



Rozwój polskich przedsiębiorstw za granicą





Inwestycje

1. TFI w Grupie PFR
2. Fundusz Ekspansji Zagranicznej
3. Globalna sytuacja – zagraniczne inwestycje polskich przedsiębiorstw
4. Badanie – cel i metodyka
5. Wyniki ankiety wśród przedsiębiorców
6. Najważniejsze wnioski
7. Q&A



- ~ Nabycie 100% akcji TFI przez **Polski Fundusz Rozwoju** od BGK
- ~ Grupa PFR jako centrum kompetencyjne w zakresie inwestycji
- ~ Rozszerzenie działalności TFI przy jednoczesnym utrzymaniu wszystkich zobowiązań wobec przedsiębiorców i innych partnerów





Dla kogo?

Polskie firmy inwestujące na zagranicznych rynkach



Oferta

Finansowanie zagranicznej spółki zależnej, kapitał lub pożyczka bez regresu



Podział ryzyka

Fundusz ponosi pełne ryzyko swojej inwestycji kapitałowej



Warunki

Zawsze udziały mniejszościowe, do 10 lat, możliwość odkupienia udziałów Funduszu na warunkach rynkowych



Ile?

Zwykle kilka – kilkanaście mln EUR



Obszar działania

Również kraje wysokiego ryzyka, prawie wszystkie sektory





Powtórzenie
za granicą
sukcesu
odniesionego w
Polsce



Pozyskanie sieci
sprzedaży



Produkcja bliżej
rynków zbytu



Przejęcie marki
handlowej,
technologii,
know-how



Przejęcie dostawcy
surowców,
podzespołów, usług



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





Finansowanie
bez
zabezpieczenia
na polskich
aktywach



Splata finansowania
po zrealizowaniu
projektu



Zarządzanie
projektem w rękach
polskiej firmy



Wiarygodny
inwestor, niższe
ryzyko projektu



Indywidualne
podejście do każdego
projektu



PolSKI Fundusz Rozwoju

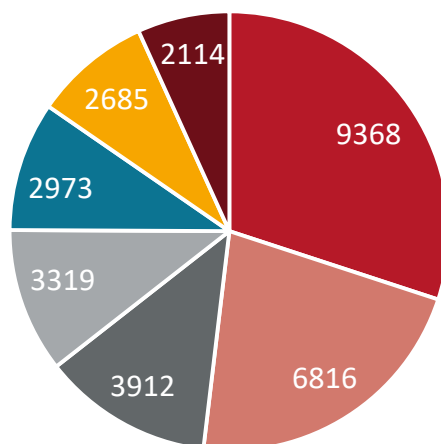
Kompleksowa oferta
BGK, PFR, KUKE, PAIH



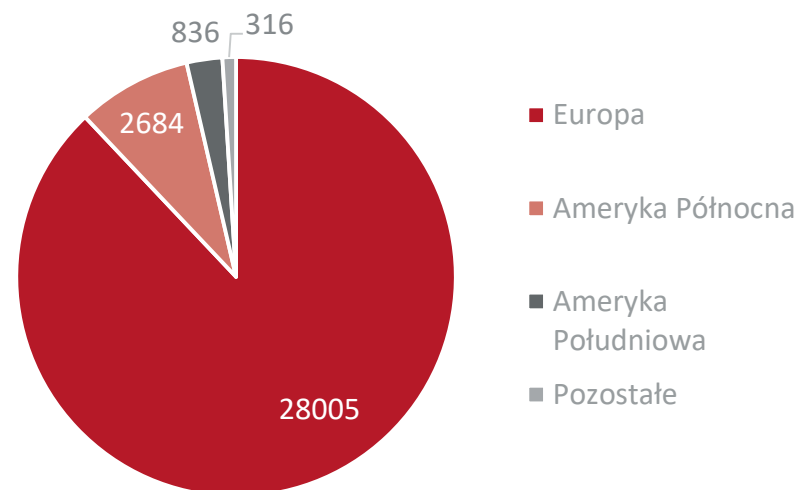


Polskie BIZ* wg branż (w mln zł)

- Działalność profesjonalna
- Informacja i komunikacja
- Handel hurtowy i detaliczny
- Górnictwo i wydobywanie
- Nieruchomości
- Inne



Polskie BIZ* wg regionów (mln zł)



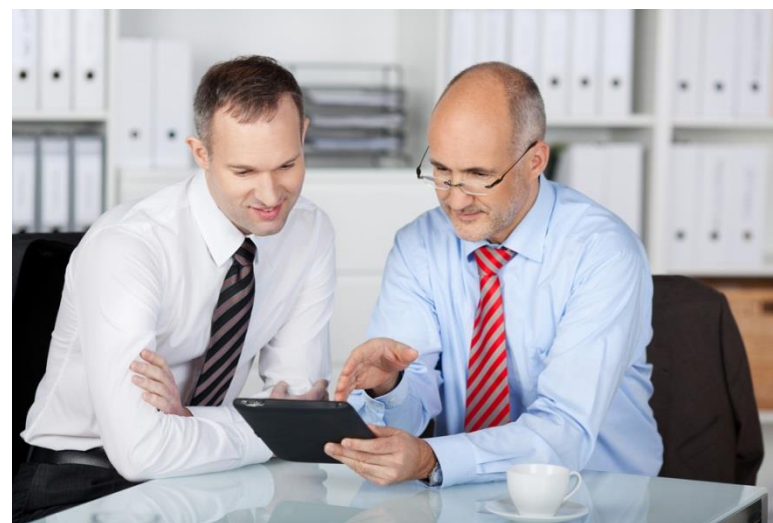
Źródło: Narodowy Bank Polski

*BIZ – bezpośrednie inwestycje zagraniczne

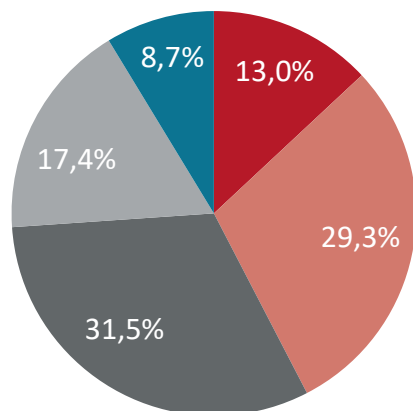
- ~ Największy sektor w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych (BIZ) polskich przedsiębiorstw stanowi działalność profesjonalna, naukowa i techniczna.
- ~ W podziale geograficznych zwraca uwagę koncentracja na rynku europejskim i ujemne polskie BIZ w Azji.



- ~ Na zlecenie PFR TFI zapytano wiodących polskich przedsiębiorców o ich plany **ekspansji zagranicznej**
- ~ Celem badania było poznanie **oczekiwań** liderów biznesu odnośnie instrumentów wsparcia i finansowania inwestycji poza Polską
- ~ **381** spółek giełdowych i innych dużych firm, odpowiadających profilem grupie docelowej Funduszu Ekspansji Zagranicznej
- ~ **104** kompleksowe odpowiedzi
- ~ 11 pytań, anonimowe badanie CATI i CAWI w okresie wrzesień – październik 2017 r., firma badawcza NORSTAT Polska

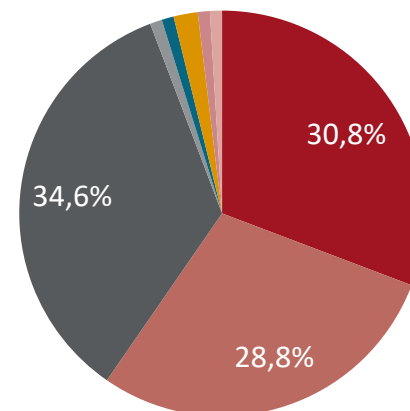


Roczne przychody



- Do 50 mln zł
- Powyżej 50 mln zł, ale mniej niż 100 mln zł
- Powyżej 100 mln zł, ale mniej niż 500 mln zł
- Powyżej 500 mln zł, ale mniej niż 1 mld zł
- Powyżej 1 mld zł

Branża



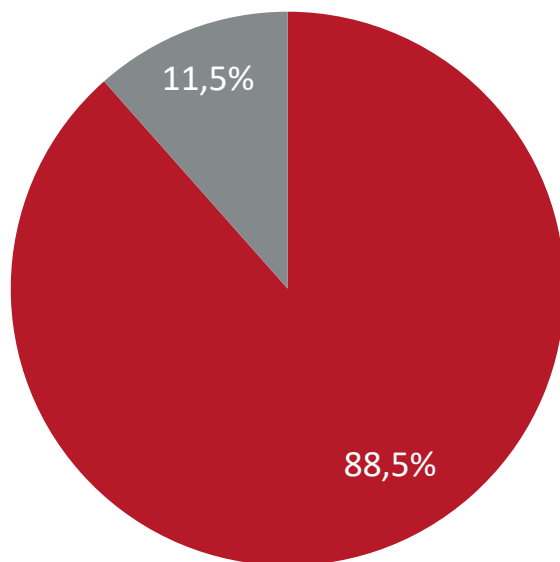
- Produkcja przemysłowa
- Handel i dystrybucja
- Usługi
- IT
- Ochrona zdrowia
- Finanse
- Przetwórstwo
- Branża budowlana

~ **34,6%** ankietyowanych firm osiąga większość przychodów w usługach, **30,8%** w produkcji przemysłowej, a **28,8%** w handlu i dystrybucji. Przedsiębiorstwa z pozostałych branż (IT, finanse, ochrona zdrowia, przetwórstwo, budowlanka) składają się łącznie na około **6%** odpowiedzi.

~ **53** spółki (**57,6%**) objęte badaniem miały w 2016 r. roczne przychody powyżej 100 mln zł, co sytuuje je w grupie dużych przedsiębiorstw, które mogą skorzystać z pełnej oferty FEZ. Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), których jest w Polsce około 2 mln, to firmy poniżej 250 pracowników i z rocznymi obrotami do 50 mln euro lub sumą bilansową do 43 mln euro.

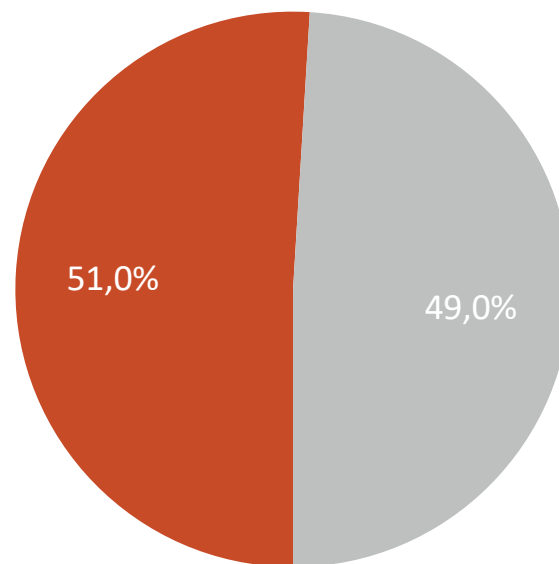


Czy spółka jest eksporterem?



■ Tak ■ Nie

Czy spółka jest obecna na zagranicznych rynkach jako inwestor bezpośredni*?



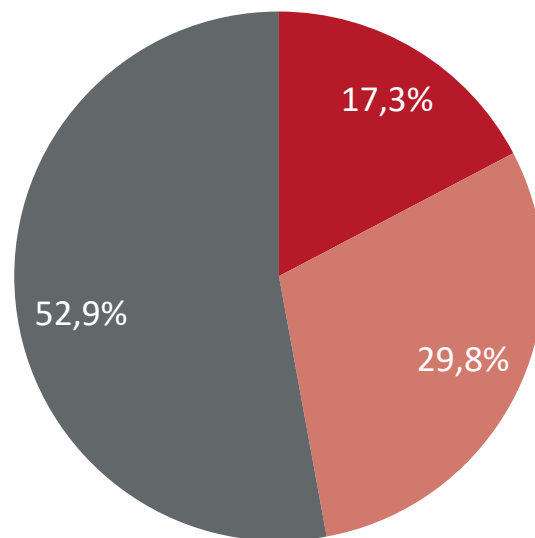
■ Tak ■ Nie

*BIZ – międzynarodowy transfer kapitału w celu utworzenia w innym kraju podmiotu zależnego, sprawowania nad nim kontroli

- ~ Większość przedsiębiorców działających na rynkach międzynarodowych prowadzi działalność ściśle handlową – **88,5%** spółek, które udzieliło odpowiedzi to eksporterzy.
- ~ Działalność inwestycyjna za granicą jest spotykana rzadziej niż eksport – **51%** firm objętych analizą jest obecna poza Polską jako inwestor bezpośredni.



Czy spółka planuje bezpośrednie inwestycje zagraniczne w ciągu najbliższych 2 lat (nie dotyczy to eksportu)?



- Tak, planujemy pierwszą bezpośrednią inwestycję zagraniczną
- Tak, planujemy kolejne bezpośrednie inwestycje zagraniczne
- Nie

~ **49** przedsiębiorstw, czyli prawie połowa (**47,1%**) przebadanych firm planuje bezpośrednie inwestycje za granicą – w 31 przypadkach (**29,8%**) jest to kolejna rozważana inwestycja bezpośrednia poza Polską, a w 18 przypadkach (**17,3%**) firma chce wyjść z inwestycją za granicę po raz pierwszy.



Dlaczego spółka nie planuje bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ciągu najbliższych 2 lat? (pytanie zadano tylko tym spółkom, które odpowiedziały, że nie planują BIZ w ciągu najbliższych 2 lat)



Specyfika działalności



Wczesny etap rozwoju



Strategia zakładająca orientację na polski rynek



Brak kapitału

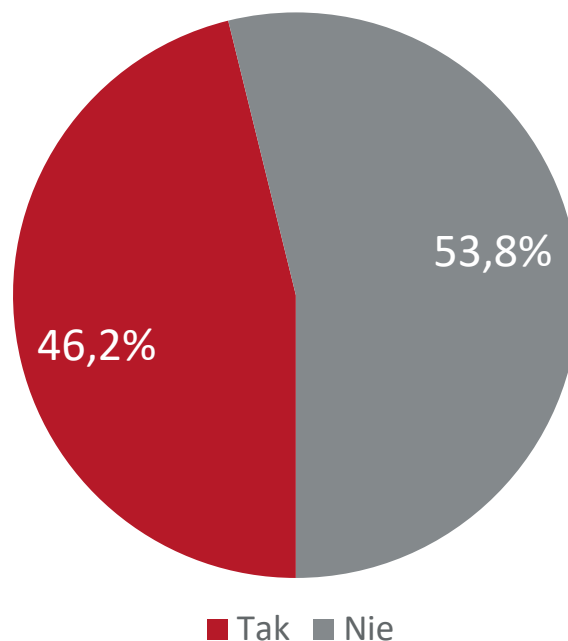


Nie widzimy takiej potrzeby, potencjału



Nie planujemy trudnych inwestycji

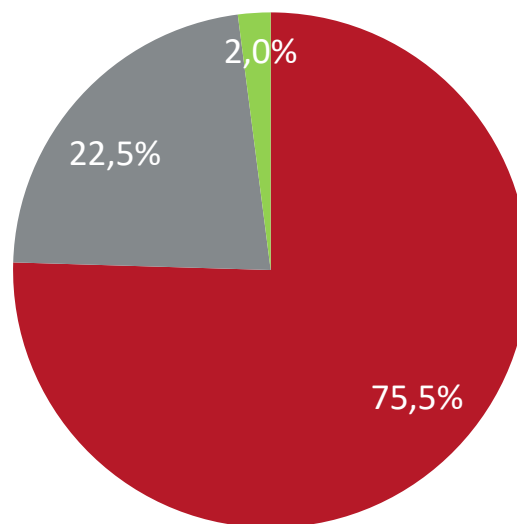
Czy słyszał(a) Pan(i) o Funduszu Ekspansji Zagranicznej, zarządzanym przez PFR TFI, który wspiera zagraniczne inwestycje polskich firm, dzieląc z nimi ryzyko projektu na warunkach rynkowych?



~ Fundusz Ekspansji Zagranicznej, którego oferta sprofilowana jest pod kątem preferencji firm realizujących lub myślących o ekspansji zagranicznej, jest rozpoznawany przez blisko połowę ankietowanych firm (**46,2%**).



*Najbardziej pożądaný sposób finansowania ekspansji zagranicznej **

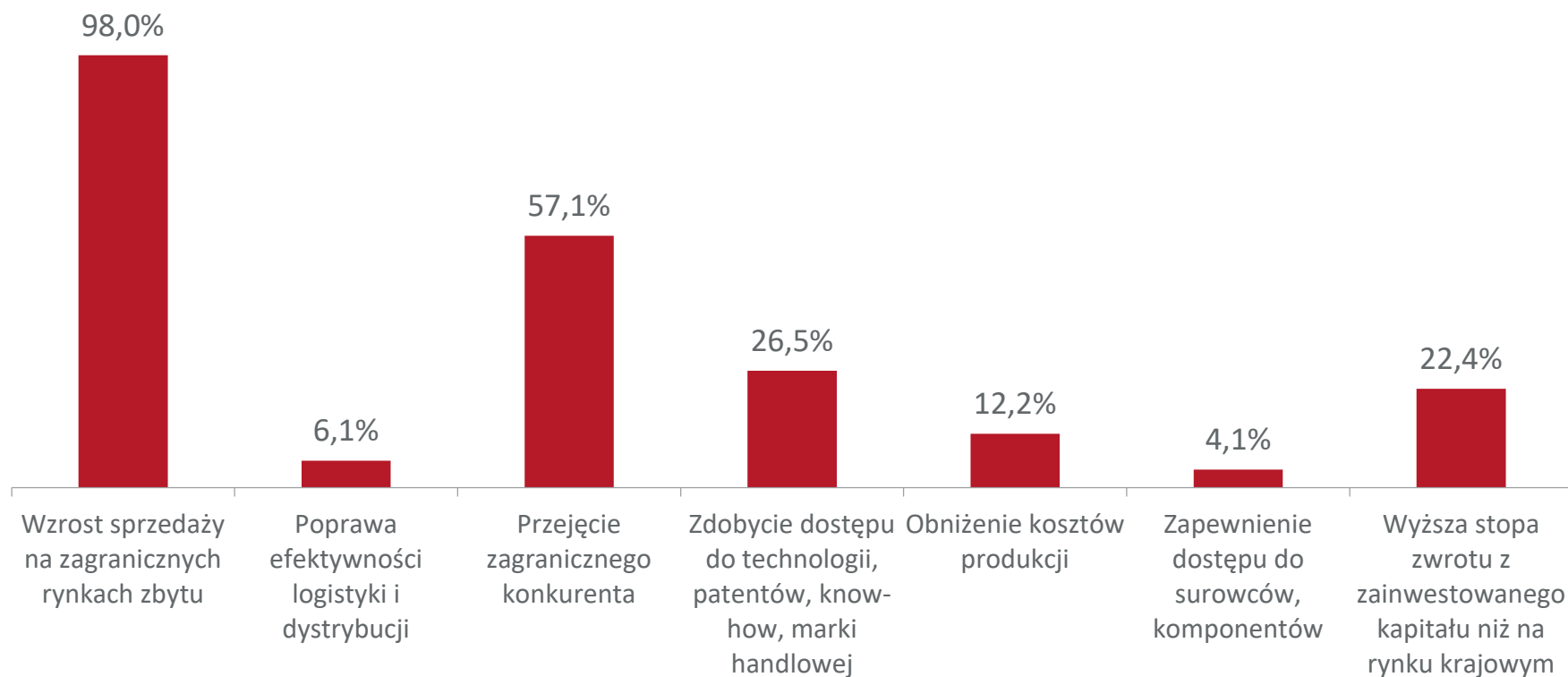


- Finansowanie kapitałowe zagranicznej spółki przez FEZ z możliwością odkupienia udziałów
- Pożyczka zabezpieczona wyłącznie aktywami spółki zagranicznej, bez regresu
- Kapitał własny

*Przedsiębiorców poproszono o wskazanie jakimi sposobami finansowania ekspansji byliby zainteresowani i oznaczenie każdej odpowiedzi w skali od 1 do 6, gdzie 1 to forma wsparcia najbardziej pożądana. Na wykresie widoczny jest odsetek odpowiedzi „1” (forma najbardziej pożądana) dla poszczególnych form finansowania. Nikt nie ocenił najwyżej: pożyczki dla zagranicznej spółki bez żadnego zabezpieczenia, emisji obligacji i kredytu bankowego zabezpieczonego polskimi aktywami.



Jaki jest najważniejszy cel zagranicznej inwestycji spółki? (prośba o wskazanie maksymalnie 3 odpowiedzi)*



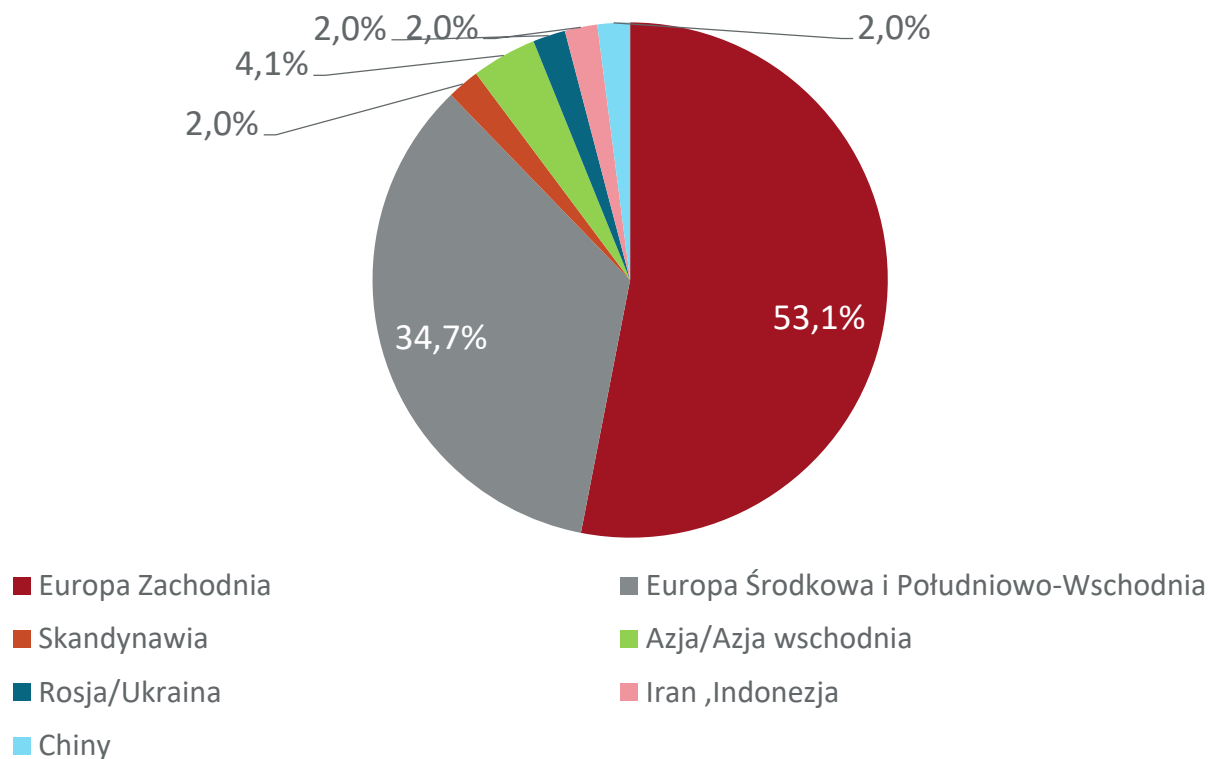
~ Najczęściej deklarowanym celem inwestycji jest wzrost zagranicznej sprzedaży, wskazany w badaniu przez prawie wszystkich (**98%**) przedsiębiorców. Istotne znaczenie ma też przejęcie konkurenta za granicą (**57,1%**).

~ Najrzadziej jako cel ankietowane firmy wskazywały dostęp do surowców (**4,1%**) i poprawa logistyki i dystrybucji (**6,1%**).



* Z tego względu odpowiedzi nie sumują się do 100%

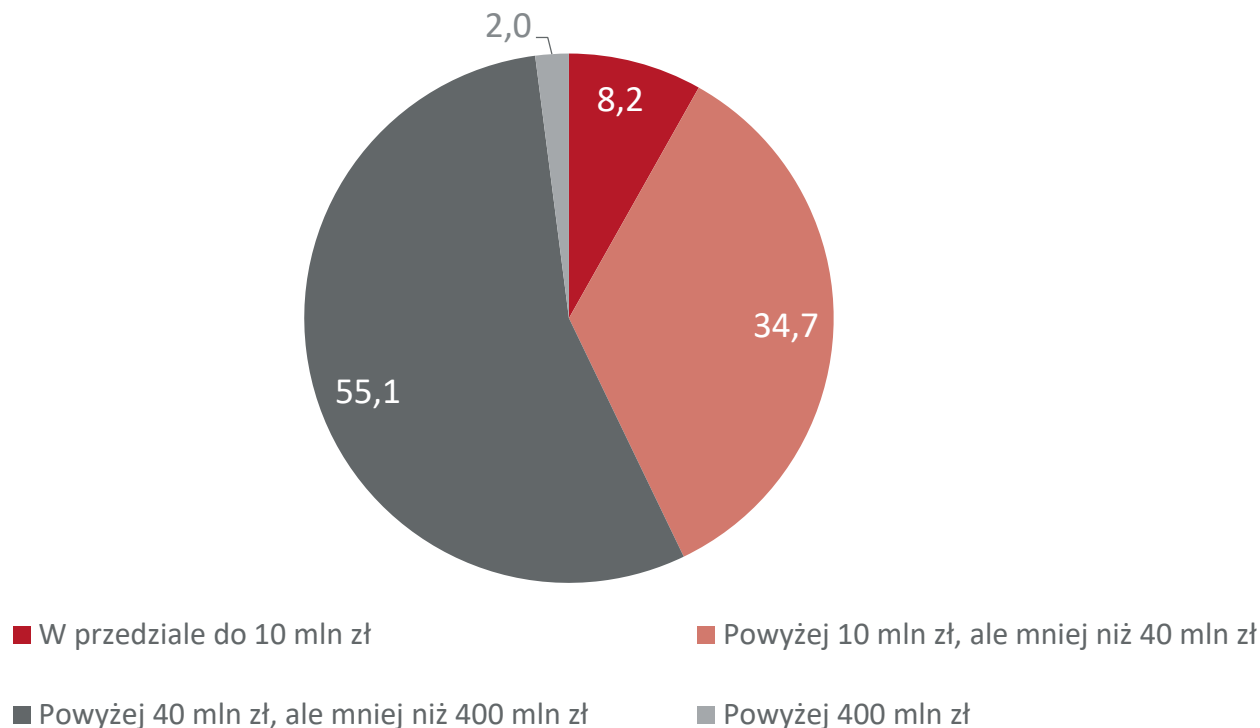
W którym kraju lub regionie spółka najbardziej chciałaby rozwinąć działalność? (prośba o wskazanie 1 odpowiedzi)



- ~ Dominującym kierunkiem ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw jest Europa Zachodnia – tam chciałoby się rozwijać 26 firm, tj. **53,1%** przedsiębiorstw deklarujących chęć rozwoju za granicą. Dla **34,7%** firm najbardziej pożądanym kierunkiem jest Europa Środkowa i Południowo-Wschodnia.
- ~ Wszystkie pozostałe kierunki ekspansji mają mniejsze znaczenie – w sumie jako pierwszy wybór wskazało na nie **12,1%**.



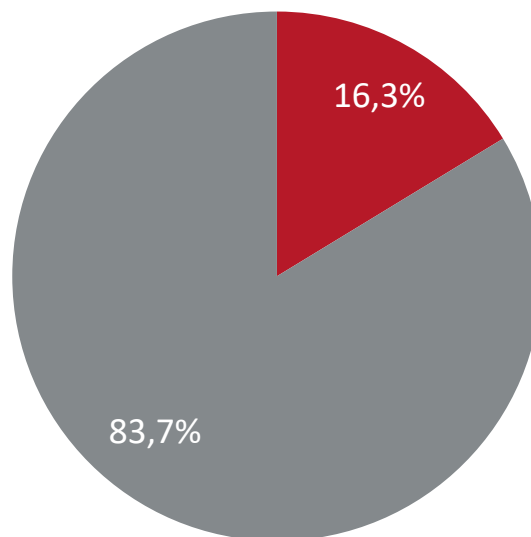
Jaka jest szacunkowa wartość projektów ekspansji zagranicznej planowanych w ciągu najbliższych 2 lat?



- ~ Dominują projekty ekspansji zagranicznej o wartości pomiędzy 40 a 400 mln zł (27 projektów, tj. **55,1%**).
- ~ 17 projektów, czyli **34,7%** firm deklarujących zagraniczną ekspansję ma planowaną wartość powyżej 10 mln zł, ale mniej niż 40 mln zł.
- ~ Największe projekty, o wartości powyżej 400 mln zł, są rzadkością – ankietowani zadeklarowali 1 taką inwestycję.



Jaki rodzaj inwestycji zagranicznej jest rozważany przez spółkę? (prośba o wskazanie 1 odpowiedzi)

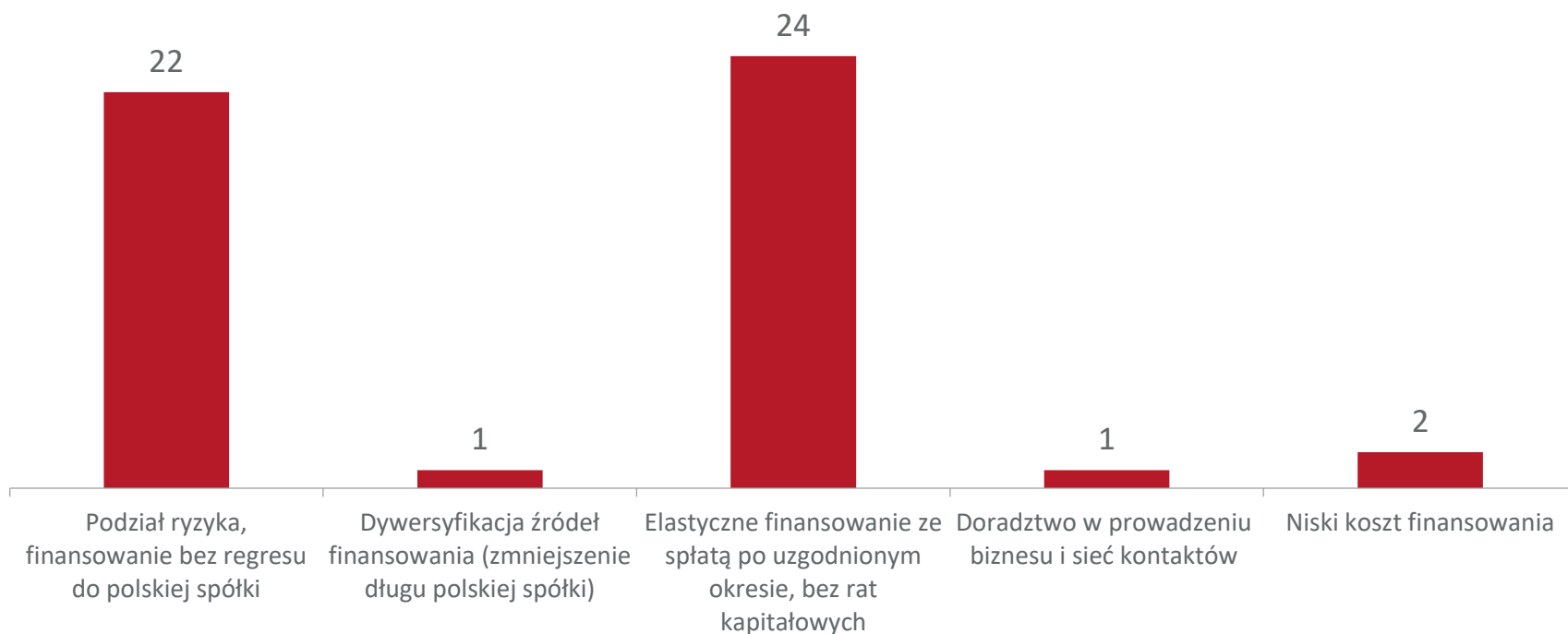


- Dalsza ekspansja posiadanej już zagranicznej spółki zależnej
- Przejęcie istniejącej zagranicznej spółki
- Greenfield (rozwój zagranicznej spółki zależnej od podstaw)

- ~ Zdecydowanie preferowanym rodzajem inwestycji jest przejęcie zagranicznej spółki, która już istnieje – ten wariant wskazało **83,7%** zbadanych przedsiębiorców. Mniej popularna jest dalsza ekspansja posiadanej już za granicą spółki zależnej (**16,3%**).
- ~ Na projekt typu greenfield, uznawany za bardziej ryzykowny i czasochłonny, nie wskazał nikt.



Co byłoby najistotniejszą korzyścią ze współpracy z instytucją finansową przy ekspansji zagranicznej? (prośba o wskazanie i uszeregowanie 3 odpowiedzi od najbardziej pożądaney do najmniej pożądaney)*



~ Najistotniejszą korzyścią ze współpracy z instytucją finansową dla przedsiębiorców zainteresowanych ekspansją zagraniczną jest spłata finansowanie po uzgodnionym okresie, bez rat kapitałowych (**24** firmy uznały to za najbardziej pożądaną opcję) oraz podział ryzyka, bez regresu do polskiej spółki (**22** maksymalne oceny).



* Na wykresie pokazano liczbę przedsiębiorstw, które poszczególne odpowiedzi uznały za najbardziej pożądaney.



Około połowa dużych firm planuje zagraniczną inwestycję w najbliższych 2 latach



Dominującym kierunkiem rozwoju jest Europa Zachodnia i Centralna



Preferowany jest kapitał dla zagranicznej spółki z opcją odkupu udziałów, a w dalszej kolejności pożyczka bez regresu do biznesu w Polsce



Większość projektów ma wartość od 40 do 400 mln zł



Najczęstszy cel to wzrost zagranicznej sprzedaży



Najbardziej ceniona jest elastyczność finansowania (spłata na końcu, bez rat) i możliwość podzielenia się ryzykiem



Niemal połowa szefów dużych firm słyszała o Funduszu Ekspansji Zagranicznej

Zaproszenie do pytań i kontaktu



Fundusz Ekspansji Zagranicznej FIZ AN
PFR TFI
e-mail: fez@pfrtfi.com.pl

