



Finansowanie eksportu i inwestycji zagranicznych

Bank Gospodarstwa Krajowego
Warszawa, 2024

BGK

BANK GOSPODARSTWA
KRAJOWEGO



Rola BGK

Strategicznym zadaniem BGK jest wsparcie zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego Polski



- 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 oraz 4 przedstawicielstwa zagraniczne
- kapitały własne: 38,46 mld PLN (3Q2023)
- Wartość aktywów: 243,69 mld PLN (3Q2023)



- **Partner finansowy aktywnie wspierający przedsiębiorczość i efektywne wykorzystanie projektów rozwojowych.**
- **Inicjator i uczestnik współpracy między biznesem, sektorem publicznym i instytucjami finansowymi.**

Współpraca z instytucjami rozwoju



**inwestycje
i restrukturyzacja**



**handel
i Inwestycje**



bankowość



ubezpieczenia



przedsiębiorczość

Finansowe wspieranie eksportu i ekspansji zagranicznej

Unikalna oferta

	 krótkoterminowe (do 2 lat)	 długoterminowe (powyżej 2 lat)	 Krótko- lub długoterminowe
Zespół Finansowania Handlu	<ul style="list-style-type: none">akredytywy zagraniczne:<ul style="list-style-type: none">potwierdzaniedyskontowaniepostfinansowaniegwarancja zapłaty pod regwarancją banku zagranicznego	<ul style="list-style-type: none">wykupy wierzytelnościkredyty dla banku nabywcymechanizm stabilizacji oprocentowania kredytów eksportowych	<ul style="list-style-type: none">gwarancje w obrocie zagranicznymlinie na gwarancje oraz akredytywy
Biuro Ekspansji Zagranicznej	<ul style="list-style-type: none">prefinansowanie eksportukredyty obrotowe z gwarancją KUKE S.A.	<ul style="list-style-type: none">kredyty dla nabywcykredyty strukturyzowane na finansowanie ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw	<ul style="list-style-type: none">kredyty inwestycyjne* z gwarancją KUKE S.A.finansowania łańcucha dostaw

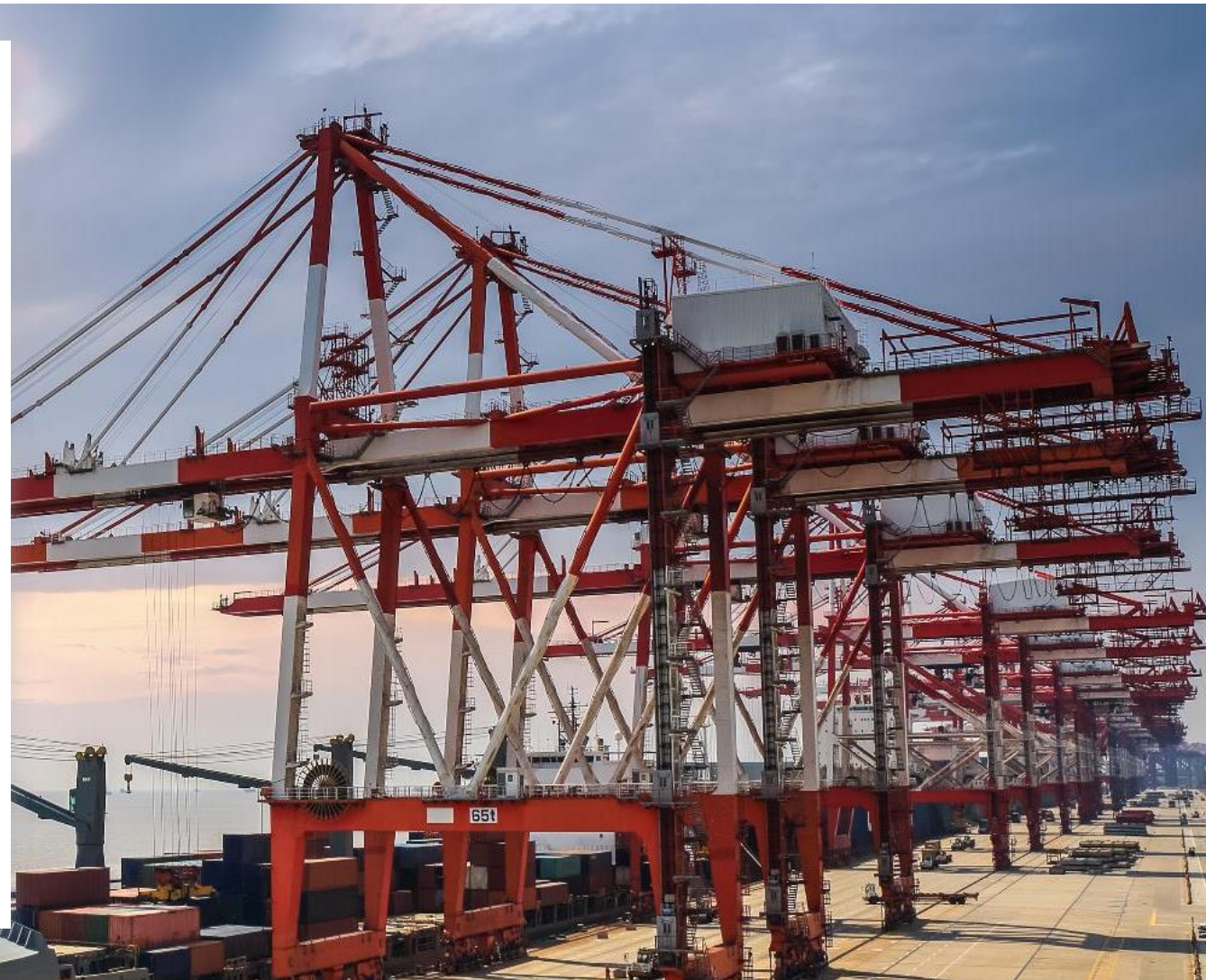
Instrumenty wsparcia eksportu są realizowane w ramach programu rządowego
Finansowe Wspieranie Eksportu (z polisą KUKE)

*Finansowanie projektów zwiększających eksport z Polski

Finansowe wspieranie eksportu i ekspansji zagranicznej

Zakres i zalety wsparcia

- 1** Zwiększamy bezpieczeństwo transakcji – przejmujemy ryzyko niewypłacalności kontrahenta.
- 2** Poprawiamy płynność polskiego eksportera – otrzymuje zapłatę za sprzedane towary od BGK.
- 3** Uzupełniamy ofertę handlową/techniczną polskiego przedsiębiorstwa o finansowanie zagranicznego kontrahenta (komercyjnego i publicznego).
- 4** Finansujemy inwestycje, w której polska spółka występuje w roli generalnego wykonawcy lub głównego podwykonawcy.
- 5** Finansujemy inwestycje w Polsce zwiększające polski eksport.
- 6** Finansujemy ekspansję zagraniczną (m.in. przejęcia, budowa zakładów produkcyjnych, centrów logistycznych), w których polska spółka występuje w roli inwestora.



Finansowe wspieranie eksportu i ekspansji zagranicznej

Większe możliwości finansowania przy wykorzystaniu nowych instrumentów KUKE



Gwarancja inwestycyjna „Invest & Export”

Inwestycje krajowe generujące eksport z Polski np.:

- budowa hali produkcyjnej,
- modernizacja linii produkcyjnych,
- zakup maszyn.

Gwarancja 80% wartości kredytu



Ubezpieczenie finansowania inwestycji zagranicznej

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne realizowane przez polskie przedsiębiorstwa np.:

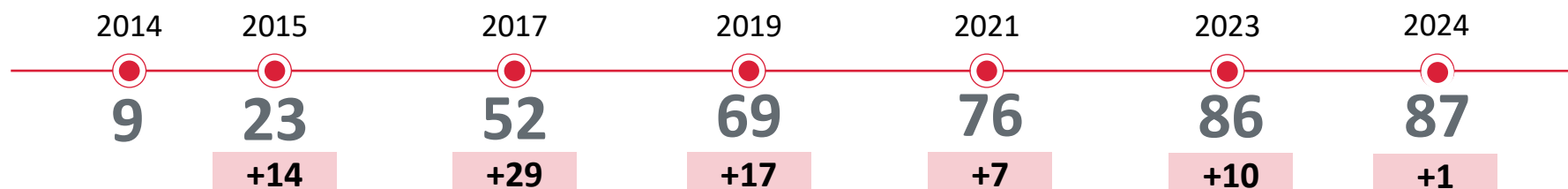
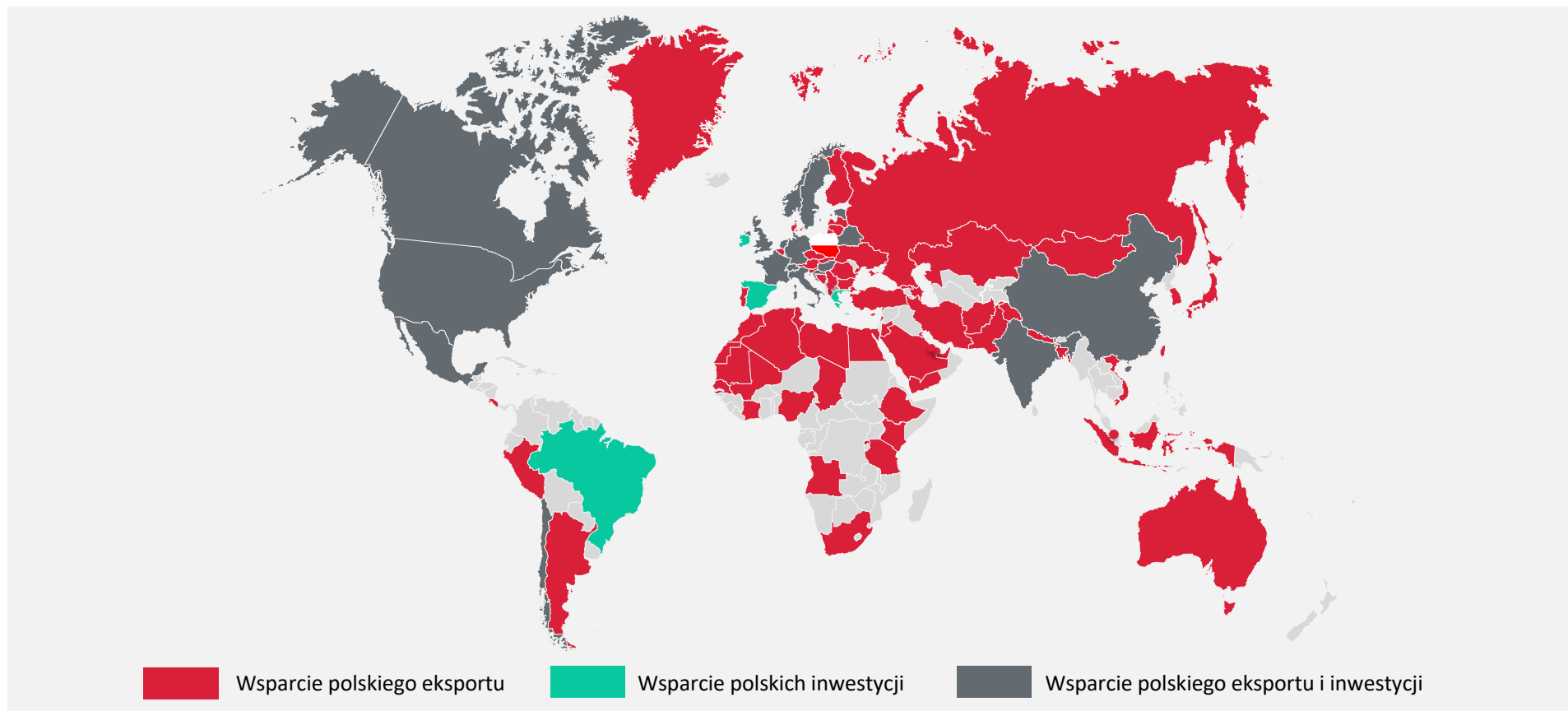
- przejęcie zagranicznej spółki, zwiększenie mocy produkcyjnych zagranicznego zakładu,
- Budowa zakładu produkcyjnego, centrum dystrybucji.

Ubezpieczenie do 100% należności z umowy kredytu

Maksymalny okres spłaty kredytu: 14 lat

Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Doświadczenie w 87 krajach



Finansowe wspieranie eksportu

Akredytywy eksportowe

Akredytywy eksportowe

Główne cechy

- finansujemy eksport konsumpcyjny lub inwestycyjny
- badamy zdolność kredytową banku importera
- ograniczamy ryzyko transakcji oraz zapewniamy płynność finansową polskiemu eksporterowi

Typ finansowania

- pośrednie
- okres finansowania do 2 lat

Kwota wsparcia

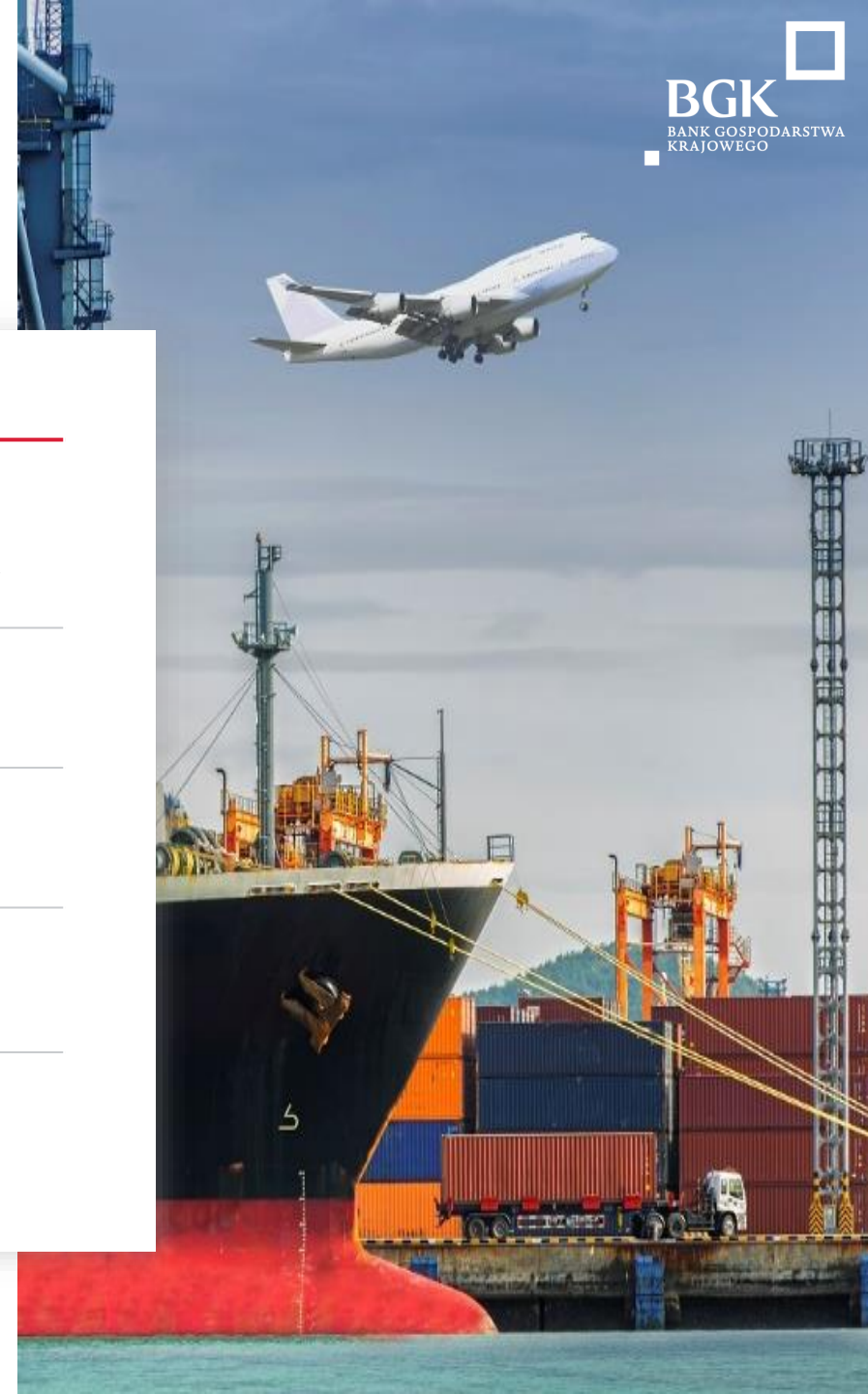
do 100% wartości transakcji (bez kwot minimalnych)

Koszty finansowania

- koszty finansowania + marża BGK
- koszt banku importera
- koszt potwierdzenia

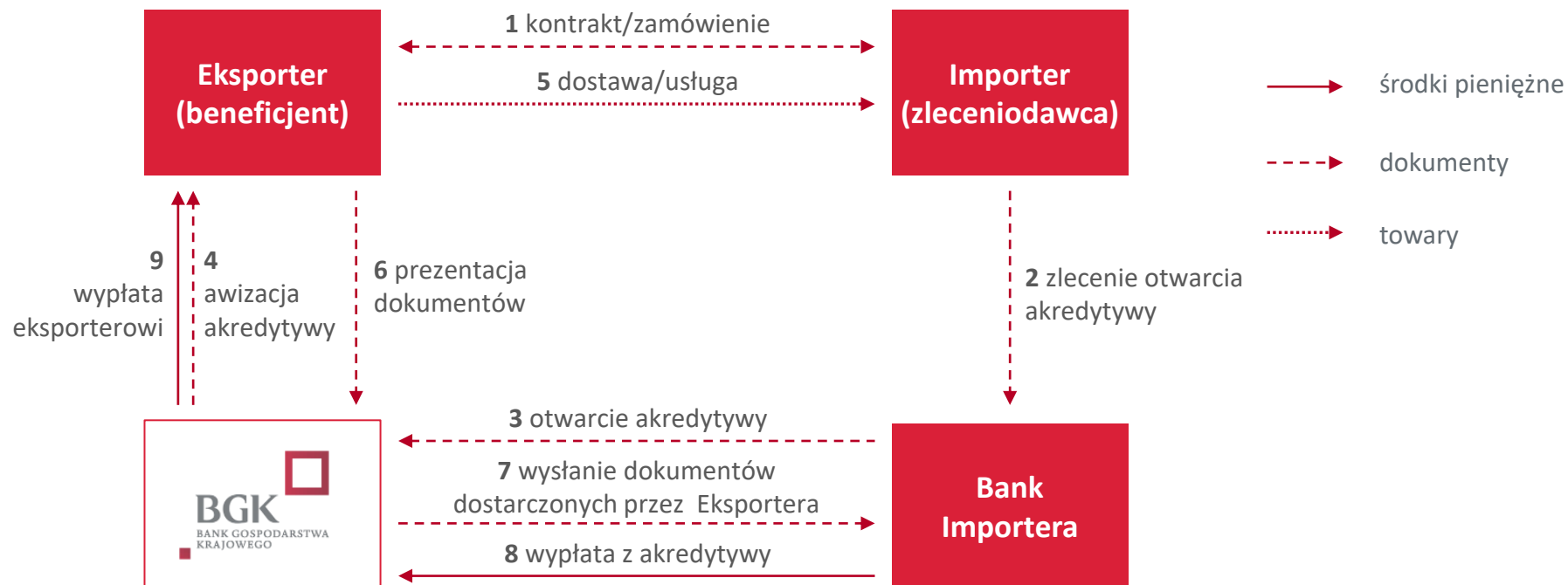
Waluta

- PLN
- EUR
- USD

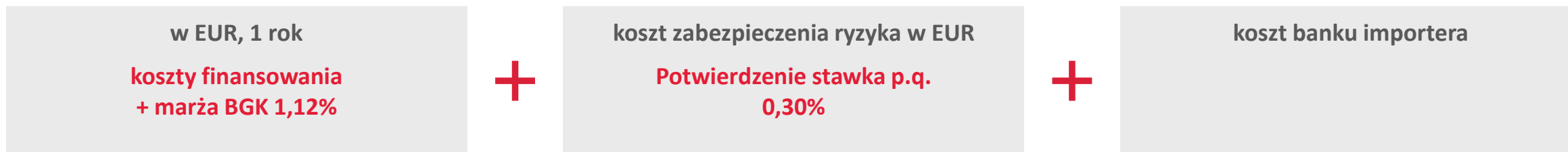


Akredytywy eksportowe

Schemat finansowania



Przykładowe koszty transakcji dla podmiotów z takich państw jak m.in. Turcja, Kazachstan (5 klasa ryzyka OECD):



Finansowe wspieranie eksportu

Kredyt dla banku nabywcy

(polska spółka w roli eksportera)

Kredyt dla banku nabywcy

Główne cechy

- finansujemy eksport inwestycyjny
- badamy zdolność kredytową banku importera
- oferujemy z bankiem importera tani kredyt kupującemu

Okres spłaty

- pośrednie
- od 2 lat do około 7 lat

Kwota wsparcia

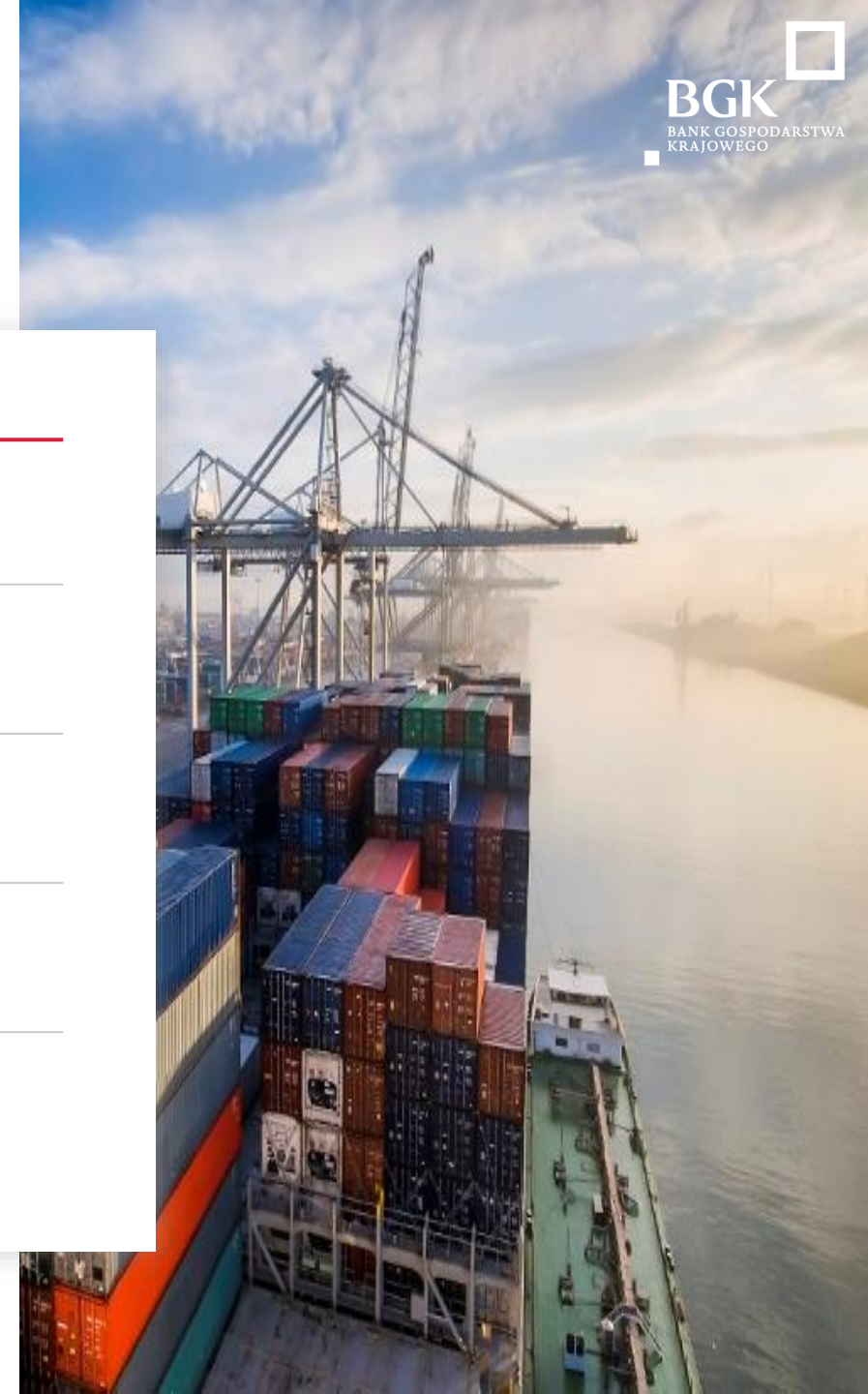
- do 85% wartości kontraktu eksportowego (zgodnie z Konsensusem OECD)
- minimum 1 mln EUR

Koszty finansowania

- stopa stała CIRR lub stopa zmienna
- prowizja administracyjna
- ubezpieczenie KUKE

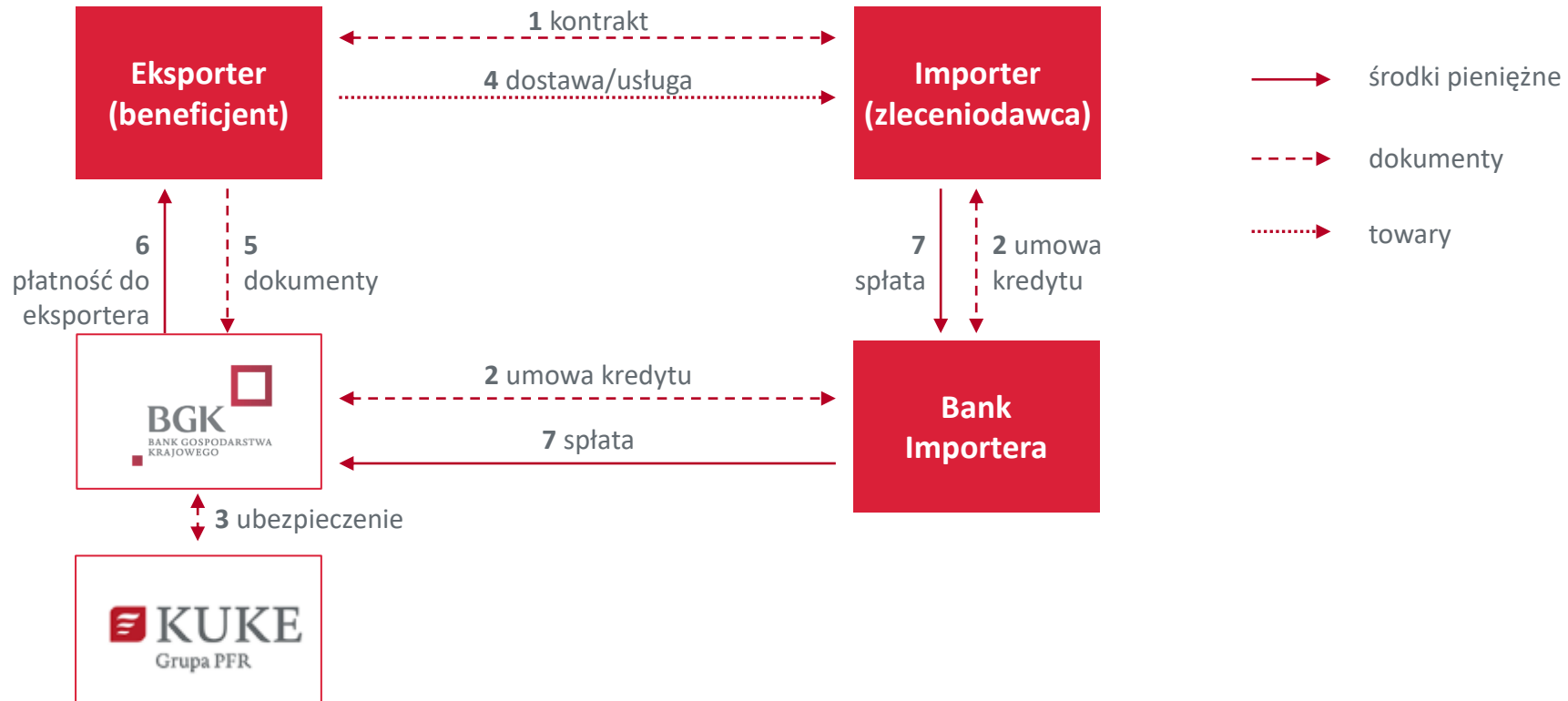
Waluta

- 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

- finansujemy kontrakty eksportowe w:
 - ryzyko importera (bez regresu)
 - ryzyko eksportera (z regresem)
- przyspieszamy płatność wynikającą z faktury

Typ finansowania

- bezpośrednio
- okres finansowania do 7 lat

Kwota wsparcia

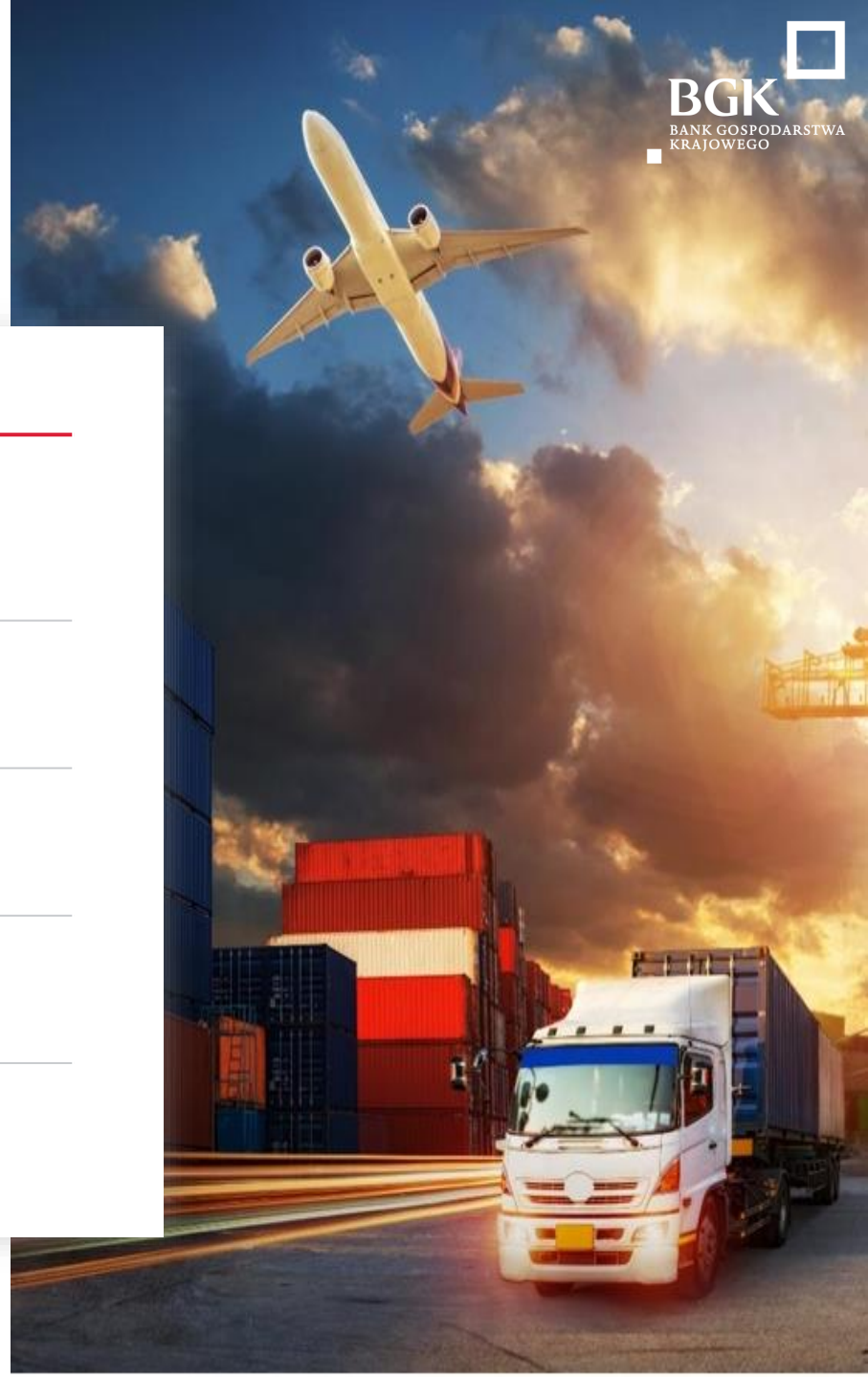
- do 85% wartości transakcji
- Minimum 5 mln EUR

Koszty finansowania

- stawka referencyjna + Marża BGK

Waluta

- PLN
- EUR
- USD



Wykup wierzytelności

Schemat finansowania



Zabezpieczenie transakcji eksportowych

Gwarancje

Gwarancje kontraktowe

Główne cechy

- zabezpieczamy kontrakty zagraniczne
- dostępne wszystkie formy gwarancji kontraktowych

Typ

- gwarancje własne oraz regwarancje – pośrednie i bezpośrednie
- w bilans zleceniodawcy

Kwota finansowania

minimum 2 mln PLN pojedyncza transakcja lub linia

Koszty finansowania

prowizja za udzielenie gwarancji

Waluta

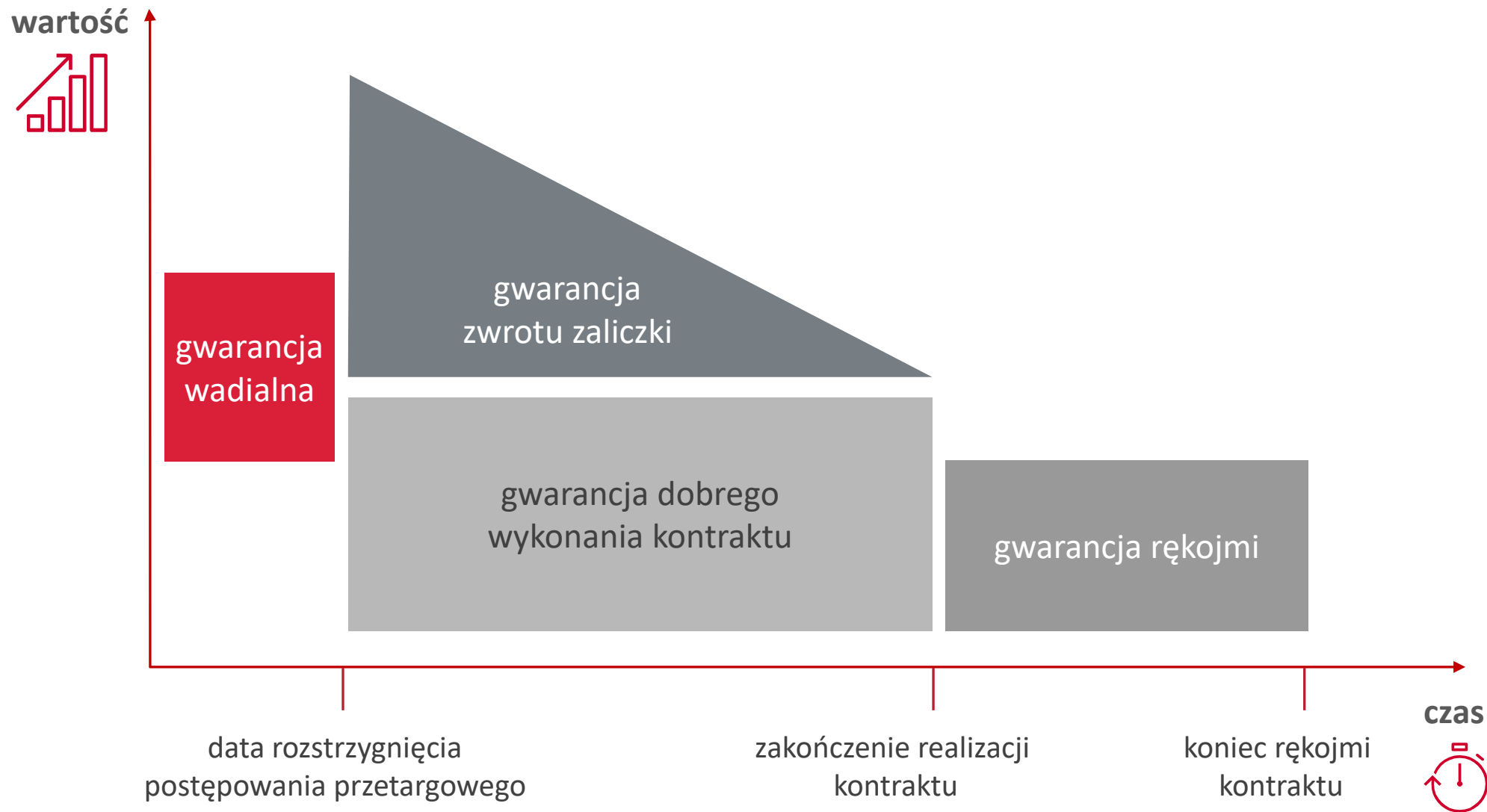
w zależności od struktury, m.in.:

- EUR
- USD
- PLN



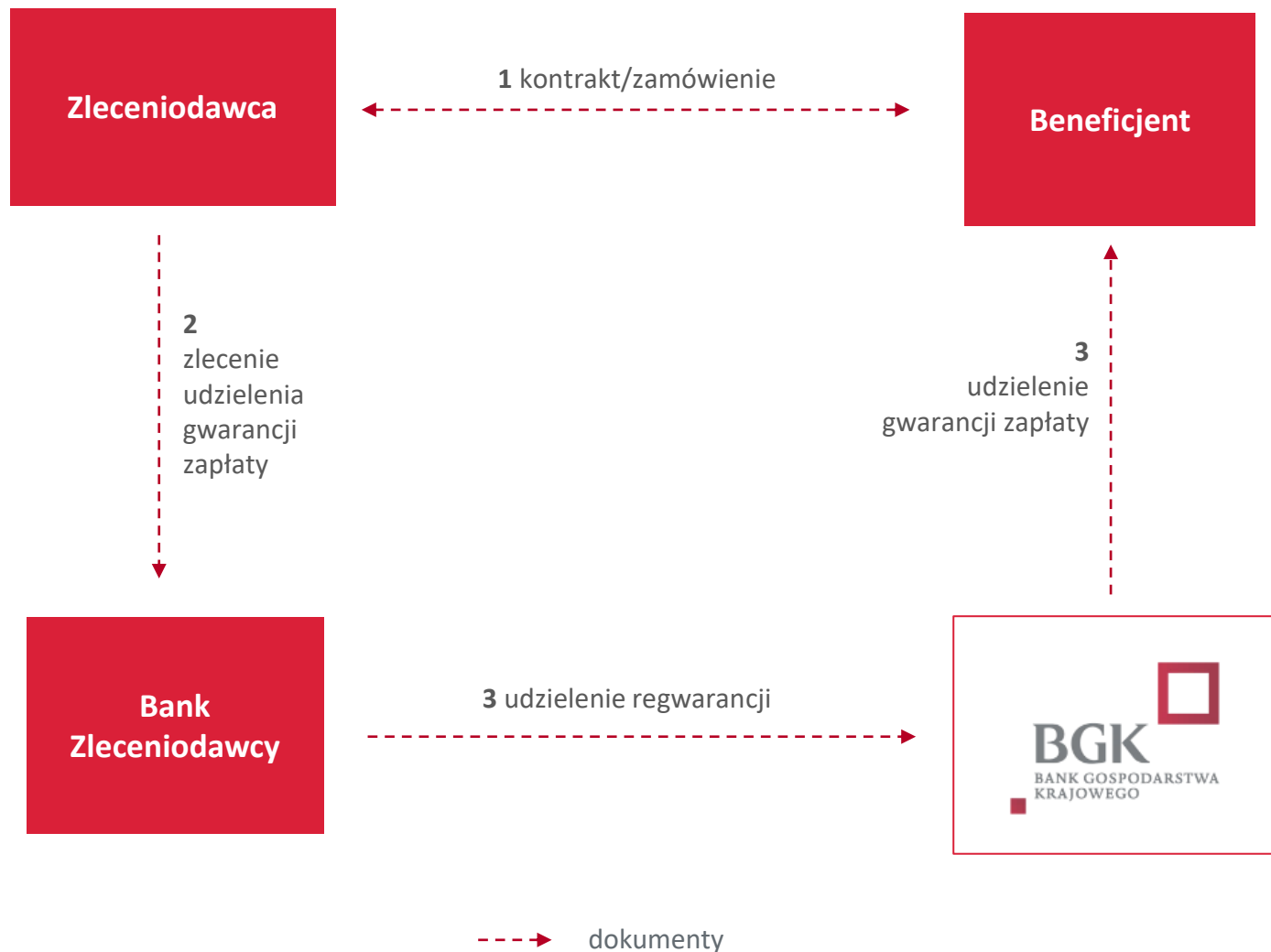
Gwarancje kontraktowe

Schemat



Gwarancja zapłaty pod regwarancję banku zagranicznego

Schemat gwarancji dla polskiego eksportera jako beneficjenta



Cechy:

- Zwiększenie bezpieczeństwa transakcji
- Instrument bankowy popularny na wielu rynkach
- BGK ocenia ryzyko banku zagranicznego
- polisa ubezpieczeniowa KUKE



Przykład transakcji:

- zabezpieczenie kontraktu dotyczącego eksportu automatyki przemysłowej na Ukrainę (0,5 mln EUR)

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)
minimum 8 mln EUR

Koszty finansowania

- stawka referencyjna + marża
- prowizja aranżacyjna
- prowizja od zaangażowania
- ubezpieczenie KUKE

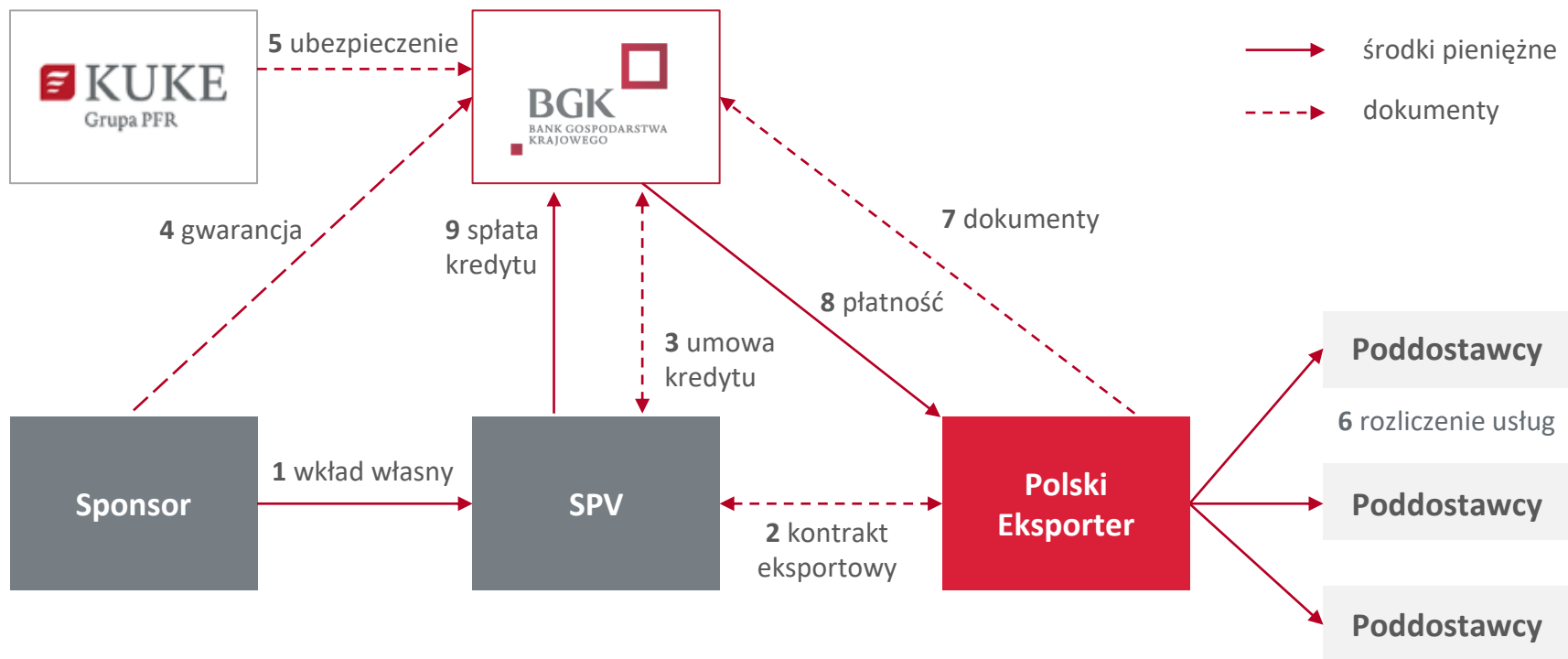
Zabezpieczenia

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 (zabezpieczenia ustanawiane na majątku SPV)
- SPV w roli kredytobiorcy
- finansowanie z regresem do Sponsora – brak regresu do polskiego eksportera
- polisa ubezpieczeniowa KUKE

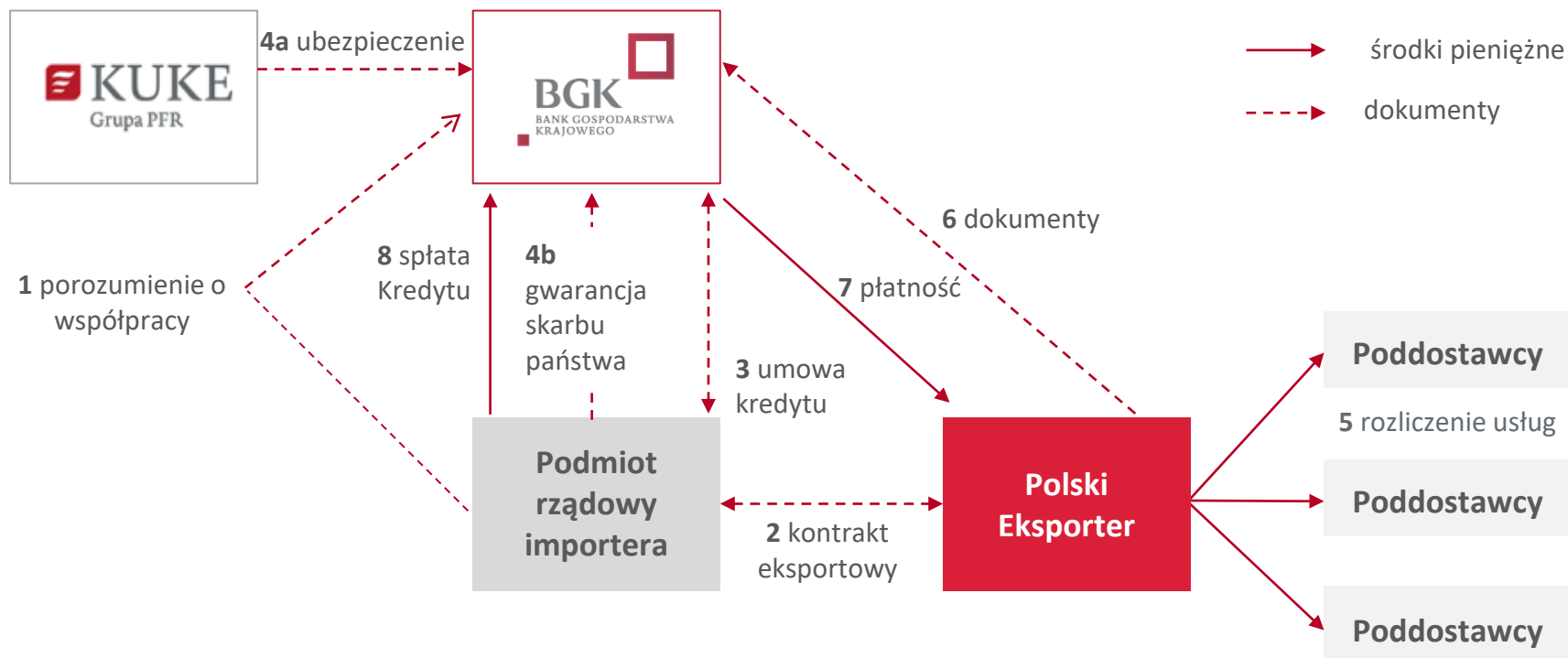


Przykład transakcji:

- finansowanie budowy centrum handlowego na Ukrainie realizowanej 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



Przykład transakcji:

- Finansowanie kontraktu eksportowego dot. dostawy instalacji schładzania mleka zawartego przez **Faspol Sp. z o.o.** (skarbu państwa Rwandy jako kredytobiorca).

Finansowe wspieranie eksportu

Kredyt na finansowanie eksportu z gwarancją KUKE (polska spółka w roli eksportera)

Kredyt na finansowanie eksportu

Główne cechy

- finansujemy polskich eksporterów i zabezpieczamy się gwarancją KUKE (do 80% wartości kredytu),
- polska spółka występuje w roli kredytobiorcy,

Typ finansowania

- obrotowe (w tym prefinansowanie): okres finansowania do 2 lat
- inwestycyjne: okres spłaty nawet do 14 lat

Kwota finansowania

- obrotowe: minimum 1 mln PLN (w zależności od profilu transakcji)
- inwestycyjne: minimum 5 mln PLN

Koszty finansowania

- stawka referencyjna + marża
- prowizja aranżacyjna
- prowizja od zaangażowania

Zabezpieczenia

standardowe przy tego typu finansowaniu, m.in.:

- gwarancja KUKE (80% kwoty kredytu)
- aktywa kredytobiorcy w Polsce
- cesja z wpływów z kontraktu eksportowego na dedykowany rachunek w BGK



Kredyt na finansowanie eksportu

Schemat finansowania



Cechy:

- charakter finansowania obrotowego do 2 lat lub inwestycyjnego do 14 lat
- wymóg posiadania statusu eksportera: min. 20% przychodów firmy/projektu generowanych z eksportu

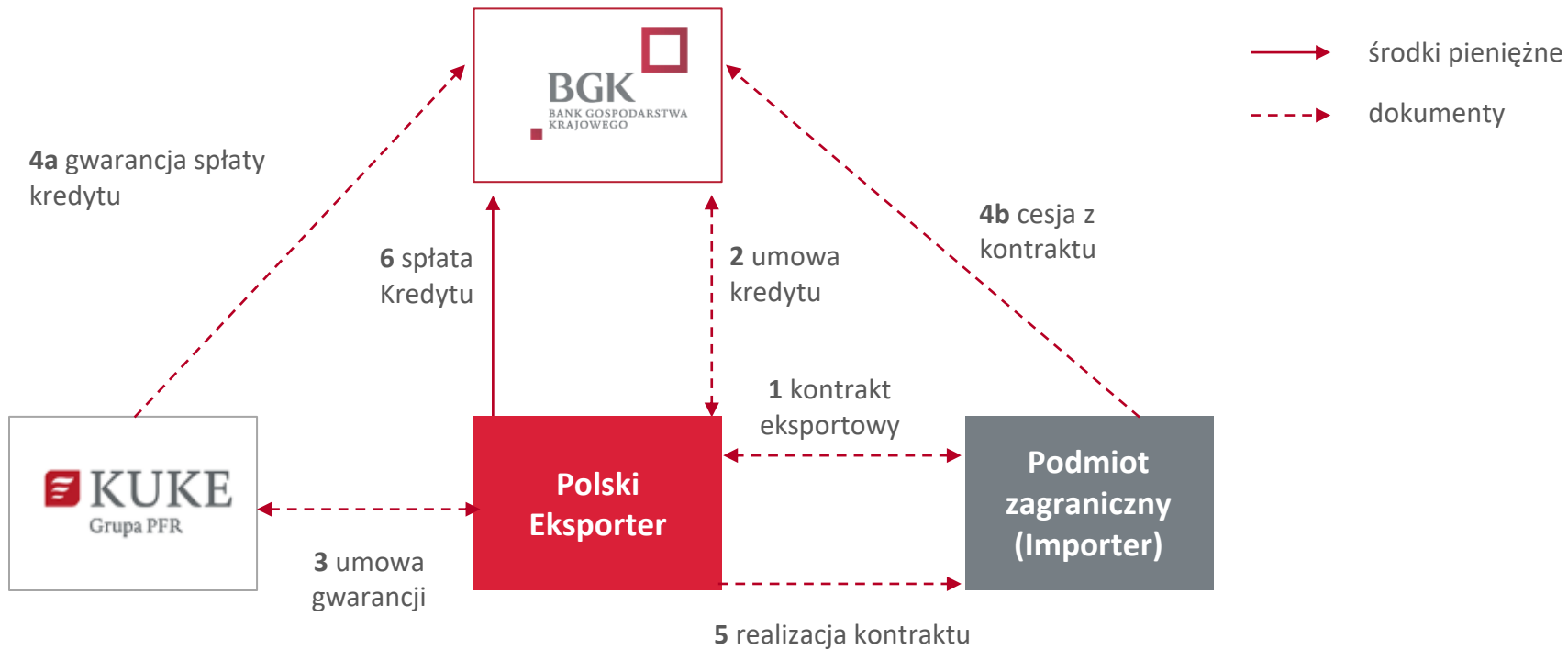


Przykłady finansowania:

- Finansowanie budowy zakładu produkcyjnego białka owadziego przez HiProMine S.A.

Kredyt na prefinansowanie eksportu

Schemat finansowania



Cechy:

- charakter finansowania obrotowego na okres realizacji kontraktu (maksymalnie 2-letni okres finansowania)
- wymóg krajowego pochodzenia przedmiotu eksportu

Inwestycje i ekspansja zagraniczna

Polska spółka w roli inwestora

Kredyt dla polskiego przedsiębiorstwa na realizację inwestycji / akwizycji zagranicznych

Główne cechy

- finansujemy m. in. Inwestycje, przejęcia zagraniczne
- polska grupa kapitałowa lub polskie przedsiębiorstwo występuje w roli wiodącego inwestora zagranicznego
- możemy współpracować z polskimi i zagranicznymi bankami komercyjnymi

Typ finansowania

długoterminowe finansowanie inwestycyjne w bilans polskiego inwestora/zagranicznego podmiotu lub na aktywach projektu

Kwota kredytu

ustalana indywidualnie zgodnie z profilem transakcji, minimum 5 mln EUR

Koszty finansowania

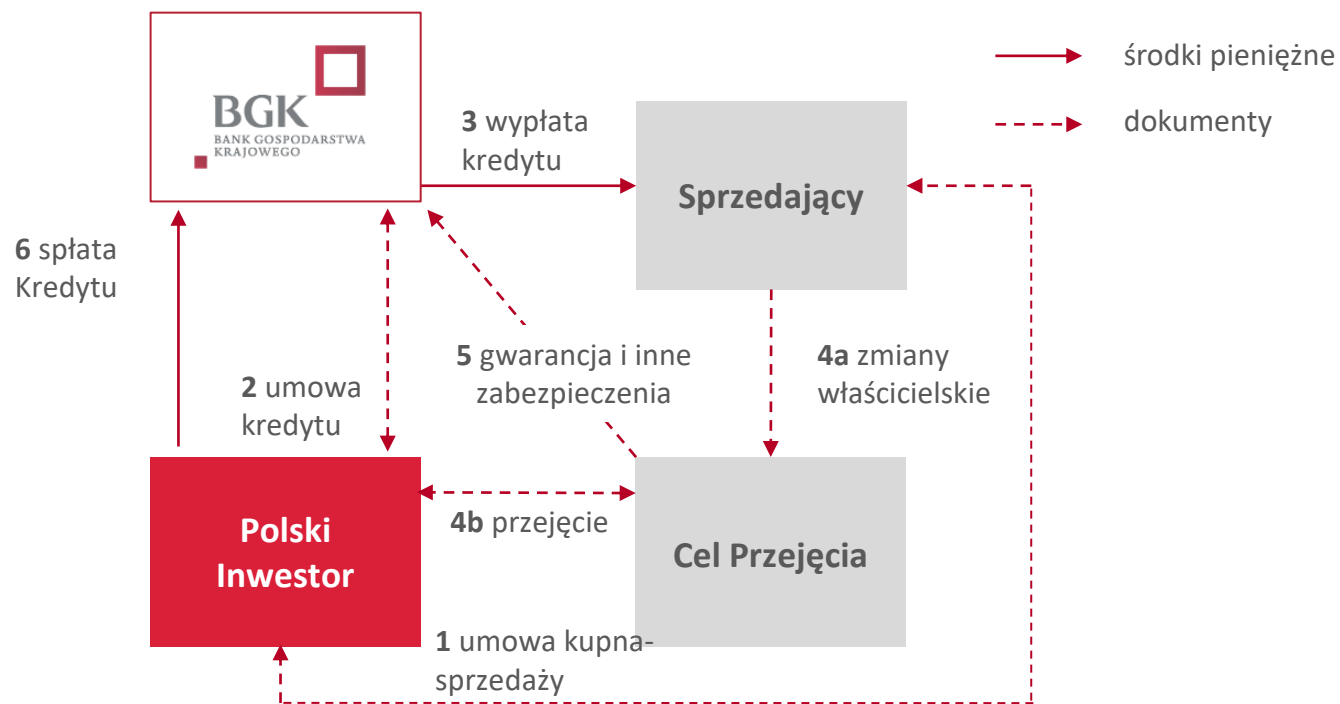
- stawka referencyjna + marża
- prowizja aranżacyjna
- prowizja od zaangażowania

Zabezpieczenia

- w pierwszej kolejności na aktywach zagranicznych (projektu / spółki przejmowanej)
- ubezpieczenie kredytu w KUKE S.A.

Inwestycje i ekspansja zagraniczna

Schemat finansowania akwizycji zagranicznej



Cechy:

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

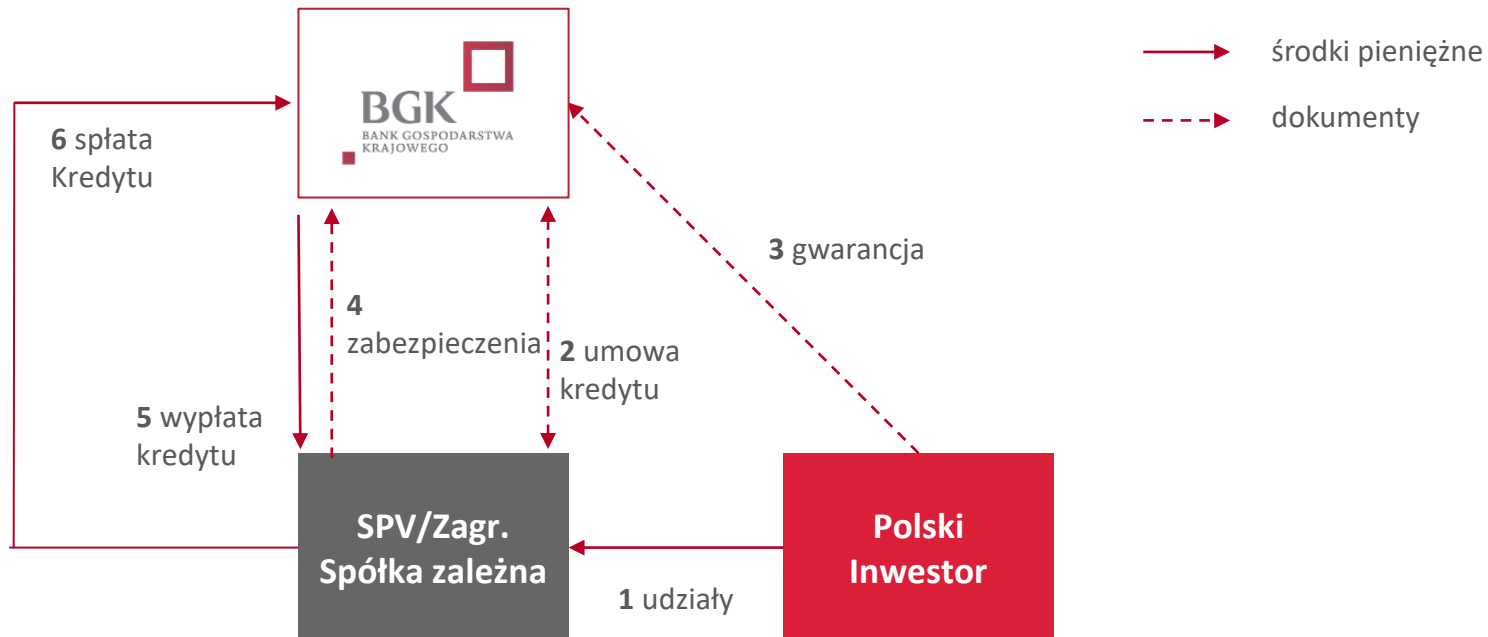


Przykłady transakcji:

- finansowanie nabycia aktywów trwałych we Włoszech przez **Wielton S.A.**
- finansowanie akwizycji w Hiszpani przez **BIBP Sp. z o.o.**
- finansowanie akwizycji w Wielkiej Brytanii zrealizowanej przez **Amica Wronki S.A.**

Inwestycje i ekspansja zagraniczna

Schemat finansowania inwestycji zagranicznej 1/2



Cechy:

- projektowy charakter finansowania (zabezpieczenia ustanawiane na majątku SPV)
- SPV w roli kredytobiorcy
- regres do polskiego podmiotu
- finansowanie dedykowane do inwestycji

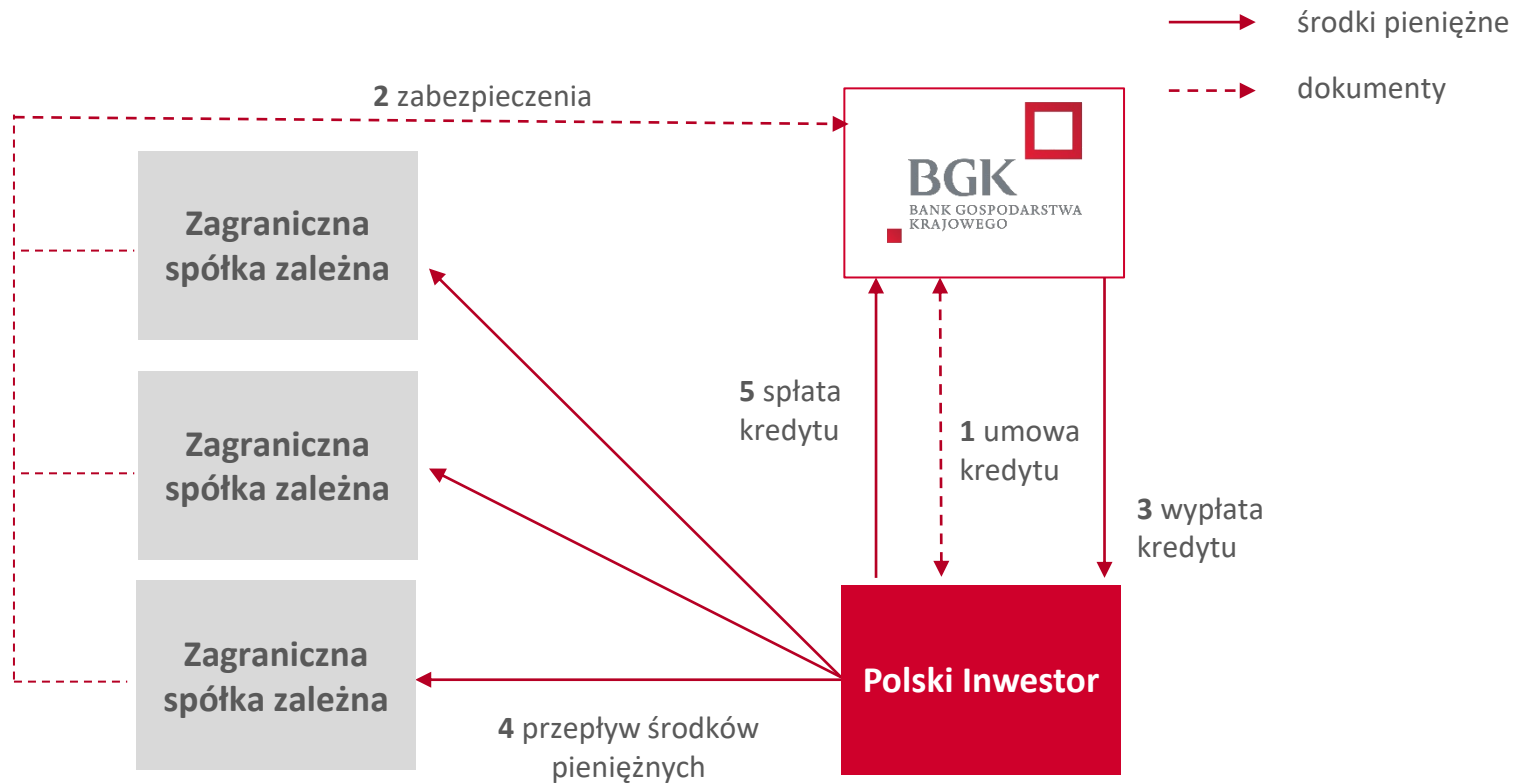


Przykłady transakcji:

- 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

Inwestycje i ekspansja zagraniczna

Schemat finansowania inwestycji zagranicznej 2/2



Cechy:

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



Przykłady transakcji:

- finansowanie rozbudowy zakładów produkcyjnych **Boryszew S.A.** w Chinach, Indiach i Meksyku.

Finansowanie eksportu

Przykłady projektów



WKS, Mali

Środki transportu

Wypkup wierzytelności

5 mln EUR



Ukraina

Centrum handlowe

Kredyt dla nabywcy

54 mln EUR



Senegal

Środki transportu

Akredytywa

800 tys. EUR



Szwecja

Budowa statku

Linia gwarancyjna

30 mln EUR



Kazachstan

Maszyny górnicze

Akredytywa

6 mln EUR



Egipt

Odzież

Akredytywa

20 tys. USD



Kenia

Maszyny rolnicze

Gwarancja

12 mln USD



Rwanda

Instalacje schładzania mleka

Kredyt dla nabywcy (sov.fin.)

23 mln EUR



Turcja

Sprzęt transportowy

Akredytywa

1 mln EUR



Mongolia

Artykuły spożywcze

Akredytywa

170 tys. USD



Niemcy

Zakup samolotów

Kredyt dla nabywcy

11 mln EUR



Pakistan

Środki transportu

Gwarancja

4 mln EUR



Indie

Sprzęt medyczny

Akredytywy

400 tys. EUR



Indonezja

Budowa elektrowni

Kredyt dla nabywcy

81 mln EUR



Holandia

Budowa statku

Kredyt dla nabywcy

16 mln EUR

Finansowanie inwestycji zagranicznych

Przykłady projektów



Norwegia

Finansowanie
zabezpieczone złożami

43 mln USD



Chile

Finansowanie
inwestycji

700 mln USD



Brazylia, Holandia

Finansowanie budowy
zakładów produkcyjnych

100 mln EUR



Chiny, Indie, Meksyk

Rozbudowa zakładów
produkcyjnych

22 mln EUR



Grecja

Modernizacja i rozbudowa
hotelu

15,5 mln EUR



Wielka Brytania

Finansowanie
akwizycji

220 mln PLN



Węgry

Finansowanie
akwizycji

7,5 mld HUF



USA

Finansowanie
akwizycji

6 mln USD



Francja

Finansowanie nabycia
aktywów trwałych

6 mln EUR



Wielka Brytania

Finansowanie
budowy hotelu w Luton

17 mln GBP



Wielka Brytania

Finansowanie budowy
hotelu w Edynburgu

8,5 mln GBP



Włochy

Finansowanie nabycia
aktywów trwałych

3,5 mln EUR



Francja

Finansowanie
akwizycji

8 mln EUR



Niemcy

Finansowanie budowy
zakładu produkcyjnego

21 mln EUR



Hiszpania

Finansowanie
akwizycji

3,9 mln EUR

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

Tymczasowa siedziba i adres do korespondencji:
Varso 2

Ul. Chmielna 73, 00-801 Warszawa

Departament Ekspansji Zagranicznej
i Finansowania Handlu

Biuro Ekspansji Zagranicznej

e-mail: ekspansja@bgk.pl

Zespół Relacji Finansowania Handlu

e-mail: RelacjeFH@bgk.pl





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

Zastrzeżenia prawne:

Niniejsza Informacja została przygotowana na potrzeby własne Banku Gospodarstwa Krajowego.

Niniejsza Informacja została przygotowana na podstawie różnych informacji m.in. informacji własnych Banku oraz danych dostępnych publicznie.

Niniejsza Informacja może ulec zmianie m.in. w przypadku z publikacją nowych danych lub zmiany stanu prawnego.

Bank Gospodarstwa Krajowego nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności wobec żadnej osoby lub podmiotu za szkody, które mogą powstać w związku z podejmowaniem decyzji na podstawie niniejszej Informacji.