

Wystąpienie Profesor Danuty HÜBNER
Europejskiej Komisarz ds. Polityki Regionalnej

Polityka regionalna i polskie przedsiębiorstwa – jak najlepiej
wykorzystać szansę?

*Konferencja Krajowej Izby Gospodarczej
Wpływ polityki spójności w okresie 2004 – 2006 na pobudzenie rozwoju
regionalnego poprzez rozwój przedsiębiorczości – doświadczenia i
wnioski na przyszłość”.*
Warszawa, 14 września, 9.30

Szanowni Państwo,

Cieszę się, że mogę dzisiaj spotkać się z Państwem, bo jest to spotkanie szczególne, i to z dwóch względów. Po pierwsze, dlatego, że odbywa się ono w Krajowej Izbie Gospodarczej, największej instytucji samorządu gospodarczego zrzeszającej ponad 130 organizacji gospodarczych, do których należy 300 tys. polskich przedsiębiorstw. Po drugie, z uwagi na temat dzisiejszej konferencji, którym jest analiza doświadczeń polskich przedsiębiorstw we wdrażaniu europejskiej polityki regionalnej oraz sformułowanie wpływających stąd wniosków na przyszłość.

Nie można jednak rozmawiać o polityce regionalnej i polskich przedsiębiorstwach bez spojrzenia na szerszy kontekst gospodarki europejskiej i globalnej. Dlatego w pierwszej części mojego wystąpienia chciałam skupić się na wyzwaniach, przed którymi stoją, czy też staną w najbliższych latach polskie przedsiębiorstwa. W drugiej części natomiast będę mówić o sprawach bardziej praktycznych, o tym, jak Komisja widzi

doświadczenia lat 2004-2006 i jak powinny one wpłynąć na podejście przedsiębiorców do europejskiej polityki regionalnej w latach 2007-2013.

Zacznijmy od prostego stwierdzenia, iż czas konkurowania polskich przedsiębiorstw tanią siłą roboczą dobiega końca. W ostatnich dwóch latach doszło do znacznego zmniejszenia poziomu bezrobocia. Wynikało to, z jednej strony, z emigracji do Europy Zachodniej setek tysięcy pracowników, a z drugiej z boomu gospodarczego, do którego przyczyniło się między innymi przystąpienie Polski do Unii Europejskiej oraz inwestycje europejskiej polityki regionalnej.

W efekcie zwiększa się presja na płace, co sprawia, iż wynagrodzenia w Polsce wzrosną w tym roku w tempie niemalże dwucyfrowym. Wyraźny wzrost wynagrodzeń to na pewno nowa sytuacja na polskim rynku pracy, ale nie ulega wątpliwości, że polskie przedsiębiorstwa na dłuższą metę nie są w stanie konkurować z Chinami czy Indiami kosztem siły roboczej.

Dlaczego to jest ważne? Dlatego, że jeszcze niedawno w badaniach ankietowych zdecydowana większość przedsiębiorców wskazywała cenę, jako swoją główną, a często jedyną, przewagę konkurencyjną. Tego typu myślenie musi ulec zmianie. Potrzebne jest nowe podejście i przewartościowanie dotychczasowych rozwiązań. Kluczem dla wzrostu gospodarczego i zbudowania trwałych podstaw dla rozwoju są innowacje i współpraca.

Zacznijmy od innowacji. Przypomnijmy, że pod tym pojęciem rozumie się wprowadzenie w przedsiębiorstwie nowego lub znacząco ulepszonych rozwiązania w odniesieniu do produktu lub usługi, procesu wytwórczego, marketingu lub organizacji pracy. Istotą innowacji jest więc

przekształcenie idei w materialną rzeczywistość, zastosowanie nowości w praktyce, w bieżącej działalności przedsiębiorstwa.

Jak widać z tej definicji, innowacje to nie tylko zaawansowane technologie i pionierskie rozwiązania, które można spotkać tylko wśród przedsiębiorstw działających w dziedzinie aeronautyki, biotechnologii czy nanotechnologii. Przedsiębiorstwa innowacyjne mogą również działać z powodzeniem w tradycyjnych gałęziach gospodarki, takich, jak górnictwo, hutnictwo czy też przemysł drzewny ale także i w usługach.

Jak z tego punktu widzenia wygląda polska gospodarka?

Nakłady na badania i rozwój to jedynie 0,6% PKB, poziom dramatycznie odbiegający od Strategii Lizbońskiej, która zakłada osiągnięcie do roku 2010 nakładów w wysokości 3% PKB. Sytuacja nie wygląda lepiej na szczeblu regionalnym – jedynie Mazowieckie inwestuje ponad 1% PKB w badania i naukę. Pozostałe polskie regiony znajdują się na samym końcu unijnego rankingu, który zamyka Świętokrzyskie z 0,07% PKB przeznaczanymi na ten cel. Dla porównania, znajdujący się na czele listy region Braunschweig przeznacza na inwestycje badawczo-rozwojowe blisko 9% swojego PKB.

Co więcej, w państwach Unii zazwyczaj dwie trzecie środków na badania i rozwój pochodzi z sektora prywatnego, a jedynie jedna trzecia jest pokrywana przez sektor publiczny. W Polsce proporcje są odwrotne i to chyba jest najbardziej niepokojącym wskaźnikiem określającym możliwości rozwojowe polskich przedsiębiorstw.

Sytuacja ta wynika to z wielu przyczyn. Po pierwsze mamy do czynienia z barierami mentalnymi. Wielu przedsiębiorców nie ma świadomości konieczności inwestowania w badania i rozwój. Wynik takich prac jest często odległy i niepewny. Przy niskim nasyceniu polskich przedsiębiorstw w kapitał, jedynym bezpiecznym i gwarantującym szybki zwrot inwestycji posunięciem wydaje się być zakup gotowego rozwiązania. Dla wielu przedsiębiorstw, zwłaszcza mniejszych i słabszych finansowo, taka strategia może zdawać się racjonalna. Jednakże w skali całej gospodarki niski poziom nakładów na badania i rozwój musi budzić niepokój.

Po drugie, winna jest temu także polska nauka, która przez wiele lat nie potrafiła przedstawić oferty atrakcyjnej dla przedsiębiorców. Działalność badawcza licznych instytutów odbywała się w zupełnym oderwaniu od rynku i możliwości komercjalizacji efektów ich prac. Świat nauki był w bardzo ograniczonym stopniu zainteresowany współpracą z biznesem, a dotacje przyznawane na szczeblu krajowym nie były ukierunkowane na znalezienie rozwiązań w dziedzinach interesujących przedsiębiorców.

W rezultacie mamy do czynienia z brakiem współpracy między poszczególnymi aktorami rozwoju gospodarczego, a to sprawia, iż istniejące zasoby ludzkie, naturalne i finansowe nie są w pełni wykorzystywane. Tymczasem dzisiaj, w szczególności na szczeblu regionalnym, wszystkie ważniejsze przedsięwzięcia mające na celu pobudzenie innowacyjności opierają się na współpracy. **Drugim, kluczowym słowem obok innowacji jest zatem współpraca.** Może się ona odbywać się w kilku wymiarach.

Po pierwsze, między samymi przedsiębiorstwami. Do niedawna w Polsce współpraca pomiędzy przedsiębiorcami z tej samej branży była marginalna. Przedsiębiorcy postrzegali się tylko i wyłącznie przez pryzmat konkurencji. Wyjście poza rynek lokalny sprawia, iż możliwa, a często konieczna, staje się współpraca pomiędzy dotychczasowymi konkurentami. Zwiększa ona możliwość ekspansji rynkowej wszystkich zaangażowanych w nią przedsiębiorstw. W języku angielskim takie łączenie konkurencji i współpracy przywykło się określać terminem *co-optition*.

Znakomitym przykładem w tym względzie w Polsce jest klaster firm przemysłu lotniczego "Dolina lotnicza" skoncentrowanych wokół kilku dużych przedsiębiorstw zlokalizowanego przede wszystkim w województwie podkarpackim. Klaster ten pozyskał współfinansowanie na swój rozwój w ramach ZPORR. Inny przykład wspierania przez europejską politykę regionalną klastrów grupujących przede wszystkim MSP to projekt wspierający rozwój klastera kotlarskiego w Pleszewie, który produkuje kotły grzewcze. Jego celem jest wzrost konkurencyjności, innowacyjności oraz wzmocnienie sieci współpracy zaangażowanych firm.

Kolejny element współpracy to tworzenie i wspieranie więzi między światem nauki i biznesu. Umożliwiają one przekazywanie informacji o najnowszych rozwiązaniach technicznych czy organizacyjnych z instytucji naukowych i badawczych do przedsiębiorstw. W zamian instytucje te uzyskują informacje na temat wielkości zapotrzebowania i typu prac, które mogą liczyć na współfinansowanie ze strony biznesu. Niezwykle istotna jest przy tym mobilność pracowników, to znaczy

przepływ naukowców do biznesu, i co u nas jest bardzo rzadkie, również z przedsiębiorstw do świata nauki.

Trzecim elementem jest stworzenie przez administrację publiczną dogodnych rozwiązań organizacyjnych i prawnych dla tego typu współpracy. Nie chodzi to tylko o działalność ustawodawczą; administracja publiczna powinna inicjować i wspierać kontakty służące kooperacji pomiędzy różnymi podmiotami działającymi w gospodarce. Szczególną rolę w tym względzie mają władze regionalne, a to dlatego, że wiele czynników składających się dzisiaj na wzrost gospodarczy można dużo skuteczniej kształtować na poziomie niższym niż krajowy.

Większość niezbędnych dla rozwoju innowacyjności zasobów, takich jak ośrodki technologii, instytuty badawcze, innowacyjne MŚP i instytucje udzielające wsparcia finansowego, znajduje się w regionie. Dlatego władze regionalne powinny stymulować kontakty między producentami, użytkownikami i podmiotami pośredniczącymi w tworzeniu i transferze innowacji. Działania takie są niezbędnym elementem tworzenia regionalnych klastrów. Władze regionalne mogą na przykład sporządzić mapy klastrów występujących na ich obszarze, uszeregować je pod względem znaczenia i opracować strategię ich wspierania, w szczególności poprzez inwestycje polityki regionalnej.

Współpraca angażująca te trzy elementy – administrację, naukę i przedsiębiorstwa – znana jest jako "potrójne śmigło" i odnosi ogromne sukcesy, w szczególności w Szwecji. Zacieśnienie współpracy różnych partnerów gospodarczych umożliwia stworzenie mocniejszych sieci powiązań, które pozwalają lepiej podjąć wyzwania związane z globalizacją i wykorzystać oferowane przez nią możliwości. Jak

podkreślają przedstawiciele klastrów w Szwecji mocna sieć stwarza klimat zaufania, w którym łatwo jest znaleźć odpowiedniego partnera, stworzyć wspólnie z nim nowe przedsiębiorstwo lub opracować nową strategię rozwoju gospodarczego.

Mówię tak dużo o znaczeniu innowacyjności i współpracy także po to, by pokazać Państwu, na jakich przesłankach opiera się stanowisko Komisji wobec sposobu wspierania przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2013. Dlatego cieszę się, że w nowym programie operacyjnym Innowacyjna Gospodarka tak duży nacisk został położony na współpracę pomiędzy sferą nauki i biznesu.

W trakcie negocjacji przewijała się również kwestia, jak w najbardziej efektywny sposób wykorzystać przyznane środki na wsparcie przedsiębiorstw. Komisja Europejska promuje odnawialne instrumenty finansowe, takie jak **JEREMIE** (Wspólne europejskie zasoby dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw). Celem tej nowej inicjatywy jest wsparcie dla nowych firm, mikroprzedsiębiorstw i MŚP przy pomocy instrumentów, takich jak pożyczki, kapitał udziałowy, kapitał wysokiego ryzyka i gwarancje.

W przeciwieństwie do grantów odnawialne instrumenty finansowe w wyniku udzielenia wsparcia przedsiębiorstwom nie wyczerpują dostępnych zasobów. Umożliwiają zatem stworzenie trwałego systemu wspierania przedsiębiorców, który jest w stanie dotrzeć ze swoją ofertą do większej liczby podmiotów gospodarczych. Dodatkową korzyścią z jest możliwość zastosowanie mechanizmu dźwigni finansowej poprzez połączenie środków pochodzących z polityki regionalnej z funduszami publicznymi i prywatnymi. Pierwszym polskim regionem, który podpisał

umowę tworzącą fundusz holdingowy typu JEREMIE jest województwo wielkopolskie (12 listopada).

Szanowni Państwo,

Na zakończenie chciałam się podzielić z Państwem kilkoma uwagami, dotyczącymi najważniejszych wniosków z obecnych doświadczeń we wdrażaniu europejskiej polityki regionalnej w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem wsparcia dla przedsiębiorców. Oczywiście, kluczowa jest jakość administracji. Warto jednak wspomnieć o paru innych kwestiach, które będą rozstrzygające dla sprawnego procesu wdrażania polityki regionalnej. Wśród nich najważniejsze to:

- Szybka notyfikacja schematów pomocy publicznej, by wsparcie mogło być jak najszybciej udzielane;
- Przygotowanie odpowiedniej liczby projektów zapewniających odpowiednie tempo absorpcji środków;
- Zmiany ustawodawcze usprawniające proces inwestycyjny, w szczególności dla dużych inwestycji infrastrukturalnych;
- Wprowadzenie zmian na rynku pracy, umożliwiających lepsze dopasowanie podaży siły roboczej do popytu;
- Zintensyfikowana współpraca pomiędzy administracją krajową a regionalną/lokalną.

Optymizmem napawa to, że cały czas następuje postęp w sprawności wdrażania polityki regionalnej i dotyczy on zarówno przedsiębiorców jak i administracji. Z jednej strony jakość przedkładanych przez przedsiębiorców wniosków o dofinansowanie z każdym nowym naborem jest coraz lepsza, a tym samym liczba wniosków odrzuconych z przyczyn

formalnych radykalnie zmniejsza się. Z drugiej strony władze polskie podejmują szereg wysiłków w celu uproszczenia istniejącego systemu.

Początkowo podejście władz polskich było bardzo rygorystyczne, nastawione na wyeliminowanie prób wyłudzenia środków unijnych. Często zdarzało się przy tym, iż wymogi nie zawsze były proporcjonalne w stosunku do zamierzonych celów. Władze polskie wyciągnęły jednak wnioski z tych doświadczeń i wprowadziły szereg ulepszeń. Na przykład, uproszczone zostały wzory wniosków, zmniejszono liczbę załączników do wniosku o dofinansowanie, beneficjenci zobowiązani są do dostarczenia niektórych załączników dopiero na etapie podpisywania umowy.

Wiem, iż poszczególne instytucje zarządzające przewidują dalsze uproszczenia, które mają uczynić politykę spójności bardziej przyjazną dla wnioskodawców. Warto tu wymienić dokonywanie preselekcji w oparciu o krótki opis projektu. Pozwala to na uniknięcie kosztów związanych z przygotowaniem pełnego wniosku, w przypadku, gdy projekt nie kwalifikuje się do dofinansowania. Powinno to zapobiec sytuacji z lat 2004-2006, kiedy to tysiące potencjalnych beneficjentów poniosło znaczne nakłady finansowe na przygotowanie projektów, które zostały odrzucone tylko dlatego, że były o kilka punktów gorsze od tych najlepszych. Taka sytuacja nie służy dobrze promowaniu polityki regionalnej i może budzić uzasadnione rozżalenie.

Wszystkie te zmiany powinny uczynić ofertę polityki spójności bardziej atrakcyjną dla przedsiębiorców. Liczę więc na Państwa i mam nadzieję, iż przygotujecie Państwo znakomite, innowacyjne projekty, które

przyczynia się do zmiany krajobrazu gospodarczego naszego kraju w najbliższych latach.

Dziękuję za uwagę,