BGK
BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO

Kredyty, akredytywy, gwarancje i ubezpieczenia, czyli jak skuteczniej zdobywać zagraniczne rynki

Joanna Mularczyk, Karol Rozenberg
Departament Finansowania Handlu Zagranicznego

„Skuteczny eksport – instrumenty wspierające na wyciągnięcie ręki”
Warszawa, 19.04.2016 Kraków, 20.04.2016

Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Wsparcie ze strony BGK oraz TFI BGK

- **Strategicznym zadaniem BGK jest wsparcie rozwoju polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej m.in. w ramach Rządowego Programu Wspierania Eksportu**
- Udzielone przez BGK środki mogą zostać przeznaczone m.in. na:
  - realizację krótko-/długoterminowych kontraktów eksportowych,
  - realizację projektów zagranicznych,
  - zakup spółek i/lub aktywów zagranicznych.

- **Fundusz Ekspansji Zagranicznej (FEZ)**, jest inwestorem komercyjnym wyspecjalizowanym w finansowaniu projektów ekspansji zagranicznej wspólnie z polskimi przedsiębiorstwami.
- FEZ dzieli z polskimi firmami ryzyko inwestycji w zagraniczne projekty i zapewnia współfinansowanie zagranicznych spółek zależnych należących do polskich firm.

Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Wsparcie ze strony Grupy BGK

- Wspieranie polskich przedsiębiorców na rynkach o podwyższonym ryzyku, pomijanych przez większość banków komercyjnych (m.in. Afryka, Rosja, Białoruś, Kazachstan, Bałkany i wiele innych).
- Doświadczenie w finansowaniu projektów m.in. w Kanadzie, Indiach, Chinach, Rosji.
- Indywidualne podejście do potrzeb klienta: parametry finansowania (m.in. tenor, zabezpieczenia) dostosowane do specyfiki każdego projektu.
- Atrakcyjne warunki cenowe wynikające ze strategii wspierania polskiego eksportu i odzwierciedlające faktyczny koszt kapitału i przejęcia ryzyka.
- Różnorodność struktur finansowania.
- Możliwość finansowania w USD, EUR, GBP, CHF, CAD.

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

Oferowane produkty

Zakres produktowy

Kredyt dla banku nabywcy	Postfinansowanie akredytywy	Wykup wierzytelności eksportowych
Kredyt dla nabywcy	Dyskonto akredytywy	Fundusz Ekspansji Zagranicznej
Kredyt na finansowanie ekspansji zagranicznej	Potwierdzenie akredytywy	Gwarancje

Finansowanie w oparciu o akredytywy

Podstawowe parametry

	Akredytywy
Główne cechy	Finansowanie eksportu konsumpcyjnego lub inwestycyjnego, ogranicza ryzyko transakcji, zapewnia płynność.
Typ finansowania	Finansowanie w oparciu o ocenę standingu banku Importera, udzielane na bazie akredytywy dokumentowej.
Maksymalny okres spłaty	2 lata
Dostępne struktury:	▪ dyskonto ▪ potwierdzenie ▪ postfinansowanie
Kraje	Większość krajów świata
Waluta finansowania	▪ PLN ▪ EUR ▪ USD

Finansowanie w oparciu o akredytywy

Koszty finansowania

Przykład Okres finansowania: 360 dni	Azerbejdżan, Nigeria, Rosja, Tunezja,		Białoruś, Gruzja, Mongolia, Serbia	
	EUR	USD	EUR	USD
Roczny koszt kredytu i ubezpieczenia (%) *	1.04 – 1.26	2.66 – 2.90	1.49 - 1.76	3.11 - 3.40
Potwierdzenie akredytywy za każdy rozpoczęty kwartał ważności akredytywy (%)	0.30 – 0.32		0.35 - 0.37	
Prowizja z tyt. wypłaty należności z akredytywy (%)	0.2			

koszt dla Importera = koszt dla Banku Importera + marża Banku Importera

Koszty obsługi akredytywy zwyczajowo ponoszone są stronami.

* Kalkulacja z 12.04.2016 r.

Kredyt dla banku nabywcy

Podstawowe parametry

	Kredyt dla banku nabywcy
Typ finansowania	Finansowanie w oparciu o ocenę standing banku Importera
Minimalny okres spłaty	2 lata
Kwota finansowania	Do 85% wartości kontraktu eksportowego, min. 1 mln EUR
Kraje	Większość krajów świata
Koszt finansowania	Po stronie Importera
Cel	Finansowanie eksportu inwestycyjnego
Waluta finansowania	▪ PLN ▪ EUR ▪ USD

Kredyt dla banku nabywcy

Koszty finansowania

Przykład Okres wykorzystania: 1 rok Okres spłaty: 5 lat	Azerbejdżan, Nigeria Rosja, Tunezja		Białoruś, Gruzja, Mongolia, Serbia	
Oprocentowanie stałe – stopa CIRR (%) – p.a.	EUR	USD	EUR	USD
	0.53	2.04	0.53	2.04
Prowizja administracyjna (płatna corocznie) (%)	0.7		0.7	
Wartość składki KUKE obejmująca cały, 5-letni okres finansowania (płatna jednorazowo) (%)	3.55 – 8.83		6.72 – 10.46	

koszt dla Importera = koszt dla Banku Importera + marża Banku Importera

Stopa CIRR obowiązująca w okresie od 15.04.2016 r. do 14.05.2016 r.

Wykup wierzytelności

Podstawowe parametry

	Wykup wierzytelności
Typ finansowania	Finansowanie w oparciu o: ▪ bilans Importera bez regresu ▪ bilans Eksportera z regresem do Eksportera
Kwota finansowania	Co najmniej 2 mln EUR
Okres finansowania	Do 5 lat
Waluta finansowania	▪ PLN ▪ EUR ▪ USD
Kraje	Większość krajów świata
Warunki cenowe	Ustalane indywidualnie zgodnie z profilem ryzyka transakcji

Kredyt dla nabywcy

Podstawowe parametry

	Kredyt dla nabywcy
Przeznaczenie	Finansowanie inwestycji realizowanych przez polskich eksporterów
Struktura 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
Wysokość finansowania	Do 85% wartości kontraktu eksportowego + do 100% wartości polisy KUKE (o ile wymagana)
Kwota finansowania	Co najmniej 10 mln EUR
Okres finansowania	Dostosowany do przepływów pieniężnych Projektu, maksymalnie do 15 lat* (w tym do 3 lat okresu realizacji)
Waluta finansowania	PLN, EUR, USD, CAD, GBP
Warunki cenowe	Ustalane indywidualnie zgodnie z profilem ryzyka transakcji
Zabezpieczenia	Standardowe przy tego typu finansowaniu, m.in.: ▪ zabezpieczenie na aktywach projektu ▪ polisa ubezpieczeniowa KUKE / innego ECA (o ile wymagana)

* Zgodnie z konsensusem OECD

Finansowanie inwestycji/ekspansji zagranicznej

Podstawowe parametry

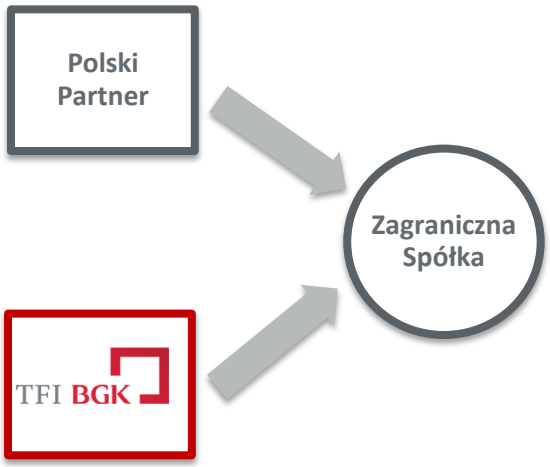
	Kredyt dla polskiego przedsiębiorstwa w celu realizacji inwestycji / akwizycji zagranicznych
Przeznaczenie	Finansowanie ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw (np. zakup spółek i aktywów zagranicznych / budowa zakładów produkcyjnych poza Polską + prefinansowanie eksportu)
Typ finansowania	Długoterminowe finansowanie inwestycyjne w oparciu o bilans polskiego lub zagranicznego podmiotu
Kwota finansowania	Co najmniej 8 mln EUR
Okres finansowania	Do uzgodnienia
Waluta finansowania	PLN, EUR, USD, CAD, GBP
Warunki cenowe	Ustalane indywidualnie zgodnie z profilem ryzyka transakcji
Zabezpieczenia	W pierwszej kolejności na aktywach zagranicznych (projektu / spółki przejmowanej)

Finansowanie inwestycji/ekspansji zagranicznej

Fundusz Ekspansji Zagranicznej

Charakterystyka działalności

- Inwestycja wspólnie z polskim partnerem w podmiot zagraniczny - nie powoduje rozdrobnienia kontroli właścicieli polskiego podmiotu.
- Podział ryzyka projektu zagranicznego - brak regresu do polskiej firmy.
- Wyjście z inwestycji po kilku latach, kiedy zagraniczna spółka projektowa osiąga już zadowalające wyniki.
- Możliwość finansowania różnych sektorów gospodarki na całym świece.
- Zapewnienie środków z przeznaczeniem m.in. na zakładanie nowych przedsiębiorstw, dalszy rozwój i przejęcia istniejących zagranicznych przedsiębiorstw.
- Polski partner uzyskuje możliwość przejęcia kontroli nad zagraniczną firmą z kilkuletnim odroczeniem części płatności.



Finansowanie inwestycji/ekspansji zagranicznej

Fundusz Ekspansji Zagranicznej - parametry finansowania

	Fundusz Ekspansji Zagranicznej
Przeznaczenie	Współfinansowanie zagranicznych inwestycji polskich przedsiębiorstw z udziałem w ryzyku projektu zagranicznego
Typ finansowania	Objęcie udziałów lub akcji w zagranicznej spółce zależnej polskiego partnera lub udzielenie zagranicznej spółce pożyczki bez regresu do polskiego partnera
Kwota finansowania	Do uzgodnienia
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
Zasady współpracy	Fundusz jest zawsze inwestorem mniejszościowym – pozostawia zarządzanie projektem w rękach polskiego partnera i wspiera go na poziomie rady nadzorczej spółki zagranicznej

Finansowe wspieranie eksportu / ekspansji zagranicznej

Przykładowe transakcje

BGK
BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO

10 mln EUR
Rozbudowa zakładów produkcyjnych
Chiny, Indie, Meksyk

21,8 mln EUR
Budowa fabryki
Niemcy

111,3 mln PLN
Akwizycja przedsiębiorstwa
Wielka Brytania

48,2 mln EUR
Fabryka wosku mineralnego
Białoruś

7,1 mln EUR
Nabycie aktywów trwałych
Włochy

16 mln EUR
Budowa statku morskiego
Holandia

19 mln USD
Maszyny górnicze
Meksyk

150 mln CAD
Poszukiwanie węglowodorów
Kanada

18,7 mln EUR
Maszyny górnicze
Rosja

15,9 mln EUR
Akwizycja przedsiębiorstwa
Francja

44 mln EUR
Budowa hotelu
Białoruś

2,2 mln EUR
Piece próżniowe
Ukraina

8 mln EUR
Maszyny górnicze
Kazachstan

36,7 mln USD
Budowa sieci paczkomatów
Kanada

EUR 1,5m
Maszyny budowlane
Serbia

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

Departament Finansowania Handlu Zagranicznego
Tel: +48 22 522 92 75
e-mail: dfhz@bgk.pl

Departament Finansowania Strukturalnego
Zespół Transakcji Eksportowych
Tel: +48 22 599 80 65
e-mail: sekretariatDFS@bgk.pl

Fundusz Ekspansji Zagranicznej FIZ AN
Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych BGK S.A.
www.tfibgk.com.pl
ul. Ludna 2, 00-406 Warszawa
Tel: +48 22 341 70 00
e-mail: fez@tfibgk.com.pl