

Wioletta Czemiel-Grzybowska

Politechnika Białostocka

WSPARCIE ROZWOJU EKSPORTU PRZEDSIĘBIORSTW Z FUNDUSZY STRUKTURALNYCH W OKRESIE PROGRAMOWANIA 2007–2013

Streszczenie: Wymiana międzynarodowa wymaga działań skierowanych na wzmocnienie rozwoju eksportu jako dźwigni sukcesu firmy w kierunku pozyskania przewagi konkurencyjnej. W okresie dekonjunktury przedsiębiorstwa dokonują szczególnie ostrożnych działań w doborze kontrahentów, zwłaszcza na rynkach światowych. Kierunki ekspansji są uzależnione od dostępu rynków i wymaganych atestów, świadectw i certyfikatów. W okresie finansowania 2007–2013 UE wspiera rozwój eksportu ze środków strukturalnych. Polska, będąc bramą na wschód Unii Europejskiej, przy szczególnym położeniu geopolitycznym powinna prowadzić zdynamizowane działania eksportowe.

Słowa kluczowe: eksport, fundusze strukturalne, *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*.

1. Wstęp

Eksport w rozwijającym się kraju Unii Europejskiej (UE) to kluczowy obszar rozwoju każdego przedsiębiorstwa. Kierunki ekspansji są uzależnione od dostępu rynków i wymaganych atestów, świadectw i certyfikatów. W okresie finansowania 2007–2013 UE wspiera rozwój eksportu ze środków strukturalnych. Pamiętać należy, że Polska jest największym beneficjentem środków z UE. W bieżącym okresie programowania (lata 2007–2013) mamy do wykorzystania ponad 60 mln euro, z czego znaczna część przeznaczona jest na wsparcie przedsiębiorczości i przedsiębiorstw. Możliwość dofinansowania eksportu bezzwrotną dotacją nabiera szczególnego znaczenia w czasach światowego kryzysu, kiedy to trudno o pozyskanie środków z innych źródeł.

Polska znajduje się obecnie w specyficznym momencie rozwoju. Dotychczasowe przewagi konkurencyjne opierające się na niskich kosztach pracy coraz wyraźniej tracą na znaczeniu. Konieczne staje się zatem budowanie nowych przewag – opartych na wiedzy i innowacyjności, stanowiących podstawowy czynnik długookresowego rozwoju gospodarczego. Istotne z tego punktu widzenia jest rozwijanie działalności innowacyjnej przedsiębiorstw, w tym badawczo-rozwojowej, w kierunku ekspansji międzynarodowej.

Cel główny referatu to analiza stopnia wykorzystania funduszy strukturalnych przeznaczonych na wzmacnianie działań eksportowych w Polsce w okresie 2007–2010.

2. Wsparcie rozwoju eksportu z funduszy strukturalnych

Program Innowacyjna Gospodarka to jeden z 6 programów krajowych Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia, który finansowany jest ze środków europejskich. Jest skierowany przede wszystkim do przedsiębiorców, którzy zamierzają realizować innowacyjne projekty, związane z badaniami i rozwojem, nowoczesnymi technologiami, inwestycjami o dużym znaczeniu dla gospodarki lub wdrażaniem i stosowaniem technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Jednym z celów programu jest zwiększenie udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym, ale także poprawa wizerunku Polski jako atrakcyjnego partnera gospodarczego oraz miejsca nawiązywania wartościowych kontaktów handlowych.

Alokacja na PO IG wynosi 9,71 mld euro, z tego 8,25 mld euro pochodzi z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego¹. Do 11 marca 2011 roku Instytucja Zarządzająca zatwierdziła 6783 projekty na kwotę 30,76 mld zł, co stanowi 79,76% alokacji z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR). Podpisano 6134 umowy na kwotę dofinansowania 26,33 mld zł, co stanowi 68,29% alokacji z EFRR. W ramach Programu Innowacyjna Gospodarka realizowane są 132 projekty kluczowe (117 z listy podstawowej, 15 z listy rezerwowej), z tego podpisano 121 preumów i 109 umów o dofinansowanie².

Zainteresowanie funduszami strukturalnymi dystrybuowanymi w ramach PO IG jest bardzo zdywersyfikowane. Największym popytem cieszą się środki alokowane z Priorytetu 2 – Infrastruktura sfery B+R (wykorzystano środki w 100,92%) oraz Priorytetu 7 – Społeczeństwo informacyjne – budowa elektronicznej administracji (wykorzystano środki w 103,03%). Najmniejsze zainteresowanie środkami unijnymi jest w ramach Priorytetu 8 – Społeczeństwo informacyjne – zwiększenie innowacyjności gospodarki (alokacja wykorzystana w 27,19%) oraz w ramach Priorytetu 6 – Polska gospodarka na rynku międzynarodowym (59,18%). Tym samym widać, że pozyskiwanie środków strukturalnych na wzmacnianie pozycji polskich przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym nie leży w ich polu zainteresowania. Zróżnicowane finansowanie obszarów wsparcia działań proeksportowych nie tylko daje szansę na stworzenie planów rozwoju eksportu na najbliższe lata, ale także finansuje wszelkiego rodzaju certyfikaty i inne dokumenty dopuszczające do obrotu na europejskich i pozaeuropejskich rynkach.

Eksport jest istotnym elementem rozwoju dynamicznie rozwijającej się firmy. Przedsiębiorstwa przy braku popytu na rynku wewnętrznym poszukują zbytu na rynku międzynarodowym. Pomocą finansową służy wsparcie z funduszy strukturalnych

¹ Według średniego kursu EBC dla 1 euro = 3,9709 zł, z 25 lutego 2011 r., kwota 8,25 mld euro stanowi 32,76 mld zł.

² www.poig.gov.pl, 3.03.2011.

Tabela 1. Poziom wykorzystania środków w ramach *Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka* w okresie 2007–2011

Priorytet	Alokacja na priorytet w mln zł	Liczba zawartych umów	Kwota dofinansowania w ramach podpisanych umów (w mln zł)	Poziom wykorzystania alokacji w ramach priorytetów w %
Priorytet 1 Badania i rozwój nowoczesnych technologii	5 159,27	802	4 224,12	81,87
Priorytet 2 Infrastruktura sfery B+R	5 159,27	122	5 206,75	100,92
Priorytet 3 Kapitał dla innowacji	1 350,11	136	1 147,44	84,99
Priorytet 4 Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia	13 619,04	1099	8 632,03	63,38
Priorytet 5 Dyфуzja innowacji	1 584,38	142	1 051,01	66,34
Priorytet 6 Polska gospodarka na rynku międzynarodowym	1 630,58	1 543	965,05	59,18
Priorytet 7 Społeczeństwo informacyjne – budowa elektronicznej administracji	3 130,00	27	3 224,81	103,03
Priorytet 8 Społeczeństwo informacyjne – zwiększenie innowacyjności gospodarki	5 622,26	2167	1 528,70	27,19
Priorytet 9 Pomoc techniczna	1 308,99	96	355,69	27,17*

* Pomoc techniczna służy obsłudze administracyjnej *Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka*.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.poig.gov.pl, 11.03.2011.

dystrybuowane do przedsiębiorców z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG), szczególnie z działania 6.1 *Paszport do eksportu*.

Pomoc finansowa w ramach działania 6.1 *Paszport do eksportu* może być udzielana przedsiębiorcom działającym na rzecz innowacyjności i podmiotom działającym na rzecz rozwoju gospodarczego. Finansowane są następujące obszary dotyczące eksportu³:

³ *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007, s. 15.

1) doradztwo w zakresie:

a) wyboru rynku docelowego działalności eksportowej lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim, zwanym dalej JRE (wewnątrzspółnotowych dostaw towarów),

b) przepisów, procedur, ustalonych zwyczajów i zasad warunkujących dostęp towaru, usługi lub kapitału do wybranego rynku, w tym do JRE lub rynku państw trzecich,

c) dostępnych instrumentów wsparcia finansowego dla eksportera lub sprzedającego usługi lub towary na JRE, w tym spraw ubezpieczeniowych związanych z eksportem;

2) oraz co najmniej jedno spośród następujących działań:

a) wyszukiwanie i dobór partnerów na rynku docelowym,

b) udział w imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy,

c) udział w branżowych misjach gospodarczych za granicą, mających na celu wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych,

d) uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia towarów lub usług na wybrany rynek zagraniczny.

Jednocześnie wsparcie na udział w programie *Paszport do eksportu* może być udzielone tylko mikroprzedsiębiorcy, małemu lub średniemu przedsiębiorcy, który łącznie spełnia następujące warunki:

1) w ostatnim zakończonym roku obrotowym przed złożeniem wniosku o udzielenie wsparcia posiadał udział eksportu lub sprzedaży na JRE w całkowitej sprzedaży nie większy niż:

a) 30% – w przypadku mikroprzedsiębiorcy,

b) 25% – w przypadku małego przedsiębiorcy,

c) 20% – w przypadku średniego przedsiębiorcy;

2) posiada potencjał rozwijania i prowadzenia transakcji eksportowych lub sprzedaży na JRE, wynikający z załączonego do wniosku kwestionariusza zawierającego podstawowe informacje dotyczące wnioskodawcy, przy czym kwestionariusz ten stanowi podstawę do zakwalifikowania przedsiębiorcy do programu *Paszport do eksportu*;

3) prowadzi działalność gospodarczą i ma siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, a w przypadku mikroprzedsiębiorcy, małego lub średniego przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną – miejsce zamieszkania na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Zróznicowane możliwości finansowania działalności proeksportowej z funduszy strukturalnej wskazują, że zainteresowanie w kraju członkowskim Unii Europejskiej powinno w pełni wykorzystywać przeznaczoną na ten cel alokację. Jednak zaledwie 59,18% środków znalazło odbiorców rozwijających eksport swoich wyrobów, towarów i usług.

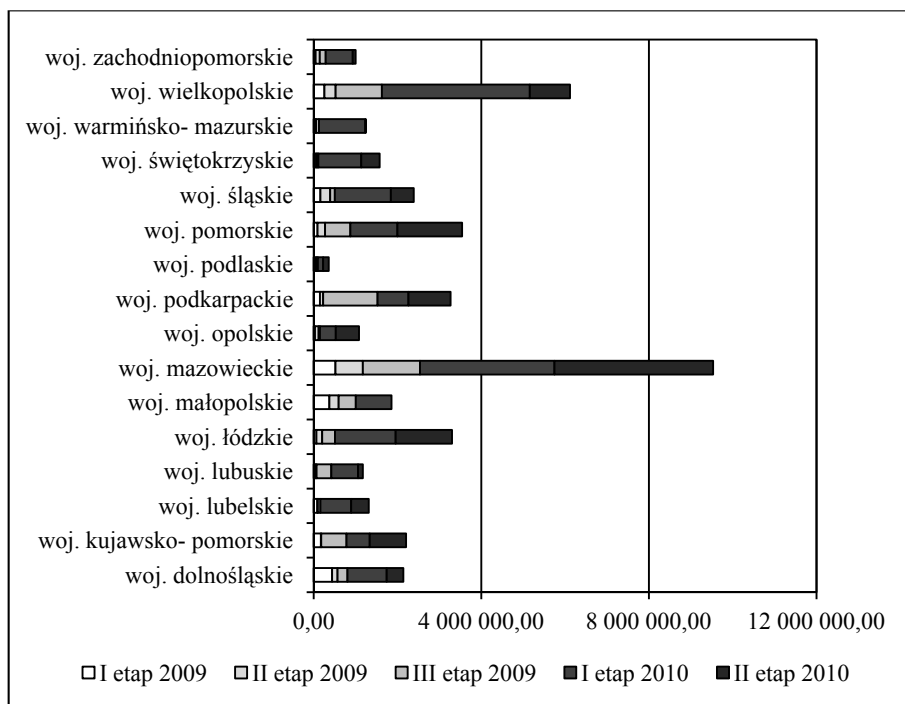
3. Ewaluacja wykorzystania środków strukturalnych na rozwój eksportu w ramach działania

6.1 Paszport do eksportu PO IG w regionach

Mając na uwadze stosunkowo niski poziom wykorzystania środków strukturalnych na rozwój eksportu w skali kraju, należy przeanalizować zainteresowanie dotacjami na ten cel na poziomie regionów.

W pierwszym etapie alokacji środków na rozwój eksportu z działania 6.1 *Paszport do eksportu* PO IG firma zobowiązana jest przygotować Plan Rozwoju Eksportu. Po jego zatwierdzeniu przez ekspertów Instytucji Pośredniczącej można się ubiegać o wsparcie działań założonych w Planie Rozwoju. W okresie 2007–2010 przekazywano środki strukturalne w V etapach (etap I – 2009, etap II – 2009, etap III – 2009, etap I – 2010, etap II – 2010).

Najmniejsze zainteresowanie w regionach było w etapie I i II w roku 2009 (rys. 1) – przedsiębiorstwa w większości województw nie korzystały w ogóle z możliwości unijnych. Natomiast zauważalny wzrost zainteresowania środkami unijnymi na roz-



Rys. 1. Wartościowe ujęcie dotacji na rozwój eksportu w ramach działania 6.1 PO IG w okresie 2007–2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.mg.gov.pl/node/10299>, 28.02.2011.

wój eksportu nastąpił w III etapie 2009 roku. W 2010 roku zaś w I i II etapie korzystało już wszystkich 16 województw.

Największe zainteresowanie pozyskiwaniem środków na wymianę międzynarodową odnotowało województwo mazowieckie. Drugim znaczącym liderem jest województwo wielkopolskie. Kolejne to województwa pomorskie, łódzkie i podkarpackie. Zdecydowanie najmniej środków unijnych pozyskało województwo podlaskie, plasując się na ostatnim miejscu w rankingu. Na miejscu XV znalazło się województwo zachodniopomorskie, a kolejne to opolskie i lubuskie.

Największą alokację na rozwój eksportu (tab. 2) otrzymało województwo mazowieckie (22,65%), następnie wielkopolskie (14,53%). Najmniejsze dofinansowanie uzyskało województwo podlaskie, nie przekraczając 1% (zaledwie 0,85%) dostępnych środków. Na przedostatnim miejscu w tym rankingu, ale trzy razy lepsze, było województwo opolskie (2,57%) i warmińsko-mazurskie (2,95%).

W województwie podlaskim mimo położenia przygranicznego zainteresowanie pozyskiwaniem środków unijnych było bardzo słabe (tab. 2) i nie przekraczało 2% sumy środków pozyskanych przez wszystkie województwa. Mimo że możliwości dostępu są takie same we wszystkich regionach, Podlasie nie wykazywało zainteresowania wsparciem wymiany międzynarodowej.

Tabela 2. Wykorzystanie środków strukturalnych na rozwój eksportu w ramach działania 6.1 POIG-u w okresie 2007–2010

Województwa	Kwota dotacji na rozwój eksportu	Udział % w alokacji ogółem
Dolnośląskie	2 139 306,39	5,08
Kujawsko-pomorskie	2 205 349,70	5,24
Lubelskie	1 313 725,00	3,12
Lubuskie	1 172 903,30	2,79
Łódzkie	3 302 546,80	7,85
Małopolskie	1 854 962,21	4,41
Mazowieckie	9 531 993,23	22,65
Opolskie	1 080 377,28	2,57
Podkarpackie	3 267 157,12	7,76
Podlaskie	356 698,80	0,85
Pomorskie	3 540 034,00	8,41
Śląskie	2 386 056,00	5,67
Świętokrzyskie	1 572 045,50	3,74
Warmińsko-mazurskie	1 242 970,00	2,95
Wielkopolskie	6 115 681,99	14,53
Zachodniopomorskie	1 000 673,60	2,38
Alokacja ogółem:	42 082 480,92	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.mg.gov.pl/node/10299>, 28.02.2011.

Oznacza to, że regiony z większymi ośrodkami miejskimi były zdecydowanie lepiej przygotowane do zdynamizowania handlu międzynarodowego od momentu wejścia do Unii Europejskiej. Potrzeba i umiejętność finansowania działań rozwojowych wzmacnia ich konkurencyjność. Świadczy to nie tylko o braku chęci podlaskich czy opolskich przedsiębiorców do rozwoju eksportu, ale też o braku informacji i możliwości dofinansowania działań wzmacniających działania proeksportowe.

4. Zakończenie

W Polsce stale wzrasta liczba przedsiębiorstw. Obecnie funkcjonuje ich około 1,9 mln. W dobie kryzysu szczególnie trudno utrzymać przewagę konkurencyjną. Dodatkowe źródła finansowania inwestycji są szczególnie ważne. Polska praktyka pokazuje, że firmy najczęściej wykorzystują do tego środki własne, a w drugiej kolejności – kredyty. Z innych form pozyskania kapitału korzystają znacznie rzadziej. Kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw przekłada się na stan całej gospodarki, dlatego podejmowanych jest wiele działań, które mają wspierać rozwój działań proeksportowych.

Wyniki przeprowadzonej analizy w zakresie finansowania działań proeksportowych z funduszy unijnych nie są obiecujące. Wnioski wskazują, że w większości województw zainteresowanie przedsiębiorców w tym obszarze nie przekracza 6%. Przyczyna bezpośrednia to zapewne skupienie działań na rynkach regionalnych i rynku krajowym w celu zdobycia przewagi konkurencyjnej w mniejszej skali. Inna natomiast, pojawiająca się często, to brak wiedzy na temat możliwości wzmacniania rozwoju eksportu z funduszy strukturalnych. Przedsiębiorstwa w poszczególnych województwach powinny pełniej wykorzystywać swój potencjał, prowadząc działania rozwojowe jednocześnie na rynku międzynarodowym.

Wyniki analizy jednoznacznie wskazują, że mimo korzystnego położenia geopolitycznego Polski firmy nie wykorzystują potencjału rozwoju w kierunku wzmacniania eksportu.

Literatura

- Bielawska A. (red.), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Engelhardt J. (red.), *Współczesne przedsiębiorstwo*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Jankowska M., Sokół A., Wicher A., *Fundusze Unii Europejskiej dla przedsiębiorców 2007–2013: praktyczny poradnik z przykładami*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Jaremczuk K. (red.), *Uwarunkowania przedsiębiorczości: różnorodność i zmienność*, PWSZ im. prof. Stanisława Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2008.
- Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007.
- Rogoda B., *Fundusze pomocowe Unii Europejskiej wspierające przedsiębiorczość*, Wydawnictwo UE w Krakowie, Kraków 2009.

Sudoł S., *Przedsiębiorstwo: podstawy nauki o przedsiębiorstwie: zarządzanie przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2006.

Raporty GUS: „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych” za lata 2004–2008.

www.mg.gov.pl.

www.poig.gov.pl.

SUPPORT OF EXPORT DEVELOPMENT OF BUSINESSES FROM THE STRUCTURAL FUNDS IN THE PERIOD 2007–2013

Summary: Investment financing from the operational programs has many advantages. Owing to it a business can grow through staff training, purchase of machinery innovation, introducing new products or services or already offered quality improvement. As seen by the results of the survey there is a noticeable improvement of awareness of the opportunities posed by the structural funds among the companies in Poland. The existence of operational programs is beneficial for the development of entrepreneurial traits among managers.

Keywords: exports, structural funds, Operational Program of Innovative Economy.