



# Badanie jakościowe oraz ilościowe w ramach projektu: „Mój biznes za granicą – model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych”

2023



---

Niniejsza publikacja stanowi część projektu „Mój biznes za granicą – model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych”, realizowanego w ramach *Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 (IV Oś Priorytetowa Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa, Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa)*.

---

**Celem badań była pogłębiona analiza dotycząca wsparcia dla nieeksportujących przedsiębiorców (MŚP) we wchodzeniu na rynki zagraniczne oraz diagnoza potrzeb i oczekiwań w zakresie wsparcia przedsiębiorców (MŚP) w rozpoczęciu ekspansji zagranicznej. Wyniki badania posłużyły do opracowania mapy wsparcia MŚP i zidentyfikowania współpracy pomiędzy instytucjami IOB, a także do zebrania opinii na temat narzędzia wsparcia MŚP planujących ekspansję zagraniczną.**

---

# Mapa dostępnego wsparcia

W badaniu wykorzystano dwie techniki badawcze:

- CAWI (Computer-Assisted Web Interviews) – **95 wywiadów z IOB** realizującymi wsparcie eksportowe dla przedsiębiorców;
- IDI (Individual in-Depth Interviews) – **96 wywiadów z IOB** realizującymi wsparcie eksportowe dla przedsiębiorców i planującymi rozpocząć takie wsparcie.

IOB, mające w swojej ofercie usługi związane ze wsparciem przedsiębiorców w wejściu na rynki zagraniczne i jednocześnie świadczące usługi na terenie całego kraju, **koncentrują się w województwie mazowieckim.**



---

# Mapa dostępnego wsparcia

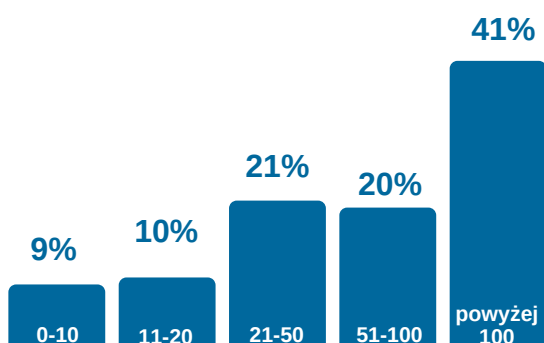
IOB, które w ramach swojej oferty wspierają przedsiębiorców w wejściu na rynki zagraniczne, ale ich wsparcie koncentruje się tylko na regionach, mają swoje siedziby najczęściej w województwach: pomorskim, wielkopolskim, śląskim.



# Mapa dostępnego wsparcia

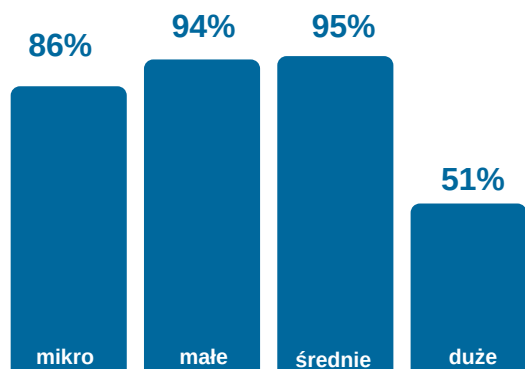
IOB scharakteryzowane zostały kilkoma zmiennymi, tj:

- liczba MŚP, które rocznie obsługują podmioty w zakresie wsparcia eksportowego;
- wielkość MŚP, które wspiera podmiot;
- dojrzałość eksportowa MŚP.



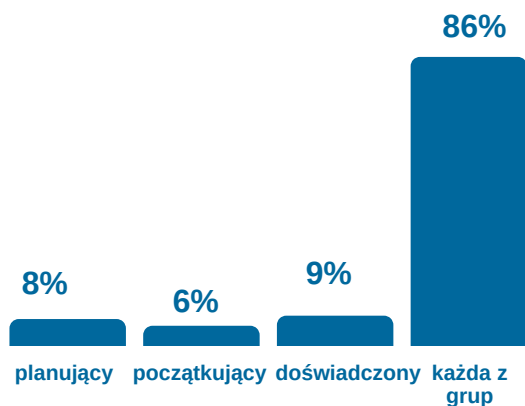
## Liczba obsługiwanych MŚP - rocznie

Najwyższy odsetek badanych IOB obsługuje powyżej 100 przedsiębiorców rocznie, w zakresie wsparcia eksportowego – 41% badanych. Zdecydowanie więcej podmiotów w tej kategorii obsługują IOB regionalne – 48% niż IOB centralne – 25%.



## Wielkość przedsiębiorstwa

Klientami badanych IOB są najczęściej średnie i małe przedsiębiorstwa – ponad 90%, dość często mikroprzedsiębiorstwa – 86%, natomiast w najmniejszym stopniu są to duże podmioty.



## Dojrzałość MŚP do eksportu

Klienci IOB to przedsiębiorcy planujący eksport, ci, którzy stawiają pierwsze kroki w eksporcie, a także doświadczeni przedsiębiorcy.

# Mapa dostępnego wsparcia

## Dokąd eksportują przedsiębiorcy – klienci badanych IOB?

**Przedsiębiorcy, którzy zgłaszają się po wsparcie do badanych IOB, najczęściej eksportują do krajów europejskich – 97% badanych IOB zadeklarowało ten kierunek.**

Inne kierunki:

- Azja – 73% badanych IOB wskazało ten kierunek;
- Ameryka Północna – 63% badanych IOB wskazało ten kierunek;
- Ameryka Południowa – 37% badanych IOB wskazało ten kierunek;
- Afryka – 33% badanych IOB wskazało ten kierunek;
- Australia i Oceania – 15% badanych IOB wskazało ten kierunek.



---

# Mapa dostępnego wsparcia

Narzędzia, jakie oferują wszystkie badane IOB:

- szkolenia – 55%,
- udzielanie informacji i doradztwo – 51%,
- networking – 36%,
- wyjazdy na targi – 32%,
- wyjazdy na misje gospodarcze – 32%,
- matchmaking – 25%,
- pomoc w pozyskaniu finansowania – 13%,
- działania związane z diagnozą potencjału eksportowego – 7%,
- wsparcie w promocji produktu lub usługi – 3%,
- mentoring, wsparcie w rozwoju produktu lub usługi – po 2%.



---

# Współpraca – kto z kim?

- Częściej współpracę z innymi podmiotami deklarowały IOB regionalne niż centralne.
- IOB centralne – częściej niż regionalne – współpracę realizują poprzez swoje oddziały w innych krajach lub regionach kraju.
- IOB centralne najczęściej podejmują współpracę o zasięgu krajowym np. z PAIH-em, PARP-em, Krajową Izbą Gospodarczą.
- Wśród IOB regionalnych pojawia się również współpraca z PAIH-em, ale częściej podmioty wskazywały na instytucje samorządu województwa (urzędy marszałkowskie), czy samorządu lokalnego (urzędy miast, powiatów, gminy).

---

**Współpraca, jaką podejmują IOB regionalne, jest dużo większa i bardziej urozmaicona (angażowane są jednocześnie różne grupy podmiotów), niż ma to miejsce w przypadku IOB centralnych.**





---

# Współpraca – po co?

Zakres współpracy badanych IOB jest różnorodny i ściśle powiązany z branżą, w której działają wspierani przedsiębiorcy. Wymieniano jednak takie wspólne – dla wielu IOB – powody podejmowania działań, jak:

- wymiana informacji,
- pozyskiwanie informacji,
- realizacja projektów.

Częstotliwość komunikacji zarówno w przypadku IOB centralnych, jak i regionalnych, zależy przede wszystkim od celu, w jakim nawiązano współpracę. Od tego zależy też intensywność kontaktu. **Podejmowane współprace to takie, do których podmioty wracają.**

---



**Współprace z podmiotami poza granicami Polski dotyczą realizacji wspólnych projektów, organizacji misji gospodarczych, kooperacji z zagranicznymi biurami badanego IOB.**

---

---

# Jak skutecznie nawiązać współpracę?

---

## Networking

Wykorzystywanie sieci kontaktów, nawiązywanie relacji biznesowych, wymiana wiedzy i umiejętności.

---

## Misje gospodarcze i targi

Uczestnictwo w targach, wyjazd na misje gospodarcze lub przyjmowanie takich misji - to czynnik sukcesu dla wielu podmiotów podejmujących współpracę.

---

## Wspólny cel

Realizacja projektu, rozwijanie produktu, organizacja wspólnych wydarzeń - to elementy, które dają pretekst do rozwijania i poszukiwania współpracy. Udana przedsięwzięcie otwiera możliwości dla kolejnych wspólnych działań.

---

---

# Jak skutecznie nawiązać współpracę?

---

**Wśród propozycji tego, jakie rozwiązania w ramach współpracy sprawdziły się najlepiej, respondenci (IOB) wskazywali najczęściej na bieżącą komunikację i osobiste spotkania.**

- 
- Sieciowanie projektów, wykorzystanie wiedzy na temat innych projektów, możliwości wsparcia w regionie przedsiębiorcy i proponowanie mu uzupełniających się ofert np. u partnera.
  - Realizacja projektów w partnerstwie, wykorzystanie wiedzy i zasobów kilku podmiotów dla realizacji wspólnego celu.
  - Swobodny przepływ informacji i szybkość wymiany.
  - Wymiana dobrych praktyk z partnerami.
  - Dojrzałość partnerstwa - im dłuższa współpraca i więcej sukcesów na koncie, tym więcej wspólnych pomysłów.
  - Bliskość celów, skupianie się na podobnych wartościach, realizacja podobnych zadań i mierzenie się z podobnymi wyzwaniami.
- 

**Cytat:**

***„My, tak jak wspomniałem wcześniej już, mamy jakąś sieć zależności, z której się uczymy, nabywamy wiedzę, tak, ale z drugiej strony – ze strony instytucji centralnych – to też jest pożądane działanie, gdzie moglibyśmy właśnie rozmawiać na co dzień z ludźmi, coraz mniej niestety jest takich spotkań właśnie, coraz rzadsze one są i w które my moglibyśmy się aktywnie włączać, moglibyśmy pozyskiwać informacje o potrzebach tamtych rynków”***

---

---

# Potrzeby badanych IOB

Aby skutecznie wspierać przedsiębiorców, potrzebne jest sprawnie działająca IOB. Wśród największych potrzeb pojawiały się:

- dostęp do kompetentnych pracowników, posiadających wiedzę merytoryczną w obszarze wsparcia, jakie świadczy IOB;
- szkolenia kadr, zapewniające aktualną wiedzę w obszarze wsparcia;
- dostęp do aktualnych raportów na temat funkcjonowania rynków zagranicznych;
- wsparcie finansowe, dostęp do finansowania zewnętrznego.



---

**Obciążenie bieżącymi kwestiami i trudnościami w prowadzeniu działalności na rynku krajowym, jak np. rosnące koszty, problemy kadrowe czy konkurencja, sprawiają, że przedsiębiorcy nie mają wystarczającej motywacji do podejmowania ryzyka związanego z ekspansją zagraniczną.**

---

# Komunikacja

Skąd, kiedy i jak przedsiębiorca ma się dowiedzieć, że wsparcie jest dostępne?

Rolą IOB jest informowanie przedsiębiorców poprzez kontakt osobisty, spotkania, szkolenia, biuletyny.

Skuteczną formą komunikacji, która daje możliwość dotarcia do różnorodnej grupy odbiorców, jest pośrednictwo w przekazywaniu oferty PAIH-u, czyli np. wiadomości e-mail od pracowników PAIH-u z aktualną ofertą dla przedsiębiorców, którą IOB mogą przekazać dalej.

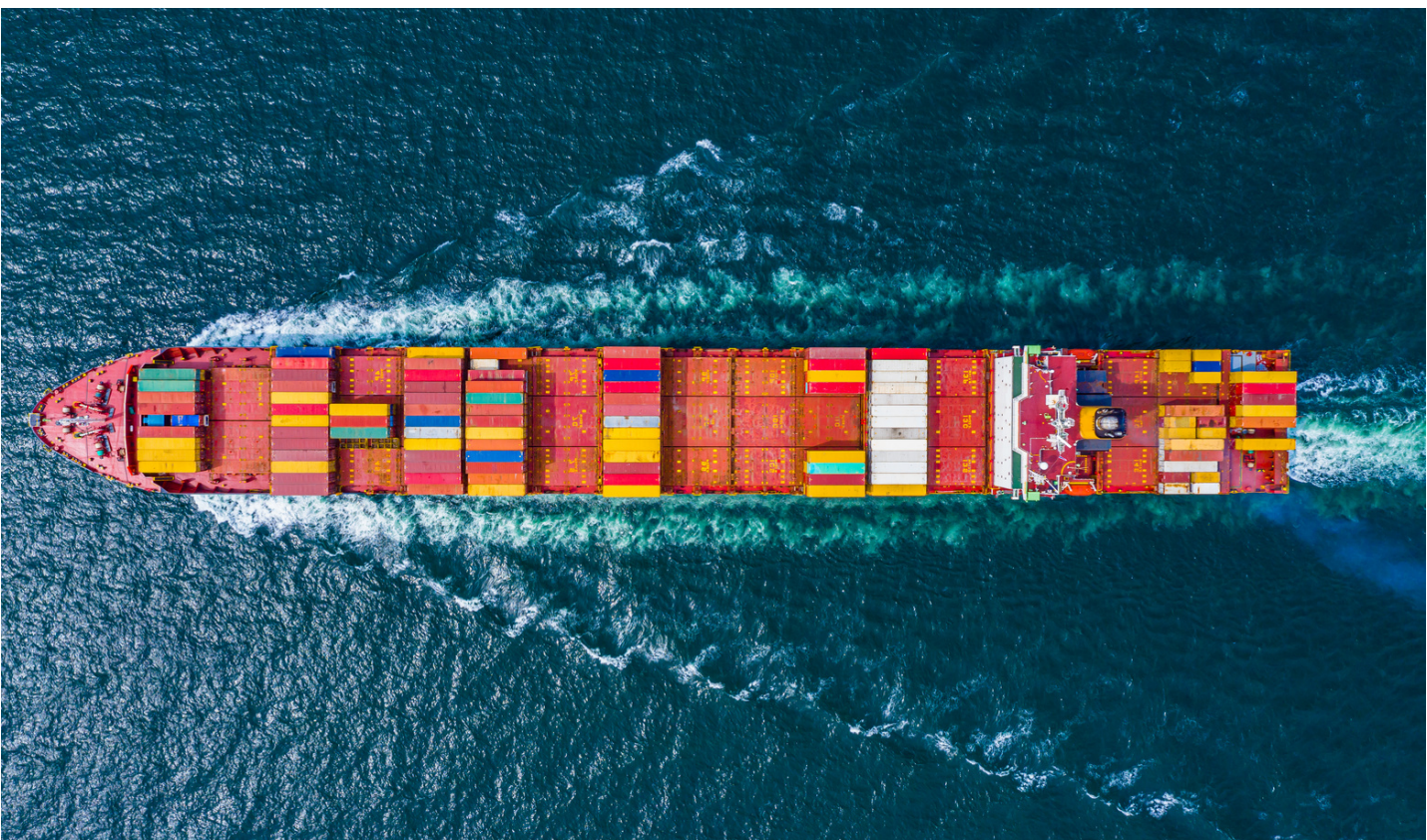


**Informacja skutecznie dociera, kiedy jest dobrze dopasowana do grupy odbiorców.**

---

# „Mój biznes za granicą”

Większość badanych wysoko oceniła użyteczność proponowanego narzędzia. IOB podkreślą, że wykorzystane rozwiązania są dobrą bazą do zaproponowania przedsiębiorcom – omawia podstawowe zagadnienia i stanowi dobry wstęp do rozwoju działań eksportowych.



---

# „Mój biznes za granicą”

## Kierunek zmian

---

- Na szkoleniu mogłyby pojawić się praktyczne przykłady działań eksportowych, pokazanie funkcjonowania narzędzi na konkretnych sytuacjach, które miały miejsce np. w doświadczeniu prelegenta.
- Dostęp (udostępnienie w materiałach poszkoleniowych) do listy konkretnych podmiotów, instytucji działających na rynkach zagranicznych, z którymi można nawiązać współpracę.
- Informacja o możliwych źródłach finansowania działań eksportowych, przedstawienie informacji, gdzie przedsiębiorcy mogą szukać wsparcia.

---

Niektóre z badanych IOB posiadają już tego typu usługi – należy zatem zadbać o to, aby narzędzia ze sobą nie konkurowały, ale się uzupełniały.

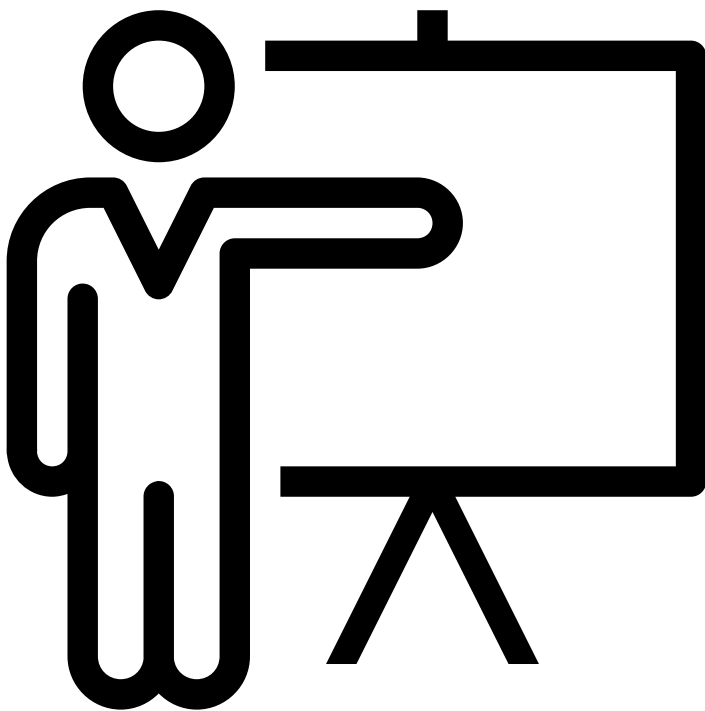
---

---

# „Mój biznes za granicą”

Które narzędzia są atrakcyjne?

---



Każdy z elementów składowych narzędzia MBZ: analiza potencjału eksportowego, 6 szkoleń eksportowych, mentoring biznesowy, matchmaking, networking – oceniony został jako zrozumiały i użyteczny dla przedsiębiorców.

IOB podkreślają kompleksowość wsparcia i wynikające z tego korzyści. Dodatkowo istotnym elementem jest wspomniana wcześniej praktyka zdobytej wiedzy, stąd warto szkolenia łączyć z konkretnym wydarzeniem wyjazdowym.

---

---



---

# „Mój biznes za granicą”

**"Mój biznes za granicą" – pojawiające się skojarzenia**

*"Nazwa sugeruje prowadzenie oddziałów firmy za granicą"*

*"Nazwa sugeruje możliwość założenia biznesu za granicą"*

*"Nazwa sugeruje możliwością wsparcia w eksporcie"*



---

# Rekomendacje

---

## Wniosek

IOB regionalne często podejmują współpracę z podobnymi do siebie jednostkami, częściej niż ma to miejsce w przypadku IOB centralnych. Bardzo istotne jest podkreślenie, że współpraca, jaką podejmują IOB o zasięgu regionalnym, jest dużo większa, bardziej urozmaicona (angażowane są jednocześnie różne grupy podmiotów), niż ma to miejsce w przypadku IOB centralnych.

IOB centralne częściej deklarują współpracę z PAIH-em niż IOB regionalne. Pojawiały się również wypowiedzi wskazujące na to, że lokalni przedsiębiorcy mają większe zaufanie do regionalnego IOB, więc nawet jeżeli zwracają się z prośbą o wsparcie ze strony PAIH-u, to często udział w tym bierze również jednostka regionalna, która pośredniczy w tym kontakcie.

---

## Rekomendacja

- Animowanie współpracy pomiędzy IOB regionalnymi oraz centralnymi, dzielenie się doświadczeniami, wpieranie w nawiązywaniu kontaktów międzynarodowych i wzmocnienie regionalnych IOB w ich działaniach, gdyż współpraca w najbliższym otoczeniu nie wymaga animacji czy wsparcia podmiotów zewnętrznych.
  - Promowanie oferty PAIH-u przy okazji organizowanych szkoleń, webinarium; informowanie i przypominanie, jakie dodatkowe (oprócz tematu spotkania) informacje oraz narzędzia można uzyskać.
  - Działania nakierowane na wskazywanie korzyści z budowania partnerstw pomiędzy IOB centralnymi i regionalnymi, przy jednoczesnym wsparciu w realizacji tego działania (poszukiwanie partnerów do współpracy, wsparcie merytoryczne, formalne, w jaki sposób i w jakiej formie tworzyć partnerstwa, realizować współpracę).
- 
-

---

# Rekomendacje

---

## Wniosek

Badanie jakościowe z przedstawicielami IOB obejmowało ocenę narzędzia „Mój biznes za granicą”. Bez względu na to, czy oceny dokonywane były przez IOB o zasięgu centralnym czy lokalnym, były one bardzo dobre. Większość badanych wysoko oceniła użyteczność proponowanego narzędzia. IOB podkreślają, że proponowane rozwiązanie jest dobrą bazą dla przedsiębiorców, omawia podstawowe zagadnienia i stanowi dobry wstęp do rozwoju działań ekspertowych.

---

## Rekomendacja

Należy rozważyć wzmocnienie proponowanego narzędzia o wskazane przez badanych elementy, tj.:

- Na szkoleniach pojawić się powinny praktyczne przykłady działań eksportowych, żeby pokazać funkcjonowanie narzędzi na konkretnych sytuacjach, które miały miejsce np. w doświadczeniu prelegenta.
  - Wskazywanie konkretnych podmiotów, instytucji działających na rynkach zagranicznych, z którymi można nawiązać współpracę.
  - Możliwe źródła finansowania działań eksportowych, przedstawienie informacji, gdzie przedsiębiorcy mogą szukać wsparcia.
  - Należy pamiętać, że niektóre z badanych podmiotów posiadają już tego typu usługi, należy zatem zadbać o to, aby narzędzia ze sobą nie konkurowały, ale się uzupełniały.
-

---

**Współfinansowanie ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020, IV Oś Priorytetowa Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa, Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.**

---

**Wykonawcy, konsorcjum firm:**

**Openfield Sp. z o.o. oraz EDBAD Pracownia doradczo - badawcza**

**Na zlecenie realizatorów projektu:**

**Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu**

**Fundacji Przedsiębiorczości Kobiet**

**Business France**

---