polskiego: z polskimi właścicielami, pracownikami i inwestowaniem w naszym kraju. Na szczęście okres ostatniej dekady PRL, gdy tzw. przedsiębiorstwa polonijno-zagraniczne miały niewiele wspólnego z prawdziwą działalnością polonijnych biznesmenów, jest już za nami. Firmy te stanowiły wówczas w istocie ekspozytury SB,

próbującej penetrować środowiska polonijne, a przy okazji okazały się intratnymi synekurami dla szczególnie „zasłużonych” w umacnianiu komunizmu i istotnym punktem ich startu w warunkach gospodarki wolnorynkowej po 1989 r.

Lepsze warunki dla inwestycji

Głównym celem realizowanego przez RGSWS projektu Kapitał Polonii jest zbudowanie więzi gospodarczej między ojczyzną a Polakami mieszkającymi za granicą. To dzięki niemu, jak zakładają jego twórcy, polonijny biznes powinien zyskać lepsze warunki do inwestowania w naszym kraju.

Dla resortu rozwoju program ten, skoncentrowany na przyciąganiu do Polski stabilnych i długoterminowych inwestycji, zgodny jest z założeniami budowy Kapitału dla rozwoju i Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju premiera Morawieckiego.

Sama Rada Gospodarcza SWS widzi podstawowy cel programu w pomocy polskim małym i średnim przedsiębiorstwom (MŚP) w międzynarodowej ekspansji. Według Rady jest ona często dla nich niemożliwa ze względu na nieosiągalne dla nich duże koszty transakcyjne. „Często także brak im odpowiedniego rozeznania rynku, wiedzy o potencjalnych niszach czy wiarygodnego



partnera na miejscu” – uważa RGSWS. Rozwiązanie tych problemów widzi w wymianie kontaktów i informacji, wzajemnych doświadczeń, wiedzy, „know-how” i kapitału między polskimi przedsiębiorcami w kraju i za granicą.

W kontaktach pomiędzy polonijnymi i krajowymi biznesmenami Rada chce pełnić rolę źródła rzetelnej informacji o polskiej gospodarce, jak i o poszczególnych rynkach, na których działają polonusi. RGSWS podkreśla, że współpracuje z przedsiębiorcami i ekspertami, ma także wśród swoich członków doświadczonych biznesmenów. Zwłaszcza ci ostatni mogą stanowić źródło informacji o praktyce funkcjonowania biznesu w naszym kraju. „Chcemy także, aby współpracujące z nami poszczególne środowiska polonijne były dostarczycielem informacji o gospodarce i rynku państw, w których żyją” – podkreśla Rada.

Polscy i polonijni przedsiębiorcy wspólnie

Dostarczanie informacji ma działać także w drugą stronę. Środowiska te bowiem wyrażają zapotrzebowanie na rzetelną informację o Polsce. Pośrednikiem w tym działaniu chce być RGSWS. „Zależy nam

na tym, aby polscy przedsiębiorcy, bez względu na to, gdzie żyją: w kraju czy poza nim, działali wspólnie. Zaufanie i współpraca to naszym zdaniem krok w kierunku większej efektywności” – podkreśla Rada.

Jednak – jak mówił jej prezes, Piotr Hofman w rozmowie z „GP” – Kapitał Polonii dla MŚP przeznaczony jest w szczególności wszystkim, którzy mieszkają za granicą, a dziś chcą zainwestować w Polsce. Widzą, że gospodarka, polityka i nastawienie do Polonii się u nas zmienia.

Na spotkaniu zorganizowanym przez Radę, które miało miejsce pod koniec ub. roku w polskim konsulacie w Hamburgu z przedsiębiorcami z pfn. Niemiec oraz Polski, jego uczestnicy wymienili się informacjami o swoich firmach i przedstawili oczekiwania wobec siebie. – Okazało się, że wystarczy już 2-godzinne spotkanie, by nawiązać robocze kontakty, które – mamy nadzieję – przekształcą się w trwałe biznesowy sukces – podkreśla Hofman.

O co w Hamburgu pytali najczęściej przedsiębiorcy polonijni, którzy chcieli wrócić ze swoim kapitałem i know-how do kraju? – Przede wszystkim o to, jak znaleźć zaufanego partnera. Takiego, z którym chcą związać się na dłuższą i odnieść biznesowy sukces – odpowiada prezes RGSWS. Ostatnio, poruszając m.in. sprawy wspólnych polsko-polonijnych przedsięwzięć gospodarczych, przedstawiciele Rady uczestniczyli w Forum Polsko-Amerykańskim Szczyście Przywództwa Miami (USA) oraz na wyjazdowej konferencji RGSWS w Wilnie.

*Partnerem wydania cyklu
Polski Przedsiębiorca jest
PKO Bank Polski*



Bank Polski



Robert Zmiejko, dyrektor Pionu Rozwoju Zagranicznego w PKO Banku Polskim

PKO Bank Polski nieustannie podąża za swoim klientem także na rynki zagraniczne. Obecność na zagranicznych rynkach to cenne doświadczenie dla całej naszej organizacji, dzięki niej wdrażamy nowe produkty, konsekwentnie budujemy wiedzę o nowych rynkach i coraz skuteczniej konkurujemy z międzynarodowymi bankami.

Wyniki osiągnięte przez niemiecki oddział (liczba klientów, wolumen kredytowy), jak i informacja zwrotna od naszych klientów świadczą o tym, że decyzja o rozpoczęciu działalności w Niemczech była słuszna.

Nasze przewagi konkurencyjne to akceptacja zabezpieczeń kredytowych na prawie polskim i zlokalizowanych w Polsce, szybkie i tanie rozliczenia między Polską a Niemcami, jak również zaawansowane i elastyczne narzędzia do zarządzania płynnością.

Oddział w Pradze osiągnął w 2017 r. satysfakcjonujące wyniki. Prowadząc rachunki dla kilkudziesięciu polskich, czeskich i międzynarodowych firm, oddział z powodzeniem konkuruje z lokalnymi bankami w dziedzinie kredytów, gwarancji bankowych, a przede wszystkim rozliczeń, dzięki atrakcyjnej ofercie przelewów transgranicznych w czasie rzeczywistym.

PKO Bank Polski nieustannie analizuje nowe rynki międzynarodowe pod kątem otwarcia nowej placówki zagranicznej.