

Rafał Bator

Enterprise Investors, Dyrektor ds. inwestycji

Skuteczność funduszu w zachęcaniu inwestorów zagranicznych do lokowania pieniędzy w Polsce zależy przede wszystkim od wyników, które fundusz pokazuje inwestorom, ale także od wizerunku Polski na rynkach zewnętrznych. W II półroczu 2002 r. wizerunek Polski zdecydowanie się poprawił. W I półroczu wszelkie spotkania z inwestorami (o bardzo niewielkiej wiedzy o Polsce) zaczynały się od następujących pytań: Czy zostanie rozwiązany konflikt polskiego rządu z firmą Eureko (akcjonariusza PZU)? Czy Rada Polityki Pieniężnej będzie nadal niezależna? Część inwestorów patrzy na Polskę poprzez pryzmat kilku bardzo istotnych spraw. Informacja o tym, że fundusz w ocenie zysku netto spółki, którą inwestor był zainteresowany pomylił się o 3%, bo rząd w międzyczasie zmienił podatek jest elementem wskazującym na niestabilność polskiego rynku. Oczywiście elementem składowym oceny jest także infrastruktura (w tym drogi i lotniska). Czasami szczegóły, drobiazgi decydują o tym, że inwestor decyduje się na inwestowanie w Polsce a nie w Czechach, na Węgrzech w Estonii czy na Litwie, bo niewielu uświadamia sobie, że zazwyczaj inwestorzy nie widzą zasadniczych różnic między tymi krajami.

Raport PAIZ podkreśla, że przewagą Polski wśród krajów Europy Centralnej i Wschodniej jest duża chłonność rynku wewnętrznego, co jest bardzo istotnym elementem dla sektora informatycznego. Wystartowanie w Polsce dużych projektów publicznych np. ewidencja kierowców i pojazdów (CEPiK), nowa baza usług medycznych wpływają na wielkość polskiego rynku i są to czynniki, które dość istotnie powodują, że część mniejszych średniej wielkości firm informatycznych może rozwijać się w Polsce bardzo dynamicznie. Oczywiście kolejnym krokiem dla tych firm powinien być eksport usług, ale dzisiaj wewnętrzny popyt daje większą szansę polskim firmom niż produkcja dla zagranicy.

Często instytucje publiczne twierdzą, że brakuje pieniędzy na rozwój, czy na realizację projektów. Enterprise Investors chętnie w części sfinansowałby tworzenie CEPiK-u czy tworzenie innych wielkich baz, gdyby nie przeszkoda mentalna sprowadzająca się do tego, że inwestor zagraniczny nie może zarobić na realizacji publicznego projektu! Jeśli zarobił, to na pewno dzięki korupcji, albo malwersacji itp. Większość zagranicznych funduszy boi się uczestniczyć w projektach publicznych.

Enterprise Investors chętnie przyjrzałby się również inwestycjom dotyczącym badań na uczelniach, ale uwarunkowania – niejasności prawne, niejasności jak się dzielić sukcesem, społeczny odbiór inwestycji (fundusz zainwestował i zarobił) – budzą wiele wątpliwości, niejasności i zniechęcają do przedsięwzięcia.

W sektorze informatycznym bariery startu dla małych firm są ogromne. Kapitału startowego jest niewiele. Bariera jest również mentalność polskich informatyków. Po co zakładają firmę? W Stanach Zjednoczonych buduje się firmę po to, by ją sprzedać za pięć lat, nie po to, by przez trzydzieści lat mieć pracę i pensję. W Polsce założyciele firmy są ogromnie przywiązani do firmy, mają olbrzymie opory, by podzielić się władzą z inwestorem, nie chcą się łączyć z innymi, by tworzyć większy podmiot zdolny spełnić kryteria inwestycyjne Enterprise Investors. Krajowe małe firmy wydają się nie zważać na światową praktykę, a przecież wszystkie ośrodki informatyczne początek mają „w garażu”. Najpierw w jednym, potem były dwa garaże, następnie pięć i powstawała większa firma, w której fundusze angażowały środki. Ta droga rozwoju w Polsce jest bardzo trudna. Być może wynika to m.in. z braku przygotowania polskich inżynierów do bycia menedżerami. Polska kadra techniczna jest bardzo dobrze wykształcona inżyniersko, ale ma ogromne braki menedżerskie. Małutkie firmy radzą sobie do momentu, kiedy trzeba pozyskać pierwszy kredyt, stworzyć i zarejestrować spółkę z o.o. lub akcyjną. Często są to bariery, których nie da się przeskoczyć. Zetknięcie z funduszem inwestycyjnym też jest dla nich barierą.

W przeciwieństwie do EBOiR-u, nie oceniam dobrze polskiego rynku telekomunikacyjnego, ponieważ rola państwa w tym segmencie rynku jest ciągle zbyt duża. W chwili, kiedy Skarb Państwa zdecydował się na wyjście z TPSA pojawił się następny pomysł regulowania polskiego rynku telekomunikacyjnego, czyli stworzenie Krajowej Grupy Telekomunikacyjnej. Kiedy, przykładowo, niezależny operator Netia odzyskuje płynność i sytuacja ekonomiczno-finansowa się stabilizuje, to na początku grudnia 2002 r. komisja senacka postuluje, żeby opłaty koncesyjne zamienić na akcje, co w rezultacie oznacza, że Skarb Państwa ponownie zaangażuje się w firmę telekomunikacyjną. Tak ogromna ingerencja państwa w tym segmencie rynku powoduje, że rynek staje się nieatrakcyjny dla inwestorów. Najpierw na rynku połączeń międzymiastowych miała być pełna swoboda, później się okazało, że TPSA wymusiła na niezależnych operatorach bezpośrednie umowy z konsumentami, co automatycznie ograniczyło rynek. Podmioty, które zaangażowały się w rynek poniosły stratę.

Takie działania nie wpływają dobrze na zewnętrzny wizerunek Polski, co negatywnie skutkuje na chęci inwestowania w Polsce. Nawet, jeśli Enterprise Investors pokaże bardzo dobre wyniki dotychczasowych inwestycji, to ta skłonność inwestowania może być mniejsza.