

# Warszawa pomoże eksporterom

**Ekspansja** Dwustu przedsiębiorców ma skorzystać z realizowanego przez stolicę programu wspierania internacjonalizacji małych i średnich firm



Dominika Masajo  
d.masajo@pb.pl • 22-333-98-60

Grow with Greater Warsaw (GwGW) to projekt realizowany przez miasto stołeczne Warszawę we współpracy z 39 gminami wchodzącymi w skład tzw. Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego (WOF). Przedsięwzięcie ma na celu wzmocnienie potencjału eksportowego firm z metropolii warszawskiej. Na ten cel ratusz przeznaczy 22 mln zł.

– Jest to nasz kolejny, a zarazem największy w historii miasta projekt wspierający przedsiębiorców. Rynek jest bardzo dynamiczny, w samej tylko Warszawie mamy ponad 400 tys. przedsiębiorstw – mówi Michał Olszewski, wiceprezydent Warszawy.

Podkreśla, że przedsiębiorcza rzeczywistość jest pełna wyzwań. Na warszawskim rynku rocznie 10 tys. firm kończy swoją działalność. Jednak w ogólnym rozrachunku w stolicy więcej działalności gospodarczych jest zakładanych niż zamykanych.

– Jednym z diagnozowanych problemów warszawskich firm będących w fazie rozwoju jest niska skłonność do wychodzenia z działalności na rynki zagraniczne. Co najbardziej dziwi – nawet w branży nowych technologii, która jest uznawana za sektor przyszłości – dodaje Michał Olszewski.

Według wiceprezydenta Warszawy, jest to spowodowane barierami finansowymi i organizacyjnymi.

## Wsparcie pięciu branż

Co istotne, program rozwoju przedsiębiorczości nie będzie wsparciem ogólnym, lecz skierowany zostanie do tych obszarów gospodarki, które są szczególnie perspektywiczne. Aby je znaleźć, współpracująca z ratuszem firma doradczą PwC przeprowadzi kompleksową diagnozę potencjału eksportowego mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw z aglomeracji warszawskiej, a także opracowała strategię internacjonalizacji MSP z regionu. Kolejnym etapem, który rozpocznie się w 2018 r., będzie wdrożenie programów wsparcia skierowanego do firm MSP z branż: nowoczesna moda i projektowanie, rozwiązania informatyczne (ICT) i elektronika, innowacyjne tworzywa sztuczne, maszyny przyszłości przetwórstwo spożywcze.

**80**

► Tyle firm MSP z branży ICT i elektroniki zostanie objętych wsparciem...

**45**

► ...tyle spółek z sektora przetwórstwa spożywczego...

**30**

► ...tyle z branży nowoczesnej mody i projektowania...

**25**

► ...tyle z sektora innowacyjnych tworzyw sztucznych...

**20**

► ...a tyle z branży maszyn przyszłości (Przemysł 4.0).

– Mamy powody, by martwić się o to, że polskie małe i średnie firmy mają swego rodzaju barierę mentalną. Eksport dla sektora MSP na kraje europejskie nie powinien być traktowanym jako eksport, lecz działanie w obrębie rynku wewnętrznego. Rynek Unii Europejskiej jest naszym wspólnym rynkiem – przekonuje prof. Witold Orlowski, główny doradca ekonomiczny PwC.

## Na cztery strony świata

Program Grow with Greater Warsaw zakłada wsparcie edukacyjno-doradcze, które pozwoli firmom poznać specyfikę europejskich i globalnych rynków. Dzięki tej pomocy przedsiębiorcy zdołają również umiejętności niezbędne do prowadzenia działalności eksportowej, aby w następnej fazie efektywnie uczestniczyć w międzynarodowych imprezach targowych finansowanych z budżetu projektu.

Zorganizowane w ramach przedsięwzięcia spotkania B2B mogą przyczynić się do zawarcia pierwszych kontraktów na zagranicznych rynkach – chodzi nie tylko o Europę, ale też państwa z Azji oraz Ameryki Północnej i Południowej. Organizatorzy programu podkreślają, że chcą przyczynić się do wsparcia innowacyjnych firm, które w efekcie mają umocnić rolę Warszawy jako ważnego ośrodka gospodarki. To projekt bardzo atrakcyjny dla przedsiębiorców – otrzymają oni wsparcie sięgające do 100 proc. kosztów przedsięwzięć. W proces promocji i rekrutacji przedsiębiorców będą zaangażowani partnerzy gminni – wezmą oni udział także w warsztatach i doradztwie. W efekcie projekt ma przyczynić się do umocnienia regionalnej marki i spójności gospodarczej obszaru WOF oraz pogłębienia wspólnych działań należących do niego gmin.

– Firmom należy pomagać przezwyciężać obawy związane z wyjściem poza własne podwórko. Poprzez ten projekt dajemy im tę szansę. Przedstawiciele biznesu powinni zrozumieć, że jeżeli nie wyjdą w świat, to świat przyjdzie do nich. Może to oznaczać nawet odebranie im rodzimego rynku – dodaje główny doradca ekonomiczny PwC.

Program wystartuje w 2018 r., ale już dziś można zgłosić się do bazy i otrzymać informacje o projekcie. Wystarczy wysłać e-mail na adres: info@gwgw.com.pl – z podaniem nazwy firmy, osoby do kontaktu, numeru telefonu oraz adresu e-mail. ©



► **NA PODBÓJ GLOBU:** Polskie firmy z wybranych perspektywnych branż mają szansę na zawojowanie zagranicznych rynków – uważają (od lewej) prof. Witold Orlowski, doradca ekonomiczny PwC, Piotr Łuba, partner zarządzający działem doradztwa biznesowego PwC, i Michał Olszewski, wiceprezydent Warszawy. (FOT. ARC)

## Na jakie zagraniczne misje i targi mogą pojechać firmy

### Rozwiązania informatyczne (ICT) i elektronika

#### Misje

- TechCrunchDisrupt NY (USA)
- SLUSH (Finlandia)
- Malaysia IT Fair (Malezja)
- Futurecom (Brazylia)

#### Targi

- GITEX Technology Week (ZEA)
- CeBIT (Niemcy)
- Mobile World Congress (Hiszpania)

### Nowoczesna moda i projektowanie

#### Misje

- Liberty Fashion & Lifestyle Fair (USA)
- Textilegrom (Rosja)

#### Targi

- Premium International Fashion Trade Show (Niemcy)

### Maszyny przyszłości

#### Misje

- Nano Tech 2021 (Japonia)
- EIMA (Włochy)

#### Targi

- Hannover Messe (Niemcy)

### Tworzywa sztuczne

#### Misje

- PLAST (Tajwan)
- K Messe (Niemcy)

#### Targi

- Interpack (Niemcy)

### Przetwórstwo spożywcze

#### Misje

- HKTDC Food Expo (Hongkong)
- SIAL Paris (Francja)
- Fancy Food Show (USA)

#### Targi

- Anuga (Niemcy)
- Gulfood (ZEA)