



Finansowe wsparcie ekspansji zagranicznej firm. Perspektywa banku

Warszawa, 2023



Piotr Stolarczyk

Dyrektor Zarządzający,
Departament Bankowości Międzynarodowej i Finansowania Handlu
Pekao S.A.
tel. kom .: +48 722 034 639
E-mail: Piotr.Stolarczyk@pekao.com.pl

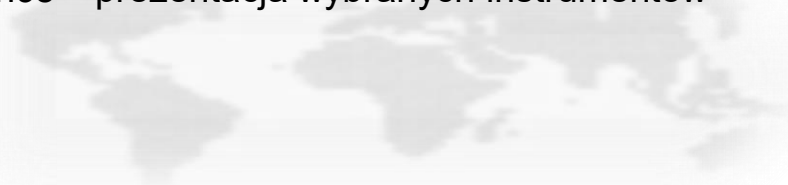


Andrzej Latoszek

Senior Manager ds. transakcji SEF,
Departament Bankowości Międzynarodowej i Finansowania Handlu
Pekao S.A.
tel. kom .: +48 722 260 071
E-mail: Andrzej.Latoszek@pekao.com.pl

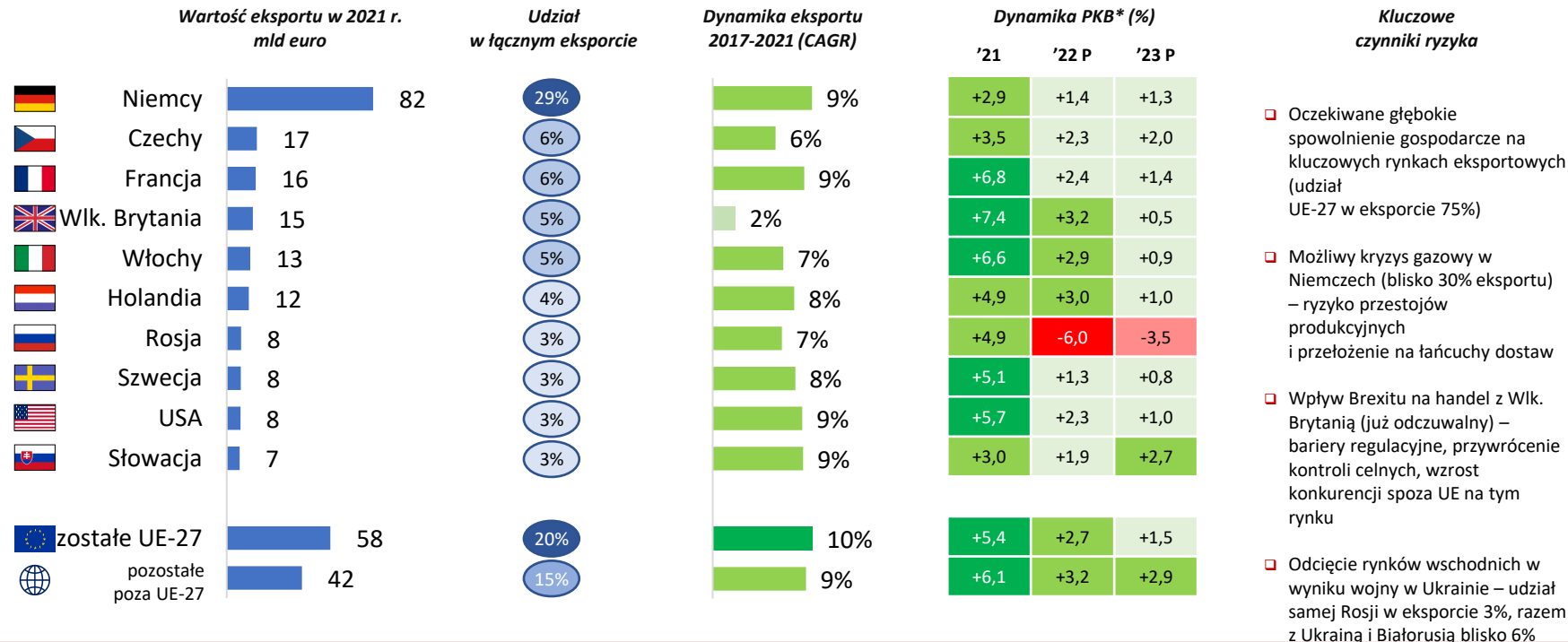
Agenda

- I. Zmiany w otoczeniu makroekonomicznym i geopolitycznym – ryzyka i szanse
- II. Czym jest export finance i dlaczego jest tak istotnym elementem wsparcia gospodarki
- III. Export finance w praktyce
- IV. Pozycja Pekao S.A. w bankowości międzynarodowej
- V. Export finance – prezentacja wybranych instrumentów



Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym i geopolitycznym znacząco pogarszają perspektywy kluczowych i najbardziej dynamicznych polskich rynków eksportowych

Eksport towarów z Polski (w ujęciu wartościowym)

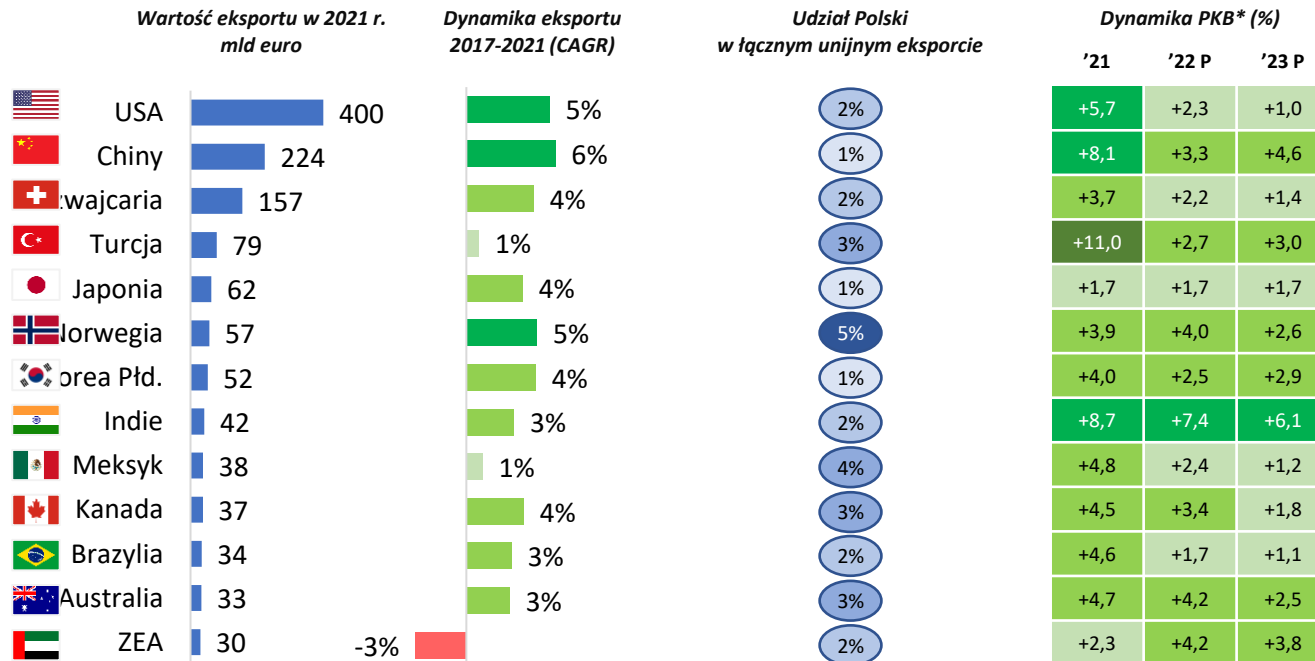


* Jako przybliżenie dynamiki PKB dla pozostałych krajów UE-27 w latach 2022 i 2023 podano ogólną prognozę Komisji Europejskiej dla całej Unii Europejskiej; dla pozostałych krajów spoza UE-27 podano prognozę MFW dla całej gospodarki światowej

Źródło: Eurostat, Komisja Europejska, MFW, Analiza Pekao

Szansą w tych warunkach może być odważniejsze wyjście na duże zewnętrzne rynki eksplorowane przez unijny eksport, na których obecność Polski jest dzisiaj znikoma...

TOP-13 pozaunijnych odbiorców eksportu z UE-27 (w ujęciu wartościowym)



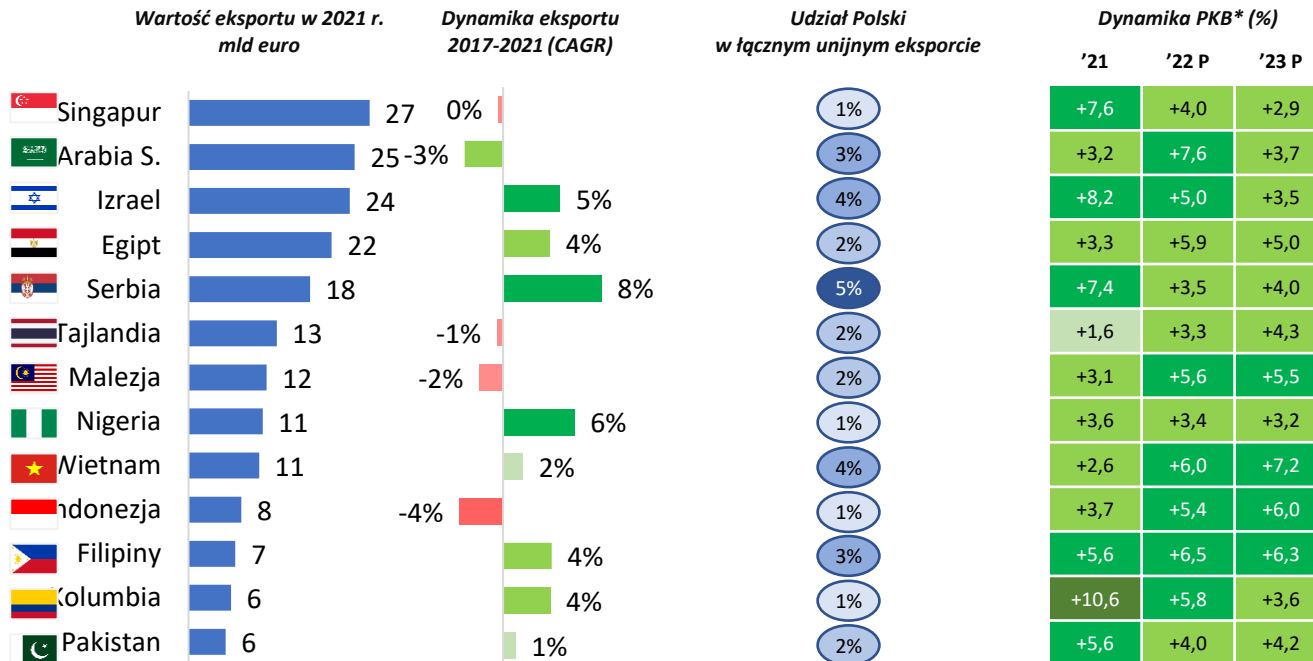
- Obecność polskiego eksportu na głównych w skali całej UE-27 rynkach zewnętrznych jest nieproporcjonalnie niska w stosunku do roli odgrywanej przez nasz kraj w handlu wewnątrzunijnym (6% obrotów)
- Biorąc pod uwagę konkurencyjność kosztową polskich produktów w porównaniu z Europą Zachodnią, możliwe wydaje się wzmocnienie ich pozycji także na rynkach trzecich, choć wiąże się to zazwyczaj z koniecznością przełamania wyższych w porównaniu z rynkiem unijnym barier eksportowych

* Prognozy dynamiki PKB na lata 2022 i 2023 według MFW, World Economic Outlook, edycja z kwietnia 2022 i jej aktualizacja z lipca 2022

Źródło: Eurostat, MFW, Analizy Pekao

...a także szereg mniejszych odbiorców o korzystnych prognozach gospodarczych na najbliższe lata, dla których UE przetarła już dość mocno szlaki eksportowe

Eksport towarów z UE-27 do wybranych państw pozaunijnych o korzystnych prognozach makro na lata 2022-23 (w ujęciu wartościowym)



* Prognozy dynamiki PKB na lata 2022 i 2023 według MFW, World Economic Outlook, edycja z kwietnia 2022 i jej aktualizacja z lipca 2022

Źródło: Eurostat, MFW, Analizy Pekao

Zmiany w otoczeniu makroekonomicznym i geopolitycznym – podsumowanie



Eksport jest motorem wzrostu polskiej gospodarki.



Zmiana struktury handlu międzynarodowego również stanowi impuls do zmian kierunków dotychczasowej sprzedaży – Niemcy, nasz główny partner handlowy zanotowały pierwszy raz od 1991 roku miesięczny deficyt handlowy.



W czasie COVID obserwowaliśmy zacieśnianie łańcucha dostaw. Obecnie, chociażby ze względu na zmiany cen surowców na rynku lokalnym, wraca z powrotem zainteresowanie nowymi rynkami importowymi, w tym krajami rozwijającymi się, tzw. rynki podwyższonego ryzyka...



... z naszych doświadczeń wynika, że rynki podwyższonego ryzyka (ok. 14% polskiego eksportu) cechują się bardzo dużą chłonnością – wiele z rynków zagranicznych w szczególności tych odległych cechuje się wyższą długookresową dynamiką wzrostu popytu i wyższą opłacalnością sprzedaży mającą wyraz w wyższej wartości wskaźnika krajowej konkurencyjności eksportu.



Na powyższe ma również wpływ zacieśnianie współpracy krajów danego obszaru (np. Afryka, Ameryka Południowa, Bliski Wschód, ASEAN), a umiejętne dotarcie do tak zintegrowanego obszaru gospodarczego przekłada się na zwiększone możliwości zbytu.



Budowanie relacji na rynkach rozwijających się to długotrwały proces i im wcześniej się go zacznie tym lepiej, a Polskie firmy oczekują wsparcia finansowego swojej działalności zagranicznej.



W dobie niepewności oraz obserwowanych bieżących zmian w strukturze handlu międzynarodowego instrumenty finansowania ekspansji zagranicznej stanowią odpowiedź na rosnące ryzyka z tym związane

Odpowiedzią na potrzeby polskich przedsiębiorstw jest dostosowanie się sektora bankowego, tak aby stał się partnerem w ich wyjściu za granicę i możliwie najbardziej efektywnie wykorzystywał swoją ekspertyzę.



Export Finance koncentruje się na dostarczaniu rozwiązań w zakresie płatności, finansowania i ograniczania ryzyka w celu wsparcia transakcji między eksporterami a zagranicznymi nabywcami oraz innych form ekspansji zagranicznej.

.... potwierdzają to również publikacje naukowe.

- I. Wnioski: kredyty eksportowe ubezpieczane przez państwowe agencje mogą być też narzędziem polityki zagranicznej. Za cenę spadku dobrobytu mogą one służyć np. premiowaniu eksportu w kierunkach uznanych przez rząd za strategiczne. Mogą też służyć selektywnemu wspieraniu wybranych branż w gospodarce.

(Dewit G., 2001)

Intervention in risky export markets: Insurance, strategic action or aid? *European Journal of Political Economy*, 17(3), 575–592. [http://doi.org/10.1016/S0176-2680\(01\)00046-](http://doi.org/10.1016/S0176-2680(01)00046-)

- II. Wnioski: Zależność PKB od gwarancji skarbu państwa na wsparcie eksportu. Państwa stosują je jako narzędzia stymulowania gospodarki w czasie kryzysu.
(Janssen C., 2016)

Design of Export Credit Agencies.

- III. Wnioski: Gwarancje skarbu państwa mają istotny dodatni wpływ na eksport. Szczególnie pozytywnie działają przy eksporcie do krajów podwyższonego ryzyka oraz w sektorze awiacji, stoczniowym oraz transportu. .

(Felbermayr G., Yalcin E., 2013)

Export credit guarantees and export performance: An empirical analysis for Germany. *World Economy*, 36(8), 967–999. <http://doi.org/10.1111/twec.12031>

- IV. Wnioski: Znaczenie ubezpieczeń kredytów eksportowych dla wzrostu gospodarczego jest istotne. W oparciu o model eksportu dla Austrii wsparcie eksportu przez skarb państwa ma znaczny wpływ długoterminowy na handel zagraniczny Austrii

(Egger P., Url T., 2006)

Public export credit guarantees and foreign trade structure: Evidence from Austria. *World Economy*, 29(4), 399–418. <http://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2006.00790.x>



Kształt systemu wsparcia jest różny, zależy zarówno od historycznych uwarunkowań jak i działań zmierzających do optymalizacji stosowanych rozwiązań.

I. Model z instytucją bankową typu development bank

Model ten opiera się na istnieniu instytucji bankowej typu development, zajmującej się obszarem finansowania eksportu, ale mającej szerszy zakres zadań z zakresu polityki ekonomicznej.



Chorwacja



Polska

II. Model z instytucją bankową typu *eximbank*.

II.1. Klasyczne banki eksportowe (eximbanki) to banki, których celem jest wspieranie działalności eksportowej. Wspieranie eksportu jest zadaniem podstawowym i najważniejszym.



Węgry



Czechy



Słowacja



Niemcy



II.2. Model przeznaczony na wsparcie eksportu przy jak najmniejszym wykorzystaniu sektora banków komercyjnych.



USA



Kanada



III. Model oparty o działalność niebankowej organizacji rządowej.

Model ten zakłada stworzenie silnego podmiotu ubezpieczeniowego oraz oparcie działalności bankowej tylko na bankach komercyjnych. Działalność takich instytucji ukierunkowana jest na wspieranie kredytów udzielanych przez banki komercyjne.



Szwajcaria



IV. Inne

Eksport może być wspierany również przez inne instytucje, np. organizacje międzynarodowe (np. Credendo, CESCE i COFACE), a także organizacje non-profit.



Belgia



Hiszpania



Jak to działa w praktyce?

Finansowanie kontraktów eksportowych
(finansowanie nabywcy w ramach GW i dostaw)

Kontrakty i zamówienia krótkoterminowe (akredytywa, faktoring)

Kontrakty długoterminowe (kredyt dla nabywcy, LT wykup wierzytelności)

Finansowanie obrotowe
(prefinansowanie dostaw)

Kredyt obrotowy dla eksportera

Gwarancje

Finansowanie inwestycji Eksportera
(zwiększanie zdolności produkcyjnych)

Finansowanie CAPEX rozwojowego (zarówno w Polsce jak i za granicą)

M&A



Rozwiązania szyte na miarę



**Export finance zapewnia
zwiększenie skali biznesu**



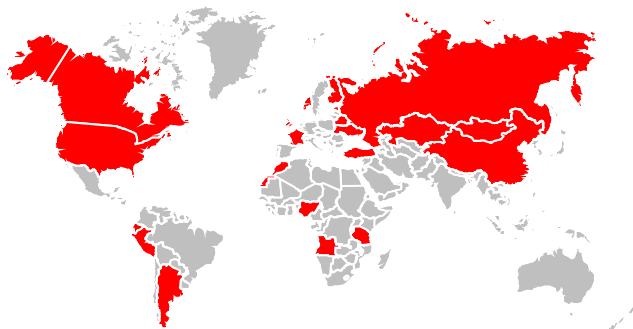
Polska jest na takim etapie rozwoju, w którym eksport dóbr i usług nie stanowi wyłącznego przedmiotu ekspansji zagranicznej polskich firm. Zauważalny jest znaczący wzrost aktywności polskich firm w zakresie eksportu kapitału, w tym przejęć i akwizycji aktywów na arenie międzynarodowej.

Pekao liderem finansowania handlu

- Akredytywy importowe – 11,12%
- Akredytywy eksportowe – 7,08%
- Gwarancje – 41,82%
- Finansowanie wierzycelności (Grupa Pekao): 22,87%

Współpraca z międzynarodowymi instytucjami finansowymi

- RMA: klucze SWIFT wymienione z 1457 bankami w 111 krajach
- Limity Trade Finance dla 147 banków z 42 krajów



Export Finance w Pekao:

- Ponad 80 transakcji sfinalizowanych
- Ponad 4,5 mld PLN udzielonego wsparcia finansowego
- Ponad 6,5 mld PLN wspartego eksportu
- Pionierskie rozwiązania (struktury po raz pierwszy zastosowane w Polsce)

Finansujemy ekspansję kluczowych dla polskiej gospodarki branż

 **Algieria**

Dostawa pojazdów

Finansowanie
obrotowe
EUR 10 m



 **Białoruś**

Budowa galerii
handlowej

Kredyt dla nabywcy
EUR 32 mln




 **Ukraina**

Budowa farmy
fotowoltaiczne


Kredyt dla nabywcy
EUR 12 mln



 **Estonia**

Budowa tłoczni gazu

Prefinansowanie
Linia gwarancyjna
EUR 10 mln



 **Estonia**

Dostawa pojazdów

Wykup wierzytelności ST
EUR 43 mln



 **Francja**

Linie gwarancyjne

EUR 46,1 mln



 **Białoruś**

Budowa biogazowni

Kredyt dla nabywcy
EUR 16 mln



 **Dania**

Linie gwarancyjne

PLN 30 mln



 **Szwecja**

Prefinansowanie
kontraktu

PLN 4 mln

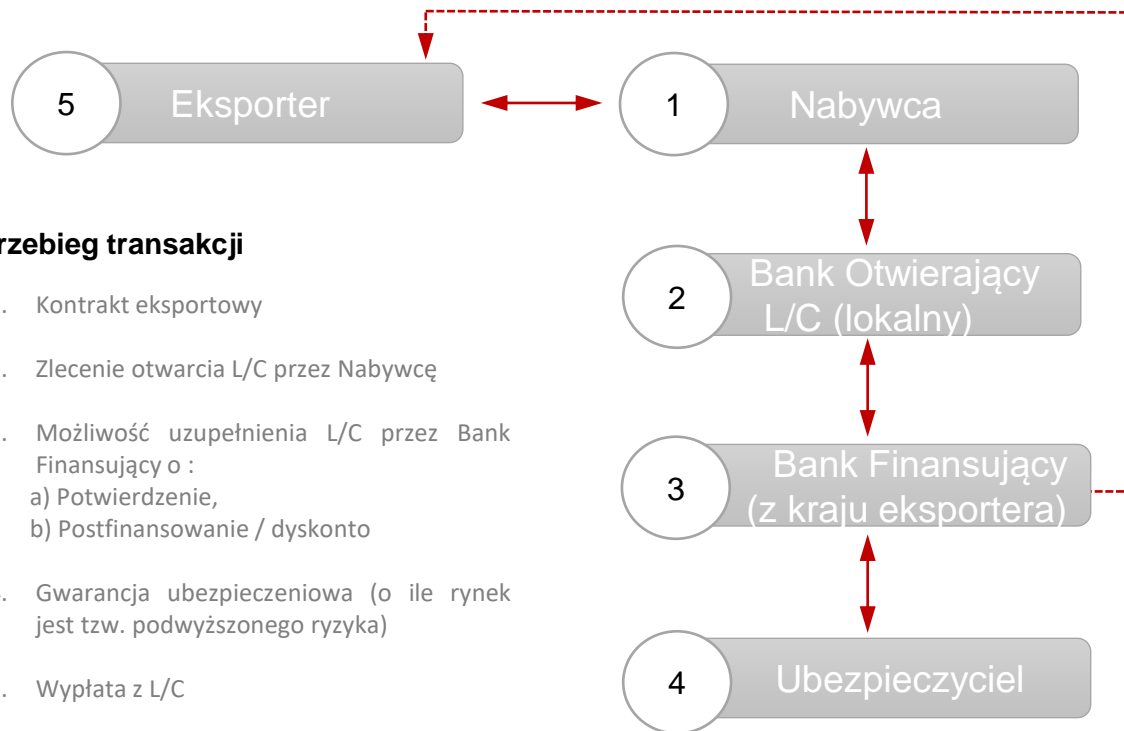


 **Chorwacja**

Finansowanie inwestycji

**EUR 36,2 mln, w tym:
M&A EUR 24,1 mln**





Przebieg transakcji

1. Kontrakt eksportowy
2. Zlecenie otwarcia L/C przez Nabywcę
3. Możliwość uzupełnienia L/C przez Bank Finansujący o :
 - a) Potwierdzenie,
 - b) Postfinansowanie / dyskonto
4. Gwarancja ubezpieczeniowa (o ile rynek jest tzw. podwyższonego ryzyka)
5. Wypłata z L/C

Formy finansowania akredytywy zagranicznej

- Potwierdzenie
- Postfinansowanie
- Dyskonto odroczonego terminu

Charakterystyka

Maks. tenor nie przekracza 719 dni

Bank Pekao musi posiadać limit na bank zagraniczny otwierający akredytywę



Przebieg transakcji

1. Kontrakt eksportowy
2. Umowa kredytu bezpośrednio z nabywcą
3. Ustanowienie pakietu zabezpieczeń, w tym: zawarcie umowy ubezpieczenia z Agencją Kredytów Eksportowych (tzw. ECA)
4. Wypłata środków za wykonane bezpośrednio na rachunek Eksportera

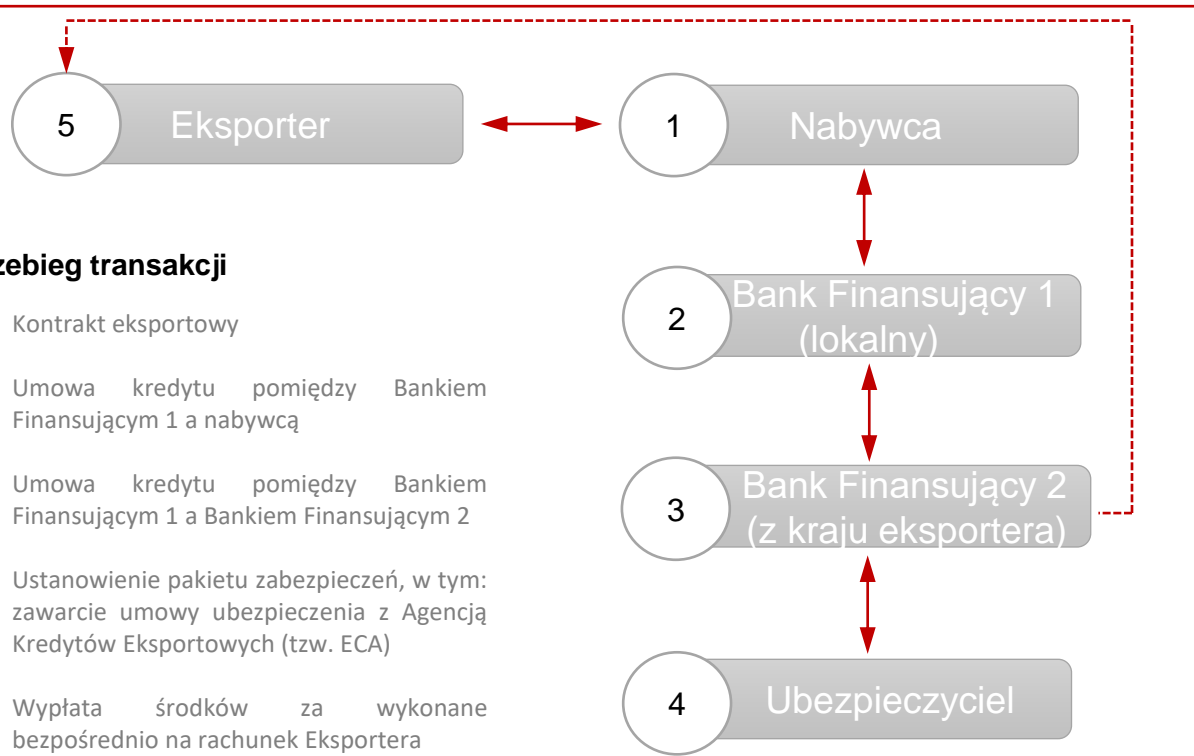
Cel finansowania

Finansowanie długoterminowe kontraktu o charakterze inwestycyjnym, w której polska strona występuje jako wykonawca (lub podwykonawca)

Charakterystyka

1. Finansowanie kontraktu eksportowego
2. Szyty na miarę pakiet zabezpieczeń, w tym oferowanych przez ubezpieczycieli
3. Do 85% kontraktu eksportowego

Kredyt dla nabywcy – finansowanie pośrednie *bank to bank*



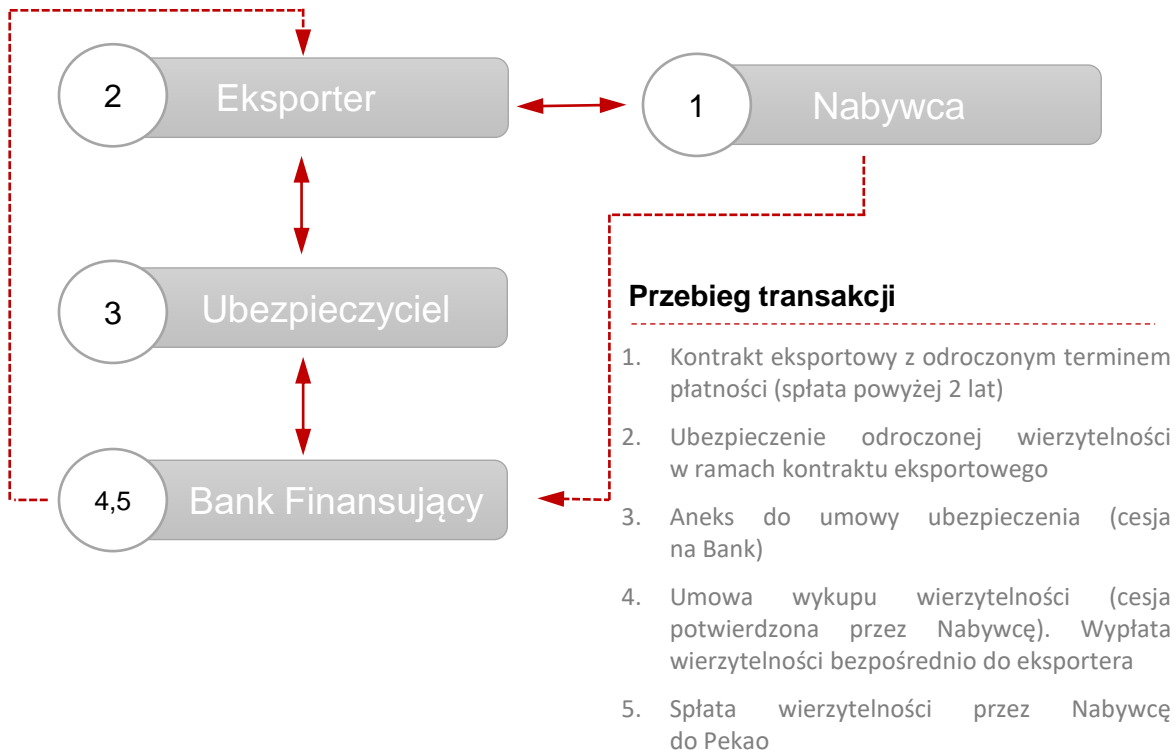
Cel finansowania

Finansowanie długoterminowe kontraktu o charakterze inwestycyjnym, w której polska strona występuje jako wykonawca (lub podwykonawca)

Charakterystyka

1. Profil ryzyka Nabywcy akceptowalny wyłącznie z perspektywy lokalnej
2. Atrakcyjne warunki pozyskania kapitału przez Bank Finansujący 1 (lokalny)
3. Do 85% kontraktu eksportowego

Finansowanie kontraktów eksportowych poprzez **wykup wierzytelności**



Cel finansowania

Finansowanie długoterminowe kontraktu o charakterze inwestycyjnym, w której polska strona występuje jako wykonawca (lub podwykonawca)

Charakterystyka

- Eksporter udostępnia kredyt kupiecki na podstawie kontraktu eksportowego do maks. 85% jego wartości
- Eksporter pozyskuje ubezpieczenie KUKE w związku z należnościami kontraktowymi, zabezpieczenie na przedmiocie kontraktu
- Bank dokonuje wykupu wierzytelności (maks. 85% kwoty kontraktu eksportowego)

Działalność operacyjna

1. **Kryterium wejściowe:** na przestrzeni trzech z pięciu ostatnich lat przychody z eksportu stanowiły średnio co najmniej 20% łącznych przychodów;
2. **Zabezpieczenie:** do 80 proc. umowy kredytu
3. **Okres finansowania:** maks. 2 lata

Działalność inwestycyjna

1. **Kryterium wejściowe:**
 - w okresie trzech lat po jej ukończeniu będzie generować średnio nie mniej niż 20% przychodów ze sprzedaży eksportowej, lub
 - jest realizowana przez eksportera, którego suma przychodów ze sprzedaży eksportowej w wybranych trzech z pięciu ostatnich rocznych okresów sprawozdawczych przed udzieleniem gwarancji, stanowi nie mniej niż 20 proc. sumy przychodów ze sprzedaży, z tych samych wybranych okresów sprawozdawczych
2. **Zabezpieczenie:** do 80 proc. umowy kredytu
3. **Okres finansowania:** maks. 14 lat