

**BGK – możliwości
finansowania
eksportu/inwestycji/
ekspansji zagranicznej**

Warszawa, Wrzesień 2018

Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Rola BGK



Misją BGK jest
wspieranie rozwoju
gospodarczego kraju
i podnoszenie jakości
życia Polaków

- 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: 17,9 mld PLN (2017)
- Wartość aktywów: 74,3 mld PLN (2017)

Strategicznym zadaniem BGK jest wsparcie rozwoju polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej m.in. w ramach Rządowego Programu Wspierania Eksportu

Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Unikalna oferta



 PFR TFI

Program Finansowe
Wspieranie Eksportu



Finansowanie inwestycji
zagranicznych



Finansowanie
krótkoterminowe



Finansowanie długoterminowe



Akredytywy zagraniczne

- Potwierdzenie
- Dyskontowanie
- Post-finansowanie
- Gwarancje

- Kredyty dla banku nabywcy
- Kredyty dla nabywcy
- Wykupy
- Wierzytelności z kontraktów eksportowych
- Gwarancje

- Kredyty strukturyzowane przeznaczone na finansowanie ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw
- Prefinansowanie eksportu

- Instrumenty kapitałowe
- Instrumenty dłużne (mezzanine finance)

Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Przeznaczenie środków

1



Realizacja krótko-/długoterminowych
kontraktów eksportowych

2

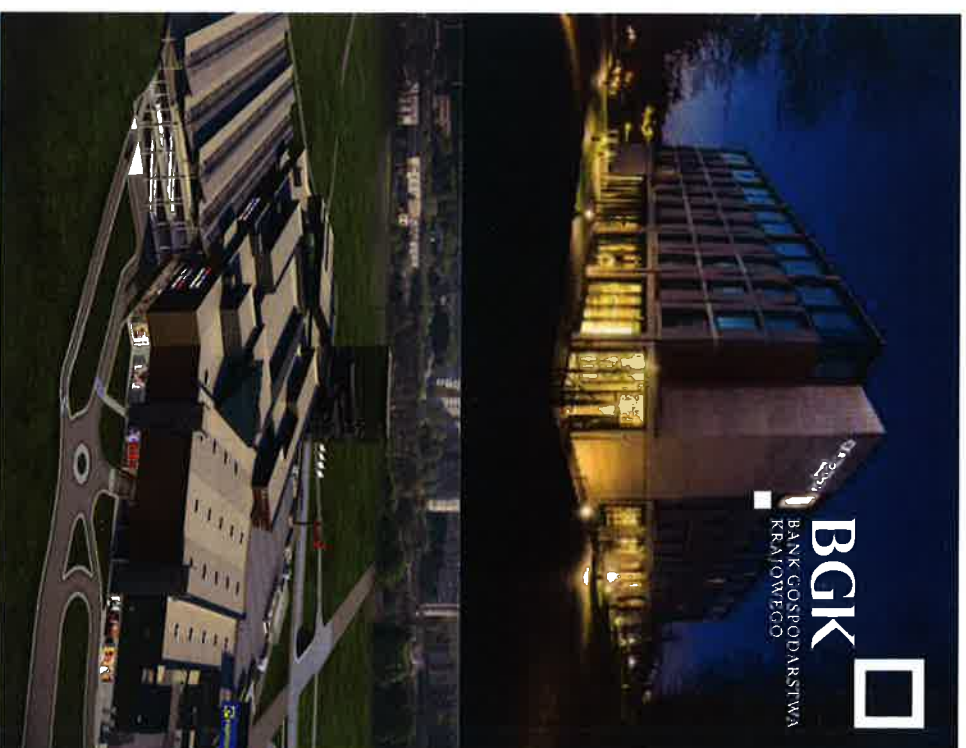


Realizacja projektów zagranicznych

3



Zakup spółek i/lub aktywów
zagranicznych



Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Zakres produktowy



- Polskie przedsiębiorstwa handlowe / produkcyjne poszukujące możliwości:**
- zwiększenia bezpieczeństwa transakcji poprzez przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahenta,
 - poprawy swojej płynności w wyniku natychmiastowego otrzymania zapłaty za sprzedane towary,
 - wsparcia w finansowaniu zagranicznych kontrahentów (zarówno komercyjnych, jak i publicznych),
 - finansowania inwestycji, w której polska spółka występuje w roli generalnego wykonawcy lub głównego podwykonawcy,
 - wsparcia w ekspansji zagranicznej (przejęcia, budowy zakładów produkcyjnych, centrów logistycznych).



Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

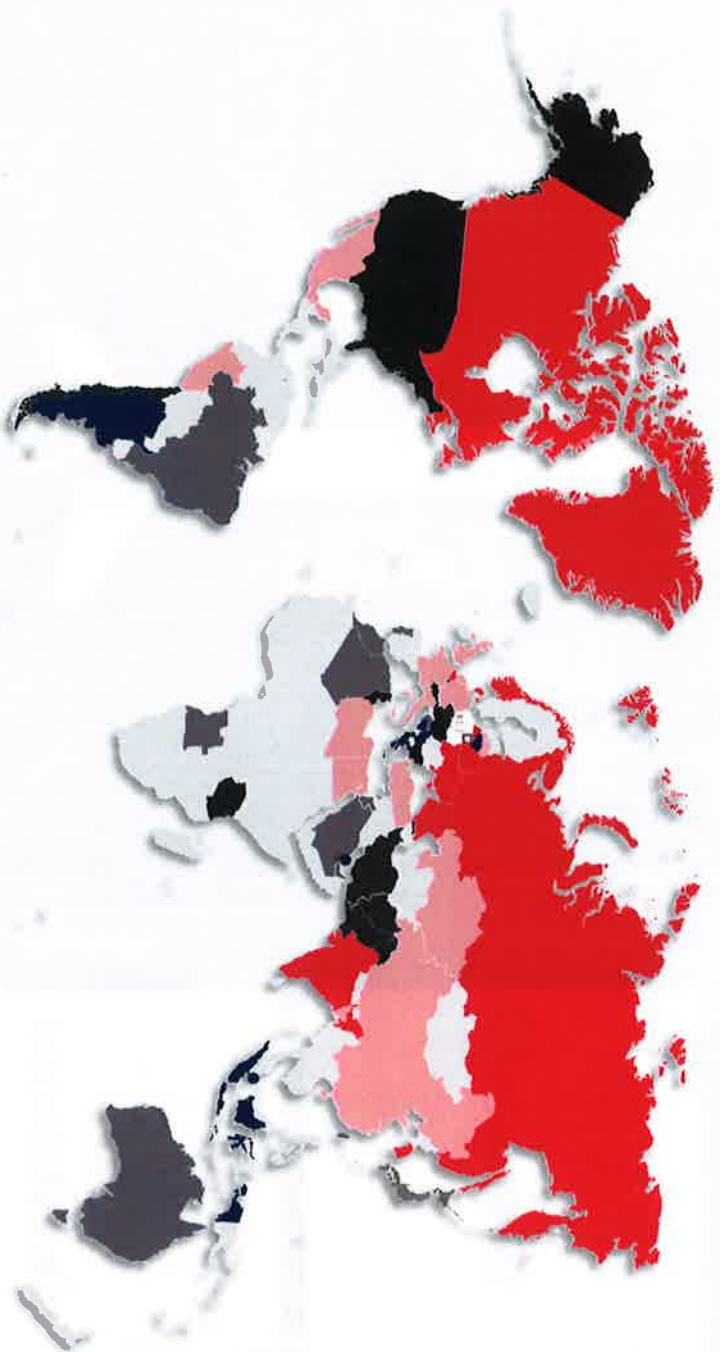
Misja i doświadczenie BGK



Wspieranie polskich przedsiębiorców na rynkach o podwyższonym ryzyku



Usługi komplementarne w stosunku do oferty banków komercyjnych



2014	9 krajów
2015	23 kraje
2016	36 krajów
2017	52 kraje
2018	60 krajów

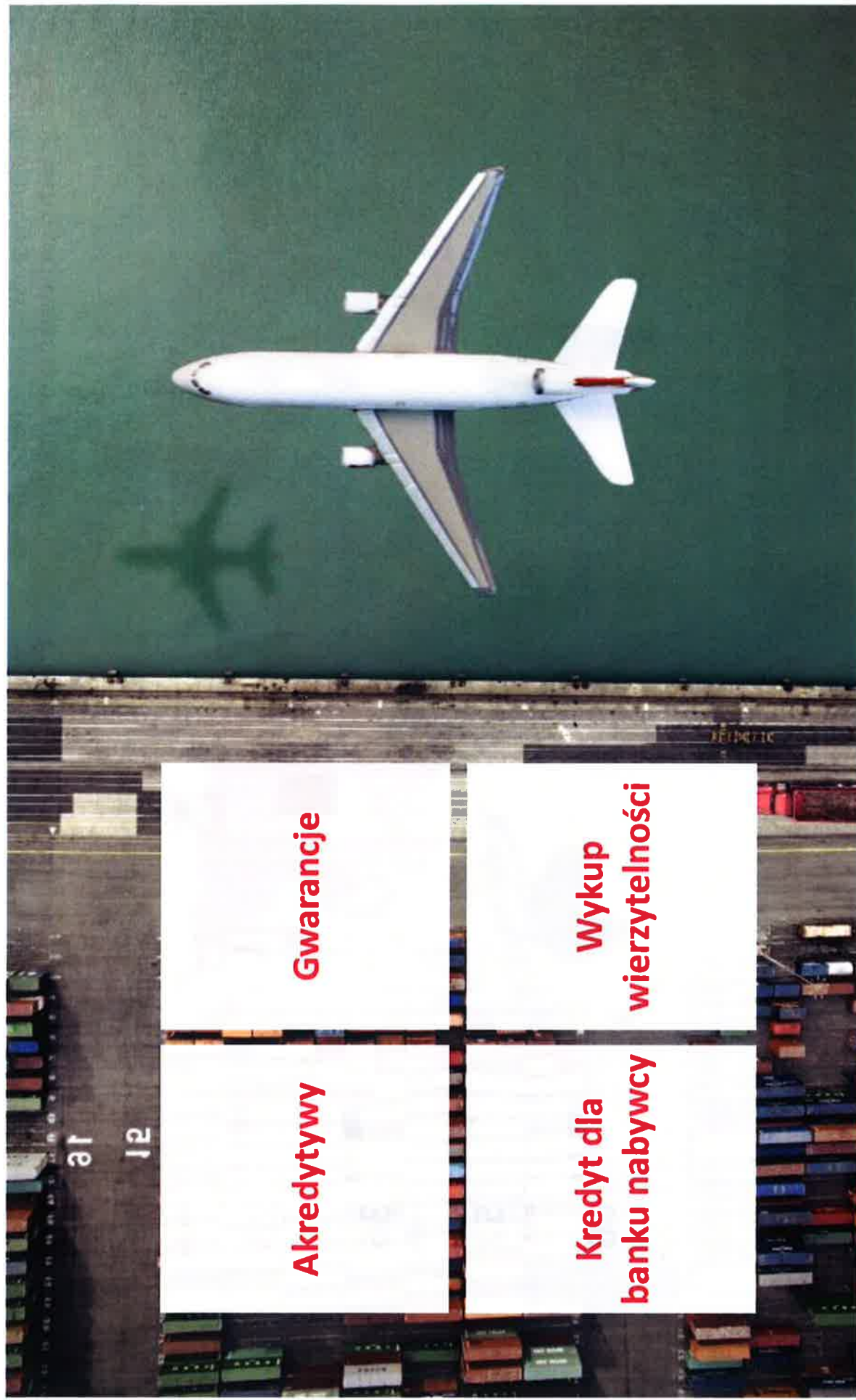


Atrakcyjne warunki wynikające ze strategii wspierania polskiego eksportu



Doświadczenie we wspieraniu eksportu na 6 kontynentach (60 państw)

Finansowanie handlu – oferowane produkty



Akredytywy

Gwarancje

**Kredyt dla
banku nabywcy**

**Wypup
wierzitelności**

Finansowanie handlu – Akredytywy

21

12

Akredytywy

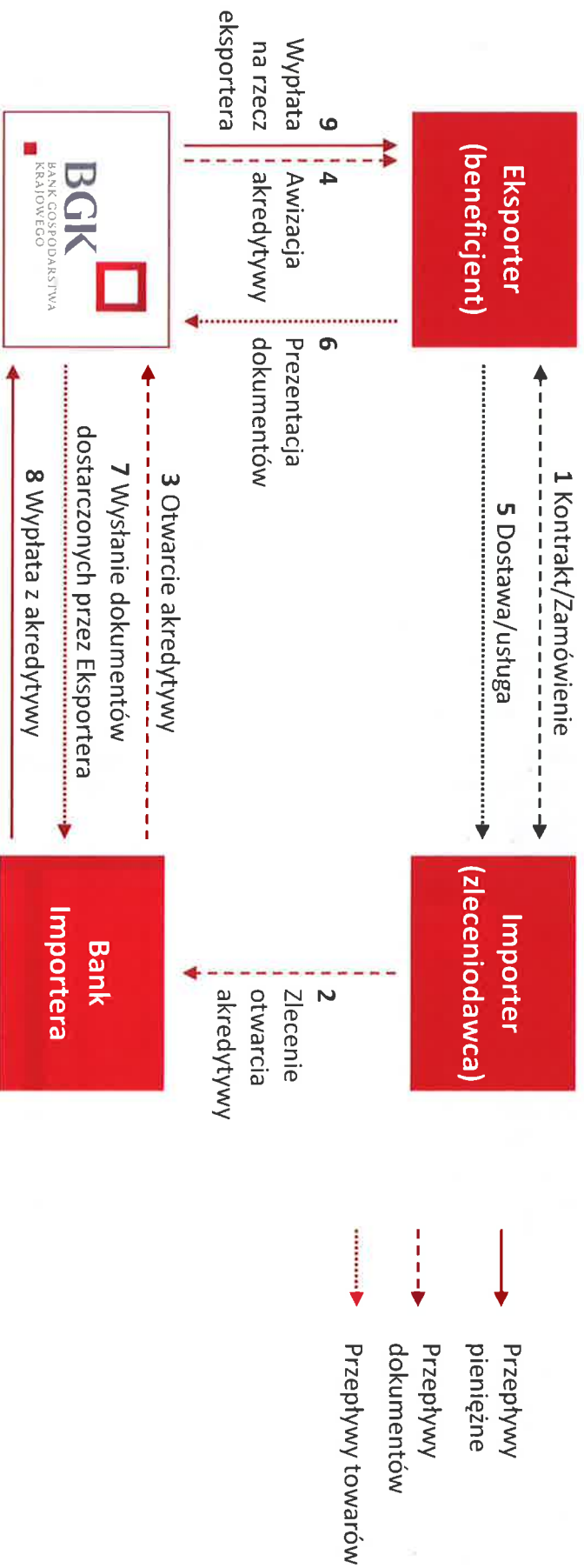
Gwarancje

Kredyt dla
banku nabywcy

Wykup
wierzytelności

- Finansowanie eksportu konsumpcyjnego lub inwestycyjnego
- Ogranicza ryzyko transakcji
- Zapewnia płynność finansową
- Okres finansowania do 2 lat
- Z ubezpieczeniem KUKE lub bez

Finansowanie handlu – Akredytywy



Koszt finansowania
w EUR

EURIBOR + Marża BGK
0,70% – 1,70%

Koszt zabezpieczenia ryzyka
w EUR

+ **Potwierdzenie stawka p.q.**
0,15% – 0,37%

Koszt Banku Importera

Finansowanie handlu – kredyt dla banku nabywcy

**Kredyt dla
banku
nabywcy**

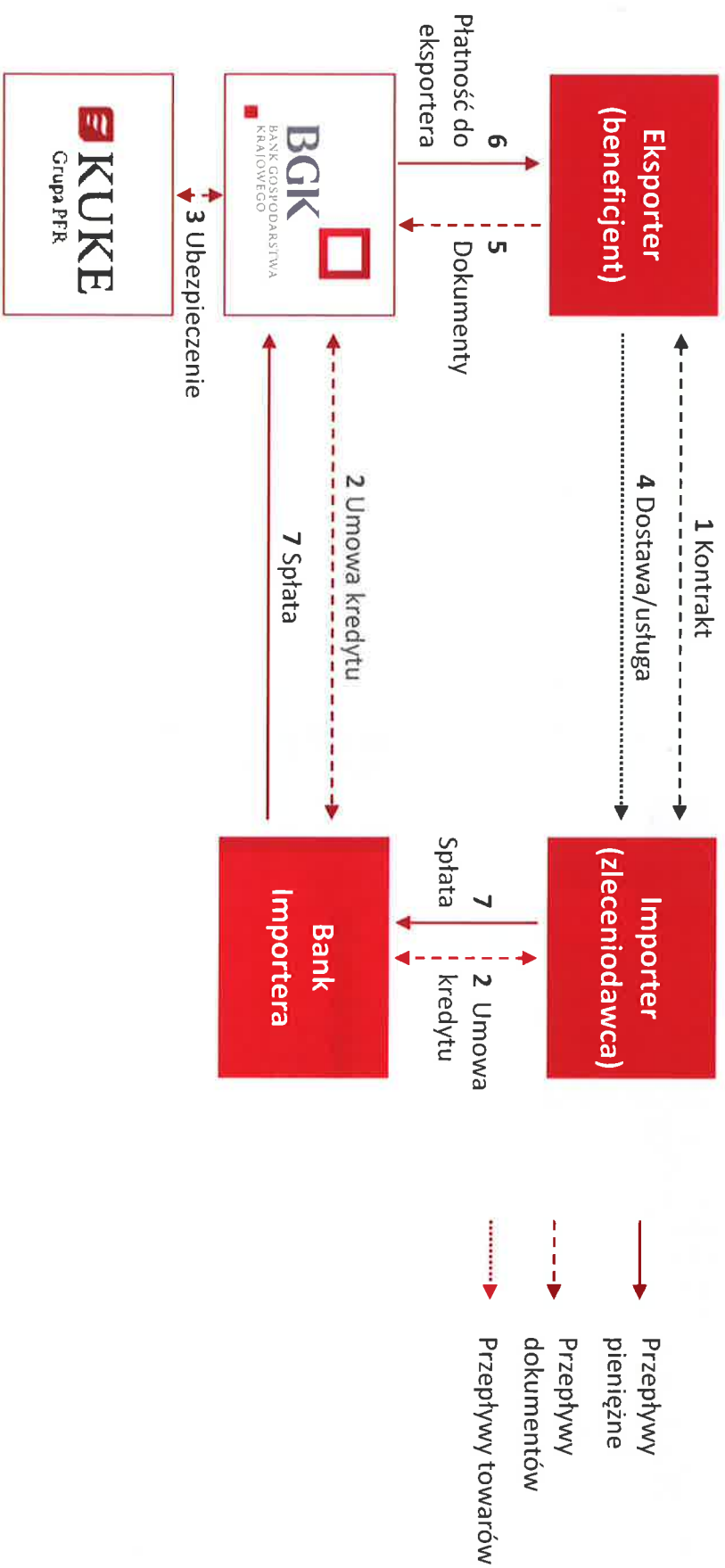
Akredytywy

Gwarancje

Wykup
wierzytelności

- Okres spłaty 2 – 10 lat
- Kwota do 85% wartości kontraktu eksportowego
- Wartość kontraktu minimum 1 mln EUR
- Z ubezpieczeniem KUKE

Finansowanie handlu – kredyt dla banku nabywcy



Koszt Kredytu

Ubezpieczenia

Koszt Banku Importera

Staća stopa CIRR +
Prowizja administracyjna
BGK



Finansowanie handlu – wykup wierzytelności

21
12

Akredytywy

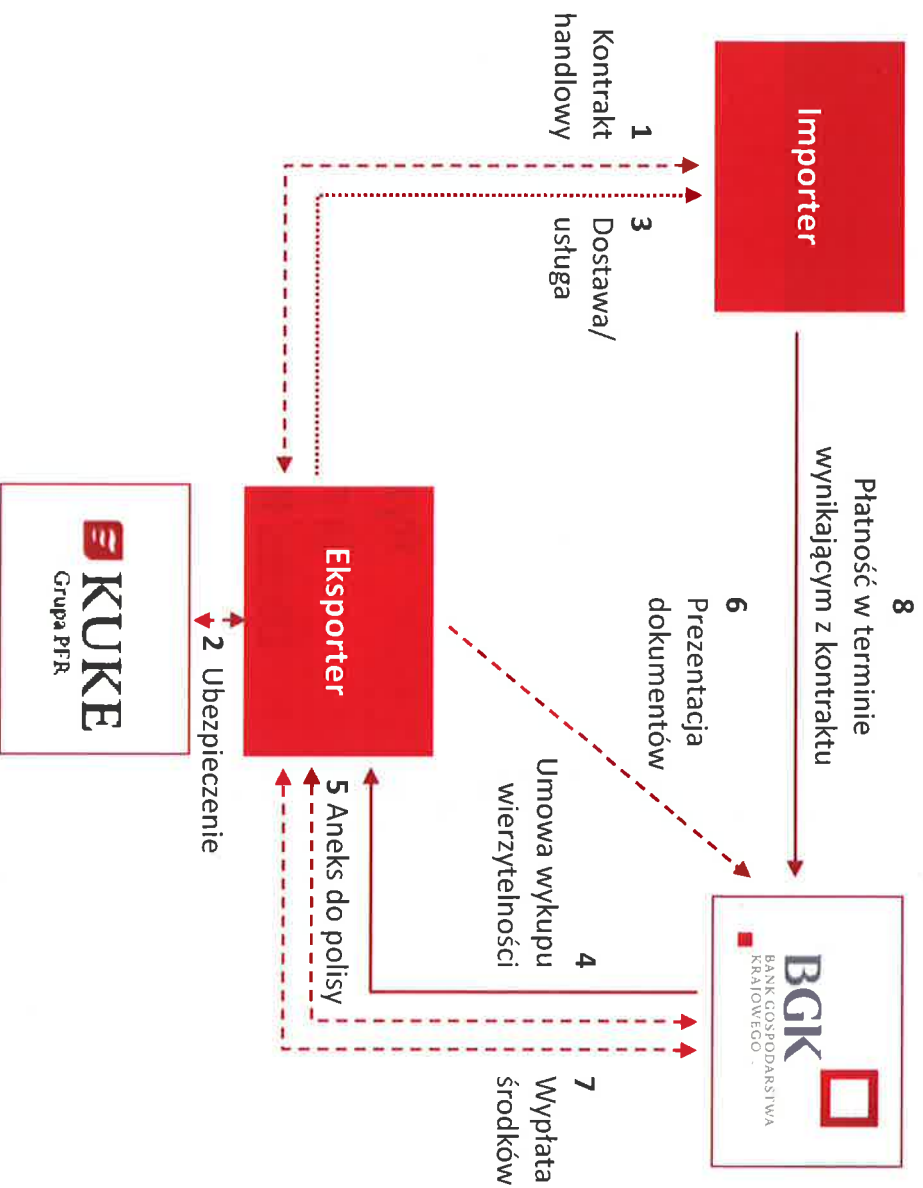
Gwarancje

Kredyt dla
banku nabywcy

**Wykup
Wierzytel-
ności**

- Finansowanie w oparciu o:
 - Ryzyko Importera (bez regresu)
 - Ryzyko Eksportera (z regresem)
- Okres finansowania do 7 lat
- Kwota minimum 5 mln EUR
- Z ubezpieczeniem KUKE lub bez

Finansowanie handlu – wykup wierzytelności



- Przepływy pieniężne
- - - Przepływy dokumentów
- Przepływy towarów

Finansowanie handlu – gwarancje

21
12

Akredytywy

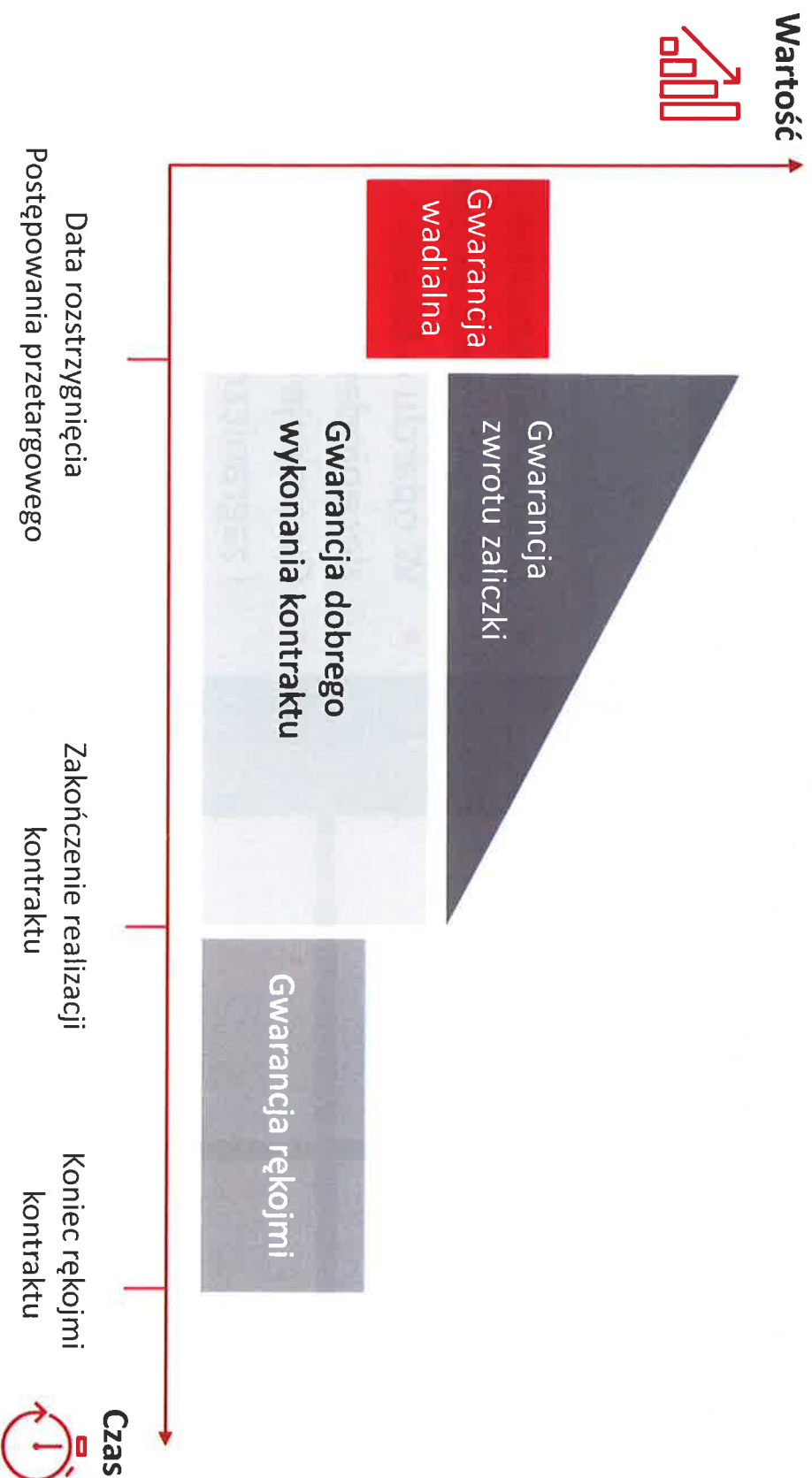
Gwarancje

Kredyt dla
banku nabywcy

Wykup
wierzytelności

- Dostępne wszystkie formy gwarancji kontraktowych
- W oparciu o bilans zleceniodawcy
- Gwarancje w obrocie krajowym i zagranicznym
- Gwarancje własne oraz regwarancje

Finansowanie handlu – gwarancje



Wsparcie polskich przedsiębiorstw

Bezpośrednie finansowanie eksportu / ekspansji zagranicznej



1 Polska spółka w roli eksportera



Kredyt dla nabywcy

- 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.

2 Polska spółka w roli inwestora



Długoterminowy kredyt inwestycyjny

- Akwizycje podmiotów i/lub aktywów zagranicznych.
- Budowa zakładów/centrów dystrybucji poza Polską.
- Prefinansowanie kontraktów eksportowych polskich spółek.

Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Warunki podstawowe i kluczowe parametry instrumentów finansowania bezpośredniego



Kredyt dla nabywcy

- Udział składników polskiego pochodzenia w całości projektu **minimum 40%**.
- Finansowanie oparte na **Konsensusie OECD** (do 85% wartości kontraktu eksportowego).
- Różnorodne struktury finansowania:
 - Project finance
 - Corporate finance
 - Sovereign finance
 - Joint Venture



Długoterminowy kredyt inwestycyjny

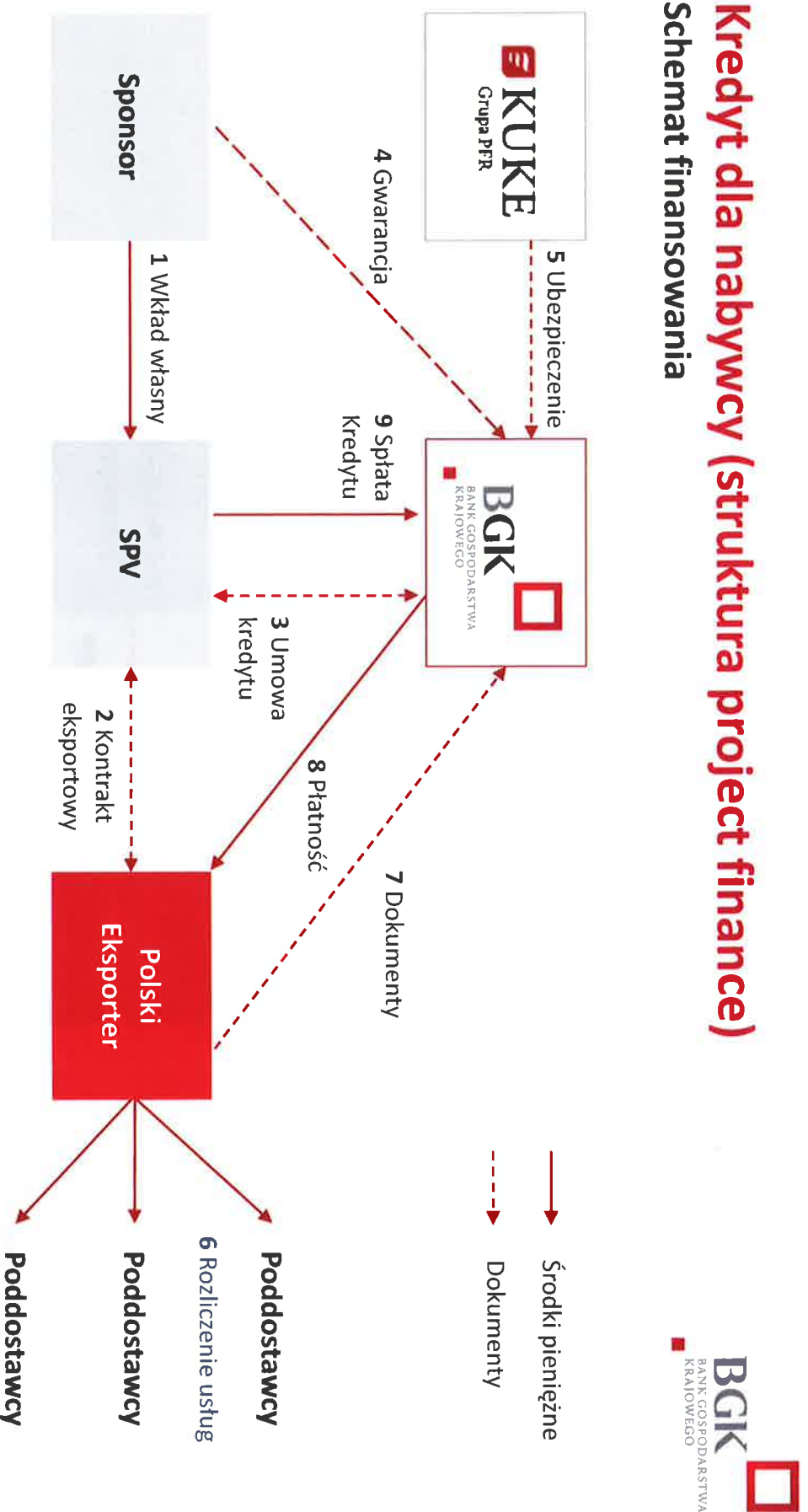
- Polska grupa kapitałowa lub polskie przedsiębiorstwo w roli wiodącego inwestora zagranicznego.
- Długoterminowe finansowanie inwestycyjne w oparciu o bilans polskiego inwestora / zagranicznego podmiotu lub aktywa projektu.
- Finansowanie dedykowane m.in. Inwestycjom / przejęciom zagranicznym.
- Możliwość finansowania poprzez kredyt / obligacje.



- Warunki cenowe i parametry finansowania ustalane indywidualnie zgodnie z profilem ryzyka transakcji.
- Zabezpieczenia w pierwszej kolejności na aktywach zagranicznych projektu.
- Możliwość współpracy z polskimi i zagranicznymi bankami komercyjnymi.

Kredyt dla nabywcy (struktura project finance)

Schemat finansowania



Cechy:

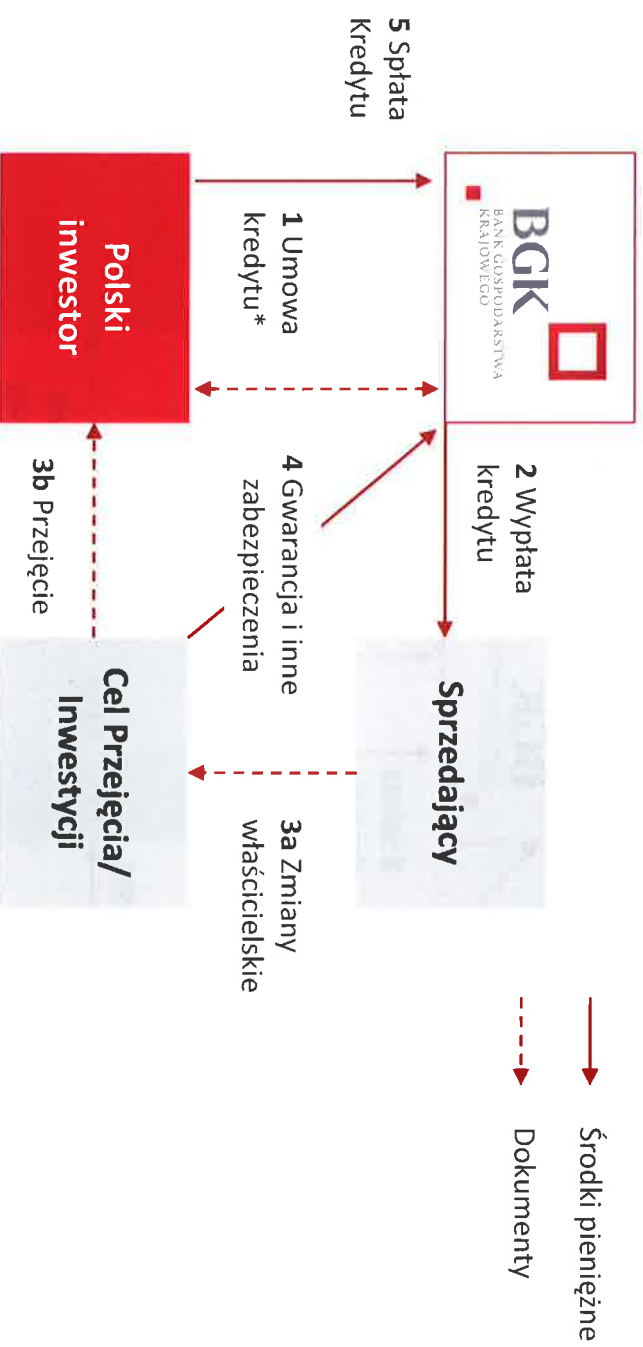
- projektowy charakter finansowania
- SPV w roli kredytobiorcy,
- finansowanie z regresem do Sponsora – brak regresu do polskiego eksportera,
- polisa ubezpieczeniowa KUKE (opcjonalnie w zależności od specyfiki projektu i/lub kraju prowadzonej działalności).

Przykłady transakcji:

- Finansowanie budowy hotelu w Rosji realizowanej przez **UNIBEP S.A.**
- Finansowanie budowy centrum handlowego na Białorusi realizowanej przez **UNIBEP S.A.**

Investycje i ekspansja zagraniczna

Schemat finansowania 1/3



* Możliwość finansowania również poprzez obligacje



Cechy:

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

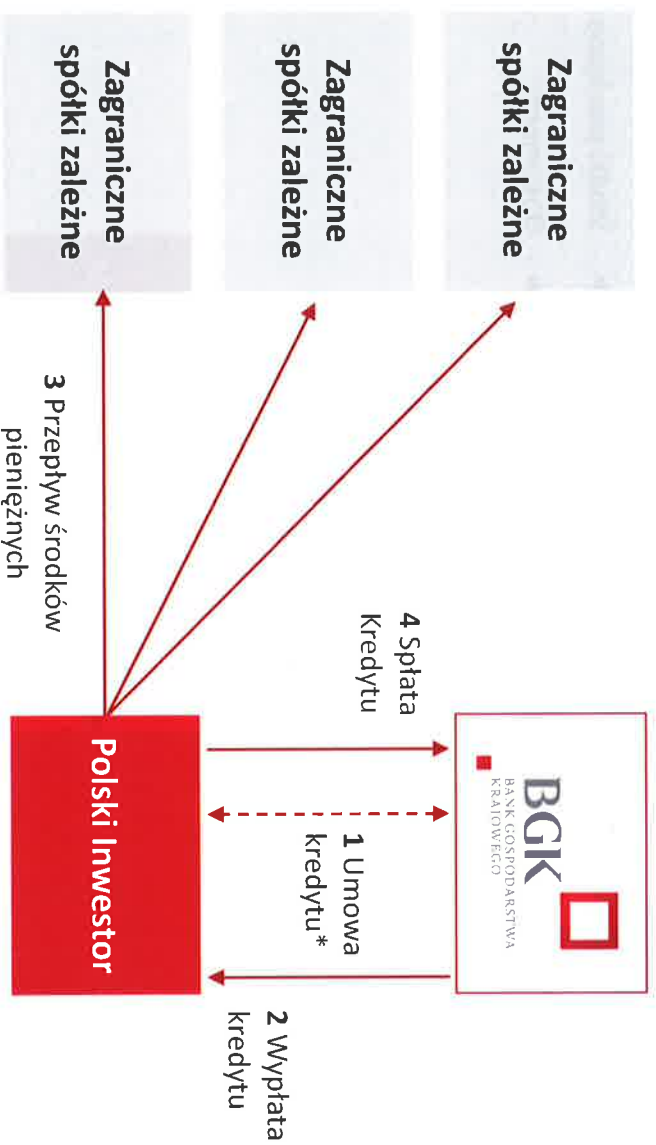


Przykłady transakcji:

- 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.**

Investycje i ekspansja zagraniczna

Schemat finansowania 2/3



* Możliwość finansowania również poprzez obligacje



Cechy:

- finansowanie na bilans Polskiego Inwestora,
- zabezpieczenie głównie na aktywach spółek zagranicznych,
- możliwe zabezpieczenia na polskich aktywach

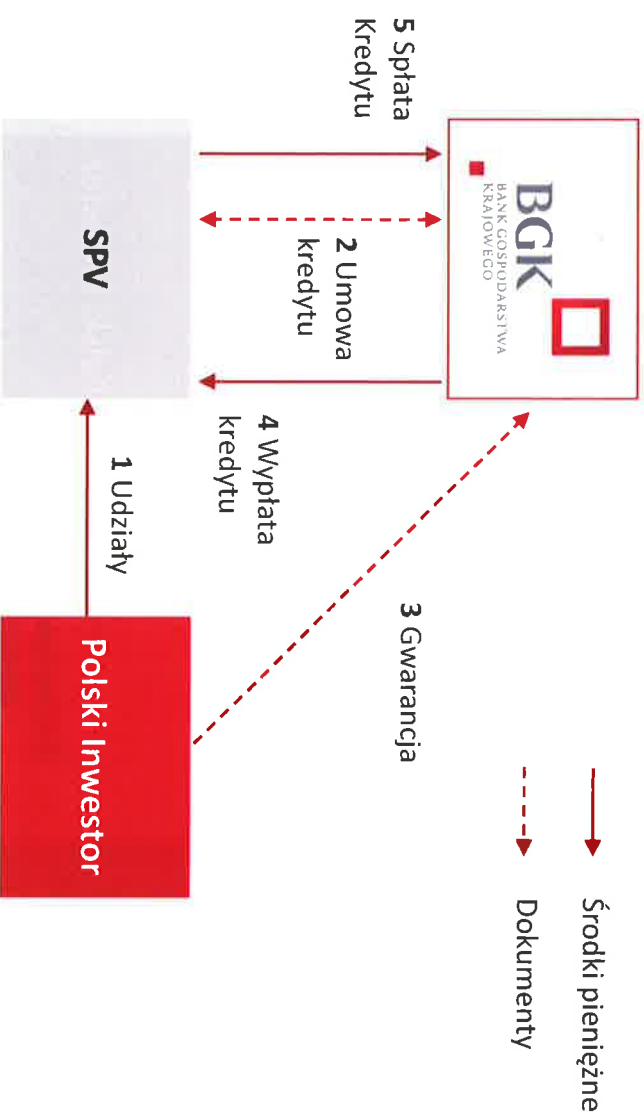


Przykłady transakcji:

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

Inwestycje i ekspansja zagraniczna

Schemat finansowania 3/3



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 Oberflächen-technik Deutschland GmbH**.
- Finansowanie poszukiwania węglowodorów w Kanadzie przez **ORLEN Upstream Canada Ltd.**
- Finansowanie budowy hoteli dla polskiego inwestora.

Finansowanie inwestycji / ekspansji zagranicznej

Fundusz Ekspansji Zagranicznej



Profil działalności

- Inwestycja wspólnie z polskim partnerem w podmiot zagraniczny - nie powoduje rozdrobnienia kontroli właścicieli polskiego podmiotu.
- **Fundusz jest zawsze inwestorem mniejszościowym** – pozostawia zarządzanie projektem w rękach polskiego partnera i wspiera go na poziomie rady nadzorczej spółki zagranicznej
- Podział ryzyka projektu zagranicznego - **brak regresu do polskiej firmy.**
- Wyjście z inwestycji po kilku latach, kiedy zagraniczna spółka projektowa osiąga już zadowalające wyniki.
- Zapewnienie środków z przeznaczeniem m.in. na zakładanie nowych przedsiębiorstw, dalszy rozwój i przejęcia istniejących zagranicznych przedsiębiorstw.

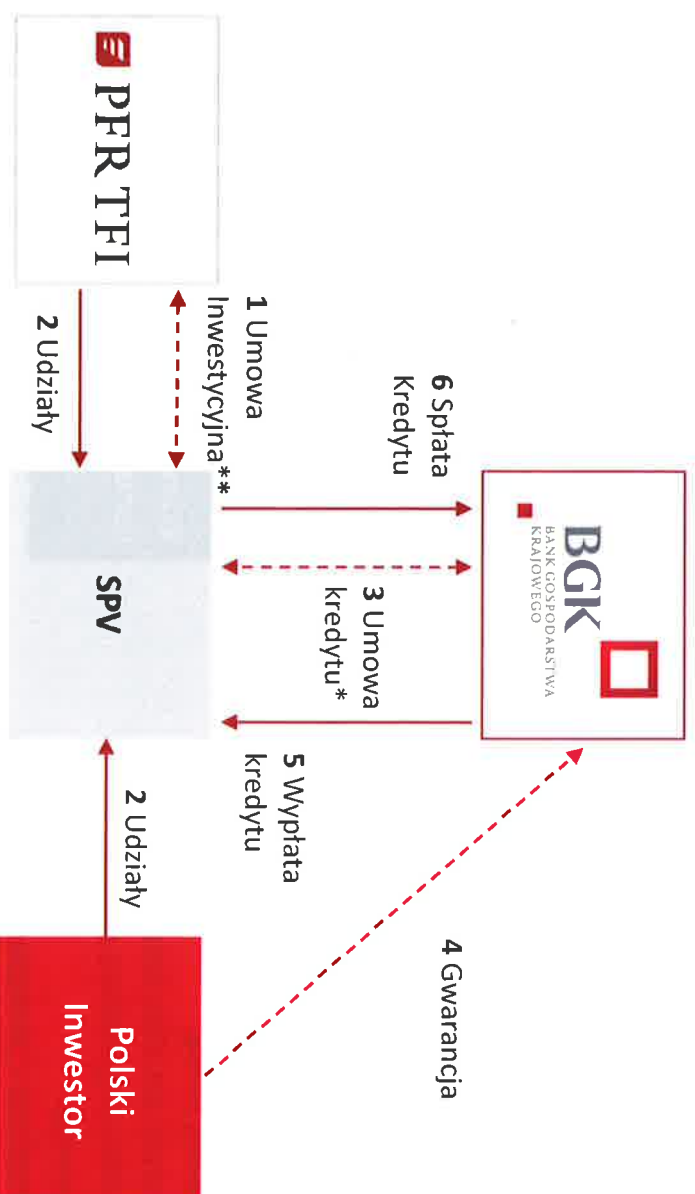
Parametry finansowania

Okres finansowania	Dopasowany do potrzeb projektu, zwykle 5-10 lat.
Wyjście z inwestycji	Możliwość odkupienia udziałów przez polskiego partnera, zamiany na pożyczkę lub umorzenia udziałów w zagranicznej spółce.
Warunki cenowe	Wartość udziałów ustalana według wyceny rynkowej lub według z góry określonej formuły uzgodnionej z polskim partnerem.

Wspólna oferta BGK / PFR TFI



Finansowanie dedykowane inwestycjom zagranicznym



Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Przykładowe transakcje 2015-2018

 6 mln USD Linia produkcyjna Ukraina	 22 mln EUR Rozbudowa zakładów produkcyjnych Chiny, Indie, Meksyk	 20 mln EUR Maszyny górnicze Rosja	 2 mln EUR Urządzenia Argentyna	 8,5 mln GBP Budowa hotelu Wielka Brytania (Szkocja)
 300 mln EUR Ekspansja zagraniczna Brazylia, Holandia	 8 mln EUR Części do maszyn Kazachstan	 48 mln EUR Fabryka wosku mineralnego Białoruś	 125 mln PLN Akwizycja przedsiębiorstwa Chorwacja	 23 mln USD Maszyny górnicze Meksyk
 3 mln USD Silosy Tanzania	 11 mln EUR Finansowanie zakupów samolotów Niemcy	 16 mln PLN Ekspansja zagraniczna USA	 81 mln EUR Budowa elektrowni Indonezja	 15 mln EUR Finansowanie budowy hotelu Grecja

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

Karol Rozenberg

Departament Bankowości Transakcyjnej
Biuro Finansowania Handlu

Tel: +48 22 522-9376

e-mail: karol.rozenberg@bgk.pl

Jarosław Trwoga

Departament Finansowania Strukturalnego
Biuro Transakcji Zagranicznych

Tel: +48 22 596-5791

e-mail: jaroslaw.trwoga@bgk.pl