ALTERNATÍV FINANSZÍROZÁSI MÓDOK AZ AGRÁRKERESKEDELEMBEN

TÉGLA IMRE

ÖSSZEFOGLALÁS

Különböző okok arra ösztönzik a magyar vállalatokat, hogy a klasszikus banki finanszírozás mellett más, egyéb likviditást fokozó eszközök után nézzenek. Az agrárcégek esetében hatványozottan jelentkezik ez az igény, hiszen számukra mindig is nehezebb volt a banki finanszírozáshoz való hozzájutás a szektorra jellemző speciális kockázatok, vagy éppen az elégtelen fedezet megléte miatt. Az alternatív megoldások – faktoring mellett ilyen a forfaiting és a lízing is – keresése esetükben még inkább sürgető. A közel évtizedes banki kereskedelemfinanszírozási tapasztalatok azt mutatják, hogy a belföldi szállítások esetén érdemesebb a faktoring szolgáltatásokat igénybe venni az export faktoring költséges volta miatt (a hazai faktor külföldi faktort is bevon az ügyletbe), míg export esetén a forfaiting tűnik kedvezőbb megoldásnak.

BEVEZETÉS

A hazai agrár- és élelmiszeripari termékek kereskedelmének finanszírozásában még mindig nem kapnak elég szerepet azok a külföldön gyakran alkalmazott finanszírozási konstrukciók, amelyekkel felvértezve a magyar piaci szereplők a jelenleginél jóval nagyobb eséllyel vehetnék fel a versenyt külföldi konkurenseikkel szemben. A *forfaiting* és a *faktoring* olyan alternatív finanszírozási konstrukciók, amelyek viszonylag egyszerű struktúrájuk és számos előnyük miatt komolyan hozzájárulhatnak a magyar agrártermékek külföldi piacokon való még sikeresebb elhelyezéséhez.

Az utóbbi években ellentétesen fejlődött a világ és hazánk mezőgazdasága. Amíg a világ mezőgazdasági fejlődése 15%-os növekedést mutat, addig a magyar mezőgazdaság termelésében 30%-os csökkenést, az élelmiszerexportban és a devizaaktívumban több száz millió eurós visszaesést figyelhettünk meg. A mezőgazdaság részesedése a GDP-ből már 2000-ben 4% alá csökkent (3,8%), az Agrár- és Vidékfejlesztés Nemzeti Stratégia készítői szerint azonban a mezőgazdaság dinamikája az elkövetkező években megközelíti majd a nemzetgazdaság egészét, így az ágazat GDP-beli súlyának csökkenése megáll, előrejelzésük szerint dinamikusan bővül majd a versenyképes magyar termékek exportja, az agrár-külkereskedelmi aktívum pedig hosszú távon elérheti a 2-2,5 milliárd eurót, a kivitel 4,5-5 milliárd euróra történő emelkedése mellett.

Magyarország EU-belépésével hatalmas piac nyílt meg a magyar agrárexportőrök előtt, olyan piac azonban, ahol keményen meg kell küzdeni a konkurenciával, azokkal a versenytársakkal, akik már évtizedek alatt jól bejáratott finanszírozási konstrukciókra támaszkodva jelennek meg a piacokon. Hiba lenne arra számítani a magyar exportőröknek, hogy csak jó minőséggel és kedvező árral eredményesek

lesznek az EU-ban, *az előnyös fizetési feltételek nyújtása legalább ennyire fontos!*

A kedvező fizetési kondíciók egyike a vevőnek nyújtott halasztott fizetési lehetőség, ami azt jelenti, hogy az eladó a halasztott fizetés lehetőségének biztosításával áruhitelt nyújt a vevőnek, aki az áru ellenértékét nem azonnal, hanem késleltetett módon fizeti meg. Mivel ily módon tulajdonképpen a szállító finanszírozza a partnerét, nyomban felmerül az áruszállítás és az ellenérték befolyása közötti időszakra, vagyis a halasztott fizetés futamidejére vonatkozó finanszírozási igény, hiszen csak kevés szállító képes saját forrásból finanszírozni a vevőjét. Léteznek olyan speciális, és itthon talán még nem eléggé ismert finanszírozási konstrukciók, amelyek megfelelő megoldást jelentenek a felmerülő problémákra.

AZ EXPORTFINANSZÍROZÁS

Az exportáló vállalat szemszögéből nézve az exportfinanszírozás az exportra irányuló tevékenysége finanszírozását szolgáló, de az általános finanszírozási rendszerének részét képező vagy ennek kiegészítését célzó pénzügyi rendszer, melynek elemei egy külkereskedelmi ügylet különböző fázisaiban jelennek meg. Az áru előállításához, megtermeléséhez az *előfinanszírozás*, míg a kiszállítás és az áru ellenértéke kifizetésének időpontja közötti időszakra az *utófinanszírozás* szükséges. *A forfaiting és a faktoring ilyen utófinanszírozási konstrukciók.* Amikor az exportőr megállapodik a külföldi vevőjével az áruszállítás feltételeiről, akkor szokott felmerülni a halasztott fizetésre, tehát áruhitel nyújtására irányuló igény. A magyar exportőr számára ennek teljesítése azt jelenti, hogy az áru ellenértékének befolyásáig neki kell meghiteleznie a vevőjét, így a következő *kockázatokkal* találja magát szembe:

- Az *árbevételhez jóval később, sokszor csak hónapok múlva jut hozzá*, ugyanakkor neki többnyire azonnali fizetési kötelezettsége áll fenn a beszállítói, a dolgozói, a közüzemi szolgáltatók felé stb.
- *Nemfizetési kockázatot* vállal, tehát azt, hogy később, vagy esetleg soha sem kapja meg vevőjétől az ellenértéket, mert pl. az időközben csődbe ment, vagy netán szándékosan nem akar fizetni.
- Számolnia kell még az importőr *országa* által jelentett különböző *kockázatokkal* (háború, helyi zavargások, transzfertilalom, mely utóbbira láttuk az 1998-as orosz példát).

A fenti kockázatok megfelelő kezelésére is rendkívül alkalmas a forfaiting és a faktoring.

FORFAITING

A forfetírozás klasszikus kereskedelem-finanszírozási definíciója a következő: valamely *jövőbeli időpontban esedékes*, áruszállításból, szolgáltatásból eredő, gyakran bankári biztosítékkal ellátott követelés megvásárlása leszámítolás útján, ahol a szállító lemond az őt megillető követelésről a követelés megvásárlója, a forfetőr javára, aki egyúttal a követeléssel járó kockázatokat is magára vállalja, mivel *lemond a visszkereseti jogáról*. Ha van bankári biztosíték, annak formája leggyakrabban *halasztott akkreditív (L/C)*, bankgarantált (avalizált) *váltó*, esetleg *bankgarancia*.

Nemcsak bankári biztosítékkal ellátott követelés lehet forfaiting tárgya, hanem csupán a kereskedelmi számla által megtestesített követelés is. A magyarországi kereskedelmi bankok túlnyomó többsége külföldi és széles nemzetközi bankhálózattal rendelkező bankcsoportokhoz tartozik, amely lehetővé teszi a felmerülő nemfizetési kockázatok „csoporton belüli” kezelését: ha az exportőr és az importőr is ugyanazon bankcsoporthoz tartozó bankok ügyfelei, akkor a vevő bankja garantálja a fizetést az exportőr bankjának, aki ezen garancia alapján végzi a követelésvásárlást.

Mikor és milyen esetekben érdemes egy szállítónak igénybe venni a forfaitinget?

- ha vevőjének halasztott fizetés mellett szállít;
- ha nem akarja magára vállalni a vevő nemfizetési kockázatát;
- ha el akarja kerülni a futamidő alatt bekövetkező árfolyamváltozások kockázatát (erősödő forint problematikája);
- ha lejáratig a követelést nem saját forrásból szeretné finanszírozni;
- ha meglévő hitellehetőségeit nem szeretné ilyen ügyletekre felhasználni. (A forfaiting ugyanis nem érinti az exportőr bankjánál esetlegesen már meglévő hitelkeretet, hiszen a forfetőr bank a külföldi vevő kockázatát futja, tehát a forfaiting a magyar szállító számára addícionális finanszírozási lehetőségnek is tekinthető.);
- ha a követelésállományát csökkenteni szeretné (tőzsdei cégeknél ennek nagy jelentősége van).

Az előnyök és hátrányok

Ha a forfaiting nyújtotta előnyöket vesszük számba, az alábbiakat állapíthatjuk meg.

Az exportőr részére:

- készpénzforgalma javul, hiszen követeléseit azonnal készpénzre tudja váltani;
- az export ellenértéke 100%-ig finanszírozható;
- a kintlevőség kikerül a mérlegből;
- hitelfedezet nem szükséges;
- kevesebb adminisztráció (nincs hitelkérelem stb.);
- árfolyamkockázat kiküszöbölése;
- a forfaiting költségei (rögzített kamatok) beépíthetők az árba;
- tervezhető a cash flow;
- nem kell belső limitet felállítani a vevőre, amely volumennövekedést eredményez.

Az importőr részére:

- a halasztott fizetés kedvezménye – a szállítóval finanszíroztatja magát;
- belső limit hiányában több árut kaphat az exportőrtől;
- rögzített kamatozású hitelhez jut (áru árába beépítve);
- magasabb kockázatú országok esetén olcsóbb külföldi (pl. magyar) hitelhez jut.

Bár a forfetírozás egy rendkívül előnyös finanszírozási mód, nem minden esetben alkalmazható. Az eladónak nincs mindig lehetősége arra, hogy a leszámítolás költségeit beépítse az eladási árba. Éles verseny esetén arra kényszerülhet, hogy a költségek egy részét, vagy akár az egészét is maga vállalja, és ne hárítsa tovább az importőrre. Mindez természetesen csak abban az esetben lehetséges, ha az ügyleten képződött haszon akkora, hogy ezt elbírja. A forfetőr bankok gyakran számolnak fel ügyfelük, az exportőr számlájára rendelkezésre tartási jutalékot, amelyet a szerződéskötéstől a leszámítolásig terjedő időszakra kalkulálnak. Az esetek többségében ezt a költséget is az exportőrnek kell viselnie, áthárítására általában nincs lehetősége. A vevő szempontjából negatívumként jelentkezik még, hogy számára megmarad az árfolyamkockázat, bár ez forfetírozás nélkül is jelentkezik, amennyiben halasztott fizetésről van szó. Ha nem a vevő országának valutájában állapodik meg az eladó és a vevő, abban az esetben a szerződés valutájának a fizetés esedékességéig történő erősödése negatívan érintheti az importőrt. Természetesen ezen tényező ellen védekezhet fedezeti ügylettel, azonban ennek költségeit viselnie kell.

Tapasztalataim szerint az ügyfelek részéről leginkább felemlegetett hátránya a forfaitingnek az, hogy a konstrukció elengedhetetlen feltétele, hogy az importőr bankja, amely a forfetírozó bank számára elfogadható kockázatot jelent, garanciát vállaljon a vevő fizetéséért. Mivel ennek költsége az importőrt terheli, egyes vevők megpróbálják elkerülni a bankári biztosíték nyújtását. Az exportőr

érdeke és feladata, hogy tudatosítsa a vevővel, hogy ezen költségek vállalásával milyen, akár számszerűsíthető előnyökben részesül a vevő, ugyanakkor az eladó és a vevő közötti kapcsolattól és a külkereskedelmi ügylet fontosságától függően még akár az is előfordulhat, hogy a két partner megosztja egymás között ezeket a költségeket is.

A forfaiting költsége

Ha azt vizsgáljuk, hogy mennyibe is kerül a forfaiting, megállapítható, hogy az általa elérhető előnyökhöz képest nem túlzottan drága. A forfetőr által felszámított diszkont kamatláb függ a halasztott futamidő hosszától, a vevő vagy annak bankjának és országának kockázatától, ill. az ügylet devizanemétől. A forfaiting a konvencionális finanszírozásnál (pl. rövidlejáratú forgóeszközhitel) drágább, ugyanakkor számos, később nagyon is sokba kerülő kockázatot is megszűntet. A vevő részéről történő bármilyen bankári biztosíték nyújtása költséggel jár, bár ezt kompenzálja a hosszabb halasztott fizetési kedvezmény, az esetlegesen olcsóbb szállítói finanszírozás. Míg nyugat-európai vevők esetén majdnem lehetetlen a magyar agrárexportőrök számára fizetési biztosíték kikötése, kelet-európai, délszláv, közel-keleti vevők esetén már jóval gyakoribb a halasztott akkreditív mint fizetési mód alkalmazása, de bankgarantált váltók is szép számmal előfordulnak. Ha az importőr ezektől mégis kategorikusan elzárkózna, lehetetlenné téve ezzel forfaiting keretében az exportügylet finanszírozását, egy másik finanszírozási mód, a faktoring jelentheti a megoldást.

A FAKTORING

Fajtáját tekintve számos faktoring létezik: *belföldi faktoring* ügyletben a részt vevő szállító, faktor és a vevő székhelye is ugyanabban az országban van. *Nemzetközi faktoring* keretében általában már négyszereplős ügyletről beszélünk, amelynek a résztvevői a hazai exportőr, külföldi importőr mellett az exportőr országában működő exportfaktor, illetve a külföldi vevő országában működő importfaktor. *Direkt faktoringról* beszélünk, ha ez a négyszereplős faktoring háromszereplősre szűkül, mivel az exportfaktor képes elbírálni a másik országban lévő importőr fizetőképességét. *A teljes körű faktoring* mindig tartalmazza a számlák nyilvántartása mellett a vevő *nemfizetési kockázatának az átvállalását,* a lejárati vagy esedékességi faktoring esetén a faktornak fizetnie kell lejáratkor függetlenül attól, hogy neki fizettek-e. *A politikai kockázatokra,* vagy pl. a transzfermoratóriumra (devizautalások korlátozására irányuló állami intézkedés) nem nyújt megoldást ez a fajta faktoring, ennek a kivédésére *a vételi, a garancia*, ill *a finanszírozási faktoring* alkalmas.

A faktoring a szállító és vevő közötti kereskedelmi megállapodásban meghatározott, fizetési haladékkal rendelkező számlakövetelésekneknek ellenérték fejében harmadik félre – a faktorra – történő engedményezése. A sima engedményezésnél annyival több, hogy a szolgáltatást nyújtó faktor folyamatosan meg is vásárolja a szállítótól a számlaköveteléseket, magára vállalja a vevőállomány nyilvántartását, könyvelését, beszedését, igény szerint akár hitelbiztosítás mellett is: bizonyos feltételek mellett a faktor átvállalja a nemfizetésből eredő kockázatot. Exportfaktoring ügyletek esetében ez gyakorlatilag mindig így van, belföldi faktoring ügyleteknél ehhez már hitelbiztosítók bevonására is szükség van. Nagyobb vállalatok számára speciális formát, a „finance factoring”-ot ajánlják, amelynél kizárólag a finanszírozási aspektus dominál, a vevőnyilvántartás és a behajtás a mindenkori vállalat feladata marad. A nemzetközi trendet megfigyel-

ve a fejlett faktoring-kultúrával rendelkező országokban a számlafinanszírozás ezen formáját hozzá kapcsolódó előfinanszírozási lehetőséggel is kínálják.

A különböző ágazatokba, így az agrárszektorba tartozó vállalatok a faktoringgal, mint egy rendkívül sokoldalú pénzügyi szolgáltatás alkalmazásával nyitott követeléseiket azonnal pénzzé tehetik és ezzel további forgalomnövekedésüket finanszírozhatják. Ez a pénzügyi konstrukció a kis- és közepvállalatok számára a szükséges likviditás elérésében segít, további árengedmény elérésének lehetőségét érve el ezzel a szállítóiknál, arról már nem is beszélve, hogy a vevők által jelentett nemfizetés kockázatának kiiktatása is lehetséges. Nem utolsó szempont az sem, hogy követeléseladással a vállalatok a mérlegstruktúrájukon is jelentősen javíthatnak.

Az ügyfélkör

A faktoring olyan finanszírozási termék, amely azon kis- és középvállalatok számára előnyös, de leginkább olyan cégek számára, amelyek relatíve nagy volumenű, áruszállításból és szolgáltatás nyújtásából eredő rövidlejáratú követelésállománnyal rendelkeznek. A hazai agrárszektorhoz tartózó vállalkozások túlnyomó része tehát kiváló alanya lehetne a faktoringnak. Az a fontos, hogy viszonylag nagy követelésállománnyal, széles vevőkörrel rendelkezzen, és a fizetési határidő 30-120 nap között legyen. Ezen feltételek teljesülésével nem áll semmi a faktoring útjában. A követelések eladásra kerülnek a faktor részére, aki a követelés 70-80%-át megelőlegezi és gondoskodik a vevőkövetelések nyilvántartásáról, a fizetési felszólításokról, a beszedésről, majd elszámol a szállítóval. Ez egyéb más előnyök, mint pl. nagyobb likviditás, bonitás és mérlegstruktúra javulása mellett, a szállító vállalat számára költségmegtakarítási előnnyel is jár.

Attól viszont őrizkedni kell, hogy a faktoringot a középvállalatok csodaszernek tekintsék. Az csupán a vállalat számára a likviditásnövelés egy alternatív formája, amely egy növekvő vállalati forgalmat finanszírozni képes és különösen rugalmas megoldás lehet a likviditásmanagement területén. Olyan finanszírozási formáról van tehát szó, amely csak egészséges vállalatok számára alkalmas a vállalati növekedés tekintetében pozitív prognózis kialakítására azáltal, hogy a követelések nemfizetéstől való biztosítása újabb speciális lehetőséget teremt a vevő-menedzselés számára.

A faktoring után észlelhető növekvő érdeklődés azonban óvatosságra is kell hogy késztessen. A vállalatnak ügyelni kell arra, hogy a piacon számos pénzügyi szolgáltatást kínálnak faktoring név alatt, olyan termékeket, amelyek nem felelnek meg a faktoring feltételeinek és nem azonosak a Magyar Faktoring Szövetség tagjai által nyújtott szolgáltatással. A faktoring egy olyan termék, amely olyan tapasztalt finanszírozót igényel, aki a finanszírozási szektorban szükséges kvalitásokon túl a vállalat helyébe is bele tudja képzelni magát. Ez azt is jelenti azonban, hogy egy faktor a faktoringügylet előtt a potenciális ügyfelet és annak vevőjét a legszigorúbban bevizsgálja, hogy pontos képet kapjon a várható kockázatokról. A szállító és vevője ezen bonitásvizsgálata magától értetődő kell hogy legyen, amely végül magának az ügyfélnek is érdeke, hiszen a bevizsgálás eredménye szolgál alapjául a finanszírozási költségek és limitek felállításának.

Faktoringgal lehetséges a nyitott – különben a mérlegben „holttőkeként" szereplő – követelések eladása és ezáltal a vállalat likviditási helyzetének pozitívan való befolyásolása. Ez nemcsak a követelést eladó vállalat számára jár döntő előnnyel, hanem a mindenkori finanszírozó bank számára is, mivel ezzel

a manőverrel nemcsak a vállalat mérlegstruktúrája javul, hanem annak általában gazdasági helyzete is, és egyre „jobb alannyá" válik egyéb banki hiteltermékek kihelyezésére is.

Faktoring és az állami támogatások

A faktoring mára az állam figyelmét is felkeltette, a gazdasági tárca 2003-ban *Lánchíd Faktoring Programban* néven pályázatot írt ki, amelynek keretében 700 millió forint kamattámogatást ítéltek meg a követelményeknek megfelelő, elsősorban a kis- és középvállalatok számára. Ez az összeg 2004-ben már egymilliárdra emelkedett, pedig a tavalyi keret alig több, mint felét merítették csak ki az igénylők. Ez azért is figyelemre méltó, mert a program keretében a kamatteherből ötszázaléknyit a költségvetés vállal, így akár bizonyos esetekben a BUBOR alatti kamatszinten is lehet finanszírozáshoz jutni.

A másik faktoring megoldást alkalmazó állami támogatás már kifejezetten az agrárszektor vállalkozásaira irányul. A földművelésügyi és vidékfejlesztési miniszter a kormány nevében megállapodást írt alá a demonstráló mezőgazdasági érdekképviseletek és termelők képviselőivel az agrártermelők helyzetének javítására. A megállapodás keretében többek között megegyezés született arra vonatkozóan, hogy az európai uniós közvetlen támogatásokhoz kapcsolódó, úgynevezett nemzeti kiegészítés részbeni megelőlegezéseként támogatások kerülnek meghirdetésre, összességében mintegy 46 milliárd Ft összegben. A támogatásokat a jogosult termelők a művelt földterület, illetőleg a tartott anyatehén és anyajuh állomány, valamint a tejkvóta alapján vehetik igénybe. A programban várhatóan mintegy 250 ezer termelő vesz majd részt, a legkisebb kiutalásra kerülő támogatási összeg 8000 Ft lehet.

A termelők kérelmüket 2004. április 15-ig nyújthatták be a megyei földművelésügyi hivatalokhoz, amelyek a jogosultságot és a támogatás összegét leigazolják. A jogosult ezen igazolás alapján 2004. december 10-től igényelheti a támogatást az adóhatóságtól. A kifizetési határidő 2005. január 31. A mezőgazdasági termelők likviditási helyzete azonban szükségessé teheti, hogy ezekhez a támogatásokhoz igény esetén korábban is hozzájuthassanak. E probléma megoldása lett a faktorálás útján történő megelőlegezés.

A konstrukcióban részt vevő faktorcégek meghatározott faktordíj felszámításával szintén a teljes összegre vonatkozóan, június 1-től kezdődően előlegezik meg a jogosult termelők részére a támogatást. A költségvetési támogatás tényleges kifizetése ebben az esetben is január 31-ig lehetséges. A költségvetés a faktorálással kapcsolatos költségek egy részét a termelő részére megtéríti. E megoldás választása esetén a faktorcég igényelheti az adóhatóságtól a támogatás összegét.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Dunai Zoltán (1999): Exportfinanszírozás és hitelbiztosítás Magyarországon. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest – (2) Howard Palmer (1999): International Trade and Pre-export. Finance Second Edition, A practitioner's guide, Euromoney Books – (3) Gellért Andor (1993): Külgazdasági pénzügyek. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest – (4) Novotni Anna (1999): Faktorálás, forfetírozás mint finanszírozási eszköz. Forráskoktél, 1999/3. – (5) Geoffrey Wynne (2003): Forfaiting in state of flux. Trade Finance, 2003/7.