

Bezpieczeństwo transakcji i instrumenty wsparcia finansowego w eksporcie i ekspansji zagranicznej

Małgorzata Hejduk
Departament Ekspansji Zagranicznej
Bank Gospodarstwa Krajowego

Bochnia, 25 czerwca 2026




BGK
BANK GOSPODARSTWA
KRAJOWEGO

Kilka słów o 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-/negatywny
- powołany ustawą do wspierania rządowych projektów społeczno-gospodarczych
- 16 jednostek korporacyjnych (Regionów) na terenie całej Polski oraz 3 przedstawicielstwa zagraniczne
- kapitały własne: 45,8 mld PLN (2025)
- wartość aktywów: 293 mld PLN (2025)



- **Inicjator i uczestnik współpracy między biznesem, sektorem publicznym i instytucjami finansowymi.**
- **Wspólnie z KUKĘ S.A. realizuje program rządowy Finansowe Wspieranie Eksportu.**

Team Poland

Wspólna inicjatywa polskich instytucji rozwoju z Grupy PFR



Zakres wsparcia BGK



Zwiększamy bezpieczeństwo transakcji – przejmujemy ryzyko niewypłacalności kontrahenta.



Poprawiamy płynność polskiego eksportera – otrzymuje zapłatę za sprzedane towary od BGK.



Finansujemy inwestycje, w której polska spółka występuje w roli generalnego wykonawcy lub głównego podwykonawcy.



Uzupełniamy ofertę handlową/techniczną polskiego przedsiębiorstwa o finansowanie zagranicznego kontrahenta (komercyjnego i publicznego).



Finansujemy inwestycje w Polsce zwiększające polski eksport.

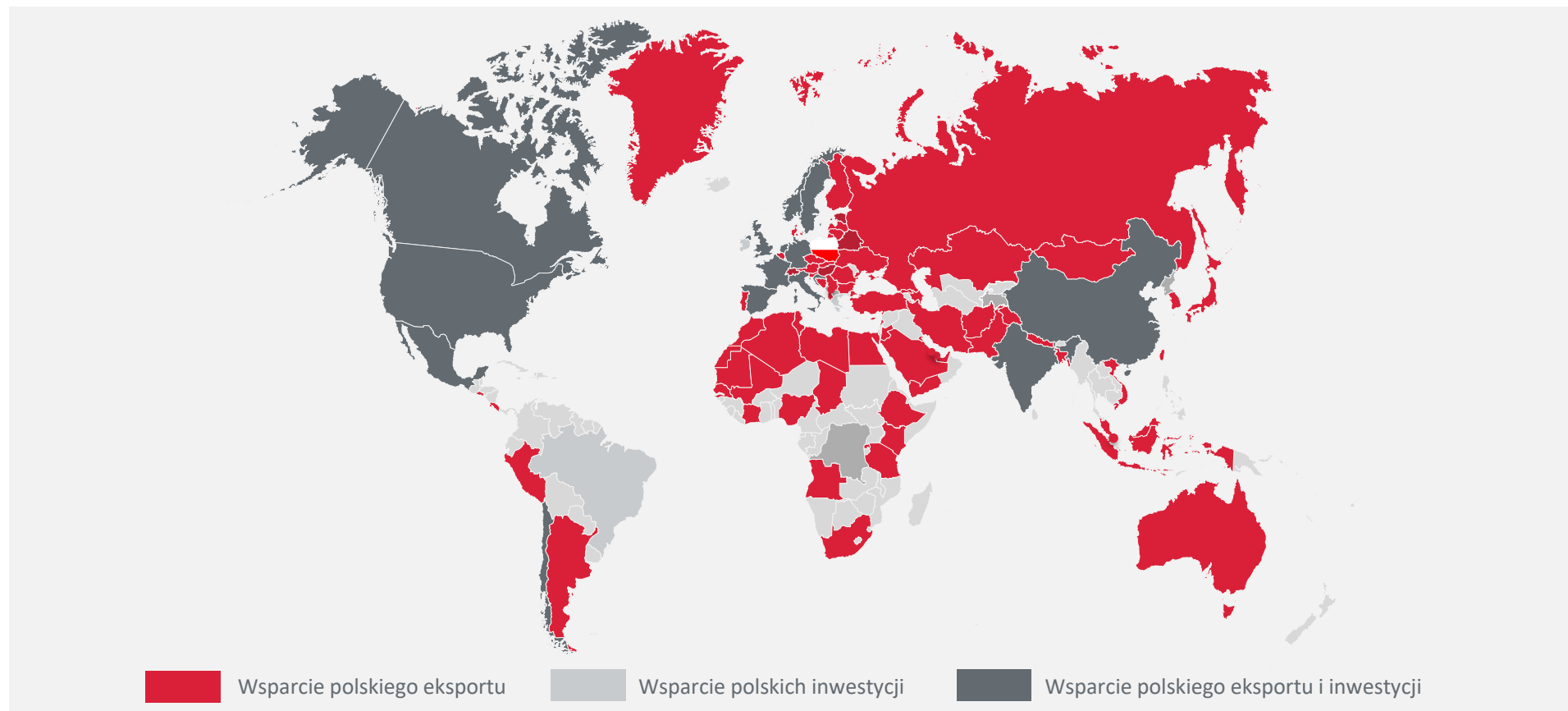


Finansujemy ekspansję zagraniczną (m.in. przejęcia, budowa zakładów produkcyjnych, centrów logistycznych), w których polska spółka występuje w roli inwestora.



Finansowe wspieranie eksportu i ekspansji zagranicznej

Unikalna oferta



Finansowe wspieranie eksportu i ekspansji zagranicznej

Unikalna oferta

	 krótkoterminowe (do 2 lat)	 długoterminowe (powyżej 2 lat)	 Krótco- lub długoterminowe
Biuro 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 KUKI 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 (zwiększające eksport z Polski) z gwarancją KUKI S.A.

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

Finansowe wspieranie eksportu

Akredytywy eksportowe

Akredytywy eksportowe

Główne cechy

- finansujemy eksport konsumpcyjny lub inwestycyjny
- badamy zdolność kredytową banku importera
- ograniczamy ryzyko braku zapłaty przez nabywcę oraz zapewniamy płynność finansową polskiemu eksporterowi

Typ finansowania

- pośrednie
- okres finansowania do 2 lat

Kwota wsparcia

- do 100% wartości transakcji (bez kwot minimalnych)

Przykładowe transakcje (kraj eksportu)



Ukraina
Produkty
chemiczne
3 mln
EUR



Turcja
Urządzenia
transportowe
1 mln
EUR



Egipt
Maszyny
górnictwe
19 mln
EUR



Mongolia
Artykuły
spożywcze
170 tys.
USD



Senegal
Pojazdy
1 mln
EUR



Zabezpieczenie transakcji eksportowych

Gwarancje

Gwarancje kontraktowe

Główne cechy

- zabezpieczamy kontrakty zagraniczne
- dostępne wszystkie formy gwarancji kontraktowych

Typ finansowania

- Na podstawie sytuacji finansowej zleceniodawcy
- W tym w formule gwarancji pod regwarancję banku zagranicznego

Kwota finansowania

Minimum 2 mln PLN (pojedyncza transakcja lub linia gwarancyjna)

Przykładowe transakcje



Kanada
Gwarancja
zapłaty

13 mln
USD



USA
Gwarancja
zapłaty

1 mln
USD



Z.E.A.
Należytego
wykonania

500 tys.
USD



Wielka Brytania
Gwarancja
należytego wykonania

400 tys.
GBP

Finansowe wspieranie eksportu

Kredyt dla nabywcy (polska spółka w roli eksportera)

Kredyt dla nabywcy

Główne cechy

Finansowanie zagranicznego nabywcy (zarówno podmiotów prywatnych jak i rządowych) polskich produktów i usług.
Finansowanie projektów inwestycyjnych, gdzie polska firma występuje jako główny wykonawca bądź istotny podwykonawca.

Formuły finansowania

- Finansowanie projektowe
- Finansowanie korporacyjne, w oparciu o sytuację finansową Importera
- Sovereign lub quasi-sovereign finance
- Joint Venture

Kwota finansowania

Do 85% kontraktu eksportowego (zgodnie z Konsensusem OECD)
Minimalna kwota: 8 mln EUR

Przykłady



Ukraina

Eksporter: Unibep S.A.

Centrum handlowe

Finansowanie Korporacyjne

53m EUR



Rwanda

Eksporter: Faspol Sp. z o.o.

Systemy chłodzenia mleka

Sovereign Finance

23 m EUR

Finansowe wspieranie eksportu

Kredyt na finansowanie eksportu z gwarancją KUKE

Kredyt na finansowanie eksportu

Główne cechy

- Finansowanie polskich eksporterów zabezpieczone gwarancją KUKE (do 80% wartości kredytu).
- Polska spółka w roli kredytobiorcy.

Typ finansowania

- obrotowe (w tym prefinansowanie): okres finansowania do 2 lat
- inwestycyjne: okres spłaty dostosowany do wytycznych Konsensusu OECD oraz charakteru poszczególnego finansowania

Kwota finansowania

- obrotowe: min. 2 mln PLN (w zależności od profilu transakcji)
- inwestycyjne: min. 10 mln PLN

Koszty finansowania

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

Zabezpieczenia

Standardowe przy tego typu finansowaniu, m.in.:

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



Inwestycje i ekspansja zagraniczna

Polska spółka w roli inwestora

Kredyt dla polskiej firmy na inwestycje zagraniczne / akwizycje

Główne cechy

- Finansowanie projektów zagranicznych typu greenfield / brownfield
- Polska firma lub grupa kapitałowa będąca większościowym udziałowcem
- Możliwa współpraca z polskimi i zagranicznymi bankami komercyjnymi

Typ finansowania

Długoterminowe finansowanie w oparciu o sytuację finansową polskiego inwestora / zagranicznej spółki zaangażowanej w projekt.

Kwota finansowania

Szacowana indywidualnie zależnie od przypadku, min. 4-5 mln EUR

Koszty finansowania

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

Zabezpieczenia

W pierwszej kolejności na aktywach zagranicznych (aktywa projektowe / przejmowana spółka-target), polisa KUKE

Przykłady



Hiszpania

BIBP Sp. z o.o.

Akwizycja

Kredyt Inwestycyjny

3,9 m EUR



Chiny, Indie, Meksyk

Boryszew S.A.

Budowa zakładów
produkcyjnych

10 m EUR



Włochy

Molo Hotels Group

Przebudowa hotelu

21,5 m EUR

Case Study

Akwizycja Montibox S.L. przez BiBP Sp. z o.o.



Projekt

- Przejęcie hiszpańskiej spółki Montibox SL o **podobnym** rodzinnym **profilu**, która sprzedaje swoje produkty zarówno na rynku lokalnym, jak również we Francji, Portugalii, czy Ameryce Łacińskiej

Cel strategiczny

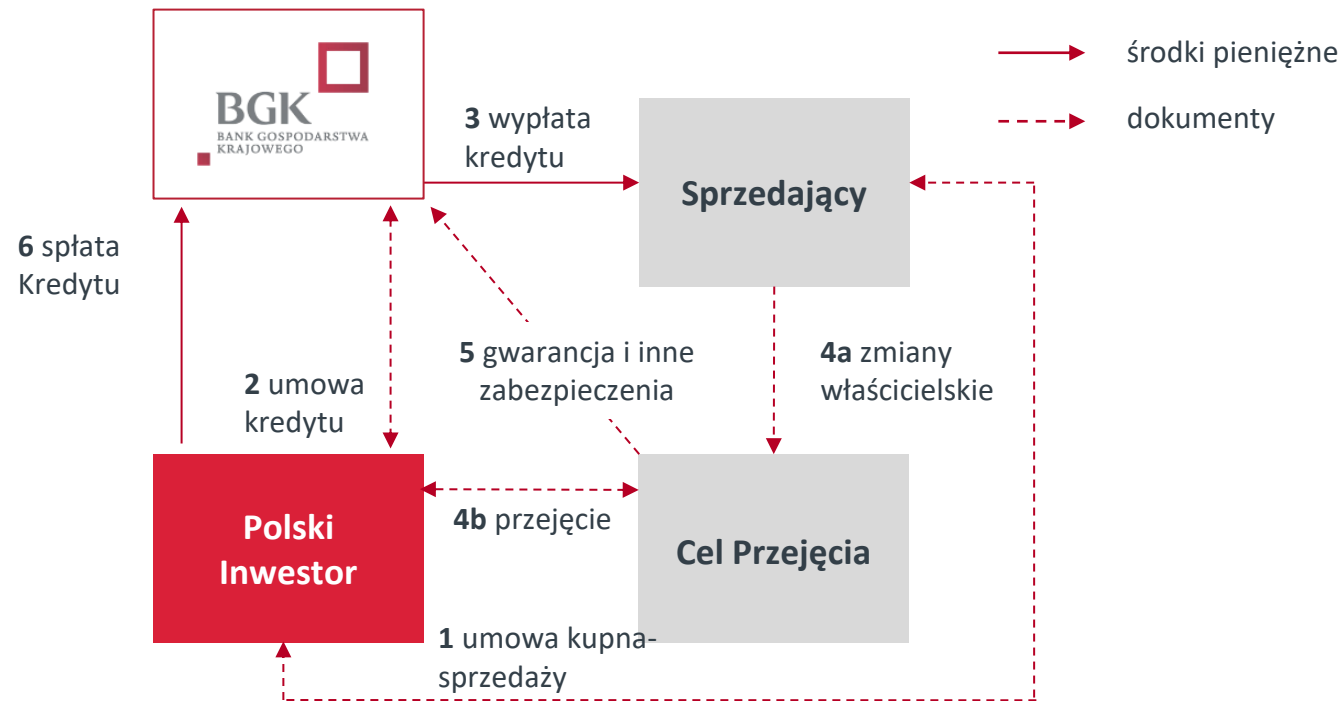
- ekspansja** zagraniczna => wzrost **eksportu**,
- pozyskanie **nowych rynków**,
- wzrost zyskowności** (m.in. przez **synergie zakupowe**),
- powiększenie** obecnej **przestrzeni produkcyjno–magazynowej**,
- wzrost poziomu **wiedzy i kwalifikacji** pracowników.

Finansowanie

- Długoterminowy kredyt inwestycyjny
- Kredytobiorca: BiBP Sp. z o.o.
- Kwota kredytu 3,9 mln EUR
- Zabezpieczenia: polisa KUKE, zastaw na udziałach targetu, cesja z dywidendy
- Dokumentacja finansowa: prawo polskie oraz hiszpańskie

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

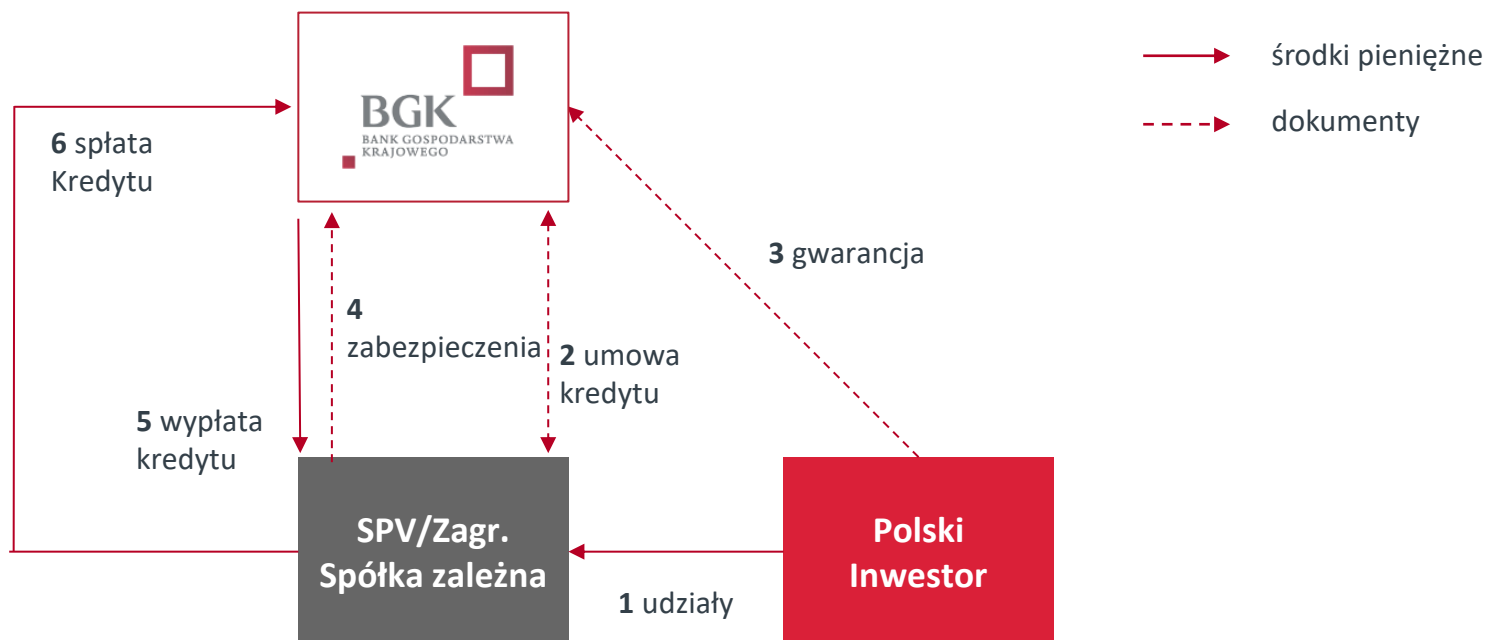


Przykłady transakcji:

- 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

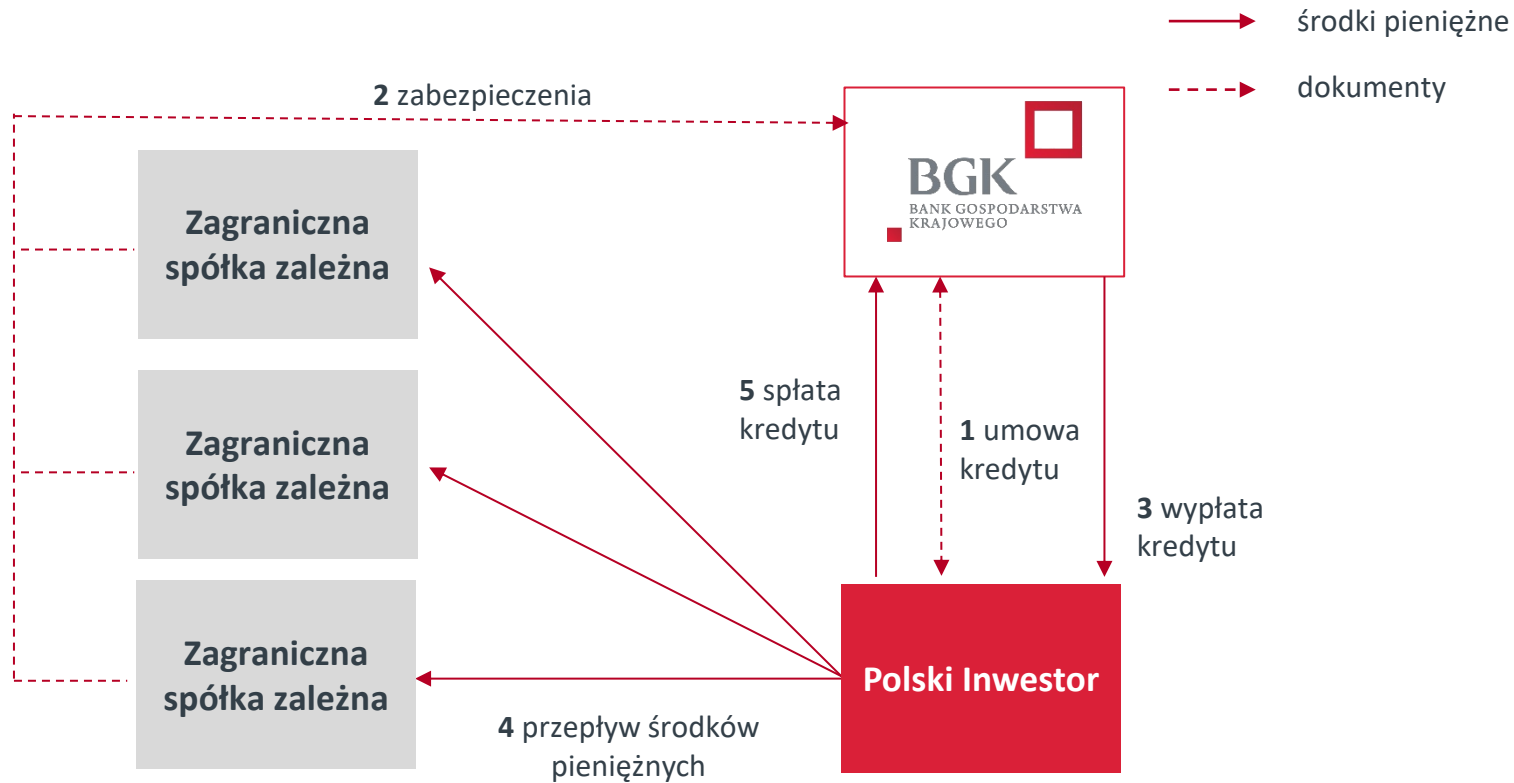


Przykłady transakcji:

- 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.

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

Tymczasowy adres do korespondencji:
Varso 2, ul. Chmielna 73, 00-801 Warszawa
Departament Ekspansji Zagranicznej

Biura Relacji Finansowania Handlu
e-mail: eksport@bgk.pl

Biura Ekspansji Zagranicznej
e-mail: ekspansja@bgk.pl

