

Go West!

Kierunki działań podejmowanych przez polskie przedsiębiorstwa w dziedzinie ekspansji zagranicznej uległy istotnej zmianie w ciągu ostatnich lat. Jeszcze niedawno wśród polskich spółek aktywnych na rynku fuzji i przejęć za granicą dominowały podmioty skupiające uwagę na krajach Europy Środkowo-Wschodniej i/lub kilka blue chips notowanych na GPW o kapitalizacji powyżej 1 miliarda euro, szukających możliwości rozwoju za granicą. Część z tych transakcji była motywowana decyzjami politycznymi i w niektórych przypadkach zakończyła się fiaskiem. Inne projekty akwizycyjne były wynikiem prywatyzacji w poszczególnych krajach lub upadłości ciekawych strategicznie aktywów. Tylko część udanych transakcji było efektem dobrze opracowanej strategii, skrupulatnej selekcji potencjalnych celów oraz właściwej oceny potencjału wzrostu w poszczególnych krajach.

Ostatnio inicjatywy zagraniczne dostrzegalne są szczególnie w działaniach podejmowanych przez podmioty kontrolowane przez prywatnych przedsiębiorców. Są to głównie spółki, które dostrzegły możliwość przeniesienia z rynku lokalnego swoich modeli biznesowych i zastosowania ich z powodzeniem na najbardziej obiecujących rynkach w regionie (m.in. w Rosji, Rumunii lub w mniejszym stopniu w Czechach czy Słowacji).

Co prawda rekord Polski w transgranicznych inwestycjach należy do kontrolowanego przez Skarb Państwa KGHM, jednak w ciągu ostatnich

dwóch – trzech lat podążyło tym szlakiem również kilka innych dużych i średnich firm poszukujących ekspansji zagranicznej.

Większość przejmujących skupia się na Europie Zachodniej i Południowej, ale mamy przykłady sięgające nawet Chin (Stomil Sanok), Australii (Kopex), Afryki (Kulczyk Investments), nie wspominając o Ameryce Północnej. Firmy te w celu wejścia na dany rynek realizują również akwizycje

lokalnych marek i kanałów dystrybucji (CCC), dążą do integracji pionowej w swojej działalności (Suempol), biorą udział w odkrywaniu zasobów naturalnych za granicą wraz z globalnymi partnerami, a nawet zostają upublicznione na lokalnych giełdach (np. w Kanadzie i Norwegii), gdzie inwestorzy mają lepsze niż w ojczyźnie zrozumienie dla ich działalności. Równie istotną przyczyną ekspansji zagranicznej jest chęć dywersyfikacji ryzyka politycznego wynikającego z konfliktu między Rosją a Ukrainą. Oczywiście wśród przykładów zdobywania zagranicznych rynków można się doszukać zarówno sukcesów, jak i porażek: w niektórych przypadkach transakcje po-

mogły z wielokrotnie wycenę rynkową przedsiębiorstwa, w innych okazały się nierealne do realizacji, oparte na nadziei, a nie na faktach.

Dążenie do obecności na zagranicznych rynkach jest jeszcze bardziej dostrzegalnym zjawiskiem wśród małych i średnich przedsiębiorstw – szczególnie firm oferujących wysoce innowacyjne produkty. Dla tych podmiotów polski rynek jest często zbyt mały, by wchłonąć zaawansowane

US-Poland Innovation Hub). Można zatem oczekiwać, że przy wsparciu kapitałowym i merytorycznym zagranicznych inwestorów również polskie start-upy zaczną niedługo być równie aktywne na rynkach kapitałowych jak dojrzałe przedsiębiorstwa.

Być może powyższe przykłady nie są w pełni reprezentatywne. Warto jednak zwrócić uwagę na istotny fakt, że przytoczone działania podejmowano w kraju w ciągu

W najbliższych latach coraz więcej polskich firm, rozwijając potencjał swoich możliwości, będzie obierało kierunek zagraniczny w celu osiągnięcia ogólnoeuropejskiej, a nawet globalnej skali działalności.

rozwiązania technologiczne, analizują zatem możliwości rozwoju za granicą lub – podobnie jak w przypadku dużych przedsiębiorstw – szukają inwestorów, którzy dostrzegą drzemiący w nich potencjał. Młode technologiczne firmy dla swego wzrostu muszą myśleć globalnie, dlatego bez kompleksów, aktywnie zaznaczają swoją obecność w takich hubach innowacyjności, jak Berlin, Londyn czy (oczywiście) Dolina Krzemowa. Pozytywnym aspektem jest wsparcie w tych działaniach oferowane przez fundusze unijne, administrację (choćaby poprzez Polsko-Amerykański Tydzień Innowacji PATI czy US-Polish Trade Council prowadzącą program

ostatnich 25 lat, a punktem wyjścia była gospodarka w fatalnej kondycji, działająca z żelaznej kurtyny.

Jesteśmy zdania, że w najbliższych latach coraz więcej polskich firm, rozwijając potencjał swoich możliwości, będzie obierało kierunek za granicę w celu osiągnięcia ogólnoeuropejskiej, a nawet globalnej skali działalności.

Piotr Olejniczak

dyrektor, Departament Rynków Kapitałowych, Ipopema Securities

Tomasz Goliński

analityk, Departament Rynków Kapitałowych, Ipopema Securities