

Inwestycje z Funduszem Ekspansji Zagranicznej: europejskie wzorce, polskie rozwiązanie.

Blisko trzy dekady po transformacji ustrojowej polskie firmy coraz odważniej patrzą za granicę, znajdują i wykorzystują możliwości rozwijania swojego biznesu poprzez tworzenie lub przejmowanie zagranicznych spółek. Mają także do dyspozycji instrumenty, które nie tylko pozwalają na sfinansowanie inwestycji zagranicznej, ale także ograniczają jej ryzyko. Jednym z nich jest Fundusz Ekspansji Zagranicznej, inspirowany sposobem działania podobnych instytucji finansowych z innych krajów europejskich, od lat finansujących międzynarodowy rozwój swoich rodzimych przedsiębiorstw.

Według raportu Ministerstwa Rozwoju skumulowana wartość polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych osiągnęła w 2015 roku niemal 22 mld EUR, podczas gdy jeszcze w 2004 roku było około 0,5 mld EUR. Ten spektakularny wzrost jest efektem przemian w gospodarce, jak i zmian, które nastąpiły w strategiach dalszego rozwoju polskich firm. Dzięki współpracy z zagranicznymi kontrahentami polskie przedsiębiorstwa przez lata nabrały doświadczenia, które dziś wykorzystują planując swój rozwój na globalnym rynku. Chociaż pierwszą formą ekspansji zwykle jest eksport, w ślad za eksportem zaczynają podążać inwestycje bezpośrednie i można się spodziewać, że ich wartość będzie stale rosła.

Impulsem do ekspansji zagranicznej polskich firm jest szukanie nowych rynków zbytu. Inwestycje bezpośrednie pozwalają im być bliżej odbiorców, przejmować marki znane na obcych rynkach, uzyskiwać dostęp do surowców, technologii i know-how lub obniżyć koszty produkcji. Dla wielu prężnych polskich firm, zarówno produkcyjnych, jak i usługowych, będzie to najbardziej efektywny sposób zwiększenia skali działalności. Dotyczy to wszystkich – od dużych spółek z udziałem w polskim rynku, który trudno już dalej zwiększać, po małe firmy oferujące zaawansowane, często specjalistyczne produkty lub usługi.

Zainteresowanie zagranicznymi rynkami wiąże się z rosnącym popytem na kapitał umożliwiający realizację planów ekspansji. W wielu europejskich krajach firmy z sektora prywatnego planujące międzynarodowy rozwój od lat korzystają z finansowania oferowanego przez państwowe fundusze

inwestycyjne. 15 europejskich, bilateralnych instytucji finansowych zrzeszonych jest w EDFI - Association of European Development Finance Institutions. Ich łączny portfel inwestycyjny na koniec 2015 roku osiągnął 36 mld EUR zainwestowanych w ponad 4000 projektów. Tylko w samym 2015 roku ich działalność zaowocowała inwestycjami na łączną kwotę ponad 6 mld EUR ulokowaną w ponad 530 nowych projektach. Niektóre z funduszy zrzeszonych w EDFI, na przykład włoski SIMEST, inwestują wyłącznie wspólnie z firmą ze swojego kraju. Inne, tak jak niemiecki DEG czy duński IFU, nie wymagają udziału współinwestora ze swojego kraju, ale biorą interes macierzystego kraju pod uwagę przy ocenie proponowanych projektów.

Na działalności funduszy skupionych w EDFI w dużej mierze wzorowany jest Fundusz Ekspansji Zagranicznej, zarządzany przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych BGK S.A., którego inwestorem jest Bank Gospodarstwa Krajowego.

Jak tłumaczy Zbigniew Głuchowski, Zarządzający Funduszem Ekspansji Zagranicznej - „*Fundusz wspólnie inwestuje z polskimi spółkami w rozwój i wzrost ich biznesu na zagranicznych rynkach i dzieli z nimi ryzyko inwestycyjne*”.

Fundusz może współfinansować na przykład przejęcie zagranicznej spółki, budowę za granicą zakładu produkcyjnego, utworzenie tam firmy handlowej, dystrybucyjnej lub usługowej. Zagraniczny projekt inwestycyjny powinien być uzasadniony ekonomicznie i spójny ze strategią rozwoju polskiej firmy. Fundusz może angażować się w projekty realizowane na niemal wszystkich rynkach świata, od najbliższych geograficznie i kulturowo rynków europejskich, po te, gdzie podział ryzyka inwestycji nabiera jeszcze większego znaczenia, czyli np. rynki wschodnie, azjatyckie, czy afrykańskie. Wyjątkiem są kraje objęte sankcjami gospodarczymi.

Podstawowa zasada działania Funduszu Ekspansji Zagranicznej to dostarczanie kapitału bezpośrednio zagranicznej spółce zależnej polskiej firmy. Tym samym Fundusz bierze na siebie część pełnego ryzyka powodzenia lub niepowodzenia zagranicznego projektu. Fundusz Ekspansji Zagranicznej jest zawsze inwestorem mniejszościowym i pozostawia w rękach polskiej firmy zarządzanie projektem zagranicznym. Polska firma planująca wejście na zagraniczny rynek musi jednak mieć zdolność do pozyskania środków na sfinansowanie swojej - większościowej części projektu inwestycyjnego.

Każdy projekt ekspansji zagranicznej jest analizowany przez zespół funduszu indywidualnie. Decyzje inwestycyjne podejmowane są po analizie proponowanego projektu i możliwości polskiej firmy, która chce go zrealizować.

„Zachęcamy do kontaktowania się z Funduszem Ekspansji Zagranicznej już w momencie kształtowania struktury zagranicznego projektu inwestycyjnego, wtedy, gdy jego koncepcja zaczyna się krystalizować. Rozpoczęcie rozmów na tym etapie ułatwia późniejszą współpracę i włączenie finansowania z Funduszu w strategię rozwoju firmy na zagranicznych rynkach.” – wyjaśnia Zbigniew Głuchowski. W trakcie rozmów uzgadniane są warunki możliwego finansowania z Funduszu oraz sposób i termin wyjścia Funduszu z inwestycji, które następuje zwykle po 5 – 7 latach, na warunkach rynkowych. Długoterminowe zaangażowanie Funduszu pozwala polskiej firmie rozwinąć i ugruntować swoją pozycję na rynku zagranicznym.

Fundusz Ekspansji Zagranicznej, zarządzany przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych BGK S.A., jest logicznym uzupełnieniem działań wspierających polski eksport i funduszy budujących innowacyjność polskiego biznesu. Współfinansując inwestycje zagraniczne i dzieląc z polskimi firmami ryzyko tych inwestycji Fundusz pomaga realizować im strategię rozwoju na światowych rynkach, dzięki której mogą skuteczniej konkurować z najlepszymi.