



JACEK ZWOLAK
Prezes Zarządu Pomorskiego Funduszu Rozwoju



Instrumenty rozwojowe – czy zbudują konkurencyjność polskich firm?

W obliczu zaburzenia zasad sprawiedliwej konkurencji potrzebujemy modyfikacji naszego podejścia do mechanizmów rynkowych. Obecnie coraz większą rolę odgrywa i będzie odgrywać umiejętność korzystania ze wsparcia w formie zwrotnej. Czy publiczne instrumenty rozwojowe ochronią polskie firmy przed zagraniczną konkurencją dotowaną subsydiami swoich krajów? Na jakie wsparcie ze strony Pomorskiego Funduszu Rozwoju mogą liczyć pomorscy przedsiębiorcy? Czy są oni gotowi na zmianę logiki wsparcia z dotacji na pożyczki? A co z samorządami – czy dostosują się do nowej rzeczywistości, w której instrumentów bezzwrotnych będzie coraz mniej?

*Rozmowę prowadzi Marcin Wandałowski
– redaktor Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego.*

Jakie wyzwania rozwojowe stoją dziś przed Polską i Pomorzem?

Aby nie stać w miejscu, ani się nie cofać, trzeba się rozwijać. Myślę, że mają tego świadomość mieszkańcy Pomorza, w tym także pomorscy przedsiębiorcy. O ile w skali regionu rozwój powinien zachodzić na kilku

równoległych płaszczyznach, np. gospodarczej czy społeczno-kulturalnej, o tyle warto zastanowić się, co oznacza on w wypadku firm. Najprostsza odpowiedź, która zapewne przyjdzie do głowy wielu z nas, to inwestowanie. Jak jednak inwestować, by się rozwijać? Jak robić to mądrze, otwierając przed przedsiębiorstwem nowe szanse i horyzonty? Przedsiębiorcy – często intuicyjnie – wiedzą, co to oznacza i tak też robią.

Na ile ważna w przypadku przedsiębiorstw jest dziś umiejętność korzystania ze wsparcia ze strony publicznych (samorządowych, rządowych) instrumentów rozwojowych?

Od transformacji ustrojowej przez wiele lat funkcjonowaliśmy w dogmacie wolnego rynku ponad wszystko. Nieraz słyszeliśmy hasła typu: „niech wolny rynek to ureguluje”, „należy zdać się na wolny rynek” itp. Wiele osób i instytucji w to podejście głęboko wierzyło. Dziś okazuje się jednak, że wolny rynek to niekiedy hasło, a rzeczywistość jest dalece inna. Najlepszym tego przykładem są rządy, które w mniej lub bardziej jawny sposób subsydują krajowe przedsiębiorstwa, a nawet całe branże. Zaburza to wolną, sprawiedliwą konkurencję na poziomie globalnym.

Wiele lat funkcjonowaliśmy w dogmacie wolnego rynku ponad wszystko. Dziś to niekiedy hasło, a rzeczywistość jest dalece inna. Coraz więcej rządów w mniej lub bardziej jawny sposób subsyduje krajowe przedsiębiorstwa, a nawet całe branże. Zaburza to wolną, sprawiedliwą konkurencję na rynku.

Jeszcze kilka, kilkanaście lat temu, jako gorący zwolennik wolnego rynku, sugerowałbym przedsiębiorcom zdać się wyłącznie na związane z nim reguły i mechanizmy gospodarcze. Jednak obecnie, przyglądając się ogólnosiątkowym trendom protekcjonistycznym, proponowałbym może nie tyle całkowite porzucenie wiary

w mechanizmy rynkowe, co dokonanie w swoich założeniach kilku korekt. Byłbym zwolennikiem stwarzania – na poziomie regionu, państwa oraz całej Unii Europejskiej – narzędzi i warunków, będących tarczą chroniącą nasze firmy przed naruszającymi uczciwą konkurencję zachowaniami przedsiębiorców, np. z Chin oraz innych państw, w których wykorzystywane są metody zaburzające konkurencję i zasady wolnorynkowe.

Co ma Pan konkretnie na myśli?

Przede wszystkim mam na myśli nierówność szans. Trzeba o tym mówić oraz – na ile jest to możliwe – przeciwdziałać takim sytuacjom. A przynajmniej uwzględniać je w planach strategicznych firm jako pewnego rodzaju ryzyko. Przedsiębiorcy powinni robić to, co robią od zawsze – dbać o swoje firmy, o budowę i utrzymanie ich konkurencyjności. W obecnych realiach oznacza to m.in. umiejętność wykorzystywania publicznych instrumentów rozwojowych.

Rekomendowałbym także baczone obserwowanie horyzontalnych polityk i ich długofalowych celów. Ich znajomość zmniejszy ryzyko realizacji nietrafionych inwestycji, które np. po kilku latach będą wymagały modyfikacji, bo zamiast poprawić sytuację przedsiębiorstwa, wpłyną negatywnie na konkurencyjność firmy. Obecnie wybijającym się w skali Europy trendem jest rozwój zrównoważony, czyli uwzględniający wymiar środowiskowy oraz społeczny. Wiem, że często wiąże się on z kosztami, które trzeba ponieść dziś. Ale są to takie zmiany, które mogą istotnie implikować

i wpływać na konkurencyjność firm już w nieodległym czasie. Myślę jednak, że pomorscy przedsiębiorcy mają to na uwadze.

Jaka jest rola regionalnych funduszy rozwoju w stymulowaniu zmian dokonujących się w danych województwach?

Jako Pomorski Fundusz Rozwoju, będąc spółką Samorządu Województwa Pomorskiego, staramy się przygotowywać w regionie ofertę sprzyjającą realizacji strategii województwa. Ponadto dążymy do zwiększania naszego potencjału, angażując się jako menadżer funduszu powierniczego, czyli operator środków unijnych w zakresie instrumentów zwrotnych. Co istotne, środki pożyczane w ramach programów unijnych wracają do PFR-u, dzięki czemu możemy je wielokrotnie wykorzystywać – obecnie i w przyszłości. Moim zdaniem jest to prosty, ale skuteczny mechanizm budowania możliwości finansowania projektów inwestycyjnych na poziomie regionalnym.

Jakiego typu mogą to być projekty?

Można je podzielić na dwa segmenty – pierwszy jest związany ze wzmacnianiem małych i średnich przedsiębiorców za sprawą dostarczania im kapitału do finansowania rozwoju poprzez projekty inwestycyjne, w tym także innowacyjne. Ważny jest dla nas także obszar transformacji energetycznej i zasobooszczędności. Drugim fundamentem jest natomiast wsparcie dla projektów infrastrukturalnych realizowanych przez gminy, instytucje regionalne, spółki komunalne itp., które są istotne w kontekście regionu i standardu życia jego mieszkańców.

Mam tu na myśli przedsięwzięcia strategiczne z punktu widzenia rozwoju województwa, czyli dotyczące np. szkół, szpitali, sektora kultury. Nie są to często projekty realizowane wprost przez przedsiębiorców, ale tworzą one niejako krwioobieg dla regionalnego systemu gospodarczego.

W obecnych realiach dbanie o swoją firmę, o budowę i utrzymanie jej konkurencyjności, jest tożsame m.in. z umiejętnym wykorzystywaniem publicznych instrumentów rozwojowych.

A co z programami wsparcia skierowanymi konkretnie do pomorskich przedsiębiorców?

Obecnie realizujemy jako beneficjent cztery projekty: pożyczkę rozwojową, pożyczkę na projekty związane z odnawialnymi źródłami energii, pożyczkę z obszaru gospodarki obiegu zamkniętego oraz pożyczkę dotyczącą efektywności energetycznej, obejmującą także termomodernizację budynków mieszkalnych, która przeznaczona będzie w dużej mierze dla wspólnot mieszkaniowych. Jesteśmy na etapie wyboru Partnerów Finansujących, którzy będą oferować pożyczki tzw. ostatecznym odbiorcom, czyli m.in. MŚP. Pożyczka rozwojowa już działa. Łącznie na te wszystkie cele rozdysponujemy środki w wysokości około pół miliarda złotych.

Niezależnie od powyższych projektów, w ramach środków unijnych, które zostały już „przepracowane” i do PFR-u wróciły,

uruchamiamy także finansowanie dla przedsiębiorców w postaci pożyczki ogólnorozwojowej. Działamy tu jako tzw. hurtownik, tj. udostępniamy środki najczęściej funduszom pożyczkowym lub innym instytucjom finansowym, które dalej dystrybuują je do MŚP. Z kolei w wypadku projektów większych, finansowanych od dwóch milionów złotych wzwyż, działamy również jako bezpośredni dostawca kapitału – w tym kontekście mamy w swojej ofercie chociażby Pożyczkę Strategiczną dla Pomorza, w ramach której oferujemy środki dla projektów istotnych z punktu widzenia rozwoju województwa¹.

Wspólnym mianownikiem wymienionych przez Pana projektów jest słowo „pożyczka”. A przecież jeszcze nie tak dawno – przynajmniej jeśli chodzi o wsparcie unijne – dominowała logika dotacyjna. Dlaczego obecnie preferowane jest wsparcie w formie zwrotnej?

Wynika to wprost ze zmiany nastawienia Komisji Europejskiej. Kierowanie się zasadami tej, nie takiej już nowej, logiki jest zatem niejako wymuszone. Jednak nie zawsze to, co zostaje ustalone odgórnie, jest czymś złym. Wydaje się bowiem oczywiste, że będąc dziś na znacznie bardziej zaawansowanym etapie rozwoju niż 10 czy 20 lat temu, potrzebujemy zdecydowanie mniej prostych inwestycji, związanych np. z wymianą danej maszyny, natomiast więcej projektów złożonych, bardziej zaawansowanych, które mogą generować istotne korzyści finansowe,

a co za tym idzie – być finansowane poprzez instrumenty zwrotne.

„Dzięki stawianiu na instrumenty zwrotne, mogące „pracować” wielokrotnie, możemy zbudować kapitał i pewnego rodzaju instrumentarium, które będziemy mogli wykorzystywać zarówno teraz, jak i w przyszłości, kiedy kolejne perspektywy unijne będą wygasać. Myślę, że przedsiębiorcy doskonale to rozumieją i jednocześnie przyzwyczajają się do tego – oferowane przez nas pożyczki bez problemu znajdują swoich odbiorców.

Dzięki stawianiu na instrumenty zwrotne, mogące „pracować” wielokrotnie, możemy zbudować kapitał i pewnego rodzaju instrumentarium, które będziemy mogli wykorzystywać zarówno teraz, jak i w przyszłości, kiedy kolejne perspektywy unijne będą wygasać. Myślę, że przedsiębiorcy doskonale to rozumieją i jednocześnie przyzwyczajają się do tego – oferowane przez nas pożyczki bez problemu znajdują swoich odbiorców.

W mojej ocenie zmiana logiki wsparcia wymaga od nas wykonania pewnego rodzaju pracy mentalnej związanej z poglądem, że pożyczka jest czymś gorszym od dotacji. Wsparcie zwrotne wymaga od interesariuszy większej odpowiedzialności. Prowokuje też optymalizację działań, które chcemy podjąć w danym przedsięwzięciu, w tym m.in. przeprowadzenie

¹ Po więcej informacji zapraszam na naszą stronę internetową www.pfr.zpomorskim.pl.

rzetelnej analizy finansowej. Jako że pożyczka musi zostać po pewnym czasie zwrócona, instrument ten zmusza przedsiębiorców do należytej weryfikacji i przygotowania projektu. To dobre, odpowiedzialne, dojrzałe i efektywne podejście. Jednak mamy w PFR świadomość, że w pewnych obszarach gospodarki, jak np. w zakresie prac badawczo-rozwojowych, gdzie ryzyko jest znacznie większe, a instrumenty typu *venture capital* wciąż nie są w Polsce powszechne i „oswojone”, wsparcie dotacyjne nadal powinno funkcjonować.

Podobne wyzwanie w sferze mentalnej czeka również samorządy?

Zdecydowanie – gminy również powinny przystosować się do tego, że środków dotacyjnych będzie coraz mniej i nauczyć się korzystania z instrumentów zwrotnych. Samorządy są generalnie dość przyzwyczajone do dotacji – i nie ma się im co dziwić, mając na uwadze projekty realizowane na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat. Niemniej jednak, udział zwrotnych instrumentów finansowych będzie w kolejnych latach wzrastał. Prędzej czy później wszyscy potencjalni beneficjenci projektów unijnych będą musieli nauczyć się korzystać z tej formy wsparcia i do niej przywyknąć.

Ale Komisja Europejska ma lepsze i gorsze pomysły. I o ile stawianie na zwiększenie roli instrumentów zwrotnych jest myśleniem perspektywicznym i długofalowym, to pojawiające się pomysły w kwestii transformacji architektury wdrożeniowej w kolejnym okresie finansowej perspektywy unijnej już nie. Chodzi o sygnały dotyczące planowanych zmian w zakresie polityki spójności. Mówiąc

w dużym uproszczeniu, sprowadza się to do rezygnacji z roli regionów jako gospodarzy programów regionalnych. A przecież mówiąc o budowaniu konkurencyjności, samorządności, samostanowienia, odpowiedzialności za realizowaną politykę rozwoju regionów, niezrozumiałym jest jednocześnie wyeliminowanie i zabranie takiej kompetencji samorządom województw i przeniesienie jej na szczebel wyżej (szczebel krajowy). To trochę jakby na szkołę przerzucać całkowitą odpowiedzialność za wychowanie dzieci, a przecież one kształtują swoje postawy i wyrastają w wartościach wyniesionych przede wszystkim z domu rodzinnego, czyli tej najmniejszej komórki społecznej. Podobnie jest w obszarach społeczno-gospodarczych, gdzie mamy jeszcze dużo do nadrobienia, takich jak np. społeczeństwo obywatelskie, przedsiębiorczość, sprawczość w rozwiązywaniu lokalnych i regionalnych problemów. Można powiedzieć, że te kompetencje i postawy kształtują się głównie małych ojczyznach, czyli regionach. Dlatego warto zabiegać o to, aby zarządzanie środkami unijnymi zostało także w gestii regionów w kolejnych perspektywach finansowych i głośno o tym wszystkim mówić i przypominać. ■

Wsparcie zwrotne wymaga od interesariuszy większej odpowiedzialności. Prowokuje też optymalizację działań, które chcemy podjąć w danym przedsięwzięciu. Instrument ten zmusza przedsiębiorców do należytej weryfikacji i przygotowania projektu. To dobre, odpowiedzialne, dojrzałe i efektywne podejście.



Jacek Zwolak – absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, od początku ścieżki zawodowej związany z Pomorzem. Posiada dwudziestoletnie doświadczenie w obszarze funduszy przedakcesyjnych PHARE i funduszy unijnych, przeznaczonych na wsparcie rozwoju pomorskich firm z poziomu regionalnego i krajowego. Od 2021 roku Prezes Zarządu Pomorskiego Funduszu Rozwoju Sp. z o.o.

Partnerzy „PPG”

