



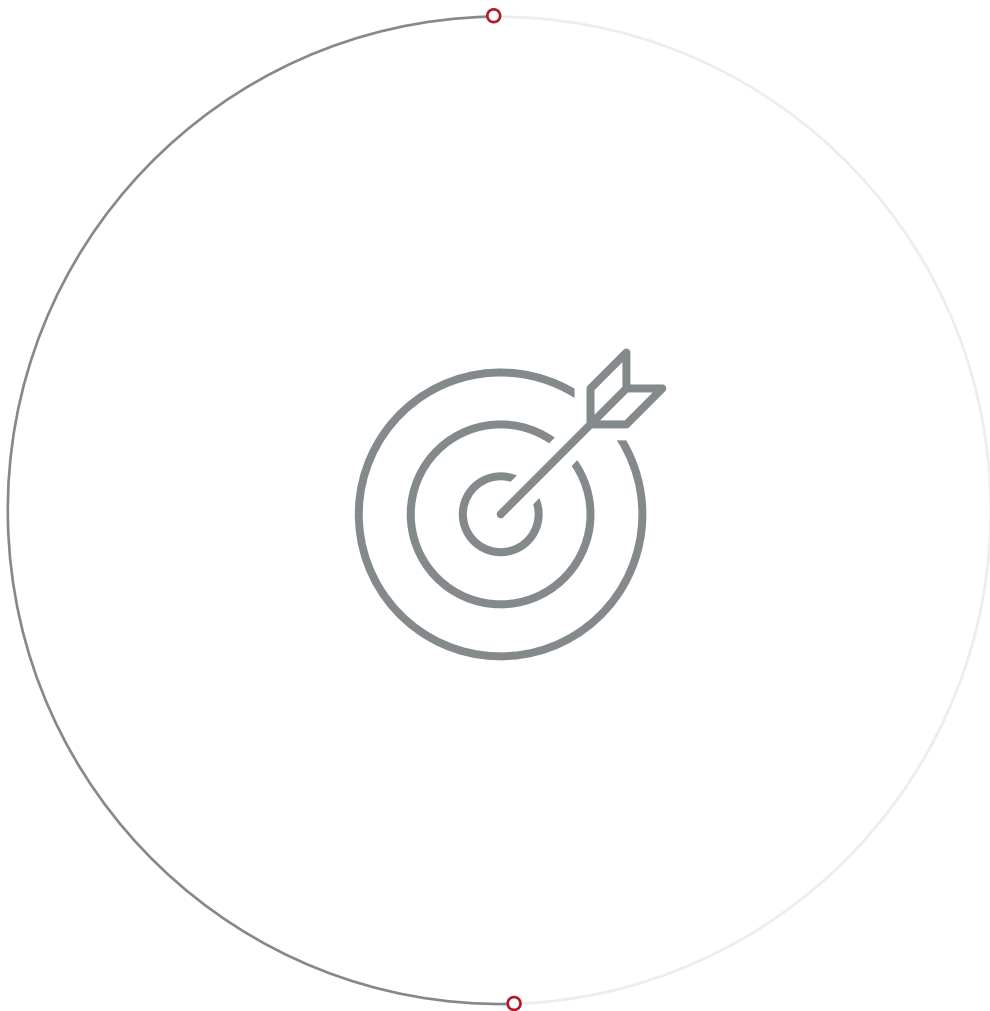
POLSKA AGENCJA  
INWESTYCJI I HANDLU



# EKSPANSJA ZAGRANICZNA W CZASACH ZWIĘKSZONEJ NIEPEWNOŚCI



- Instytucja otoczenia biznesu, działająca w ramach Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR).
- Nowoczesna, globalna organizacja, której działania budują rozpoznawalność Polski na świecie, jako atrakcyjnego i wiarygodnego partnera biznesowego.
- Lider doradztwa eksportowego oraz inwestycyjnego, działający na kilkudziesięciu rynkach świata. Łącząc kompetencje branżowe i doświadczenie międzynarodowe, oferuje kompleksową obsługę przedsiębiorców.



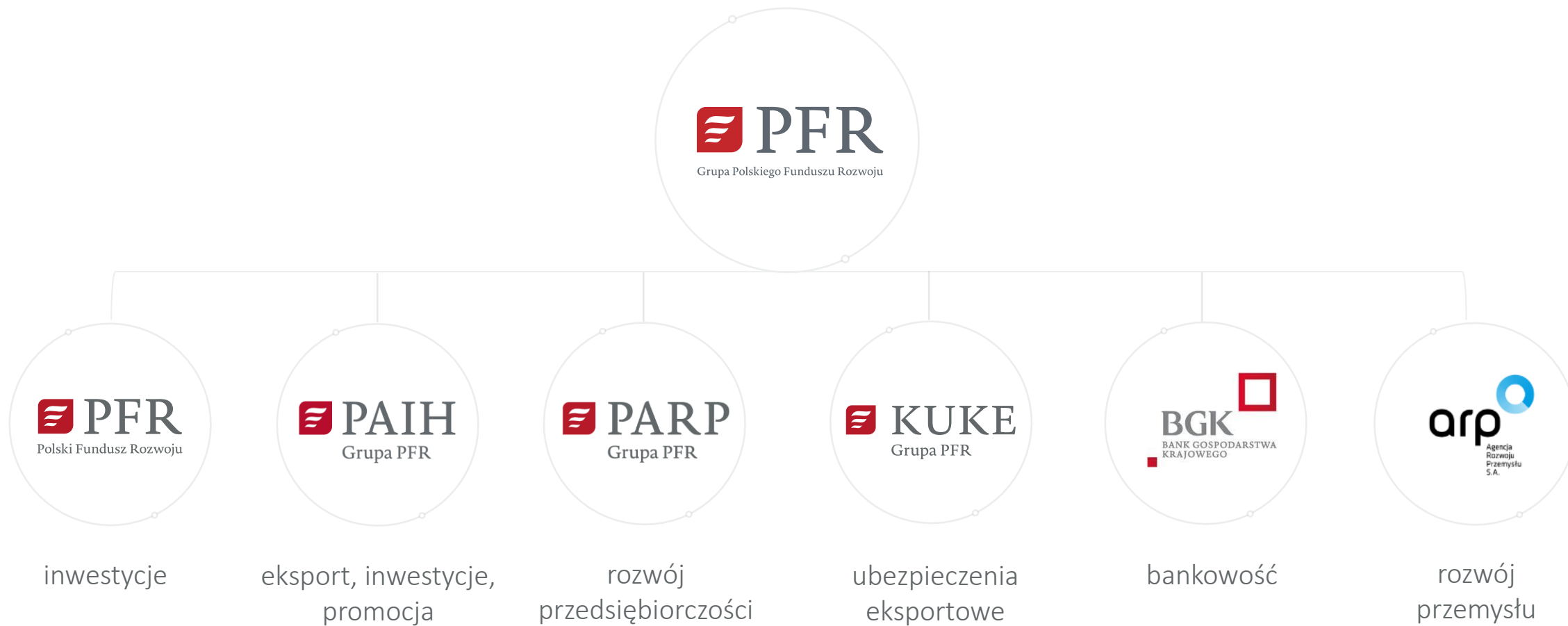
**Misja:**

Rozwój i promocja polskiej gospodarki.

**Cele:**

- Wspieranie ekspansji międzynarodowej polskich firm.
- Pozyskiwanie i obsługa zagranicznych inwestorów.
- Wsparcie inwestycji polskich w kraju i za granicą.
- Promowanie i rozwój polskiej myśli technologicznej.
- Wzmacnianie rozpoznawalności polskich marek na międzynarodowych rynkach.

## Efekt synergii. Komplementarna oferta Grupy PFR





## Gdzie jesteśmy?

### Sieć Zagranicznych Biur Handlowych (ZBH)



#### Nasze kompetencje:



Znajomość lokalnej specyfiki, kultury i uwarunkowań biznesowych.



Znajomość języków lokalnych.



Identyfikacja kluczowych branż na poszczególnych rynkach.



# OFERTA DLA EKSPORTERA



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

NARZĘDZIA WSPARCIA

NOWE



Webinaria  
Szkolenia  
Podcasty



Wyszukiwarka wydarzeń gospodarczych



Mapa Rynków Zagranicznych



# Usługi dla eksporterów (I)



## Analiza potencjału eksportowego

1

- Analiza zasobów klienta, atrakcyjności produktu/usługi pod kątem rozpoczęcia bądź rozszerzenia działalności eksportowej na nowych rynkach.

2

- Wskazanie mocnych i słabych stron oferty klienta oraz szans i zagrożeń w eksporcie.
- Nakreślenie kierunku intensyfikacji działań eksportowych.



**Cel:** Analiza potencjału eksportowego produktu lub usługi oraz wskazanie kierunków ekspansji.



## Przygotowanie pakietów informacyjnych

1

- Pakiet może obejmować:
- dane makroekonomiczne,
  - podstawy prawno-podatkowe,
  - informacje sektorowe,
  - informacje kulturowe.

2

- Przygotowanie raportów ogólnych nt. poszczególnych krajów.
- Analizy sektorowe przygotowywane pod konkretne zlecenie klienta.



**Cel:** Dostarczenie materiału analitycznego pomocnego w zrozumieniu specyfiki lokalnego rynku i przygotowaniu do ekspansji.



## Organizacja spotkań B2B

1

- Przygotowanie skrojonych na miarę sesji B2B w oparciu o znajomość lokalnej specyfiki biznesowej i sieć kontaktów PAIH na rynkach zagranicznych.
- Udostępnianie pomieszczeń w celu organizacji spotkań biznesowych w biurach Agencji na wybranych rynkach.

2

- Identyfikacji potencjalnych partnerów biznesowych za granicą i poddostawców w Polsce.
- Organizacja spotkań z wybranymi przez klienta partnerami biznesowymi oraz przedstawicielami lokalnych organizacji wsparcia biznesu i administracji rządowej.



**Cel:** Spotkanie biznesowe dopasowane do profilu firmy/institucji oraz produktu/usługi, jaką klient chce zaoferować na danym rynku.

## Usługi dla eksporterów (II)



### Organizacja misji biznesowych

1

- Udział w warsztatach, konferencjach, targach, a także skrojone na miarę spotkania biznesowe, umożliwiające lepsze zrozumienie nowego rynku.

2

- Wsparcie przy organizowaniu spotkań B2B i B2G.



**Cel:** Poznanie lokalnego rynku oraz nawiązanie kontaktów biznesowych, również z partnerami instytucjonalnymi.



### Opracowanie listy partnerów biznesowych

1

- Opracowanie listy potencjalnych odbiorców za granicą bądź poddostawców w Polsce według kategorii: kraj, typ produktu, profil (producent, dystrybutor, usługodawca) oraz wielkości firmy.

2

- Wsparcie w znalezieniu partnerów biznesowych.



**Cel:** Lista kontaktów biznesowych dopasowanych do profilu klienta.



### Weryfikacja partnerów biznesowych

1

- Sprawdzenie wiarygodności partnera biznesowego w oparciu o dostępne bazy danych.

2

- Rozpoznanie (standingu) sytuacji ekonomiczno-finansowej potencjalnego partnera przy wsparciu lokalnych relacji biznesowych przedstawiciela PAIH na danym rynku.



**Cel:** Bezpieczeństwo w relacjach biznesowych i możliwość współpracy z rzetelnym partnerem na rynku zagranicznym. Zwiększenie bezpieczeństwa transakcji.

## Usługi dla eksporterów (III)



Opracowanie strategii ekspansji na wybrane rynki



Wsparcie w kontaktach z administracją



PAIH24

1

- Wsparcie finansowe w ramach projektu [Polskie Mosty Technologiczne](#) (PMT) na opracowanie strategii ekspansji na wybrane rynki pozaunijne.

2

- Wsparcie dla Startupów i MŚP oferujących innowacyjny produkt, usługę lub technologię i kwalifikujących się do otrzymania pomocy de minimis. (Grant o wartości do 180 tys. zł).

1

- Wsparcie eksportera w relacjach z administracją publiczną.

2

- Pośrednictwo w kontaktach z administracją publiczną wszystkich szczebli.

1

- Wsparcie kluczowe z punktu widzenia działania firm w warunkach niepewności oraz ograniczeń dla bezpośrednich kontaktów biznesowych.

2

- Obejmuje m.in.:
  - alerty rynkowe,
  - poszukiwanie kontrahentów zagranicznych,
  - wsparcie interwencyjne (B2B).



**Cel:** Przygotowanie i wdrożenie strategii wejścia innowacyjnej usługi, produktu czy technologii.



**Cel:** Efektywne przeprowadzenie procesu eksportowego.



**Cel:** Wsparcie i rozwój relacji biznesowych w warunkach ograniczeń dla bezpośrednich kontaktów i dynamicznie zmieniającej się sytuacji na poszczególnych rynkach.

## Narzędzia wsparcia dla eksporterów (IV)



Webinaria  
Szkolenia  
Podcasty

1

- Webinaria oraz szkolenia dla firm zainteresowanych ekspansją zagraniczną.

2

- Szkolenia ogólne bądź specjalistyczne (np. prawno-podatkowe, sektorowe), z udziałem ekspertów zewnętrznych.



**Cel:** Przybliżenie specyfiki danego rynku lub danej branży. Lepsze rozpoznanie nowego rynku szansą na większy sukces.

W 2021 r. zorganizowaliśmy 65 webinarów, w których uczestniczyło ponad 6 500 osób.



Mapa rynków  
zagranicznych

1

- Informacje „z pierwszej ręki” w zakresie realnych możliwości ekspansji zagranicznej i wzmocnienia pozycji polskich przedsiębiorstw.

2

- Cyklicznie aktualizowane materiały nt. uwarunkowań prowadzenia biznesu na danym rynku i kluczowych sektorów.
- Bieżąca informacja dot. sytuacji epidemiologicznej, lokalnych regulacji i szans eksportowych.



**Cel:** Kompleksowa informacja dla eksportera/inwestora wspierająca ekspansję polskich przedsiębiorców.



Wyszukiwarka  
wydarzeń  
gospodarczych

1

- Możliwość wyszukania wydarzeń targowych zarówno po krajach jak i po branżach
- Tylko najważniejsze imprezy promocyjne – kluczowe wydarzenia na rynkach

# Narzędzia wsparcia dla eksporterów

## Mapa rynków zagranicznych oraz branżowe wydarzenia targowe

Aktualne informacje z rynków

Wybierz kraj ▼



### Branżowe wydarzenia targowe

czerwiec 2022

Prn Wt Sr Cz Pt So Nd

			1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	
20	21	22	23	24	25	26	
27	28	29	30				

Rekomendowane przez PAIH / ZBH wydarzenia branżowe w kraju i na świecie.

Wyszukaj:

Kraj ▼ Branża ▼ Udział PAIH ▼ Od: dd.mm.rrrr Do: dd.mm.rrrr

<b>28 czerwca 2022</b> Karaganda, Kazachstan Mining Week Kazakistan <a href="#">Więcej</a>	<b>02 lipca 2022</b> Rzym, Włochy Phygital Sustainability EXPO <a href="#">Więcej</a>	<b>05 lipca 2022</b> Tel Aviv, Izrael Build IL <a href="#">Więcej</a>	<b>12 lipca 2022</b> Norymberga, Niemcy Fensterbau Frontale <a href="#">Więcej</a>
<b>12 lipca 2022</b> Bogota, Kolumbia MEDITECH <a href="#">Więcej</a>	<b>17 lipca 2022</b> Londyn, Wielka Brytania Pure London <a href="#">Więcej</a>	<b>17 lipca 2022</b> Manchester, Wielka Brytania Manchester Furniture Show <a href="#">Więcej</a>	<b>18 lipca 2022</b> Farnborough, Wielka Brytania Farnborough Airshow <a href="#">Więcej</a>
<b>26 lipca 2022</b> Norymberga, Niemcy Biofach <a href="#">Więcej</a>	<b>27 lipca 2022</b> Tajpei, Tajwan Bio Asia Taiwan <a href="#">Więcej</a>	<b>27 lipca 2022</b> Miami Beach / Orlando, USA FIME <a href="#">Więcej</a>	<b>11 sierpnia 2022</b> Ho Chi Minh, Wietnam Vietfood & Beverage <a href="#">Więcej</a>



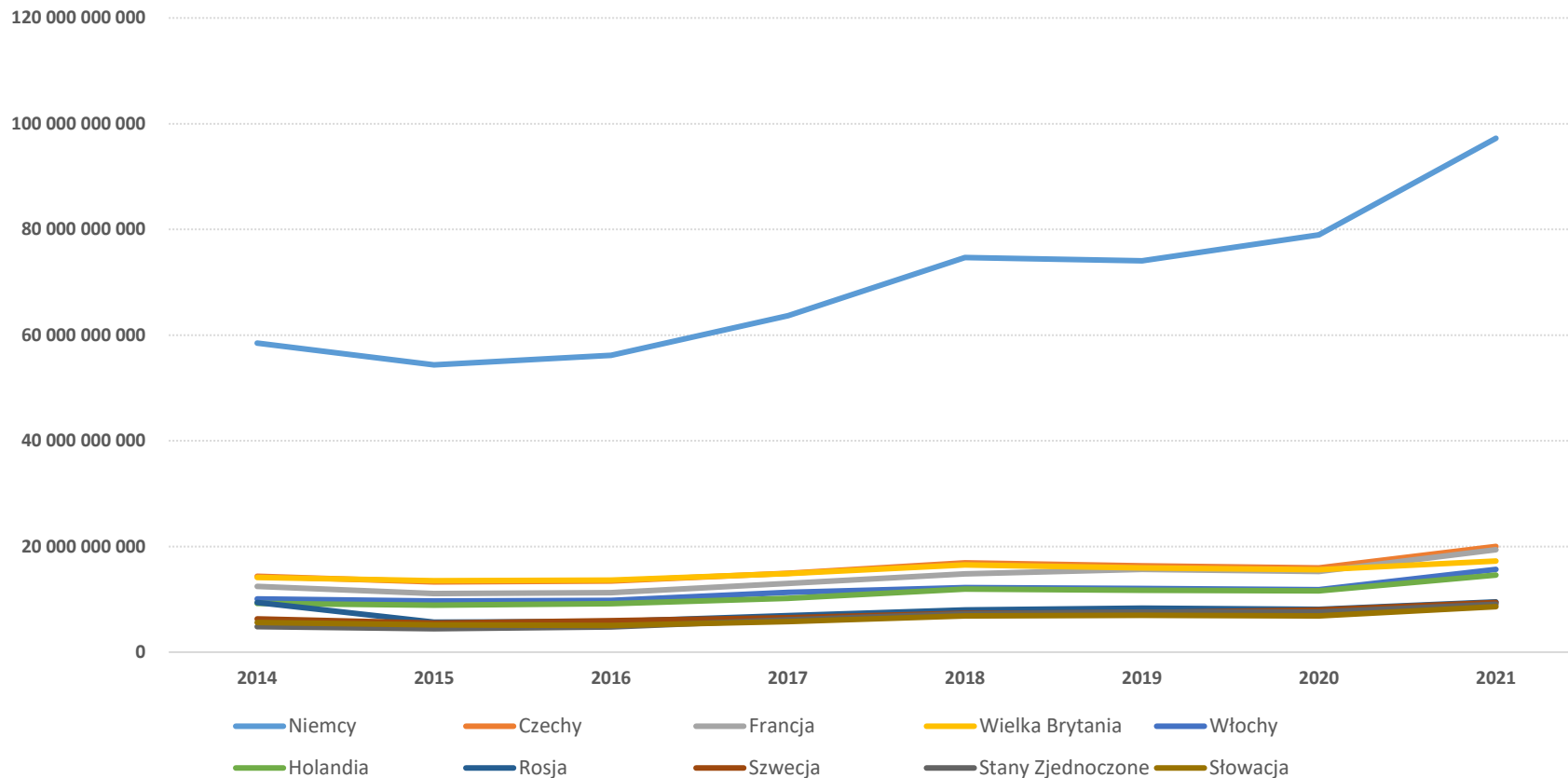
# O POLSKIM EKSPORCIE W KONTEKŚCIE MIĘDZYNARODOWYM

## Charakterystyka polskiego eksportu

- W 1992 r. eksport towarów z Polski wyniósł 13,2 mld USD. W ciągu ostatnich 30 lat polski eksport wzrósł 25-krotnie. **Ta poprawa nastąpiła przy prawie niezmienionej liczbie osób w sektorze przemysłowym.**
- W 2020 roku było 41 branż, w których Polska była liderem eksportu wśród krajów Unii Europejskiej.
- W 2001 roku Polska była europejskim liderem w sprzedaży węgla, w 2010 – mebli, a w 2020 – monitorów. To pokazuje, jak zmienia się struktura gospodarki i jak przesuwa się ona w górę drabiny wartości dodanej.
- Mimo dużego uzależnienia od Niemiec, Polska systematycznie zwiększa sprzedaż na rynki unijne, ale również nieunijne.
- **W porównaniu z wieloma krajami UE MŚP nadal odgrywają stosunkowo niewielką rolę w polskim eksporcie;** wzrost ich znaczenia będzie skutkował większą dywersyfikacją struktury eksportu; struktura własności ma znaczenie.
- **Zdywersyfikowana i dynamicznie rozwijająca się baza produkcyjna,** ciągła modernizacja sektora produkcyjnego, dywersyfikacja podsektorów produkcyjnych (spożywczy, napojów, części samochodowych, wyrobów metalowych, tworzyw sztucznych, chemii, maszyn, urządzeń elektrycznych) to elementy sukcesu polskiego eksportu
- Walka o kontrolę kosztów pracy

# Polski eksport w latach 2014 – 2021 (top 10 partnerów)

Eksport w latach 2014 - 2021 według danych GUS (w EUR)



- W 2014 r. sprzedaż z Polski przebiła wartość 1 mld EUR w przypadku 28 państw podczas gdy w 2021 r. 39.
- Najwięksi partnerzy handlowi (eksport) według kontynentów / regionów:
  - **Ameryka Północna:** Stany Zjednoczone
  - **Ameryka Południowa:** Brazylia
  - **Europa:** Niemcy
  - **Afryka:** Republika Południowej Afryki
  - **Bliski Wschód:** Arabia Saudyjska
  - **Azja:** Chiny
  - **Australia i Oceania:** Australia
- W 2021 r. eksport do Chin był mniejszy niż na Litwę a eksport do USA mniejszy niż do Szwecji, eksport do Indii był zbliżony do wartości sprzedaży do Serbii
- Eksport do Afryki (ok. 4 mld EUR) był niższy niż do Danii czy na Litwę); eksport do Ameryki Południowej (ok. 1,2 mld EUR) był niższy niż do Chorwacji
- Wybrane % wzrosty w eksporcie (2021/2020):  
 Namibia (303%), Meksyk (227%), Oman (179%), Indie (178%), DRK (167%), Algieria (158%), Kosowo (154%), Mongolia (153%), Irlandia (152%), Brazylia (147%), Portugalia (140%), Izrael (135%), Kanada (132%) itd.





## Umowy o wolnym handlu

### W jaki sposób reguły pochodzenia wpływają na handel i firmy?

Najczęściej eksporterzy spotykają się z regułami pochodzenia:

- w przypadku ubiegania się o świadectwo pochodzenia: Izby Handlowe, Ministerstwa ds. Handlu, Urzędy Celne  
(wyzwanie: charakter stricte proceduralny)
- starając się skorzystać z preferencji handlowych  
(wyzwanie: wskazanie odpowiednich reguł oraz ich przestrzeganie)

Reguły pochodzenia wpływają na działalność biznesową, ale także na ... decyzje biznesowe

Decyzje inwestycyjne

Możliwości handlowe

Selekcja dostawców

Proces produkcji

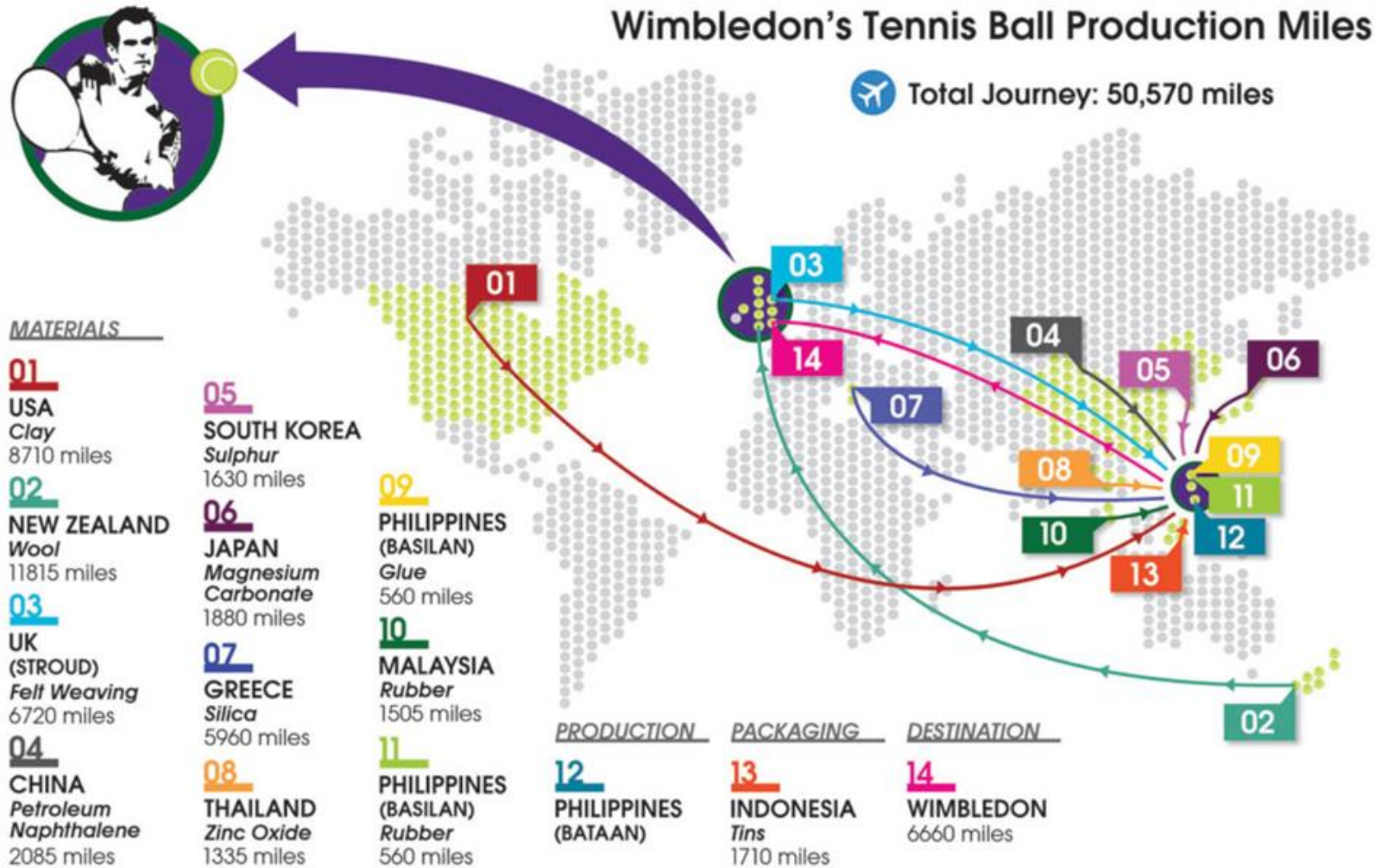
## Umowy o wolnym handlu

Jak firmy podejmują decyzje dotyczące pozyskiwania surowców, komponentów itd.?



- Gdzie produkować?
- Produkować czy importować gotowe produkty z zagranicy?
- Budować regionalne czy globalne łańcuchy dostaw?
- Pozyskiwać komponenty i części lokalnie czy nawiązać relację z dostawcą w kraju trzecim?

Zmiana procesu produkcji piłek tenisowych Slazenger to ciekawy przykład optymalizacji kosztowej



## Zakłócenia w łańcuchach dostaw spowodowane rosyjską inwazją na Ukrainę

Atak Rosji na Ukrainę stanowi zagrożenie dla już i tak wrażliwych europejskich i globalnych łańcuchów dostaw. Według danych firmy doradczej Interos około **1 200 firm w Europie ma co najmniej jednego bezpośredniego dostawcę w Rosji**, a **ponad 200 firm ma dostawcę tzw. pierwszego poziomu (tier 1) na Ukrainie**.

Liczby te znacznie wzrastają, jeśli spojrzymy na pośrednie relacje z partnerami poziomu 2 lub 3. **Ponad 109 000 spółek** w Europie ma dostawców surowców w Rosji lub na Ukrainie, a **ponad 8 200 firm** ma dostawców poziomu 2 w wymienionych krajach.

Od czasu wybuchu pandemii COVID – 19 mówimy o budowaniu odporności łańcuchów dostaw. Każda firma powinna przeprowadzić kompleksową analizę wewnętrzną, aby zrozumieć, w jakim stopniu jest uzależniona od dostawców poziomu 1, 2 lub 3 z Rosji lub Ukrainy (i nie tylko).

## Podwyżki cen towarów

rynki energetyczne, surowcowe i rolne stają w obliczu zwiększonej niepewności

## Kontrola eksportu i sankcje na poziomie firm

sankcje personalne, sankcje finansowe, kontrole przepływu towarów (produkty podwójnego zastosowania)

## Ryzyka związane z cyberbezpieczeństwem

zagrożenie cyberatakami, manipulacja danymi, ataki na krytyczną infrastrukturę itd.

## Niestabilność geopolityczna

kryzys migracyjny, zamieszki w Afryce i Azji w związku z rosnącymi cenami żywności

## Jak likwidować zakłócenia w łańcuchach dostaw?

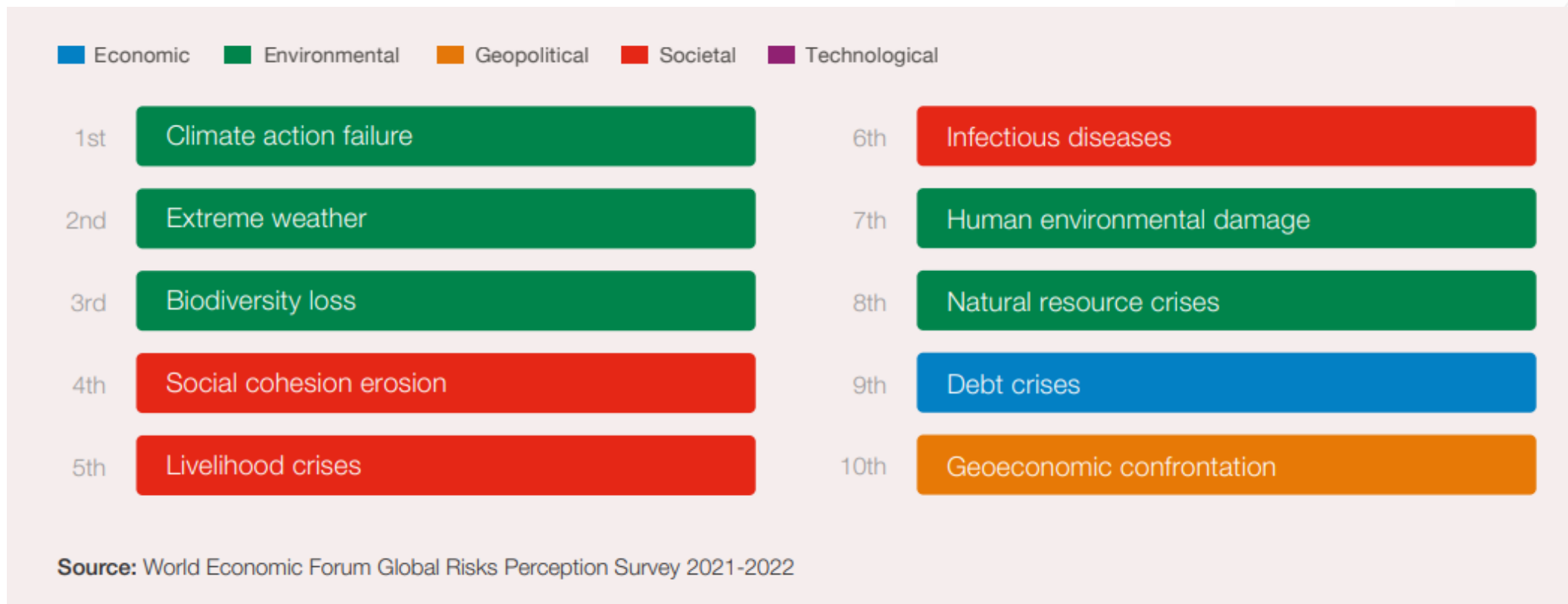
### Niektóre działania:

- ocena wymaganych poziomów zapasów i dostępności siły roboczej w perspektywie krótko- i średnioterminowej;
- omówienie planów ciągłości działania z kluczowymi dostawcami;
- przygotowanie do zaopatrywania się u alternatywnych dostawców w celu utrzymania ciągłości produkcji lub świadczenia usług

*Dzięki odpowiedniej technologii umożliwiającej właściwą analizę, planowanie i egzekucję możliwe jest ograniczenie ryzyk, zapewnienie odporności operacyjnej i uniknięcie zakłóceń w łańcuchach dostaw.*



## Najpoważniejsze zagrożenia w skali globalnej w ciągu najbliższych 10 lat





Skontaktuj się z nami:

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



Polska Agencja  
Inwestycji i Handlu  
Grupa PFR