



Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii

Finansowe instrumenty wsparcia dla polskich przedsiębiorców uczestniczących w przetargach międzynarodowych

www.przetargi-miedzynarodowe.gov.pl

Warszawa, marzec 2018 r.

*Zespół Międzynarodowych Organizacji i Zamówień Publicznych
Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej
Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii
mzp@mpit.gov.pl*

Szanowni Państwo,

Ekspansja zagraniczna polskich przedsiębiorstw stanowi jeden z filarów przyjętej w 2017 r. „Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju”. Pod hasłem tym rozumiane jest m.in. rozszerzanie grona polskich podmiotów uczestniczących w wymianie międzynarodowej, zwiększenie eksportu wyrobów zaawansowanych technologicznie, a także umocnienie pozycji rodzimych przedsiębiorstw na rynkach pozaeuropejskich.



Szukając nowych, innowacyjnych dróg ekspansji zagranicznej nie sposób nie zwrócić uwagi na potencjał, który kryją w sobie zamówienia organizacji międzynarodowych. Każdego roku ponad 8000 organizacji ogłasza bowiem przetargi o wartości około 50 miliardów USD. Wachlarz poszukiwanych przez nie towarów i usług pozostaje przy tym bardzo szeroki, a podmioty ubiegające się o udzielenie zamówienia mają szansę nie tylko na zdobycie atrakcyjnego i wiarygodnego klienta, lecz również na uzyskanie dostępu do nowych rynków geograficznych.

Jestem przekonany, że polskie przedsiębiorstwa – nie wyłączając firm z sektora MŚP – dysponują potencjałem pozwalającym skutecznie rywalizować z zagranicznymi konkurentami o zamówienia organizacji międzynarodowych. Zdaję sobie jednak sprawę, że wejście na rynek międzynarodowych zamówień publicznych wiąże się nie tylko z szansami, lecz również z licznymi wyzwaniami. Z tego względu Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, które mam zaszczyt reprezentować, podejmuje szereg działań mających na celu wsparcie firm zainteresowanych ubieganiem się o kontrakty organizacji międzynarodowych.

Niniejsza publikacja została opracowana we współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego i Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. i stanowi odpowiedź na postulaty zgłaszane przez przedsiębiorców. Jej celem jest zaprezentowanie pełnego spektrum instrumentów wsparcia dostępnych w ramach polskiego, publicznego systemu wsparcia eksportu, które mogą zostać wykorzystane przez podmioty ubiegające się o zamówienia organizacji międzynarodowych. Dołożyliśmy przy tym wszelkich starań, aby zawierała jak największą liczbę praktycznych informacji i wskazówek.

Życzę owocnej lektury i mam nadzieję, że niniejsza publikacja przyczyni się do sukcesu Państwa przedsiębiorstw w realizacji zamówień organizacji międzynarodowych. Zachęcam także do zapoznania się z innymi informacjami dostępnymi na stronie przetargi-międzynarodowe.gov.pl.

Warszawa, luty 2018 r.

Tadeusz Kościński
Podsekretarz Stanu

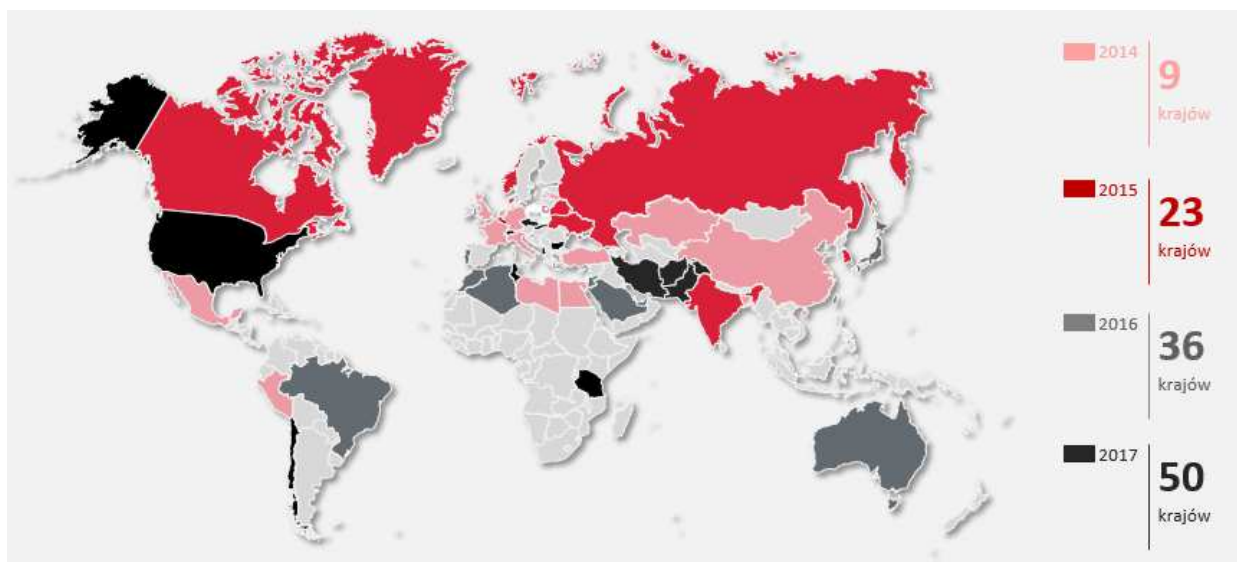
A handwritten signature in blue ink, consisting of several fluid, connected strokes that form the name Tadeusz Kościński.

I. Bank Gospodarstwa Krajowego

Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) to polski bank rozwoju działający od 1924 roku, powołany ustawą do wspierania rządowych projektów społeczno-gospodarczych. 100% udziałowcem banku jest Skarbu Państwa. BGK wchodzi w skład Grupy PFR (Polski Fundusz Rozwoju).

Jednym ze strategicznych zadań BGK jest wsparcie rozwoju polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej, zgodnie ze Strategią Odpowiedzialnego Rozwoju, m.in. w ramach Rządowego Programu Finansowe Wspieranie Eksportu.

BGK posiada doświadczenie w finansowaniu, zabezpieczaniu i/lub rozliczaniu kontraktów międzynarodowych polskich eksporterów na sześciu kontynentach. Doświadczenie w podziale na państwa zostało zaprezentowane na mapie poniżej (liczba państw stale się zwiększa, mapa przedstawia stan na 20.12.2017).



Instrumentami BGK, które mogą być przydatne przy realizacji przez polskich eksporterów zamówień dla organizacji międzynarodowych, są:

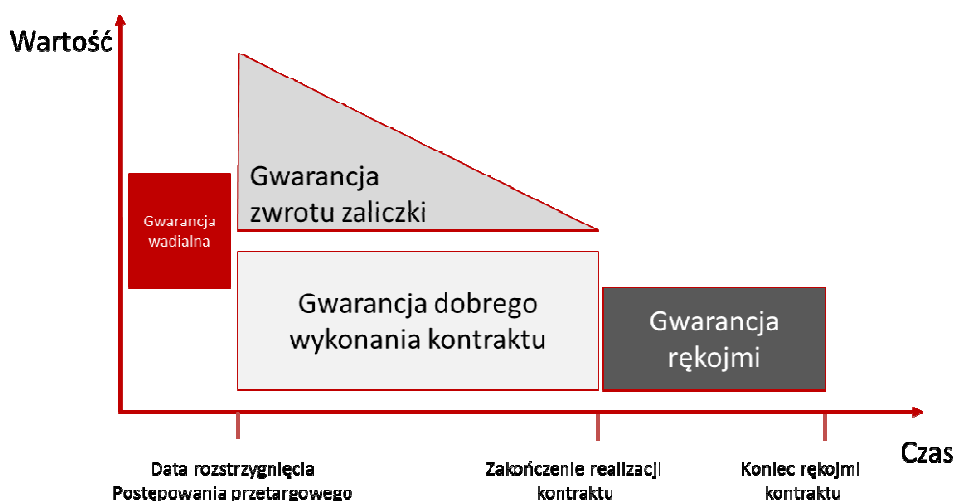
- gwarancje bankowe,
- akredytywy,
- wykup wierzytelności.

1. Gwarancje bankowe

Gwarancja bankowa jest to samodzielne zobowiązanie banku do zapłaty beneficjentowi gwarancji kwoty wskazanej w gwarancji w przypadku, gdy zleceniodawca gwarancji, na którego zlecenie gwarancja została wystawiona, nie wywiąże się ze swojego zobowiązania.

BGK może na zlecenie polskiej spółki, po pozytywnej ocenie jej sytuacji finansowej, wystawiać wszystkie formy gwarancji. Dostępne są m.in. gwarancje wadialne, zwrotu zaliczki, dobrego/należytego wykonania kontraktu, rękojmi, zapłaty. Z uwagi na rating BGK (równy ratingowi Polski) gwarancje bankowe wystawiane przez BGK są honorowane przez wiele podmiotów na całym świecie. BGK może także wystawiać regwarancje pod gwarancje wystawiane przez banki zagraniczne, jeżeli takie są wymogi kontraktowe.

Przykładowe rodzaje gwarancji rozmieszczone w podziale czasowym zaprezentowano na grafice poniżej.



Gwarancje wystawione przez BGK to:

- zobowiązania banku dostępne w PLN, EUR, USD lub innych walutach obcych,
- zabezpieczenie udostępniane w formie jednorazowej transakcji lub linii,
- pewne i wygodne zabezpieczenie wykonania przez kontrahenta zobowiązań umownych.

Poniżej opisane zostaną 3 często spotykane rodzaje gwarancji.

Gwarancja wadialna

W niektórych postępowaniach przetargowych, aby wziąć udział w przetargu należy przedstawić gwarancję wadialną. Jest to substytut tradycyjnego wadium wnoszonego w formie środków pieniężnych. Bank wystawiając gwarancję zobowiązuje się wypłacić

kwotę określoną w wadium w sytuacji, gdy zleceniodawca gwarancji nie wywiąże się z zobowiązań znajdujących się w sygnowanej umowie przetargowej.

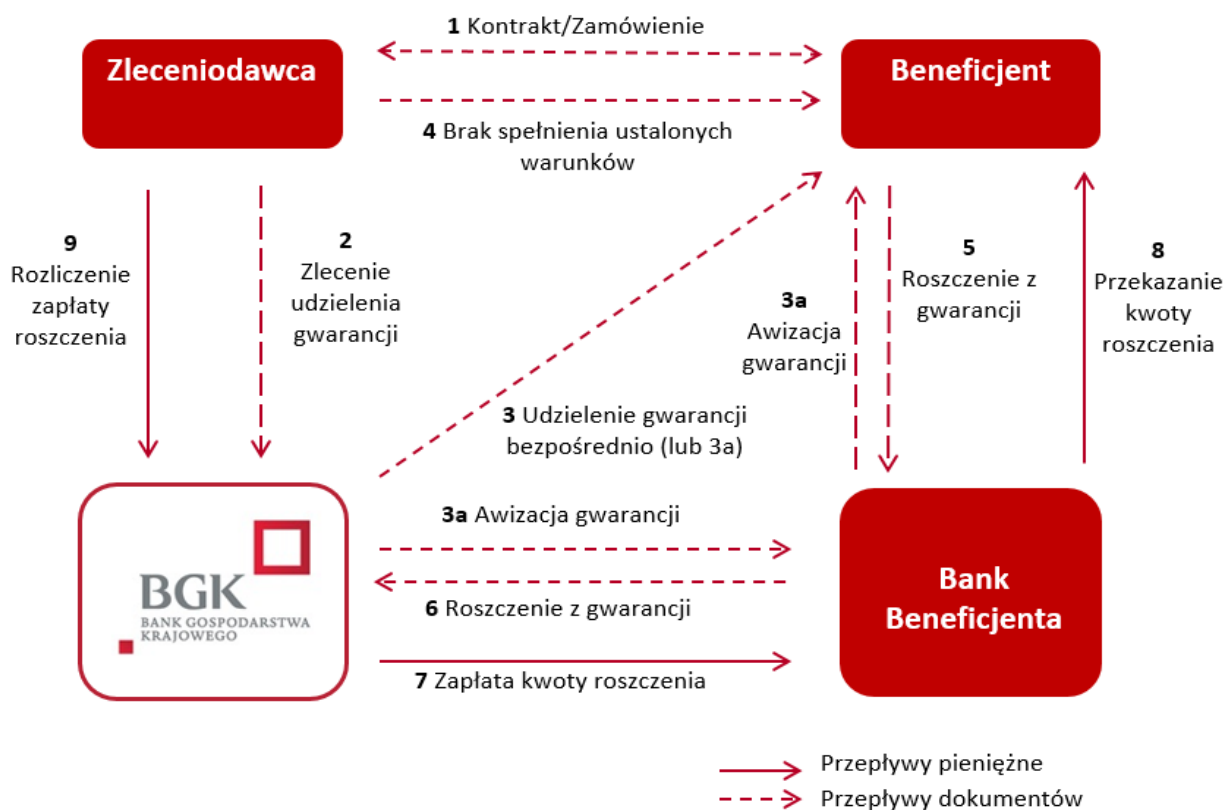
Gwarancja dobrego wykonania kontraktu

Z kolei aby uzyskać kontrakt wymagane może być przedstawienie gwarancji dobrego wykonania kontraktu. Przeznaczona jest ona dla podmiotów świadczących wszelkie usługi (m.in. roboty budowlane). Gwarancja udzielana jest na zlecenie podmiotu realizującego kontrakt. Beneficjentem gwarancji, tj. podmiotem uprawnionym do otrzymania kwoty z gwarancji jest podmiot zlecający wykonanie robót lub świadczenie usług.

Gwarancja zwrotu zaliczki kontraktu

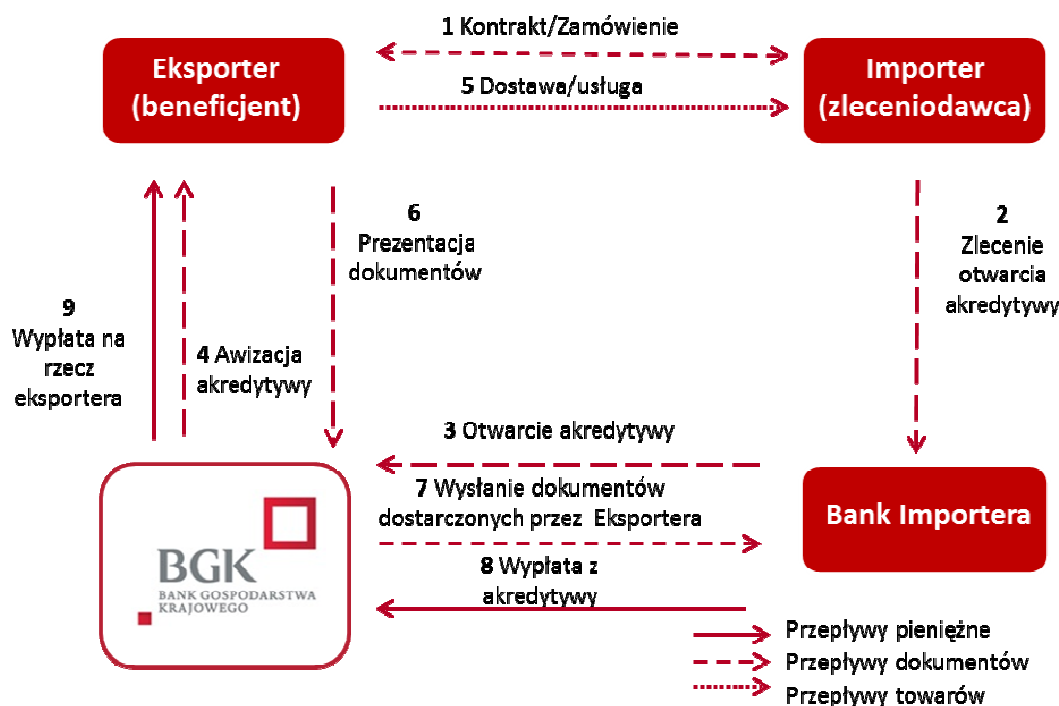
Możliwość otrzymania zaliczki również może być związana z koniecznością przedstawienia gwarancji zwrotu zaliczki. Gwarancja zwrotu zaliczki stanowi zabezpieczenie zwrotu zaliczki lub jej części w przypadku jej nieprawidłowego rozliczenia przez wykonawcę kontraktu. Gwarancja zwrotu zaliczki jest bardzo często warunkiem wypłaty zaliczki przez Zamawiającego (Beneficjenta gwarancji).

Schemat działania ww. gwarancji (jest analogiczny dla każdej z nich) został przedstawiony poniżej:



2. Akredytywy

Akredytywa to instrument wykorzystywany do rozliczania kontraktów międzynarodowych. Jest to nieodwołalne zobowiązanie banku importera do zapłaty za zaprezentowane przez eksportera i zgodne z warunkami akredytywy dokumenty. BGK może pełnić rolę banku eksportera w schemacie rozliczenia z wykorzystaniem akredytywy. Został on zaprezentowany poniżej.



Jeżeli kontrakt polskiego eksportera ma być rozliczany akredytywą to BGK może ją potwierdzać. Potwierdzenie akredytywy przez BGK oznacza przyjęcie przez BGK takiego samego zobowiązania do zapłaty, jakie nieodwołalnie spoczywa na banku otwierającym akredytywę. W akredytywie potwierdzonej BGK sprawdza dokumenty, przed ich przekazaniem do banku otwierającego akredytywę i na ich podstawie podejmuje samodzielnie decyzję o wypłacie z akredytywy, bez prawa regresu do eksportera. BGK potwierdza zarówno:

- akredytywy dokumentowe rozliczeniowe - będące sposobem rozliczenia płatności między importerem i eksporterem) jak i
- akredytywy stand by - będące sposobem zabezpieczenia płatności, rozliczanej/rozliczanych zwykłym przelewem).

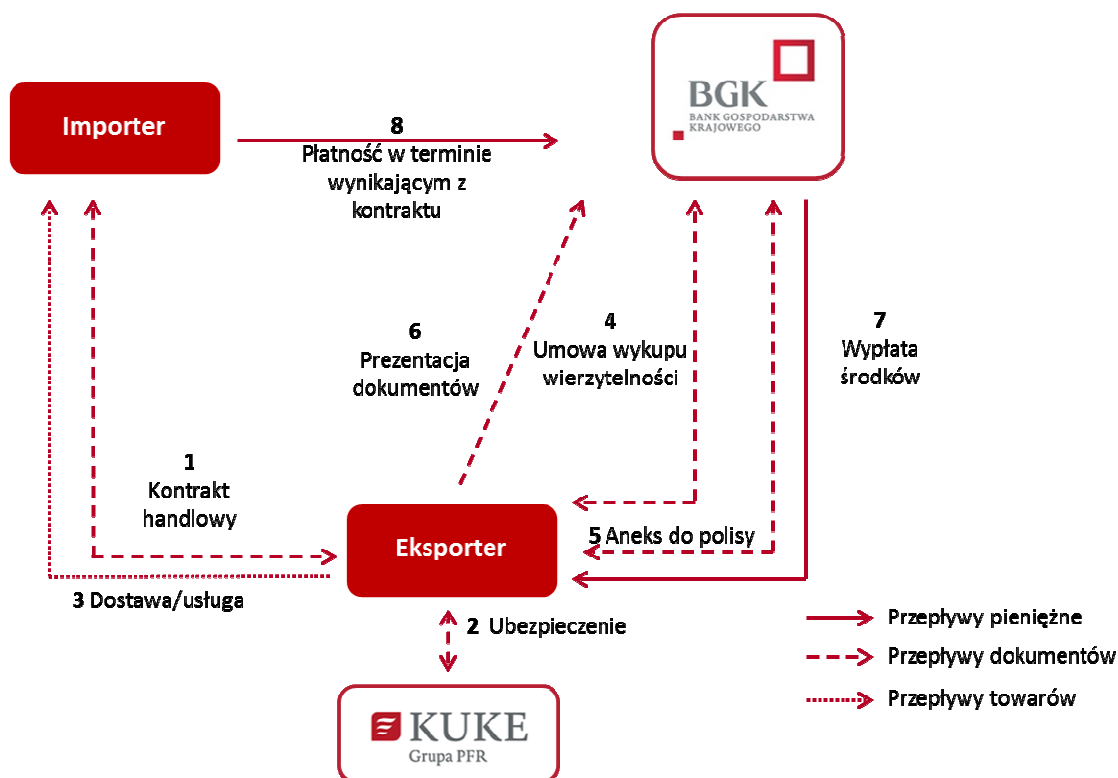
Potwierdzenie pozwala na skrócenie czasu oczekiwania na wypłatę należności z akredytywy i stanowi dodatkowe zabezpieczenie przed ryzykiem związanym z bankiem importera.

W przypadku, gdy zapłata w ramach akredytywy ma nastąpić z odroczonym terminem płatności, BGK może poprawić płynność eksportera, dokonując jej dyskonta.

Dyskonto akredytywy jest formą finansowania beneficjenta akredytywy (eksportera), polegającą na wypłacie eksporterowi należności za dokumenty złożone w ramach akredytywy (niepotwierdzonej lub potwierdzonej), przed terminem płatności w niej określonym, po potrąceniu z góry odsetek dyskontowych.

3. Wykup wierzytelności

W przypadku kontraktów międzynarodowych zakładających rozliczenie z wykorzystaniem kredytu dostawcy (zamawiający/importer ma płacić za towar/usługę w ratach rozłożonych nawet na kilka lat), BGK może zaoferować eksporterowi wykupienie takiej wierzytelności. W tej sytuacji zapłata za zrealizowany kontrakt następuje z BGK do eksportera bezpośrednio po wykonaniu zobowiązań kontraktowych, a przyszłe płatności w ramach kredytu dostawcy realizowane są przez importera do BGK. Bank może wymagać od eksportera ubezpieczenia wierzytelności w KUKE. Schemat transakcji z rozliczeniem wykorzystującym wykup wierzytelności został zaprezentowany poniżej.



Wykup wierzytelności przez bank to atrakcyjna forma finansowania rozwoju eksportu. Do głównych zalet tego instrumentu możemy zaliczyć:

- przeniesienie ryzyka zapłaty za towar na BGK,
- możliwość oferowania nabywcom zapłaty z odroczonym terminem,

- otrzymanie płatności za towar lub usługę tuż po dostawie towaru / wykonaniu usługi,
- poprawa płynności firmy eksportującej,
- długi termin spłaty należności przez nabywcę,
- brak regresu do eksportera,
- brak wymogu udziału banku zagranicznego,
- niskie koszty doradców zewnętrznych,
- prosta procedura.

4. Kontakt

W przypadku konieczności uzyskania dodatkowych informacji i wyjaśnień nt. instrumentów wsparcia oferowanych przez BGK zachęcamy do kontaktu na adres:

Bank Gospodarstwa Krajowego

Al. Jerozolimskie 7, 00-955 Warszawa

tel.: +48 (22) 599 88 88, +48 801 598 888

e-mail: bgk@bgk.com.pl

II. Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S. A.

Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Spółka Akcyjna (KUKE SA) powstała w 1991 roku i ubezpiecza transakcje handlowe polskich przedsiębiorców w kontaktach z polskimi i zagranicznymi partnerami. Jako jedyna w Polsce prowadzi ubezpieczenia eksportowe gwarantowane przez Skarb Państwa, zapewniając bezpieczeństwo w handlu na rynkach podwyższonego ryzyka. Ubezpiecza długoterminowe projekty eksportowe o charakterze inwestycyjnym, finansowane kredytem o okresie spłaty dwóch i więcej lat.

Działa na podstawie ustawy z dnia 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych.

Udziałowcami spółki są: Skarb Państwa reprezentowany przez Ministra Rozwoju (63,31%) oraz Bank Gospodarstwa Krajowego (36,69%).

W ofercie produktowej KUKE, dostępne są zarówno produkty dedykowane przedsiębiorcom, zamierzającym współpracować z podmiotami lub organizacjami międzynarodowymi, obejmujące:

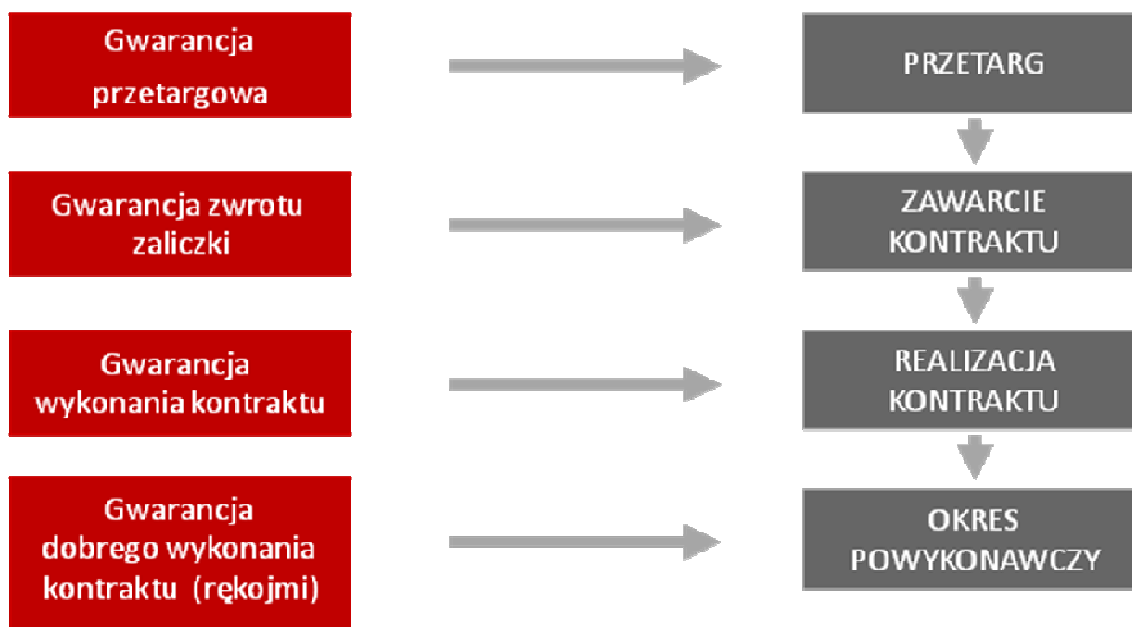
- gwarancje ubezpieczeniowe: przetargowa, wykonania kontraktu, zwrotu zaliczki oraz dobrego wykonania kontraktu (rękojmi),
- ubezpieczenie kredytu dostawcy,
- ubezpieczenie wykupu wierzytelności z cesją na bank.

jak również produkty, przeznaczone dla instytucji finansujących (banków) kontrakty eksportowe realizowane z podmiotami lub organizacjami międzynarodowymi, w tym:

- ubezpieczenie kredyt dla nabywcy,
- gwarancje ubezpieczeniowe zapłaty należności, związanych z akredytywami,
- ubezpieczenie wykupu wierzytelności zawierane bezpośrednio z bankiem.

1. Gwarancje ubezpieczeniowe

KUKE S.A. udziela niżej opisanych gwarantowanych przez Skarb Państwa gwarancji ubezpieczeniowych dot. kontraktu eksportowego wymaganych na poszczególnych etapach realizacji (schemat poniżej).



Gwarancja przetargowa (wadialna)

Gwarancja umożliwia eksporterowi uczestnictwo w przetargu bez angażowania własnych pieniędzy. Zastępuje wadium gotówkowe, które należy wpłacić w przypadku udziału w przetargu. Wydając beneficjentowi gwarancję, KUKE S.A. zobowiązuje się do wypłaty kwoty w niej wskazanej w przypadku, gdyby eksporter, który wygrał przetarg odmówił podpisania kontraktu na warunkach oferty lub w inny sposób nie wykonał zobowiązań wynikających z przetargu.

Gwarancja wykonania kontraktu

Gwarancja zapłaty kontrahentowi określonej w gwarancji kwoty, w przypadku gdy eksporter nie wykona lub nieprawidłowo wykona kontrakt i odmówi naprawienia szkody.

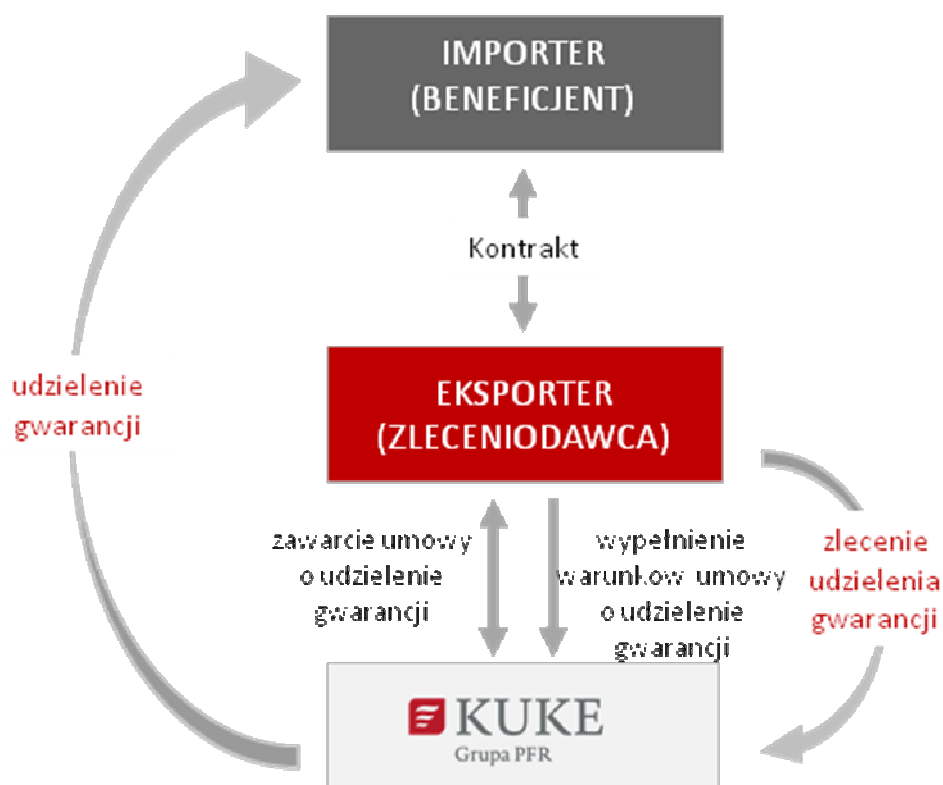
Gwarancja zwrotu zaliczki

Gwarancja umożliwia eksporterowi uzyskanie zaliczki, często będącej główną formą prefinansowania sprzedaży. Gwarancja jest zobowiązaniem KUKE S.A. do wypłaty wskazanej w niej kwoty beneficjentowi, w przypadku, gdyby eksporter nie wykonał umowy i nie zwrócił w wyznaczonym terminie zaliczki.

Gwarancja dobrego wykonania kontraktu (rękojmi)

Gwarancja stanowi zobowiązanie KUKE S.A. do wypłaty wskazanej w gwarancji kwoty beneficjentowi, w przypadku, gdyby eksporter nie wykonał lub nienależycie wykonał wynikające z umowy obowiązki z tytułu usunięcia wad i usterek, ujawnionych po zakończeniu jej realizacji.

Schemat udzielania ww. gwarancji został przedstawiony poniżej:



Warunki udzielenia w/w gwarancji:

- gwarancja jest związana z określonym kontraktem eksportowym,
- gwarancja ma ustaloną kwotę maksymalną,
- gwarancja jest ograniczona w czasie (ma określony termin ważności),
- pozytywna ocena ryzyka tj. kondycji ekonomiczno-finansowej eksportera oraz możliwości wykonania kontraktu,
- kwota gwarancji wynosi nie więcej niż 80% kwoty zobowiązania eksportera.

KUKE S.A. może udzielać gwarancji w ramach limitu (umowa generalna) lub na podstawie zlecenia udzielenia pojedynczej gwarancji (umowa indywidualna).

Procedura udzielania gwarancji w ramach umowy generalnej przedstawia się następująco:

- Eksporter składa do Korporacji wnioski o zawarcie umowy generalnej (po ocenie ryzyka wnioskodawcy zostaje określony limit, do którego mogą być udzielane pojedyncze gwarancje,
- KUKA S.A. z eksporterem zawiera umowę generalną określającą warunki udzielania gwarancji ubezpieczeniowych,
- KUKA S.A. udziela gwarancji w ramach przyznanego limitu i na warunkach określonych w umowie generalnej.

Procedura udzielania gwarancji w ramach umowy indywidualnej przedstawia się następująco:

- Eksporter składa do Korporacji zlecenie udzielenia gwarancji ubezpieczeniowej,
- po ocenie ryzyka zleceniodawcy oraz możliwości wykonania kontraktu zostaje wydana decyzja w sprawie udzielenia wnioskowanej gwarancji,
- KUKA S.A. zawiera z eksporterem umowę o udzielanie gwarancji ubezpieczeniowej,
- gwarancja zostaje wydana po spełnieniu warunków określonych w umowie.

Wynagrodzenie za udzielenie gwarancji jest uzależnione od ryzyka eksportera i zabezpieczeń gwarancji

2. Ubezpieczenie kredytu dostawcy

Oprócz ww. instrumentów finansowych, będących dla kontrahenta zagranicznego zabezpieczeniem przed nie spełnieniem zobowiązań eksportera z tytułu kontraktu, KUKA S.A. dysponuje również instrumentem finansowym w postaci ubezpieczenia kredytu dostawcy. Instrument ten w znacznym stopniu może podnieść atrakcyjność oferty polskich eksporterów poprzez umożliwienie wydłużenia terminu płatności za zrealizowane dostawy. Znajduje on zastosowanie w związku z: (i) udziałem przedsiębiorców krajowych w przetargach, organizowanych przez podmioty lub organizacje międzynarodowe, które zobowiązane są do stosowania zamówień publicznych (w tym ONZ, NATO oraz OECD) lub też (ii) bezpośrednio zawieranymi kontraktami eksportowymi.

Warunki współpracy:

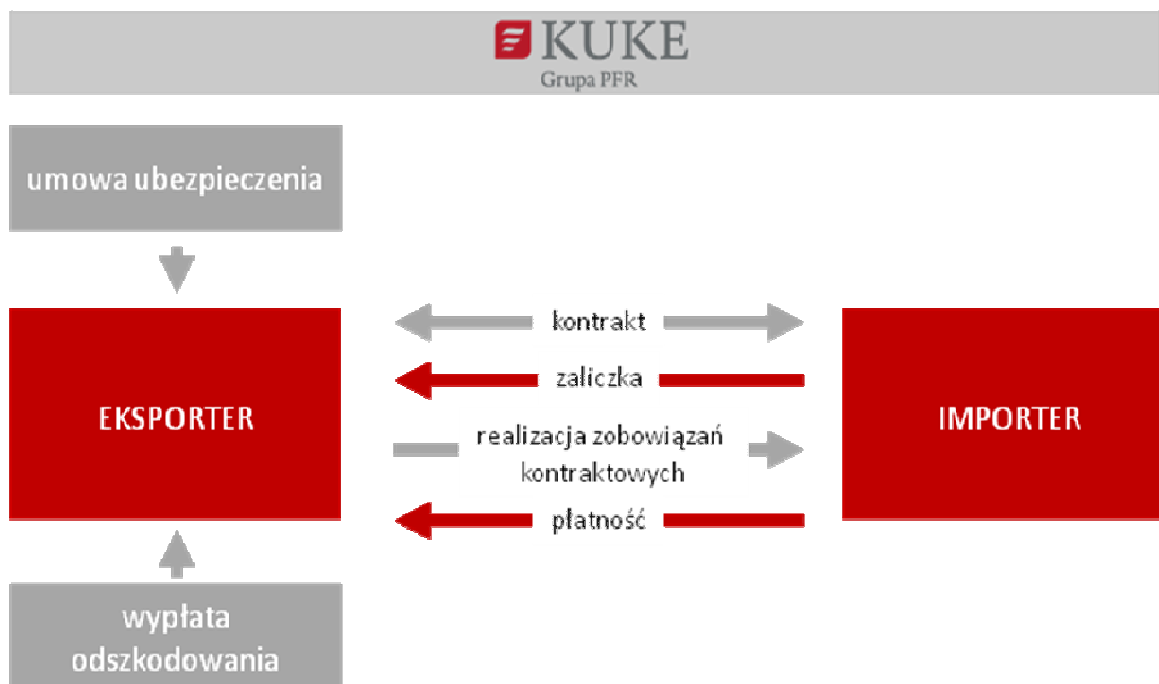
- odroczony termin płatności za dostarczony towar lub zrealizowaną usługę wynosi 2 lub więcej lat,
- eksportowany towar lub usługa musi spełniać warunek polskości,
- ochrona może dotyczyć blisko 200 krajów świata, zgodnie z aktualną polityką udzielania ochrony ubezpieczeniowej ze wsparciem Skarbu Państwa,
- stawki za ubezpieczenie zharmonizowane z systemami stawek obowiązującymi w krajach OECD, które przystąpiły do tzw. Konsensusu OECD.

Zalety ubezpieczenia kredytu dostawcy:

- minimalizacja ryzyka utraty należności oraz zapewnienie dokonania oceny ryzyka kredytowego przez kontrahenta, ochrona przed zerwaniem kontraktu przez kontrahenta na etapie produkcji, jak i brakiem zapłaty po dostawie,

- możliwość wypłaty odszkodowania w walucie kontraktu eksportowego,
- wypłata odszkodowania gwarantowana przez Skarb Państwa,
- dostęp do finansowania poprzez sprzedaż ubezpieczonych należności kontraktowych do banku finansującego,
- zapewnienie warunku ubezpieczenia dostosowane do międzynarodowych standardów określonych przez OECD oraz Unię Europejską.

Schemat transakcji został przedstawiony poniżej:

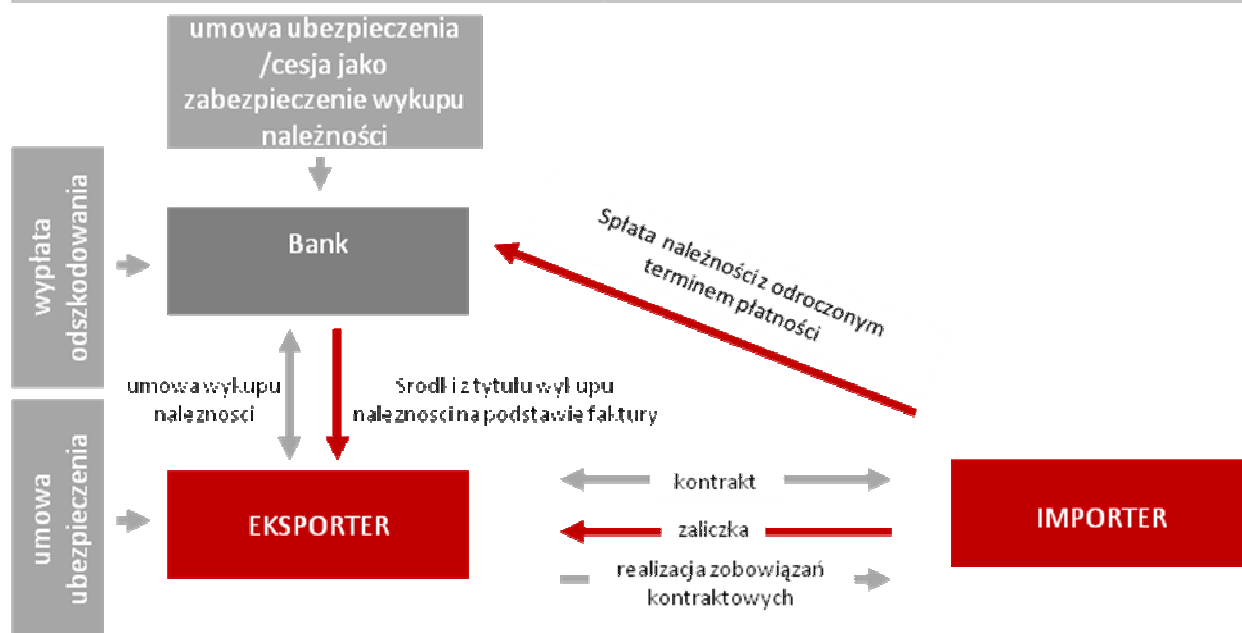


3. Ubezpieczenie wykupu wierzytelności

Ubezpieczone należności mogą być dodatkowo sprzedane do banku w formie forfaitingu – bank wykupuje faktury z odroczonym terminem płatności, wynikającym z kontraktu. Wykup odbywa się na podstawie umowy wykupu zawartej przez bank z eksporterem. Ubezpieczenie KUKU S.A. może mieć charakter bezpośredniej polisy której adresatem jest bank lub polisy wystawionej na rzecz eksportera z cesją wierzytelności z polisy na bank.

Takie rozwiązanie umożliwia eksporterowi zaoferowanie wydłużonego terminu płatności za zrealizowane dostawy, przez co pozwala na ewentualne dostosowanie oferty składanej przez eksportera w przetargu do jego ewentualnych wymagań. Dla eksportera znaczną korzyścią jest nie obciążanie własnych limitów kredytowych oraz przeniesienie ryzyka transakcji z przedsiębiorcy na wyspecjalizowaną instytucję ubezpieczeniową.

Poniższy schemat przedstawia sposób rozliczenia wykupu wierzytelności z ubezpieczeniem KUKU S.A.



4. Gwarancje ubezpieczeniowe zapłaty należności związanych z akredytywami

KUKE dysponuje również ofertą dla banków, które w swojej ofercie posiadają możliwość rozliczenia transakcji zagranicznych za pomocą akredytywy.

KUKE (gwarant) udziela gwarancji na rzecz banku (beneficjenta) w związku z:

- potwierdzeniem akredytywy przez bank
- dyskontem akredytywy przez bank
- postfinansowaniem akredytywy przez bank

KUKE zobowiązuje się do pokrywania szkód, które poniósł beneficjent gwarancji, na skutek niewywiązania się z zobowiązań przez dłużnika w przewidzianym w warunkach akredytywy lub umowie postfinansowania terminie płatności.

Podstawą udzielenia gwarancji jest:

- zawarcie umowy ramowej o współpracy między KUKE S.A. a bankiem,
- w ramach umów ramowych Korporacja ustala na wniosek banku limity kredytowe na poszczególnych dłużników,
- w ramach limitów kredytowych KUKE S.A. udziela gwarancji, na wniosek banku, w przypadku potwierdzenia przez niego akredytywy, zdyskontowania lub postfinansowania.

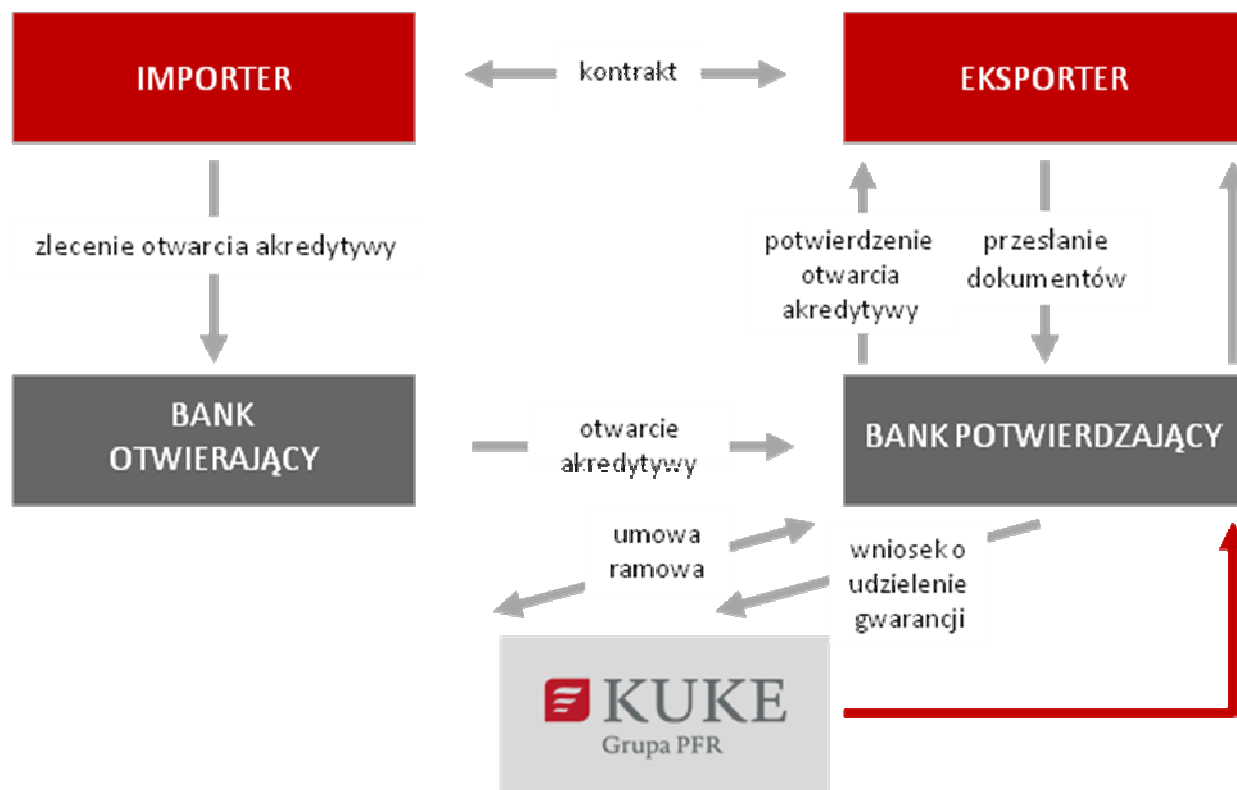
Warunki współpracy:

- ochrona obejmuje szeroką listę krajów z wyłączeniem krajów należących do Unii Europejskiej, Australii, Kanady, Islandii, Japonii, Nowej Zelandii, Norwegii, Szwajcarii oraz USA.
- akredytywy dotyczą eksportu towarów i usług spełniających warunków polskości,
- gwarancje obejmują szkody, które poniósł ich beneficjent, na skutek niewywiązania się z zobowiązań przez dłużnika, w przewidzianym w warunkach akredytywy lub umowie postfinansowania terminie płatności, gdy brak zapłaty spowodowany jest urzeczywistnieniem się ryzyka handlowego lub ryzyka politycznego,
- kredyt udzielony przez bank na zapłatę należności wynikających z akredytywy na rzecz banku importera nie może przekroczyć 719 dni. W przypadku towarów rolnych, zgodnie z klasyfikacją WTO, maksymalny odroczony termin płatności wynosi 540 dni.

Zalety gwarancji zapłaty należności związanych z akredytywami:

- ograniczenie ryzyka banków związanego z finansowaniem krótkoterminowym,
- możliwość udzielenia gwarancji do 100% kwoty zabezpieczonej należności banku,
- szybka procedura wystawienia gwarancji - gwarancje są udzielane w ramach uprzednio ustalonych przez KUKĘ limitów na poszczególne banki,
- gwarancje są nieodwołalne i płatne na pierwsze żądanie.

Schemat udzielenia gwarancji zapłaty należności związanych z akredytywami:



5. Ubezpieczenie kredytu dla nabywcy

Ponadto, w przypadku przetargów wymagających finansowania zakupu dóbr i usług o charakterze inwestycyjnym KUKE S.A. w swojej ofercie dysponuje instrumentem finansowym w postaci ubezpieczenia kredytu dla nabywcy, udzielanego mu przez bank z przeznaczeniem na sfinansowanie kontraktu eksportowego. Skorzystanie z ww. instrumentu finansowego umożliwi dodatkowo, oprócz wydłużonego terminu płatności oraz minimalizacji ryzyka eksportera, również skorzystanie z zewnętrznej konkurencyjnej formy kredytowania. Powyższy instrument wsparcia dostępny jest również w przypadku bezprzetargowego trybu zawierania kontraktów eksportowych, finansowanych dłużnie.

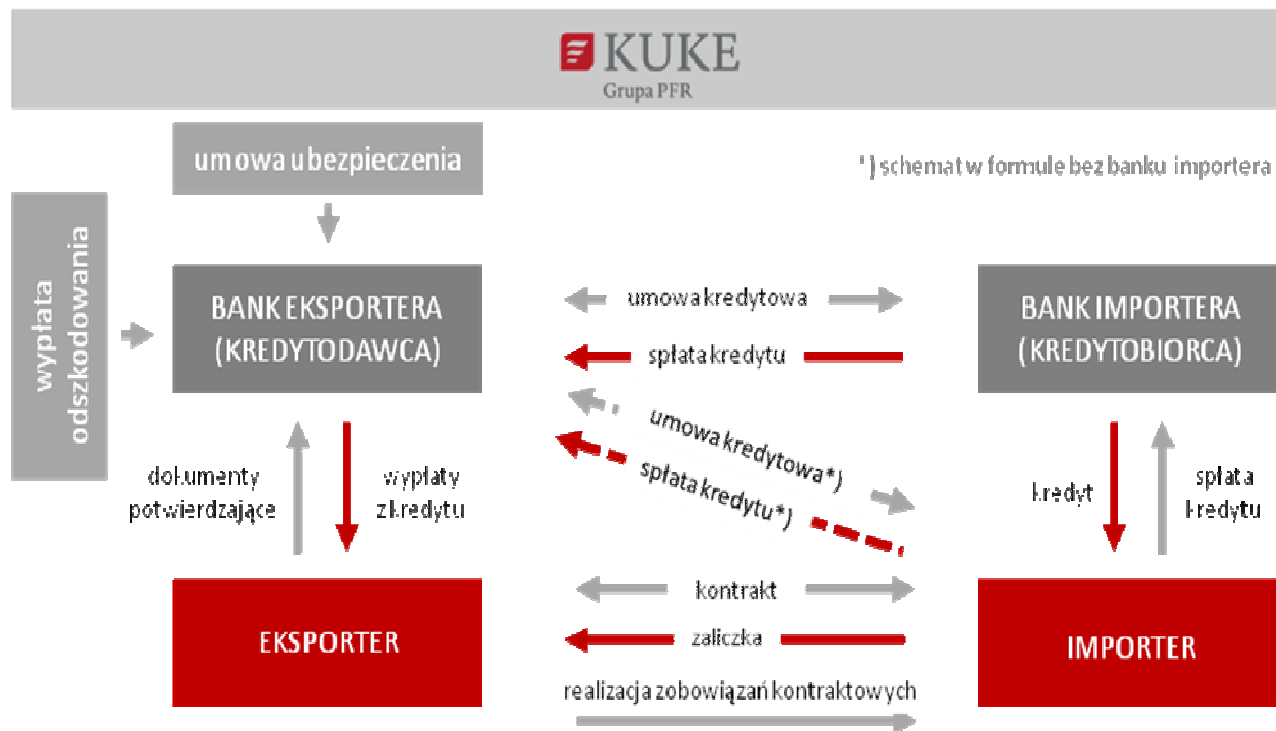
Warunki współpracy:

- ubezpieczenie dostępne jest dla polskich lub zagranicznych banków finansujących kontrakty eksportowe realizowane przez polskich eksporterów (firmy z siedzibą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej),
- eksportowany towar lub realizowana usługa muszą spełniać warunek polskości,
- finansowane kontrakty powinny dotyczyć towarów i usług o charakterze inwestycyjnym (maszyn, urządzeń, linii technologicznych, środków transportu, usług budowlanych itp.),
- przedmiotem ubezpieczenia jest kredyt (wraz z odsetkami) o okresie spłaty 2 lub więcej lat udostępniony przez bank finansujący zagranicznemu kontrahentowi polskiego eksportera lub jego bankowi, z przeznaczeniem na finansowanie konkretnego kontraktu eksportowego,
- ochroną ubezpieczeniową mogą zostać objęte również prowizje bankowe oraz kredyt na finansowanie składki ubezpieczeniowej,
- KUKE S.A. jest zobowiązane stosować stawki za ubezpieczenie zharmonizowane z systemami stawek, obowiązującymi w krajach OECD, które przystąpiły do tzw. Konsensusu OECD.

Zalety ubezpieczenia kredytu dla nabywcy:

- bezpieczne finansowanie przez bank kontraktu eksportowego kredytem z okresem spłaty 2 i więcej lat,
- ochrona dotyczy może blisko 200 krajów świata, zgodnie z aktualną polityką udzielania ochrony ubezpieczeniowej z wsparciem Skarbu Państwa.
- wypłata odszkodowania jest gwarantowana przez Skarb Państwa,
- możliwość ubezpieczenia międzynarodowych projektów eksportowych realizowanych przez eksporterów z kilku krajów w ramach jednej polisy,
- dostęp do Programu DOKE prowadzonego przez Bank Gospodarstwa Krajowego,
- możliwość ubezpieczenia ryzyka na etapie produkcji,
- zapewnienie warunków ubezpieczenia dostosowanych do międzynarodowych standardów określonych przez OECD oraz Unię Europejską.

Poniższy schemat przedstawia transakcję w formule bank to bank oraz bez banku importera:



6. Kontakt

W przypadku konieczności uzyskania dodatkowych informacji i wyjaśnień nt. instrumentów wsparcia oferowanych przez KUKE S.A. zachęcamy do kontaktu na adres:

Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.

ul. Sienna 39, 00-121 Warszawa

tel.: +48 (22) 356 83 00, +48 801 805 853

e-mail: kontakt@kuke.com.pl

III. Zespół Międzynarodowych Zamówień Publicznych w Ministerstwie Przedsiębiorczości i Technologii

W ramach Departamentu Handlu i Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii funkcjonuje Zespół Międzynarodowych Zamówień Publicznych. Jego zadaniem jest wspieranie polskich firm zainteresowanych udziałem w przetargach organizacji międzynarodowych, a w szczególności ubieganiem się o zamówienia udzielane przez organizacje, z którymi ministerstwo prowadzi współpracę o charakterze stałym (m.in. NATO, ONZ, OECD, WTO).

Do zadań Zespołu należy między innymi:

- publikowanie informacji o przetargach ogłaszanych przez NATO, a także wydawanie Deklaracji Upewnienia i udzielanie zgłoszeń w formie Nominacji do udziału w przetargach NATO.
- monitorowanie przetargów ogłaszanych przez pozostałe organizacje międzynarodowe i poszczególne państwa, w tym wyszukiwanie – na indywidualne życzenie przedsiębiorcy – odpowiednio sprofilowanych ogłoszeń.
- upowszechnianie wiedzy nt. międzynarodowych zamówień publicznych.
- działalność szkoleniowa i doradcza.
- współtworzenie koncepcji wspierania polskich przedsiębiorstw na rynku MZP
- współpraca i wymiana informacji z pozostałymi podmiotami administracji rządowej zajmującymi się wspieraniem przedsiębiorców aktywnych na rynku międzynarodowych zamówień publicznych (PARP, PAIH, MSZ)

Kontakt

Informacje na temat działalności Zespołu, w tym o aktualnych przetargach, szkoleniach i wydarzeniach, są dostępne na stronie www.przetargi-międzynarodowe.gov.pl.

Zachęcamy do kontaktu z pracownikami zespołu pod adresem mzp@mpit.gov.pl.



IV. Punkt Informacyjny Międzynarodowe Zamówienia Publiczne w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

Punkt Informacyjny Międzynarodowe Zamówienia Publiczne PARP (MZP) prowadzony jest od 2015 r. we współpracy z Ministerstwem Spraw Zagranicznych i Ministerstwem Przedsiębiorczości i Technologii. Misją Punktu jest wprowadzenie polskich przedsiębiorców na rynek zamówień organizacji międzynarodowych i rynek zamówień zagranicznych, realizowanych w różnych krajach na różnych kontynentach.

Misją Punktu jest:

- świadczenie usług informacyjnych i doradczych,
- organizacja konferencji, szkoleń, warsztatów i webinarów tematycznych,
- wsparcie możliwości networkingowych w formule *business to business* i *business to procurers*,
- monitorowanie ogłoszeń przetargowych,
- współpraca z pracownikami departamentów zamówieniowych w organizacjach międzynarodowych,
- współtworzenie koncepcji wsparcia polskich firm na rynku zamówień organizacji międzynarodowych.

Zachęcamy do odwiedzin strony Punktu: www.mzp.parp.gov.pl

Kontakt z pracownikami Punktu: tel. +22 432 86 35, e-mail: mzp@parp.gov.pl

Informujemy, że oferta Punktu Informacyjny Międzynarodowe Zamówienia Publiczne PARP (MZP) świadczona jest w ramach Centrum Rozwoju MŚP: www.parp.gov.pl



**Punkt Informacyjny
Międzynarodowe
Z a m ó w i e n i a
P u b l i c z n e**