



Możliwości finansowania eksportu/inwestycji/ ekspansji zagranicznej

Bank Gospodarstwa Krajowego
Warszawa, 2021

Finansowe wspieranie eksportu/ ekspansji zagranicznej

Strategicznym zadaniem BGK jest wsparcie rozwoju polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej



- Polski bank rozwoju działający od 1924 roku
- 100% własność Skarbu Państwa
- Ocena ratingowa Fitch równa ratingowi Skarbu Państwa „A-”
- Powołany ustawą do wspierania rządowych projektów społeczno-gospodarczych
- 16 jednostek korporacyjnych (Regionów) na terenie całej Polski
- Kapitały własne: 23,6 mld PLN (1H2020)
- Wartość aktywów: 184,0 mld PLN (1H2020)



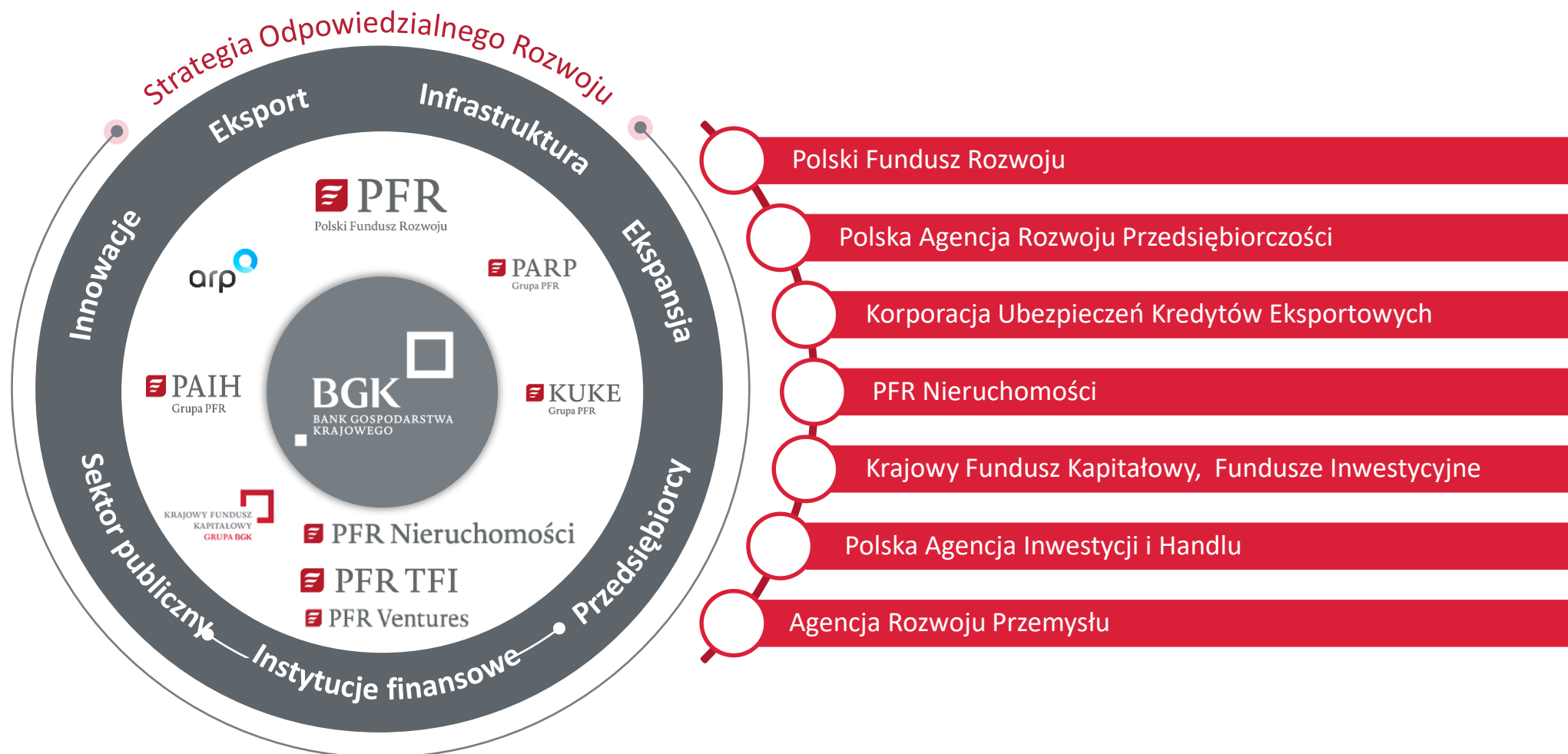
**Strategia na Rzecz Odpowiedzialnego
Rozwoju**



**Program Rządowy Finansowe
Wspieranie Eksportu**

BGK – państwowy bank rozwoju

Animacja współpracy z instytucjami rozwoju



Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Unikalna oferta

Program Finansowe Wspieranie Eksportu



Finansowanie inwestycji zagranicznych



Finansowanie krótkoterminowe



- Akredytywy zagraniczne:
 - Potwierdzanie
 - Dyskontowanie
 - Post-finansowanie
- Gwarancje

Finansowanie długoterminowe

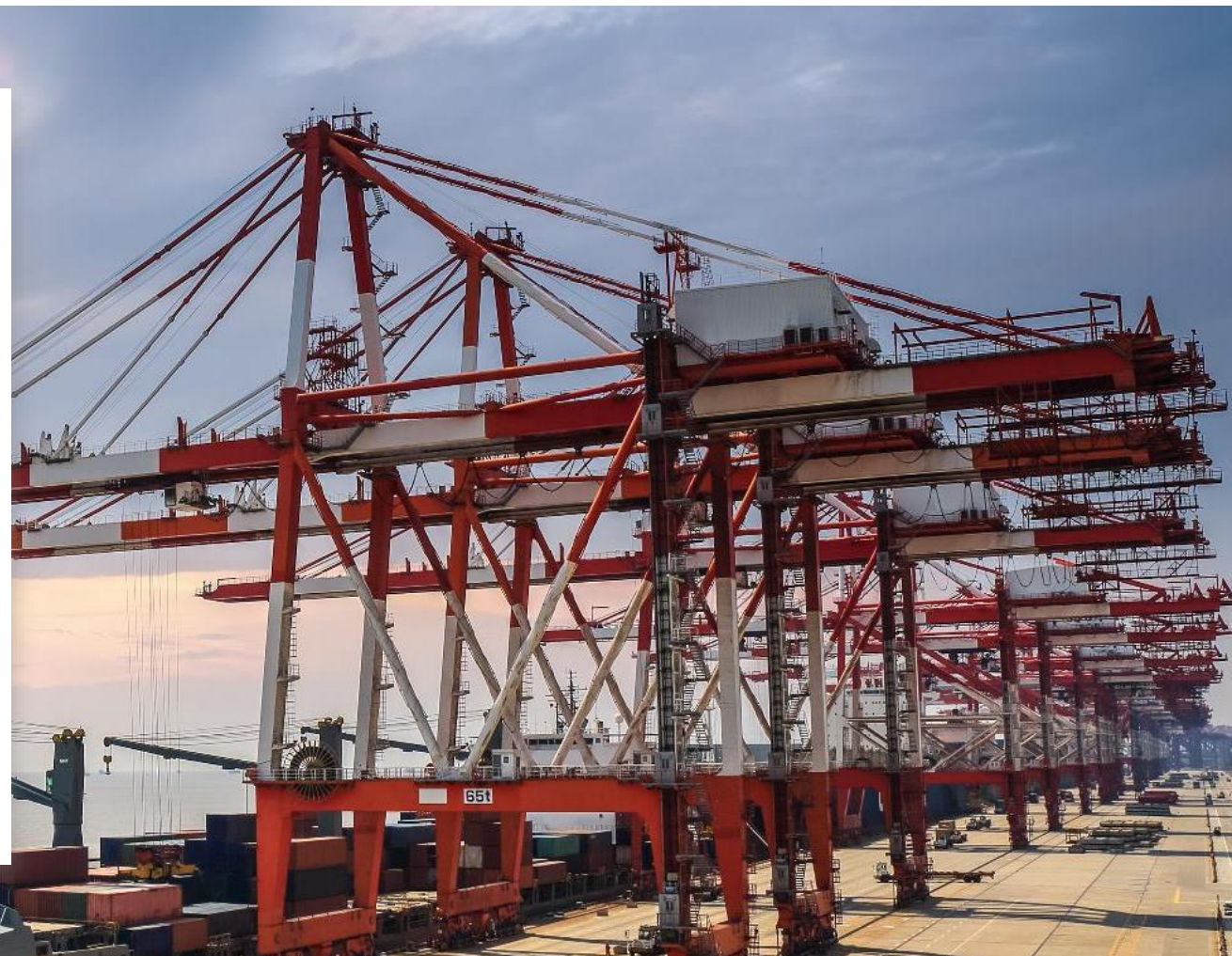


- Kredyty dla banku nabywcy
- Kredyty dla nabywcy
- Wykupy wierzytelności z kontraktów eksportowych
- Prefinansowanie eksportu
- Gwarancje
- Kredyty strukturyzowane przeznaczone na finansowanie ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw
- Instrumenty kapitałowe
- Instrumenty dłużne (mezzanine finance)

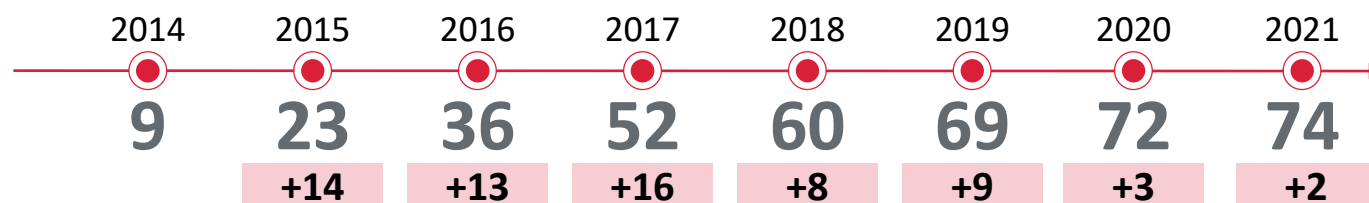
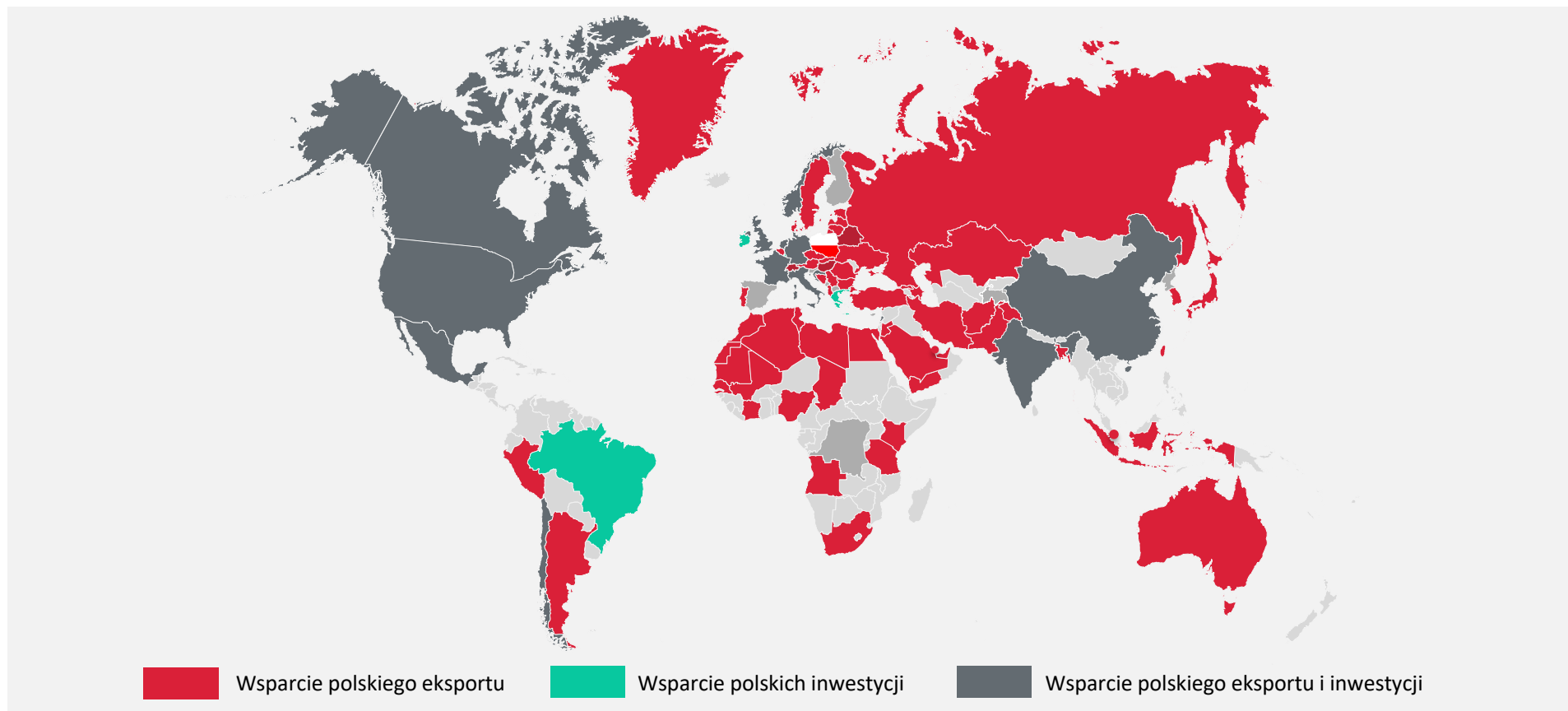
Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Zakres i zalety wsparcia

- 1** Zwiększenie bezpieczeństwa transakcji poprzez przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahenta.
- 2** Poprawa płynności polskiego eksportera w efekcie otrzymania zapłaty za sprzedane towary ze strony BGK.
- 3** Uzupełnienie oferty handlowej/technicznej polskiego przedsiębiorstwa o aspekt finansowania zagranicznego kontrahenta (zarówno komercyjnego, jak i publicznego).
- 4** Wsparcie finansowe inwestycji, w której polska spółka występuje w roli generalnego wykonawcy lub głównego podwykonawcy.
- 5** Finansowanie ekspansji zagranicznej (m.in. przejęcia, budowa zakładów produkcyjnych, centrów logistycznych), w których polska spółka występuje w roli inwestora.



Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej



Finansowe wspieranie eksportu

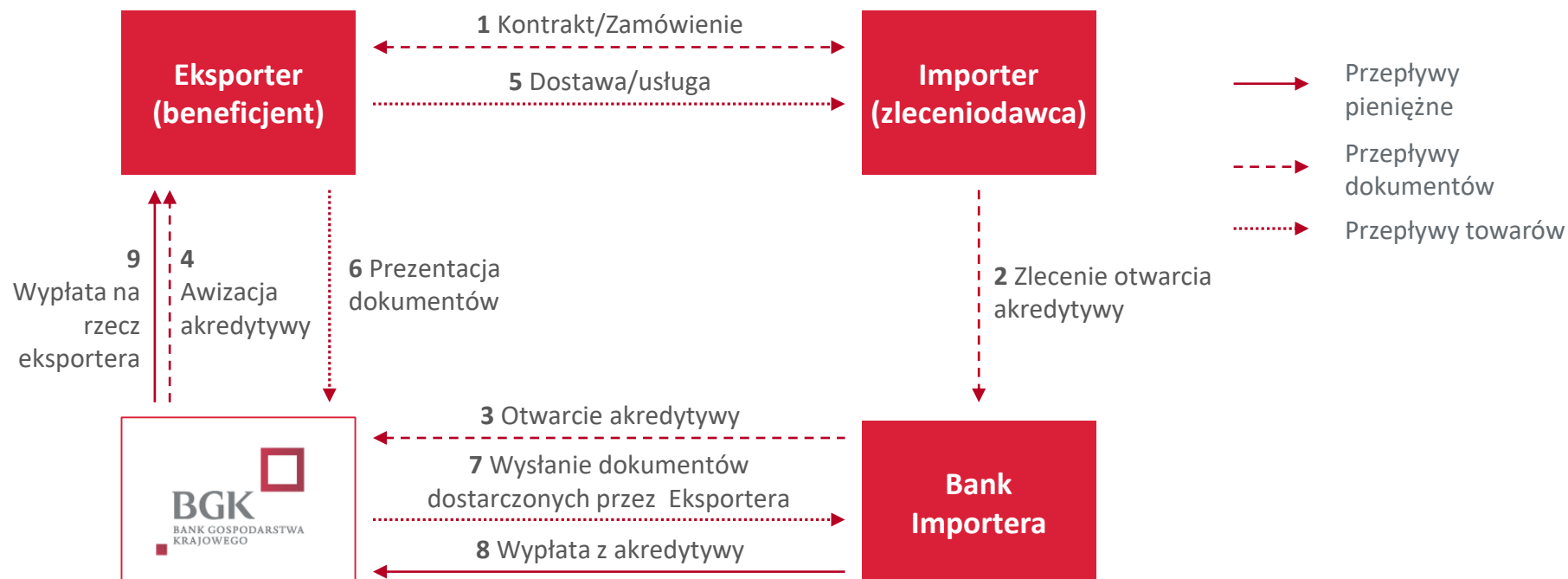
Akredytywy eksportowe

Akredytywy eksportowe

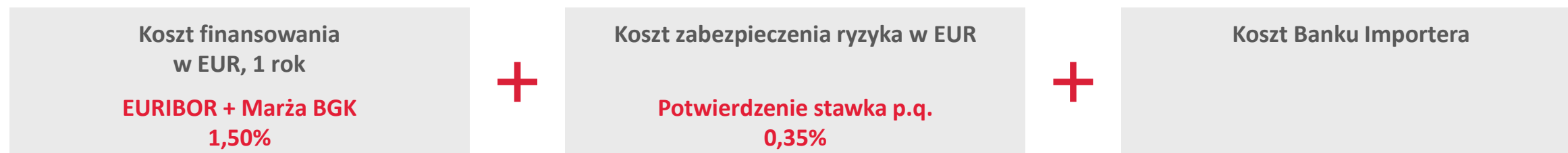
Główne cechy	Finansowanie eksportu konsumpcyjnego lub inwestycyjnego w oparciu o standing finansowy banku importera Ogranicza ryzyko transakcji oraz zapewnia płynność finansową polskiemu eksporterowi
Typ finansowania	Okres finansowania do 2 lat
Kwota wsparcia	Do 100% wartości transakcji (bez kwot minimalnych)
Koszty finansowania	Stawka referencyjna + marża BGK Koszt banku importera
Waluta	<ul style="list-style-type: none">▪ PLN▪ EUR▪ USD

Akredytywy eksportowe

Schemat finansowania



Przykładowe koszty transakcji dla podmiotów z takich państw jak m.in. Białoruś, Ukraina (6 klasa ryzyka OECD):



Finansowe wspieranie eksportu

Kredyt dla banku nabywcy

(polska spółka w roli eksportera)

Kredyt dla banku nabywcy

Główne cechy

Finansowanie eksportu inwestycyjnego w oparciu o standing finansowy banku importera

Okres spłaty

Od 2 lat do około 5 lat

Kwota wsparcia

Do 85% wartości kontraktu eksportowego (zgodnie z Konsensusem OECD)
Min. 1 mln EUR

Koszty finansowania

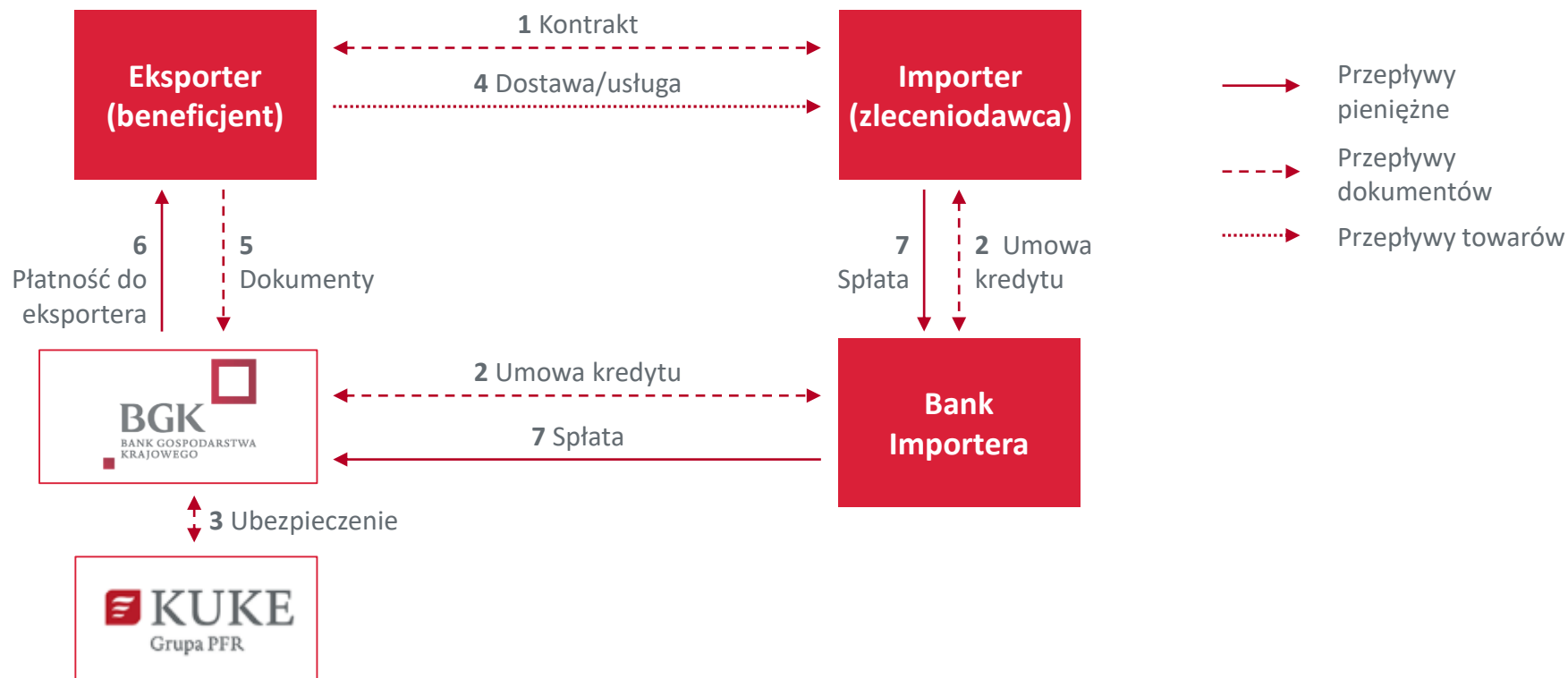
- Stopa stała CIRR lub stopa zmienna
- Prowizja administracyjna
- Ubezpieczenie KUKE

Waluta

- EUR
- USD

Kredyt dla banku nabywcy

Schemat finansowania



Koszt kredytu

**Stała stopa CIRR +
Prowizja administracyjna BGK 0,70%**

+

Ubezpieczenia

KUKE
Grupa PFR

+

Koszt Banku Importera

Finansowe wspieranie eksportu

Wykup wierzytelności

Wykup wierzytelności

Główne cechy

Finansowanie kontraktów eksportowych w oparciu o:

- Ryzyko importera (bez regresu)
- Ryzyko eksportera (z regresem)

Typ finansowania

Okres finansowania do 7 lat
Kwota minimalna: 5 mln EUR

Kwota wsparcia

Do 85% wartości transakcji

Koszty finansowania

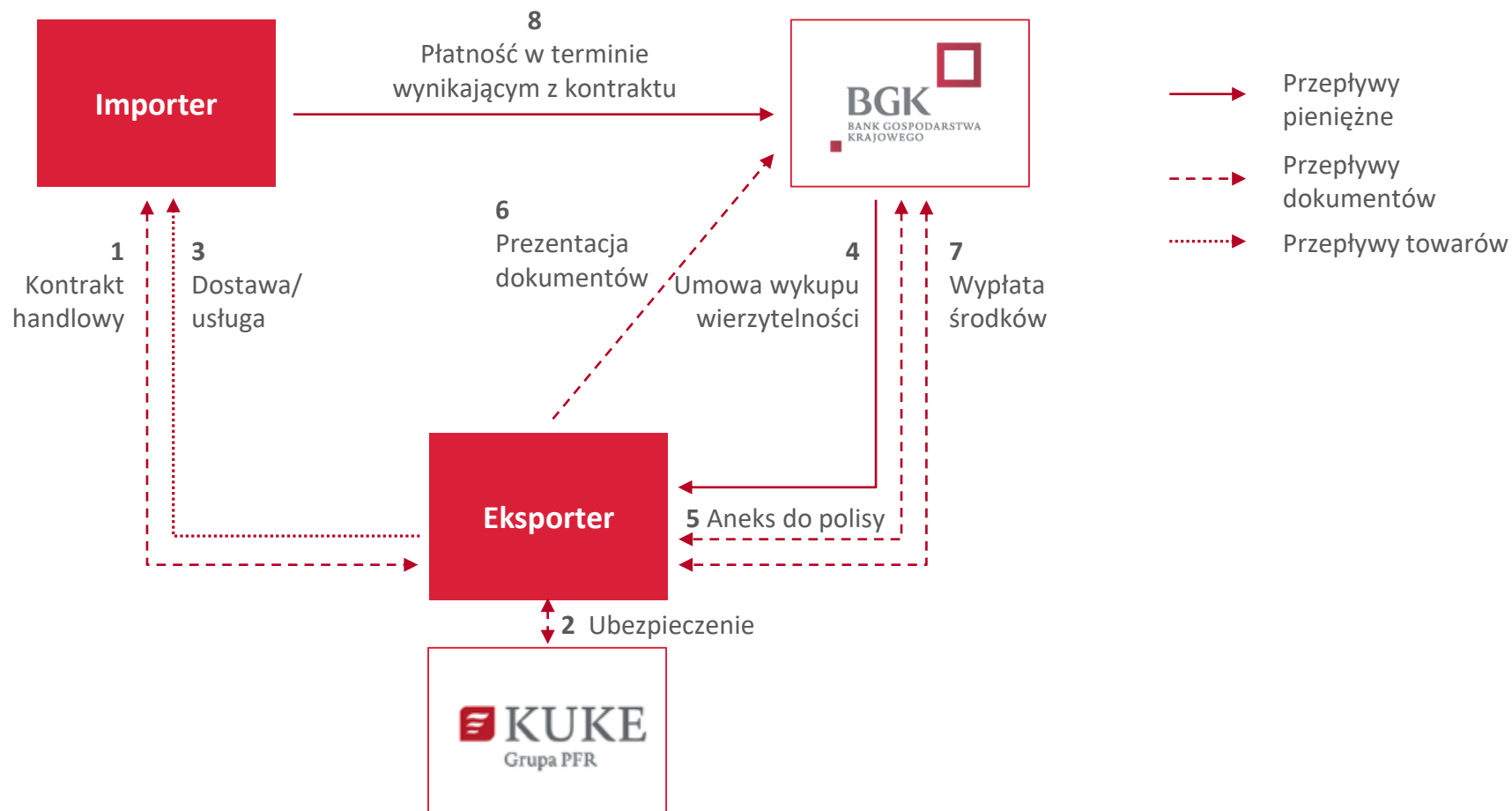
- Stawka referencyjna + Marża BGK

Waluta

- PLN
- EUR
- USD

Wykup wierzytelności

Schemat finansowania



Finansowe wspieranie eksportu

Kredyt dla nabywcy (polska spółka w roli eksportera)

Kredyt dla nabywcy

Główne cechy

Finansowanie zagranicznych nabywców (zarówno komercyjnych, jak i publicznych) polskich dóbr i usług.
Finansowanie inwestycji, w której polska spółka występuje w roli generalnego wykonawcy lub głównego podwykonawcy.

Typ finansowania

1. Finansowanie typu project finance
2. Finansowanie korporacyjne w oparciu o bilans Importera,
3. Finansowanie w strukturze sovereign finance
4. Finansowanie w strukturze J.V

Kwota finansowania

Do 85% wartości kontraktu eksportowego (zgodnie z Konsensusem OECD)
Min. 8 mln EUR

Koszty finansowania

- Stawka referencyjna + marża
- Prowizja aranzacyjna
- Prowizja od zaangażowania
- Ubezpieczenie KUKE

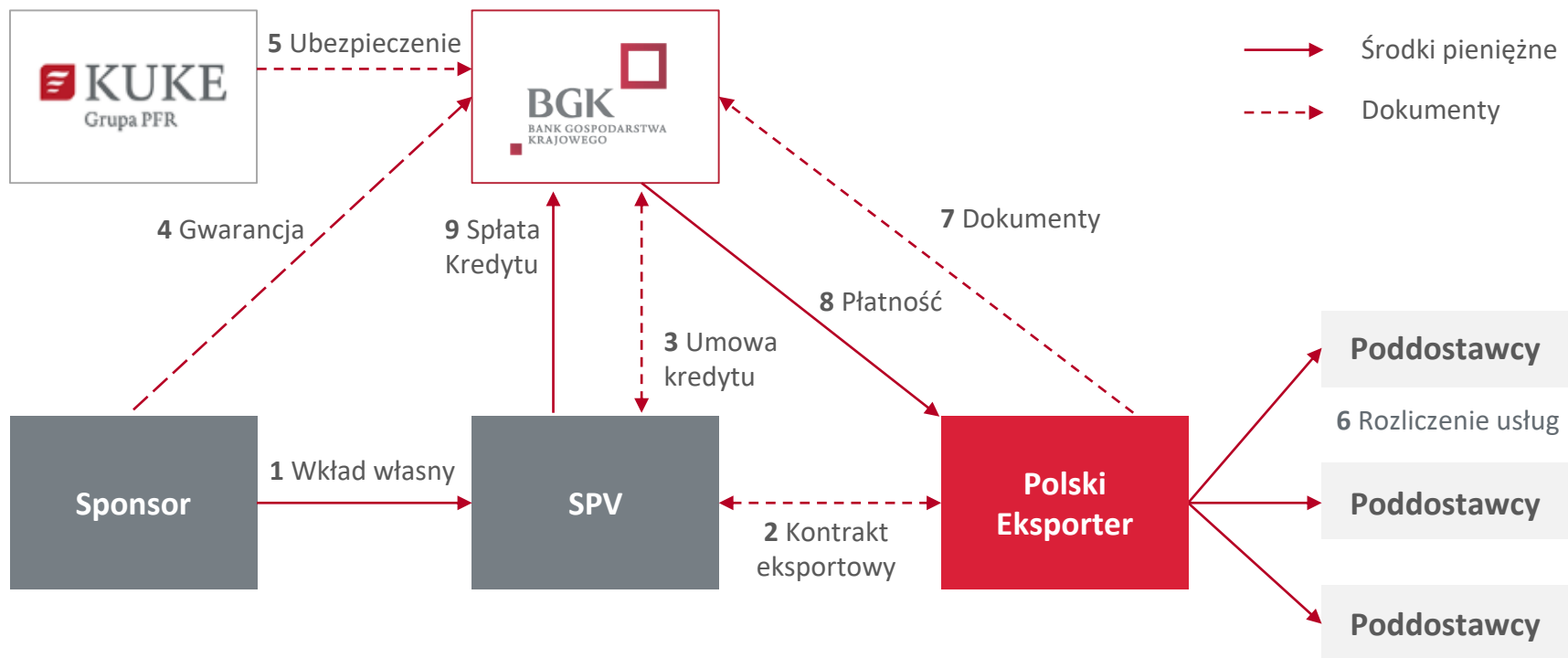
Zabezpieczenia

Standardowe przy tego typu finansowaniu, m.in.:

- zabezpieczenie na aktywach projektu
- polisa ubezpieczeniowa KUKE

Kredyt dla nabywcy (struktura project finance)

Schemat finansowania



Cechy:

- projektowy charakter finansowania
- SPV w roli kredytobiorcy,
- finansowanie z regresem do Sponsora – brak regresu do polskiego eksportera,
- polisa ubezpieczeniowa KUKE (opcjonalnie w zależności od specyfiki projektu i/lub kraju prowadzonej działalności).

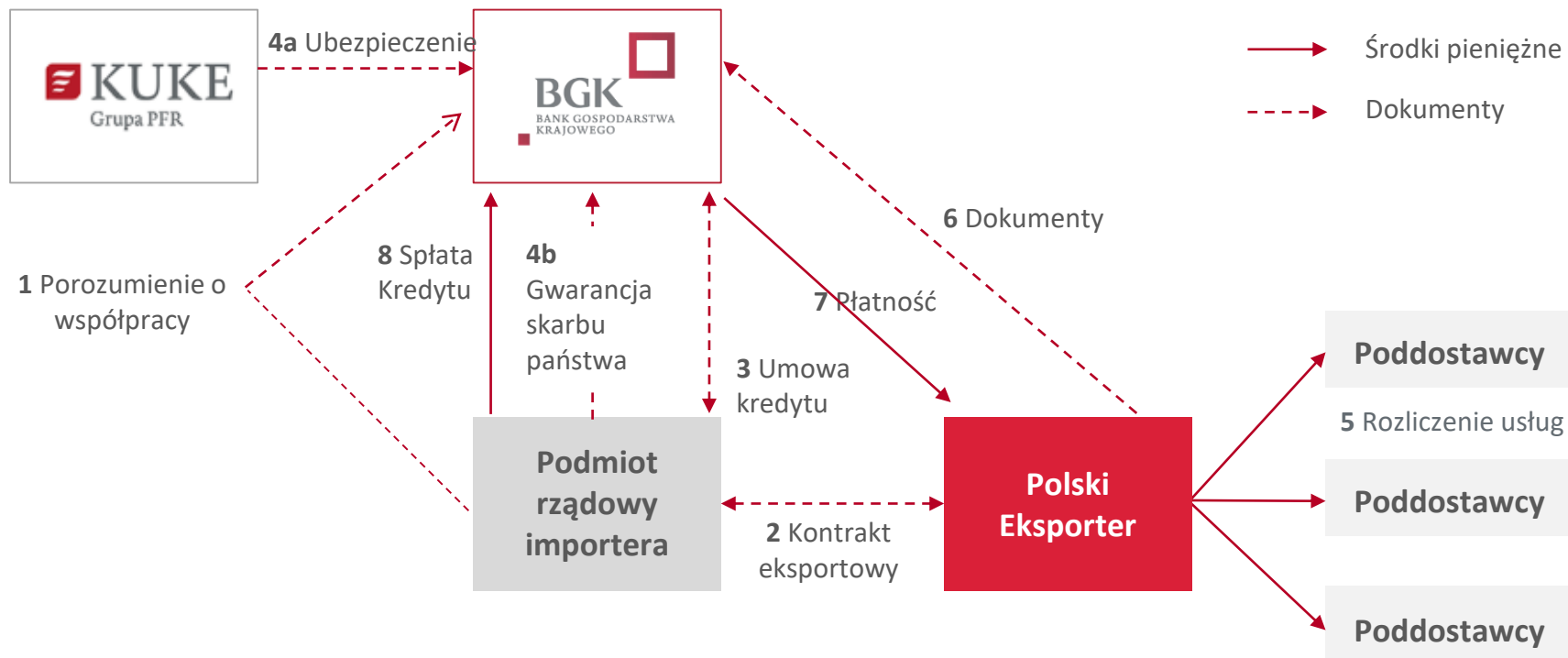


Przykłady transakcji:

- Finansowanie budowy hotelu w Rosji realizowanej przez **UNIBEP S.A.**
- Finansowanie budowy centrów handlowych na Białorusi i na Ukrainie realizowanych przez **UNIBEP S.A.**

Kredyt dla nabywcy (struktura sovereign finance)

Schemat finansowania



Cechy:

- ministerstwo finansów importera lub inny wskazany podmiot rządowy jako kredytobiorca,
- brak regresu do polskiego eksportera,
- polisa ubezpieczeniowa KUKE,
- finansowanie zależne od oceny sytuacji makroekonomicznej kraju importera oraz oceny projektu.

Finansowe wspieranie eksportu

Kredyt na prefinansowanie (polska spółka w roli eksportera)

Kredyt na prefinansowanie eksportu

Główne cechy

- Prefinansowanie kontraktów eksportowych polskich spółek zabezpieczone gwarancją KUKE (do 80% wartości kredytu).
- Polska spółka w roli kredytobiorcy.

Typ finansowania

- charakter finansowania obrotowego na okres realizacji kontraktu.
- okres finansowania do 2 lat

Kwota finansowania

Min. 4-5 mln EUR

Koszty finansowania

- Stawka referencyjna + marża
- Prowizja aranzacyjna
- Prowizja od zaangażowania

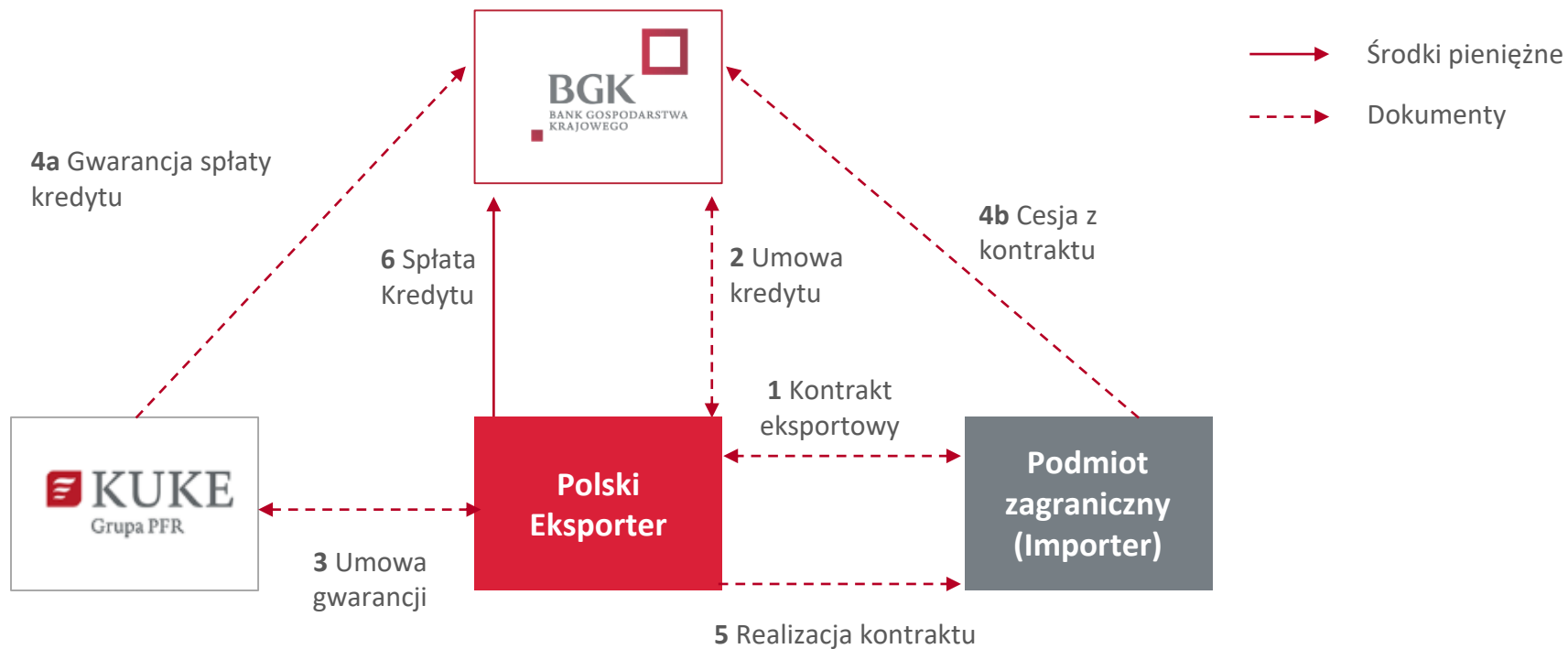
Zabezpieczenia

Standardowe przy tego typu finansowaniu, m.in.:

- gwarancja KUKE,
- cesja z wpływów z kontraktu na dedykowany rachunek w BGK,
- aktywa kredytobiorcy w Polsce.

Kredyt na prefinansowanie eksportu

Schemat finansowania 1/1



Cechy:

- Charakter finansowania obrotowego na okres realizacji kontraktu
- Wymóg krajowego pochodzenia przedmiotu eksportu

Inwestycje i ekspansja zagraniczna

Polska spółka w roli inwestora

Kredyt dla polskiego przedsiębiorstwa w celu realizacji inwestycji / akwizycji zagranicznych

Główne cechy

- Finansowanie dedykowane m.in. inwestycjom / przejęciom zagranicznym.
- Polska grupa kapitałowa lub polskie przedsiębiorstwo w roli wiodącego inwestora zagranicznego.
- Możliwość współpracy z polskimi i zagranicznymi bankami komercyjnymi.

Typ finansowania

Długoterminowe finansowanie inwestycyjne w oparciu o bilans polskiego inwestora / zagranicznego podmiotu lub aktywa projektu

Kwota kredytu

Ustalana indywidualnie zgodnie z profilem transakcji, min. 8 mln EUR

Koszty finansowania

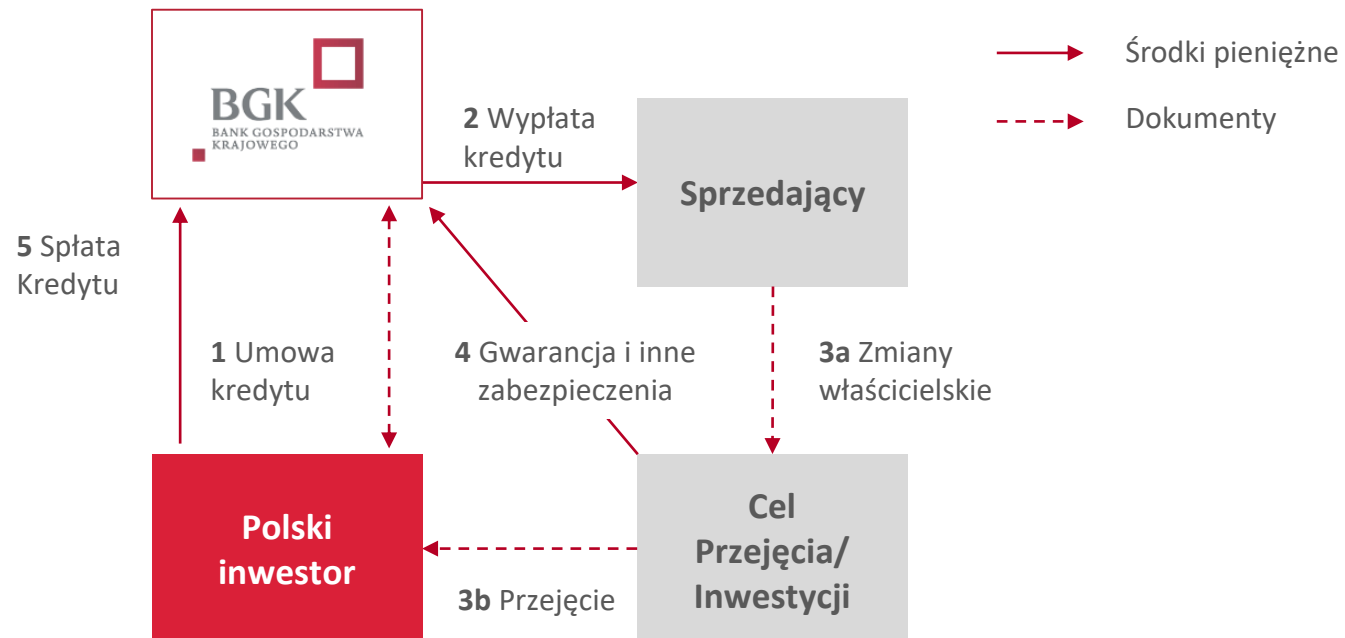
- Stawka referencyjna + marża
- Prowizja aranżacyjna
- Prowizja od zaangażowania

Zabezpieczenia

W pierwszej kolejności na aktywach zagranicznych (projektu / spółki przejmowanej)

Inwestycje i ekspansja zagraniczna

Schemat finansowania 1/2



Cechy:

- finansowanie na bilans Polskiego Inwestora,
- zabezpieczenie głównie na aktywach Celu Przejęcia (ustanawiane po przejęciu),
- możliwe dodatkowe zabezpieczenie na aktywach w Polsce.

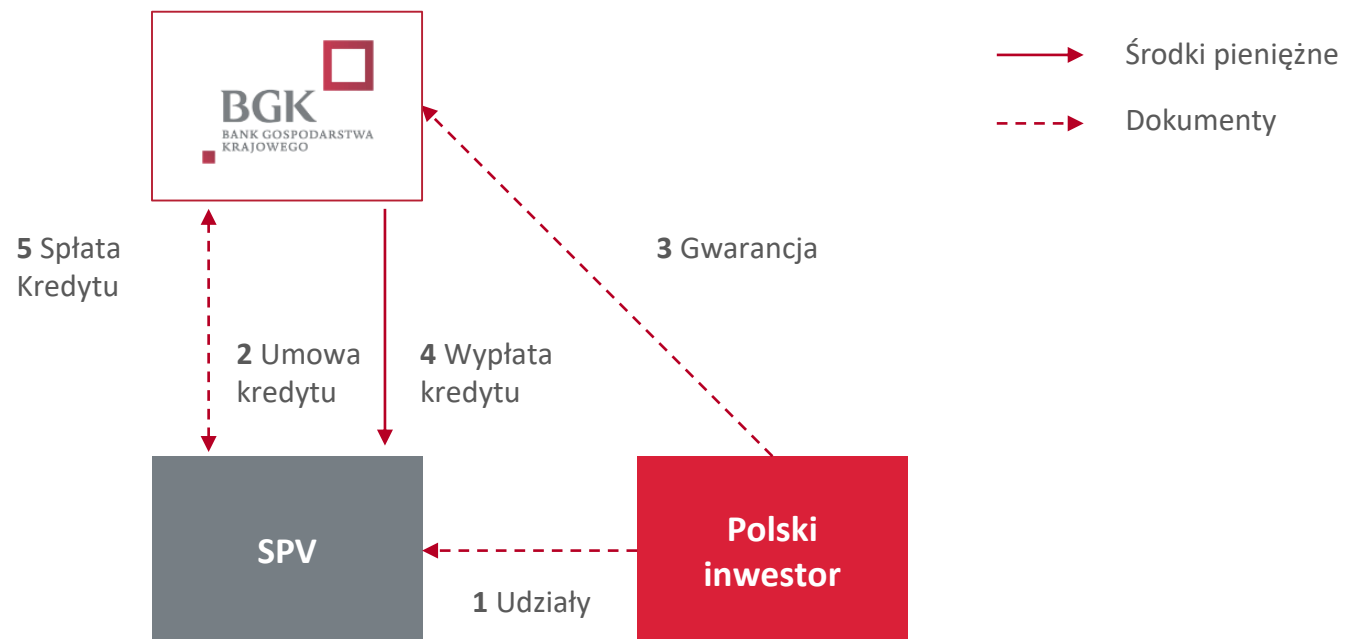


Przykłady transakcji:

- Finansowanie nabycia aktywów trwałych we Włoszech przez **Wielton S.A.**
- Finansowanie akwizycji we Francji zrealizowanej przez **Wielton S.A.**
- Finansowanie akwizycji w Wielkiej Brytanii zrealizowanej przez **Amica Wronki S.A.**

Inwestycje i ekspansja zagraniczna

Schemat finansowania 1/2



Cechy:

- projektowy charakter finansowania,
- SPV w roli kredytobiorcy,
- regres do polskiego podmiotu,
- finansowanie dedykowane do inwestycji.

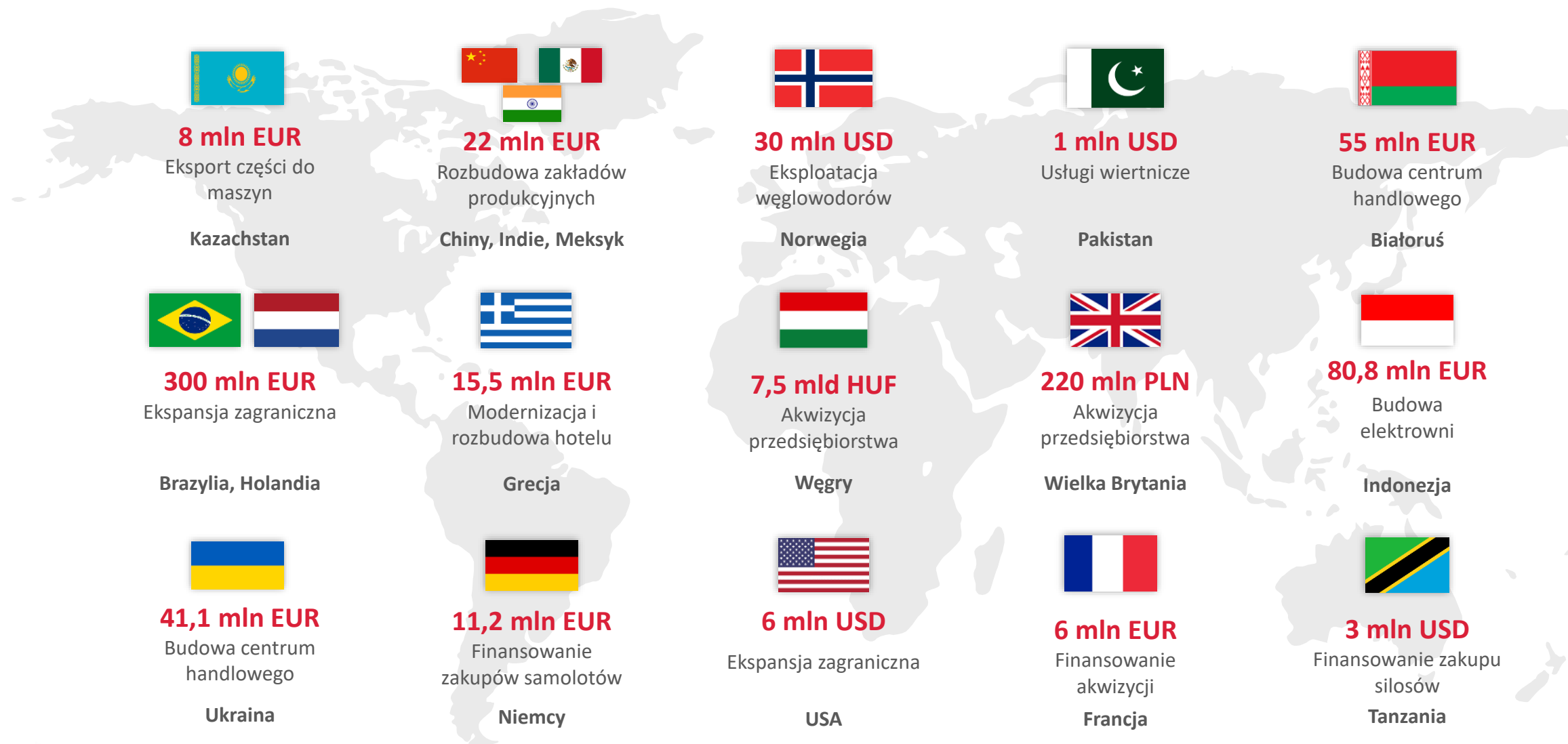


Przykłady transakcji:

- Finansowanie budowy fabryki produktów galwanizowanych w Niemczech dla **Boryszew Oberflächentechnik Deutschland GmbH**.
- Finansowanie poszukiwania węglowodorów w Kanadzie przez **ORLEN Upstream Canada Ltd.**
- Finansowanie budowy hoteli dla polskiego inwestora.

Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Przykładowe transakcje 2015-2020



Bank Gospodarstwa Krajowego
Al. Jerozolimskie 7, 00-955 Warszawa

Departament Finansowania Strukturalnego
Biuro Transakcji Zagranicznych
e-mail: btz.dfs@bgk.pl

Departament Bankowości Transakcyjnej
Zespół Sprzedaży Finansowania Handlu
e-mail: SprzedazFH@bgk.pl



BGK 
BANK GOSPODARSTWA
KRAJOWEGO