



Global Gateway i unijne programy wsparcia eksportu



© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, marzec, 2026

Spis treści

Zakres i sektory priorytetowe programu Global Gateway.....	4
Wymagania i dobre praktyki dla polskich przedsiębiorstw.....	5
Praktyczne case studies: polskie inspiracje i doświadczenia.....	6
Asseco Data Systems: digitalizacja i IT w Afryce i Azji	6
Zielony wodór: Green Capital.....	7
Elpoma w Tajlandii.....	7
Inne formy zaangażowania	7
Dobre praktyki na każdym etapie.....	7
Instrumenty finansowe i sieci wsparcia.....	9
EFSD+ (European Fund for Sustainable Development Plus)	9
EEN (Enterprise Europe Network)	10
Horyzont Europa	10
EBOWN (European Business Organisation Worldwide Network).....	10
Global Gateway to szansa, inspiracja i narzędzie do budowania marki „Polska”	10

Global Gateway i unijne programy wsparcia eksportu: kompleksowy przewodnik dla polskich firm

W ostatnich latach Unia Europejska wyraźnie zintensyfikowała strategię wspierania ekspansji firm państw członkowskich na rynki globalne, uruchamiając szereg programów, takich jak Global Gateway, Enterprise Europe Network (EEN), Horyzont Europa czy instrumenty finansowe Europejskiego Funduszu na rzecz Zrównoważonego Rozwoju Plus (EFSD+). Te inicjatywy odpowiadają na globalne wyzwania: szybkie tempo cyfryzacji, niepewność energetyczną, transformację ekologiczną, a także wzmożoną konkurencję ze strony Chin i innych państw rozwijających się.

Centralnym punktem tej strategii jest program [Global Gateway](#), który został uruchomiony w 2021 r., a jego celem jest zainwestowanie ponad 300 miliardów euro do 2027 r. w infrastrukturę, energetykę, cyfryzację, zdrowie, edukację oraz zrównoważony transport. Projekt ma przy tym również rys geopolityczny. Powołując Global Gateway, UE działała w kontekście tworzenia projektów, które mają wesprzeć działania zrównoważone, transparentne i oparte na wartościach demokratycznych.

W pewnym sensie stanowi to zatem kontrast wobec dynamicznie rozwijającej się chińskiej polityki międzynarodowej realizowanej w państwach Globalnego Południa, a także wobec intensywnych inwestycji prowadzonych w ramach koncepcji Nowego Jedwabnego Szlaku (Belt and Road Initiative). Warto pamiętać o tym ideowym rysie w programie,

ponieważ aspekty związane z wartościami unijnymi są przedmiotem oceny w projekcie.

Zakres i sektory priorytetowe programu Global Gateway

Program obejmuje rynki całej Afryki, Azji, Ameryki Łacińskiej, Bałkanów, krajów sąsiednich UE i Indo-Pacyfiku. Wedle danych Komisji Europejskiej, połowa środków (ok. 150 mld euro) kierowana jest do Afryki, czyli regionu, gdzie potencjał rozwojowy jest ogromny, ale słaba infrastruktura utrudnia jego wykorzystanie.

Strategiczne sektory wyznaczone w ramach Global Gateway:

	Strategiczny sektor	Kluczowe obszary i działania
	Cyfryzacja	Budowa infrastruktury szerokopasmowej, rozwój kompetencji cyfrowych, innowacyjne rozwiązania IT.
	Energia i klimat	OZE (odnawialne źródła energii), zielony wodór, efektywność energetyczna, gospodarka wodna, surowce krytyczne.
	Transport	Ekologiczne, inteligentne i bezpieczne połączenia transgraniczne, modernizacja infrastruktury transportowej.
	Zdrowie	Lokalna produkcja szczepionek, cyfrowa opieka zdrowotna, innowacje w systemach medycznych.
	Edukacja i nauka	Dostępność edukacji na wszystkich poziomach, współpraca naukowa, włączanie grup wykluczonych.

Wymagania i dobre praktyki dla polskich przedsiębiorstw

Projekty unijne różnią się wymaganiami uczestnictwa, zwłaszcza w ramach Global Gateway oraz innych instrumentów wspierających eksport. Polska firma powinna wykazać się innowacyjnością oraz posiadaniem dedykowanej technologii lub know-how w jednym z priorytetowych sektorów. Niezbędne jest również udokumentowanie doświadczenia w projektach międzynarodowych, eksportowych lub partnerstwach naukowych i społecznych.

Konieczne jest przestrzeganie wysokich standardów ESG (Environmental, Social and Governance), czyli środowiskowych, społecznych i zarządzania, oraz wdrożenie praktyk zgodności (compliance), obejmujących transparentność finansową, audyty, dokumentację CSR, politykę antykorupcyjną i środowiskową.

Budowanie konsorcjów i partnerstw międzynarodowych jest kluczowe – zaleca się, aby skład projektu obejmował co najmniej 2–3 podmioty z różnych krajów, w tym lokalnych partnerów, organizacje pozarządowe oraz instytucje naukowe.

W ramach dobrych praktyk ważna jest obecność w sieciach doradczych takich jak [Global Gateway Business Advisory Group](#) (GG BAG), [Enterprise Europe Network](#) (EEN) oraz [European Business Organisation Worldwide Network](#) (EBOWN).

Istotnym elementem jest także przygotowanie solidnej dokumentacji, w tym biznesplanu, studium wykonalności, planu transferu technologii oraz strategii komunikacji i zaangażowania interesariuszy.

Praktyczne case studies: polskie inspiracje i doświadczenia

Polskie przedsiębiorstwa coraz odważniej angażują się w strategiczne projekty infrastrukturalne poza Europą. Jednym z najbardziej inspirujących przykładów jest flagowy projekt konsorcjum Biogas System S.A. organizowany wraz z Uniwersytetem Przyrodniczym w Poznaniu i OHZZ Chodczek, który wdraża polską technologię biogazu w sektorze rolniczym Kenii. Wartość projektu to ok. 250 milionów euro, a jego celem jest transfer innowacyjnych rozwiązań, szkolenie lokalnych zespołów oraz wdrożenie systemów zarządzania energią odnawialną. Projekt daje polskim przedsiębiorcom szansę zaistnienia na rynkach afrykańskich, wzmocnienia marki technologii OZE oraz umocnienia kompetencji w branży eksportowej.

Asseco Data Systems: digitalizacja i IT w Afryce i Azji

Asseco Data Systems, jako członek [Global Gateway Business Advisory Group](#), aktywnie wdraża technologie cyfrowe oraz systemy bezpieczeństwa w międzynarodowych działaniach UE. Firma realizuje kompleksowe platformy cyfrowe (e-government, dokumentacja elektroniczna, cyberbezpieczeństwo) oraz wspiera integrację danych, jakość zarządzania dokumentacją i konsulting IT w projektach infrastrukturalnych. Firma pomaga instytucjom Globalnego Południa przejść na nowoczesny model zarządzania danymi.

Portfolio Asseco obejmuje systemy administracji publicznej, usługi wsparcia eksploatacji, eID oraz cyberbezpieczeństwo. Firma działa nie tylko jako dostawca technologii, ale także aktywna w szkoleniach i transferze wiedzy dla lokalnych zespołów. Ta strategia okazała się skuteczna w systemach zarządzania kryzysowego i rozwoju miast w Afryce.

Zielony wodór: Green Capital

Green Capital wdraża pilotażowe instalacje zielonego wodoru w Argentynie, Maroku i Namibii, korzystając ze wsparcia blendingowego oraz grantów z Global Gateway. Firma realizuje szkolenia dla lokalnych partnerów i transferuje polskie technologie OZE, promując „zieloną transformację” i nowoczesną energetykę na rynkach rozwijających się.

Elpoma w Tajlandii

Elpoma zrealizowała projekt modernizacji kluczowej infrastruktury głównego operatora energetycznego Tajlandii, Electricity Generating Authority of Thailand (EGAT). Projekt obejmował adaptację sieci energetycznej do technologii smart grid, umożliwiającej dwukierunkową komunikację między dostawcami a odbiorcami energii, co pozwala na efektywne zarządzanie produkcją, dystrybucją i zużyciem energii. W projekcie wykorzystano technologię Elpoma Device Management Software System.

Inne formy zaangażowania

Ponadto warto wspomnieć o młodych polskich firmach np. MIM Solutions specjalizujących się w sztucznej inteligencji w ochronie zdrowia. Firma została wybrana do Global Gateway Business Advisory Group i doradza Komisji Europejskiej przy tworzeniu strategii programu. Jej zadaniem jest udział w konsultacjach dotyczących tego, jakie obszary i cele powinny być wspierane.

Dobre praktyki na każdym etapie

Monitorowanie przetargów, grantów i zapytań ofertowych jest kluczowe dla skutecznego udziału w międzynarodowych projektach. Warto śledzić

ogłoszenia na platformach takich jak TED (Tenders Electronic Daily), stronach Komisji Europejskiej, EIB czy EBRD oraz korzystać z ofert krajowych agencji wspierających eksport, takich jak PARP czy PAIH.

Aktywne uczestnictwo w sieci **Enterprise Europe Network (EEN)** umożliwia szybkie nawiązywanie kontaktów biznesowych, udział w giełdach kooperacyjnych, szkolenia z zakresu compliance, wsparcie w ochronie własności intelektualnej oraz procesach certyfikacji.

Europejski Fundusz na rzecz Zrównoważonego Rozwoju Plus (EFSD+) oferuje gwarancje inwestycyjne, np. ochronę przed ryzykiem politycznym, granty na studia wykonalności i wdrożenie, wsparcie kapitałowe oraz instrument blendingowy, który łączy granty, pożyczki, kapitał własny i pomoc techniczną. Łączenie kilku źródeł finansowania jednocześnie pozwala zoptymalizować koszty, podzielić ryzyko i zwiększyć skalę inwestycji.

Największe szanse na powodzenie mają projekty realizowane w ramach konsorcjów międzynarodowych z lokalną specjalizacją. Model ten zakłada, że polska firma pełni rolę lidera technologicznego, lokalny partner działa jako integrator na rynku docelowym, a całość jest wspierana przez instytucje rozwojowe i naukowe. Takie podejście sprawdziło się przy transferze technologii biogazowni do Kenii czy wdrożeniach systemów IT w Afryce.

Wysokiej jakości dokumentacja jest fundamentem sukcesu. Obejmuje wdrożenie dobrych praktyk compliance, raportowania, analizy ryzyka oraz przygotowanie studium wykonalności, uwzględniającego lokalne warunki i wymogi ESG. Odpowiednio przygotowane materiały biznesowe i projektowe są podstawą.

Networking, widoczność i aktywność w branżowych forach znacząco wspierają projekty. Udział w globalnych wydarzeniach, takich jak **Global**

Gateway Forum, konferencjach branżowych, webinariach czy spotkaniach grup doradczych, a także obecność na platformach ogólnoeuropejskich, zwiększa szanse na nawiązanie wartościowych kontaktów i partnerstw.

Współpraca z organami rządowymi oraz agencjami wsparcia eksportu jest istotna. W zależności od charakteru projektu można podjąć współpracę Bankiem Gospodarstwa Krajowego, PARP oraz PAIH, te ostatnie szczególnie zapewniają dostęp do szkoleń, doradztwa oraz wsparcia w budowaniu relacji lokalnych na rynkach zagranicznych. W wielu przypadkach pomocna może być także współpraca z Ministerstwem Spraw Zagranicznych.

Instrumenty finansowe i sieci wsparcia

EFSD+ (European Fund for Sustainable Development Plus)

Jest to główna struktura UE działająca w formule „parasola” do finansowania projektów na rynkach partnerskich, poza UE, co oznacza, że nie każdy projekt firmy z UE się do niego kwalifikuje. Projekty muszą spełniać warunki współpracy z rynkiem zewnętrznym i być zgodne z polityką rozwojową UE.

Gwarancje inwestycyjne EFSD+ są dostępne poprzez Europejski Bank Inwestycyjny (EIB), Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBRD) oraz partnerów krajowych (Development Finance Institutions – DFI, np. EDFI).

Instrumenty łączone EFSD+ umożliwiają korzystanie z różnych form wsparcia jednocześnie, w tym grantów, pożyczek, kapitału własnego oraz doradztwa technicznego. Firmy powinny również zapoznać się z regionalnymi platformami umożliwiającymi łączenie źródeł finansowania, takimi jak Africa Investment Platform, Asia Pacific Investment Facility, Latin America and Caribbean Investment Facility czy Neighbourhood Investment Platform.

EEN (Enterprise Europe Network)

Największa europejska sieć wsparcia dla MŚP, obejmująca doradztwo, matchmaking, wsparcie techniczne, szkolenia i analizy rynkowe. Rejestracja w sieci pozwala na szybkie dotarcie do nowych rynków, partnerów oraz wsparcia w dziedzinie compliance.

Horyzont Europa

Flagowy program UE dla badań, innowacji i wdrożeń technologicznych, otwarty dla firm, instytutów naukowych i konsorcjów międzynarodowych. Przewiduje dofinansowanie wdrożeń na nowych rynkach, zwłaszcza w sektorze cyfrowym, energetycznym i medycznym.

EBOWN (European Business Organisation Worldwide Network)

To sieć organizacji europejskich przedsiębiorców działających za granicą. Ułatwia networking, analizę rynkową oraz partnerstwo w inwestycjach eksportowych, wspierając internacjonalizację firm z UE i wejście na rynki pozaeuropejskie

Global Gateway to szansa, inspiracja i narzędzie do budowania marki „Polska”

Global Gateway i unijne instrumenty wsparcia eksportu otwierają nowe możliwości dla polskich firm, nie tylko dużych koncernów, ale również MŚP, instytutów badawczych czy start-upów. Kluczowe znaczenie mają innowacyjność, odwaga w podejmowaniu ekspansji, przestrzeganie standardów zgodności (wspomniane wyżej compliance), tworzenie konsorcjów, aktywność w sieciach doradczych oraz otwartość na partnerstwo i dialog. Przykłady realizowanych projektów w Kenii i innych państwach Afryki, Azji czy Ameryki Łacińskiej pokazują, że polska technologia,

wiedza naukowa i sprawdzone modele biznesowe mają realną wartość w globalnej transformacji.

Dla każdego polskiego przedsiębiorcy, który chce wejść na rynki międzynarodowe, realizować projekty w formule PPP, czyli partnerstwa publiczno-prywatnego, czy korzystać ze wsparcia łączonego EFSD+, niezbędna jest solidna dokumentacja, dbałość o standardy i gotowość do współpracy.

Wykorzystanie dostępnych instrumentów finansowych, budowanie sieci kontaktów i uczenie się najlepszych praktyk stanowi skuteczną drogę do zbudowania trwałej pozycji eksportowej oraz promocji Polski jako wiarygodnego partnera technologicznego na świecie. Dodatkowo na korzyść Polski oddziałuje fakt, że kraj nie posiada kolonialnej przeszłości i jest pozytywnie postrzegany jeszcze z czasów sprzed reform polityczno-gospodarczych lat 1989–1991.

Materiał został przygotowany we współpracy z Fundacją Instytut Studiów Azjatyckich i Globalnych im. Michała Boyma.

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

www.trade.gov.pl



**Polska Agencja
Inwestycji i Handlu**
Grupa PFR