

Kapitał dla gospodarki

Stanisław Brzeg-Wieluński, Karol Móravski

Już po raz drugi przedstawiciele sektora finansowego, administracji publicznej oraz niezależni eksperci spotkali się w Warszawie podczas konferencji zatytułowanej *Rynek kapitałowy w Polsce – kapitał dla gospodarki*.

Seminarium zostało zorganizowane przez Grupę PTWP wspólnie z Izbą Domów Maklerskich i Związkiem Banków Polskich. – To okazja do przedstawienia tego, co czeka nas w najbliższej perspektywie odnośnie finansowania biznesu – stwierdził Wojciech Kuśpik, prezes zarządu PTWP.

– Powinna powstać rządowa strategia rozwoju rynku kapitałowego, która

by zachęcała do konwersji oszczędności na kapitał, do

inwestowania, usuwała bariery formalnoprawne,

zwiększała wiarygodność rynku i chroniła inwestorów – powiedział

Waldemar Markiewicz prezes Izby Domów Maklerskich. Z kolei

prezes Związku Banków Polskich Krzysztof

Pietraszkiewicz wskazał na

szczególną rolę przedsiębiorczości – w jego

opinii roli przedsiębiorców nie można ograniczać wyłącznie

do wypracowywania produktu krajowego brutto – (...) te

1,8 mln polskich przedsiębiorstw, kilkaset tysięcy gospodarstw rolnych

i ponad 1600 instytucji finansowych – które przecież

również są przedsiębiorstwami

– mają jakiś sens funkcjonowania i współdziałania, jeśli rozwiązują problemy 38 mln naszych obywateli i aktywnie uczestniczą w rozwiązywaniu problemów społecznych i gospodarczych ludzi żyjących w całym regionie – podkreślił.

– To, co w sposób szczególny w obszarze rynku kapitałowego jest potrzebne, to aktywność – stwierdził w swym wystąpieniu Janusz Piechockiński. – To umiejętne odnajdywanie się nie tylko w gospodarce Unii Europejskiej czy Europy Środkowo-Wschodniej, to zdolność odnajdywania się w gospodarce globalnej. Wiceszef polskiego rządu podziela obawy sektora bankowego związane z finansowaniem polskiej gospodarki z krótkoterminowych depozytów. Wskazał na konieczność tworzenia kas mieszkaniowych, sprawnego systemu poręczeniowo-gwarancyjnego; zapowiedział kontynuację programu *de minimis* oraz wsparcie dla poprawy efektywności energetycznej.

Mechanizmy finansowania gospodarki
Finansowanie gospodarki. Z lotu ptaka. Globalne, regionalne i krajowe mechanizmy finansowania gospodarki – taki tytuł nosił pierwszy panel w ramach konferencji. W debacie, moderowanej przez prezesa Wojciecha Kuśpika, udział wzięli: Waldemar Markiewicz, prezes IDM; Krzysztof Pietraszkiewicz, prezes ZBP; Jacek Siwicki, prezes Enterprise Investors; Jacek Socha, wiceprezes PwC w Polsce; Adam Świrski, wiceprezes Banku Gospodarstwa Krajowego; Paweł Tamborski, prezes Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie i Krzysztof Tokarski, prezes Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych PZU SA.

Prezes warszawskiej giełdy uważa, że Polska wciąż jest atrakcyjnym krajem dla inwestorów. Jego zdaniem mamy szansę wykorzystać dla dobra polskiej gospodarki nawet kryzys rosyjsko-ukraiński, bowiem na tle tego, co dzieje się na wschód od Polski, nasz kraj jawi się jako bezpieczny port. Optymi-

stycznie w przyszłość patrzy również Jacek Socha, uważa, że powinniśmy szukać dużych projektów rządowych, które będą dawać strumienie pieniędzy w długim czasie. Jacek Siwicki uważa, że problemem może być okres przejściowy w polskiej gospodarce, przestaliśmy już bowiem być rynkiem wzrastającym, ale nie jesteśmy jeszcze rynkiem w pełni dojrzałym.

Krzysztof Tokarski ocenił, że najbliższy rok będzie korzystny dla polskich firm. – Czekają nas napływy środków unijnych, mamy tanie finansowanie, aktywne są fundusze *private equity*, giełda – stwierdził. Prezes Pietraszkiewicz uważa, że na pozycję Polski nie można patrzeć tylko przez pryzmat inwestorów zagranicznych. Polscy przedsiębiorcy mają bowiem około 200 mld zł oszczędności w polskich bankach. Równocześnie Polacy i polskie firmy dysponują ogromną ilością niewykorzystanych zasobów. – Mamy do odkrycia poważne skarby polskiej gospodarki i często zapominamy, że one są. Mamy wysoki poziom własności prywatnej w postaci zasobów mieszkaniowych – podkreślił prezes ZBP.

– Przedłużyliśmy program *de minimis*, kontynuujemy program inwestycji polskich – powiedział Adam Świrski. – BGK wspólnie z Ministerstwem Skarbu Państwa uruchomił fundusz inwestycji zagranicznych, będziemy dzielić się ryzykiem i wchodzić kapitałowo w tego typu przedsięwzięcia – dodał wiceprezes BGK.

Prezes IDM uważa, że należy zachęcać Polaków do oszczędzania długoterminowego i tworzyć zachęty do inwestowania w III filar. Paweł Tamborski zwrócił uwagę na spadek dynamiki na rynku giełdowym w Polsce. Pozytywnym za to zjawiskiem jest według niego aktywność polskich inwestorów indywidualnych. Zdaniem Waldemara Markiewicza, kluczową kwestią jest zmiana postrzegania instytucji rynku kapitałowego przez administrację publiczną. – Rynek kapitałowy to nie kasyno. To miejsce zbierania kapitału na rozwój. To nie



jest substytut kredytów bankowych. To kapitały własne, które biorą na siebie największe ryzyka – podkreślił.

Warto się rozwijać

W debacie, noszącej tytuł *Chcę się rozwijać – kapitał dla sektora MŚP*, prowadzonej przez dziennikarza miesięcznika „Nowy Przemysł” Adama Sofußą, udział wzięli: dr Mieczysław Groszek, wiceprezes ZBP; Magdalena Jagiełło-Szostak, członek zarządu Krajowego Funduszu Kapitałowego; Michał Kędzia, wiceprezes Enterprise Investors, Marek Ulman z Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Michał Swół, wiceprezes zarządu i dyrektor finansowy DUON S.A.

–Jeśli chodzi o MŚP to, niestety, nie mamy solidnych, systemowych rozwiązań – stwierdził wiceprezes ZBP. Jego zdaniem, za taki stan rzeczy odpowiadają nie tylko politycy; także sektor bankowy nie wypracował instrumentów przyjaznego kredytowania i finansowania. – Przyczyna tkwi zarówno w bankach, jak i otoczeniu. MŚP mają inny system oceny ryzyka – portfelowy – stwierdził wiceprezes ZBP. Dodatkowym problemem jest „paradygmat niskiego kosztu”; obsługa firm z sektora MŚP jest nierzadko droższa, a rentowność takich transakcji niższa aniżeli w przypadku większych podmiotów. Jak rozwiązać ten problem? Zdaniem wiceprezesa ZBP należy stawiać na system poręczeń, który pozwoli na dzielenie się ryzykiem z innymi podmiotami.

Marek Ulman z PARP uważa, że przyszłością są instrumenty zwrotne (dotacje mają mniejszą efektywność dla gospodarki), gdyż wymuszają zaangażowanie przedsiębiorcy również po zrealizowaniu projektu.

Co jest obecnie największą barierą dla rozwoju innych źródeł finansowania przedsiębiorczości, takich jak choćby *private equity* czy *venture capital*? – *Venture capital* to dość rzadka forma finansowania działalności w Polsce. Nas bardziej interesują średnie niż małe firmy – podkreślił Michał Kędzia. I dodał, że penetracja rynku naj-

mniejszych podmiotów przez tego rodzaju instytucje jest faktycznie niska. Magdalena Jagiełło-Szostak przychyliła się do stanowiska wiceprezesa ZBP. – Małe transakcje wymagają takiego samego profesjonalizmu i uwagi, a niekiedy bywają bardziej skomplikowane. Tu ze wsparciem może przyjść Krajowy Fundusz Kapitałowy. Dysponuje nie tylko środkami unijnymi, ale również funduszami ze Szwajcarsko-Polskiego Funduszu Współpracy. Projekt ten co do zasady służy wyrównywaniu różnic cywilizacyjnych – powiedziała. Swoje doświadczenia w zakresie rozwoju firmy zaprezentował Michał Swół. – Na naszym przykładzie widać, jak konieczne jest dopasowanie środków do etapu, na jakim się znajduje firma – podkreślił.

Ze wsparcia banków korzysta niewiele MŚP. Zdaniem dr. Mieczysława Groszka krokiem w dobrym kierunku są instrumenty zwrotne – jeszcze nie kredyty, ale już nie dotacje – zauważył. I dodał, że banki i sektor MŚP są na siebie skazane. (kmor)

Warunki do ekspansji

W stronę globalizacji, czyli polskie firmy za granicą – taki tytuł nosił kolejny z paneli. Punktem wyjścia do dyskusji był ambitny plan Janusza Piechocińskiego, wicepremiera i ministra gospodarki, aby w ciągu 5–6 lat zwiększyć liczbę polskich firm eksportowych z obecnych 58 do 150 tys. Wtedy w opinii wicepremiera udział polskiego eksportu w PKB zwiększy się z 40 do 60 proc. Zdaniem Adama Jenkinsa z zarządu firmy Work Service Int., bardzo zmieniła się struktura towarów sprzedawanych z Polski za granicę. Ewoluowała od produktów rolno-spożywczych z początku lat 90., do coraz bardziej widocznych w UE firm oferujących usługi oraz dobra konsumpcyjne. Warto tak robić, ponieważ sektor usług dynamicznie się w Unii rozwija. I choć zmienił się obraz polskiej gospodarki z rynku wschodzącego na stabilny, potrzebne jest wprowadze-

nie w naszych firmach eksportowych unijnych standardów w zarządzaniu. A do dalszej, tym razem globalnej ekspansji, potrzebna będzie umiejętność dostosowania się do obcych kultur na nowych rynkach oraz poprawienie jakości samych firm.

Jachty a nie kartofle

Zdaniem Dariusza Poniewierki, prezesa zarządu KUKA S.A., wyzwaniem wicepremiera Piechocińskiego jest możliwe do realizacji, skoro dwadzieścia lat temu cały polski eksport zamykał się

Polscy przedsiębiorcy mają około 200 mld zł oszczędności w polskich bankach.

Równocześnie Polacy i polskie firmy dysponują ogromną ilością niewykorzystanych zasobów.

kwotą kilkunastu miliardów dolarów. Dziś jest dziesięć razy wyższy, a prawdziwym wyzwaniem dla rządu stało się stworzenie lepszych warunków działania dla firm eksportowych. W opinii szefa KUKA S.A. wyczerpuje się formuła eksportu opartego na produkcji krajowej, w ramach podziału pracy, na rzecz międzynarodowych koncernów. A te zainwestowały w polskie fabryki i montownie z powodu naszego głównego atutu: fachowej i taniej siły roboczej. Wkrótce także u nas wzrosną zarobki i ta formuła eksportu z Polski przestanie być atrakcyjna dla zachodnich firm. Dlatego kolejnym etapem dla naszych eksporterów musi być postawienie na własne innowacyjne rozwiązania, a także zwiększenie rozpoznawalności polskich marek za granicą. A to wymaga wsparcia ze strony państwa na drodze legislacyjnej. Ale przede wszystkim stworzenia warunków do stabilnego działania. Poniewierka zaliczył do nich m.in. klarowną politykę podatkową, dostęp do informacji gospodarczej o warunkach rynkowych w konkretnych krajach, ►

nowe sposoby na pozyskanie źródeł finansowania wieloletniej ekspansji zagranicznej. Przypomniiał, że eksport z Polski po 2004 r. zwiększył się dwukrotnie, a sam udział naszego eksportu w skali globu urosł z 0,5 proc. w 2000 r. do ponad 1-1,5 proc. obecnie.

Miks klimatyczny UE podraża eksport

Prezes KUKA S.A. przypomniiał, że przed wszystkimi eksporterami ze Starego Kontynentu stanęła bariera coraz większych kosztów produkcji – jej powodem jest obecna polityka klimatyczna Brukseli. Tymczasem ich rywale z USA dzięki rewolucji łąpkowej mają aż dwa razy tańszy gaz i ropę. Dlatego w interesie UE leży dokończenie negocjacji o strefie wolnego handlu z USA, aby zyskać dostęp do tańszych źródeł energii.

Według analiz KUKA S.A. polski eksport od września do listopada br. wzrósł o 5 proc. W całym 2014 r. powiększył się o 5,5–6 proc., a w 2015 r. dojdzie do poziomu 175 mld euro (wzrost o 11,5 proc.). Warto dodać, że resort gospodarki miał nadzieję na roczny wzrost polskiego eksportu aż o 9 proc. Bariery eksportu dla wielu polskich firm jest fakt, że sprzedaż towarów w kraju często jest bardziej rentowna i nie obarczo-

w 2013 r. Nasz eksport do obu tych krajów jest wciąż mały. Rosja to zaledwie 5 proc. polskiego eksportu, Ukraina to niegdyś 3, a dziś zaledwie 2 proc. Eksport z Warszawy do Kijowa spadł o 29 proc., do Moskwy o 12 proc., a na Białoruś o 5 proc. A to pokazuje, że Mińsk miał dla naszego eksportu od zawsze charakter tranzytowy. I choć rosyjska gospodarka jest na 10. miejscu na świecie, to nie ucieknie od dramatycznego spadku PKB. Tylko z powodu pikujących w dół cen ropy zmniejszy się w tym roku o 100 mld USD, a w wyniku sankcji nałożonych przez UE na Kreml za wojnę z Kijowem straci kolejne 40 mld dolarów. To wszystko spowoduje, że PKB Rosji wkrótce znajdzie się na poziomie... Hiszpanii lub Włoch. Ale, jak podkreślił prezes Poniewierka, rynki wschodnie mają wciąż ogromny potencjał rozwojowy dla polskich eksporterów. W 2015 r. KUKA S.A. oczekuje 10-proc. wzrostu polskiego eksportu na globalnych rynkach.

Gdzie się promować?

– Inwestycje w złoża miedzi w Kongo oraz wykupienie litewskiej rafinerii w Możejkach to przykład ryzykownego zagranicznego inwestowania polskiego kapitału – stwierdził Krzysztof Je-

Według analiz KUKA S.A. polski eksport od września do listopada br. wzrósł o 5 proc. W całym 2014 r. powiększył się o 5,5–6 proc., a w 2015 r. dojdzie do poziomu 175 mld euro (wzrost o 11,5 proc.).

na ryzykiem politycznym związanym z mniej stabilnymi rynkami. I dopiero bariera popytu na rynku wewnętrznym skłoni polskich producentów do szukania nowych rynków zbytu.

Czy konflikt na Ukrainie może wpłynąć na polski eksport?

W opinii Dariusza Poniewierki osłabienie koniunktury na rynku rosyjskim i ukraińskim widać już było

dziniak, menedżer w A.T. Kearney. Pytana o pomysł na promowanie naszych firm za granicą wiceminister Iwona Woicka-Żuławska z MSZ przypomniiała ogromne zainteresowanie polskimi technologiami ekologicznymi (np. ogniwami fotowoltaicznymi) oraz budowlanymi ze strony firm z Ameryki Południowej. Spowodowane jest to zainwestowaniem przez KGHM S.A. w chilijską kopalnię miedzi Sierra-

-Gorta im. Domeyki. Polski MSZ chce w kolejnych latach kontynuować programy wspierania ekspansji polskiego eksportu: „Go Africa” i „Go China”. Warto przy okazji przypomnieć, że nasz eksport do Chin jest dziesięć razy mniejszy niż import, ale dalsza ekspansja wymaga wieloletnich nakładów na promocję oraz cierpliwości, tego bowiem wymaga kultura tego kraju.

Zdaniem minister Iwony Woickiej-Żuławskiej polscy eksporterzy powinni więcej myśleć o Afryce, a także o Brazylii, Kolumbii i Meksyku. Pytana o promujący polskich eksporterów program „Go Arctica”, stwierdziła, że budowanie przyczółków np. w Kanadzie i Norwegii ma sens z racji coraz większego zainteresowania mocarstw i koncernów północnym, arktycznym, szlakiem morskim łączącym Europę i Chiny.

Według Adama Jenkinsa z Work Service International polscy eksporterzy powinni pamiętać, że ekspansja na Czarnym Łądzie będzie dla nich łatwiejsza niż np. w Azji, z racji mniejszej konkurencji firm z UE. Akcentował on także, że atutem Afryki jest funkcjonowanie tam wielu bardzo zróżnicowanych form i kultur życia i biznesu. I przypomniiał słowa Jana Kulczyka, dla którego Afryka A.D.2014 jest podobna do Polski z początku lat 90. pod względem chłonności rynku na dobra konsumpcyjne. Eksperti konferencji za najbardziej perspektywiczne i za mało doceniane kierunki polskiej ekspansji eksportowej uznali kraje Afryki subsaharyjskiej oraz Algierię i ZEA. A aż 500 misji zagranicznych MSZ w 2013 r. powinno dawać nadzieję, że państwo pomoże polskiemu eksporterowi w sytuacji coraz większej stagnacji gospodarczej UE oraz malejącego krajowego popytu wewnętrznego. Dziś to eksport ratuje polski budżet, a w ciągu dekady od wejścia do UE opinia o polskich produktach, usługach i pracownikach wyraźnie się poprawiła. Należy jeszcze mocniej promować Polskę w świecie i tworzyć nowe, dobrze rozpoznawalne globalne marki. (SBW) ■



IMPAQ Web Fraud Protection

prewencja i przeciwdziałanie
w zakresie

▶ web-injectów ▶ skryptów ▶ phishingu

10100100110101101001001100101010
10101101010110100101101001001010
101 NAME ADDRESS 01101010101101001
1001010010101010011010110100
10101 LOGIN 101010101011
1001010010101101001000101
1010 NAME ADDRESS 0101101001001101
10010100101011010010010110100100
10101011010101101011010001011010
10010100101011010010011010101001

**PASS
WORD**

ZABEZPIECZ

swój bank i klientów przed atakami
na bankowość elektroniczną.

www.impaqgroup.com