Internacjonalizacja przedsiębiorstw z PAIH

Polska Agencja Inwestycji i Handlu SA (PAIH) jest instytucją doradczą wchodzącą w skład Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR). Jednym z zadań realizowanych przez Agencję jest wzmacnianie rozpoznawalności polskich marek na międzynarodowych rynkach oraz promocja rodzimych produktów, usług oraz polskiej myśli technologicznej. Agencja wspiera polskich przedsiębiorców w wyborze optymalnej ścieżki ekspansji za granicą, doradza przy wyborze kierunków ekspansji a także wspiera w kontaktach z przedstawicielami lokalnego biznesu. Przedsiębiorców w procesie internacjonalizacji wspierają konsultanci PAIH w centrali, w Polsce, oraz zespoły Zagranicznych Biur Handlowych (ZBH) czyli niemal 60 placówek zlokalizowanych w najważniejszych światowych centrach biznesowych.

PAIH rocznie obsługuje około 16 tysięcy zgłoszeń eksportowych polskich przedsiębiorców,
z których zdecydowana większość jest kierowana na więcej niż jeden rynek, daje to znakomity wgląd w trendy rynków zagranicznych, zarazem pozwala trafnie definiować
i przewidywać zainteresowanie rynków zagranicznych polskimi produktami i usługami.

Przesłane przez przedsiębiorę do PAIH zgłoszenie eksportowe, zanim zostanie przesłane do ZBH, jest analizowane w centrali przez konsultantów branżowych i rynkowych. Na tym etapie wspólnie z przedsiębiorcą weryfikowana jest trafność wyboru rynku ekspansji oraz zgodność oczekiwań wskazanego rynku docelowego z właściwościami produktu lub charakterystyką usługi oferowaną przez polskiego przedsiębiorcę. To jeden z ważniejszych etapów w procesie internacjonalizacji, bowiem często zdarza się, że oferowany produkt jest niedopasowany w którymś aspekcie do rynku ekspansji. Niedopasowanie może dotyczyć zarówno trafności rynku jak i samego produktu bądź formy jego prezentacji (komunikacji, opakowania itd.). Zadaniem ekspertów PAIH w centrali jest ocena potencjału eksportowego produktu i wypracowanie optymalnej formy prezentacji oferty.

Zgłoszenie z centrali jest przesyłane do zespołów Zagranicznych Biur Handlowych. Najczęstsze potrzeby rodzimych przedstawicieli biznesu dotyczą opracowania listy potencjalnych partnerów biznesowych, informacji dotyczących możliwości prowadzenia działalności na danym rynku, udziału w biznesowych misjach gospodarczych czy wsparcia w komunikacji z lokalnymi przedstawicielami biznesu oraz obecności na wydarzeniach wystawienniczych. Zadaniem ZBH jest opracowanie odpowiedzi na przesłane zgłoszenie, ale także wielowymiarowe wsparcie polskich przedsiębiorców, na przykład w kwestii wyboru optymalnej ścieżki ekspansji, metody wejścia na dany rynek, wskazania lokalnych ryzyk handlowych czy identyfikacji różnic kulturowych mających wpływ na prowadzenie działalności biznesowej.

Przedsiębiorcy korzystający w procesie internacjonalizacji ze wsparcia Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu zyskują dostęp do wiedzy oraz wsparcia konsultantów branżowych oraz rynkowych co wprost przekłada się na zwiększenie szans ekspansji zagranicznej, minimalizację ryzyka w handlu oraz skuteczne nawiązywanie relacji z lokalnymi kontrahentami.