



INSTRUMENTY FINANSOWANIA ROZWOJU EKSPORTU W POLSCE



Tytuł: Instrumenty finansowania rozwoju eksportu w Polsce

Autor: dr Marcin Nytko

Projekt okładki: Michał Burzyński

Zdjęcia: Baza zdjęć www.everystockphoto.com

Wydawca:

INSTYTUT ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW

Marcin Nytko

ul. Lubicz 26/10 31-504 Kraków

tel.: +48 12 427 51 00; fax: +48 12 427 51 11

mail: instytut@nytko.eu; www: <http://nytko.eu/instytut>

© Copyright by INSTYTUT ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW Marcin Nytko 2009

ISBN 978-83-62152-18-6

Publikacja nie może być powielana i rozpowszechniana, w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny) włącznie z fotokopowaniem, nagrywaniem na taśmy lub przy użyciu innych systemów, bez pisemnej zgody Wydawcy.

Przedmowa

Szanowni Państwo!

W ramach realizowanego przez Instytut Rozwoju Przedsiębiorstw programu badawczego „Finansowanie rozwoju przedsiębiorstw” powstała nowa praca mojego autorstwa, zatytułowana „Instrumenty finansowania rozwoju eksportu w Polsce”, którą niniejszym mam przyjemność oddać w Państwa ręce. Jej celem była identyfikacja dostępnych dla przedsiębiorstw zewnętrznych pomocowych instrumentów finansowania rozwoju eksportu w Polsce. Powstała ona w maju 2009 roku. Ma ona charakter pracy preprint. Po recenzji zostanie ona opublikowana w wersji książkowej w pracy zbiorowej po IX Międzynarodowej Konferencji Naukowej Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego: Państwo Gospodarka Społeczeństwo. Zapraszam do lektury.

Z poważaniem,
dr Marcin Nytko

Wstęp

Instrumenty finansowania rozwoju przedsiębiorstw, w tym w zakresie rozwoju eksportu, mogą mieć charakter wewnętrznych i zewnętrznych. Do instrumentów wewnętrznych należą środki własne przedsiębiorstwa lub grupy kapitałowej, w której skład owo przedsiębiorstwo wchodzi (kapitał zakładowy, wypracowany zysk i pożyczki wewnątrz korporacyjne). Do instrumentów zewnętrznych będą natomiast należeć środki pochodzące z źródeł komercyjnych (sprzedaż udziałów, emisja obligacji oraz kredyty i pożyczki) i niekomercyjnych, nazywanych pomocowymi, mających formę różnego typu bezpośredniego i pośredniego wsparcia finansowego przedsiębiorstw, realizowanego przez publiczne instytucje krajowe i międzynarodowe oraz instytucje pozarządowe. Wśród potencjalnych bezpośrednich pomocowych instrumentów finansowania rozwoju eksportu można wymienić bezpośrednie subsydia eksportowe, bezpośrednie dotacje rozwojowe oraz bezpośrednie dopłaty do kredytów eksportowych. Wśród pośrednich pomocowych instrumentów finansowania rozwoju eksportu można natomiast wymienić kredyty i pożyczki preferencyjne, dostępne w ramach tzw. pomocy wiązanej, gwarancje i poręczenia państwa dla przedsięwzięć eksportowych oraz ubezpieczenia kredytów i przedsięwzięć eksportowych.

Mając na uwadze obecne trudności z pozyskaniem przez przedsiębiorstwa kapitału na inwestycje z źródeł własnych (spadek kondycji finansowej przedsiębiorstw) i zewnętrznych komercyjnych (wzrost ryzyka gospodarczego), wynikające z trudnej sytuacji gospodarczej w Polsce i na Świecie, można przyjąć, iż zewnętrzne pomocowe instrumenty finansowania rozwoju eksportu będą mieć szczególne znaczenie dla polskich eksporterów w nadchodzących latach. Dlatego też, w niniejszej pracy postawiono pytanie badawcze, jakie zewnętrzne pomocowe instrumenty finansowania rozwoju eksportu dostępne są dla przedsiębiorstw w Polsce w 2009 roku i będą dostępne w latach kolejnych.

W oparciu o tak postawione pytanie sformułowano cel pracy, którym była identyfikacja dostępnych dla przedsiębiorstw zewnętrznych pomocowych instrumentów finansowania rozwoju eksportu w Polsce.

Realizacja wskazanego wyżej celu studium wymagała określenia zadania badawczego oraz zakresów pracy. Dla realizacji określonego wyżej celu badawczego zdefiniowano zadanie badawcze, którym było przeprowadzenie studiów literatury przedmiotu, w tym szczególnie obowiązujących aktów prawnych, w określonym poniżej

zakresie przedmiotowym, podmiotowym i czasowym. Podmiotem badawczym pracy jest Polska. Przedmiotem pracy jest natomiast identyfikacja dostępnych dla przedsiębiorstw zewnętrznych pomocowych instrumentów finansowania rozwoju eksportu. Przy czym z przedmiotu tego wyłączone przedsiębiorstwa rolne, których działalność eksportowa regulowana jest w odrębny sposób w ramach Wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej. Należy w tym miejscu dodać, że w pracy pod pojęciem eksport rozumie się wywóz towarów poza granice kraju, zatem również na Jednolity Rynek Europejski. Zakres czasowy pracy określono na okres pięciu lat, tj. 2009-2013, przy czym badanie dotyczy stanu prawnego na miesiąc maj 2009 r., kiedy powstawało niniejsze studium.

Studium to składa się z pięciu rozdziałów, poprzedzonych wstępem i zakończonych podsumowaniem.

1. Bezpośrednie dotacje rozwojowe

Bezpośrednie dotacje rozwojowe wiążą się z bezpośrednim wsparciem finansowym przedsiębiorstwa. Wsparcie takie udzielane jest na konkretny cel, z którego osiągnięcia przedsiębiorstwo jest rozliczane. Może być udzielane one na szczeblu krajowym lub regionalnym. W przypadku pierwszym udzielane jest ono przez instytucje centralne, tj. Ministerstwo Gospodarki i Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). W przypadku drugim udzielane jest ono przez instytucje wdrażające Regionalne Programy Operacyjne (RPO), tj. przez Urzędy Marszałkowskie lub przez upoważnione do tego lokalne agencje rozwoju przedsiębiorczości.

1.1. Poziom krajowy

Na poziomie krajowym dostępne są cztery zewnętrzne pomocowe instrumenty finansowania rozwoju eksportu, przy czym dostępność jednego z nich pozostaje aktualnie zawieszona¹, dlatego w niniejszym studium będą analizowane tylko trzy z nich.

¹ W dniu 31 października 2007 r. weszło w życie rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację branżowych projektów promocyjnych w zakresie eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. 2007 Nr 211, poz. 1542). Jednakże Ministerstwo Gospodarki z dniem 2 lutego 2009 r. wstrzymało nabór wniosków o dofinansowanie branżowych projektów promocyjnych w ramach w/w rozporządzenia. Przesłanką do wstrzymania naboru w ramach tego programu była konieczność oszczędzania środków budżetowych. Ponadto w uzasadnieniu wskazano, iż środki na tego typu działania dostępne są dla przedsiębiorstw w ramach RPO. Uzasadnienie takie może wskazywać, iż nie jest planowane rychłe wznowienie naboru w ramach tego programu, dlatego instrument ten nie będzie szerzej prezentowany niniejszym studium.

Działanie 6.1 Paszport do eksportu PO IG

W ramach działania 6.1 „Paszport do eksportu”, priorytetu 6. Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG), finansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, wdrażanego przez PARP, mogą zostać objęte dwa typy projektów, realizowane w dwóch kolejnych etapach. W pierwszym mogą to być usługi doradcze w zakresie przygotowania Planu rozwoju eksportu, w drugim natomiast usługi związane z jego wdrożeniem².

O wsparcie w ramach działania 6.1 PO IG starać się mogą MŚP, które zamierzają rozpocząć działalność eksportową lub prowadzą ją w niewielkim zakresie, tj. w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym złożą wniosek o udzielenie wsparcia posiadają udział eksportu w całkowitej sprzedaży nie przekraczający 30 % oraz spełniają określone programem inne warunki. Intensywność wsparcia na przygotowanie Planu rozwoju eksportu nie może przekroczyć 80% całkowitych wydatków na zakup usług doradczych związanych z przygotowaniem Planu rozwoju eksportu, przy czym kwota wsparcia na przygotowanie Planu rozwoju eksportu nie może przekroczyć 10 tys. PLN dla jednego przedsiębiorcy. Intensywność wsparcia na wdrożenie Planu rozwoju eksportu nie może natomiast przekroczyć 50% całkowitych wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem; kwota wsparcia na wdrożenie Planu rozwoju eksportu nie może przekroczyć natomiast 200 tys. PLN dla jednego przedsiębiorcy³.

Przedsięwzięcia promocyjne i wspierające eksport

Rozporządzeniem Rady Ministrów w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację niektórych przedsięwzięć w zakresie promocji i wspierania eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. 2007 Nr 211, poz. 1544), które weszło w życie w dniu 31 października 2007 r., wprowadzono możliwość otrzymania przez przedsiębiorców wsparcia w formie dotacji na pokrycie części kosztów związanych z organizacją seminariów, konferencji, zbiorowych pokazów oraz prezentacji wyrobów przemysłu obronnego⁴.

² Szerzej: M. Nytko, Dotacje dla przedsiębiorstw w zakresie rozwoju eksportu, Instytut Rozwoju Przedsiębiorstw, Kraków 2009; Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka w wersji zatwierdzonej przez Radę Ministrów, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 30 października 2007 r.; Regulamin przeprowadzania konkursu w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka Priorytet 6. Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Działanie 6.1: Paszport do eksportu, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 29 stycznia 2009 r.; Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 29 stycznia 2009 r. <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl>; <http://www.parp.gov.pl>.

³ Ibidem.

⁴ Szerzej: Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację niektórych przedsięwzięć w zakresie promocji i wspierania eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. Nr 211, poz. 1544).

Do kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą zalicza się koszty wynajęcia sali, nagłośnienia, obsługi technicznej, druku materiałów informacyjnych, tłumaczenia oraz inne koszty wynikające ze specyfiki realizowanego przedsięwzięcia promocyjnego. Wielkość pomocy nie może przekroczyć 50% kosztów netto kwalifikujących się do objęcia pomocą. Poniesione koszty należy udokumentować poświadczonymi za zgodność z oryginałem kopiami faktur lub rachunków oraz dokumentów potwierdzających dokonanie płatności⁵.

Wsparcie na dofinansowanie kosztów uzyskania certyfikatu

W dniu 31 października 2007 r. wszedł w życie również inny akt prawny, tj. rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie udzielania pomocy de minimis na uzyskanie certyfikatu wyrobu wymaganego na rynkach zagranicznych (Dz. U. 2007 Nr 210, poz. 1522). Dofinansowanie musi być bezpośrednio związane z uzyskaniem certyfikatu wyrobu lub przedłużaniem ważności certyfikatów, świadectw i atestów wyrobów wymaganych w obrocie towarami na rynkach zagranicznych, z wyłączeniem certyfikatów, świadectw i atestów zgodności z normami Jednolitego Rynku Europejskiego i innych wymaganych w obrocie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Beneficjentami pomocy mogą być jedynie MŚP⁶.

Chcąc otrzymać dofinansowanie, wnioskodawca powinien złożyć stosowny wniosek o uzyskanie dofinansowania przed uzyskaniem certyfikatu, jednakże nie później, niż do dnia 31 października danego roku kalendarzowego. Refundacji podlegają wydatki poniesione w roku kalendarzowym, w którym przedsiębiorca złożył wniosek o dofinansowanie, a mianowicie są to koszty: niezbędnych usług doradczych, przygotowania i tłumaczenia dokumentacji technicznej, transportu i ubezpieczenia próbek wyrobu i dokumentacji technicznej, wysłanych do badań certyfikacyjnych, przeprowadzenia badań certyfikacyjnych, wystawienia i wydania certyfikatu wyrobu. Po zakończeniu realizacji projektu należy złożyć rozliczenie kosztów uzyskania certyfikatu wraz z poświadczonymi za zgodność z oryginałem kopiami dokumentów księgowych (faktur, rachunków) oraz dokumentami potwierdzającymi uregulowanie należnych zobowiązań. Wielkość pomocy nie może przekroczyć 50% kosztów netto kwalifikujących się do objęcia pomocą, przy

⁵ Ibidem.

⁶ Szerzej: Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację niektórych przedsięwzięć w zakresie promocji i wspierania eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. Nr 211, poz. 1544).

czym roczny limit pomocy, jaka może być udzielona jednemu przedsiębiorcy wynosi 50 tyś. PLN⁷.

1.2. Poziom regionalny

Na poziomie regionalnym dostępne są bezpośrednie instrumenty finansowania rozwoju eksportu w formie dotacji rozwojowych dla przedsiębiorstw w ramach RPO. Wsparcie w tym zakresie nie jest jednakże dostępne we wszystkich województwach. Dla przedsiębiorstw z województw małopolskiego i opolskiego jedynym źródłem finansowania rozwoju eksportu w formie dotacji rozwojowych są instrumenty dostępne na poziomie krajowym.

W województwie dolnośląskim w ramach działania 1.2 „Doradztwo dla firm oraz wsparcie dla Instytucji Otoczenia Biznesu” RPO przewidziano możliwość udzielenia wsparcia dla MŚP w zakresie nawiązywania kontaktów gospodarczych (targi, misje). Dofinansowanie może być udzielone przedsiębiorcom na udział w targach i wystawach międzynarodowych oraz międzynarodowych misjach gospodarczych, jak również w targach i wystawach krajowych o znaczeniu co najmniej regionalnym. Maksymalny udział środków UE w wydatkach kwalifikowanych wynosi 50%. Minimalną wartość projektu określono na 10 tyś. PLN, a maksymalną na 100 tyś. PLN wydatków kwalifikowanych⁸.

W województwie kujawsko-pomorskim w ramach działania 5.5 „Promocja i rozwój markowych produktów” RPO przewidziano możliwość uzyskania dofinansowania m.in. na: promocję produktów regionalnych i lokalnych, przygotowanie i prezentację oferty handlowej przedsiębiorstw i grup przedsiębiorstw na targach i wystawach poza granicami kraju lub krajowych o charakterze międzynarodowym; udział przedsiębiorstw w zagranicznych lub krajowych imprezach targowo-wystawienniczych o charakterze międzynarodowym, udział przedsiębiorstw i grup kooperacyjnych w wyjazdowych misjach gospodarczych poza granice kraju. Maksymalny udział środków UE w wydatkach kwalifikowanych w przypadku mikroprzedsiębiorstw wynosi do 70%, w przypadku małych przedsiębiorstw do 60%, a w przypadku średnich i dużych przedsiębiorstw do 50%. Maksymalna wartość projektu dla indywidualnego przedsiębiorcy w przypadku projektów przewidujących dofinansowanie udziału w targach i wystawach została

⁷ Ibidem.

⁸ Szerzej: Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Dolnośląskiego, Wrocław, 5 maja 2009 r.

określona na poziomie 100 tyś. PLN, w przypadku działań informacyjno-promocyjnych oraz projektów dotyczących misji gospodarczych na 40 tyś. PLN⁹.

W województwie lubelskim w ramach działania 2.4 „Marketing Gospodarczy” RPO przewidziano możliwość uzyskania wsparcia przez MŚP na udział w wystawach, targach (w tym zagranicznych) i misjach gospodarczych za granicą. Maksymalny udział środków UE w wydatkach kwalifikowanych określono na 50 %. Minimalną wartość projektu określono na 20 tyś. PLN, a maksymalną na 200 tyś. PLN¹⁰.

W województwie lubuskim w ramach działania 2.3 „Poprawa konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez doradztwo i wsparcie działań marketingowych” RPO umożliwiono przedsiębiorcom uzyskanie dofinansowania na wsparcie projektów związanych z udziałem przedsiębiorstwa w targach i misjach gospodarczych. Maksymalny udział środków UE może wynieść do 50% całkowitych kwalifikowanych kosztów projektu. Minimalną wartość wsparcia na udział w targach i misjach o jaką można wnioskować określono na 2,5 tyś. PLN, a maksymalną na 20 tyś. PLN¹¹.

W województwie łódzkim w ramach działania III.2 „Podnoszenie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw” RPO dano możliwość przedsiębiorstwom uzyskania wsparcia na realizację projektów dotyczących udziału w targach, misjach i imprezach gospodarczych za granicą, w tym na przygotowanie, druk i emisję materiałów promocyjnych, jak również dotyczących marketingu i promocji produktów i „marek” regionalnych i lokalnych. Wnioskodawcami mogą być MŚP oraz ich partnerstwa. Maksymalny udział dofinansowania wynosi 85% całkowitych kwalifikowanych kosztów projektu, a maksymalna wartość projektu może wynieść 8 mln PLN¹².

W województwie mazowieckim w ramach działania 1.7 „Promocja gospodarcza” RPO przewidziano wsparcie dla przedsiębiorstw w zakresie ich uczestnictwa w targach, imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy oraz ich udziału w branżowych misjach gospodarczych, mających na celu wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych. Wnioskodawcami mogą być przedsiębiorstwa oraz organizacje pozarządowe działające na rzecz przedsiębiorców. Maksymalny udział środków UE w

⁹ Szerzej: Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Bydgoszcz, 26 lutego 2009 r.

¹⁰ Szerzej: Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Lubelskiego, Lublin, 12 maja 2009 r.

¹¹ Szerzej: Uszczegółowienie Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007 – 2013, Urząd Marszałkowski Województwa Lubuskiego, Zielona Góra, maj 2009 r.

¹² Szerzej: Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Łódzkiego, Łódź, 6 maja 2009.

wydatkach kwalifikowanych określono na 50% w przypadku usług doradczych i 40% w przypadku pomocy *de minimis*¹³.

W województwie podkarpackim w ramach działania 1.4 „Promocja gospodarcza i aktywizacja inwestycyjna regionu” RPO możliwe jest uzyskanie przez MŚP wsparcia m.in. na organizację i realizację przedsięwzięć promocyjnych, w tym targów, imprez wystawienniczych, lub udział w targach, misjach gospodarczych, wizytach studyjnych. Maksymalny udział środków UE w wydatkach kwalifikowanych w projektach określono na 70 %. Maksymalną wartość projektu określono na 500 tyś. PLN¹⁴.

W województwie podlaskim w ramach poddziałania 1.2.2 „Promocja gospodarcza regionu” RPO możliwym jest uzyskanie wsparcia m.in. na organizację i udział w imprezach targowo-wystawienniczych oraz misjach gospodarczych w kraju i za granicą. Przedsiębiorstwo może otrzymać wsparcie maksymalnie w kwocie 60 tyś. PLN na udział w charakterze wystawcy w imprezach targowo-wystawienniczych w kraju i zagranicą oraz w kwocie 12 tyś. na udział w misjach gospodarczych. Pomoc udzielana jest zgodnie z zasadami udzielania pomocy publicznej¹⁵.

W województwie pomorskim w ramach poddziałania 1.1.1 „Mikroprzedsiębiorstwa” RPO możliwym jest uzyskanie wsparcia przez mikroprzedsiębiorstwa na dofinansowanie ich udziału w charakterze wystawcy w targach i wystawach w kraju i zagranicą. Maksymalny udział środków UE w wydatkach kwalifikowanych mikroprzedsiębiorstw określono na 60%. Maksymalną kwotę wsparcia określono na 200 tyś. PLN. W poddziałaniu 1.1.2 „Małe i Średnie Przedsiębiorstwa” możliwe jest natomiast uzyskanie dofinansowania przez małe i średnie przedsiębiorstwa na udział w charakterze wystawcy w krajowych i międzynarodowych imprezach gospodarczych typu targi i wystawy. Maksymalny udział środków UE w przypadku małych przedsiębiorstw określono na 60%, a w przypadku średnich na 50%. Maksymalną kwotę wsparcia określono na poziomie 800 tyś. PLN¹⁶.

W województwie śląskim w ramach poddziałania 1.2.1 „Mikroprzedsiębiorstwa” RPO możliwe jest uzyskanie wsparcia przez mikroprzedsiębiorstwa na udział w targach i wystawach międzynarodowych oraz misjach gospodarczych. Maksymalny udział środków

¹³ Szerzej: Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2007-2013, Zarząd Województwa Mazowieckiego, Warszawa, 24 marca 2009 r.

¹⁴ Szerzej: Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podkarpackiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Podkarpackiego, Rzeszów, 25 lutego 2009 r.

¹⁵ Szerzej: Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Podlaskiego, Białystok, kwiecień 2009 r.

¹⁶ Szerzej: Uszczegółowienie Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Pomorskiego, 30 kwietnia 2009 r.

UE w wydatkach kwalifikowanych w projektach mikroprzedsiębiorstw określono na 60%. Maksymalną kwotę wsparcia określono na 100 tys. PLN. W ramach poddziałania 1.2.2 „Małe i Średnie Przedsiębiorstwa” możliwe jest natomiast uzyskanie wsparcia przez małe i średnie przedsiębiorstwa na ich udział w targach i wystawach międzynarodowych oraz misjach gospodarczych, jak również na zakup usług doradczych w zakresie podejmowania i rozwijania działalności eksportowej. Maksymalny udział środków UE w przypadku małych przedsiębiorstw określono na 60%, a w przypadku średnich przedsiębiorstw na 50%. Maksymalną kwotę wsparcia określono na poziomie 100 tys. PLN¹⁷.

W województwie świętokrzyskim w ramach działania 1.1 „Bezpośrednie wsparcie sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw” RPO możliwe jest uzyskanie wsparcia na działania w zakresie rozwoju eksportu w ramach projektów inwestycyjnych. Maksymalny udział środków UE w wydatkach kwalifikowanych w projektach określono na poziomie do 70 % wydatków kwalifikowanych. Minimalną wartość projektu określono na poziomie 20 tys. PLN, a maksymalną na poziomie 8 mln PLN.

W województwie warmińsko-mazurskim w ramach RPO działanie 1.3 „Wsparcie wytwarzania i promocji produktów regionalnych” przewidziano możliwość uzyskania dofinansowania na wspieranie kreowania produktów regionalnych, przygotowanie programów promocji markowych produktów oraz uczestnictwo w targach, konferencjach, seminariach, wystawach itp. Maksymalny udział środków UE w wydatkach kwalifikowanych w projektach określono na poziomie do 50%. Minimalną kwotę wsparcia określono na 10 tys. PLN, a maksymalną na poziomie do 1,5 mln PLN¹⁸.

W województwie wielkopolskim w ramach działania 1.5 „Promocja regionalnej gospodarki” RPO przewidziano możliwość uzyskania przez MŚP wsparcia na udział w targach i wystawach oraz w misjach gospodarczych. Maksymalny udział środków UE w wydatkach kwalifikowanych w przypadku projektów dotyczących MŚP uczestniczących w targach i/lub misjach określono na 50%, a w przypadku organizatora misji, wyjazdu na targi wielkość ta została określona na poziomie 75%. Maksymalną kwotę wsparcia dla organizatora targów określono na 75 tys. PLN, w przypadku projektów MŚP dotyczących udziału w targach i wystawach określono na poziomie 40 tys. PLN, a w przypadku udziału w misjach gospodarczych na 20 tys. PLN¹⁹.

¹⁷ Szerzej: Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2007 – 2013, Zarząd Województwa Śląskiego, Katowice, luty 2009 rok.

¹⁸ Szerzej: Szczegółowy opis osi priorytetowej „Przedsiębiorczość” Regionalnego Programu Operacyjnego Warmia i Mazury na lata 2007 – 2013, Zarząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn, 27 maj 2009 r.

¹⁹ Szerzej: Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007-2013. Szczegółowy opis priorytetów programu operacyjnego, Zarząd Województwa Wielkopolskiego, Poznań, maj 2009 r.

W województwie zachodniopomorskim w ramach poddziałania 1.3.2 „Promocja przedsiębiorstw w wymiarze międzynarodowym” RPO przewidziano możliwość uzyskania przez MŚP dofinansowania udziału w targach lub wystawach o międzynarodowym charakterze (organizowanych w kraju, jak i za granicą). Maksymalny udział środków UE w wydatkach kwalifikowanych określono na poziomie 50%. Minimalną wartość całkowitych wydatków kwalifikowanych projektu określono na 4 tys. PLN. Maksymalną wartość całkowitych wydatków kwalifikowanych projektu w przypadku projektów polegających na udziale w targach i wystawach określono na 20 tys. PLN, a w przypadku projektów polegających na udziale w branżowych misjach gospodarczych określono na 10 tys. PLN²⁰.

2. Bezpośrednie dopłaty do oprocentowania kredytów eksportowych

Kolejnym z bezpośrednich zewnętrznych pomocowych instrumentów finansowania rozwoju eksportu dostępnych dla przedsiębiorstw w Polsce jest program dopłat do oprocentowania kredytów eksportowych (DOKE). Zasady i mechanizm stosowania tego instrumentu reguluje ustawa z dnia 8 czerwca 2001 r. o dopłatach do oprocentowania kredytów eksportowych o stałych stopach procentowych (Dz. U. Nr 73/2001, poz. 762, Dz. U. Nr 173/2004, poz. 1808) oraz wydane na jej podstawie rozporządzenia²¹.

Program DOKE jest systemem polegającym na udzielaniu z budżetu państwa, za pośrednictwem Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK), który jest administratorem Programu, dopłat do oprocentowania kredytów eksportowych o stałej stopie procentowej, udzielanych przez banki krajowe, banki zagraniczne lub międzynarodowe instytucje finansowe. Dopłaty realizowane są w ramach wzajemnych rozliczeń między BGK a bankiem udzielającym kredytu eksportowego, z którym została podpisana umowa DOKE. Mogą być nim objęte kredyty eksportowe finansujące eksport polskich towarów i usług na podstawie umów eksportowych zawartych po 19 stycznia 2001 r., przy czym muszą zostać spełnione określone warunki: okres spłaty kredytu nie może być krótszy niż 2 lata

²⁰ Szerzej: Uszczegółowienie Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Zachodniopomorskiego, Szczecin, maj 2009 r.

²¹ Szerzej: ustawa z dnia 8 czerwca 2001 r. o dopłatach do oprocentowania kredytów eksportowych o stałych stopach procentowych (Dz. U. Nr 73/2001, poz. 762, Dz. U. Nr 173/2004, poz. 1808); <http://www.bgk.com.pl/index.php?module=site&catId=131&pl>

(maksymalny okres spłaty kredytu zależy od kraju przeznaczenia eksportowanych towarów lub usług oraz rodzaju eksportowanych towarów lub usług); spłata kapitału musi być ustalona w równych ratach i dokonywana nie rzadziej niż co 6 miesięcy; kredyt musi być udzielony w walucie, dla której ogłaszane są stałe stopy procentowe CIRR; stała stopa oprocentowania kredytu eksportowego jest równa stopie CIRR; umowa eksportowa musi przewidywać zaliczkową płatność gotówkową w wysokości co najmniej 15% wartości umowy, dokonaną przez zagranicznego nabywcę do dnia rozpoczynającego okres spłaty kredytu; kredyt udzielony przez bank zagranicznemu nabywcy lub jego bankowi bądź kredyt udzielony przez krajowego dostawcę zagranicznemu nabywcy - musi być ubezpieczony przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (KUKE) w zakresie ryzyka politycznego i handlowego; krajowe pochodzenie towarów lub usług musi być ustalone z uwzględnieniem przepisów rozporządzenia Ministra Gospodarki z dnia 6 sierpnia 2001 r. w sprawie maksymalnego procentowego udziału składników pochodzenia zagranicznego w eksportowanym w ramach kontraktu eksportowego produkcie finalnym, umożliwiającego uznanie tego produktu za krajowy (Dz. U. Nr 101, poz. 1097)²².

3. Kredyty i pożyczki preferencyjne

Pierwszym z pośrednich instrumentów finansowania rozwoju eksportu dostępnym dla przedsiębiorstw w Polsce są kredyty rządowe na finansowanie eksportu do krajów rozwijających się dóbr i usług (tzw. pomoc wiązana). Pomoc wiązana udzielana jest na preferencyjnych warunkach i wyłącznie na realizację w kraju kredytobiorcy projektów o charakterze rozwojowym²³.

Kredyty rządowe w Polsce udzielane są w oparciu o rezerwowane corocznie w ustawie budżetowej środki. W ramach takich kredytów możliwe jest finansowanie kontraktów na dostawy z Polski do kraju biorcy maszyn, urządzeń i materiałów wyprodukowanych w Polsce, jak również usług, włączając technologie. Wśród obowiązujących umów rządowych na udzielenie kredytów w systemie pomocy wiązanej w 2009 r. można wymienić jedynie umowy z Rządem Chińskiej Republiki Ludowej i Rządem Mołdawii. Instrument ten nie ma zatem szerokiego zastosowania²⁴.

²² Ibidem.

²³ Zasady udzielania pomocy wiązanej zostały uregulowane w ramach OECD w Porozumieniu w sprawie Oficjalnie Wspieranych Kredytów Eksportowych (the Arrangement on Officially Supported Export Credits – <http://www.oecd.org>).

²⁴ Szerzej: <http://www.mofnet.gov.pl>

4. Gwarancje i poręczenia państwa

Innym pośrednim finansowym instrumentem rozwoju eksportu dostępnym dla przedsiębiorstw w Polsce są poręczenia i gwarancje na przedsięwzięcia proeksportowe. Podstawą prawną udzielania poręczeń i gwarancji na realizację m.in. przedsięwzięć proeksportowych jest ustawa z 8 maja 1997 r. o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne (Dz. U. Nr 174/2003, poz. 1689, Dz. U. Nr 123, poz. 1291, Dz. U. Nr 145/2004, poz.1537, Dz. U. Nr 281/2004, poz. 2785). Ustawa ta określa, iż poręczenia lub gwarancje mogą być udzielone w imieniu Skarbu Państwa pod warunkiem przeznaczenia objętego nimi kredytu na finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych zapewniających m.in. rozwój eksportu dóbr i usług. Ponadto, poręczenia i gwarancje mogą być także udzielane pod warunkiem przeznaczenia objętego nimi kredytu na finansowanie zakupu materiałów lub wyrobów gotowych, przeznaczonych na realizację przedsięwzięć polegających na wykonaniu dóbr inwestycyjnych na eksport, o wartości kontraktowej powyżej 10 mln euro²⁵.

Podmiotem upoważnionym ustawą do udzielania poręczeń i gwarancji jest - prowadzony przez BGK - Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych (KFPK). Środki KFPK przeznaczone są m.in. na zabezpieczenie spłaty kredytów bankowych i pożyczek bankowych oraz odsetek od tych kredytów i pożyczek, a także zabezpieczenie wykonania zobowiązań wynikających z obligacji poręczonych lub gwarantowanych przez BGK, które mogą być przeznaczone m.in. na realizowanie kontraktów eksportowych²⁶.

5. Ubezpieczenia kredytów eksportowych

Ostatnim z pośrednich finansowych instrumentów rozwoju eksportu są ubezpieczenia kredytów eksportowych i inne gwarancje udzielane przez Skarb Państwa. W Polsce w imieniu Skarbu Państwa udziela ich KUKE, na mocy ustawy z dnia 7 lipca 1994 roku o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych z późniejszymi zmianami. Oferta tej instytucji dla eksporterów w ramach produktów gwarantowanych

²⁵ Szerzej: Ustawa z 8 maja 1997 r. o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne (Dz. U. Nr 174/2003, poz. 1689, Dz. U. Nr 123, poz. 1291, Dz. U. Nr 145/2004, poz.1537, Dz. U. Nr 281/2004, poz. 2785).

²⁶ Szerzej: <http://www.bgk.com.pl/index.php?module=site&artId=189>

przez Skarb Państwa przedstawia się następująco: ubezpieczenia kontraktów eksportowych realizowanych w kredycie poniżej dwóch lat (bez ryzyka rynkowego); ubezpieczenia kredytów i kontraktów eksportowych o okresie spłaty dwóch lat i więcej; ubezpieczenia inwestycji bezpośrednich za granicą; ubezpieczenia kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu; gwarancje ubezpieczeniowe, w tym gwarancje przetargowe, regwarancje przetargowe, zwrotu zaliczki, regwarancje zwrotu zaliczki, wykonania kontraktu/dobrego wykonania kontraktu eksportowego²⁷.

Podsumowanie

Realizacja określonego we wstępie zadania badawczego pozwoliła na osiągnięcie celu pracy. Wśród zewnętrznych pomocowych instrumentów finansowania rozwoju eksportu w Polsce, dostępnych dla przedsiębiorstw w 2009 r., zidentyfikowano ich pięć ogólnych typów, tj. bezpośrednie dotacje rozwojowe, bezpośrednie dopłaty do oprocentowania kredytów eksportowych, kredyty rządowe, gwarancje i poręczenia państwa, ubezpieczenia kredytów eksportowych.

Bibliografia

1. Nytko M., Dotacje dla przedsiębiorstw w zakresie rozwoju eksportu, Instytut Rozwoju Przedsiębiorstw, Kraków 2009.
2. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka w wersji zatwierdzonej przez Radę Ministrów, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 30 października 2007 r.
3. Regulamin przeprowadzania konkursu w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka Priorytet 6. Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Działanie 6.1: Paszport do eksportu, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 29 stycznia 2009 r.
4. Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 6 sierpnia 2001 r. w sprawie maksymalnego procentowego udziału składników pochodzenia zagranicznego w eksportowanym w ramach kontraktu eksportowego produkcie finalnym, umożliwiającego uznanie tego produktu za krajowy (Dz. U. Nr 101, poz. 1097).
5. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację branżowych projektów promocyjnych w zakresie eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. Nr 211, poz. 1542).
6. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację niektórych przedsięwzięć w zakresie promocji i

²⁷ Szerzej: <http://www.kuke.com.pl>

- wspierania eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. Nr 211, poz. 1544).
7. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację niektórych przedsięwzięć w zakresie promocji i wspierania eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. Nr 211, poz. 1544).
 8. Szczegółowy opis osi priorytetowej „Przedsiębiorczość” Regionalnego Programu Operacyjnego Warmia i Mazury na lata 2007 – 2013, Zarząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn, 27 maj 2009 r.
 9. Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Bydgoszcz, 26 lutego 2009 r.
 10. Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Lubelskiego, Lublin, 12 maja 2009 r.
 11. Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Łódzkiego, Łódź, 6 maja 2009.
 12. Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Dolnośląskiego, Wrocław, 5 maja 2009 r.
 13. Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 29 stycznia 2009 r.
 14. Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2007-2013, Zarząd Województwa Mazowieckiego, Warszawa, 24 marca 2009 r.
 15. Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podkarpackiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Podkarpackiego, Rzeszów, 25 lutego 2009 r.
 16. Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Podlaskiego, Białystok, kwiecień 2009 r.
 17. Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2007 – 2013, Zarząd Województwa Śląskiego, Katowice, luty 2009 rok.
 18. Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007-2013. Szczegółowy opis priorytetów programu operacyjnego, Zarząd Województwa Wielkopolskiego, Poznań, maj 2009 r.
 19. Ustawa z 8 maja 1997 r. o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne (Dz. U. Nr 174/2003, poz. 1689, Dz. U. Nr 123, poz. 1291, Dz. U. Nr 145/2004, poz.1537, Dz. U. Nr 281/2004, poz. 2785).
 20. Ustawa z dnia 8 czerwca 2001 r. o dopłatach do oprocentowania kredytów eksportowych o stałych stopach procentowych (Dz. U. Nr 73/2001, poz. 762, Dz. U. Nr 173/2004, poz. 1808).
 21. Uszczegółowienie Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007 – 2013, Urząd Marszałkowski Województwa Lubuskiego, Zielona Góra, maj 2009 r.
 22. Uszczegółowienie Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Pomorskiego, 30 kwietnia 2009 r.

23. Uszczegółowienie Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego na lata 2007-2013, Zarząd Województwa Zachodniopomorskiego, Szczecin, maj 2009 r.
24. <http://nytko.eu>
25. <http://www.bgk.com.pl>
26. <http://www.eksporter.gov.pl>
27. <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl>
28. <http://www.kuke.com.pl>
29. <http://www.mg.gov.pl>
30. <http://www.mofnet.gov.pl>
31. <http://www.oecd.org>
32. <http://www.parp.gov.pl>
33. <http://www.paszportdoeksportu.pl>
34. <http://www.poig.gov.pl>
35. <http://www.stat.gov.pl>