

# Fundusz Ekspansji Zagranicznej

---

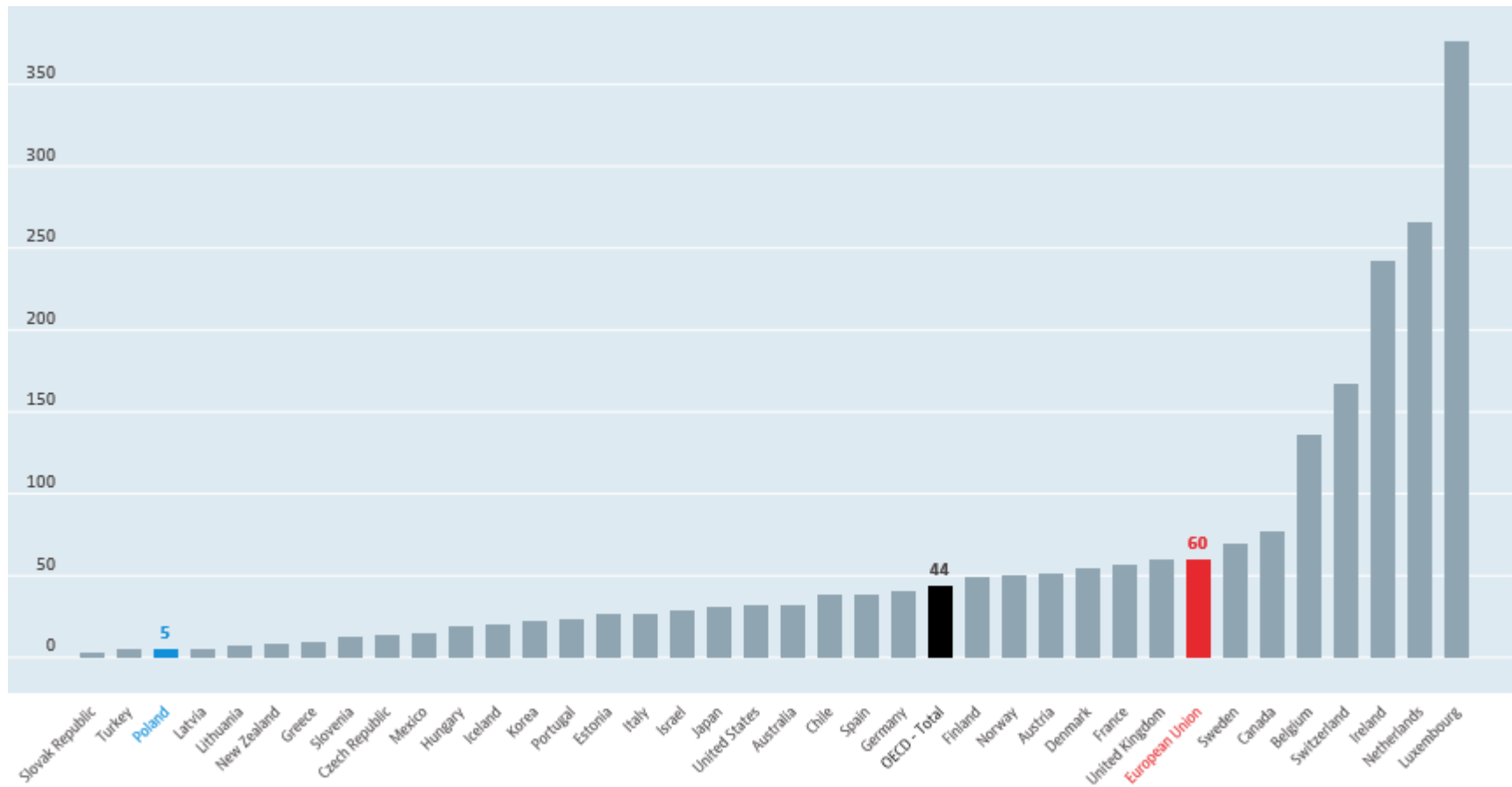
Współfinansujemy inwestycje  
zagraniczne polskich firm

Zbigniew Głuchowski, Dyrektor Departamentu  
17.06.2019



# FDI stocks Outward, % of GDP, 2017 or latest available, OECD

<https://data.oecd.org/fdi/fdi-stocks.htm#indicator-chart>



2017: 28,5 mld USD

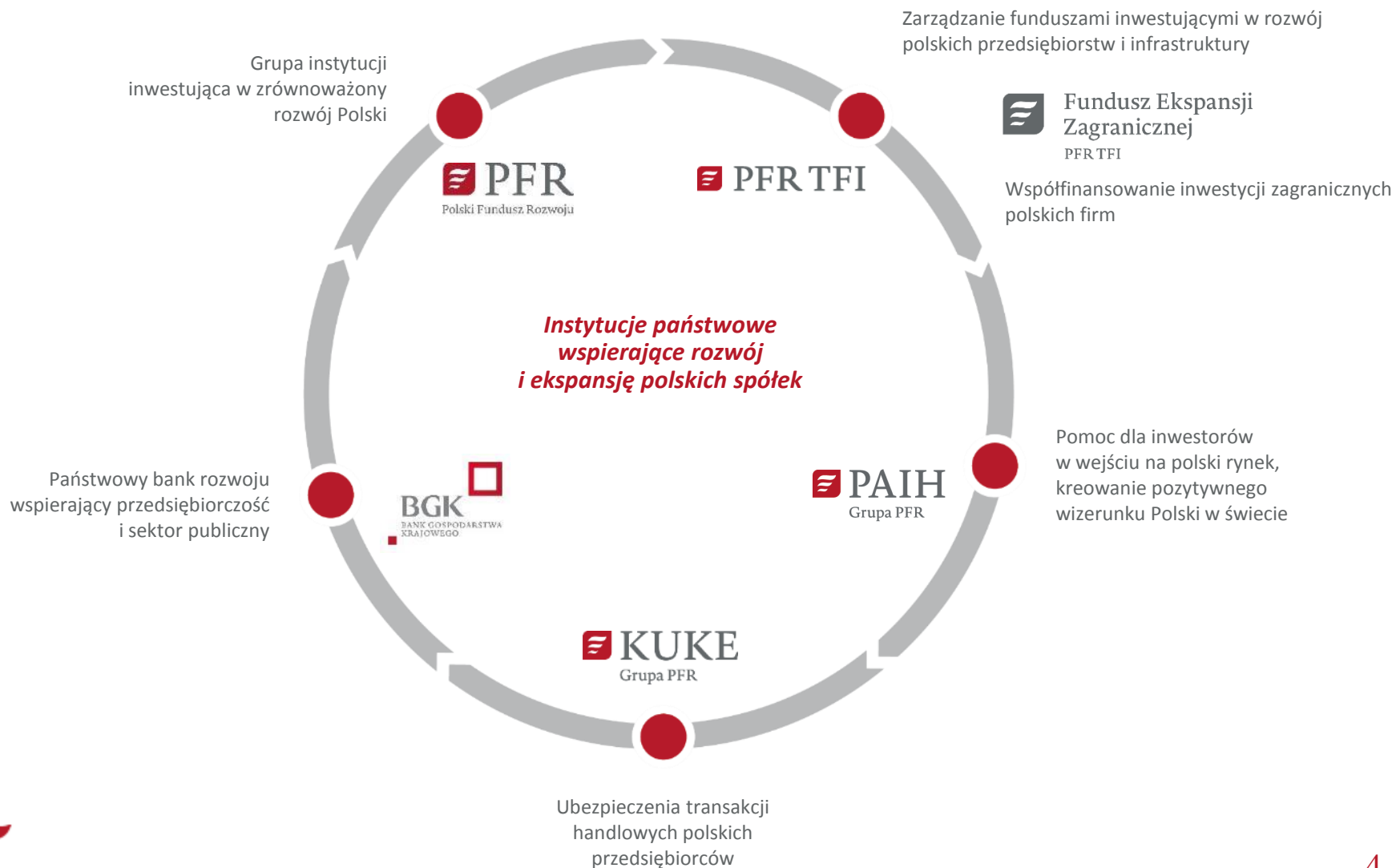
# Inwestycje bezpośrednie – polskie, NBP, [mEUR]

<https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html>

<b>Wszystkie kraje</b>	<b>24 950,7</b>
<b>Europa</b>	<b>20 948,3</b>
Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)	18 101,7
Unia Europejska (28 krajów)	17 269,3
Strefa Euro (19 krajów)	13 745,4
Poza Strefą Euro	11 205,3
Poza Unią Europejską	7 681,4
Luksemburg	5 521,4
<b>Ameryka</b>	<b>2 863,9</b>
Republika Czeska	2 739,2
<b>Kraje Ameryki Północnej</b>	<b>2 232,1</b>
Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (NAFTA)	2 219,8
Europejska Strefa Wolnego Handlu (EFTA)	2 201,0
Niderlandy	1 891,9
Cypr	1 863,8
Szwajcaria	1 785,8
Kanada	1 553,8
Węgry	1 367,8
Niemcy	1 337,4
CIS	1 056,4
Wielka Brytania	919,6
Litwa	897,5
<b>Azja</b>	<b>874,2</b>
Federacja Rosyjska	714,0
Malta	685,2
Stany Zjednoczone Ameryki Północnej	678,2
Rumunia	664,3
<b>Pozostałe Kraje Azji</b>	<b>579,5</b>
Francja	505,9
<b>Kraje Ameryki Południowej</b>	<b>474,5</b>
Słowacja	469,2
Kraje Śródziemnomorskie	467,1
Ameryka Łacińska	466,6
Chile	436,0
Norwegia	417,8
Kraje Afrykańskie, Karaibskie i Pacyfiku (ACP)	378,9
Centra finansowe offshore	366,7
Dania	349,6
Austria	308,2
<b>Kraje Bliskiego i Środkowego Wschodu</b>	<b>294,6</b>
<b>Afryka</b>	<b>260,1</b>
Serbia	247,0
Turcja	235,0
India	226,2
ASEAN	204,1



# PFR TFI i Fundusz Ekspansji Zagranicznej w Grupie PFR





Pozyskanie sieci sprzedaży, **wzrost sprzedaży**, wyższa marża



**Ekonomia skali**, zwiększenie nakładów na opracowanie nowych produktów i B+R



Produkcja **bliżej** rynków zbytu, sprzedaż bezpośrednio do docelowego **odbiorcy**



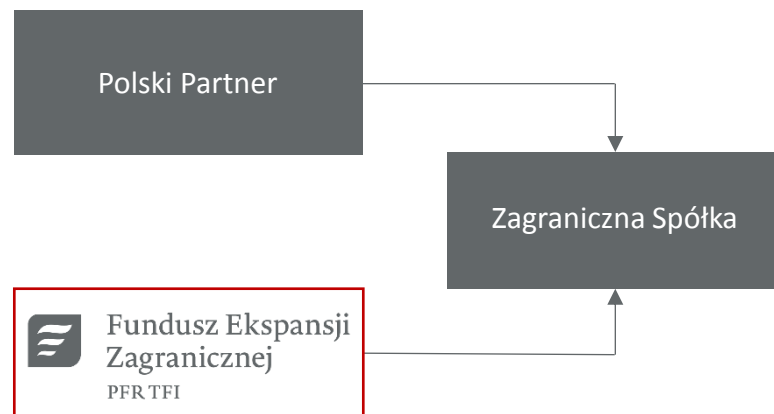
Przejęcie **marki handlowej**, technologii, know-how



Przejęcie **poddostawcy** surowców, podzespołów, usług, pozyskanie **pracowników**



Poprawa **konkurencyjności**, koncentracja na procesach o najwyższej **wartości dodanej**



## Dla kogo?

Polskie firmy **inwestujące** na zagranicznych rynkach



## Podział ryzyka

Fundusz ponosi **ryzyko inwestycji** w proporcji do swoich udziałów, bez regresu, **antycyklicznie**



## Warunki

**Pożyczki** lub **udziały mniejszościowe** z odkupem, na warunkach rynkowych, do 10 lat



## Kwota

Zwykle kilka – kilkanaście **mIn EUR**



## Projekt

**Przejęcie** zagranicznej firmy, inwestycja **greenfield** lub **dalszy rozwój** już istniejącej spółki zależnej

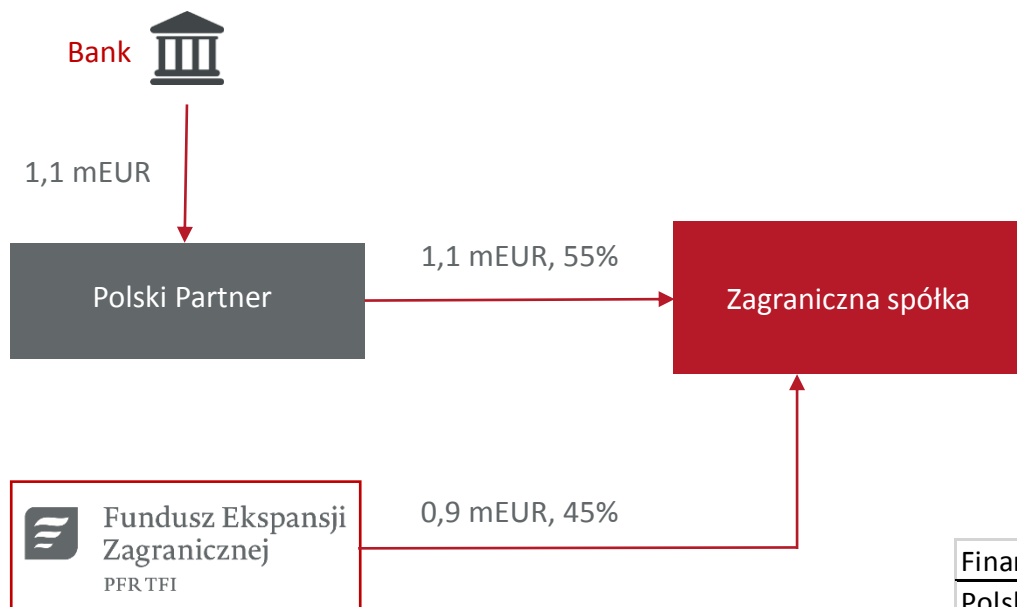


## Obszar działania

Również **kraje** wysokiego ryzyka, prawie wszystkie **sektory**



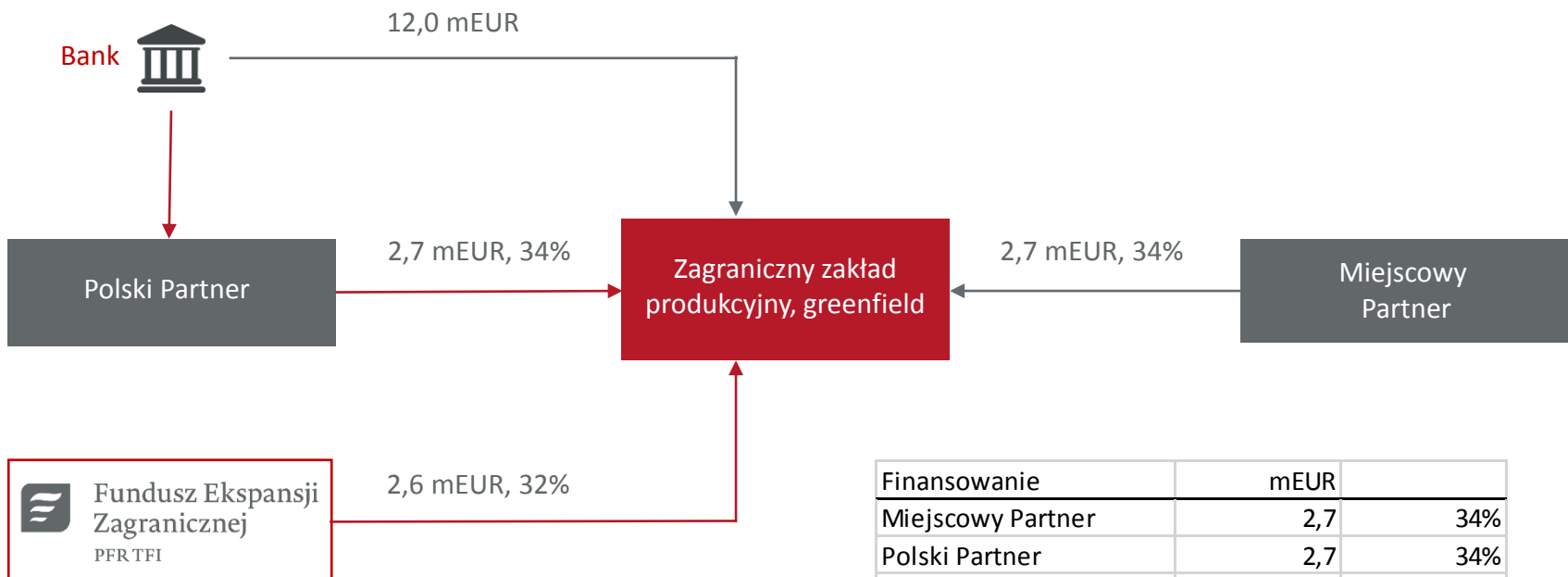
# Przykładowa struktura finansowania projektu - przejęcie małej spółki



Finansowanie	mEUR	
Polski Partner	1,1	55%
Fundusz	0,9	45%
Razem	2,0	100%

# Przykładowa struktura finansowania projektu

## - zakład produkcyjny z miejscowym partnerem



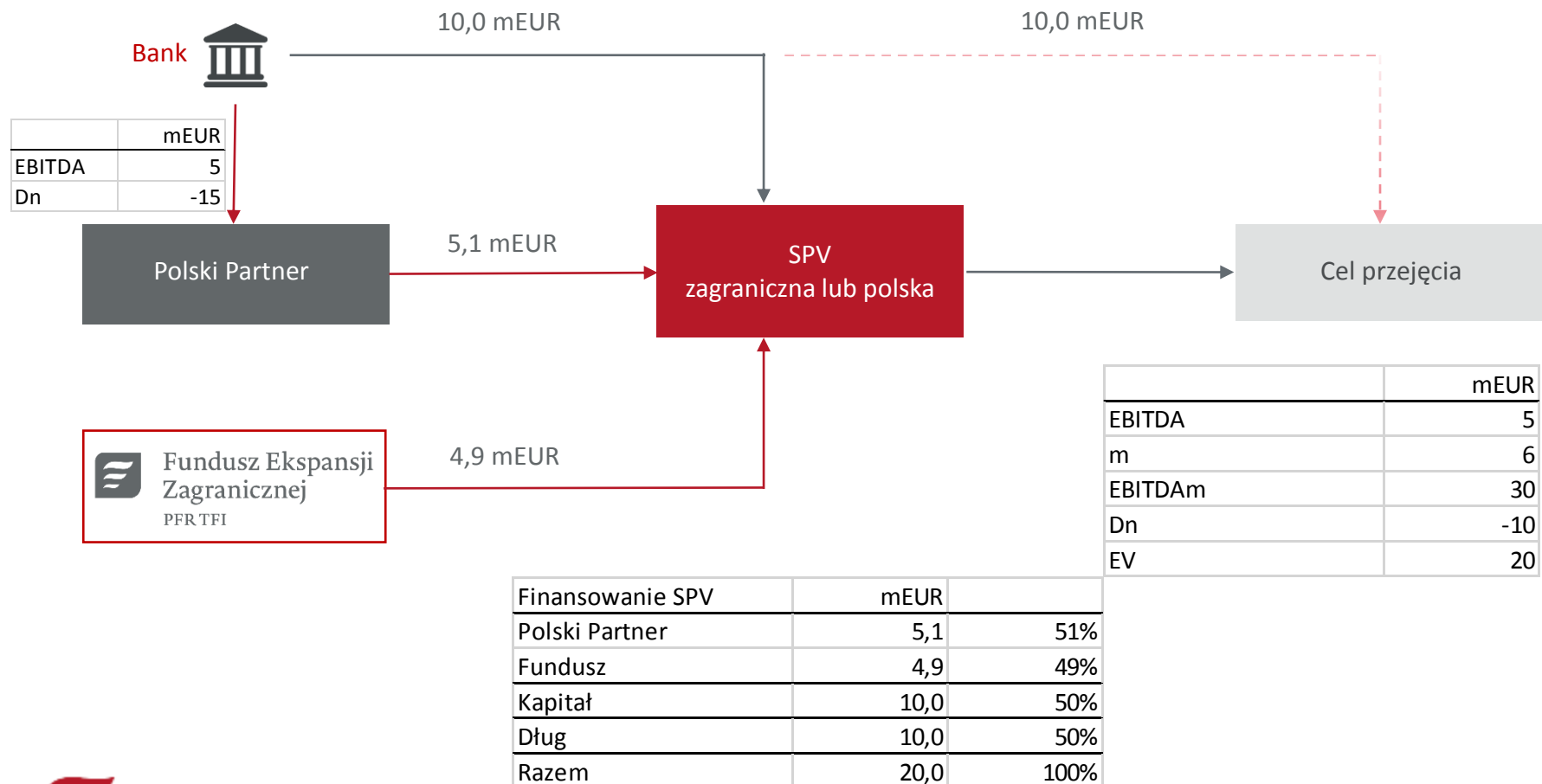
Finansowanie	mEUR	
Miejsowy Partner	2,7	34%
Polski Partner	2,7	34%
Fundusz	2,6	32%
Kapitał	8,0	40%
Dług	12,0	60%
Razem	20,0	100%



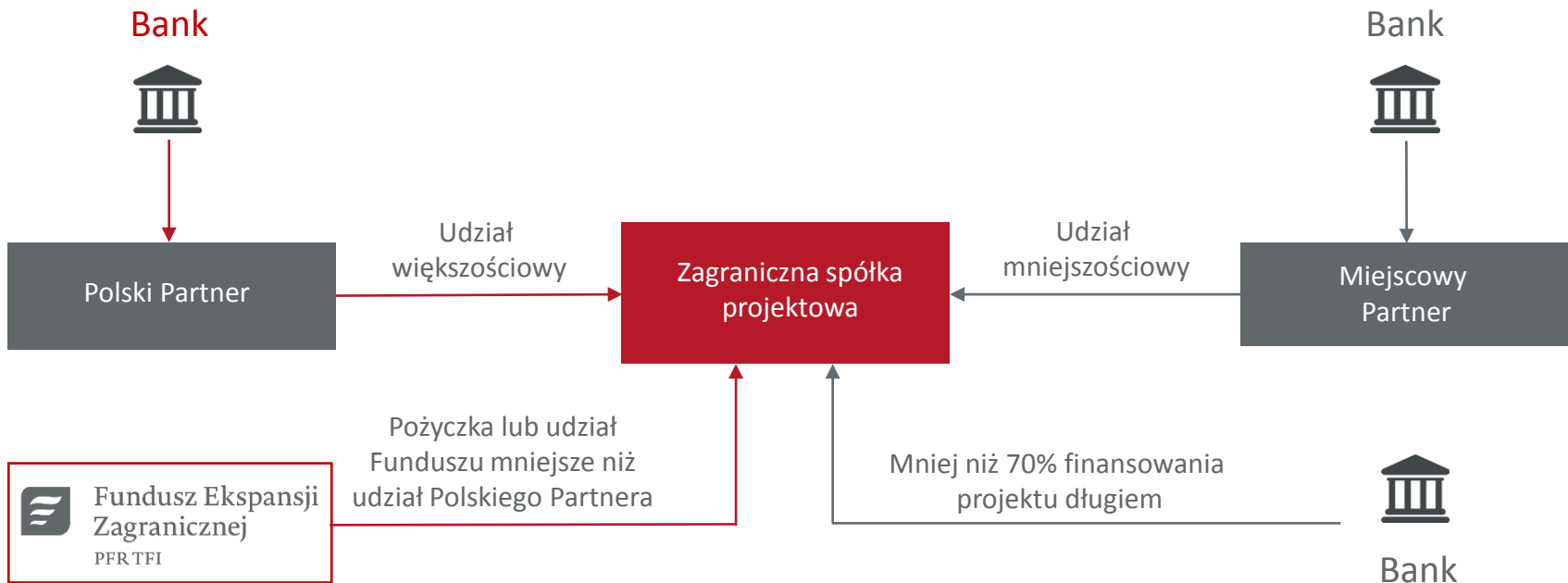


# Przykładowa struktura finansowania projektu

## - wykup lewarowany dużej spółki



# Przykładowa struktura finansowania projektu





Projekty duże w relacji do polskiej firmy



Delewarowanie projektu i polskiej firmy

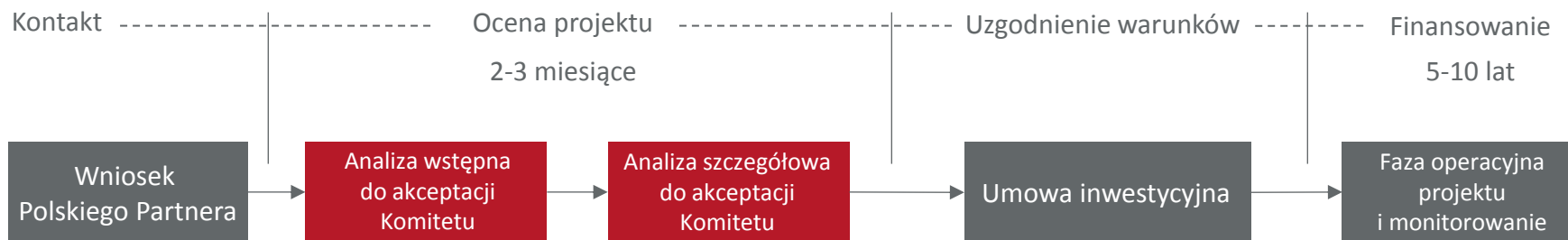


Spółki z niewielkimi aktywami trwałymi: handlowe, usługowe, IT



Kraje podwyższonego ryzyka





## **Wniosek Polskiego Partnera**

- Nie ma formularzy zgłoszeniowych

## **Elementy oceny w analizie wstępnej**

- Kompetencje i doświadczenie Polskiego Partnera
- Sprawozdania finansowe Polskiego Partnera, audytowane
- Struktura własnościowa Polskiego Partnera
- Koncepcja i zakres projektu
- Wstępna struktura finansowania projektu

## **Dodatkowe elementy oceny w analizie szczegółowej**

- Pełny biznesplan
- Analizy rynkowe
- Struktura własnościowa projektu
- Kompetencje menadżerów projektu
- Projekcja finansowa projektu, 10-letnia
- Zgodność projektu z polityką odpowiedzialności społecznej Funduszu

## **Działania w fazie operacyjnej**

- Opinia prawna
- Spełnienie warunków zawieszających
- Wypłata finansowania
- Raportowanie okresowe
- Współpraca w radzie nadzorczej
- Dodatkowe finansowanie
- Wyjście



Każdy projekt można doprowadzić do sukcesu, jeśli ma się **więcej pieniędzy**, i **więcej czasu** niż planowano.

Dług trzeba spłacać. Solidne **finansowanie kapitałowe** ułatwia przetrwanie kiedy projekt rozwija się wolniej niż zakładaliśmy. Agresywne lewarowanie podnosi ryzyko projektu.



Prezes wszystko robi najlepiej, ale tydzień ma tylko 7 dni roboczych. Potrzebny jest **zespół dedykowany** do wdrożenia i wsparcia ekspansji.

Ktoś musi pojechać do obcego kraju, włożyć parę lat życia w projekt, **zapewnić komunikację** i przygotować miejscowego następcę.

Przemysłany **biznesplan** porządkuje strategię zarządu, ułatwia komunikację z inwestorem finansowym i z miejscowymi menadżerami.

Z **miejscowymi wspólnikami** łatwiej zacząć, ale trudniej skończyć.

**Doradcy i prawnicy** obniżają ryzyko projektu i pomagają pokonać bariery biurokratyczne.

Inwestycja zagraniczna wiąże się z **ryzykiem**. Nie potęgujemy tego ryzyka próbując robić za granicą rzeczy, na których się nie znamy.



Dziękujemy za uwagę!



## Fundusz Ekspansji Zagranicznej FIZ AN

Zbigniew Głuchowski  
Dyrektor Departamentu

PFR TFI S.A.

ul. Krucza 50  
00-025 Warszawa

tel.: 22 341 70 00

e-mail: [zbigniew.glurowski@pfrtfi.pl](mailto:zbigniew.glurowski@pfrtfi.pl)

[www.pfrtfi.pl](http://www.pfrtfi.pl)