



Diagnoza potencjału MŚP z Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego w zakresie internacjonalizacji

Raport końcowy - wersja skrócona

Warszawa, luty 2017

SPIS TREŚCI

1) Wsparcie eksporterów z Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego (WOF) kluczem do rozwoju regionu

2) Podstawowe informacje na temat eksportu

- Eksport z WOF na tle eksportu z Polski
- Charakterystyka eksportu z WOF
- Internacjonalizacja MŚP z WOF

3) Identyfikacja specjalności eksportowych – przebieg procesu

4) Specjalności eksportowe

- Innowacyjne tworzywa sztuczne
- Maszyny przyszłości (Przemysł 4.0)
- Nowoczesna moda i projektowanie
- Rozwiązania informatyczne (ICT) i elektronika
- Zrównoważone przetwórstwo spożywcze

Projekt jest współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego na lata 2014-2020 (Oś Priorytetowa III; cel szczegółowy *Zwiększony poziom handlu zagranicznego sektora MŚP*, Priorytet Inwestycyjny 3b *Opracowanie i wdrażanie nowych modeli biznesowych dla MŚP, w szczególności w celu umiędzynarodowienia*). Projekt realizowany jest pod nazwą marketingową „Grow with Greater Warsaw”.



WSPARCIE EKSPORTERÓW Z WARSZAWSKIEGO OBSZARU FUNKCJONALNEGO (WOF) KLUCZEM DO ROZWOJU REGIONU

Dynamicznie postępujące procesy globalizacyjne, a także coraz większa skłonność przedsiębiorców do rozwijania swojej działalności gospodarczej oraz dywersyfikacji źródeł przychodów, wpływają na wzrost liczby firm decydujących się na ekspansję na rynkach zagranicznych. Proces internacjonalizacji jest jednak skomplikowany i związany z wieloma ryzykami, zwłaszcza dla firm małych i średnich. Kluczowe jest właściwe przygotowanie i dogłębne zrozumienie uwarunkowań związanych z tym procesem, aby skutecznie konkurować i odnosić sukcesy handlowe za granicą. Istotną rolę we wsparciu ekspansji zagranicznej firm odgrywa administracja publiczna na wszystkich szczeblach.

Warszawski Obszar Funkcjonalny (WOF)* jest najsilniejszym ośrodkiem gospodarczym i naukowo-badawczym w Polsce. WOF ma wszelkie predyspozycje oraz potencjał, aby skutecznie konkurować pod względem rozwoju gospodarczego w skali europejskiej oraz globalnej. Eksport towarów i usług wyprodukowanych przez firmy działające na terenie WOF stanowi rocznie ok. 10% wartości całkowitego eksportu z Polski. Jednym z kluczowych warunków pełnego wykorzystania potencjału gospodarczego WOF jest stymulowanie powiązań gospodarczych, koordynacja polityki promocyjnej, a także wykorzystanie instrumentów marketingu gospodarczego.

Biorąc pod uwagę powyższe uwarunkowania, a także rosnącą świadomość i potrzeby MŚP w zakresie podejmowania działań eksportowych, Urząd Miasta Stołecznego Warszawy w partnerstwie z 39 gminami rozpoczął realizację projektu pt. **„Promocja gospodarcza Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego (WOF Expo)”**.

Pierwszym etapem projektu, którego działania realizowane są pod nazwą marketingową **„Grow with Greater Warsaw”**, jest opracowanie diagnozy potencjału MŚP z WOF w zakresie internacjonalizacji. Wnioski z przeprowadzonych badań zostały przedstawione w raporcie pn. **„Diagnoza potencjału MŚP z Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego (WOF) w zakresie internacjonalizacji”** oraz w niniejszym raporcie, będącym wersją skróconą opracowania.

Diagnoza tworzy podwaliny dla kolejnych etapów projektu, tj. opracowania „Strategii realizacji przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych WOF” dla wybranych specjalności oraz wdrożenia bezpośrednich działań wspierających przedsiębiorstwa z WOF w zakresie internacjonalizacji. Strategia obejmować będzie plany realizacji przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych dla wybranych specjalności, określające metody i narzędzia wsparcia przedsiębiorstw w prowadzeniu działalności eksportowej, jak m.in. szkolenia, targi, misje wyjazdowe, spotkania B2B oraz inne instrumenty dostosowane do specyfiki i potrzeb danej specjalności.

Realizacja poszczególnych działań informacyjno-promocyjnych, skierowanych do przedstawicieli zidentyfikowanych specjalności, przyczyni się do wzmocnienia potencjału eksportowego przedsiębiorstw z WOF oraz zbudowania warunków do jego długotrwałego rozwoju.

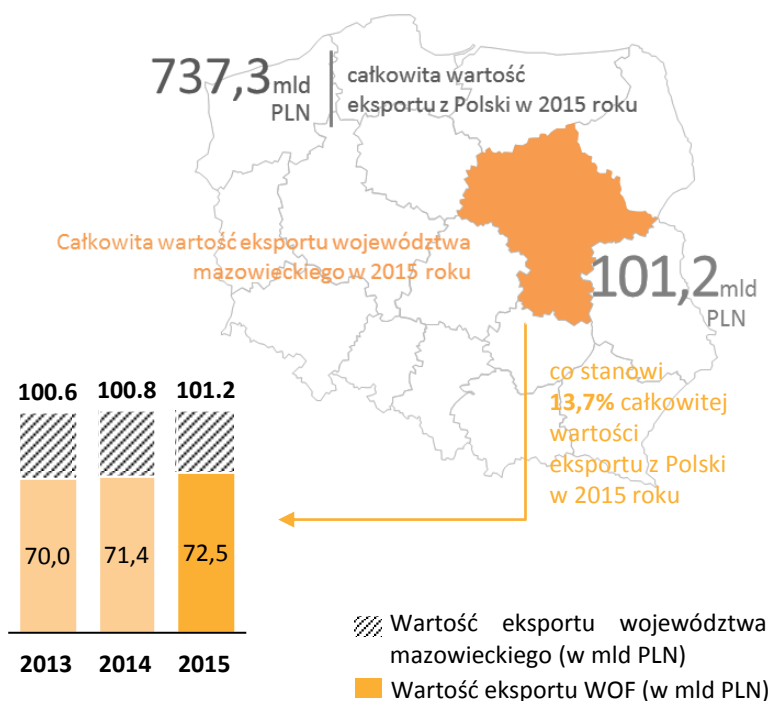
* W skład Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego poza m.st. Warszawa wchodzi gminy: Błonie, Brwinów, Czosnów, Góra Kalwaria, Grodzisk Mazowiecki, Halinów, Izabelin, Jabłonna, Jaktorów, Józefów, Karzew, Kobyłka, Konstancin-Jeziorna, Legionowo, Leszno, Lesznowola, Łomianki, Marki, Michałowice, Milanówek, Nadarzyn, Nieporęt, Nowy Dwór Mazowiecki, Otwock, Ożarów Mazowiecki, Piaseczno, Piastów, Podkowa Leśna, Pruszków, Radzymin, Raszyn, Stare Babice, Sulejówek, Wiązowna, Wieliszew, Wołomin, Ząbki, Zielonka, Żyrardów.

Proces delimitacji Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych przebiegał dwuetapowo, zgodnie z wymaganiami przedstawionymi w dokumencie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego z lutego 2013 r. pn. „Kryteria delimitacji miejskich obszarów funkcjonalnych ośrodków wojewódzkich”. O ostatecznym kształcie WOF ZIT zdecydowała wola samorządów gminnych o przystąpieniu do współpracy w ramach instrumentu ZIT.

PODSTAWOWE INFORMACJE NA TEMAT EKSPORTU

Eksport z WOF na tle eksportu z Polski

Wartość eksportu z Polski rośnie z roku na rok (np. średnioroczne tempo wzrostu eksportu z kraju za lata 2011-2015 wyniosło 7,5%).



Eksporterzy z Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego

W okresie 2011-2015 liczba eksporterów z WOF wzrosła o

15,6%

i w 2015 roku wynosiła 6 400 podmiotów.

Według danych za 2015 rok

15,5%

wszystkich eksporterów z Polski jest zarejestrowanych na terenie WOF.

Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

W okresie 2011-2015, wartość polskiego eksportu wzrosła z początkowych 552 mld PLN w 2011 roku do ponad 737 mld PLN w 2015 roku (wzrost w omawianym okresie o 33,5%). W przypadku Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego wartość eksportu w analogicznym okresie wzrosła z prawie 58 mld PLN do 72,5 mld PLN (wzrost o 25,6%). Na koniec 2015 roku, eksport z WOF stanowił 71,6% eksportu całego województwa mazowieckiego.

Z zaprezentowanych danych wynika, że tempo wzrostu wartości dóbr i usług sprzedawanych za granicę przez przedsiębiorstwa z WOF było nieznacznie niższe niż tempo wzrostu wartości eksportu z Polski. Wskazuje to nie tyle na osłabienie dynamiki tempa wzrostu WOF, co raczej na intensyfikację działań innych województw związanych ze wsparciem internacjonalizacji.

Wartość eksportu



W 2015 r. **co dziesiąta złotówka** pochodząca ze sprzedaży polskich produktów i usług za granicę stanowiła przychód przedsiębiorstw zarejestrowanych na terenie WOF.

PODSTAWOWE INFORMACJE NA TEMAT EKSPORTU

Charakterystyka eksportu z WOF

Warszawski Obszar Funkcjonalny jest obszarem silnej koncentracji procesów rozwojowych o dużym oddziaływaniu ponadregionalnym.

72,5 mld PLN

Eksport firm
z WOF w 2015 r.

(Ponad 72% całkowitej wartości
eksportu z województwa)

208

Liczba kierunków
eksportowych

(Główni odbiorcy to Niemcy,
Czechy i Wielka Brytania)

5,9%

Średnioroczne tempo
wzrostu wartości eksportu
WOF (2011-2015)

(Średnioroczne tempo wzrostu
wartości eksportu Polski w latach
2011-2015 wyniosło 7,5%)

11,3 mln PLN

Średni przychód
z eksportu WOF
przypadający na
eksportera

(Liczba eksporterów
zarejestrowanych na terenie
WOF wg danych za 2015 rok –
6400 podmiotów)



Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Mapa WOF

Przedsiębiorstwa z obszaru WOF, stanowiącego jedynie 8% powierzchni województwa, odpowiadają za ponad 70% całkowitego eksportu produktów i usług z województwa. O takiej pozycji WOF (w stosunku do reszty województwa) decyduje jego wszechstronny potencjał oraz duża liczba zarejestrowanych na jego obszarze przedsiębiorstw.

Kluczowe informacje



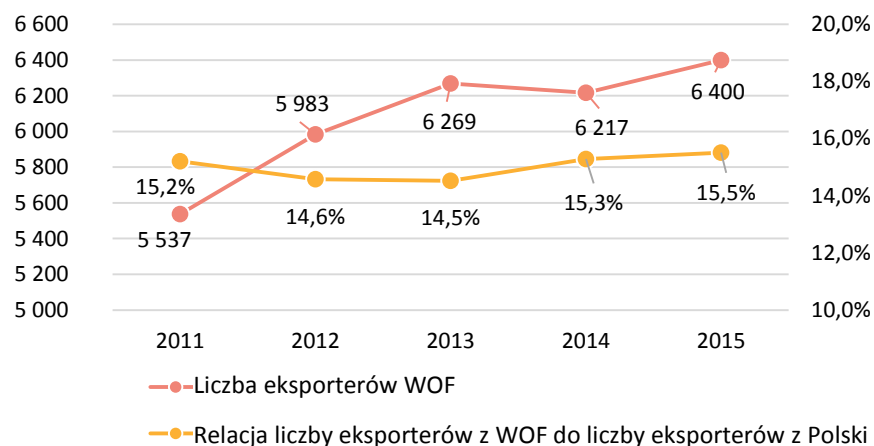
- W latach 2011-2015 zarówno udział wartości eksportu, jak i liczby eksporterów zarejestrowanych na terenie WOF w porównaniu do województwa mazowieckiego, kształtował się na poziomie około 70%.
- Poszczególne gminy na terenie WOF są silnie zróżnicowane pod względem poziomu rozwoju gospodarczego (w tym stopnia internacjonalizacji). Na tym tle wyróżnia się obszar Warszawy, gdzie zarejestrowanych jest najwięcej eksporterów. Eksporterzy z Warszawy stanowili 70% ogólnej liczby eksporterów z WOF.
- Na obszarze WOF, wyłączając Warszawę, statystyczna gmina „eksportuje” towary o wartości 397 mln PLN do 65 krajów na świecie (z czego największa wartość eksportowanych produktów przypada na kraje Unii Europejskiej). Statystycznie na terenie jednej gminy działa około 49 eksporterów.
- W 2015 roku na terenie Warszawy działało 4 502 eksporterów, którzy sprzedali za granicami kraju towary i usługi o wartości 57 mld PLN.
- Do największych grup produktowych eksportowanych z WOF należą: sprzęt gospodarstwa domowego (8,5% całkowitej wartości eksportu), produkty kosmetyczne i chemii gospodarstwa domowego (5,8% całkowitej wartości eksportu) oraz mięso i wyroby z mięsa (4,7%).
- Do najważniejszych kierunków eksportowych z WOF zaliczają się: Niemcy (18,3% całkowitej wartości eksportu), Czechy (8,0% całkowitej wartości eksportu), Wielka Brytania (6,5% całkowitej wartości eksportu) oraz Francja (6,2% całkowitej wartości eksportu).

PODSTAWOWE INFORMACJE NA TEMAT EKSPORTU

Charakterystyka eksportu z WOF

Warszawski Obszar Funkcjonalny cechuje się dużą liczbą podmiotów eksportujących w porównaniu z resztą kraju (spośród wszystkich eksporterów z Polski, 15,5% zlokalizowanych jest na terenie WOF – według danych za 2015 rok).

Liczba podmiotów eksportujących zlokalizowanych na terenie WOF oraz ich udział w całkowitej liczbie eksporterów z Polski

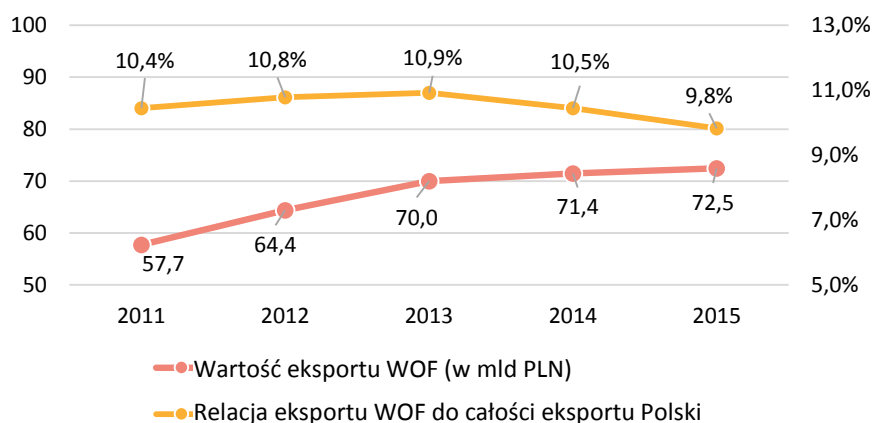


Liczba podmiotów wysyłających swoje towary za granicę zlokalizowanych na terenie WOF w odniesieniu do liczby eksporterów z Polski ogółem jest w miarę stała i wynosi około 15%.

Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Z zaprezentowanych danych wynika, że relacja eksportu WOF do całości eksportu Polski w 2015 roku nieznacznie się zmniejszyła. Z drugiej strony, w tym samym okresie, wzrósł odsetek eksporterów z WOF w stosunku do ogółu eksporterów z Polski.

Wysokość przychodów z eksportu towarów i usług przedsiębiorstw z WOF w ujęciu liczbowym oraz jako udział w całkowitej wartości eksportu polskich przedsiębiorstw



Uwagę zwraca stały wzrost przychodów ze sprzedaży towarów i usług poza granicami kraju przez przedsiębiorstwa z WOF, przy jednoczesnym spadku udziału w łącznej sprzedaży polskich wyrobów za granicą.

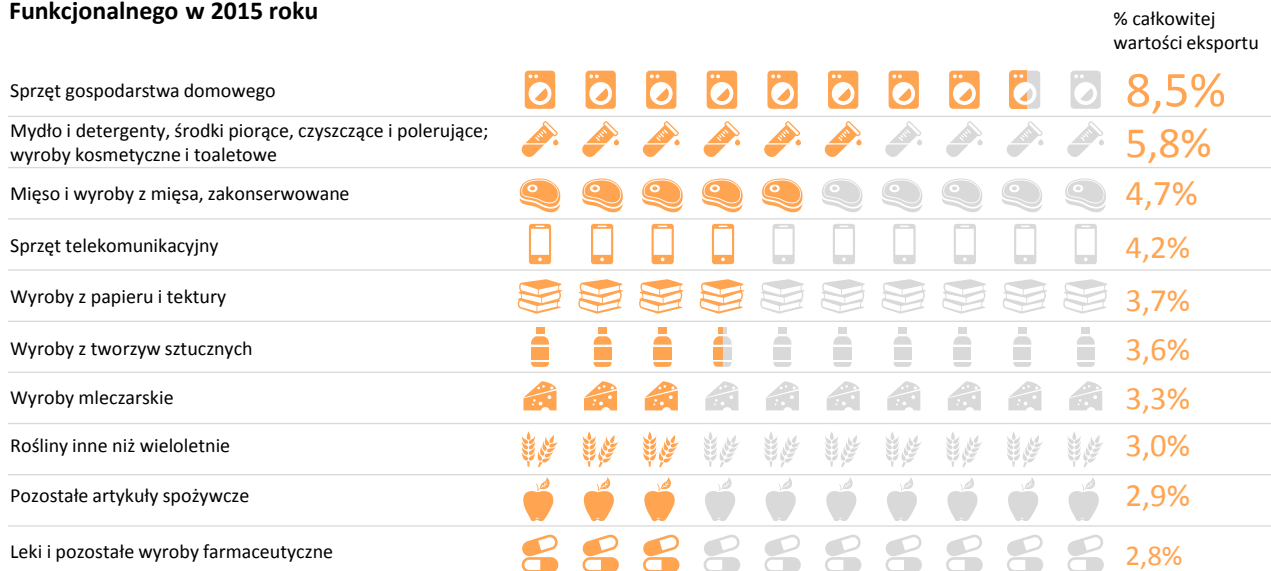
Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

PODSTAWOWE INFORMACJE NA TEMAT EKSPORTU

Charakterystyka eksportu z WOF

Poniżej przedstawiono strukturę produktową eksportu z WOF pod względem jego wartości. Dane te dotyczą całkowitego eksportu wygenerowanego przez firmy mikro, małe, średnie i duże.

Największe grupy produktów eksportowanych przez firmy zarejestrowane na terenie Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego w 2015 roku

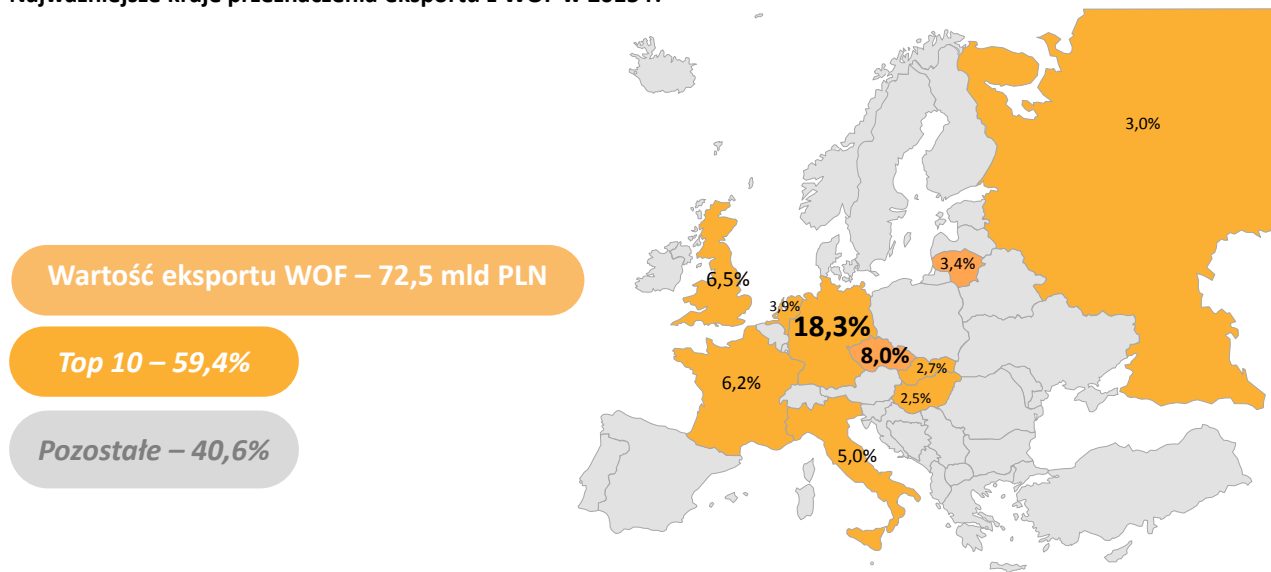


Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

W 2015 roku z Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego eksportowano 106 różnych grup produktów.

Struktura najważniejszych kierunków eksportowych dla towarów z Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego oraz z całej Polski jest stosunkowo zbliżona. Głównymi odbiorcami produktów są Niemcy, Czechy, Wielka Brytania i Francja.

Najważniejsze kraje przeznaczenia eksportu z WOF w 2015 r.



Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Wśród pozostałych kierunków, do których eksportowane są produkty z WOF, wymienić można m.in.: Ukrainę (2,3%), Stany Zjednoczone (2,1%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (1,5%), Turcję (0,8%), Arabię Saudyjską (0,6%), Chiny (0,6%), Meksyk (0,4%), Japonię (0,3%).

PODSTAWOWE INFORMACJE NA TEMAT EKSPORTU

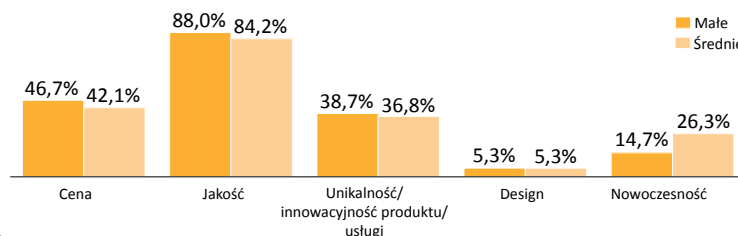
Internacjonalizacja MŚP z WOF

W ramach prowadzonej Diagnozy przeprowadzono ankietę telefoniczną (CATI). Wyniki badania zostały uzupełnione wnioskami pozyskanymi w trakcie bezpośrednich wywiadów indywidualnych z przedstawicielami różnych grup interesariuszy projektu (m.in. MŚP, JST oraz IOB). Ankieta umożliwiła zbadanie m.in. motywacji, barier, potrzeb eksporterów.*

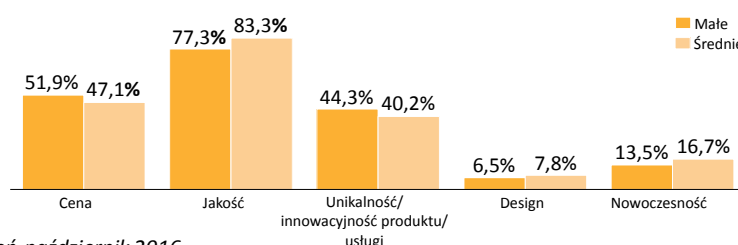
W ocenie MŚP z WOF, zarówno eksporterów, jak i potencjalnych eksporterów, najistotniejszymi czynnikami wpływającymi na konkurencyjność oferty zagranicznej jest jakość (77,3-88,0% wskazań), a dopiero w dalszej kolejności cena (42,1-51,9% wskazań) oraz unikalność/ innowacyjność (36,8-44,3% wskazań). W ogólnopolskim badaniu PARP dot. internacjonalizacji firm, około 80% eksporterów wskazało jakość oraz cenę jako równie ważne determinanty konkurencyjności.

Główne atuty konkurencyjności wg. MŚP z WOF

Firmy nieprowadzące działalności eksportowej i planujące ją rozpocząć



Firmy prowadzące działalność eksportową



* Badania zostały przeprowadzone w okresie sierpień-październik 2016.

Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie badania CATI (n=381) wśród firm MŚP z terenu WOF, które eksportują bądź są zainteresowane eksportem.

Porównując wyniki badania z WOF z ogólnopolskim badaniem PARP („Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce”, PARP, Warszawa 2014) można zauważyć wyższy odsetek odpowiedzi przedsiębiorców z WOF wskazujący na znaczenie jakości produktów w budowie przewagi konkurencyjnej. Na uwagę zasługuje fakt, że przedsiębiorcy z WOF na trzecim miejscu (tuż za ceną) wskazali na innowacyjność jako kluczowy czynnik budowy konkurencyjności. Świadczy to o długofalowym podejściu przedsiębiorców WOF do prowadzenia działalności gospodarczej. Opieranie źródeł konkurencyjności jedynie na jakości i cenie oferowanych produktów w najbliższej przyszłości może być niewystarczające. Wraz z postępującym wzrostem płac, koszty pracy (które obecnie są znacznie niższe w porównaniu do innych krajów europejskich) będą rosły, przez co to źródło przewag konkurencyjnych przestanie odgrywać tak znaczącą rolę. W tym kontekście kluczowego znaczenia nabiera rozwijanie innowacyjności przedsiębiorstw (m.in. w zakresie oferowanych produktów, ich designu, a także metod produkcji i sprzedaży).



Kluczowe wnioski z badania CATI wśród przedsiębiorców WOF

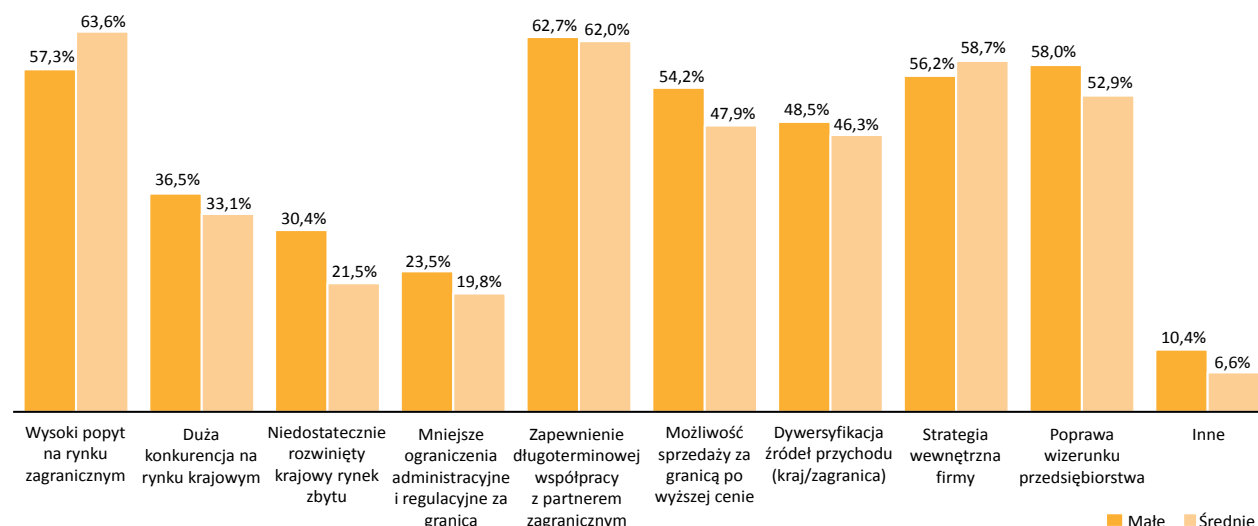
- Wraz ze wzrostem skali działalności przedsiębiorstwa, rośnie deklarowany przez przedsiębiorców poziom innowacyjności. Wyższy poziom innowacyjności wskazywali również przedsiębiorcy działający na rynkach zagranicznych.
- Jakość oferowanych produktów/usług jest kluczowym czynnikiem budowania przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych w opinii przedsiębiorstw z WOF. Następnie wskazywano: cenę, unikalność lub innowacyjność produktu/usługi, nowoczesność oraz design. Eksporterzy z WOF w porównaniu do firm nieeksportujących zwracają większą uwagę na unikalność/innowacyjność oraz design oferowanych produktów bądź usług.
- Jako największą barierę eksportu przedsiębiorcy wskazują regulacje prawne. Potrzeba wsparcia w zakresie prawno-administracyjnym jest jedną z najczęściej wymienianych przez przedsiębiorców.
- Co czwarty przedsiębiorca z WOF (uczestnik badania) korzystał w ciągu ostatnich 3 lat ze specjalnych programów wsparcia działalności oferowanych przez instytucje publiczne. W ramach tej grupy zdecydowana większość to przedsiębiorstwa prowadzące działalność eksportową.

PODSTAWOWE INFORMACJE NA TEMAT EKSPORTU

Internacjonalizacja MŚP z WOF

W ramach Diagnozy zbadano kluczowe determinanty i motywacje MŚP do podejmowania działań eksportowych.

Czynniki mające wpływ na podjęcie decyzji o planowaniu bądź prowadzeniu działalności eksportowej wg MŚP z WOF



Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie badania CATI (n=381) wśród firm z terenu WOF.

Dla firm z WOF najważniejszymi motywami podjęcia działalności eksportowej są zarówno czynniki wewnętrzne (m.in. zapewnienie długoterminowej współpracy z partnerem zagranicznym oraz realizacja strategii rozwoju przedsiębiorstwa), jak również czynniki związane z uzyskaniem dodatkowego przychodu (w tym wysoki popyt na rynku zagranicznym, możliwość sprzedaży produktów za granicą po wyższej cenie, dywersyfikacja źródeł przychodu). Nie występują znaczące różnice między małymi a średnimi podmiotami pod względem motywacji związanych z podejmowaniem działalności eksportowej. Średnie firmy wskazywały (jako najważniejsze czynniki) kolejno: **wysoki popyt na rynku zagranicznym, zapewnienie długoterminowej współpracy z partnerem zagranicznym i strategię wewnętrzną firmy**. Natomiast małe firmy za najważniejsze motywy uznały odpowiednio: **zapewnienie długoterminowej współpracy, poprawę wizerunku przedsiębiorstwa oraz wysoki popyt na rynku zagranicznym**.

„Najważniejsze dla mnie i mojego przedsiębiorstwa czynniki motywujące do podjęcia działań eksportowych to zdecydowanie dywersyfikacja przychodów i bycie odpornym na konkurencję, rozwój mojej marki oraz wpływ na jej wizerunek, a także dodatkowy zysk, który uzyskuję ze sprzedaży produktów za granicą.”

IDI ze średnim przedsiębiorcą

Wyniki z badania MŚP z WOF mogą świadczyć o dojrzałości przedsiębiorstw i zrozumieniu korzyści płynących z wprowadzania swoich produktów na rynki zagraniczne. Szukanie rynków, na których firma będzie mogła sprzedać swoje produkty po wyższej cenie, jest racjonalne i zapewnia bardziej efektywne wykorzystanie czynników produkcji. Z kolei dywersyfikacja źródeł przychodów jest niezwykle ważna dla przedsiębiorstw chcących zapewnić swojej firmie stabilność oraz ciągłość funkcjonowania. Zmieniająca się sytuacja geopolityczna, zarówno w Europie, jak i na świecie, motywuje przedsiębiorstwa do poszukiwania nowych rynków zbytu.

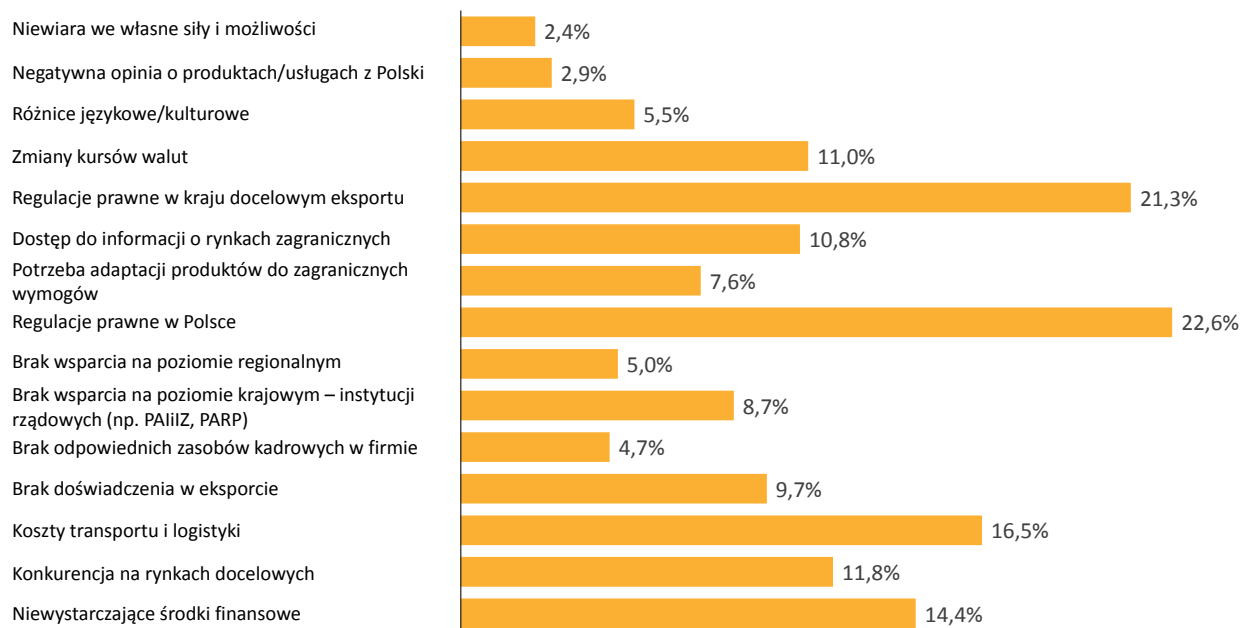
Wyniki analizy są zbieżne z wynikami ogólnopolskiego badania PARP. Wskazują one, że kluczowymi czynnikami wpływającymi na decyzję o internacjonalizacji są: strategiczne dążenie firm do wzrostu zyskowności i dywersyfikacja źródeł przychodów. Znajduje to również odzwierciedlenie w lepszych wynikach finansowych przedsiębiorstw działających na rynkach zagranicznych w stosunku do firm, które operują wyłącznie na rynku krajowym.

PODSTAWOWE INFORMACJE NA TEMAT EKSPORTU

Internacjonalizacja MŚP z WOF

Ze względu na złożoność procesu internacjonalizacji przedsiębiorstwa napotykają na szereg barier z tym związanych.

Główne przeszkody/bariery w rozpoczęciu i/lub prowadzeniu działalności eksportowej wg. MŚP z WOF



Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie badania CATI (n=381) wśród firm z terenu WOF.

Przedsiębiorcy z Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego za najpoważniejszą barierę w podejmowaniu bądź prowadzeniu działalności eksportowej uznają regulacje prawne (zarówno krajowe, jak i na rynkach docelowych). Dla wielu firm wyzwaniem stanowią również kwestie logistyczne. Jednak wraz z rozwojem działalności eksportowej, opracowywaniem nowych metod dystrybucji oraz szlaków dostaw, koszty transportu i logistyki ulegają zmniejszeniu.

Innymi barierami, powiązаныmi z kwestią wejścia na rynki zagraniczne, są między innymi niewystarczające środki finansowe, ryzyko zmiany kursów walutowych oraz problemy z dostępem do informacji na ich temat. Problem ten dotyczy szczególnie rynków, na których polscy eksporterzy nie są jeszcze aktywni. Firmy z WOF, zarówno w badaniach telefonicznych (CATI), jak i wywiadach indywidualnych (IDI), wskazywały na trudności z uzyskaniem konkretnych informacji, zwłaszcza o krajach azjatyckich czy afrykańskich.

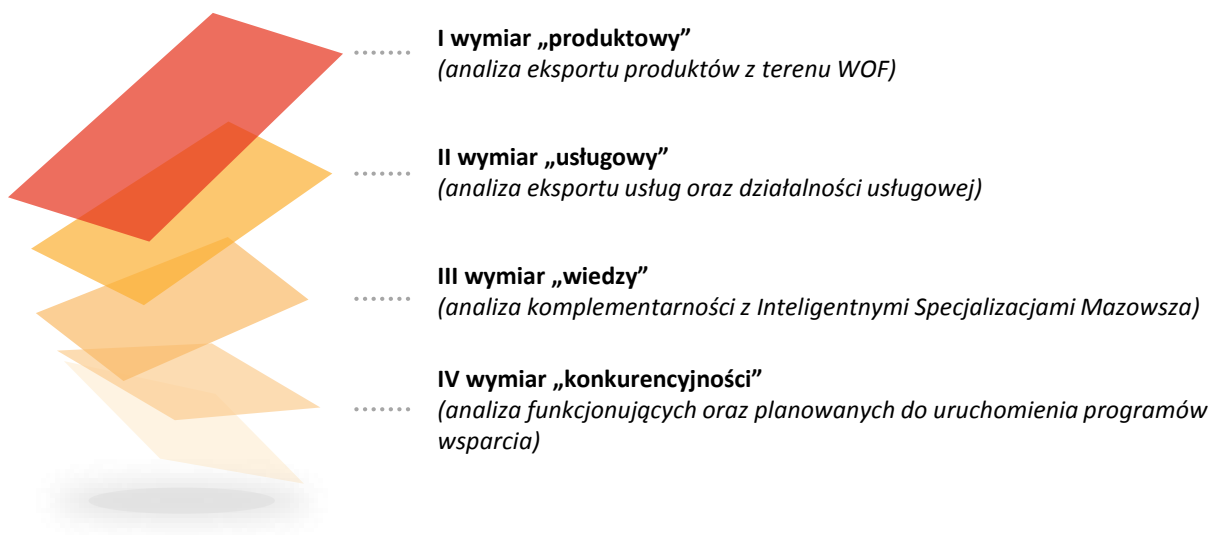
Zagadnieniem, które może mieć wpływ na internacjonalizację polskich firm jest kwestia rozpoznawalności ich marek oraz marki kraju, z którego pochodzą. Pozytywne postrzeganie polskiej marki na rynkach zagranicznych umożliwia rodzimym przedsiębiorcom konkurowanie z innymi firmami.

„Z naszej perspektywy, borykamy się ze słabą rozpoznawalnością marki firmy, ale też marki „Polska” za granicą – nasze rodzime marki są mało obecne poza granicami kraju.”

IDI ze średnim przedsiębiorcą

IDENTYFIKACJA SPECJALNOŚCI EKSPORTOWYCH WOF – PRZEBIEG PROCESU

W trakcie realizacji projektu dokonano wyboru kluczowych specjalności eksportowych WOF. Na wybór specjalności eksportowych wpływ miał szereg czynników określonych jako cztery wymiary analizy.



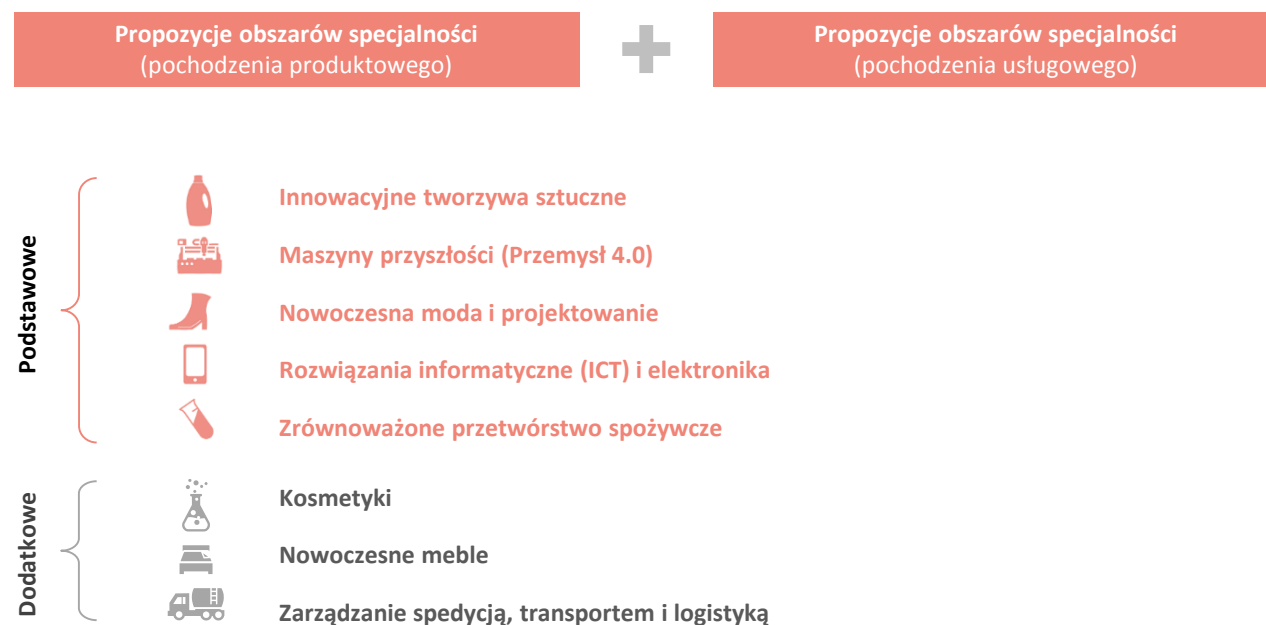
Podsumowanie procesu identyfikacji specjalności eksportowych



- Proces identyfikacji specjalności eksportowych MŚP z WOF został ustrukturyzowany w ramach czterech głównych wymiarów analizy (wymiar produktywny, wymiar usługowy, wymiar wiedzy oraz wymiar konkurencyjności), pozwalających na uwzględnienie wszystkich zagadnień istotnych z punktu widzenia celów projektu.
- W procesie określania specjalności eksportowych wykorzystano elementy idei „przedsiębiorczego odkrywania”. Polega ona na uwzględnianiu szeregu aspektów zewnętrznych oraz wiedzy ekspertów z różnych dziedzin (np. branżowych, ekonomistów, przedstawicieli administracji rządowej czy też sfery naukowo-badawczej).
- Proponowane specjalności zostały podzielone na 5 podstawowych, które zostały wzięte pod uwagę przy opracowaniu strategii realizacji przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych oraz 3 dodatkowe, które również cechują się potencjałem i przyczyniają się do rozwoju internacjonalizacji przedsiębiorstw z Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego. Specjalności podstawowe to: Innowacyjne tworzywa sztuczne, Maszyny przyszłości (Przemysł 4.0), Rozwiązania informatyczne (ICT) i elektronika, Nowoczesna moda i projektowanie, Zrównoważone przetwórstwo spożywcze. Specjalności dodatkowe to: Kosmetyki, Nowoczesne meble oraz Zarządzanie spedycją, transportem i logistyką.
- Zaproponowane specjalności eksportowe są komplementarne względem siebie, na przykład rozwój przedsiębiorstw w ramach specjalności Rozwiązania informatyczne (ICT) oraz elektronika może przyczynić się do rozwoju oraz internacjonalizacji produktów i usług w ramach pozostałych specjalności.
- Zakłada się, iż zidentyfikowane specjalności będą wzmacniać wizerunek regionu na arenie międzynarodowej. Wśród nich pojawiają się zarówno specjalności, które cechują się wysoką innowacyjnością (np. Maszyny przyszłości (Przemysł 4.0), Rozwiązania informatyczne (ICT) oraz elektronika), jak i specjalności, w których duże znaczenie mają rozwiązania ekologiczne i zrównoważony rozwój (np. Innowacyjne tworzywa sztuczne).

SPECJALNOŚCI EKSPORTOWE

Specjalności eksportowe znajdujące się na poniższej liście zostały uszeregowane alfabetycznie.



Zaprezentowane specjalności eksportowe uwzględniają działalność usługową oraz produktową.

W ramach każdej z zaproponowanych podstawowych specjalności eksportowych dokonano także identyfikacji kierunków eksportowych o największym potencjale.

- Proces selekcji kierunków eksportowych o największym potencjale został przeprowadzony w ramach zidentyfikowanych specjalności eksportowych. Dzięki temu, możliwy był dobór rynków z uwzględnieniem specyfiki i uwarunkowań WOF.
- W ramach procesu identyfikacji kierunków eksportowych o największym potencjale wzięto pod uwagę szereg danych ilościowych (o charakterze statystycznym), jak i jakościowych. Następnie wyniki przeprowadzonych analiz skonsultowano z ekspertami branżowymi.
- W toku analizy zidentyfikowano 21 kluczowych rynków eksportowych dla podstawowych specjalności WOF (z Europy oraz reszty świata). Wskazane kierunki zostały podzielone na dwie kategorie: rynków dojrzałych w kontekście danej specjalności (zidentyfikowanych z myślą o początkujących eksporterach) oraz rynków perspektywicznych (dla eksporterów doświadczonych).

Zidentyfikowane kierunki zostały kompleksowo scharakteryzowane w pełnej wersji raportu z Diagnozy w oparciu o główne obszary, istotne z punktu widzenia odbiorców planowanych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych, m.in.: podstawowe informacje, kluczowe uwarunkowania gospodarcze, możliwości wejścia / prowadzenia działalności gospodarczej, wymiana handlowa danego kraju z Polską / Warszawskim Obszarem Funkcjonalnym.

SPECJALNOŚCI EKSPORTOWE

Propozycje specjalności eksportowych zostały szczegółowo scharakteryzowane w wersji rozszerzonej raportu z Diagnozy. Zaprezentowano je przy uwzględnieniu trzech głównych obszarów:

- *Ogólna charakterystyka specjalności* – w ramach obszaru przybliżono zakres specjalności, w tym potencjalne usługi oraz produkty (a w wybranych przypadkach także ich zastosowanie na rzecz innych gałęzi przemysłu); zaprezentowano również innowacyjny wymiar specjalności poprzez wskazanie niszowych aspektów wykorzystania jej usług/produktów.
- *Podstawowe informacje* – w ramach obszaru zaprezentowano kluczowe informacje ilościowe dotyczące uwarunkowań i potencjału rozwoju specjalności eksportowych (na terenie WOF), jak również poszczególnych grup produktowych/usługowych, które są nimi objęte np. wartość eksportu produktów w danej specjalności, liczba podmiotów eksportujących, dynamika wzrostu.
- *Silne strony* – w ramach obszaru przedstawiono silne strony danej specjalności zarówno pod względem jej atrakcyjności i potencjału rozwojowego na terenie WOF, jak i potencjału w kontekście realizacji założeń projektu i przeprowadzenia w przyszłości dedykowanych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych.

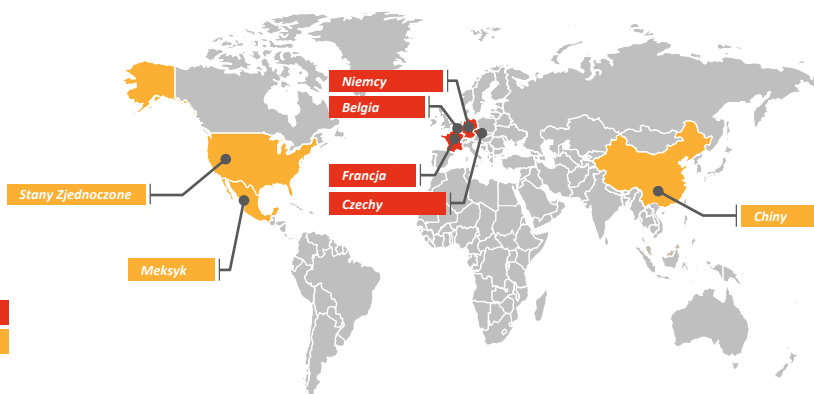
*Poniżej przedstawiono specjalności eksportowe uwzględniając ich silne strony wraz z przykładami produktów bądź usług. Dodatkowo zaprezentowano propozycje kierunków eksportowych (w podziale na dojrzałe i perspektywiczne rynki) dla każdej z nich.**

Innowacyjne tworzywa sztuczne

- Liczba gmin, w których działają obecnie eksporterzy produktów w ramach specjalności: **40**
- Wartość eksportu produktów w ramach specjalności w 2015 r.: **prawie 3,2 mld PLN**
- Liczba podmiotów eksportujących produkty w ramach specjalności zlokalizowanych na terenie WOF: **ponad 1400**

Specjalność obejmuje m.in.: przetwarzanie nowych lub zużytych surowców do produkcji tworzyw sztucznych, technologie, maszyny i urządzenia do przetwórstwa tworzyw sztucznych, produkcję opakowań, usługi wzornictwa przemysłowego, przetwórstwo i produkcję gumy, recykling.

Przykładami produktów w ramach specjalności mogą być opakowania (np. na potrzeby branży spożywczej), folie, produkty gumowe, wyroby z tworzyw sztucznych dla budownictwa, okna, ościeżnice.



*W opisie specjalności eksportowych wykorzystano dane ilościowe pochodzące z Centrum Analitycznego Administracji Celnej

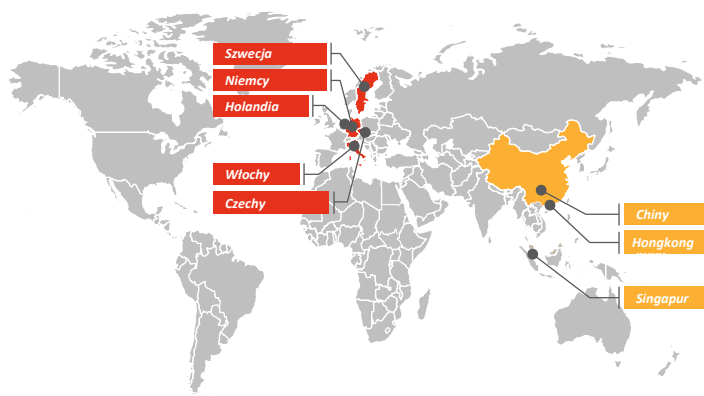
SPECJALNOŚCI EKSPORTOWE

Maszyny przyszłości (Przemysł 4.0)

- Liczba gmin, w których działają obecnie eksporterzy produktów w ramach specjalności: **40**
- Wartość eksportu produktów w ramach specjalności w 2015 r.: **ponad 3,8 mld PLN**
- Liczba podmiotów eksportujących produkty w ramach specjalności zlokalizowanych na terenie WOF: **ponad 870**

Specjalność obejmuje m.in.: produkcję maszyn przemysłowych oraz maszyn specjalnego przeznaczenia (np. urządzeń chłodniczych, urządzeń dźwigowych, maszyn stosowanych w przetwórstwie, przemyśle tekstylnym, odzieżowym), produkcję maszyn przy uwzględnieniu technologii Internetu Rzeczy (Internet of Things).

Przykładami produktów w ramach specjalności mogą być turbiny, pompy, sprężarki, wyciągi pionowe, wirówki, obrabiarki.



Dojrzałe rynki

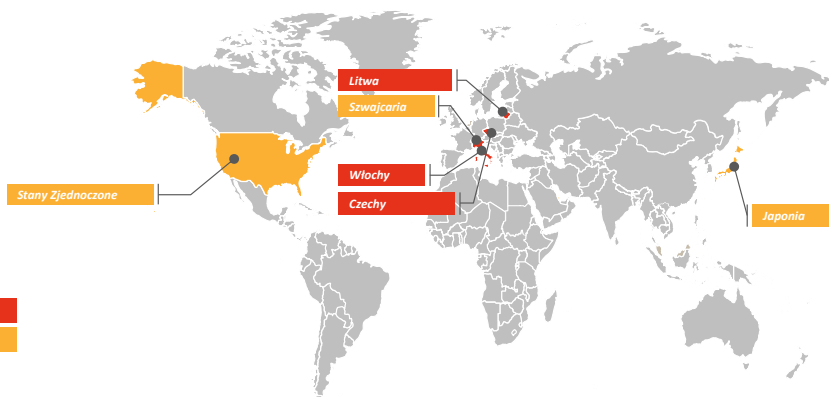
Perspektywiczne rynki

Nowoczesna moda i projektowanie

- Liczba gmin, w których działają obecnie eksporterzy produktów w ramach specjalności: **39**
- Wartość eksportu produktów w ramach specjalności w 2015 r.: **ponad 1,6 mld PLN**
- Liczba podmiotów eksportujących produkty w ramach specjalności zlokalizowanych na terenie WOF: **ponad 600**

Specjalność obejmuje m.in.: projektowanie i produkcję odzieży, obuwia, tekstyliów (w tym tkanin technicznych, tekstronicznych) oraz skóry (bądź niezbędnych komponentów), produkcję ozdób obuwniczych, produkcję biżuterii.

Przykładami produktów w ramach specjalności mogą być wyroby odzieżowe, skórzane, tekstylne, obuwie, naszywki, torby czy też wyroby jubilerskie.



Dojrzałe rynki

Perspektywiczne rynki

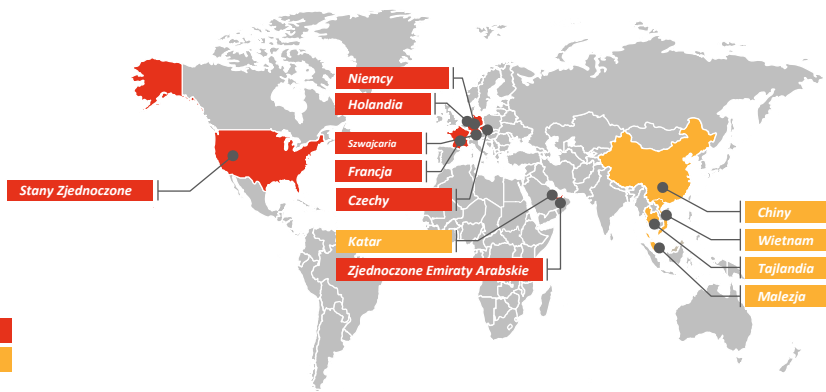
SPECJALNOŚCI EKSPORTOWE

Rozwiązania informatyczne (ICT) i elektronika

- Liczba gmin, w których działają obecnie eksporterzy produktów (elektroniki) w ramach specjalności: **39**
- Wartość eksportu produktów w ramach specjalności w 2015 r.: **ponad 8,5 mld PLN**
- Liczba podmiotów eksportujących produkty w ramach specjalności elektronika zlokalizowanych na terenie WOF: **ponad 750**
- Na terenie WOF funkcjonuje również liczna grupa usługodawców prowadzących działalność w zakresie rozwiązań informatycznych

Specjalność obejmuje m.in.: tworzenie oprogramowania komputerowego na użytek różnych branż oraz produkcję elektroniki (np. przy wykorzystaniu technologii Internet of Things).

Przykładami produktów w ramach specjalności mogą być aplikacje na urządzenia mobilne, strony internetowe, usługi związane ze szkoleniami (strona usługowa) oraz obwody drukowane, przyrządy pomiarowe, elektroniczny sprzęt powszechnego użytku i wearables (strona produktowa).



Dojrzałe rynki

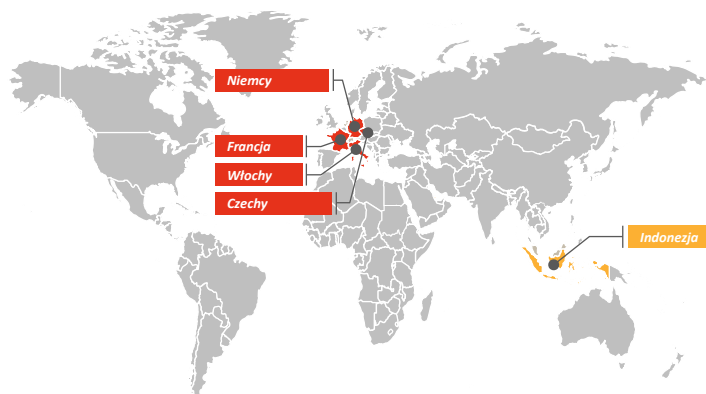
Perspektywiczne rynki

Zrównoważone przetwórstwo spożywcze

- Liczba gmin, w których działają obecnie eksporterzy produktów w ramach specjalności: **37**
- Wartość eksportu produktów w ramach specjalności w 2015 r.: **ponad 12,6 mld PLN**
- Liczba podmiotów eksportujących produkty w ramach specjalności zlokalizowanych na terenie WOF: **ponad 340**

Specjalność obejmuje m.in.: produkcję wyrobów spożywczych, technologie i urządzenia wykorzystywane w przetwórstwie spożywczym, a także badania laboratoryjne dotyczące składu produktów oraz badania nad rozwojem i produkcją „inteligentnej żywności” (smart food).

Produkty w ramach specjalności obejmują szeroką gamę artykułów, w szczególności spożywczych, m.in. przetworzone wyroby z mięsa, ryb i owoców, ale także produkty pochodzenia mącznego, produkty cukiernicze czy też napoje.



Dojrzałe rynki

Perspektywiczne rynki

W wersji rozszerzonej raportu znajdziecie Państwo:

- Informacje o bazie danych eksporterów i potencjalnych eksporterów w ramach poszczególnych specjalności eksportowych dla WOF
- Analizę i ocenę systemu wsparcia MŚP w zakresie internacjonalizacji na terenie WOF
- Analizę dotychczasowych działań instytucji publicznych w zakresie wsparcia internacjonalizacji
- Analizę i opis najlepszych praktyk dot. systemów i mechanizmów wsparcia internacjonalizacji przedsiębiorstw (programy międzynarodowe, krajowe, regionalne)



Kontakt ogólny:

info@gwgw.com.pl

Kontakt do Koordynatora Projektu:

Andrzej Czajkowski
Biuro Rozwoju Gospodarczego m.st. Warszawy
tel. +48 22 443 07 91
aczajkowski@um.warszawa.pl

Wykonawcą raportu końcowego pt. „Diagnoza potencjału MŚP z Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego w zakresie internacjonalizacji” jest PwC Polska Sp. z o.o.

