

Fundusz Ekspansji Zagranicznej

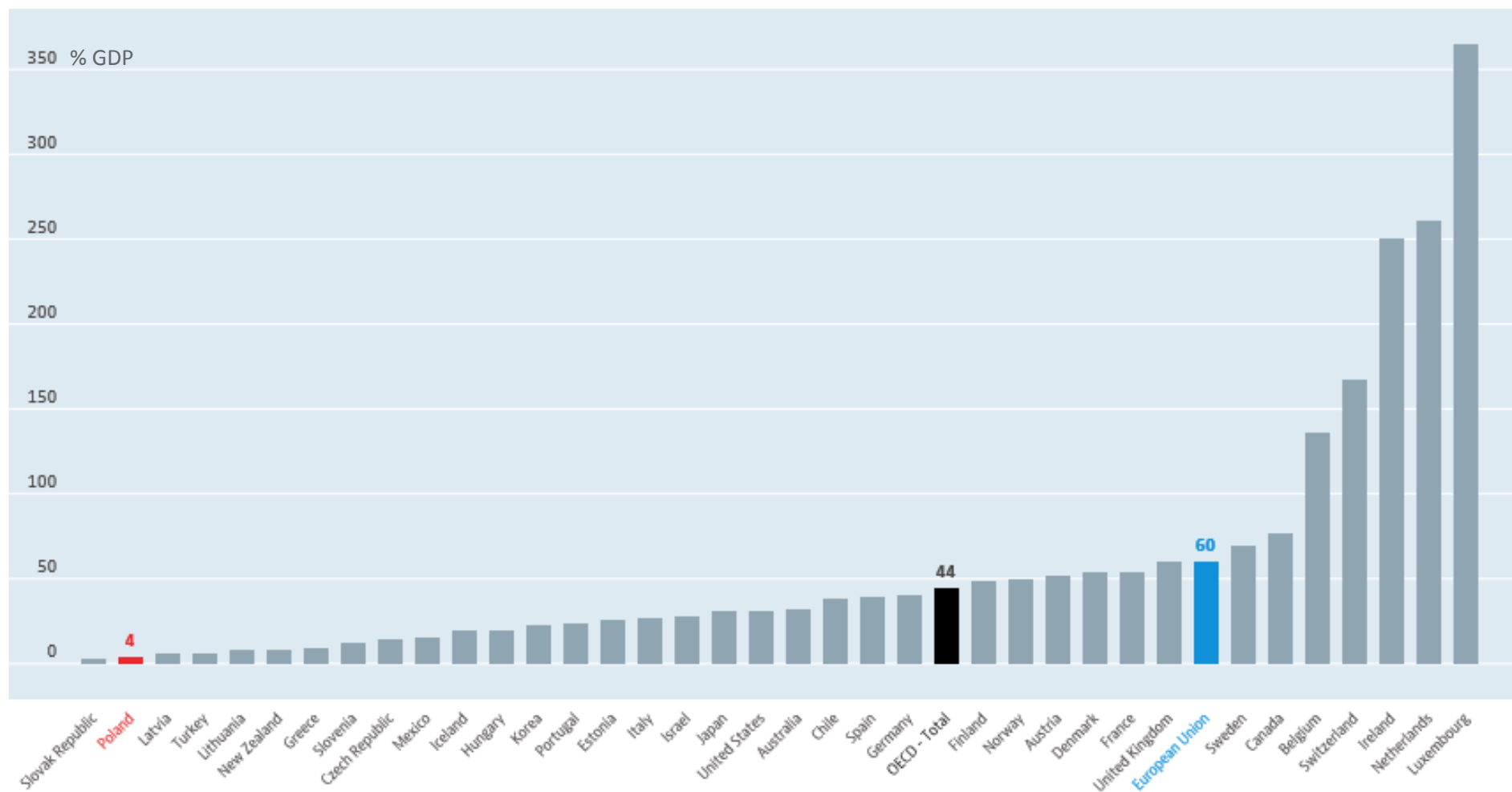
Współfinansujemy inwestycje
zagraniczne polskich firm

Zbigniew Głuchowski, Dyrektor Departamentu
22.10.2019



Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Stan należności 2018: 25,0 mld USD



Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne

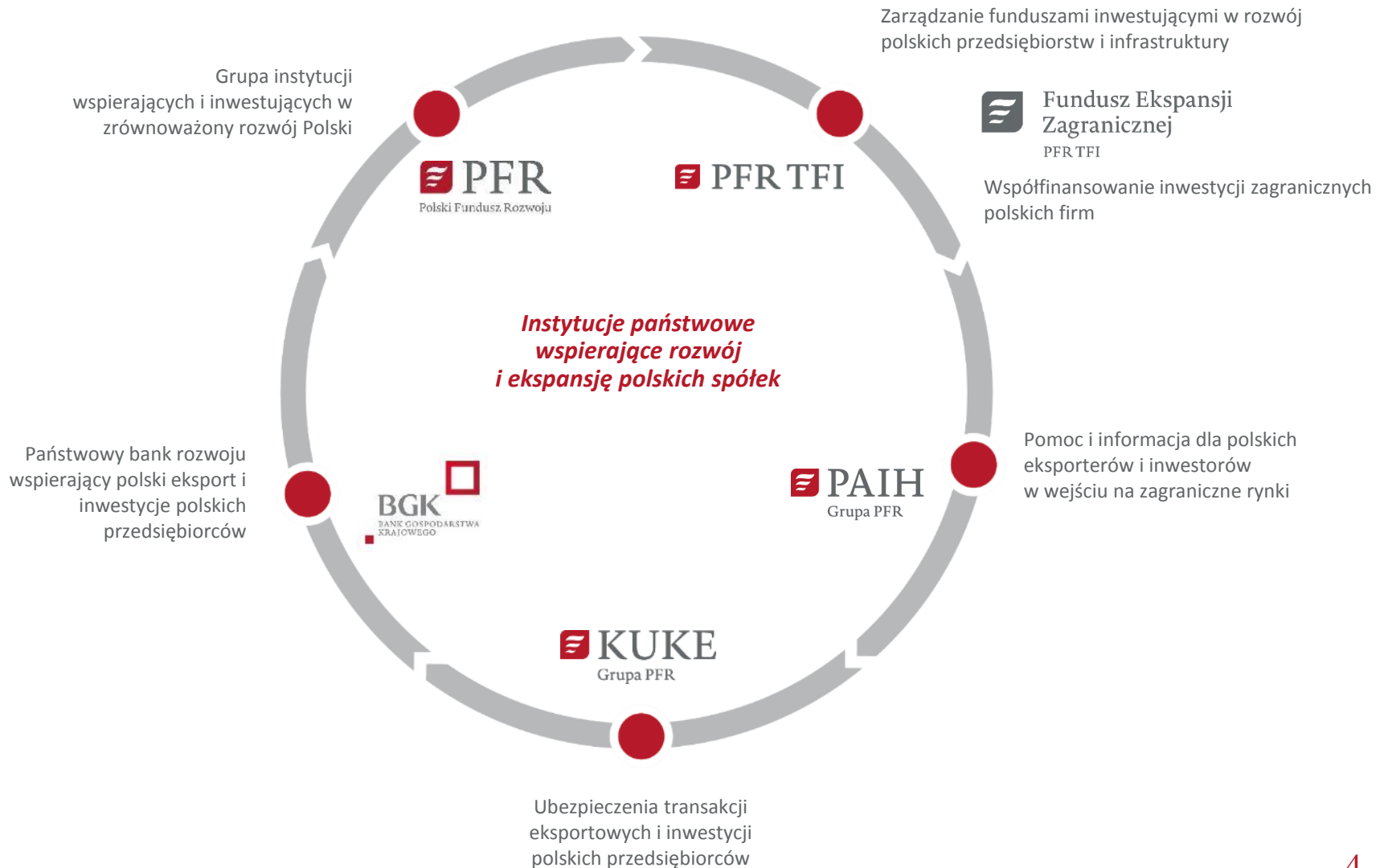
Stan należności, 2018

Rodzaj działalności	mIn EUR	%
Ogółem	21 504,1	100,0%
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	6 826,2	31,7%
w tym działalność holdingów finansowych	4 413,7	20,5%
Przetwórstwo przemysłowe	4 743,8	22,1%
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	3 820,5	17,8%
w tym działalność firm centralnych	3 049,4	14,2%
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych	2 572,2	12,0%
Górnictwo i wydobywanie	1 038,6	4,8%
Informacja i komunikacja	615,9	2,9%
Działalność w zakresie usług administrowania	495,0	2,3%
Transport i gospodarka magazynowa	450,8	2,1%
Inne	941,1	4,4%

Obszar geograficzny	mIn EUR	%
Wszystkie kraje	21 504,1	100,0%
Europa	19 333,1	89,9%
Unia Europejska (28 krajów)	16 784,4	78,1%
Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)	15 853,0	73,7%
Strefa Euro (19 krajów)	14 584,3	67,8%
Poza Strefą Euro	6 919,8	32,2%
1 Luksemburg	6 549,0	30,5%
Poza Unią Europejską	4 719,7	21,9%
2 Czechy	2 419,7	11,3%
3 Holandia	2 202,5	10,2%
4 Węgry	1 591,9	7,4%
5 Niemcy	1 408,8	6,6%
6 Cypr	1 406,3	6,5%
Ameryka	1 214,7	5,6%
CIS	1 058,6	4,9%
Europejska Strefa Wolnego Handlu (EFTA)	1 035,4	4,8%
7 Litwa	968,2	4,5%
8 Wielka Brytania	962,0	4,5%
9 Rumunia	844,4	3,9%
Azja	769,6	3,6%
10 Malta	691,7	3,2%
11 Stany Zjednoczone Ameryki Północnej	653,3	3,0%
12 Federacja Rosyjska	619,6	2,9%
Ameryka Łacińska	581,2	2,7%
Kraje Ameryki Południowej	571,6	2,7%
13 Słowacja	569,5	2,6%
14 Norwegia	519,1	2,4%
15 Szwajcaria	517,2	2,4%
16 Chile	495,0	2,3%
Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (NAFTA)	467,9	2,2%
Kraje Ameryki Północnej	462,2	2,1%
Pozostałe Kraje Azji	459,4	2,1%
Kraje Śródziemnomorskie	458,7	2,1%
Kraje Bliskiego i Środkowego Wschodu	310,1	1,4%
Kraje Afrykańskie, Karaibskie i Pacyfiku (ACP)	309,6	1,4%
17 Serbia	296,8	1,4%
18 Austria	294,3	1,4%
Centra finansowe offshore	282,6	1,3%
19 Turcja	225,6	1,0%
20 Indie	216,0	1,0%



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**



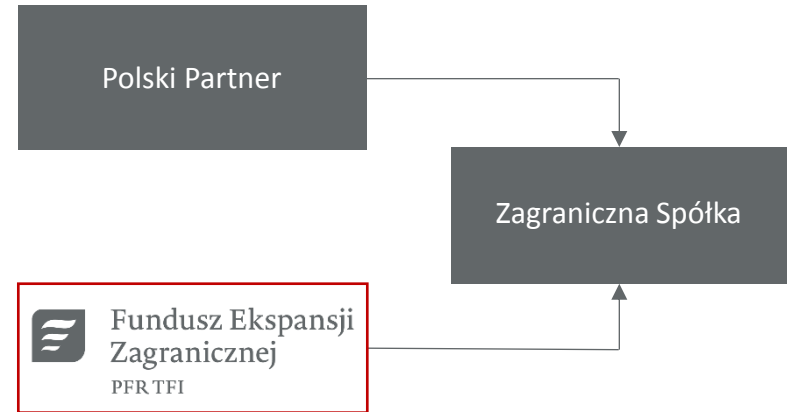
Przejęcie **marki handlowej**, technologii, najlepszych praktyk, know-how



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

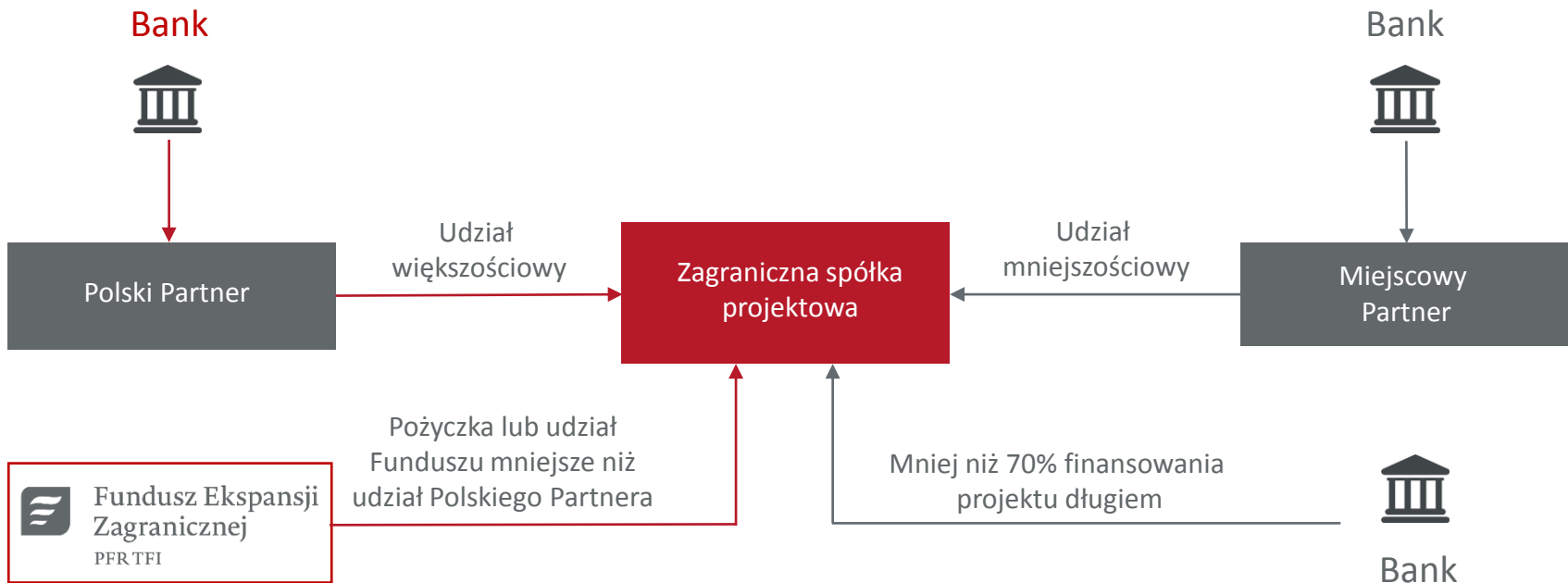


Obszar działania

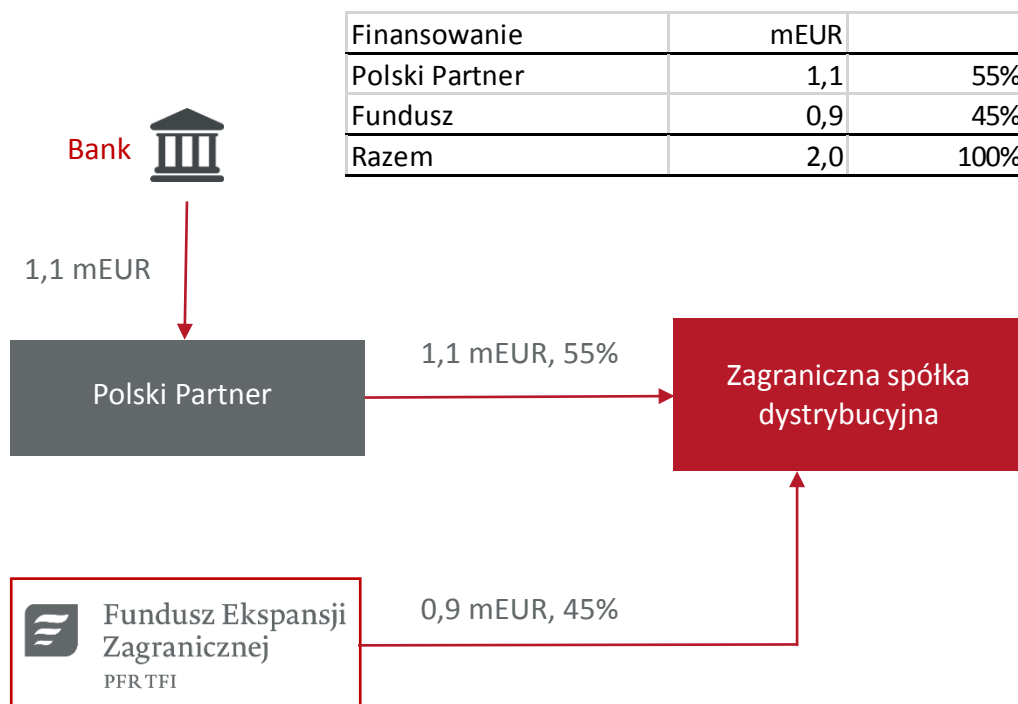
Również **kraje** wysokiego ryzyka, prawie wszystkie **sektory**



Przykładowa struktura finansowania projektu

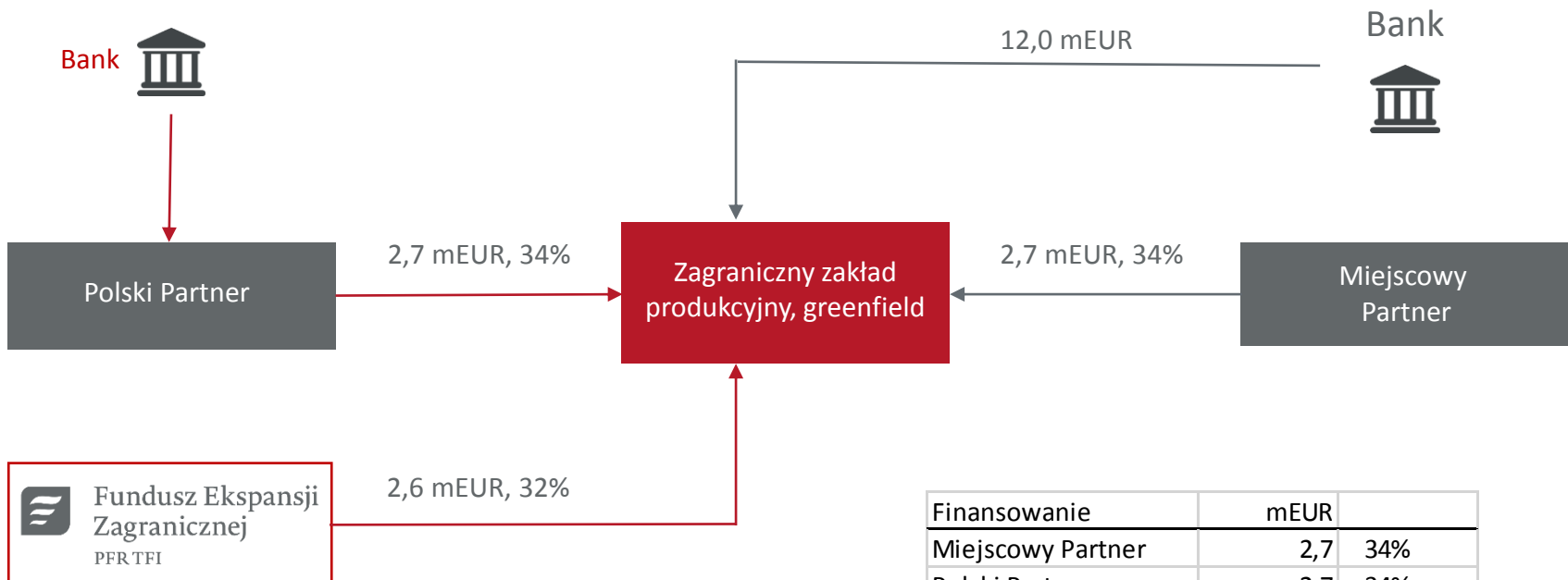


Przykładowa struktura finansowania projektu - mała spółka dystrybucyjna



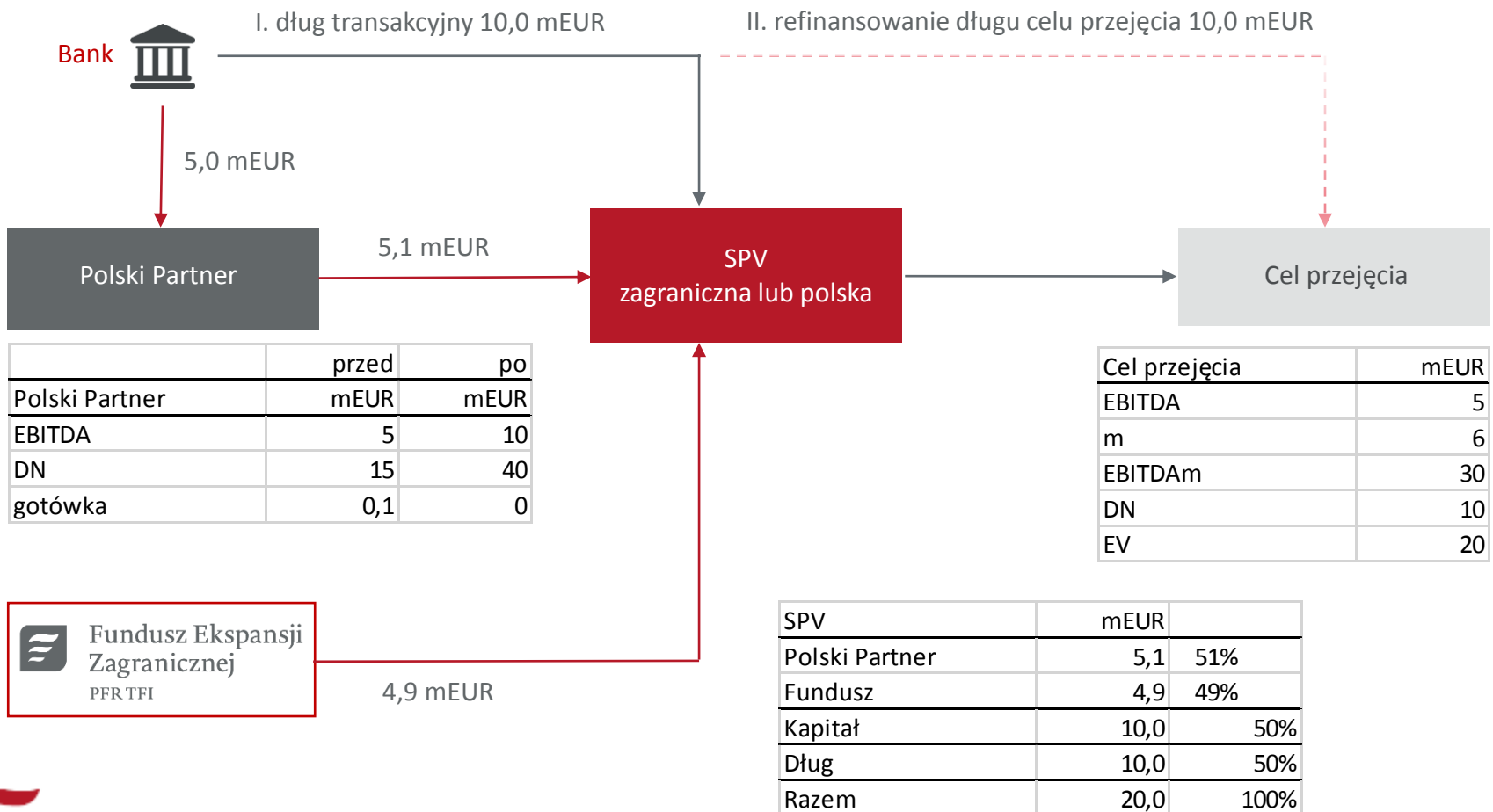
Przykładowa struktura finansowania projektu

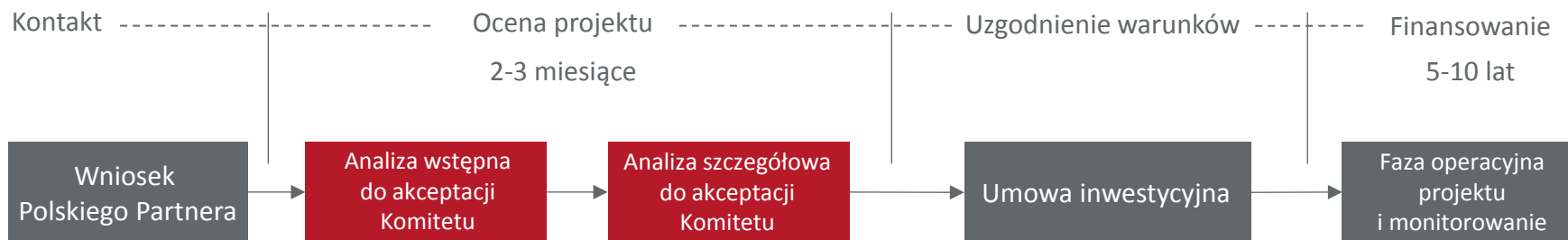
- zakład produkcyjny z miejscowym partnerem



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





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





Projekty duże w relacji do polskiej firmy



Delewarowanie projektu i polskiej firmy



Spółki z niewielkimi aktywami trwałymi: handlowe, usługowe, IT



Kraje podwyższonego ryzyka



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

Solidne **finansowanie kapitałowe** ułatwia przetrwanie kiedy projekt rozwija się wolniej niż zakładaliśmy. Dług trzeba spłacać. 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

www.pfrtfi.pl