

# Fundusz Ekspansji Zagranicznej

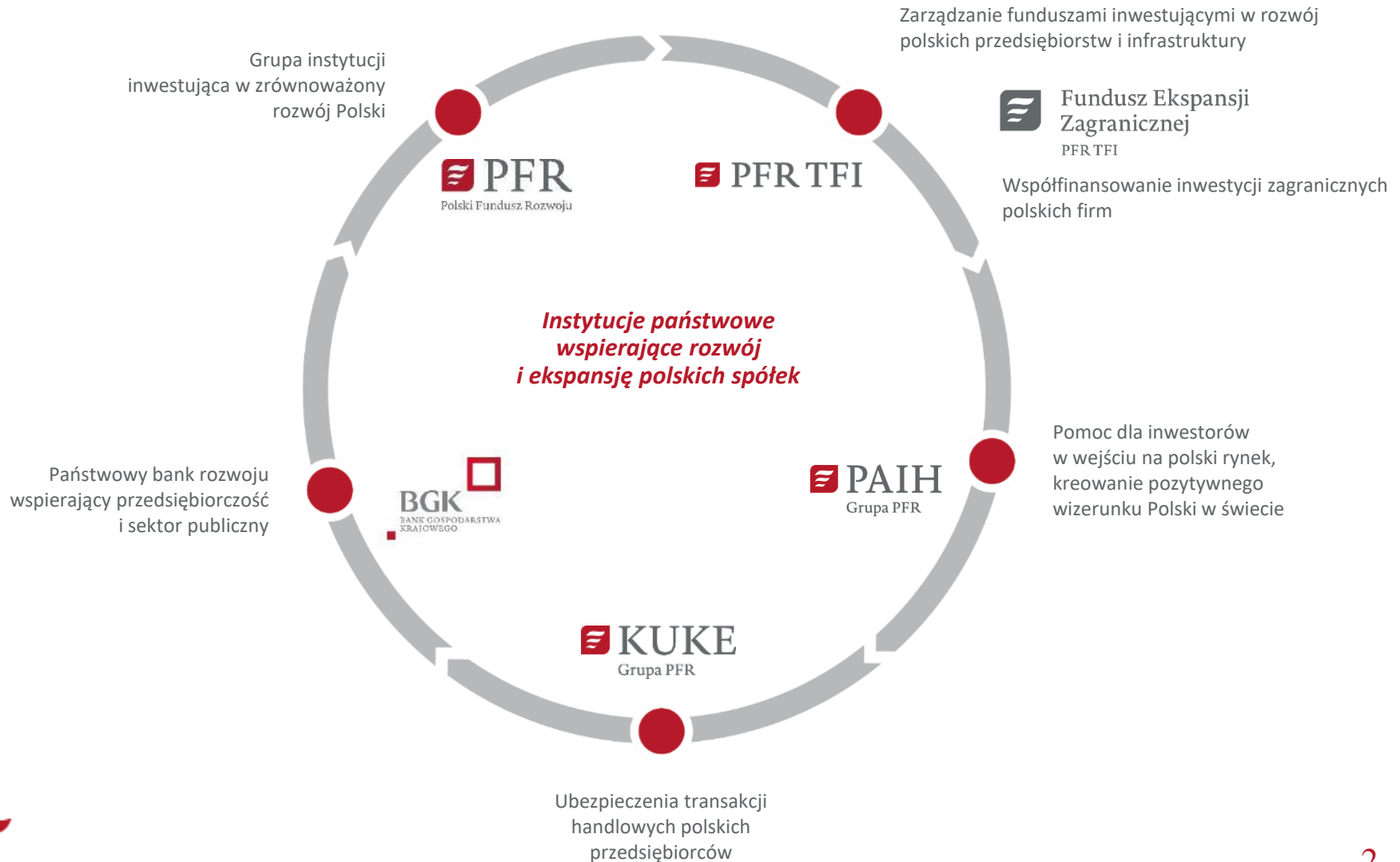
---

Współfinansujemy inwestycje  
zagraniczne polskich firm

Zbigniew Głuchowski, Dyrektor Departamentu  
05.12.2018



# 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**



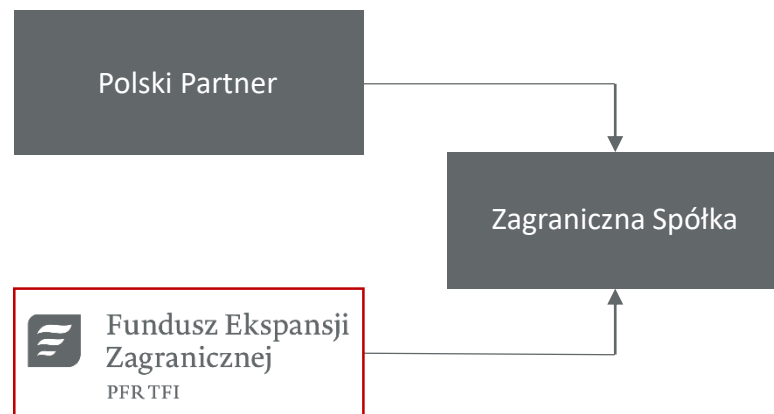
Przejęcie **marki handlowej**, technologii, know-how



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

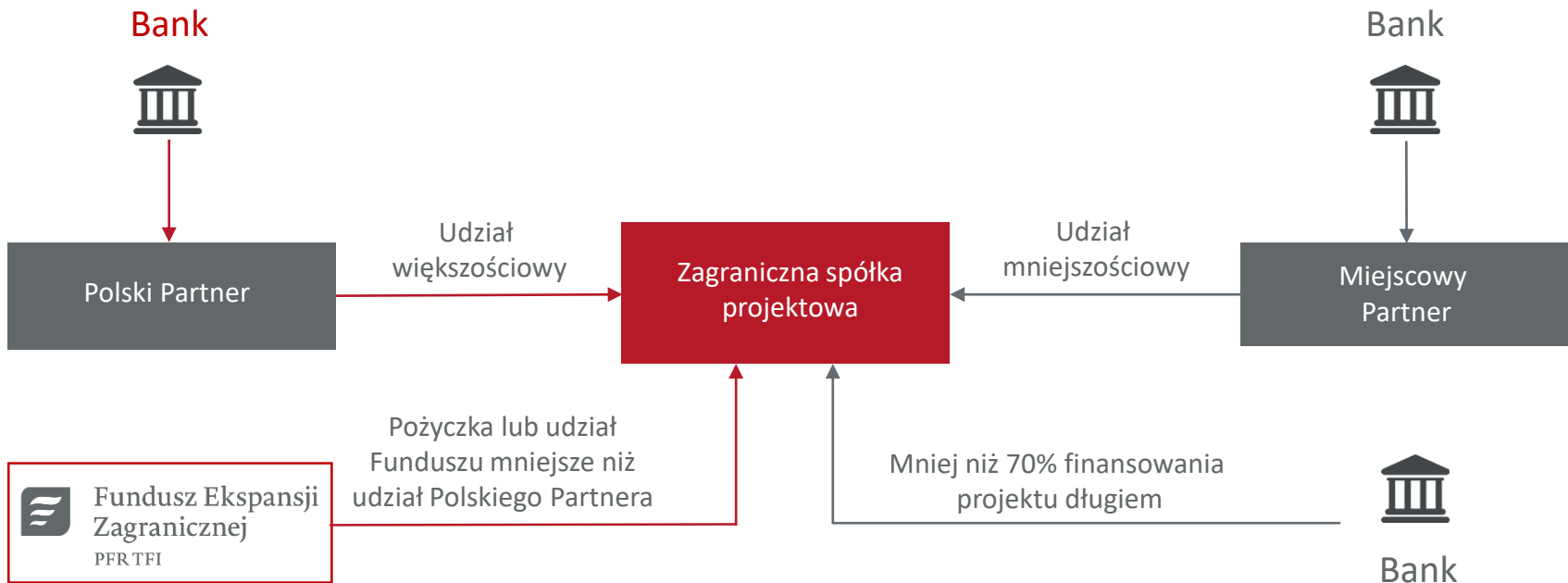


## Obszar działania

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



# Przykładowa struktura finansowania projektu



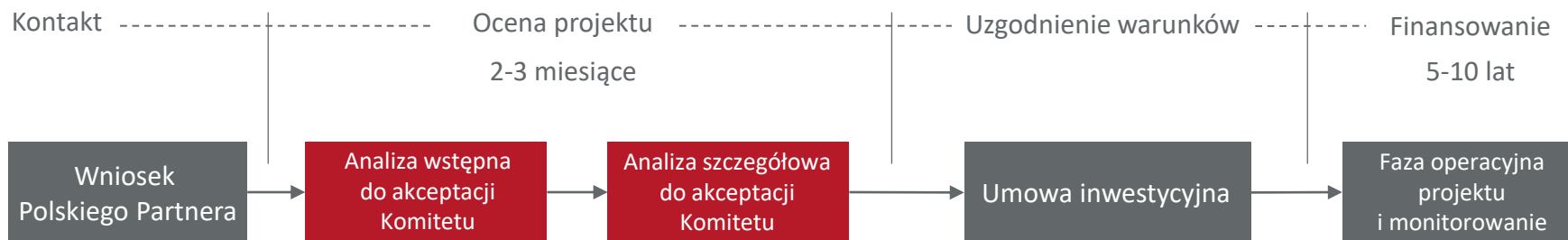
## Handel i dystrybucja - przejęcie spółki

- identyfikacja celu przejęcia
- negocjacja ceny
- struktura finansowania
- biznesplan
- doradcy, due diligence
- umowy inwestycyjne
- wykup prosty czy lewarowany przez miejscowe SPV?
- dokapitalizowanie?
- zabezpieczenie kredytów
- zarządzanie, raportowanie, integracja
- earn-out?

## Produkcja i sprzedaż - greenfield

- wybór lokalizacji
- studium wykonalności
- miejscowe instrumenty wsparcia
- struktura finansowania
- biznesplan
- umowy inwestycyjne
- zakup działki, budowa hali, zakup maszyn, kapitał obrotowy
- kadry
- przekroczenie budżetu, opóźnienie realizacji?





## 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.

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.

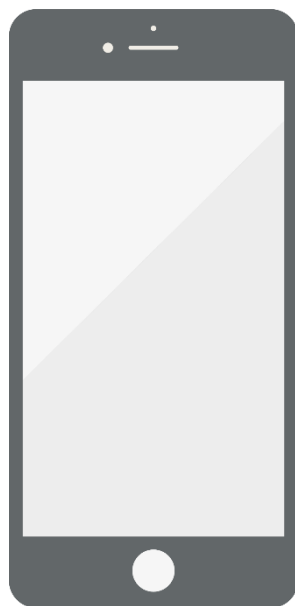
Z **miejscowymi wspólnikami** łatwiej zacząć, ale trudniej skończyć.

**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)