

Anna Bera

Kreowanie innowacyjności w działalności eksportowej małych przedsiębiorstw przez instrumenty ubezpieczeniowe

Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu 13, 237-246

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

ANNA BERA

Uniwersytet Szczeciński

**KREOWANIE INNOWACYJNOŚCI
W DZIAŁALNOŚCI EKSPORTOWEJ MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW
PRZEZ INSTRUMENTY UBEZPIECZENIOWE**

Wprowadzenie

Coraz silniejsza konkurencja na rynkach światowych oraz pogłębiającą się współpraca regionalna sprawiają, że rośnie zainteresowanie sprawami innowacji. Zarządzanie innowacyjne staje się wiodącym czynnikiem postępu opartego na zasadzie: sukces przedsiębiorstwa to szybkie wdrożenie innowacji i szybkie ich zweryfikowanie na rynku¹. W praktyce innowacje rozumiane są jako „świadome wprowadzanie i zastosowanie w miejscu pracy, wewnątrz grupy pracowników lub organizacji, pomysłów, procesów, produktów bądź procedur, które są nowe dla danego środowiska, zespołu lub organizacji i których celem jest udoskonalenie funkcjonowania tych struktur”². Powinno się to przejawiać zyskiem ekonomicznym, osobistym rozwojem pracowników, lepszą komunikacją wewnątrz organizacji, wzrostem zasobu wiedzy i doświadczenia, jak również poprawą wskaźników ekonomicznych i finansowych. Od zdolności do bycia innowacyjnym, przez ciągłe podnoszenie jej poziomu, i uzyskiwania dzięki temu odpowiedniej efektywności, zależy przede wszystkim, jak twierdzi Michael E. Porter, przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa³. Zatem innowacje zajmują szczególne miejsce wśród czynników sukcesu przedsiębiorstwa. Innowacyjne przedsię-

¹ J. Baruk, *Wpływ rynku na innowacyjność przedsiębiorstw – opinie kierowników*, „Annales Universitatis Mariae Curie” 2005, vol. XXXIX 16, Sectio H, s. 219.

² M.A. West, *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2000, s. 13.

³ M.E. Porter, *Porter o konkurencyjności*, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2001, s. 192.

biorstwo umiejętnie tworzy, absorbuje i wykorzystuje nowe produkty lub usługi, a także jest przygotowane do ciągłego adaptowania się do zmian zachodzących w otoczeniu⁴.

Innowacyjność może dotyczyć różnych obszarów działalności przedsiębiorstwa. Celem artykułu jest próba wskazania instrumentów ubezpieczeniowych znajdujących zastosowanie w działalności eksportowej małych przedsiębiorstw. Wykorzystanie w praktyce ubezpieczeń wspierających eksport daje często najmniejszym podmiotom możliwość zaistnienia na rynku międzynarodowym, co w praktyce przekłada się na większą ich konkurencyjność w otoczeniu rynkowym.

1. Działalność eksportowa małych przedsiębiorstw

Rola eksportu oraz małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym państwa jest niezwykle istotna. Coraz silniejsze powiązanie gospodarki polskiej z gospodarką światową, a w szczególności z gospodarką Unii Europejskiej, sprawia, że przedsiębiorstwa stają przed koniecznością podjęcia lub zwiększenia swojego zaangażowania na rynkach zagranicznych. Wyzwania związane z tym faktem są szczególnie istotne dla małych i średnich przedsiębiorstw. Uwzględniając całkowitą wartość polskich obrotów handlowych z zagranicą, sektor MSP utrzymuje silną pozycję. Wartość obrotu tego sektora wynosiła w 2005 roku 50% wartości polskiego eksportu⁵, natomiast dynamika wzrostu eksportu MSP na przestrzeni lat 2001–2006 jest zbieżna z dynamiką polskiego eksportu ogółem. Do najbardziej popularnych polskich rynków eksportowych MSP należą kraje Unii Europejskiej (około 70% wartości eksportu), a w szczególności rynek niemiecki. W strukturze eksportu MSP zdecydowanie największy udział mają branże przetwórstwa przemysłowego (około 70%) oraz handel i naprawy (około 27%). Dominujące grupy towarów eksportowych to: maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny, środki transportu, metale nieszlachetne oraz materiały włókiennicze⁶.

Nie podlega dyskusji, że z eksportem wiąże się istotna kwestia podnoszenia prestiżu i wiarygodności przedsiębiorstwa. Jednocześnie dla małych przedsiębiorstw koszty związane z utrzymaniem się na zagranicznych rynkach – w stosunku do relatywnie niewielkich przychodów ze sprzedaży na eksport – są bardzo wysokie.

⁴ A. Knap-Stefaniuk, *Innowacje a konkurencyjność przedsiębiorstw*, www.wsz-pou.edu.pl (14.08.2007).

⁵ K. Wąsowski, *Handel zagraniczny sektora MSP*, „Biuletyn Euro Info dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw” 2006, nr 1(83), s. 11.

⁶ *Ibidem*, s. 11.

Przedsiębiorstwa sektora MSP pytane o utrudnienia w podejmowaniu i prowadzeniu działalności eksportowej bardzo wyraźnie wskazały dwie przyczyny – problem ze znajdowaniem wiarygodnych partnerów biznesowych za granicą (50,2% MSP) oraz problem z pozyskaniem informacji o zagranicznych rynkach (34,4% MSP)⁷. Do listy czynników zmniejszających zainteresowanie przedsiębiorców działalnością eksportową należy ponadto zaliczyć drogie kredyty eksportowe uniemożliwiające udzielenie kredytu kupieckiego.

Wzrost eksportu sektora małych i średnich przedsiębiorstw może być realizowany poprzez

- działania promujące eksport MSP,
- działania ułatwiające dostęp do rynków zagranicznych,
- działania ułatwiające dostęp do bankowych kredytów eksportowych,
- działania na rzecz wspierania uczestnictwa MSP w programach Unii Europejskiej.

Działania i inicjatywy promujące eksport sektora MSP są podejmowane przez instytucje posiadające często gwarancje i finansowanie częściowo pochodzące ze Skarbu Państwa. Należy do nich Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE), której jednym z priorytetów jest oferowanie pomocy małym i średnim przedsiębiorstwom przy podejmowaniu i rozwijaniu działalności handlowej na rynkach zagranicznych. Misją KUKE SA jest wspieranie – ubezpieczeniami i gwarancjami – eksporterów i instytucji finansujących eksport krajowych towarów i usług poprzez stworzenie instytucji przyjaznej polskiemu eksporterom, sprawnej i elastycznej, dostosowującej działalność do ich potrzeb, a jednocześnie silnej finansowo i wiarygodnej dla partnerów w kraju i za granicą⁸. Przedmiotem działalności KUKE są:

- ubezpieczanie należności przysługujących od kontrahentów zagranicznych i krajowych,
- prowadzenie gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych,
- udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych,
- reasekuracja czynna i bierna.

W dalszych rozważaniach uwaga zostanie skupiona na instrumentach ubezpieczeniowych promujących działalność eksportową małych przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem tych oferowanych przez KUKE.

⁷ *Monitoring kondycji sektora MSP 2006*, <http://www.pkpplewiatan.pl/>, 14.08.2007.

⁸ www.kuke.com.pl.

2. Pojęcie i rola ubezpieczeń eksportowych w kreowaniu innowacyjności

Dla przedsiębiorców biorących udział w obrocie międzynarodowym dogodną formą zabezpieczenia kredytów eksportowych jest ich ubezpieczenie. Ubezpieczenia kredytów eksportowych są uznawane na całym świecie za główny element polityki promocji eksportu oraz za najbardziej sprawdzoną i uznaną formę ograniczania ryzyka. Małe przedsiębiorstwa wykorzystują tę formę asekuracji ryzyka oraz swego rodzaju instrument promocji na rynkach międzynarodowych niezwykle rzadko. Przyczyną jest przede wszystkim niezajomość mechanizmów funkcjonowania tych instrumentów, obawa przed zbyt dużymi kosztami, jak również często ograniczony dostęp do instytucji oferującej tego typu ubezpieczenia.

Rynek ubezpieczeń kredytów eksportowych został podzielony na rynek prywatny oraz rynek publiczny. Na rynku prywatnym ubezpieczane są z reguły kredyty krótkoterminowe (do 180 dni), głównie lub wyłącznie od ryzyka handlowego. Rynek publiczny tworzą natomiast przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe wykorzystujące do działania kapitał państwowy lub współdziałające z kapitałem państwowym. Ubezpieczają one ryzyko niehandlowe lub średnio- i długoterminowe ryzyko handlowe⁹.

Pojęcie ubezpieczenie kredytu eksportowego można wyjaśnić, posługując się definicją Andrzeja Olszewskiego, który określa je jako pewien system, w ramach którego ubezpieczyciel zapewnia ubezpieczającego (kredytodawcę), że pokryje jego wierzytelność zagraniczną w przypadku, gdyby tego nie mógł uczynić dłużnik zagraniczny (kredytobiorca) z powodu przypadkowych okoliczności zaistniałych w czasie realizacji kontraktu¹⁰. Przypadkowe okoliczności, którymi posługuje się w definicji A. Olszewski, można obecnie zastąpić zdarzeniami wywołującymi szkodę, zdefiniowanymi w ogólnych warunkach ubezpieczenia.

Ubezpieczenie eksportowe może dotyczyć: kredytów eksportowych, kontraktów eksportowych, inwestycji bezpośrednich za granicą oraz kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu. Celem ubezpieczeń eksportowych

⁹ T.H. Bednarczyk, *Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 59.

¹⁰ A. Olszewski, *Ubezpieczenie kredytów eksportowych na tle zasad kredytowania i finansowania transakcji eksportowych*, TUiR Warta SA, Warszawa 1974, s. 32, za A. Bera, *Ubezpieczenia finansowe jako instrument wspierający politykę kredytową przedsiębiorstw wobec odbiorców*, Wydawnictwo Warta, Warszawa 2005, s. 90.

w aspekcie możliwości kreowania działań innowacyjnych w małych przedsiębiorstwach jest w przypadku ubezpieczenia:

- a) *kredytów eksportowych* – ochrona na wypadek strat poniesionych w związku z finansowaniem transakcji eksportowych, jeżeli są one następstwem ryzyka handlowego oraz ryzyka politycznego;
- b) *kontraktów eksportowych* – ochrona na wypadek strat poniesionych w związku z realizacją kontraktu eksportowego przed wysyłką towarów bądź świadczeniem usługi (ryzyko produkcji) oraz po wysyłce towarów bądź świadczeniu usługi (ryzyko kredytu), jeżeli są one następstwem ryzyka handlowego i politycznego;
- c) *inwestycji bezpośrednich za granicą* – ochrona na wypadek strat poniesionych w związku z realizacją inwestycji bezpośrednich za granicą, jeżeli są one następstwem ryzyka politycznego;
- d) *kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu* – ochrona krajowych przedsiębiorców na wypadek uzasadnionych kosztów i wydatków poniesionych w związku z poszukiwaniem zagranicznych rynków zbytu.

Jednym z podstawowych elementów współczesnego rynku ubezpieczeń jest udział państwa w zakresie asekuracji kredytu eksportowego. Aktywność państwa na rynku ubezpieczeń kredytów eksportowych wynika przede wszystkim z polityki proeksportowej oraz potrzeby stymulowania rozwoju pożądaných dziedzin handlu zagranicznego. Działania te wyrażają się najczęściej we wspomaganiu przez budżet państwa systemu finansowania eksportu i zabezpieczenia eksporterów przed ryzykiem kredytowym. Działania te mają na celu poprawę konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym oraz poszerzenie rynków zbytu.

3. Zakres i systematyzacja instrumentów ubezpieczeniowych

Zakres ochrony ubezpieczeniowej dostępny na rynku usług ubezpieczeniowych obejmuje zobowiązanie się ubezpieczyciela do pokrywania strat eksportera, polegających na braku zapłaty za sprzedaż eksportową, jeżeli straty te wystąpiły w wyniku następujących zdarzeń¹¹:

1. Prawnie stwierdzonej niewypłacalności dłużnika lub gwaranta, gdy
 - a) ogłoszono likwidację lub upadłość dłużnika lub gwaranta, lub oddalono wniosek o ogłoszenie upadłości z powodu braku majątku dłużnika lub gwaranta;

¹¹ Opracowano na podstawie materiałów Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych.

- b) dłużnik lub gwarant zawiesił wypłaty i zwrócił się do wszystkich, lub do większości wierzycieli o zawarcie układu, a następnie przeprowadził w drodze sądowej lub pozasądowej postępowanie układowe;
 - c) postępowanie egzekucyjne wszczęte na wniosek ubezpieczającego nie doprowadziło do pełnego zaspokojenia jego roszczenia wskutek braku majątku dłużnika lub gwaranta.
2. Faktycznej niewypłacalności dłużnika lub gwaranta, gdy na wniosek ubezpieczającego i za zgodą KUKE nie wszczęto postępowania sądowego lub egzekucyjnego z uwagi na jego nieskuteczność lub nieopłacalność.
 3. Zwłoki w wypełnianiu zobowiązań płatniczych przez dłużnika lub gwaranta.
 4. Jednostronne zerwania kontraktu lub odmowy – decyzji dłużnika, aby przerwać lub anulować kontrakt handlowy, lub odmówić przyjęcia towarów lub usług, bez żadnego do tego tytułu.
 5. Decyzji kraju dłużnika – wydania lub zmiany aktów prawnych lub decyzji rządu bądź innego organu państwowego państwa dłużnika lub państwa trzeciego, które uczestniczy w realizacji kontraktu, uniemożliwiających wykonanie kontraktu lub świadczenie zamówionych usług.
 6. Moratorium – ogłoszenie powszechnego moratorium płatniczego przez rząd państwa dłużnika lub państwa uczestniczącego w regulowaniu należności lub wykonaniu porozumienia kredytowego.
 7. Uniemożliwienia transferu należności – niemożność lub opóźnienie w dokonaniu przez dłużnika transferu należności w walucie płatności spowodowane wydarzeniami politycznymi, trudnościami gospodarczymi albo aktami prawnymi lub decyzjami administracyjnymi władz w kraju dłużnika lub państwa trzeciego, które uczestniczy w realizacji kontraktu.
 8. Przepisów prawnych w kraju dłużnika – przepisy uznające płatności dokonane przez dłużnika w walucie lokalnej jako wystarczające do wypełnienia zobowiązania z tytułu kontraktu, niezależnie od faktu, iż w rezultacie zmian kursów walutowych takie płatności po przeliczeniu na walutę kontraktu nie równoważą wartości zobowiązania z tytułu kontraktu na dzień dokonania płatności przez dłużnika.
 9. Decyzji w kraju ubezpieczyciela – wydanie przepisów prawnych lub decyzji przez rząd Rzeczypospolitej Polskiej w zakresie handlu zagranicznego, które uniemożliwiają realizację kontraktu lub świadczenie zamówionych usług.
 10. Siły wyższej za jaką uznaje się wybuch poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej działań wojennych, powstania, rewolucji, zamieszek, przewlekłych

masowych strajków, trzęsienie ziemi, wybuch wulkanu, cyklon, tajfun, powodź, gwałtowny przyływ morski, pożary o rozmiarach katastrofalnych.

Instrumenty ubezpieczeniowe wspierające działalność eksportową przedsiębiorstw można uporządkować następująco:

– *System ubezpieczeń krótkoterminowych*

W zakresie ubezpieczeń krótkoterminowych KUKKE znajdują się produkty ubezpieczeniowe dla małych i średnich oraz dużych eksporterów w tym również dla tych, którzy prowadzą sprzedaż krajową. Ochroną ubezpieczeniową objęta jest sprzedaż z terminem odroczenia płatności do dwóch lat. System ubezpieczenia należności krótkoterminowych skierowany jest do eksporterów prowadzących sprzedaż cykliczną i dokonujących pojedynczych wysyłek przede wszystkim dóbr konsumpcyjnych oraz realizujących usługi. KUKKE ma także instrumenty ubezpieczeniowe, które mogą ułatwić eksporterom dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. W tym celu zawarła ona z wiodącymi bankami w kraju porozumienia dotyczące przyjmowania cesji praw do przyszłych odszkodowań z umów ubezpieczenia jako zabezpieczenia kredytu, o który występuje eksporter do banku.

– *System ubezpieczeń średnio- i długoterminowych*

Ochrona ubezpieczeniowa KUKKE w tym zakresie jest skierowana do eksporterów realizujących inwestycje, które wymagają średnio- lub długoterminowego kredytowania. W zależności od formy finansowania kontraktu realizowanego w kredycie powyżej dwóch i więcej lat istnieje możliwość ubezpieczenia kredytu eksportowego udzielonego przez eksportera lub ubezpieczenia kredytu dla nabywcy udzielonego przez bank lub inną instytucję finansową. Korporacja obejmuje ochroną ubezpieczeniową kredyty na finansowanie polskiego eksportu udzielane zarówno przez banki krajowe, jak i zagraniczne. Ubezpieczenia kontraktów eksportowych średnio- i długoterminowych mogą być realizowane na zasadach kredytu dostawcy lub kredytu dla nabywcy. Ubezpieczenia średnio- i długoterminowe w całości realizowane są ze wsparciem Skarbu Państwa.

– *System gwarancji ubezpieczeniowych*

Gwarancje kontraktowe udzielone eksporterowi przez KUKKE mają na celu potwierdzenie wiarygodności przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych. Pozwalają spełnić wymogi importera i umożliwiają zawarcie kontraktu. Podnoszą również skuteczność prawną kontraktu. Gwarancje znajdujące się w ofercie KUKKE to: gwarancje przetargowe zwrotu zaliczki, wykonania i dobrego wykonania kontraktu, celne, regwarancje, gwarancje dla banków refinansujących kredyt dostawcy, gwarancje dla banków potwierdzających akredytywy.

– *Specjalne programy ubezpieczeniowo-finansowe dla eksporterów*

Specjalne programy przygotowane we współpracy z bankami łączące funkcje ubezpieczenia i jednocześnie finansowania działań eksportowych. Zaliczyć do nich można między innymi program „Łatwy Eksport” skierowany do małych i średnich przedsiębiorstw oraz program Kredyty Eksportowe do Federacji Rosyjskiej.

Warto wspomnieć o istotnym elemencie współpracy KUKI z przedsiębiorstwem, to jest o ocenie ryzyka kredytowego, która stanowi zakres istotnych informacji dla obydwu stron potencjalnego kontraktu ubezpieczeniowego. Dla oceny ryzyka kredytowego kluczowe znaczenie ma bowiem dostęp do informacji. Zakres i szybkie pozyskiwanie informacji świadczy o skuteczności agencji ubezpieczeniowej. Informacje o kondycji finansowej kontrahentów zagranicznych, a szczególnie o opóźnieniach płatniczych pozwalają ocenić ryzyko transakcji obejmowanej ubezpieczeniem i przewidywać ewentualną niewypłacalność kontrahenta. Korporacja, jak już wspomniano, jest jedyną agencją ubezpieczeniową w Polsce, która ma gwarancje Skarbu Państwa, może zatem wspierać eksport na tak zwane rynki trudne, o większym ryzyku dla małych przedsiębiorstw¹².

Rynek ubezpieczeń eksportowych to także część komercyjna, gdzie znaleźć można produkty asekurujące działalność eksportową przedsiębiorstw obejmujące ryzyko niewypłacalności kontrahenta i przewlekłej zwłoki. Do ubezpieczycieli oferujących tego typu ubezpieczenia zaliczamy między innymi PZU, Atradius, Coface, Euler Hermes¹³.

Podsumowanie

Podnoszenie konkurencyjności we współczesnej gospodarce rynkowej jest z pewnością dla małych przedsiębiorstw działaniem nie tylko pożądanym, ale i koniecznym. Kreowanie innowacyjności podmiotów gospodarczych może dotyczyć różnych obszarów działalności przedsiębiorstwa. Wchodzenie na rynki międzynarodowe, zwłaszcza przez małe firmy, jest działaniem niezwykle trudnym, towarzyszą mu bowiem różne obawy związane między innymi z pozyskaniem wiarygodnych partnerów handlowych, bezpieczną sprzedażą nienarażającą prowadzonego biznesu na problemy związane z utrzymaniem płynności finansowej. Ubezpieczenia od wieków są wykorzystywane w procesie gospodarowania.

¹² KUKI dla małych i wielkich, rozmowa z Maciejem Poprawskim, „Gazeta Prawna” z 10 stycznia 2006.

¹³ M. Jaworski, Polisa gwarantuje spłatę kredytu kupieckiego, „Gazeta Prawna” z 26 kwietnia 2006, s. 8.

Podsumowując, instrumenty współfinansujące i pobudzające do działalności w zakresie promocji eksportu przez małe przedsiębiorstwa można zestawić następująco. Ubezpieczenia i gwarancje eksportu realizowane przez KUKE SA. W ramach tego instrumentu dostępne są między innymi:

- gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie kontraktów eksportowych finansowanych kredytem poręczonym przez Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), kredyt krótkoterminowy poniżej dwóch lat, ryzyko kredytu oraz ryzyko produkcji,
- gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie kontraktów eksportowych w kredycie krótkoterminowym, ryzyko produkcji,
- ubezpieczanie transakcji realizowanych na warunkach leasingu finansowego z okresem spłaty dwa i więcej lat, umożliwiającym udzielanie przez KUKE ochrony ubezpieczeniowej dla dostaw związanych ze sprzedażą dóbr inwestycyjnych na warunkach leasingu do innych krajów.

Instrumenty ubezpieczeniowe oferowane przez KUKE są doskonałym sposobem na bezpieczną sprzedaż nawet na rynki o podwyższonym stopniu ryzyka. Koszt tego typu ubezpieczeń oscyluje obecnie w granicach 0,3–0,6% obrotu. Trudno odpowiedzieć na pytanie, czy jest to wysoka cena za asekurację. Z pewnością należy to ocenić w kontekście posiadanej przez przedsiębiorstwo struktury należności. A nie podlega dyskusji stwierdzenie, że prawdopodobieństwo odzyskania wierzytelności maleje proporcjonalnie do czasu zwłoki. Dla małego przedsiębiorstwa jest to zadanie podwójnie trudne. Nie dysponuje ono bowiem takimi możliwościami windykacyjnymi, jak przedsiębiorstwo duże. Asekuracja ubezpieczyciela w działalności eksportowej może się stać zatem nie tylko panaceum na bezpieczną sprzedaż, ale stanowić szansę dla małych przedsiębiorstw na poszerzenie sprzedaży na rynki międzynarodowe.

Literatura

- Baruk J., *Wpływ rynku na innowacyjność przedsiębiorstw – opinie kierowników*, „Annales Universitatis Mariae Curie” 2005, vol. XXXIX 16, Sectio H.
- Bednarczyk T.H., *Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Bera A., *Ubezpieczenia finansowe jako instrument wspierający politykę kredytową przedsiębiorstw wobec odbiorców*, Wydawnictwo Warta, Warszawa 2005.
- Jaworski M., *Polisa gwarantuje spłatę kredytu kupieckiego*, „Gazeta Prawna” z 26 kwietnia 2006.

- Knap-Stefaniuk A., *Innowacje a konkurencyjność przedsiębiorstw*, www.wsz-pou.edu.pl (14.08.2007).
- KUKE dla małych i wielkich, rozmowa z Maciejem Poprawskim, „Gazeta Prawna” z 10 stycznia 2006.
- Monitoring kondycji sektora MSP 2006, <http://www.pkpplewiatan.pl/> (14.08.2007).
- Olszewski A., *Ubezpieczenie kredytów eksportowych na tle zasad kredytowania i finansowania transakcji eksportowych*, TUIR Warta SA, Warszawa 1974.
- Porter M.E., *Porter o konkurencyjności*, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2001.
- Wąsowski K., *Handel zagraniczny sektora MSP*, „Biuletyn Euro Info dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw” 2006, nr 1(83).
- West M.A., *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2000.
- www.kuke.com.pl.

**EIN ERSCHAFFEN EINE INNOVATION IN DER AUSFUHRAKTIVITÄT
DER KLEINUNTERNEHMEN DURCH DAS VERSICHERUNGSTRUMENT
Zusammenfassung**

Man in dem Artikel stellen eine kurze Charakteristik die Ausfuhraktivität Kleinunternehmen sowie Einfluss der Assekuranzen auf der Innovation dieser Marktteilnehmer vor. Machen eine Erklärung eine Definition die Ausfuhrassekuranz sowie machen aufgefunden eine Anwendung in der Handelstätigkeit der Kleinunternehmen auf den ausländischen Märkten systematisieren das Versicherungsinstrument. Besprechen einen Aktivität der Korporation der Ausfuhr Kreditversicherungen und Gebiet angeboten unterstützt Assekuranzen und versetzt ein Handel auf den ausländischen Märkten. Einer Erwägung einen Artikel endet zum Thema eine Bedeutung die Ausfuhrassekuranz in dem Erschaffen Wirken innovativ durch das Kleinunternehmen.

Übersetzt von Anna Bera