

Anna Fornalska

Rola instytucji państwowych i publicznych w finansowym wspieraniu rozwoju polskiego eksportu

Przedsiębiorcy dążący do ograniczenia ryzyka realizacji transakcji w handlu zagranicznym oczekują różnych form wsparcia działalności ponadnarodowej zarówno ze strony instytucji komercyjnych, jak i przede wszystkim instytucji państwowych. Pomoc tych drugich uzależniona jest w istotny sposób od aktualnej sytuacji gospodarczej. Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie koncepcji średnio- i długoterminowego wsparcia polskich eksporterów opracowanego w ramach rządowego programu wspierania eksportu przez rząd oraz Bank Gospodarstwa Krajowego w reakcji na dekonstrukcję gospodarczą.

Wspieranie działalności eksportowej jest pojęciem kompleksowym, będącym elementem polityki gospodarczej, a także instrumentem sprzyjającym wymianie handlowej. Rola państwa polega obecnie przede wszystkim na prowadzeniu stosownej polityki gospodarczej, w tym na zmaganiu się z wyzwaniami globalizacji, która doprowadziła do zredefiniowania pojęcia konkurencyjności. Należy ją rozumieć jako trwałą zdolność do rywalizacji, kooperacji oraz do osiągnięcia korzyści w warunkach otwartej gospodarki rynkowej¹. Siła gospodarcza państwa jest jednym z elementów miary jego pozycji konkurencyjnej na arenie światowej, stanowiąc równocześnie istotną formę pośredniego wsparcia działalności eksportowej przedsiębiorstw. W okresie kryzysu gospodarczego przedsiębiorcy napotykać zwiększone trudności w procesie ekspansji na rynki zagraniczne, przede wszystkim w obszarze warunków finansowych realizacji transakcji eksportowych, dlatego też w tym szczególnym okresie oczekują wzmożonego wsparcia ze strony państwa. Marian Gorynia definiuje wsparcie jako „zespół narzędzi, które mają służyć

¹ J. Rymarczyk, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 417–428.

podmioty gospodarcze do określonych zachowań”², między innymi do decyzji o internacjonalizacji. Pośród form wsparcia można wyróżnić wsparcie promocyjne, organizacyjno-informacyjne oraz finansowe³. To ostatnie zdaje się być najistotniejsze z punktu widzenia przedsiębiorcy.

Zapaść na rynku kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej w 2007 r. zapoczątkowała ogólnoświatowy kryzys gospodarczy rynku finansowego, który bardzo silnie wyeksponował w Polsce problem finansowego wspierania eksporterów w okresie dekonunktury. W okresie recesji bowiem banki komercyjne, których głównym celem jest maksymalizacja zysku, nie angażują się w przedsięwzięcia ryzykowne. Eksporterzy chcący współpracować z krajami, z którymi współpraca obarczona jest dużym ryzykiem, pozostają zatem bez możliwości uzyskania kredytu lub uzyskują go na niekorzystnych warunkach. Wpływa to na pogorszenie sytuacji eksporterów, którzy w tym trudnym okresie nie mogą oczekiwać współpracy z bankami komercyjnymi. Rząd postanowił więc sytuację eksporterów poprawić i zaproponować rozwiązania, które wypełniłyby lukę w dostępności do kredytów eksportowych.

W okresie kryzysu państwa starają się kreować popyt zewnętrzny na oferowane towary oraz usługi. Dlatego też jeżeli istnieje importer zainteresowany ofertą krajowego producenta, a nie posiada wystarczającej ilości środków, żeby daną transakcję zrealizować, może on liczyć na wsparcie w kraju eksportera, w postaci tzw. kredytu eksportowego. Wspieranie przez rządy kredytów eksportowych jest kwestią kontrowersyjną, dlatego też regulowaną w wielu aktach o zasięgu międzynarodowym. Kraje członkowskie OECD już w 1978 r. wydały tzw. Consensus w sprawie wspierania przez rządy krajów członkowskich kredytów eksportowych. Po wielu zmianach regulacja ta funkcjonuje obecnie jako Porozumienie w sprawie Oficjalnie Wspieranych Kredytów Eksportowych⁴, które zostało podpisane w ramach Grupy OECD ds. kredytów eksportowych. Ma ono sprzyjać konkurencji pomiędzy eksporterami z krajów członkowskich OECD. Konkurencja ta powinna opierać się na jakości i cenie, a nie na nierównych warunkach wsparcia otrzymywanego od rządów poszczególnych eksporterów. Dla Polski jako kraju członkowskiego Unii Europejskiej dodatkowo istotne są ustalenia Grupy Roboczej ds. Kredytów Eksportowych powołanej w 1960 r. w celu zharmonizowania warunków udzielania oraz ubezpieczania kredytów eksportowych w krajach członkow-

² M. Gorynia, *Trzeba wspierać wszystkich*, Rzeczpospolita, 25.03.2011, E-14.

³ B. Jeliński, *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009, s. 189–192.

⁴ Arrangement on Officially Supported Export Credits, March 2011, <http://www.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf?cote=tad/pg%282011%294&doclanguage=en>, data wejścia: 08.06.2011.

skich oraz ustalenia stanowiska dotyczącego tych zagadnień, prezentowanego na arenie międzynarodowej. Dyrektywa Rady UE z 7 maja 1998 r. w sprawie harmonizacji podstawowych przepisów dotyczących zasad ubezpieczeń kredytów eksportowych dla transakcji objętych ubezpieczeniem średnio- i długoterminowym⁵ jest podstawowym dokumentem, na którym swoją działalność opiera m.in. Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA (KUKE SA)⁶. Międzynarodowe uregulowanie jednej z głównych form wspierania eksporterów zwraca uwagę na ważną rolę państwa w tym wsparciu oraz na jego bliskie związki z niedozwolonymi formami wspierania.

Internacjonalizacja gospodarki ma duże znaczenie dla rozwoju gospodarczego kraju i tym samym dla dobrobytu jego społeczeństwa, stąd uzasadniona jest chęć tworzenia rządowych programów wsparcia rozwoju eksportu. Wsparcie to ma na celu wzrost poziomu umiędzynarodowienia na trzech poziomach: polskiej gospodarki, poszczególnych branż i przedsiębiorstw. Aby je zapewnić należy dokonać uprzedniego zidentyfikowania potrzeb eksporterów oraz rynków, którymi są oni zainteresowani jako potencjalnymi kierunkami ekspansji. Należy poddać analizie nie tylko sam system zachęt finansowych tych krajów, ale też określić związane z ekspansją ryzyko ekonomiczne i polityczne. Czynniki te bowiem silnie wpływają na potencjał eksportowy przedsiębiorstwa oraz decydują o rozpoczęciu bądź kontynuowaniu działalności na rynkach zagranicznych. Fakt ten został potwierdzony w danych przedstawionych przez KPMG sp. z o.o.⁷ w raporcie badawczym „Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw produkcyjnych”⁸, który jest wynikiem badania przeprowadzonego na próbie losowej 112 przedsiębiorstw spośród 1000 największych firm produkcyjnych⁹.

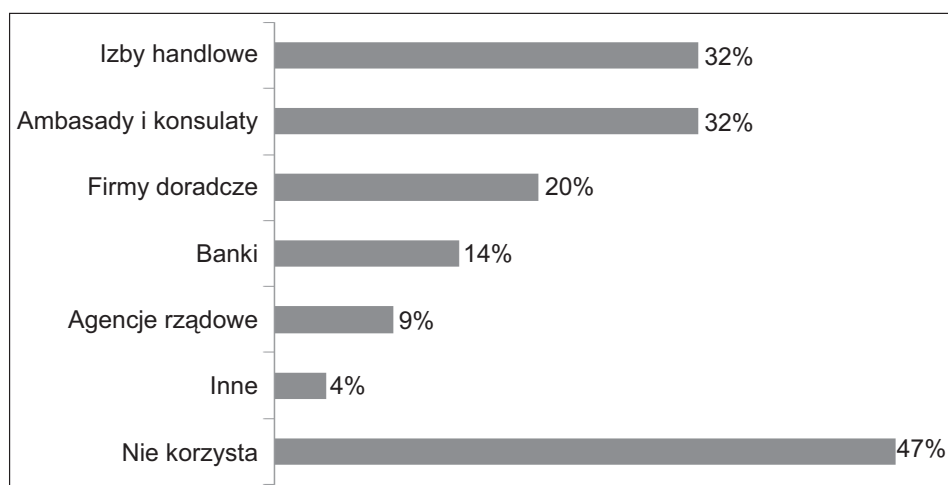
⁵ Dyrektywa Rady 98/29/WE z dnia 7 maja 1998 r. w sprawie harmonizacji podstawowych przepisów dotyczących zasad ubezpieczeń kredytów eksportowych dla transakcji objętych ubezpieczeniem średnio- i długoterminowym, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31998L0029:PL:NOT>, data wejścia: 08.06.2011.

⁶ Oficjalna strona internetowa Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA, http://www.kuke.com.pl/wspolpraca_miedzynarodowa.php, data wejścia: 25.02.2011

⁷ KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego.

⁸ Raport firmy doradczej KPMG i Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2010

⁹ Badanie przeprowadzono w IV kwartale 2009 r. przez firmę Norstat przy wykorzystaniu techniki wywiadów telefonicznych CATI (Computer Assisted Telephone Interview). Zastosowano w nim kryterium przychodu, kwalifikując firmy z ponad 50% własnością polskiego kapitału. (Raport badawczy „Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw produkcyjnych”, s. 9, KPMG 2010).



Rys. 1. Źródła pomocy instytucjonalnej dla przedsiębiorstw wchodzących na rynki zagraniczne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu *Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw produkcyjnych*, KPMG 2010.

Jedynie co trzecie badane przedsiębiorstwo korzystało z pomocy instytucji publicznych lub komercyjnych w procesie przeprowadzania ekspansji zagranicznej. W badanej populacji najczęściej korzystano z pomocy izb handlowych, ambasad i konsulatów, firm doradczych oraz banków. Równocześnie jakość pomocy świadczonej przez instytucje publiczne została oceniona negatywnie przez 51% respondentów. Jako główne wady wskazywane były: zbyt długi czas oczekiwania na informację, jej wysoki stopień ogólności oraz nadmierna biurokratyzacja procedur. Zdaniem respondentów większa ostrożność banków w udzielaniu finansowania, będąca efektem kryzysu finansowego, ograniczyła przede wszystkim zdolność nabywczą ich klientów oraz możliwości inwestycyjne ankietowanych przedsiębiorców¹⁰. W istotny sposób wpłynęło to na ich potencjał eksportowy. Problemowi temu mają zapobiegać inicjatywy państwa ułatwiające dostęp do źródeł finansowania działalności eksportowej, w szczególności w okresie dekonunktury.

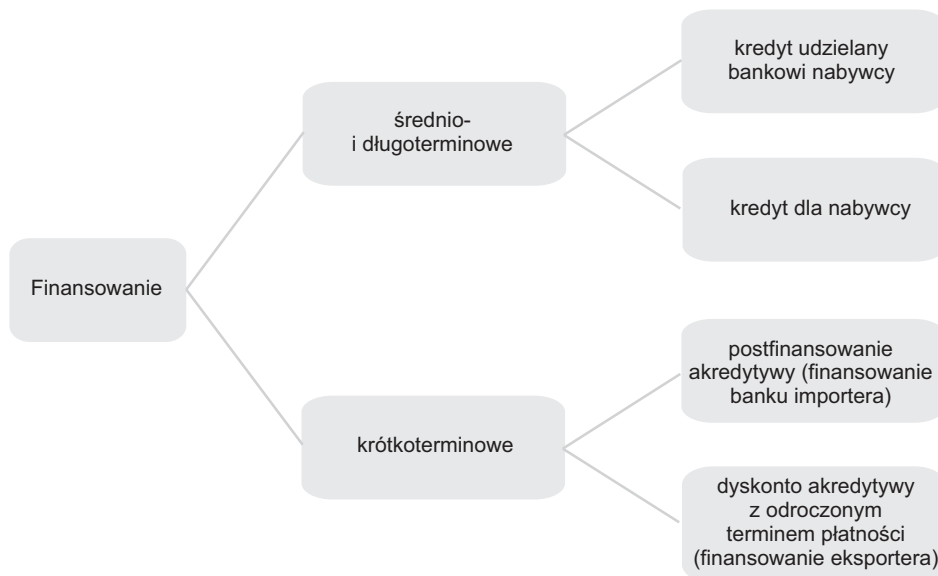
Jednymi z podstawowych, dostępnych w Polsce instrumentów wspierania kredytów eksportowych są ubezpieczenia oferowane przez KUKE SA oraz Program dopłat do oprocentowania kredytów eksportowych (DOKE)¹¹. Wsparcie to okazało się jednak niewystarczające w czasie kryzysu, angażuje bowiem banki komercyjne udzielające kredyty eksportowe, które w tym trud-

¹⁰ Raport *Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw produkcyjnych*, KPMG 2010, s. 40–41.

¹¹ Więcej informacji na stronie internetowej KUKE SA: www.kuke.com.pl.

nym czasie postanowiły ograniczyć swoją działalność na wielu rynkach, w szczególności tych obarczonych wysokim ryzykiem. Lukę tę postanowiło wypełnić państwo, oferując eksporterom dofinansowanie w ramach rządowego programu „Wspieranie polskiego eksportu poprzez udzielanie przez Bank Gospodarstwa Krajowego kredytów dla zagranicznych nabywców polskich towarów i usług lub ich banków z ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.¹²”. Zarządza nim Bank Gospodarstwa Krajowego. Organami zaangażowanymi w realizację programu są również Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. oraz minister właściwy do spraw finansów publicznych. W ramach programu oferowany jest:

- kredyt dla banku nabywcy (od 2 do 10 lat),
- kredyt dla nabywcy (od 2 do 10 lat),
- postfinansowanie akredytywy (do 2 lat),
- dyskonto akredytywy z odroczonym terminem płatności (do 2 lat).



Rys. 2. Instrumenty finansowania działalności eksportowej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informatora Ministerstwa Finansów dotyczącego Programu rządowego *Wspieranie polskiego eksportu poprzez udzielanie przez Bank Gospodarstwa Krajowego kredytów dla zagranicznych nabywców polskich towarów i usług lub ich banków z ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.*

¹² Program został przyjęty 28 lipca 2009 r. przez Radę Ministrów.

Kredyty eksportowe udzielane w ramach programu rządowego są objęte ubezpieczeniem KUKE S.A. w ramach gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych. Zgodnie z zasadami Porozumienia OECD w sprawie oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych koszt wynikający z ubezpieczenia kredytu eksportowego w KUKE S.A. będzie pokrywany przez kredytobiorcę¹³. Program ten jest przede wszystkim reakcją na wycofywanie się banków komercyjnych z finansowania transakcji eksportowych. W ramach rządowego programu wspierania eksportu udzielane są kredyty dla banku nabywcy oraz kredyty bezpośrednio dla nabywcy, oba na okres od 2 do 10 lat w jednej z dwóch walut: EUR lub USD. Finansowanie to dotyczy towarów o dłuższym okresie zużycia ekonomicznego oraz tzw. „projektów pod klucz” realizowanych za granicą. Dwa podstawowe wymogi stawiane w programie to: krajowe pochodzenie przedmiotu kontraktu¹⁴ oraz obowiązkowe ubezpieczenie kredytu w KUKE SA w ramach działalności gwarantowanej przez Skarb Państwa. Oznacza to, że zagraniczny przedsiębiorca chcący nawiązać współpracę z polską firmą może wystąpić do BGK o kredyt bezpośrednio lub za pośrednictwem swojego banku. Po dopełnieniu formalności i uzyskaniu zgody bank BGK przekazuje środki na konto polskiego eksportera i następnie odbiera raty od importera. W ramach programu przewidziano w perspektywie do 2015 r. 5,7 mld PLN środków, z czego 5,1 mld PLN przeznaczono na umowy długoterminowe o wartości przekraczającej 1 mln EUR, pozostała kwota przewidziana została na wsparcie finansowania kontraktów krótkoterminowych¹⁵. Wsparcie średnio- i długoterminowych kredytów eksportowych o okresie spłaty przekraczającym dwa lata jest związane z wysokim ryzykiem, dlatego też wobec niewystarczającego finansowania eksportu na warunkach rynkowych dopuszczalna jest pomoc rządowa, która nie jest przez Komisję Europejską kwalifikowana jako pomoc publiczna.

¹³ Wspieranie polskiego eksportu poprzez udzielanie przez Bank Gospodarstwa Krajowego kredytów dla zagranicznych nabywców polskich towarów i usług lub ich banków z ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. http://www.mf.gov.pl/_files_/informatory/wspieranie_eksportu/program_rzncdowy-bgk-kredyty_eksprotowe.pdf, data dostępu: 20.02.211.

¹⁴ Krajowe pochodzenie produktu zdefiniowane jest w Rozporządzeniu Ministra Gospodarki z dnia 6 sierpnia 2001 r. w sprawie maksymalnego procentowanego udziału składników pochodzenia zagranicznego w eksportowanym w ramach kontraktu eksportowego produkcie finalnym, umożliwiającego uznanie tego produktu za krajowy, Dz. U. 2001, Nr 101, poz. 1097. Zgodnie z §1 tego rozporządzenia maksymalny procentowy udział składników pochodzenia zagranicznego nie może przekroczyć 50% wartości transakcyjnej eksportowanego produktu finalnego. Przewidziano wyjątki, dla których granica ta jest wyższa: kable światłowodowe, samoloty rolnicze i transportowe, wyroby farmaceutyczne (60%), systemy komputerowe, urządzenie elektronicznej techniki obliczeniowej, wyroby przemysłu elektrotechnicznego, elektronicznego i teletechnicznego (80%) oraz 90% w przypadku eksportu usług budowlanych.

¹⁵ M. Kołtuniak, *Finansowanie i ubezpieczanie transakcji z rządowym wsparciem*, „Dobra Firma”, 11.01.2011.

Udzielenie kredytu bankowi nabywcy oznacza dla eksportera przede wszystkim przeniesienie ryzyka zapłaty z eksportera na Skarb Państwa, a także możliwość uzyskania finansowania eksportu na rynki o podwyższonym ryzyku, daje też eksporterom możliwość zaproponowania swoim odbiorcom zapłaty z odroczonym terminem płatności¹⁶. Nie wprowadzono ograniczeń co do wielkości przedsiębiorstwa beneficjenta. O kredyt mogą ubiegać się importerzy z wszystkich krajów świata, które otrzymają limit¹⁷ oraz nie są wyłączone spod ubezpieczenia. Warto jednak wspomnieć, że w praktyce głównymi beneficjentami programu są przedsiębiorstwa eksportujące do Wspólnoty Niepodległych Państw, Azji oraz Afryki, co nie oznacza, że nie pojawiają się zgłoszenia z krajów bałkańskich, Indii czy też Argentyny. Jednym z podstawowych warunków uzyskania finansowania w formie kredytu w ramach Programu jest udział własny importera stanowiący przynajmniej 15% wartości eksportowanych towarów lub usług i przekazywany eksporterowi jako zaliczka przed rozpoczęciem kontraktu. Spłata kredytu następuje w równych ratach, przekazywana co miesiąc, kwartał lub w cyklu półrocznym¹⁸.

Praktyka udzielania wsparcia w ramach Programu

Poniższe przykłady ilustrują specyfikę projektów finansowanych w ramach rządowego programu „Wspieranie polskiego eksportu poprzez udzielanie przez Bank Gospodarstwa Krajowego kredytów dla zagranicznych nabywców polskich towarów i usług lub ich banków z ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.”

Pierwszy przykład dotyczy udzielenia kredytu w formule „kredytu dla nabywcy w ramach ochrony ubezpieczeniowej KUKE S.A.”. Bank Gospodarstwa Krajowego podpisał umowę z kazachską spółką Astra Residence LLP dotyczącą inwestycji typu „pod klucz” realizowaną przez polską firmę BUDMEX. W ramach finansowania inwestor otrzyma kredyt stanowiący do 85% kwoty kontraktu (kwota ta nie została ujawniona przez BGK). Wiadomo jedynie, że inwestycja zaplanowana jest na 18 miesięcy, a spłata udzielonego kredytu ma potrwać 5,5 roku. Zgodnie z założeniami to realizowany projekt

¹⁶ Materiały z konferencji *Wspieranie polskich przedsiębiorstw za granicą* zorganizowanej przez BGK oraz Puls Binesu 17.11.2010.

¹⁷ Do ustalenia limitów dochodzi na wniosek polskiego eksportera. Na podstawie dotychczasowych zapytań ustalono limity dla banków w następujących krajów: Argentyny, Białorusi, Bośni, Czech, Gruzji, Indonezji, Kazachstanu, Mołdawii, Rosji, Serbii, Turcji, Ukrainy, Uzbekistanu.

¹⁸ Oficjalna strona internetowa Banku Gospodarstwa Krajowego: <http://www.bgk.com.pl/kredyt-eksportowy-dla-nabywcy/kredyt-eksportowy-dla-nabywcy>, data wejścia: 20.02.2011.

ma wygenerować środki na spłatę kredytu. Przedmiotem kontraktu jest budowa sześciopiętrowego hotelu apartamentowego, składającego się z 36 lokali, które mają być przeznaczone na wynajem długoterminowy dla kadry menedżerskiej przedsiębiorstw działających w okolicach miasta Atyrau¹⁹. Miasto to jest głównym kazachskim portem leżącym w delcie rzeki Ural nad morzem Kaspijskim, a także dużym ośrodkiem wydobywczo-przetwórczym ropy naftowej, w którym działają nie tylko kazachskie, ale też i zagraniczne firmy. Jest to pierwsza finansowana w ramach programu inwestycja w Kazachstanie, który jest największym polskim partnerem w Azji Centralnej, będącym członkiem unii celnej z Rosją i Białorusią. Dodatkowo to właśnie branża budowlana jest najlepiej rokująca dla współpracy polsko-kazachskiej.

Kolejny przykład dotyczy udzielenia kredytu dla banku nabywcy. BGK podpisał wartość ponad 45 mln EUR umowę z białoruskim JCS Savings Bank Bielarusbank w sprawie kredytu dla inwestora – miejskiego, państwowego przedsiębiorstwa Biznes-Centr Stolica. Udzielony kredyt pokryje 85% kosztów kontraktu z przedsiębiorstwem Unibep S.A. z Bielska Podlaskiego. Przedmiotem kontraktu jest zaprojektowanie i budowa w centrum Mińska 22 kondygnacyjnego hotelu o wysokim standardzie i 6 kondygnacyjnego garażu wolnostojącego, wszystko o łącznej powierzchni 40 000 m². Jest to także inwestycja typu „pod klucz”. Prace zaplanowane są na okres między majem 2011, a grudniem 2013 r.²⁰

Kolejnym przykładem ponadnarodowej inwestycji finansowanej w ramach programu rządowego jest inwestycja z udziałem przedsiębiorstwa Wiedemann Polska, które będzie realizować projekt rozbudowy białoruskiej cukrowni „Gorodiejiskij Sacharnyj Kombinat”. Zleceniobiorca ma dostarczyć i zainstalować aparat wyparowy w celu zwiększenia zdolności przerobowej cukrowni Gorodiejka²¹. Jest to kolejny etap modernizacji, w którym polskie przedsiębiorstwo bierze udział.

Przykłady dotychczasowego korzystania przez firmy z programu rządowego potwierdzają jego walory i praktyczną użyteczność, a także rosnące nim zainteresowanie, które świadczy o trafnie zidentyfikowanych potrzebach eksporterów. Rządowy program wspierania eksportu jest właściwą reakcją na kryzys gospodarczy oraz na rosnącą konkurencję na rynkach zagranicznych. Ma on przede wszystkim ułatwić zagranicznym przedsiębiorcom

¹⁹ Oficjalna strona internetowa Bank Gospodarstwa Krajowego: <http://www.bgk.com.pl/informacje-prasowe/bgk-finansuje-budowe-hotelu-w-kazachstanie>, data wejścia: 08.06.2011.

²⁰ Oficjalna strona internetowa firmy Unibep S.A.: http://unibep.pl/Aktualnosci/one_news_form?ktab=25&f_kat=25&n_id=news2010-09-22-093243708&b_start:int=0, data wejścia: 10.06.2011.

²¹ Oficjalna strona firmy Wiedemann Polska: <http://www.wiedemann.com.pl/content/view/66/78/lang,pl/>, data wejścia: 10.02.2011.

dostęp do kredytów na sfinansowanie zakupu polskich towarów i usług, a w rezultacie doprowadzić do wzrostu polskiego eksportu. Realizacja programu rządowego ma zrównać pozycję konkurencyjną Polski z pozycją przedsiębiorstw z innych krajów członkowskich OECD, a głównie wesprzeć eksport o charakterze inwestycyjnym przy wykorzystaniu środków budżetowych. Potrzebę finansowego wspierania eksportu podkreśla fakt, że jest to pierwszy etap internacjonalizacji przedsiębiorstw, na którym pomoc jest przedsiębiorcom najbardziej potrzebna. Kryzys unaoczniał nietypową tendencję, pomimo że oferta finansowania kierowana jest do podmiotów zagranicznych często to polscy eksporterzy zwracają się do banku, żeby sprawdzić, jakie są możliwości pomocy ich kontrahentowi.

Realizacja programu przebiega nieco wolniej niż przewidywano, w 2010 r. udzielono jedynie 6 kredytów długoterminowych łącznie opiewających na kwotę 60,3 mln EUR, co stanowi jedynie około 4% środków przewidzianych w perspektywie do 2015 r. Podobnie jest w przypadku akredytyw eksportowych, których otwarto 22 na łączną kwotę 8,1 mln EUR i 0,2 mln USD²². Stopień wykorzystania środków po pierwszym roku funkcjonowania programu jest niski, należałoby zastanowić się, czy wymagania stawiane przez BGK nie są za wysokie. Jeżeli przyznawanie środków miałyby przebiegać jak dotychczas, efektywność całego programu trzeba będzie uznać za znikomą. Możliwe jednak, że wraz z rosnącą liczbą składanych wniosków wzrośnie odsetek akceptowanych podań, dlatego aby jednoznacznie ocenić efektywność i sposób realizacji rządowego programu, należy poczekać do zakończenia programu w 2015 r., kiedy to możliwa będzie takowa analiza.

Bibliografia

- Arrangement on Officially Supported Export Credits: <http://www.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf?cote=tad/pg%282011%294&doclanguage=en>.
- Dyrektywa Rady 98/29/WE z dnia 7 maja 1998 r. w sprawie harmonizacji podstawowych przepisów dotyczących zasad ubezpieczeń kredytów eksportowych dla transakcji objętych ubezpieczeniem średnio- i długoterminowym: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31998L0029:PL:NOT>.
- Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw produkcyjnych*, Raport KPMG, Warszawa 2010.
- Gorynia M., *Trzeba wspierać wszystkich*, „Rzeczpospolita” 25.03.2011.
- Informator Ministerstwa Finansów dotyczący Programu rządowego *Wspieranie polskiego eksportu poprzez udzielanie przez Bank Gospodarstwa Krajowego kredytów*

²² Sprawozdanie z działalności Banku Gospodarstwa Krajowego w 2010 r., dostępne na oficjalnej stronie internetowej BGK: <http://www.bgk.com.pl/raport-roczny>, data wejścia: 08.06.2011.

- dla zagranicznych nabywców polskich towarów i usług lub ich banków z ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.
- Jeliński B., *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
- Materiały z konferencji „Wsparcie polskich przedsiębiorstw za granicą” zorganizowanej przez BGK oraz Puls Binesu 17.11.2010 r.
- Oficjalna strona internetowa Banku Gospodarstwa Krajowego: <http://www.bgk.com.pl>.
- Oficjalna strona internetowa Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA: <http://www.kuke.com.pl>.
- Oficjalna strona internetowa firmy Unibep S.A: <http://unibep.pl>.
- Oficjalna strona internetowa firmy Wiedemann Polska: www.wiedemann.com.pl
- Raport *Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw produkcyjnych* firmy doradczej KPMG i Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2010.
- Rymarczyk J., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.
- Sprawozdanie z działalności Banku Gospodarstwa Krajowego w 2010 roku, dostępne na oficjalnej stronie internetowej BGK: <http://www.bgk.com.pl/raport-roczny>

Summary

The role of state and public institutions in supporting the development of Polish exports

Entrepreneurs operating in international markets are dealing with high risk attached to deal closures. Hence, they expect a support coming from both public and private sector. The international financial crisis of 2007 exposed the weakness of financial support of the Polish exporters. The main problem occurred in the field of export credits offered mainly by the commercial banks that decided to withdraw their offer in the time of recession. The decision although understandable since it's aiming at minimalizing the risk faced by the bank, put the exporters in a difficult situation. Therefore Polish authorities developed a program aiming at supporting Polish exporters. It's planned for the years 2010-2015 and offers 5,7 milliard zloty altogether for both export credits and letters of credit. Such a program is supposed to support polish entrepreneurs on the high risk markets, to even the competitiveness of Polish companies to those coming from other OECD counties and encourage foreign investment of polish companies by using public funding.