

Znaczenie i wielkość pomocy publicznej a nakłady środków publicznych przeznaczanych na wspieranie eksportu

Wstęp

Pojęcie pomocy publicznej jest szerokie, w związku z tym jest różnie definiowane przez poszczególne instytucje i autorów. Obowiązującą obecnie definicję pomocy publicznej możemy przytoczyć w następujący sposób: Pomoc publiczna to pomoc udzielana przez państwo członkowskie lub ze źródeł państwowych, w jakiegokolwiek formie, która narusza lub grozi naruszeniem konkurencji przez uprzywilejowanie niektórych przedsiębiorstw lub produkcji niektórych wyrobów w zakresie, w jakim wpływa ona negatywnie na wymianę handlową pomiędzy państwami członkowskimi¹.

Pomoc publiczna może być udzielana w szczególności w formie:

- dotacji oraz ulg i zwolnień podatkowych;
- dokapitalizowania przedsiębiorców na warunkach korzystniejszych od oferowanych na rynku;
- pożyczek lub kredytów udzielanych przedsiębiorcom na warunkach korzystniejszych od oferowanych im na rynku;
- poręczeń i gwarancji kredytowych udzielanych za zobowiązania przedsiębiorców na warunkach korzystniejszych od oferowanych na rynku;
- zaniechania poboru podatku, odroczenia, rozłożenia na raty podatku lub zaległości podatkowej oraz umorzenia zaległości podatkowej bądź odsetek za zwłokę;
- umorzenia bądź zaniechania ustalania lub poboru należnych od przedsiębiorcy świadczeń pieniężnych, stanowiących środki publiczne w rozumieniu przepisów ustawy o finansach publicznych, innych niż podatki, albo odraczania lub rozkładania na raty płatności takich świadczeń;

¹ Art. 87.1. Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską z późniejszymi zmianami www.ukie.gov.pl.

– zbycia lub oddania do korzystania mienia będącego własnością Skarbu Państwa albo jednostek samorządu terytorialnego i ich związków na warunkach korzystniejszych od oferowanych na rynku.

Przez organy udzielające pomocy należy rozumieć organy administracji publicznej oraz inne podmioty dysponujące środkami publicznymi, w tym przedsiębiorcę publicznego, które na podstawie odrębnych przepisów są uprawnione do udzielania pomocy. Udzielenie pomocy następuje najczęściej w wyniku podjęcia decyzji, podpisania umowy lub uchwalenia uchwały².

Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską w art. 87³ wprowadza zasadę stosowania takich samych reguł w postępowaniu przyznawania pomocy publicznej we wszystkich krajach członkowskich UE.

Kryteria dopuszczalności udzielania pomocy publicznej są zasadniczo takie same w prawie polskim jak we wspólnotowym, z pewnymi niewielkimi różnicami, wynikającymi z sytuacji naszej gospodarki i potrzeb przedsiębiorców wymagających wsparcia.

1. Pomoc publiczna w Polsce i UE

W krajach UE z pomocy publicznej może korzystać każdy podmiot spełniający warunki formalne. Ze względu na zasadę swobodnego przepływu towarów w krajach UE między poszczególnymi krajami z pomocy publicznej mogą korzystać w równym stopniu przedsiębiorstwa z różnych krajów członkowskich, głównie małe i średnie. Forma i wielkość pomocy publicznej dla przedsiębiorstw w krajach członkowskich jest ustalana indywidualnie dla każdego z krajów przez ich władze. Obowiązujące uregulowania prawne, dotyczące pomocy publicznej, są także tworzone przez organy poszczególnych państw.

Dane te przedstawiają wielkości poszczególnych form pomocy publicznej. Zauważyć należy, że dużą część pomocy publicznej przekazuje się na bezpośrednie wydatki z budżetu, tj. na dotacje, subsydia, kredyty czy gwarancje kredytowe. W Polsce znaczną część stanowi pomoc w postaci rezygnacji z wpływów budżetowych.

W UE można wyróżnić trzy podstawowe kierunki pomocy państwa: pomoc horyzontalną (wspomaganie małych i średnich przedsiębiorstw, prac badawczo-rozwojowych, ochrony środowiska, promocja eksportu), pomoc sektorową (wspomagająca reformy i przekształcenia w poszczególnych sektorach gospodarki, np. reforma przemysłu hutniczego) oraz pomoc regionalną (wsparcie słabo rozwiniętych regionów).

² UOKiK, *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2003 r.*, Warszawa, listopad 2004, s. 5, www.uokik.gov.pl.

³ Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską.

Dane z tab. 2 wskazują, jak wyglądała i jak zmieniała się wielkość pomocy publicznej w poszczególnych latach w Polsce i w UE. Prezentują również kierunek zmian w wydatkowaniu publicznych pieniędzy w Polsce i UE. Znacznie rosną kwoty pomocy horyzontalnej oraz regionalnej, która w Polsce ma jeszcze niewielkie znaczenie, maleją natomiast kwoty publicznych pieniędzy przeznaczanych na pomoc sektorową.

Tabela 1. Struktura pomocy publicznej w Polsce i UE według form pomocy (w %)⁴

Formy pomocy	Polska				UE średnioroczna	
	1999	2000	2001	2002	1998–2000	2000–2002
Grupa A1. Dotacje	32,8	46,0	25,6	37,8	63,1	58,6
Grupa A2. Subsydia podatkowe	53,2	38,5	31	26,9	25,0	24,0
Grupa B. Subsydia kapitałowo-inwestycyjne	2,6	1,5	0,2	0,3	0,6	5,6
Grupa C. Miękkie kredytowanie	8,2	11,4	20,3	11,5	8,4	8,6
Grupa D. Poręczenia i gwarancje	3,2	2,6	16,1	21,8	2,8	3,2
Inne	–	–	6,9	1,6	–	–
Razem	100	100	100	100	100	100

Tabela 2. Struktura pomocy publicznej w Polsce i UE według celu przeznaczenia⁵

Przeznaczenie pomocy	Polska					UE	
	1998	1999	2000	2001	2002	2000	2002
Pomoc horyzontalna	40,0	73,5	64,4	31,9	33,6	47,0	50,0
Pomoc sektorowa	59,7	24,2	30,1	24,1	17,9	29,0	27,0
Pomoc regionalna	0,3	1,3	3,7	3,4	4,6	22,0	23,0
Rolnictwo				21,3	17,2		
Inne tytuły				18,9	26,3		
Brak informacji	–	1,0	1,8	0,4	0,5	1,0	–
Ogółem	100	100	100	100	100	100	100

Zmniejszenie w ostatnich latach kwot przeznaczanych na pomoc sektorową może być tłumaczone wprowadzeniem aktywniejszej polityki państwa polskiego, odnoszącej się do wspierania konkretnych projektów mogących przysporzyć wymierne efekty ekonomiczne i społeczne w przyszłości.

Dane z tab. 3 pokazują wzrost wydatków budżetowych na pomoc publiczną w Polsce. Rosną kwoty, które są w dyspozycji Zakładu Ubezpieczeń Społecznych oraz urzędów i izb skarbowych. Ministerstwo Gospodarki notuje niewielki wzrost pomocy publicznej. Przedstawiono również instytucje, które są upraw-

⁴ Ministerstwo Gospodarki i Pracy, *Przedsiębiorczość w Polsce – 2004 r.*, Warszawa 2004, s. 67, tab. 27, www.eksporter.gov.pl.

⁵ Tamże, s. 69, tab. 29.

Tabela 3. Wielkość pomocy publicznej w latach 2002 i 2003 według instytucji udzielających pomocy (w mln zł)⁶

Nazwa instytucji	2002 r.	2003 r.
Ministerstwo Finansów	2100,7	1571,9
Ministerstwo Gospodarki	987,6	1009,3
Ministerstwo Infrastruktury	292,1	146,0
Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi	234,4	228,5
Ministerstwo Skarbu Państwa	59,5	170,1
Ministerstwo Środowiska	602,5	0,1
Ministerstwo Nauki i Informatyzacji	108,0	89,4
Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej	42,6	240,0
Wojewódzkie Fundusze Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej	65,6	
Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych	378,9	259,9
Zakład Ubezpieczeń Społecznych	80,9	8618,2
Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa	220,3	
Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa	1241,6	696,0
Agencja Rynku Rolnego	633,3	823,1
Agencja Rozwoju Przemysłu S.A.	103,5	152,0
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	61,0	78,2
Urzędy i izby skarbowe	2199,3	6554,8
Marszałkowie województw	124,0	
Starostowie	220,9	
Gminy	521,0	
Pomoc publiczna ogółem (w mln PLN)	10 277,6	

nione do udzielania pomocy publicznej nie zawsze w sposób racjonalny. Należy zwrócić uwagę, że w Polsce dominuje zmniejszanie wpływów do budżetu państwa, tzn. wprowadza się dużo ulg, zwolnień podatkowych, które szczególnie widać w kwotach pomocy publicznej przeznaczonej dla ZUS czy urzędów skarbowych związanych z restrukturyzacją górnictwa i hutnictwa.

Ogólna wartość pomocy udzielonej przedsiębiorcom w Polsce w 2003 r. wyniosła 28 627,5 mln zł. Udzielona pomoc stanowiła 4% wartości dodanej brutto w gospodarce. W przeliczeniu na jednego pracującego w gospodarce wartość pomocy wyniosła 3300,9 zł (750,6 euro). Pomoc publiczna udzielona w 2003 r. przedsiębiorcom stanowiła 3,5% PKB wobec 1,3% w 2002 r.⁷

Z ogólnej kwoty 28 627,5 mln PLN udzielonej w 2003 r. przeszło 60%, tj. 17,5 mld PLN trafiło do 40 podmiotów działających w jednym sektorze (górnictwo węgla kamiennego). Kolejne 1,9 mld PLN (7% ogólnej wartości pomocy) otrzymało 12 przedsiębiorstw⁸.

⁶ Tamże, s. 70, tab. 30.

⁷ UOKiK, *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2003 r.*, Warszawa 2004, s. 9, www.ukic.gov.pl.

⁸ Tamże, s. 42.

2. Odbiorcy pomocy publicznej w Polsce

W Polsce uregulowania prawne dotyczące pomocy publicznej i ich odbiorców uregulowane są w Ustawie o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej⁹, która bezpośrednio odwołuje się do Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej¹⁰, a dokładnie do art. 4 tej ustawy, który określa definicję przedsiębiorcy: Przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna nie będąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej.

Artykuł 110 Ustawy o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej¹¹ nakłada na przedsiębiorcę obowiązek złożenia pisemnego oświadczenia przed organem udzielającym pomocy o wielkości swojego przedsiębiorstwa. W związku z tym uprawnionym do otrzymania pomocy publicznej jest przedsiębiorca, którego wielkość przedsiębiorstwa jest określona zgodnie z art. 104, 105 i 106¹²:

- mikroprzedsiębiorca zatrudniający średniorocznie mniej niż 10 pracowników, obrót netto nieprzekraczający równowartości w złotych 2 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 mln euro;

- mały przedsiębiorca zatrudniający średniorocznie mniej niż 50 pracowników, osiągający roczny obrót netto nieprzekraczający równowartości w złotych 10 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 mln euro;

- średni przedsiębiorca zatrudniający średniorocznie mniej niż 250 pracowników, osiągający roczny obrót netto nieprzekraczający równowartości w złotych 50 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln euro.

Do następnej grupy odbiorców pomocy publicznej należy zaliczyć przedsiębiorstwa publiczne wymienione w art. 2 pkt 14 Ustawy o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej¹³. Są to podmioty prowadzące działalność gospodarczą, na które organ władzy publicznej ma decydujący wpływ:

- przedsiębiorstwo państwowe, jednoosobowa spółka Skarbu Państwa, jednoosobowa spółka jednostki samorządu terytorialnego;

⁹ Ustawa z dn. 30.04.2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej, Dz.U. z 2004 r. nr 123, poz. 1291.

¹⁰ Ustawa z dn. 2.07.2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2004 r. nr 173, poz. 1807.

¹¹ Ustawa z dn. 30.04.2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej...

¹² Tamże.

¹³ Tamże.

– spółka akcyjna lub spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, w stosunku do których Skarb Państwa, jednostka samorządu terytorialnego lub przedsiębiorcy są podmiotami, które mają uprawnienia takie, jak przedsiębiorcy dominujący w rozumieniu przepisów o ochronie konkurencji i konsumentów.

Do ostatniej grupy podmiotów uprawnionych do otrzymywania pomocy publicznej zaliczyć można stowarzyszenia i fundacje realizujące swoje cele statutowe poprzez prowadzenie działalności gospodarczej.

3. Kontrola przyznawania pomocy publicznej w Polsce i w UE

Ze względu na to, że pomoc państwa może zniekształcać wolną konkurencję lub osłabić motywacje efektywnościowe przedsiębiorstw, ważnym elementem jest kontrola i przejrzystość udzielanej pomocy przez państwo. Możliwość wystąpienia nierównej konkurencji między krajami staje się sposobem ochrony rynku UE przed wewnętrzną konkurencją.

Organem nadzorującym udzielaną pomocą publiczną w Polsce jest Prezes UOKiK. Prezes UOKiK jako organ nadzorujący udzielanie pomocy publicznej ma za zadanie m.in. ograniczenie pomocy publicznej istotnie zniekształcającej konkurencję i naruszającej interesy innych uczestników rynku. Otrzymał te kompetencje jako organ niez zaangażowany w udzielanie pomocy przedsiębiorcom, a zarazem jest powołany do przeciwdziałania zniekształceniom konkurencji poprzez:

- kontrolę zgodności pomocy z regułami ustawowymi, która wiąże się z obowiązkiem uzyskiwania pozytywnej jego opinii o planowanej pomocy;
- zakaz udzielania pomocy przez właściwe organy do czasu wydania przez niego opinii o zgodności projektu pomocowego z ustawą;
- kontrolę udzielanej pomocy.

Prezes UOKiK wydaje opinię do programu, a dalsze jego wykonywanie spoczywa na organie przyznającym pomoc. Jeżeli pomoc publiczna została przyznana przedsiębiorcy z naruszeniem przepisów ustawy lub została przyznana prawidłowo, albo została wykorzystana niezgodnie z przeznaczeniem, to podlega ona w całości lub w odpowiedniej części zwrotowi wraz z odsetkami liczonymi od dnia powstania obowiązku zwrotu.

Prezes UOKiK prowadzi też postępowanie przed Komisją Europejską w zakresie spraw związanych z pomocą publiczną. Jest także organem monitorującym i kontrolnym, może w drodze decyzji nałożyć na beneficjenta pomocy karę pieniężną.

Prezes UOKiK reprezentuje Rzeczpospolitą Polską w postępowaniach z zakresu pomocy publicznej toczących się przed Trybunałem Sprawiedliwości i Sądem Pierwszej Instancji, w których stroną jest Rzeczpospolita Polska¹⁴.

¹⁴ Tamże.

Pomoc publiczna w Unii Europejskiej udzielana jest przedsiębiorcom na szczeblu krajowym przez właściwe organy poszczególnych państw członkowskich. Zgodność pomocy z regułami TWE jest kontrolowana na szczeblu wspólnotowym przez Komisję Europejską. Uprawnienia Komisji w tym zakresie mają charakter wyłączny i żaden inny organ, a w szczególności krajowy, nie ma uprawnień do dokonywania oceny legalności pomocy. Krajowe organy mogą jedynie badać, czy pomoc została przyznana zgodnie z ich prawem wewnętrznym.

Kontrola zgodności pomocy publicznej z prawem Unii obejmuje pomoc zarówno już udzielaną, jak i planowaną. Komisja Europejska we współpracy z państwami członkowskimi przeprowadza stałą kontrolę istniejącej pomocy m.in. na podstawie rocznych raportów sporządzanych przez te państwa. W przypadku stwierdzenia niezgodności z regułami wspólnego rynku (art. 87 TWE¹⁵) Komisja może nakazać zaniechanie udzielania jej w przyszłości, a w przypadku różnic w ocenie wielkości i zasadności przyznania pomocy między danym krajem a Komisją ostateczne rozstrzygnięcie należy do Trybunału Sprawiedliwości. Gdy Komisja w terminie wskazanym dwóch miesięcy nie odniesie się oficjalnie do wniosku, państwo członkowskie jest uprawnione do udzielenia projektowanej pomocy przedsiębiorcy.

4. Handel zagraniczny, nakłady na promocję eksportu

Lata 90. XX w. to czas przemian gospodarczych i społecznych w Polsce i całej Europie Wschodniej. Przemiany gospodarcze zburzyły dotychczasowe powiązania handlowe między krajami. Duże zmiany zachodziły także na rynkach krajowych, gdzie zmieniała się struktura własności przedsiębiorstw oraz warunki ich funkcjonowania. Państwa wprowadzając gospodarkę wolnorynkową otwierały się tym samym na świat. Na początku lat 90. XX w. polskie przedsiębiorstwa państwowe i prywatne zaczęły szukać i odnawiać miejsca zbytu na swoje produkty. Państwo zaczęło administrować i wprowadzać różne regulacje dotyczące eksportu i importu towarów. Polska na początku lat 90. XX w. przystąpiła do Środkowo-europejskiego Porozumienia Wolnego Handlu (CEFTA). Stowarzyszenie z Unią Europejską oraz przystąpienie do Światowej Organizacji Handlu (WTO) dało podstawy do wypracowania form i programów pomocy publicznej dla krajowych przedsiębiorstw, które chcą uczestniczyć w międzynarodowej wymianie handlowej. Przedstawione w tab. 4 dane liczbowe pokazują, jak zmieniały się wielkości obrotów handlowych Polski przez ostatnie osiem lat, jak duże zmiany zachodziły w kierunkach wymiany handlowej. W ostatnich latach dużą rolę odgrywała wymiana handlowa z Unią Europejską oraz krajami CEFTA. W handlu z Rosją oraz z państwami stowarzyszonymi w EFTA notuje się niewielki, ale syste-

¹⁵ Traktat Rzymski podpisany 25 marca 1957 r. z późniejszymi zmianami, www.ukie.gov.pl

Tabela 4. Obroty handlu zagranicznego Polski według regionów, w mln USD¹⁶

Kraje/regiony	Eksport					Import				
	1995	2000	2001	2002	2003	1995	2000	2001	2002	2003
Polska	22 984,9	31 651,3	36 092,2	41 009,8	53 576,9	29 049,7	48 940,2	50 275,1	55 112,7	68 003,9
Unia Europejska	16 036,3	22 143,6	24 986,8	28 180,9	36 842,5	18 780,6	29 950,8	30 865,1	33 998,4	41 573,9
CEFTA	1244,9	2662,2	3148,7	3641,7	5106,1	1624,8	3461,7	3743,6	4039,4	5280,9
Rosja	1274,2	862,1	1058,7	1331,8	1512,3	1959,8	4619,4	4422,3	4396,8	5214,7
EFTA	359,4	600,5	894,3	1199,4	1568,5	901,7	1074,7	1182,7	1457,8	2029,0

Tabela 5. Handel zagraniczny według SAD, eksport¹⁷, w mln USD

Kraje/regiony	Eksport				
	1995	2000	2001	2002	2003
Japonia	443,1	479,3	403,2	416,7	470,5
USA	583,0	781,9	731,0	693,3	724,1
Austria	57,3	64,2	66,2	72,9	88,7
Hiszpania	91,6	113,3	115,2	123,3	155,6
Niemcy	508,6	550,2	570,5	612,6	627,5
Holandia	159,2	210,9	216,1	221,6	263,0
Wielka Brytania	238,2	283,3	271,1	281,6	319,8
Włochy	235,1	236,6	241,2	250,6	288,2
Republika Czeska	21,7	29,0	33,4	38,5	48,7
Węgry	12,9	28,1	30,5	34,4	42,5
Polska	22,9	31,7	36,1	41,0	53,6

¹⁶ Ministerstwo Gospodarki i Pracy, *Polska na tle świata i Europy w latach 1995–2003 (w liczbach)*, Warszawa 2004, s. 40–41, tab. 19,

www.eksporter.gov.pl

¹⁷ Tamże, s. 29–30, tab. 12.

matyczny wzrost, niemniej jest on bardzo niski jak na możliwości i potencjał tych rynków.

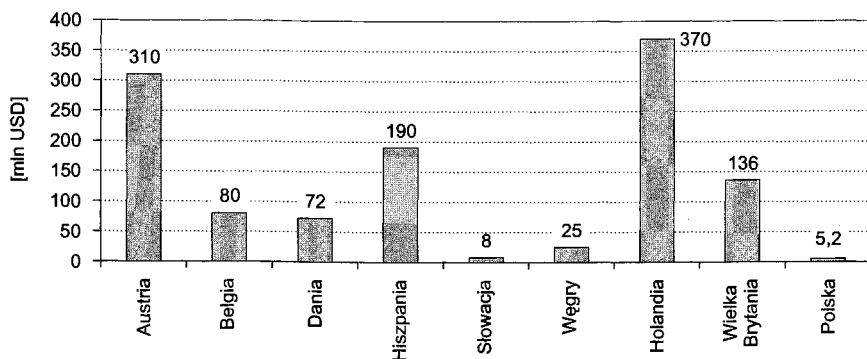
Zaprezentowane dane w tab. 5 przedstawiają wielkości eksportu wybranych krajów. Zauważyć należy, że państwa, które od wielu lat uczestniczą w międzynarodowej wymianie towarów mają równomierny przyrost wielkości eksportu. Kraje, które od niedawna mają gospodarkę wolnorynkową i mogą uczestniczyć w międzynarodowej wymianie handlowej bez jakichkolwiek ograniczeń, mają znaczny przyrost obrotów w eksporcie w ostatnich ośmiu latach. Widać również, jak wiele dzieli nas od krajów, które mają kilkakrotnie większy wolumen eksportu niż kraje pochodzące z Europy Środkowej, w tym Polska.

W związku z chęcią sprzedaży jak największej ilości krajowych towarów na rynkach zagranicznych wiele państw wprowadza różnego typu ułatwienia dla krajowych przedsiębiorstw. Opracowuje się różne programy, tworzy się instrumenty mogące wesprzeć krajowe przedsiębiorstwa w obecności na rynkach zagranicznych. Państwo ponosi koszty wprowadzenia różnego typu ułatwień. Poniżej możemy porównać nakłady finansowe ponoszone przez poszczególne państwa.

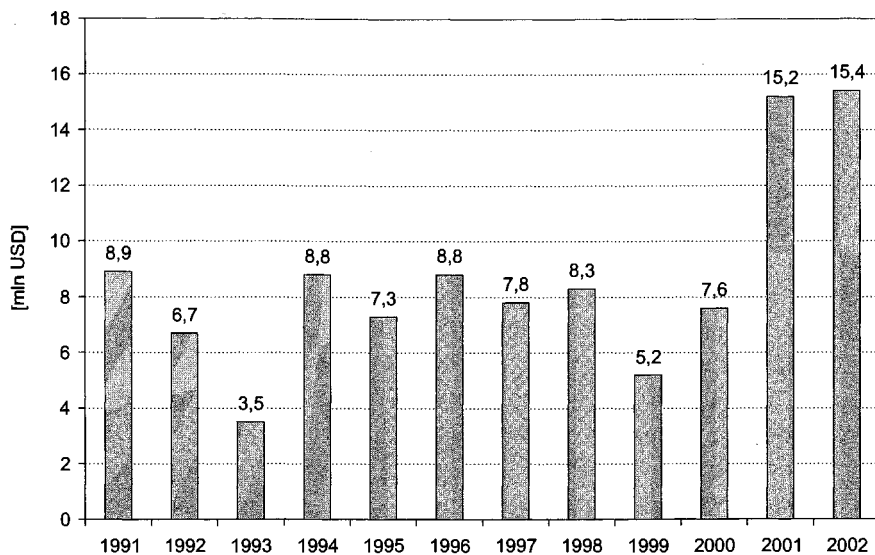
Rysunek 1 przedstawia nakłady asygnowane na promocję eksportu w poszczególnych krajach europejskich. Duże nakłady na promocję eksportu np. Holandii, Hiszpanii, Belgii poparte są wieloletnimi doświadczeniami w handlu zagranicznym oraz świadomością ciągłego przypominania o swoich produktach, firmach na rynkach zagranicznych. W krajach, które od niedawna mają gospodarkę wolnorynkową i uczestniczą w wolnorynkowej wymianie handlowej na rynkach zagranicznych, nakłady na promocję eksportu są niewielkie.

Rysunek 2 pokazuje, jak zmieniała się wielkość pomocy publicznej, tzn. nakłady na promocję polskiego eksportu w latach 1991–2002. Nastąpił prawie dwukrotny wzrost nakładów środków publicznych w dwóch ostatnich latach. Zwiększenie nakładów związane jest przede wszystkim ze wzrostem konkurencji na rynkach zagranicznych, świadomością urzędników i samych eksporterów wsparcia ze strony państwa.

W Polsce w porównaniu z unijnymi krajami wydatki na różnego typu instrumenty wspierania eksportu systematycznie rosną. Z przytoczonych danych wynika, że pozostajemy jednym z krajów, gdzie pomoc publiczna skierowana na wzrost eksportu jest niewielka. Może to świadczyć o braku zainteresowania udzielaniem takiej pomocy ze strony państwa, o niewiedzy, niechęci korzystania z takiej pomocy przez przedsiębiorstwa, które nie mają doświadczenia w handlu zagranicznym. Istnieje też możliwość, że instrumenty, które są do dyspozycji krajowych przedsiębiorstw, nie są w pełni adekwatne do aktualnych potrzeb lub kryteria skorzystania z funkcjonujących form pomocy państwa są tak sformalizowane lub nieadekwatne do rzeczywistości, że niewiele firm stara się z nich korzystać.



Rys. 1. Nakłady na promocję eksportu w 1999 r.¹⁸



Rys. 2. Nakłady na promocję eksportu w Polsce w latach 1991–2002¹⁹

Podsumowanie

Pomoc publiczna jest jednym z elementów interwencjonizmu państwa w gospodarkę. Dzięki pomocy i wsparciu krajowych przedsiębiorstw udzielanych przez państwo realizuje się cele uznane za istotne dla rozwoju danego kraju. Pomoc publiczna, która umożliwi wsparcie krajowych przedsiębiorstw w ekspor-

¹⁸ Ministerstwo Gospodarki, Departament Promocji Gospodarczej, *Formy wspierania eksportu*, Warszawa 2002, s. 68, Załącznik 2.

¹⁹ Tamże, s. 68, Załącznik 1.

cie towarów ma słuszne uzasadnienie. Przedsiębiorstwa otrzymują od państwa pomoc, która nie tylko bezpośrednio wspiera je finansowo, ale także podnosi kulturę organizacyjną oraz wprowadza innowacyjność. Do pozytywnych skutków pomocy publicznej skierowanej do eksporterów należy zaliczyć także wzrost produkcji, zwiększenie wewnętrznego popytu, redukcję bezrobocia, poprawę bilansu handlowego, poprawę konkurencyjności produktów na rynkach zagranicznych oraz na rynku krajowym.

Pomoc ze środków państwowych ma kilka ujemnych aspektów, które nierozdzielnie łączą się z pomocą publiczną, m.in. spadek efektywności przedsiębiorstw, który deformuje i powoduje zaburzenia wolnej konkurencji, utrwała wśród społeczeństwa świadomość opiekuńczości państwa. Do negatywnych aspektów pomocy dla przedsiębiorstw należy zaliczyć także koszty, jakie musi ponieść społeczeństwo, finansując obecność firm na rynkach zagranicznych. Dla przedsiębiorstw oznacza to poszukiwanie poparcia ze strony władz publicznych zamiast szukania rozwiązań w obniżaniu kosztów produkcji, zwiększaniu wydajności pracy itd.

Należy podkreślić, że atrakcyjność eksportowanych towarów na rynki zagraniczne nie może być uzależniona od zasobności państwa, z którego pochodzą.

