

Grupa IPO.pl czat.ipo.pl nowebiuro.pl exclusive.pl salony.ipo.pl mystartup.pl biznesfeed.pl



IPO.pl

Finansowanie

Inwestycje

Biznes

Czaty dla firm

Forum

70 na stronie

Newsletter IPO.pl

wpisz adres e-mail

+

-

S

Artykuły | Strona główna » Inwestycje » Inwestycje alternatywne » Artykuły

Aktualności

Rynek główny

NewConnect

Notowania

Private banking

Inwestycje alternatywne

Aktualności

Artykuły

Nieruchomości

Produkty strukturyzowane

Instrumenty pochodne

Surowce

Sztuka

Wino

Private equity

Fundusze hedge

Instrumenty kredytowe

Ankieta

Jaki będzie dominujący trend na giełdach w 2010 roku?

- Wzrostowy
- Spadkowy
- Boczny
- Nie mam zdania

Głosuj

Wyniki

Najnowszy raport

Raport
Kapitał dla firm 2010

Proces przejmowania zaczyna się od nauki

27.07.2010.



Światowy kryzys ekonomiczny ostudził zapał przedsiębiorców, którzy zapowiadali fuzje i przejęcia zagranicznych podmiotów. Odkąd jednak z rynku zaczęły spływać doniesienia o poprawiającej się kondycji gospodarki, szefowie spółek ponownie pomyśleli o ekspansjach. Zmienił się tylko ich kierunek – coraz częściej pojawiają się pomysły przejmowania przedsiębiorstw na doświadczonych kryzysem rynkach

zachodnich.

Zanim jednak padną wiążące deklaracje pomiędzy przejmującymi i przejmowanymi, należy wyciągnąć wnioski z błędów popełnionych przy wcześniejszych inwestycjach, szczególnie popularnych na Wschodzie i w krajach bałtyckich. Pozwoli to na uniknięcie powtórki scenariusza i osiągnięcie sukcesu na terenie Europy Zachodniej.

Zobacz również

Antyki określają stan zamożności Twojego domu

Inwestowanie w talent - odruch serca czy kolejny sposób pomnażania kapitału?

Wakacje na swoim przez cały rok

Wzrost cen na rynku nieruchomości

Nowoczesny inwestor - kim ON jest

Popularna w ubiegłych latach ekspansja przedsiębiorców na Wschód była spowodowana przede wszystkim perspektywą wypracowania wysokiego zysku. Niestety, nie wszyscy inwestorzy liczyli się wówczas z równie wysokim poziomem ryzyka. Wielu z nich straciło środki w inwestycjach, które pozornie wyglądały na stabilne i zrównoważone. Konieczność rezygnacji z podboju wschodniego rynku nie ominęła nawet tak doświadczonego inwestora jak Leszka Czameckiego. Getin International - spółka powołana do działalności na Ukrainie i w Rosji, musiała wstrzymać działalność, a Czamecki kilkakrotnie wymienił ten fakt jako swoją największą porażkę zawodową.

Również spółki z branży medialnej wycofały się z inwestowania na Ukrainie. Grupa RMF sprzedała Radio 4U jednemu z prywatnych inwestorów i wycofała się z tamtejszego rynku. Jako powód podano głęboki kryzys gospodarczy i brak przejrzystych zasad obrotu gospodarczego. Podobnie ITI - w październiku ub. r. prezes Wojciech Kostrzewa wstrzymał wszystkie projekty grupy na Ukrainie „ze względu na bardzo trudną sytuację gospodarczą oraz wysoki poziom niepewności politycznej”. Powyższe przykłady pokazują powszechność usprawiedliwiania kryzysem nieudanych inwestycji na Wschodzie. Z pewnością był to główny powód ich niepowodzenia - należy jednak zadać pytanie, czy przejęcia na Ukrainie zostały

Grupa IPO.pl czat.ipo.pl nowebiuro.pl exluzive.pl salony.ipo.pl mystartup.pl biznesfeed.pl



Finansowanie

Inwestycje

Biznes

Czaty dla firm

Forum

70 na stronie

Newsletter IPO.pl

wpisz adres e-mail

+

-

S

Artykuły | Strona główna » Inwestycje » Inwestycje alternatywne » Artykuły

Aktualności

Rynek główny

NewConnect

Notowania

Private banking

Inwestycje alternatywne

Aktualności

Artykuły

Nieruchomości

Produkty strukturyzowane

Instrumenty pochodne

Surowce

Sztuka

Wino

Private equity

Fundusze hedge

Instrumenty kredytowe

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Ankieta

Proces przejmowania zaczyna się od nauki

27.07.2010.

Należy pamiętać, że inwestowanie za granicą wymaga poznania tamtejszych realiów biznesowych, obejmujących zarówno przepisy prawne (także prawa gospodarczego), jak i zwyczaje kontrahentów biznesowych. Ponadto, inwestorzy planujący ekspansję na obcy rynek, powinni wcześniej szczegółowo przeanalizować swój koncept i poznać specyfikę branży. W tym celu warto nawiązać porozumienie z firmą doradczą lub prawniczą. Współpraca z lokalnym przedsiębiorcą specjalizującym się w obsłudze firm pod kątem prawno-podatkowym jest niezbędna, gdyż znane mu są wszelkie przepisy i akty prawne, pozwalające na optymalne wykorzystanie kapitału inwestora. Należy także położyć nacisk na rzetelne przeprowadzenie due diligence, które obejmuje uzgodnienie celów badania z obecną strategią firmy, przygotowanie grupy roboczej i kwestionariusza, przeprowadzenie badania i przygotowanie raportu podsumowującego. Co istotne, wnioski wynikające z raportu powinny być szczegółowo przeanalizowane i porównane ze strategią firmy. To od nich uzależniony jest bowiem ewentualny zakup spółki, a w konsekwencji - rozwój nowego biznesu.

Kolejnym czynnikiem, który należy wziąć pod uwagę, jest poziom istniejącej na danym rynku konkurencji. Doświadczony kryzysem rynki zachodnie są bowiem perspektywicznie nie tylko dla polskich inwestorów. Do przejęcia funkcjonujących tam firm bądź założenia biznesu od podstaw dążą również inwestujące za granicą fundusze państwowe z udziałem kapitału prywatnego, założone przez kraje wschodzące, takie jak Rosja, Chiny, Indie i niektóre kraje arabskie. Są one zarządzane przez wykształconych i zdolnych inwestorów, a także dysponują potężnym kapitałem, przez co mogą skutecznie konkurować z inwestorami z Polski. Konkurencja pomiędzy inwestorami prywatnymi i państwowo-prywatnymi funduszami z pokaźnym zapleczem finansowym odbywa się na znacznie wyższym, trudniejszym do zwalczania poziomie.

Obietnice dużego zysku oraz korzystanie ze sprzyjającej koniunktury rynkowej to najczęstsze powody inwestowania za granicą. Możliwość zakupu przedsiębiorstwa, technologii, bądź otwarcia zakładu produkcyjnego na nowym rynku mają największe uzasadnienie ekonomiczne w trakcie lub tuż po kryzysie. Rozwój działalności biznesowej na Zachodzie (znacznie bardziej perspektywiczny niż inwestycje portfelowe, polegające wyłącznie na ulokowaniu środków) jest obciążony niższym ryzykiem, co powoduje, że tamtejsze rynki stają się powoli naturalnym kierunkiem ekspansji polskich przedsiębiorstw. Należy jednak pamiętać, że mniejsze ryzyko stanowi również ograniczenie dla biznesu, ze względu na szereg współistniejących z nim kwestii, takich jak m.in. restrykcyjne prawo antymonopolowe na terenie Unii Europejskiej, czy kwestia udzielenia pomocy publicznej. W czasie kryzysu państwa udzielały jej nadzwyczaj chętnie (jawnie, bądź niejawnie), a ich spłata będzie należała do przyszłych właścicieli przejętych zakładów.

Równie istotne ograniczenia to wysoki poziom dbałości o ochronę środowiska, system socjalny faworyzujący pracowników, czy też troska o szeroko rozumiany interes społeczny. Zachodni