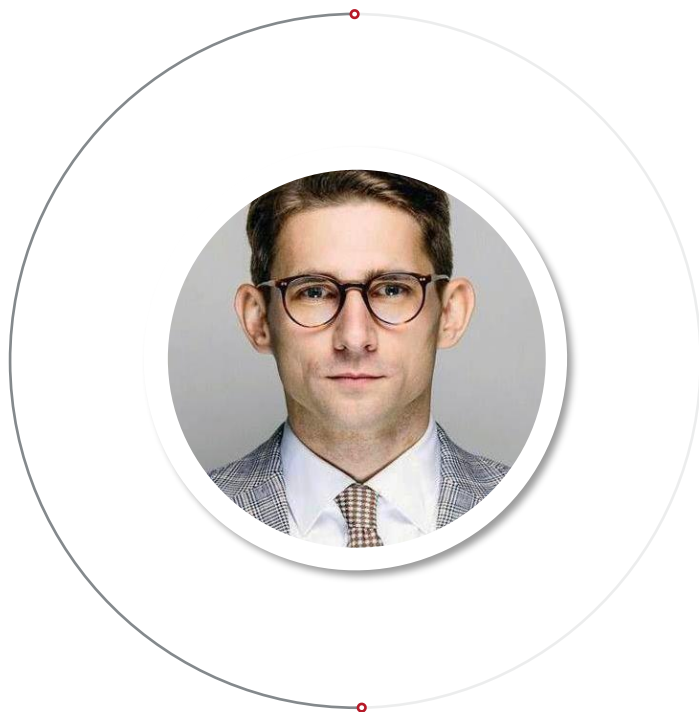




PAIH

*webinaria*



## **Wojciech Nowicki**

Starszy Konsultant  
Centrum Eksportu

Polska Agencja Inwestycji i Handlu

# ABC Eksportu

Strategie internacjonalizacji  
działalności i zabezpieczenie  
ryzyka w handlu zagranicznym

20 maja 2021 r.





**Maria Fliśnik**

Menedżer Regionu

Korporacja Ubezpieczeń Kredytów  
Eksportowych





**Barbara Kamińska-Szuba**

Kierownik Zagranicznego Biura  
Handlowego PAIH w Wiedniu

Polska Agencja Inwestycji i Handlu



**Wojciech Nowicki**

Starszy Konsultant  
Centrum Eksportu

Polska Agencja Inwestycji i Handlu





# Agenda

- 1.** Jak PAIH wspiera przedsiębiorców?
- 2.** Wiarygodność kontrahenta. Wsparcie PAIH w zakresie weryfikacji potencjalnych partnerów biznesowych
- 3.** Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym
- 4.** Ubezpieczenie transakcji eksportowych. Oferta KUKE
- 5.** Sesja pytań i odpowiedzi

# **Efekt synergii.** Komplementarna oferta Grupy PFR





Analiza potencjału  
eksportowego



Przygotowanie  
pakietów  
informacyjnych



Organizacja  
spotkań B2B



Organizacja misji  
biznesowych



Opracowanie  
listy partnerów  
biznesowych



Weryfikacja  
partnerów  
biznesowych



Opracowanie  
strategii ekspansji  
na wybrane rynki



Wsparcie  
w kontaktach  
z administracją

**PAIH24**

Wsparcie  
w pandemii  
COVID-19

NARZĘDZIA WSPARCIA



Webinaria  
Podcasty



Szkolenia



PAIH Biznes Mikser  
Aktywny e-Program  
Eksportowy

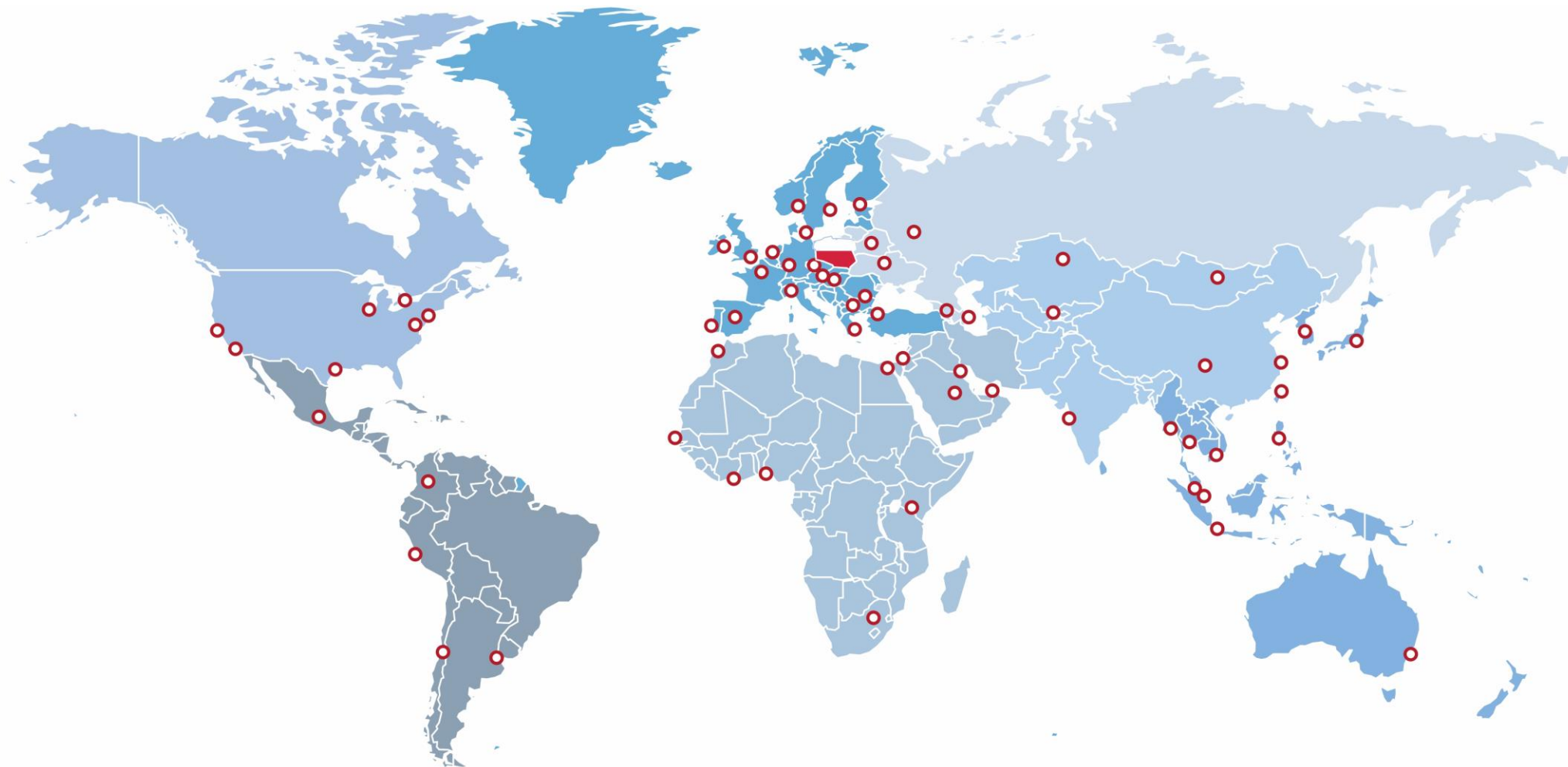


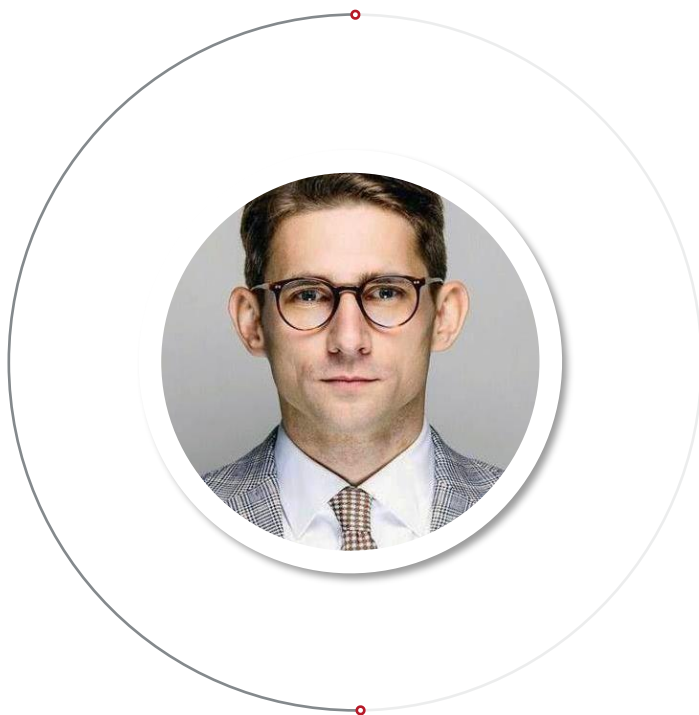
Mapa Rynków  
Zagranicznych



# Gdzie jesteśmy?

Regiony, w których działamy...





## **Wiarygodność kontrahenta. Wsparcie PAIH w zakresie weryfikacji potencjalnych partnerów biznesowych**

**Wojciech Nowicki**

Starszy Konsultant

Centrum Obsługi Przedsiębiorstw

Polska Agencja Inwestycji i Handlu

## Wiarygodność kontrahenta. Wsparcie PAIH w zakresie weryfikacji potencjalnych partnerów biznesowych Broszura "Wiarygodność Kontrahenta" ([paih.gov.pl](http://paih.gov.pl))

- Oszustwa w handlu międzynarodowym
- Pandemia → wymuszona zmiana sposobu komunikowania na @
- Internet – przestrzeń możliwości i oszustw
  - Utrudniona weryfikacja wiarygodności kontrahentów (np. brak możliwości fizycznej inspekcji fabryki, dokumentów etc.)
- Rosnąca liczba firm oszukanych
- [publikacje.paih.gov.pl/Wiarygodnosc\\_Kontrahenta/](http://publikacje.paih.gov.pl/Wiarygodnosc_Kontrahenta/)





## Wiarygodność kontrahenta. Wsparcie PAIH w zakresie weryfikacji potencjalnych partnerów biznesowych

### Przykłady zgłoszeń w zw. z weryfikacją

- /.../ Prowadziliśmy już wcześniej rozmowy z tą firmą poprzez LinkedIn i stronę internetową. Obecnie strona, z której mieliśmy numer telefonu zniknęła, a pojawiła się ta, z której odezwała się do nas nowa osoba. **Osoba z którą rozmawiamy ma to samo nazwisko ale wygląda nieco inaczej niż zdjęcie z załączonego paszportu** /.../
- /.../ Wątpliwości wzbudziło żądanie brokera o przeprowadzenie procesu rejestracyjnego / "quality check", /.../ i poniesienie 50% kosztów tego działania. /.../ Otrzymaliśmy do wiadomości oferty od nich, **gdzie kwota urosła do ok 5-6 tys €** /.../
- /.../ Spółka zarejestrowana w Wielkiej Brytanii, z siedzibą w (Afryka) na nazwisko /.../ Ndumba złożyła do naszej firmy bardzo duże zamówienie. Zamówienie (kontener) ma być **odebrane w porcie przez pełnomocnika firmy, który ma opłacić je gotówką, przekazaną naszemu przedstawicielowi. Wartość zamówienia to ok. 100 tys. EUR.** /.../
- /.../ Adres firmy podany w korespondencji na google maps to **barak na przedmieściach.** /.../

## Wiarygodność kontrahenta. Wsparcie PAIH w zakresie weryfikacji potencjalnych partnerów biznesowych

### Najczęstsze metody oszustw



Podszywanie pod istniejącą firmę: nazwa łudząco podobna do rzeczywistej firmy



Niespotykanie atrakcyjna cena



Przedpłata 100%

- Nigeryjski Księżę
- Advanced fee
- Lukratywny kontrakt
- Duże sieci handlowe

# Wiarygodność kontrahenta. Wsparcie PAIH w zakresie weryfikacji potencjalnych partnerów biznesowych

## Zapobieganie oszustwom poprzez weryfikację kontrahenta

- Instytucjonalnie
  - Rejestry ogólnodostępne, np.:
  - NIP,
  - Listy dłużników podatkowych (Portugalia, Słowacja)
  - rejestry długów biur gospodarczych (Hiszpania, Holandia, Irlandia, Niemcy)
- Samodzielnie
  - Adres siedziby na google maps
  - Porównanie dokumentów przesłanych ze wzorami dostępnymi w Internecie
  - Kontrola domeny @
  - Weryfikacja certyfikatów
  - Referencje – potwierdzenie
- **Weryfikacja PAIH - ZBH**





## **Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym**

**Barbara Kamińska-Szuba**

Kierownik Zagranicznego Biura Handlowego PAIH  
w Austrii

Polska Agencja Inwestycji i Handlu



## Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym

- Główne cele i korzyści internacjonalizacji działalności
- Przygotowanie strategii eksportowej
- Czynniki wpływające na wybór określonej strategii ekspansji zagranicznej
- Metody wejścia na rynek zagraniczny
- Ryzyko w handlu zagranicznym
- Typowe błędy w działalności eksportowej



**Barbara Kamińska-Szuba**

Kierownik Zagranicznego Biura  
Handlowego PAIH w Austrii

Polska Agencja Inwestycji i Handlu

# Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym

## Główne cele i korzyści internacjonalizacji działalności



### Cele:

- Ekspansja
- Wzrost
- Przetrawanie
- Racjonalizacja kosztów
- Kreowanie wizerunku
- Ograniczenie ryzyka



# Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym

## Główne cele i korzyści internacjonalizacji działalności

### Korzyści:

- Zwiększenie obrotu i rentowności poprzez sprzedaż na rynkach wysokomarżowych
- Dywersyfikacja biznesu – mniejsza zależność od sytuacji pojedynczych klientów lub rynków
- Zwiększenie zatrudnienia
- Większy potencjał na nowe inwestycje
- Dostęp do informacji o nowych trendach i innowacjach w swojej branży poprzez monitorowanie trendów na rynkach zagranicznych
- Wzrost kompetencji pracowników
- Usprawnienie procesów w przedsiębiorstwie
- Zagraniczne referencje zwiększają prestiż na lokalnym rynku
- Pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy regionu i kraju

# Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym

## Przygotowanie strategii eksportowej



- Analiza procesów i zasobów przedsiębiorstwa
- Przygotowanie **strategii eksportowej**
- Analiza możliwego **wsparcia finansowego** (dotacje, gwarancje eksportowe, ubezpieczenie należności)
- Nawiązanie kontaktu z centralą PAIH



# Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym

## Przygotowanie strategii eksportowej

- **Jakie produkty/usługi** chcemy eksportować?
- **Gdzie** chcemy sprzedawać nasze produkty? Jakie kraje są dla nas najatrakcyjniejsze?
- **Komu** chcemy sprzedawać? Jaki jest profil naszego klienta zagranicznego? Jak chcemy do niego dotrzeć?
- **Jakimi zasobami** (finansowymi, ludzkimi) chcemy realizować eksport?
- **Jaki model internacjonalizacji** będzie dla nas najlepszy?
- **Jaka strategia marketingowa** będzie odpowiednia?
- **Jaki wolumen** sprzedaży (obróć, ilość) chcemy zrealizować na rynkach zagranicznych?
- **Do kiedy** chcemy zrealizować nasz cel eksportowy?



## Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym

### Czynniki wpływające na wybór określonej strategii ekspansji zagranicznej

**Czynniki zewnętrzne** (związane z otoczeniem i uwarunkowaniami rynku zagranicznego):

- Wielkość, dynamika i potencjał rynku zagranicznego
- Bliskość (geograficzna, kulturowa, itp.) rynku zagranicznego
- Charakterystyka i uwarunkowania danej branży
- Sytuacja konkurencyjna w danej branży
- Warunki polityczne i prawno – administracyjne
- Zagrożenia i poziom ryzyka np. politycznego, handlowego
- Bariery taryfowe i pozataryfowe w odniesieniu do handlu zagranicznego
- Infrastruktura ekonomiczno – rynkowa i marketingowa
- Dostępność kapitału i know – how



## Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym

### Czynniki wpływające na wybór określonej strategii ekspansji zagranicznej

**Czynniki wewnętrzne** (wynikające z funkcjonowania samego przedsiębiorstwa):

- Cele strategiczne przedsiębiorstwa (np. wzrost, przetrwanie, ograniczenie ryzyka, itd..)
- Zasoby (finansowe, kadrowe, know how) przedsiębiorstwa
- Przewagi konkurencyjne przedsiębiorstwa
- Stopień umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa
- Akceptowany poziom ryzyka i niepewności w działaniach na rynku zagranicznym
- Doświadczenie w zakresie działania w warunkach ryzyka międzynarodowego
- Specyfika asortymentu przedsiębiorstwa
- Lokalizacja produkcji przedsiębiorstwa





# Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym

## Metody wejścia na rynek zagraniczny





# Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym

## Ryzyko w handlu zagranicznym

### Różne rodzaje ryzyka w eksporcie:

- wybór niewłaściwego partnera handlowego
- ryzyko płatności
- ryzyko towaru
- ryzyko związane ze zbyt niską ceną lub zbyt wysoką ceną
- ryzyko polityczne
- prawne
- kursowe
- ryzyko wystąpienia np. klęsk żywiołowych



# Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym

## Ryzyko w handlu zagranicznym

### Sposoby ograniczania ryzyka w eksporcie:

- Analiza uwarunkowań prawnych, kulturowych i politycznych wybranego rynku zagranicznego
- Weryfikacja i właściwy dobór partnera handlowego
- Zasada przezorności i staranności dobrego kupca
- Wywiadownie handlowe
- Pomoc polskich placówek za granicą np. PAIH
- Staranne sprecyzowanie klauzul kontraktowych
- Zabezpieczenie warunków finansowych



www.pexels.com Free to use

## Strategie internacjonalizacji działalności i minimalizowanie ryzyka w handlu zagranicznym

### Typowe błędy w działalności eksportowej

- Brak opracowanej strategii eksportowej a przede wszystkim sprecyzowanych celów
- Brak zabezpieczenia środków finansowych
- Brak obcojęzycznych narzędzi marketingowych (strona internetowa, katalog produktów)
- Brak kompetentnych zasobów personalnych na realizowanie strategii eksportowej
- Nieznajomość różnic międzykulturowych w danym kraju
- Przyznawanie partnerowi handlowemu wyłączności na reprezentowanie naszej firmy bez ustalonych celów (obróć, poziom inwestycji w marketing itd.)
- Brak zabezpieczenia ryzyka eksportowego

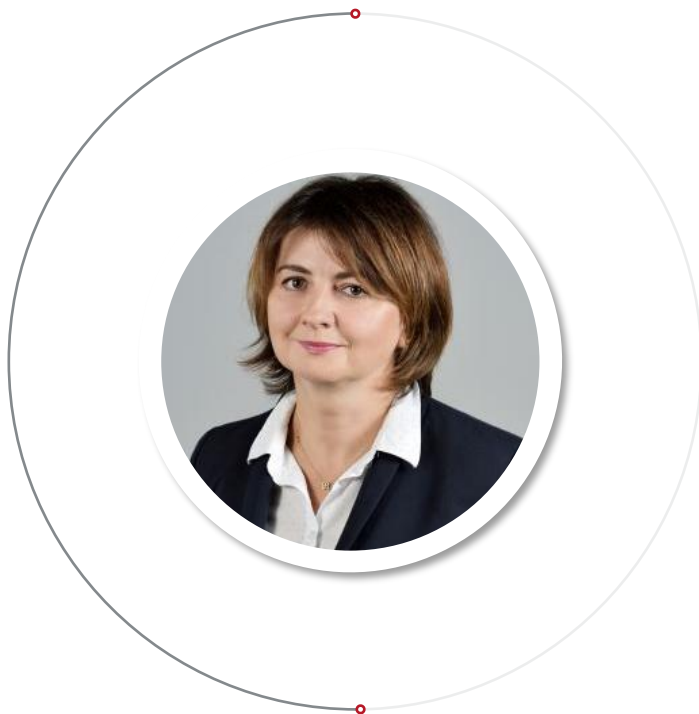




# Sesja pytań i odpowiedzi



Dziękuję



## **Ubezpieczenie transakcji eksportowych. Oferta KUKE**

**Maria Fliśnik**

Menedżer Regionu

Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych



## KUKE S.A.

### Ubezpieczenie transakcji eksportowych.

- 20.05.2020 / Warszawa



## Kim jesteśmy?

- Od blisko 30 lat wspieramy polskie firmy w ich ekspansji na zagraniczne rynki.
- Jesteśmy spółką ze **100% udziałem Skarbu Państwa** i częścią Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju.
- Jako jedyni w Polsce oferujemy **ubezpieczenia eksportowe gwarantowane przez Skarb Państwa**.
- Współpracujemy z **zagranicznymi agencjami kredytów eksportowych** indywidualnie oraz w ramach Unii Berneńskiej.
- Ułatwiamy dostęp do zewnętrznego finansowania m.in. dzięki ofercie naszej spółki faktoringowej **KUKE Finance**.
- Jesteśmy zespołem ponad **190 specjalistów**, posiadamy biura w Warszawie i w pięciu miastach na terenie Polski.







## Wspieramy eksporterów na całym świecie

Zdarzenia objęte ochroną ubezpieczeniową w ramach ubezpieczenia należności handlowych:

- prawnie stwierdzona niewypłacalność kontrahenta (upadłość)
- zwłoka w wypełnianiu zobowiązań płatniczych (opóźnienie)
- ryzyko polityczne
- ryzyko siły wyższej



zacja  
estwa  
gancie

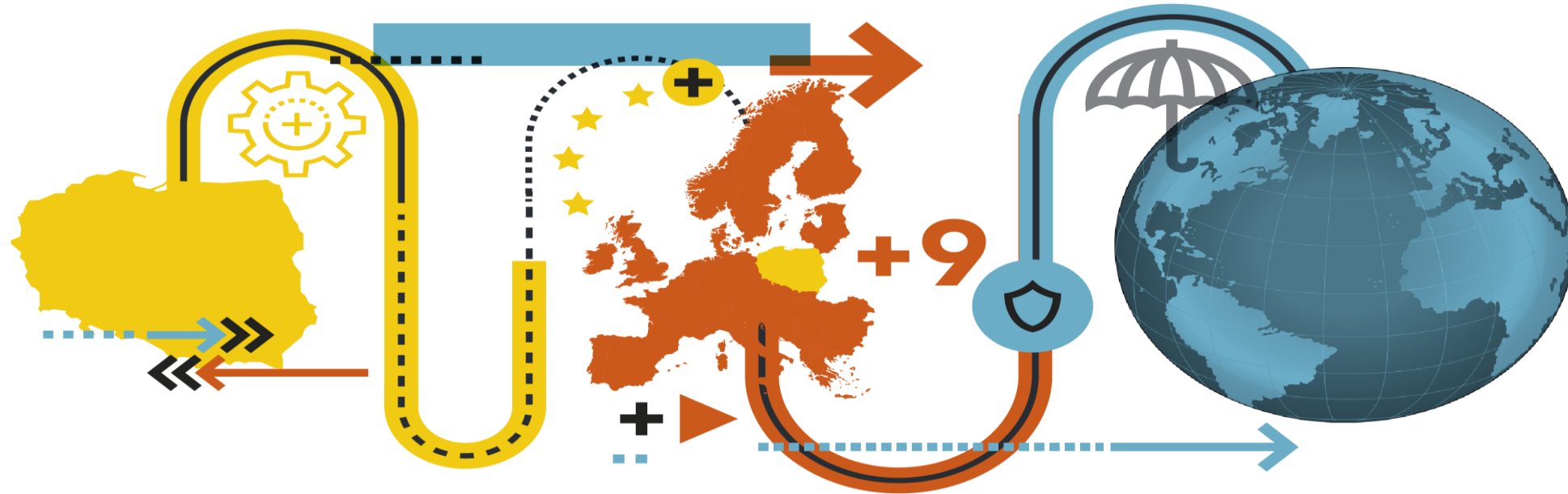


## Oferowane rozwiązania

- **Ubezpieczenia należności krótkoterminowych**
- **Gwarancje ubezpieczeniowe**
- **Ubezpieczenie inwestycji za granicą**
- **Ubezpieczenia, krótkoterminowe, długoterminowe i gwarancje gwarantowane przez Skarb Państwa**
- **Faktoring (poprzez KUKE Finance)**



## KOMPLEMENTARNE ELEMENTY SYSTEMU WSPARCIA W CZASIE KRYZYSU



### PAKIET

Zakres: **Polska**  
Cel: umożliwienie bezpiecznej sprzedaży na rynku krajowym

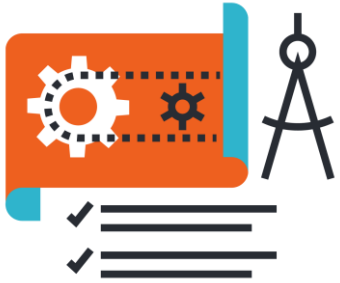
### PAKIET i KUKE GAP EX

Zakres: **zakres: 26 krajów UE + 9**  
Cel: utrzymanie i rozwój sprzedaży na kluczowych rynkach eksportowych

### POLISA BEZ GRANIC

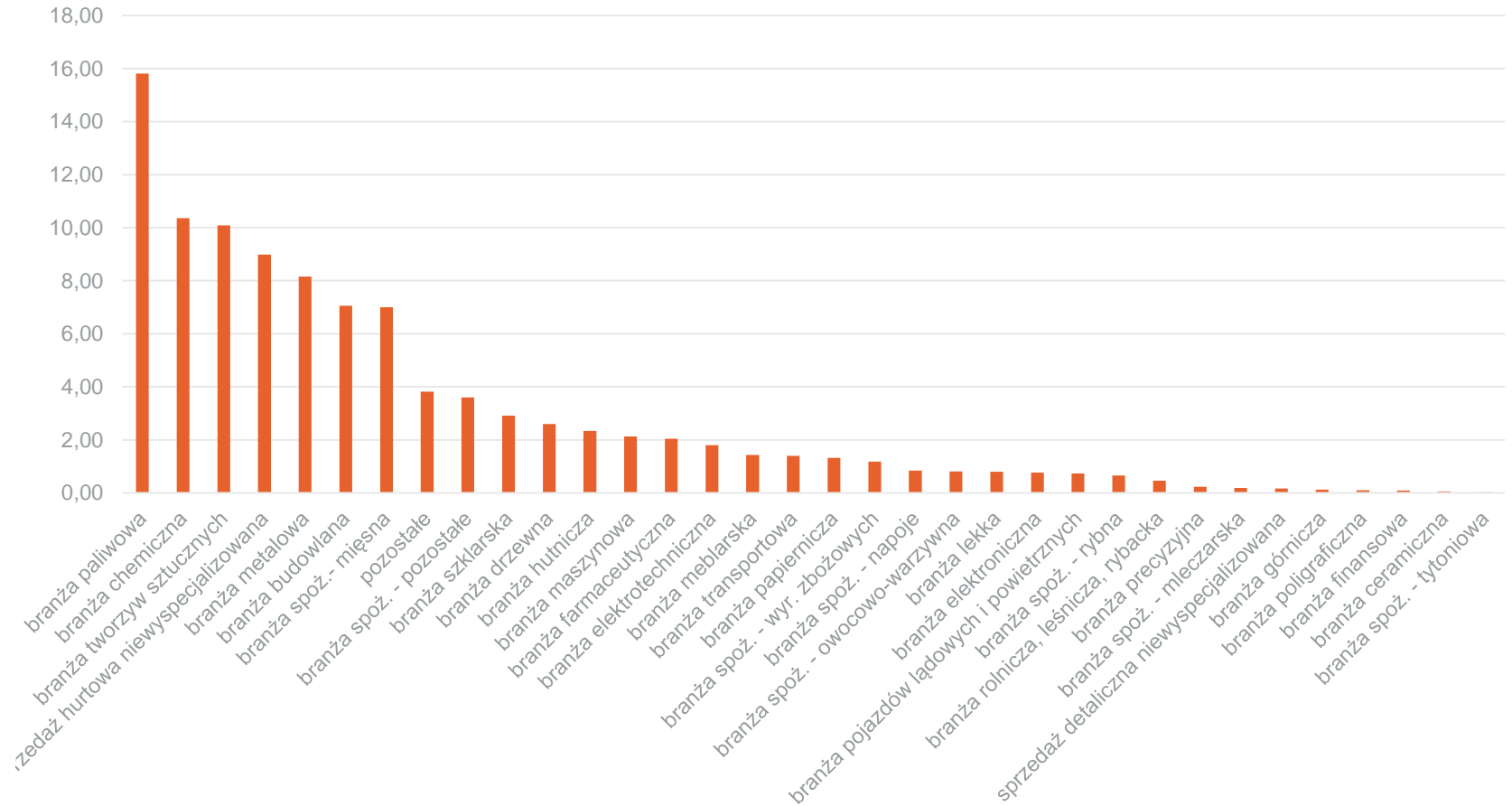
Zakres: **pozostałych 165 krajów**  
Cel: umożliwienie bezpiecznej sprzedaży do krajów poza UE

Łącznie: **201 krajów**, które mogą być objęte ubezpieczeniem i finansowaniem



## Ubezpieczane branże w 2019 r.

Dane względem całości  
obrotów (udział w %).



## Powody opóźnień w płatnościach

**35%** odbiorców planowo wydłuża kredyt kupiecki, wiedząc, że dostawca nie będzie wyciągał konsekwencji w tego tytułu – płacą dopiero po upomnieniu

**33%** odbiorców nie płaci w terminie ze względu na przejściowe problemy z płynnością (efekt domina – ich kontrahenci też nie płacą w terminie)

**16%** wierzytelności nie jest płaconych w związku z barierami administracyjnymi w firmie (brak osób upoważnionych do akceptacji faktury itp.)

**5%** opóźnień dotyczy sporu z wierzycielem



## Spływ należności a sytuacja firmy

Piramida płatności przedsiębiorców





## Ubezpieczenie należności Korzyści dla Klienta

- Ocena wiarygodności kontrahenta
- Monitoring kontrahenta
- Bezpłatna windykacja ubezpieczonych należności
- Wypłata odszkodowania
- Możliwość ubezpieczenia przedsiębiorcy zależnego
- Możliwość ubezpieczenia pojedynczego kontrahenta
- Poprawa płynności finansowej Ubezpieczającego
- Pomoc w uzyskaniu zewnętrznego finansowania





# Sesja pytań i odpowiedzi





**Dziękuję**

**Maria Fliśnik**  
**Menedżer Regionu**

**[maria.flisnik@kuke.com.pl](mailto:maria.flisnik@kuke.com.pl)**

**KUKE S.A.**

ul. Krucza 50, 00-025 Warszawa

[www.kuke.com.pl](http://www.kuke.com.pl)

t.: 801 060 106

[kontakt@kuke.com.pl](mailto:kontakt@kuke.com.pl)



## Polska Agencja Inwestycji i Handlu

Serwis PAIH24: +48 22 334 99 55  
Kontakt PAIH24: [paih24@paih.gov.pl](mailto:paih24@paih.gov.pl)

[www.paih.gov.pl](http://www.paih.gov.pl)

PAIH Business Brief



