



Polish Investment
& Trade Agency
PFR Group

Architektura wsparcia ekspansji zagranicznej

Warszawa 23 listopada 2017

Aleksander Libera



Go global z PAIH



PAIH – dwukierunkowy „one stop shop”

Wsparcie BIZ



Wsparcie 360° dla zagranicznych inwestorów

Polska – GO Global!



Dedykowane wsparcie dla polskich firm zainteresowanych ekspansją zagraniczną – inwestycje & eksport

Wsparcie szyte na miarę



Wybór instrumentów wsparcia z Grupy PFR

Promocja Polski



Promocja brandu – Made in Poland

Sieć Zagranicznych Biur Handlowych



Proces tworzenia 70 Zagranicznych Biur Handlowych



Programy geograficzne



Wiedza rynkowa
Warsztaty
Misje gospodarcze
Networking
Wsparcie dyplomatyczne

Branżowe Programy Promocji „Brand”

Co: Wsparcie MŚP w wejściu na rynki poza-unijne.

Jak: Doradztwo, szkolenia, misje gospodarcze, udział w targach branżowych

Sprzęt medyczny
Maszyny i urządzenia
Biotechnologia
i Farmaceutyka
Moda Polska
Wykańczanie budowli

Jachty i łodzie
Meble
Usługi prozdrowotne
Części samochodowe
i lotnicze



Mosty technologiczne



Co: Program akcelacyjny na rynkach zagranicznych na lata 2017 – 2023

Wsparcie MŚP w komercjalizacji i umiędzynarodowieniu innowacyjnych produktów / usług / technologii.

Jak: Usługi eksperckie, mentoring, doradztwo branżowe.

20 rynków docelowych, m.in.: USA, Singapur, Meksyk, Wietnam, Iran, Chiny, Japonia, Republika Korei

Schemat procesu akceleracji



Faza 1 - Seminarium:

Szkolenia i seminaria;

Selekcja firm z potencjałem.



Faza 2 - Boot Camp:

Warsztaty w Polsce;

Indywidualne sesje z mentorami.



Faza 3 - Akceleracja za granicą:

Warsztaty w kraju docelowym;

Indywidualne sesje z mentorem biznesu.



Faza 4 - Wejście na rynek:

Rozwój strategii wejścia na rynek;

Implementacja projektów pod okiem mentora;

Opieka mentorska przez 6 miesięcy.

Indywidualna opieka mentora



Unikatowa usługa PAIH dla polskich inwestorów zagranicznych:

Kompleksowe doradztwo lokalizacyjne;

Bezpośrednie wsparcie na rynkach zagranicznych - opieka ZBH, wizyty lokalizacyjne managerów PAIH z firmami;

Edukacja - warsztaty inwestycyjne dla polskich firm zainteresowanych ekspansją.

Ścieżka doradztwa lokalizacyjnego - opracowana przez PAIH



Etap 1 - strategia:

Budowanie market entry;

Market intelligence;

Doradztw lokalizacyjne.



Etap 2 - finansowanie projektu:

Doradztwo z zakresu
instrumentów wsparcia Grupy PFR



Etap 3 - implementacja projektu:

Wizyty lokalizacyjne zagranicą;

Współpraca z ZBH
Coworking



Etap 4 - after care:

Budowanie relacji z firmą
Wsparcie public relations



Etap 5 - nowy projekt:

Wsparcie w rozwoju

Wsparcie dedykowanego Project Managera





-  Operating Trade Office
-  Operational H2 2017
-  70 global offices - 2019

Zadania ZBH:

-  Bezpieczne wejście na nowe rynki;
-  Zarządzanie informacją gospodarczą, definiowanie strategicznych segmentów rynku;
-  Opieka managera projektu, pomoc w przygotowaniu oferty;
-  B2B, wyszukiwanie partnerów biznesowych;
-  Doradztwo lokalizacyjne, wizyty studyjne.
-  Promocja, targi, konferencje;
-  Dostęp do instrumentów wsparcia Grupy PFR;
-  Coworking w wybranych lokalizacjach;
-  Punkt wsparcia dla działań Ambasadorów Aż w 70 lokalizacjach na świecie.

OTWARCIA 2017: Buenos Aires, Los Angeles, Washington, Londyn, Amsterdam, Paryż, Mediolan, Tel Awiw, Astana, Dubaj, Bombaj, Dżakarta, Seul, Tokio

Aktualne informacje: http://www.paih.gov.pl/o_agencji/Zagraniczne_Biura_Handlowe



Case study – współpraca Centrala – ZBH NUADU



Sektor: edutech
Rozmiar: scale up
Projekt: Asia Hub
Lokalizacja: Singapur, Malezja



Zaangażowanie: Wydział Polskich Inwestycji Zagranicznych oraz ZBH Singapur

Proces obsługi firmy



Etap 1 – Strategia

Poznanie firmy
Zrozumienie zapotrzebowania
informacyjnego i operacyjnego
Analiza możliwości wsparcia
Dobór instrumentów



Etap 2 – study tour

Analiza lokalizacyjna danego rynku –
lokalizacji
Wsparcie IPA na miejscu
Analiza dostępnych instrumentów
wsparcia lokalnych
Analiza: HR, legal, RE, itp.
Wsparcie ZBH – cowork, wsparcie
bezpośrednie



Etap 3 – after care

Analiza zdobytych informacji podczas
study tour
Due dilligence
Wybór lokalizacji
Szukanie instrumentów wsparcia GRUPY
PFR
Go / No go projektu

Ciąg dalszy nastąpi



Wsparcie dedykowanego Project Managera

Case study – współpraca Centrala – ZBH NUADU

Podpisanie umowy handlowej





Biznesowa lokalizacja



Coworking



Kadry z wiedza lokalną: +15 lat



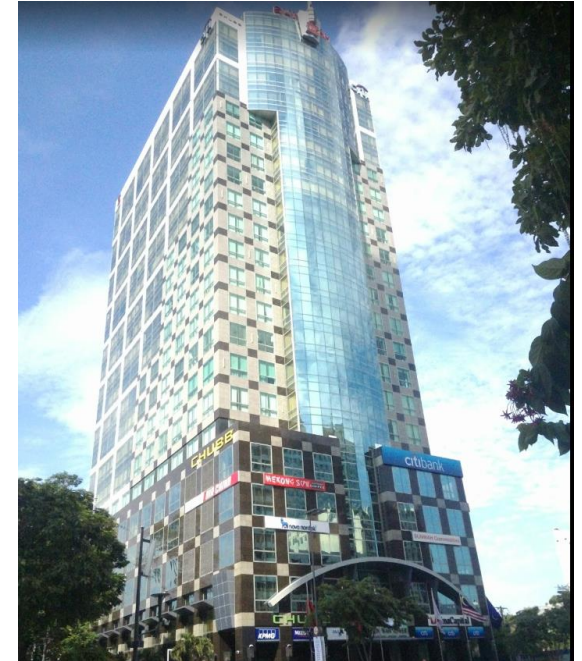
Targi



Przynależność do największych instytucji
sieciowych biznesowych



Project management –
BEZPOŚREDNIE WSPARCIE NA RYNKU



Podsumowanie

-  Szyte na miarę instrumenty wsparcia
-  Doradztwo lokalizacyjne dla inwestorów
-  Bezpośrednie wsparcie na rynku docelowym poprzez sieć ZBH
-  Finansowe instrumenty wsparcia



- Finansowanie dłużne eksportu
- Finansowanie dłużne eksportu i ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw
- Fundusz Ekspansji Zagranicznej
- Ubezpieczenia w handlu międzynarodowym
- Gwarancje w handlu międzynarodowym
- Kompetencje
- Doradztwo dla inwestora
- Zachęty inwestycyjne
- Projekt Polski Champion
- Potencjalne rynki i kanały dystrybucji - Afryka i Chiny
- Kontakty lokalne - Afryka i Chiny
- Weryfikacja partnerów biznesowych - Afryka i Chiny
- Przygotowanie firm do udziału w targach - Afryka i Chiny
- Misje gospodarcze - Afryka i Chiny
- Dedykowane spotkania biznesowe - Afryka i Chiny
- Warsztaty i szkolenia
- Publikacje
- Promocja marek produktowych - Go to Brand
- Internacjonalizacja MŚP w Polsce Wschodniej
- Umiędzynarodowienie Krajowych Kłustrów Kluczowych
- Branżowy Program Promocji branży IT/ICT

Kompetencje

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (PAIH S.A.) wspiera w rozwoju kompetencji polskich inwestorów.

Stawianie pierwszego kroku na drodze ku zagranicznej ekspansji wymaga odpowiedniego wsparcia oraz uzbrojenia przyszłego inwestora w niezbędną wiedzę i kompetencje dotyczące procesu globalizacyjnego. Na etapie podejmowania decyzji inwestycyjnej, oferuje współpracę w budowaniu kompleksowej strategii ekspansji zagranicznej.

O tym, jak i od czego zacząć, PAIH S.A. opowie podczas warsztatów inwestycyjnych, sprofilowanych tak, aby uwzględnić wszystkie oczekiwania i profil działalności firmy. Eksperti prowadzą szkolenia zarówno w siedzibie Agencji, jak i w wybranych przez klienta miejscach.

Więcej



infolinia 800 800 120 info@pfr.pl





Aleksander Libera

Head of Section / Advisor to the Board – Polish Foreign Investments

Polish Investment & Trade Agency
PFR Group

tel.: 22 334 98 30

e-mail: aleksander.libera@paih.gov.pl

www.paih.gov.pl



Karolina Wawrzyniak

Project Manager

Polish Investment & Trade Agency
PFR Group

tel.: 22 334 98 30

e-mail: karolina.wawrzyniak@paih.gov.pl

www.paih.gov.pl

