Finanszírozási lehetőségek a magyar–orosz kereskedelemben

TÉGLA IMRE

Kulcsszavak: orosz gazdasági kapcsolatok, exportfinanszírozási konstrukciók.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A dolgozat bemutatja azokat az exportfinanszírozási konstrukciókat, melyek aktívabb alkalmazása több eredményt hozhat a magyar exportőröknek az orosz piacon. Sokéves tapasztalataim – mint banki finanszírozó és mint gyakorló exportőr – azt bizonyítják, hogy az orosz piacon van helye a magyar áruknak és szolgáltatásoknak, s jóval nagyobb helyet is betölthetnének, ha a meglévő és elérhető pénzügyi eszközöket jobban használnák. Oroszország keresi helyét a világban, és ambiciózus terveket valósít meg néhány területen a még elavult, főleg infrastrukturális lemaradása lefaragásában. Ezek óriási lehetőségek a mezőgazdasági, egészségügyi és építőipari ágazatokban.

BEVEZETÉS

Az utóbbi néhány évben – nem utolsósorban az élénk felsőszintű párbeszédnek is köszönhetően – kedvező fordulat következett be a magyar–orosz gazdasági együttműködésben. Az orosz gazdaság dinamikus növekedése felértékelte az orosz piac jelentőségét. Kemény nemzetközi verseny folyik a pozíciók megszerzéséért. A hagyományos és új termékek, szolgáltatások exportjának bővülése mellett az orosz piac nyitott a magyar befektetők számára.

Kemény nemzetközi verseny folyik a felértékelődő orosz piacok megszerzéséért. A jó kétoldalú kapcsolatok kedvező helyzetbe hozták a magyar exportőröket, ugyanakkor az export további fejlődésében óriási kihasználatlan lehetőségek rejlenek. Exportfinanszírozási konstrukciók alkalmazásával tovább növelhető a kiszállított magyar termékek volumene, hozzájárulva a hazánkat is sújtó gazdasági válság leküzdéséhez, csökkentve a magyar export visszaeső tendenciáját.

AZ OROSZ FÖDERÁCIÓ GAZDASÁGA

Oroszországban az utóbbi 5-6 évben folyamatos a gazdasági növekedés, nőtt a munka termelékenysége, gyors ütemben javult a vásárlóerő, emelkedett az életszínvonal, jelentős volument tettek ki a külföldi tőkebefektetések, csökkent a munkanélküliség és az infláció. A pénzügyi, majd az abból kifejlődő gazdasági válság azonban megakasztotta a kedvező folyamatok többségét. A GDP növekedése 6,8%-ot tett ki 2006-ban, s éves szinten megközelítette az 1000 milliárd USD-t, amely már majd 7000 USD/fő mutatót jelent. 2007-ben a GDP további növekedést mutatott és meghaladta a 8%-ot is, elérve az 1270 milliárd dollárt, 2008-ban pedig – az év második felében jelentkező gazdasági világválság ellenére – 5,6%-kal növekedett. A gazdasági fejlődés már nem kizárólag a kedvező külgazdasági tényezőknek köszönhető, hanem nagymértékben támaszkodott a fogyasztói és beruházási keresletre, feldolgozóiparra és építőiparra. Az ipari termelésnek 2007-ben már 7% fö-

lötti növekedést sikerült elérnie, amely nagy részben a feldolgozóiparnak köszönhető, elsősorban az építkezéshez felhasznált üveg, cement és acélcsövek előállításában, a gépek és gépipari berendezések gyártásában. 2008-ban csökkent ugyan ez a növekedési ütem, de így is elérte a 2,8%-ot. A lakosság pénzbeli reáljövedelme folyamatosan emelkedett. A reálbér 2007-ben 16,7%-kal növekedett. Az infláció mértéke is csökkenő tendenciát mutatott (2007-ben 6,7%), elemzők szerint főleg a kommunális költségek alacsonyan tartásának köszönhetően. 2009-ben a kormány 11% körülire várja az infláció mértékét. Az orosz gazdaság a vásárlóerő-paritáson számolt GDP-nagyságát tekintve a hetedik helyre került a világon, megelőzve Franciaországot, Olaszországot és Brazíliát. 2008-ban egyes adatok szerint 14%-kal nőtt a beáramló külföldi működő tőke értéke, pedig 2007-ben is már 47 milliárd dollár érkezett az országba (ugyanannyi, mint Kínába), ami az orosz GDP 3,7%-ának felelt meg. Világosan látható tehát, hogy az országba irányuló tőkebefektetések vezérmotívuma minden kétséget kizáróan a nagy piaci potenciál, hiszen Oroszország 142 milliós piacot jelent. Az orosz kormánynak – jórészt a 2003 óta folyamatosan tartó kőolaj-exportár növekedésének köszönhetően – sikerült helyreállítania a gazdaság súlyos pénzügyi egyensúlyhiányát is. Az arany- és devizatartalékok 2008 júniusában 511 Mrd USD-ral rekordszintet értek el, míg az államadósság 2008 áprilisában 44 milliárd USD-ra csökkent, ugyanakkor a vállalatok és bankok külföldön felvett hitelei már meghaladták a 430 milliárd USD-t, ami 2005-ben még csak 20 Mrd USD volt.

A négy kiemelt, szociális célú nemzeti fejlesztési programra összesen mintegy 8,45 milliárd USD-t különítettek el, ezen belül az egészségügy 3,97, az oktatás 1,75, a mezőgazdaság-élelmiszeripar 0,86, a lakásépítés 1,87 milliárd USD összegből gazdálkodhatott. Ez jelentősen kibővült részvételi lehetőséget kínál a magyar exportőrök számára is, elsősorban a mezőgazdaság-élelmiszeripar, valamint az építőipar és az ezekhez kapcsolódó területeken megvalósítandó projektekben.

A MAGYAR–OROSZ KÜLKERESKEDELMI ÁRUFORGALOM

A magyar–orosz áruforgalom a 2002-es fordulatot követően megötszöröződött, 2008 szeptemberében átlépte a bűvös 10 Mrd USD-t, bár ez a növekedési ütem decemberben erőteljesen lelassult, de év végére így is meghaladta a 14 Mrd USD-t, ami az eddigi legmagasabb a kétoldalú áruforgalom történetében. Ebből az export közel 4 Mrd USD-t, míg az import 10 Mrd USD-t tett ki. A kivitelben a feldolgozóipari termékek, a gépek és berendezések együttes részesedése megközelíti a 90%-ot, míg az élelmiszerek részaránya alig haladta meg a 7%-ot. A csökkenő élelmiszer-ipari export (-2,4%) oka a zöldség-gyümölcs – főleg a konzerv – kivitel visszaesése. Az agrárexport növekedésének legfőbb akadálya a biztonsággal felajánlható árualapok és az orosz piac ismeretének hiánya, az elaprózott termelési és szállítási volumenek, a tőkehiány, a kockázatvállalási nehézségek, a versenyképtelen árak, a marketingtevékenység visszaszorulása a pénzügyi források hiánya miatt.

Importoldalon Oroszország a harmadik helyen áll. A behozatal 90%-a energiahordozó, 4%-a nyersanyag és 4,5%-a (alacsonyan) feldolgozott termék. Az energiahordozók és a nyersanyagok drágulását a növekvő magyar export nem tudta, és várhatóan hosszabb távon sem tudja kompenzálni, de 2002 óta először 2006 végén tapasztalható a szaldóromlás növekedésének számottevő lassulása, ami 2007-ben és 2008-ban is folytatódott. Az orosz piac nagy lehetőség a magyar exportőröknek, s

a fogadókészség mellett a fizetőképességgel sincs gond.

AZ EXPORTFINANSZÍROZÁS

A korábbi évekre jellemző hűvös magyar–orosz kapcsolatok lassan felmelegedtek ugyan, de az orosz piac visszaszerzéséhez a diplomáciai aktivitás mellett minden egyéb eszköz is szükséges. Ennek egyik eleme *az exportfinanszírozás*, amelynek még szélesebb alkalmazása véleményem szerint a magyar exportőrök orosz piaci eredményességének a záloga, mert csak akkor tudjuk felvenni más országok exportőreivel a versenyt, ha az egyre magasabb igényű orosz vevőknek a kifogástalan minőség és versenyképes ár mellett a halasztott fizetés lehetőségét is felkínáljuk. Ehhez szükséges az exportfinanszírozás, ami az exportáló vállalat szemszögéből nézve az általános finanszírozási rendszer részét képező vagy ennek kiegészítését célzó pénzügyi rendszer, melynek elemei a külkereskedelmi ügylet különböző fázisaiban jelennek meg. Az *export-előfinanszírozás* a kiszállítás időpontjáig (*pre-shipment*) felmerülő finanszírozási igényre irányul, míg az *export-utófinanszírozás* a kiszállítástól az export ellenértékének befolyásáig (*post-shipment*) tartó időszakra terjed ki. A halasztott fizetés azt jelenti, hogy a vevők késleltetett módon teljesítik a fizetési kötelezettségüket, 30-60-90 nap múlva, de árujellegtől függően ez akár 5-7 év is lehet. Ez azonban a magyar cégek számára kettős problémát jelent: egyfelől a *nemfizetési kockázatot*, hiszen élénken emlékezhetnek még az 1998. augusztusi orosz válságra, amikor számos orosz importőr nem tudott fizetni a magyar partnereknek. Másfelől a *később befolyó árbevétel*, amely az exportőr számára pótlólagos finanszírozást igényel.

A világban alkalmazott exportfinanszírozási eszközök tárháza elég széles, ugyanakkor Magyarországon ezek sajnos csak korlátozottan érhetők el. Például a strukturált ügyletek tapasztalataim szerint csak néhány bankban szerepelnek a banki szolgáltatások között, ellenben a faktoring örvendetesen fejlődött az utóbbi néhány évben. Az exportot segítő export-faktoring fejlődése viszont láthatóan lemaradt „belföldi társától".

A magyar exportőr cégek gyakran találják szemben magukat olyan akadályokkal, amelyek exportjuk növelését gátolják. Az egyik nehézség az, hogy oroszországi vevőikről nincsenek hiteles információik, és mivel gyakran kell sima átutalásos fizetési módba beleegyezniük, a vevő nemfizetésének kockázata magas. Talán még fontosabb, hogy az exportőr likviditási problémái korlátozzák a kivitel bővülését. A külföldi gyakorlatnak megfelelően a magyar eladók is sokszor kényszerülnek rövid lejáratú, 30-90 napos kereskedelmi hiteleket nyújtani vevőiknek, így a már „megkeresett", de még be nem folyt pénz okozta likviditási gondok az újratermelés akadályává válnak.

Az export-faktoring általában négyszereplős faktoring-ügylet, amelynek résztvevői a magyar exportőr, a külföldi importőr, az exportőr országában működő exportfaktor, illetve az importőr országában lévő importfaktor. A két faktor együttműködése teszi lehetővé a kockázatmentes kiszállítást, az importfaktor garanciát nyújt az exportfaktornak az importőr fizetéséért.

Az export-faktoring tekintetében a magyar exportőrök – külföldi versenytársaikkal összehasonlítva – lemaradtak. Ennek fő oka talán a konstrukció sokszereplős volta, amely erősen megnöveli a finanszírozási mód költségeit.

A legnagyobb kiaknázatlan lehetőség *a forfaiting* finanszírozási formában található, amely valamely jövőbeli időpontban esedékes, áruszállításból, szolgáltatásból eredő, gyakran bankári biztosítékkal ellátott exportkövetelés megvásárlása leszámítolás útján, ahol az exportőr lemond az őt megillető követelésről a forfetőr javá-

ra, aki egyúttal a követeléssel járó kockázatokat is magára vállalja, mivel lemond a visszkereseti jogáról. Forfetőrnek a követelést a szállítótól megvásároló pénzintézetet nevezik. A követelésvásárlás a gyakorlatban a teljes követelésre vonatkozik, önrész – a faktoringgal ellentétben – nem jellemző.

Exportfinanszírozási szempontból a követelések fajtái az alábbiak

• Bankári biztosítékkal ellátott követelések:

- halasztott akkreditív (L/C);
- avalizált váltó (idegen, saját);
- bankgarancia.

• Bankári biztosítékkal el nem látott követelések (sima számlakövetelések):

- kereskedelmi számla;
- cégváltó (idegen, saját).

A forfaiting előnyei röviden a következőkben foglalhatók össze:

- Kedvező (halasztott) fizetési feltétel nyújtásának lehetősége az importőrnek.
- Nyitva szállításból eredő kockázatok lefedése (nemfizetés!).
- Nincsen saját forgóeszköz lekötve.
- Hitelvizsgálati procedúra elkerülése.
- Addicionális finanszírozási mód (esetlegesen meglévő hitelkeretet nem érint).
- Vevőkövetelés a könyvekből kikerül.
- CF javulása, nagyobb likviditás.

Néhány magyarországi bank már komolyabban foglalkozik kereskedelemfinanszírozással (*trade finance*), exportfinanszírozással, így forfaitinggel is, amely bankok széles – főleg külföldi anyabanki – limithálózattal rendelkeznek orosz bankok vonatkozásában is. Az orosz piacot ismerők gyakran ellenvetik, hogy nehéz orosz partnereiktől akkreditívet vagy bankgaranciát szerezni, amely szükséges a követelés eladásához. Ez igaz, de az orosz vevők egyre inkább rájönnek, hogy a halasztott fizetés miatt *az áru árába beépülő finanszírozási (forfaiting) költség a bankári biztosíték költsége mellett is még mindig olcsóbb finanszírozást tesz lehetővé*, mint az Oroszországban elérhető banki finanszírozás. Ezt kellene jobban, hatékonyabban kommunikálni az orosz importőrök felé.

Másik lehetőség azon forfetőr-bankok aktívabb bevonása az ügyletekbe, akik sokszor egy nagy nyugat-európai bankcsoport részeként oroszországi testvérbankkal rendelkeznek. Itt adott ugyanis az esély, hogy a magyar exportőr partnere, főleg ha az egy jelentősebb cég Oroszországban, ugyanannál a nemzetközi bankcsoportnál ügyfél, mint a magyar exportőr. Ez lehetővé teszi azt, hogy a két testvérbank lebonyolítsa a forfaiting ügyletet akár bankári biztosíték nélkül is! Számos példa bizonyítja ezt a lehetőséget, jómagam is sok ilyen forfaiting ügyletet strukturáltam korábban sikeresen egy ilyen bankcsoport keretein belül.

Exportfinanszírozás tekintetében vannak *államilag támogatott konstrukciók*, amelyeket állami intézményekben vehetnek igénybe a magyar exportőrök. A *Magyar Exporthitel Biztosító Zrt.* célja az export pénzügyi kockázatainak megosztása, a külgazdasági kapcsolatok, ezen belül kiemelten a magyar áruk és szolgáltatások exportjának ösztönzése. A MEHIB által nyújtott biztosítás védelmet nyújt a kereskedelmi ügylet során felmerülő fizetési kockázatokra, a vevő csődjére, fizetési késedelmére, valamint politikai kockázatokra. Az orosz partnereknek nyújtandó halasztott fizetési kockázatok levédésére ideális instrumentum a MEHIB-biztosítás. Az oroszországi nagy nemzeti programok keretében számos állami megrendelést nyerhetnek el a magyar cégek, és az orosz állami megrendelők jövőben esedékes fizetési kockázatainak kivédésére kiválóan alkalmas a MEHIB-biztosítás. Számos for-

mája közül lehet választani (S, V, CF stb. módozatok).

Fontos itt megjegyezni, hogy a MEHIB, amely Moszkvában már évek óta képviselettel is rendelkezik, komoly tapasztalatokat halmozott fel orosz exportbiztosítási területen. Más külföldi társaival ellentétben (KUKE, SACE, Hermes stb.) úttörő módon először kezdett régiós önkormányzatokat bevizsgálni, azokra limiteket felállítani. Ez szerintem óriási jelentőséggel bír, hiszen a magyar exportőrök előtt kinyílhat az orosz vidék, csökkenhet a Moszkva-központúság. Nemcsak a föderális Oroszország egyes régiói rendelkezhetnek limitekkel, hanem – és ez is újabb lehetőség – a MEHIB kész az egyes városok büdzséinek bevizsgálását követően ezekre is limiteket megállapítani. Hihetetlen piacok nyílhatnak meg a hazai exportőrök előtt.

Az állami tulajdonban lévő *Eximbank Zrt.* szakosított hitelintézet, az MFB (Magyar Fejlesztési Bank Zrt.) bankcsoport tagjaként a magyar vállalkozások exportügyleteinek elősegítésére finanszírozási, garancia és kockázat-megosztási termékeket ajánl. Exportfinanszírozás tekintetében az alábbi termékei jöhetnek számításba orosz export vonatkozásában:

Vevő és szállítói hitelek: leggyakrabban MEHIB-biztosítás mellett nyújtott hitelek. Tapasztalataim szerint a szállítói hitelek alkalmazása kedvezőbb az orosz partnereknek, mert itt a halasztott fizetés finanszírozási költsége beépül az áru árába. A vevőhitel esetén az Eximbank egyenesen az orosz vevőnek nyújtja a hitelt, amit az orosz állam igyekszik számos módon visszafogni, mert mint ahogy a írás elején jeleztem, nagyon megugrott a vállalati szektor külföld felé történő eladósodása, és ezt a tendenciát az orosz kormány mindenáron kész megakadályozni.

Refinanszírozás: kereskedelmi bankokon keresztül vevő és szállítói hitelkonstrukciókhoz kapcsolódóan kedvező hosszú lejáratú finanszírozás nyújtása OECD referencia kamatlábon (CIRR). Szerintem ezzel a finanszírozási eszközzel óriási lehetőség előtt állnak a magyar exportőrök, Oroszországban ugyanis a helyi vállalatok a mostani időkben nehezen és sokkal drágábban tudnak hosszú lejáratú finanszírozási forrásokhoz jutni, mint a magyar cégek. Olcsóbb finanszírozás mellett, amely nemcsak a magyar áru árában jelenik meg, hanem az akár 5-7 éves fizetési haladék nyújtásában is, hatványozódik a magyar cégek esélye a nagy orosz infrastrukturális projektekben való részvételre.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Kommunikációs Főosztály: Magyar–orosz kétoldalú kapcsolatok (háttéranyag, 2007) – (2) OF Kereskedelmi Képviselet (2008): Beszámoló Oroszország és Magyarország közötti kereskedelmi-gazdasági együttműködés utóbbi időszakban elért eredményeiről. (összeállítás az orosz–magyar gazdasági kapcsolatokban érintettek számára) – (4) Martinkó K. (2002): Faktoring a vállalatfinanszírozás hamupipőkéje, Saldo, Budapest – (3) Novotni A. (1999): Faktorálás, forfetírozás mint finanszírozási eszköz. Forráskoktél, 3. sz.