

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 407

Jabłko niezgody. Regionalne wyzwania współczesnej gospodarki światowej

Redaktorzy naukowci
Bogusława Drelich-Skulska
Małgorzata Domiter
Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Jadwiga Marcinek
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz
Korekta: Barbara Cibis
Łamanie: Beata Mazur
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2015

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-544-5

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
53-345 Wrocław, ul. Komandorska 118/120
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp.....	9
------------	---

Część 1. Europa w obliczu wyzwań współczesnej gospodarki światowej

Jerzy Rymarczyk: Unia bankowa – zabezpieczenie przed kryzysami?.....	13
Maciej Walkowski: Założenia, cele i kontrowersje związane z planowaną realizacją europejskiej inicjatywy pobudzenia inwestycji strategicznych, zwanej Planem Junckera.....	23
Edward Molendowski, Łukasz Klimczak: Porozumienie CEFTA-2006 – jego znaczenie dla rozwoju handlu wzajemnego krajów Bałkanów Zachodnich.....	39
Jowita Świerczyńska: Współpraca celna w obszarze bezpieczeństwa i ochrony unijnego rynku.....	51
Magdalena Nawrot: Analiza realizacji kryteriów konwergencji przez Słowację w latach 2004-2014. Wnioski dla Polski.....	64
Franciszek Adamczuk: Przestrzenne i organizacyjne aspekty rozwoju pogranicza polsko-czeskiego.....	76
Magdalena Rosińska-Bukowska: Rola korporacji transnarodowych w procesie budowania wspólnego stanowiska państw UE wobec Rosji.....	86
Rafał Szymanowski: Niemcy jako koordynowana gospodarka rynkowa. Wymiary transformacji i perspektywy rozwoju.....	98
Magdalena Ziętek: Ważniejsze determinanty rozwoju eurologistyki w euroregionach.....	109
Magdalena Rosińska-Bukowska, Ewa Klima: Audyt miejski – znaczenie dla rozwoju miast w Unii Europejskiej.....	120
Marzena Anna Weresa: Rozwój technologicznych systemów innowacji w gospodarce światowej na przykładzie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych (ICT).....	132

Część 2. Dylematy rozwoju gospodarczego w Azji

Sebastian Bobowski: Megaregionalne projekty handlowe TPP i RCEP w budowie. W co gra Japonia przy dwóch stołach negocjacyjnych?.....	147
Paweł Pasierbiak: Preferencyjne porozumienia handlowe w zagranicznej polityce ekonomicznej Japonii.....	159

Bogusława Drelich-Skulska: Zróżnicowanie polityki klastrowej w krajach azjatyckich na przykładzie Japonii i Indii	169
Szymon Mazurek: Wsparcie eksportowe klastrów ICT w Indiach.....	182
Anna Wróbel: Multilateralizm <i>versus</i> bilateralizm w polityce handlowej Chin.....	192
Zbigniew Wiktor: Gospodarka i polityka Chin w latach 2013-2014.....	202
Marta Ostrowska: Chiński vs. indyjski model rozwoju – efekty i bariery.....	215
Kazimierz Starzyk: Pozaeuropejskie gospodarki odporne transformacji rynkowej. Przypadek Korei Północnej.....	227
Małgorzata Barbara Fronczek: Zmiana pozycji rozwijających się krajów Azji Wschodniej w międzynarodowym handlu nowoczesnymi produktami	240
Przemysław Skulski: Pozycja państw Bliskiego Wschodu na międzynarodowym rynku broni na początku XXI wieku	252

Część 3. Pozycja Polski wobec regionalnych wyzwań rozwoju gospodarczego

Wawrzyniec Michalczyk: Znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu zagranicznym w latach 2009-2013 na tle wybranych krajów Unii Europejskiej.....	269
Bartosz Michalski: Konsekwencje członkostwa w Unii Europejskiej dla polsko-niemieckiej wymiany handlowej dobrami <i>mid-tech</i> i <i>high-tech</i>	284
Joanna Michalczyk: Wpływ powiązań regionalnych i globalnych na sytuację w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.....	298
Anna Odrobina: Polska jako lokalizacja działalności badawczo-rozwojowej korporacji transnarodowych	316
Karolina Pawlak: Polsko-rosyjski handel produktami rolno-spożywczymi po akcesji Polski do Unii Europejskiej.....	327
Marek Wróblewski: Instrumenty wsparcia eksportu polskich przedsiębiorstw – aktualne tendencje i problemy	341
Agnieszka Majka: Taksonomiczna analiza zróżnicowania poziomu życia w Polsce.....	354
Patrycja Krawczyk: Szanse i zagrożenia dla jednostek samorządu terytorialnego w Polsce w kontekście nowej perspektywy finansowej UE na lata 2014-2020.....	364
Zbigniew Bentyn: Przemiany uwarunkowań logistycznych w Polsce jako efekt integracji z krajami Unii Europejskiej.....	375

Summaries

Part 1. Europe in the face of modern global economy challenges

Jerzy Rymarczyk: Banking union – protection against crisis?.....	13
Maciej Walkowski: Assumptions, goals and controversies associated with the planned implementation of a European initiative to stimulate strategic investments known as the Juncker Plan.....	23
Edward Molendowski, Łukasz Klimczak: Central European Free Trade Agreement CEFTA-2006 – its importance for the development of mutual trade of the Western Balkans countries.....	39
Jowita Świerczyńska: Customs cooperation in the area of security and protection of the EU market	51
Magdalena Nawrot: Analysis of convergence criteria fulfillment by Slovakia in the period 2004-2014. Lessons for Poland	64
Franciszek Adamczuk: Spatial and organizational aspects of the Polish-Czech borderland development	76
Magdalena Rosińska-Bukowska: The role of transnational corporations in the process of building the EU common position to Russia.....	86
Rafał Szymanowski: Germany as a coordinated market economy. Dimensions of change and prospects for the future.....	98
Magdalena Ziętek: Significant determinants of the development of the Eurologistics in Euroregions.....	109
Magdalena Rosińska-Bukowska, Ewa Klima: Urban audit – importance for the European Union cities development.....	120
Marzenna Anna Weresa: The development of technological innovation systems in the world economy: the case if ICT.....	132

Part 2. Dilemmas of economic development of Asia

Sebastian Bobowski: Megaregional trade projects of TPP and RCEP in progress. What is the name of the Japan's game by two negotiation tables?	147
Paweł Pasierbiak: Preferential trade agreements in the foreign economic policy of Japan.....	159
Bogusława Drelich-Skulska: The diversity of cluster policy in Asian countries on the example of Japan and India.....	169
Szymon Mazurek: Export support for ICT clusters in India.....	182
Anna Wróbel: Multilateralism versus bilateralism in China's trade policy....	192
Zbigniew Wiktor: The economy and politics in China in 2013-2014	202
Marta Ostrowska: Chinese vs. Indian development model – effects and barriers.....	215

Kazimierz Starzyk: Non-European economies opposing market transformation. The case of North Korea.....	227
Małgorzata Barbara Fronczek: The change in the position of developing countries of Eastern Asia in the international trade of high-tech products.	240
Przemysław Skulski: Countries of the Middle East and their position on the international arms market at the beginning of the XXI century	252

Part 3. Position of Poland with regard to regional challenges of economic development

Wawrzyniec Michalczyk: The importance of intra-industry exchange in Polish foreign trade in the years 2009-2013 against the background of selected European Union member states	269
Bartosz Michalski: Consequences of the membership in the European Union for Polish-German trade in mid-tech and high-tech goods.....	284
Joanna Michalczyk: The impact of regional and global connections on the situation in Polish foreign trade of agri-food products.....	298
Anna Odrobina: Poland as a location of the R&D activities of Transnational Corporations	316
Karolina Pawlak: Polish-Russian trade in agri-food products after Poland's accession to the European Union.....	327
Marek Wróblewski: Instruments supporting export of Polish enterprises – current trends and problems.....	341
Agnieszka Majka: Taxonomic analysis of the diversity of the standard of living in Poland.....	354
Patrycja Krawczyk: Opportunities and threats to local government units in the aspect of the new financial perspective of the European Union 2014-2020	364
Zbigniew Bentyń: Changes of logistics performance in Poland as a result of integration with the European Union states.....	375

Marek Wróblewski

Uniwersytet Wrocławski

e-mail: marek.wroblewski@uni.wroc.pl

**INSTRUMENTY WSPARCIA EKSPORTU
POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW –
AKTUALNE TENDENCJE I PROBLEMY**

**INSTRUMENTS SUPPORTING EXPORT
OF POLISH ENTERPRISES –
CURRENT TRENDS AND PROBLEMS**

DOI: 10.15611/pn.2015.407.27

Streszczenie: Wsparcie internacjonalizacji przedsiębiorstw, w tym także w wymiarze proeksportowym, można uznać obecnie za ważny obszar interwencji publicznej w ramach ogólnej polityki gospodarczej realizowanej przez poszczególne państwa. W rezultacie celem niniejszej publikacji jest próba zarysowania trendów odnoszących się do wykorzystania instrumentów polskiej polityki proeksportowej w ostatnich latach oraz wskazania istotnych problemów związanych z dystrybucją tego rodzaju pomocy publicznej. W opracowaniu wykorzystano metodę analizy danych źródłowych, w tym zwłaszcza danych relewantnych instytucji publicznych oraz danych empirycznych IBRKK, obserwację oraz metodę komparatystyczną. Przeprowadzone badania wskazują, że wykorzystanie instrumentów wsparcia proeksportowego – we wszystkich głównych grupach – przez rodzime przedsiębiorstwa jest relatywnie niewielkie, co ma związek zarówno z bieżącą koniunkturą rynkową, jak również z rozwiązaniami systemowymi funkcjonującymi w tym zakresie w Polsce.

Słowa kluczowe: polityka proeksportowa, instrumenty polityki proeksportowej w Polsce, wsparcie publiczne.

Summary: In the context of globalization and increasing competition on international markets, proexport public support for domestic enterprises might be regarded as an important dimension of the general economic policy implemented by individual states. As a result the main aim of this paper is to analyse basic trends referring to the scale of application of different public proexport policy instruments by Polish companies in their business transactions and indicate the important problems related to the distribution of this kind of public assistance in recent years. The article is based on the primary sources analysis, including the analysis of empirical data of relevant public institutions and IBRKK in Poland as well as individual in-depth interviews carried out by the author with representatives of these institutions. The study indicates that proexport policy instruments – in all major groups – have been used by Polish companies in relatively small scale. This situation is connected with the systemic construction of selected systemic solutions in the analyzed area.

Keywords: proexport policy, instruments of proexport policy in Poland, public support.

1. Wstęp

Internacjonalizacja gospodarki oraz przedsiębiorstw krajowych, przy pełnej świadomości związanych z tym wyzwań i ryzyka, może generować wiele istotnych i pozytywnych efektów wzmacniających impulsy rozwojowe w ramach danego systemu ekonomicznego. W długim okresie pozwala również potencjalnie na indukcję pożądaných zmian strukturalnych gospodarki narodowej oraz poprawę ogólnej konkurencyjności kraju, przyczyniając się także do poprawy jego pozycji w międzynarodowym podziale pracy. Jednocześnie jednak rosnąca konkurencja na rynkach zagranicznych oraz występujące nadal w różnej skali bariery dla szerszego umiędzynarodowienia działalności krajowych podmiotów gospodarczych sprawiają, że znaczącej wartości mogą nabierać również działania publiczne zorientowane na wsparcie ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw. Państwa dostrzegające potencjał w szerszym udziale krajowych firm w globalnym łańcuchu kreowania wartości wykorzystują zatem zdywersyfikowane instrumenty pomocowe umożliwiające przynajmniej częściowe złagodzenie identyfikowanych trudności w odniesieniu do wejścia na rynki zagraniczne oraz potem funkcjonowania przedsiębiorstw krajowych poza gospodarką narodową.

W rezultacie celem niniejszego opracowania jest próba syntetycznego wskazania zasadniczych tendencji w zakresie wykorzystania podstawowych narzędzi wsparcia publicznego internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w wymiarze proeksportowym w ostatnich latach oraz wyeksponowanie istotnych problemów związanych z dystrybucją tego rodzaju pomocy publicznej. Artykuł koncentruje się na skali wykorzystania zarówno instrumentów finansowych, jak również pozafinansowych. Materiały źródłowe niezbędne do przygotowania przedmiotowej publikacji zostały pozyskane bezpośrednio od instytucji publicznych odpowiedzialnych za wsparcie proeksportowe polskich przedsiębiorstw (Ministerstwo Finansów, MF, i Ministerstwo Gospodarki, MG), głównych instytucji dystrybuujących przedmiotową pomoc na poziomie operacyjnym (Bank Gospodarstwa Krajowego, BGK, i Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, KUKE) oraz instytucji badawczych monitorujących pomoc publiczną w tym zakresie (Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, IBRKK), a także w oparciu o badania własne, w tym przeprowadzone indywidualne wywiady pogłębione z pracownikami wskazanych instytucji.

2. Proeksportowe wsparcie publiczne polskich przedsiębiorstw na tle rozwiązań stosowanych w wybranych krajach UE

Polityka proeksportowa zasadniczo koncentruje się na wsparciu przez rząd realizacji transakcji przedsiębiorstw krajowych na rynkach zagranicznych poprzez system zdywersyfikowanych instrumentów pomocowych. W rezultacie strategia ta ma charakter interwencji publicznej w sferze ekonomicznych relacji danego kraju z otoczeniem zewnętrznym [Bednarczyk 2000]. Państwo wykorzystując określone środki

(w wymiarze regulacyjnym i finansowym), może wpływać na strukturę rozmiary oraz kierunki aktywności eksportowej krajowych przedsiębiorstw [Pierchlewski 2011].

W przypadku Polski system wsparcia proeksportowego gospodarki stopniowo ewoluował na przestrzeni ostatnich dwóch dekad, chociaż jego główne komponenty zostały zaprojektowane i wdrożone w połowie lat 90. XX wieku i nadal mają charakter dominujący. Ponadto ewolucja polityki proeksportowej oraz przypisanego jej instrumentarium wsparcia polskich eksporterów wynikała zarówno z presji rynkowej (skutkującej okresowo wprowadzaniem modyfikacji w stosowanych narzędziach wsparcia), jak również miała związek z szerszymi procesami otwierania systemu ekonomicznego Polski na otoczenie zewnętrzne i postępującą integracją z gospodarką światową (akcesja do Światowej Organizacji Handlu, UE czy OECD) [Chojna, Sokołowska 2006]. Jednocześnie stopniowo znaczenia nabierały także możliwości wsparcia polskich przedsiębiorstw ze środków UE w ramach procesów integracji ze strukturami Wspólnoty.

W tym świetle, wykorzystując informacje zawarte w tabeli 1., można zauważyć, że instrumentarium dostępne w Polsce w zakresie wsparcia proeksportowego polskich przedsiębiorstw jest zasadniczo podobne do rozwiązań stosowanych przez inne kraje UE, chociaż generalnie liczba dostępnych narzędzi dla polskich firm w poszczególnych kategoriach (typach wsparcia) jest zwykle mniejsza od oferty wymienionych poniżej państw. Zakres ich oddziaływania jako interwencji publicznej odnosi się zarówno do sfery finansowej (związanej z bezpośrednimi przepływami finansowymi w przedsiębiorstwie), jak i do sfery pozafinansowej (związanej głównie z koniecznością pozyskania dostępnych informacji rynkowych i transakcyjnych oraz z działaniami promocyjnymi)¹.

Do aktualnie wykorzystywanych narzędzi wsparcia finansowego polskich eksporterów można zaliczyć przede wszystkim instrumenty dostępne w ramach Programu rządowego „Finansowe Wspieranie Eksportu” i dystrybuowane głównie przez BGK oraz KUKE. Należy tutaj także dodać, że w Polsce to Ministerstwo Finansów (Departament Gwarancji i Poręczeń) jest resortem właściwym w zakresie kreowania i rozwoju całego systemu oficjalnego wsparcia finansowego transakcji eksporto-

¹ Przyjęty w opracowaniu podział instrumentów na finansowe i pozafinansowe ma charakter wyłącznie umowny i jest związany bardziej z bezpośrednim celem ich wykorzystania aniżeli samą formą owego wsparcia. Z tego względu w grupie instrumentów finansowych uwzględniono tylko te, które odnoszą się bezpośrednio do przepływów finansowych w przedsiębiorstwie w związku z podejmowaną ekspansją zagraniczną (np. kredyty, gwarancje, ubezpieczenia). Natomiast w grupie instrumentów pozafinansowych uwzględniono generalnie pozostałe narzędzia (informacyjne, promocyjne), chociaż przynajmniej część z nich oznacza dla przedsiębiorstwa uzyskanie *de facto* również pomocy finansowej (np. pokrycie części kosztów uzyskania certyfikatu lub dofinansowanie kosztów udziału w zagranicznych imprezach wystawienniczych). Przyjęcie jednak wskazanego podziału pozwoliło na uporządkowanie dostępnych informacji w zakresie form wsparcia oraz większą przejrzystość prezentacji pozyskanych informacji.

Tabela 1. Aktualne kategorie instrumentów wsparcia proeksportowego przedsiębiorstw w Polsce oraz w wybranych krajach UE (liczba dostępnych usług w danych kategoriach)

Instrument wsparcia	Wielka Brytania	Włochy	Niemcy	Irlandia	Polska
Instrumenty niefinansowe					
Seminaria/warsztaty	18	25	21	10	6
Szkolenia personelu	13	22	5	5	4
Misje handlowe, targi, wystawy, kojarzenie firm	11	26	20	3	4
Informacje o regulacjach zagranicznych	16	24	17	1	9
Informacje o „szansach” rynkowych	14	26	21	3	10
Organizacja spotkań z firmami zagranicznymi	8	23	19	0	6
Porady i konsultacje	16	25	19	7	2
Współpraca biznesowa i budowanie sieci	9	22	20	2	4
Programy sektorowe	3	19	10	0	3
Instrumenty finansowe					
Gwarancje kredytowe	5	6	2	0	3
Subsydia i granty	3	6	5	2	4
Zachęty podatkowe	5	3	2	0	3
Tanie kredyty	1	6	3	0	3
Ubezpieczenia	5	7	2	0	3
Inne	0	3	0	1	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy raportów problemowych [The European Competitiveness and Sustainable Industrial Policy Consortium 2013; UNCTAD 2009; European Commission 2008; European Commission 2007].

wych. Ten rodzaj pomocy publicznej realizowany jest generalnie poprzez ofertę kredytów eksportowych (udzielanych przez BKG), dopłaty do oprocentowania kredytów eksportowych o stałych stopach procentowych DOKE – Program Dopłat do Oprocentowania Kredytów Eksportowych (wykonywany przez BGK) oraz system ubezpieczeń kredytów eksportowych (oferowanych przez KUKK). Ponadto publiczne wsparcie finansowe polskich eksporterów dostępne jest również w formie kredytów rządowych w ramach tzw. pomocy wiązanej (*tied aid*), aczkolwiek ten ostatni instrument ma wyraźną specyfikę związaną także ze wsparciem krajów rozwijających się. Należy zauważyć, że instrumenty finansowe polskiej polityki proeksportowej mają także zdywersyfikowany charakter na poziomie operacyjnym. W przypadku BGK w aktualnej ofercie znajdują się narzędzia o różnym horyzoncie czasowym wsparcia – finansowanie długoterminowe oraz finansowanie krótkoterminowe oraz przybierające różne formy (m.in. kredyty, wykup wierzytelności, postfinansowanie akredytyw, potwierdzanie akredytyw, dyskonto należności oraz prefinansowanie eksportu) [BGK 2015]. Natomiast w przypadku KUKK w aktualnej ofercie można znaleźć narzędzia dedykowane różnym grupom beneficjentów – sektor małych przedsiębiorstw oraz sektor średnich i dużych przedsiębiorstw, które także na pozio-

mie operacyjnym przyjmują różne formy produktów ubezpieczeniowych (m.in. ubezpieczenie należności handlowych, gwarancje eksportowe czy nawet instrument wspierający ekspansję polskich przedsiębiorstw w formie BIZ) [KUKI 2015].

W polskim systemie publicznego wsparcia proeksportowego gospodarki funkcjonują również instrumenty o charakterze pozafinansowym, które są głównie zarządzane i dystrybuowane przez Ministerstwo Gospodarki, chociaż niektóre specyficzne instrumenty pomocy sektorowej dystrybuowane są także przez inne resorty. Narzędzia te mają charakter zróżnicowany i w założeniach koncentrują się na pomocy przedsiębiorstwom w innych sferach ich działalności (pozafinansowych), które jednak mogą mieć istotny wpływ na zdolność do podejmowania aktywności na rynkach zagranicznych. Z tego względu instrumenty pozafinansowe obejmują przede wszystkim różnego rodzaju działania promocyjne i informacyjne ułatwiające potencjalnie (często także w pośredni sposób) ekspansję firm krajowych w środowisku międzynarodowym.

3. Wykorzystanie instrumentów wsparcia proeksportowego przez polskie przedsiębiorstwa

Podejmując próbę przedstawienia skali wykorzystania instrumentów proeksportowego wsparcia polskich przedsiębiorstw, należy przede wszystkim wskazać informacje finansowe udostępnione w tym zakresie przez Ministerstwo Finansów oraz Ministerstwo Gospodarki, z zastrzeżeniem, że przydatność tych materiałów jest jednak ograniczona². W odniesieniu do instrumentów finansowych MF podaje, że z kredytów rządowych w ramach pomocy wiązanej skorzystało dotychczas (od 1998 do końca 2014 r.) 40 polskich przedsiębiorstw, a wartość tego wsparcia w ramach podpisanych umów wyniosła 647,3 mln USD oraz 298,77 mln euro (obliczenia własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów [MF 2014]). W przypadku gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych wartość pomocy udzielonej przez KUKI wyniosła w latach 2010-2014 6616,3 mln zł. Jednocześnie, w ramach rządowego programu „Finansowe wspieranie eksportu”, BGK od 2009 r. (czyli od jego wdrożenia) do 2014 r. uczestniczył w finansowaniu 600 transakcji eksportowych, udzielając kredytów o wartości 1265,3 mln zł. Natomiast w ramach DOKE – od początku działania tego programu do końca 2014 r. – BGK zawarł umowy z bankami komercyjnymi na łączną kwotę 4270,8 mln zł [MF 2014]. W odniesieniu do instrumentów pozafinansowych MG podaje, że w latach 2010-2013 dofinansowanie kosztów organizacji przedsięwzięć promocyjnych otrzymało łącznie 38 przedsiębiorców i wsparcie to wyniosło ponad 1 480 606 zł. Dofinansowanie w tym samym okresie branżowych projektów promocyjnych wyniosło 1 049 119 zł

² Należy zauważyć, że informacje pozyskane bezpośrednio na od MF i MG potrzeby niniejszej publikacji mają charakter selektywny i obejmują różne okresy, co utrudnia bezpośrednie ich porównanie oraz formułowanie szerszych wniosków.

(umowy z 241 firmami), publikacji wydawnictw i materiałów promocyjnych 521 733 zł (umowy z 28 firmami) oraz uzyskania certyfikatów eksportowych 834 208 zł (umowy z 162 firmami) (obliczenia własne, na podstawie uzyskanych danych Ministerstwa Gospodarki [MG 2014]). W rezultacie, na podstawie przedstawionych danych oraz przeprowadzonych obliczeń, można zauważyć, że dystrybucja wsparcia publicznego realizowana jest w ostatnich latach z różną intensywnością w ramach głównych narzędzi polskiej polityki proeksportowej. Z naturalnych względów rozmiary wsparcia w formie instrumentów finansowych są znacznie większe aniżeli w formie instrumentów pozafinansowych (zarówno w wymiarze wartości tego wsparcia, jak i w odniesieniu do liczby beneficjentów).

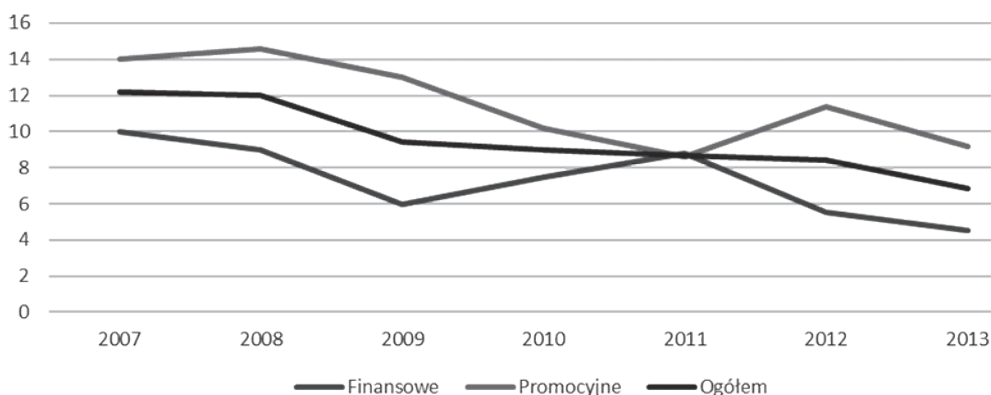
Przedstawione powyżej dane finansowe MF i MG, jakkolwiek interesujące w wymiarze poznawczym, nie pokazują jednak w pełni skali wykorzystania tego rodzaju pomocy publicznej (nie mają bowiem szerszego kontekstu oraz określonego punktu odniesienia). W związku z tym warto tutaj wykorzystać jeszcze badania ankietowe przeprowadzane cyklicznie przez IBRKK³, obejmujące wszystkie typy przedsiębiorstw eksportowych korzystających (lub zamierzających korzystać) z tego rodzaju wsparcia publicznego⁴. Ponadto należy zauważyć, że z przeprowadzonych rozmów z przedstawicielami Ministerstwa Gospodarki oraz Ministerstwa Finansów na potrzeby realizacji m.in. tego opracowania wynikało, że instytucje te nie prowadzą stałych badań dotyczących ewaluacji czynników determinujących popyt na poszczególne instrumenty wsparcia, jak również skuteczności tej pomocy. Z tego względu przywołane badania IBRKK mogą stanowić cenne źródło dodatkowych informacji w przedmiotowym obszarze.

Wyniki przeprowadzanych przez IBRKK badań dowodzą, że wykorzystanie instrumentów wsparcia finansowego oraz promocji eksportu w latach 2007-2013 wykazywało stałą tendencję spadkową [Stowarzyszenie Eksporterów Polskich 2012; IBRKK 2014] (rys. 1). Wartość zagregowanego wskaźnika wykorzystania instrumentów w podanym okresie uległa zmniejszeniu z 12,2% w 2007 r. do 8,7% w 2011 r. i 6,85% w 2013 r. Podobne tendencje, chociaż z okresowymi fluktuacjami, można było zaobserwować w odniesieniu do dwóch wskaźników szczegółowych (wykorzystanie instrumentów finansowych oraz wykorzystanie instrumentów promocyjnych) w analizowanym czasie. IBRKK łączy spadek popytu na wykorzystanie przedmiotowych narzędzi z wybuchem i przebiegiem globalnego kryzysu finansowego. Wydaje się, że takie wyjaśnienie jest uzasadnione z uwagi na zmniejszającą

³ Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur (dawny Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego) jest wyspecjalizowaną jednostką badawczą powołaną do realizacji badań przez Ministerstwo Gospodarki RP.

⁴ IBRKK od wielu lat monitoruje wykorzystanie instrumentów wsparcia polskiego eksportu. W niniejszej analizie wykorzystano dane IBRKK za okres 2007-2011, które zostały zawarte w dokumencie „Strategia proeksportowego rozwoju gospodarki polskiej” [Stowarzyszenie Eksporterów Polskich, 2012] oraz uzyskane przez autora niniejszego opracowania dane wewnętrzne IBRKK w przedmiotowym zakresie za rok 2013 (grudzień 2014).

się w trudnych zewnętrznych warunkach rynkowych aktywność zagraniczną także rodzimych przedsiębiorstw. Znaczące pogorszenie koniunktury obserwowane w gospodarce światowej w ostatnich latach (kilka fal kryzysowych), a nawet silne tendencje recesyjne w części krajów implikowały trudności z ulokowaniem oferty handlowej na różnych rynkach zagranicznych, a tym samym implikowały w dużej mierze zmniejszenie aktywności polskich przedsiębiorstw w sferze pozyskiwania wsparcia finansowego i promocyjnego. Ponadto należy dodać, że poważne pogorszenie koniunktury zaobserwowano zwłaszcza w krajach UE (w tym w strefie euro), które stanowią od lat najważniejszy rynek zbytu w całości polskiego eksportu. Z tego względu mniejszy popyt na polskie produkty w wyniku eskalacji kryzysu zadłużeniowego w UE (będącej głównym odbiorcą polskiej oferty eksportowej) skutkowało zmniejszeniem aktywności rodzimych przedsiębiorstw na rynkach Wspólnoty i w związku z tym implikowało zmniejszenie również popytu na instrumenty wsparcia internacjonalizacji dostępne wówczas w kraju.



Rys. 1. Średnie wykorzystanie instrumentów wsparcia eksportu w latach 2007-2013 (średnia arytmetyczna odsetka respondentów – eksporterów z sekcji przetwórstwa przemysłowego korzystających z poszczególnych instrumentów finansowych i promocyjnych)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IBRKK [Stowarzyszenie Eksporterów 2012] oraz obliczeń własnych na podstawie danych z materiałów wewnętrznych IBRKK (listopad 2014).

W przywołanych badaniach IBRKK, co ważne, zauważono odmienne tendencje odnoszące się do przyczyn zmian popytu na instrumenty finansowe i promocyjne wsparcia transakcyjnego. O ile generalny spadek zainteresowania wykorzystaniem narzędzi finansowych w badanym okresie łączony jest z kryzysowym pogorszeniem koniunktury na rynkach zagranicznych, w tym zwłaszcza w ramach Jednolitego Rynku Europejskiego, o tyle obserwowany (z wyjątkiem 2012 r., w którym zanotowano niewielki wzrost wykorzystania instrumentów promocyjnych) spadek zainteresowania wykorzystaniem instrumentów promocyjnych wyjaśniany był charakterem rozwiązań przyjętych w Perspektywie Finansowej 2007-2013. To właśnie

w konstrukcji samego wsparcia instrumentów promocyjnych (i wynikających z tego tytułu barier) upatruje się zasadniczej przeszkody dla szerszej ich implementacji w sektorze przedsiębiorstw, co potwierdzają podmioty gospodarcze w trakcie prowadzonych badań ankietowych (uwaga ta odnosiła się przede wszystkim do sposobu dofinansowania kosztów udziału w targach i wystawach na rynkach zagranicznych).

Badania empiryczne IBRKK, obejmujące grupę polskich eksporterów z sektora przetwórstwa przemysłowego, pozwalają również na bardziej szczegółową charakterystykę popytu na poszczególne kategorie instrumentów (finansowych i promocyjnych).

W przypadku instrumentów finansowych (tab. 2) największym zainteresowaniem cieszyły się przede wszystkim ubezpieczenia i gwarancje eksportowe oferowane przez KUKE w ramach gwarancji Skarbu Państwa, natomiast pozostałe instrumenty wykorzystywano w znacznie mniejszej skali. Prosta analiza dynamiki popytu na wskazane instrumenty potwierdza wcześniejszą uwagę o istotnym negatywnym wpływie globalnego kryzysu finansowego oraz kryzysu zadłużeniowego w UE na skalę ich implementacji w działalności operacyjnej przedsiębiorstw. Od 2007 r. notowany jest systematyczny spadek wykorzystania przez polskich eksporterów instrumentów pomocowych we wszystkich wskazanych kategoriach i tylko rok 2011 stanowił swoisty wyjątek w tym generalnym trendzie.

Tabela 2. Wykorzystanie instrumentów finansowych wspierania eksportu przez polskie przedsiębiorstwa w latach 2007-2011 (% korzystających przedsiębiorstw)

Typ instrumentu	2007	2009	2011	2012	2013
Ubezpieczenia i gwarancje eksportowe w KUKE SA gwarantowane przez SP	20	15	16	12	11
Poręczenia i gwarancje na realizację kontraktów eksportowych	6	3	6	2	3
Dopłaty do oprocentowania kredytów eksportowych (DOKE)	7	2	6	4	3
Realizacja eksportu w ramach rządowej pomocy dla krajów rozwijających się	7	3	7	4	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IBRKK [Stowarzyszenie Eksporterów Polskich 2012] oraz obliczeń własnych na podstawie danych z materiałów wewnętrznych IBRKK (listopad 2014).

W przypadku głównych instrumentów pozafinansowych (tab. 3) najczęściej wykorzystywanym przez polskie przedsiębiorstwa typem wsparcia było, we wskazanym okresie, dofinansowanie udziału w targach i wystawach zagranicznych oraz w mniejszym zakresie dofinansowanie udziału w misjach gospodarczych. Jednocześnie, porównując dane dla poszczególnych lat okresu 2007-2013, w odniesieniu do wszystkich typów wsparcia promocyjnego wyraźnie zarysowała się tendencja zmniejszającego się zainteresowania tego rodzaju pomocą, chociaż w poszczególnych latach można było obserwować jednostkowe odchylenia od tej dominującej prawidłowości. Jak wcześniej wskazano, respondenci prowadzonych przez IBRKK

Tabela 3. Wykorzystanie instrumentów promocyjnych wspierania eksportu przez polskie przedsiębiorstwa w latach 2007-2011 (% korzystających przedsiębiorstw)

Typ instrumentu	2007	2009	2011	2012	2013
Dofinansowanie kosztów udziału w targach i wystawach za granicą	30	23	12	16	17
Dofinansowanie kosztów udziału w wyjazdowych misjach gospodarczych	15	12	9	14	10
Uczestnictwo w programie „Paszport do eksportu”	bd.	6	5	8	6
Dofinansowanie kosztów uzyskania międzynarodowego certyfikatu wyrobu	7	10	5	10	7
Dofinansowanie kosztów realizacji branżowych projektów promocyjnych	6	5	6	9	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IBRKK [Stowarzyszenie Eksporterów Polskich 2012] oraz obliczeń własnych na podstawie danych z materiałów wewnętrznych IBRKK (listopad 2014).

badan sygnalizowali występowanie barier administracyjnych w dostępie do przedmiotowego finansowania, ograniczających skalę wykorzystania narzędzi wsparcia promocyjnego.

W tym miejscu – jako swoiste uzupełnienie – warto również przywołać wyniki badań Komisji Europejskiej (KE) w odniesieniu do skali wykorzystania instrumentów wsparcia internacjonalizacji gospodarki w krajach członkowskich Wspólnoty (zwłaszcza w wymiarze proeksportowym) przez przedsiębiorstwa z sektora MŚP [Komisja Europejska 2014]. Wykorzystując dane KE (tab. 4) można zauważyć, że tego rodzaju polskie firmy na ogół w bardzo ograniczonym zakresie wykorzystywa-

Tabela 4. Odsetek MŚP prowadzących działalność międzynarodową, które wykorzystują wsparcie finansowe lub pozafinansowe (dane za rok 2009)

Nr	Kraj	Procent firm korzystających ze wsparcia finansowego	Nr	Kraj	Procent firm korzystających ze wsparcia pozafinansowego
1	Austria	47	1	Słowenia	23
2	Turcja	32	2	Cypr	19
3	Grecja	17	3	Łotwa	16
4	Łotwa	17	4	Litwa	12
5	Norwegia	14	5	Luksemburg	11
6	Niemcy	14	6	Włochy	11
7	Hiszpania	10	7	Norwegia	11
8	Włochy	9	8	Grecja	11
9	Słowacja	9	9	Francja	9
10	Francja	7	10	Hiszpania	9

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Komisja Europejska 2014].

ly dostępne narzędzia w porównaniu z małymi i średnimi podmiotami gospodarczymi z innych krajów UE. Zaledwie 3% rodzimych przedsiębiorstw MŚP korzystało z instrumentów finansowych i podobnie tylko 3% firm wykorzystywało instrumenty pozafinansowe, podczas gdy przedsiębiorstwa z innych krajów UE częściej czerpały z tego rodzaju wsparcia. Dla porównania: MŚP w Austrii (47%), w Turcji (32%) czy nawet w Grecji (17%) posiłkowały się narzędziami finansowymi w zdecydowanie większej skali aniżeli polskie MŚP, natomiast firmy ze Słowenii (23%), Cypru (19%) czy Łotwy (16%) korzystały bardziej intensywnie z instrumentów pozafinansowych od krajowych firm tego sektora.

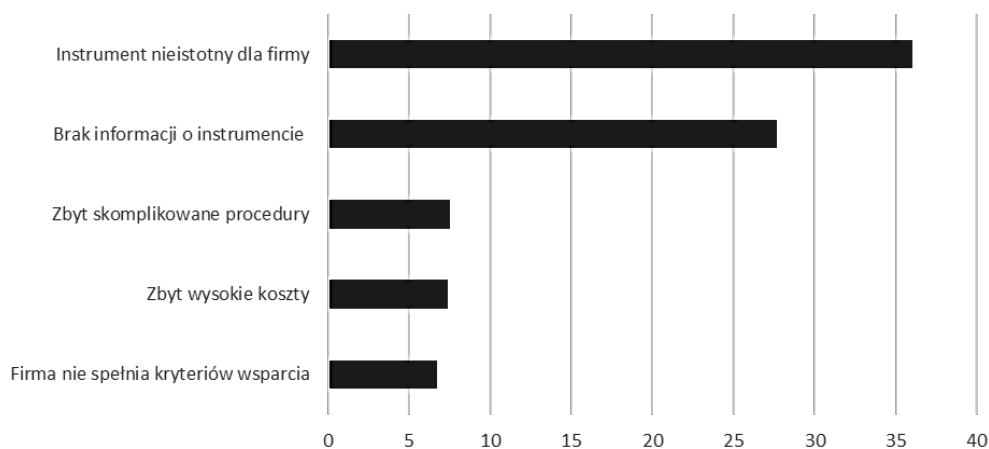
W rezultacie – biorąc pod uwagę przywołane dane IBRKK oraz KE – można zauważyć, że skala wykorzystania instrumentów wsparcia proeksportowego przez polskie przedsiębiorstwa (także z sektora MŚP) była nadal silnie ograniczona. Pomimo odczuwalnych przez krajowe firmy barier w aktywności biznesowej, poza rynkiem macierzystym, tylko niewielka część polskich podmiotów gospodarczych decyduje się na wykorzystanie dostępnych instrumentów wsparcia eksportowego.

4. Bariery ograniczające wykorzystanie instrumentów wsparcia proeksportowego przez polskie przedsiębiorstwa

W tym kontekście warto zatem zwrócić uwagę na bariery identyfikowane przez przedsiębiorstwa w procesie wykorzystywania dostępnych instrumentów wsparcia sprzedaży zagranicznej. Tym bardziej że specyfika tych barier, w ocenie IBRKK opartej na badaniach terenowych z 2011 r. i lat poprzednich oraz badaniach aktualnych, nie ulega zasadniczym zmianom w ostatnim czasie i wręcz ewoluje w kierunku „standaryzacji” owych przeszkód. Tezę taką potwierdził również wywiad z ekspertem IBRKK (grudzień 2014) zaangażowanym w realizację przedmiotowych badań; stwierdził on, że najnowsze dostępne dane w tym zakresie za rok 2013 (choć jeszcze nie zostały opublikowane i zagregowane) usprawiedliwiają w pełni wskazaną konstatację. Niewielkim zmianom ulegają tylko w poszczególnych latach (2012 i 2013) wartości liczbowe przypisywane powszechności występowania określonych kategorii przeszkód identyfikowanych przez krajowych eksporterów w procesie wykorzystania (lub zaniechania) dostępnych instrumentów wsparcia, ale ich proporcja na ogół jest stała. W konsekwencji można zatem uznać, że bariery te nabierają wymiaru systemowego, a ich charakter wydaje się długoterminowy. Najpoważniejszym problemem jest więc nadal ograniczony stopień dostosowania form wsparcia eksportu do realnych potrzeb przedsiębiorstw (36% respondentów deklaroowało taką odpowiedź) oraz brak informacji na temat oferowanych rozwiązań (28% badanych).

W przypadku tej ostatniej bariery warto jeszcze dodać, że przygotowanie niniejszego opracowania w pełni potwierdziło jej występowanie. Brak zintegrowanego i przejrzystego systemu informacji o aktualnych formach wsparcia jest niezwykle uciążliwy dla potencjalnych zainteresowanych. W rezultacie poważne trudności

z pozyskaniem często podstawowych informacji od instytucji systemowo odpowiedzialnych za dystrybucję tego wsparcia obniżają efektywność prowadzonej polityki proeksportowej.



Rys. 2. Bariery wskazywane przez eksporterów w Polsce w 2011 r., skutkujące brakiem wykorzystania poszczególnych instrumentów wsparcia eksportu (% respondentów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IBRKK [Stowarzyszenie Eksporterów Polskich 2012].

Ponadto, jako poważne utrudnienia uznawano zbyt skomplikowane warunki uzyskania poręczeń i gwarancji z Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych w transakcjach eksportowych, a także warunki wsparcia w zakresie certyfikacji produktu (13% respondentów). Również dla istotnej części podmiotów gospodarczych zainteresowanych partycypacją w programie „Paszport do eksportu” (11% badanych), dofinansowaniem kosztów udziału w targach i wystawach (10% ankietowanych i aż 20% respondentów eksportujących przede wszystkim do Rosji, Ukrainy i Białorusi), niemożliwe do spełnienia okazały się warunki brzegowe skorzystania z tych form pomocy. Zauważalna była także bariera kosztowa w odniesieniu do wykorzystania ubezpieczeń i gwarancji eksportowych Skarbu Państwa oferowanych przez KUKE (15% respondentów) [Stowarzyszenie Eksporterów Polskich 2012].

5. Zakończenie

Podjęwając próbę sformułowania konkluzji, można stwierdzić, że wykorzystanie instrumentów wspierających procesy ekspansji eksportowej polskich przedsiębiorstw ma nadal ograniczoną skalę z uwagi na stale utrzymujące się bariery pozyskania tego rodzaju wsparcia. W konsekwencji przedsiębiorstwa deklarują, że kluczowe znaczenie w ich decyzjach dotyczących aktywności zagranicznej mają przede wszystkim aktualne czynniki rynkowe oraz posiadane własne endogenne zasoby

i aktywność. W związku z tym wsparcie publiczne, chociaż niewątpliwie przydatne, nie jest najważniejszą determinantą decyzji biznesowych dotyczących rozwoju przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych.

Należy zauważyć, że w polskiej polityce proeksportowej dominują zdecydowanie instrumenty zaprojektowane, zarządzane i administrowane na poziomie centralnym. Jedyne ich dystrybucja w części przypadków ma wymiar regionalny. Nie zmienia to faktu, że tylko funkcja „sprzedaży” realizowana jest poza Warszawą, a często pozyskanie precyzyjnych i konkretnych informacji produktowych wymaga bezpośredniego kontaktu z centralami tych instytucji, co również bywa trudne (jak pokazały doświadczenia związane z przygotowaniem niniejszej publikacji). W rezultacie dwie główne instytucje systemowe: BGK oraz KUKKE stanowią trzon wsparcia proeksportowego polskiej gospodarki w wymiarze finansowym, a zakres ich działalności jest podobny do działań tego rodzaju instytucji w innych krajach. Pozostałe natomiast instrumenty pomocowe dostępne w Polsce znajdują się przede wszystkim w gestii MG lub też jego agend funkcjonalnych (np. PARP) oraz selektywnie w gestii innych ministerstw sektorowych. Inne działania w zakresie wsparcia proeksportowego można zauważyć w aktywności samorządów gospodarczych i branżowych. Ponadto obserwowane są również sytuacje, w których instrumenty pomocowe zostają wykreowane i wdrożone w formule *ad hoc*, w związku z bieżącą sytuacją koniunkturalną. Adekwatnym tego przykładem są środki podejmowane obecnie przez różne resorty oraz organizacje branżowe w odpowiedzi na problemy handlowe wynikające z sankcji retorsyjnych nałożonych na Polskę (i UE) przez Federację Rosyjską. Działania takie, jakkolwiek bardzo potrzebne w danej chwili, trudno jednak uznać za wsparcie systemowe z uwagi na jego doraźny i tymczasowy charakter oraz bardzo ograniczoną orientację sektorową.

Należy zauważyć, że poważne zastrzeżenia budzi wymiar instytucjonalny wsparcia proeksportowego gospodarki Polski. Instrumenty pomocowe są bowiem rozproszone w licznych instytucjach i często szczegółowa identyfikacja aktualnych form wsparcia w analizowanym zakresie jest bardzo utrudniona. Co więcej, nawet w przypadku jednej instytucji zauważalny jest brak właściwego przepływu informacji oraz koordynacji prowadzonych działań pomocowych (np. Ministerstwo Gospodarki). Sytuacja ta sama w sobie staje się kolejną barierą (problem efektywnej organizacji tego rodzaju pomocy publicznej) wpływającą pośrednio na proces wsparcia internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w wymiarze eksportowym.

Literatura

- Bednarczyk T., 2000, *Instrumenty wspierania eksportu: kredyty i ubezpieczenia*, PWN, Warszawa.
- BGK, 2015, *Program rządowy Finansowe Wspieranie Eksportu*, <http://www.bgk.com.pl/program-rzadowy-finansowe-wspieranie-eksportu> (20.02.2015).
- Chojna J., Sokołowska B., 2006, *Metody i instrumenty wspierania rozwoju eksportu w świetle doświadczeń międzynarodowych*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.

- European Commission, 2007, *Promotion of SME competitiveness Entrepreneurship – Final Report of the Expert Group on Supporting the internationalisation of SMEs*, Directorate-General for Enterprise and Industry, Brussels.
- European Commission, 2008, *Supporting the internationalization of SMEs. Good practice selection*, Directorate-General for Enterprise and Industry, Luxemburg.
- IBRKK, 2014, *Materiały wewnętrzne - wyniki badań ankietowych dotyczących wykorzystania instrumentów polityki proeksportowej przez polskie przedsiębiorstwa w 2013 roku* (materiał niepublikowany).
- Komisja Europejska, 2014, *Wspieranie umiędzynarodowienia małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)*, Bruksela.
- KUKE, 2015, *Oferta produktowa KUKE*, <http://www.kuke.com.pl/> (24.02.2015).
- MF, 2014, *Informacja w sprawie finansowego wspierania eksportu przez Ministerstwo Finansów (stan na 01.12.2014)*, materiał wewnętrzny opracowany przez Departament Gwarancji i Poręczeń MF (materiał niepublikowany), Warszawa.
- MG, 2014, *Pismo Dyrektora Departamentu Instrumentów Wsparcia MG DIW-IX-541-161/I/14 EOD:7549/14 z dnia 18.12.2014*, materiał wewnętrzny opracowany przez Departament Instrumentów Wsparcia MG (materiał niepublikowany), Warszawa.
- Pierzchlewski W., 2011, *Polityka państwa w zakresie wspierania aktywności małych i średnich przedsiębiorstw w handlu międzynarodowym Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Stowarzyszenie Eksporterów Polskich, 2012, *Strategia proeksportowego rozwoju gospodarki polskiej*, Warszawa.
- The European Competitiveness and Sustainable Industrial Policy Consortium, 2013, *Study on Support Services for SMEs in International Business Final Report*, Rotterdam.
- UNCTAD, 2009, *Promoting investment and trade: practices and issues*, Investment Advisory Series A, no. 4, New York & Geneva.