



HEPA

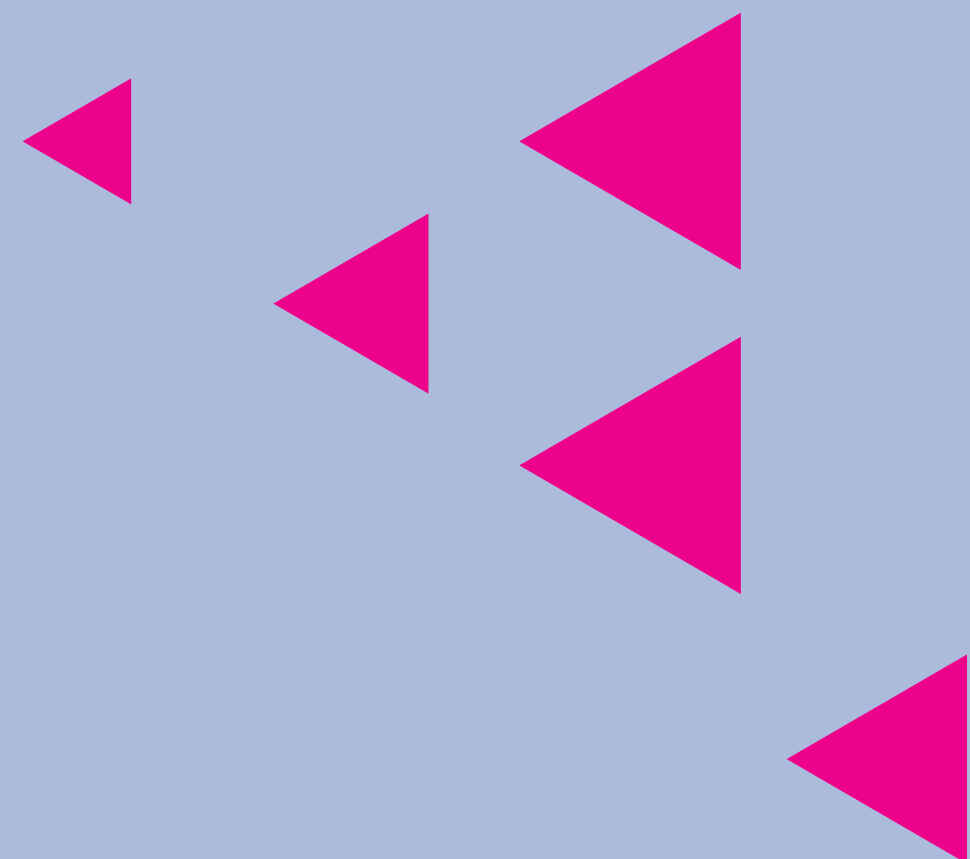


EXPORTFINANSZÍROZÁS

EXPORT KISOKOS SOROZAT



EXPORTFINANSZÍROZÁS





HEPA

Magyar Exportfejlesztési
Ügynökség

Több mint Export

Tisztelt Érdeklődő!

Sok kis- és középvállalkozás növekedésének kulcsa az ország határain túli kereslet kiszolgálása lesz. A külpiacra lépés piaci előnyhöz juttatja a gazdasági társaságokat, ugyanakkor fontos ismerni az export tevékenységgel járó nehézségeket is. A sikeres exporttevékenységhez elengedhetetlen a célpiacok alapos feltérképezése, a kereslet és a szabályozási környezet alapos megismerése.

A HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség Exportakadémia Képzési Központja és az Enterprise Europe Network gondozásában megjelenő Export Kisokos sorozatát azzal a céllal indítottuk el, hogy a hazai vállalkozóknak a mindennapokban használható gyakorlati tudáselemeket adjunk át. Kiadványainkban közérthető, gyorsan áttekinthető formában mutatjuk be az export piacra lépés legfontosabb mérföldköveit, kockázati tényezőit, valamint az export stratégia fejlesztés alapvető döntési pontjait.

Küldetésünknek tekintjük, hogy a HEPA gyakorlati üzletfejlesztési szolgáltatásain keresztül bővítsük az külpiacokon is sikeres hazai kis-és középvállalkozások körét. Exportakadémia Képzési Központunk felnőttképzési engedély mellett kínálja moduláris felépítésű képzéseit, melyek jelenléti, online és e-learning formában is elérhetőek.

A HEPA kiterjedt kapcsolati hálójával bír mind idehaza mind külföldön. Ügynökségünk látja el a Európai Bizottság vállalkozásfejlesztési hálózatának, az Enterprise Europe Network képviselőt a Közép- és Észak-Magyarország régióban. A hálózaton keresztül több, mint 60 ország szakértőit tudjuk bevonni akár üzleti, akár technológiai partnerkeresésbe, finanszírozási és szellemi tulajdonvédelmi kérdésekbe.

EXPORT
AKADÉMIA
POWERED BY HEPA



*Éljen Ön is a lehetőséggel!
Szerezzen friss tudást, kérje tanácsadóink segítségét
a külpiacra lépés tervezéséhez, megvalósításához!*

HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség

Bevezetés

Az export új lehetőségeket teremtő, összetett és átlag feletti kockázatú tevékenység, hiszen az eladó számára idegen piacon kell a terméket vagy szolgáltatást értékesíteni, piaci pozícióit kialakítani, megerősíteni és nem utolsósorban az export ellenértékét biztosan megkapni. A hazaitól eltérő szabályozással találkozhatunk a kereskedelempolitikai, különösen a vám és nem vám jellegű szabályok és korlátozások, a fuvarozási és nem utolsósorban a pénzügyi tranzakciók területén. Különösen igaz ez, ha kilépünk az Európai Unió tagországain kívülre.

Az export tevékenységre történő felkészülés, a vállalkozás szervezetének, működésének alkalmassá tétele a külpiacon megjelenésre sokoldalú, alapos átgondolást igénylő feladat. Jellemzően egy eredményes belföldi tevékenységet követően teremődik meg a lehetősége, és mind a szervezet, mind az egyes tagjai számára komoly tanulási folyamattal, jelentős változásokkal jár együtt.

A számos fontos terület közül is kiemelkedik az export tevékenység pénzügyi oldalának, ezen belül is az egyik alapvető elemének a kérdése, a külpiacon értékesítés finanszírozása.



Azért is különösen fontos ez a terület, mert már a konkrét kereskedelmi ügylet megkötését megelőzően is komoly szerephez jut, végig kíséri az export lebonyolítását és meghatározó a deviza bevétel befolyásának szakaszában is. Stabil saját pénzügyi háttér, a nemzetközi porondon is versenyképes fizetési konstrukciók és nem utolsósorban a tevékenységgel együtt járó kockázatok kezelése szükséges hozzá.

! Ennek során az exportőr és vevője mellett fontos további szereplők kapcsolódnak be az ügyletbe, úgy mint hazai és külföldi bankok, állami exporttámogató intézmények, hitelbiztosítók, valamint faktor cégek.

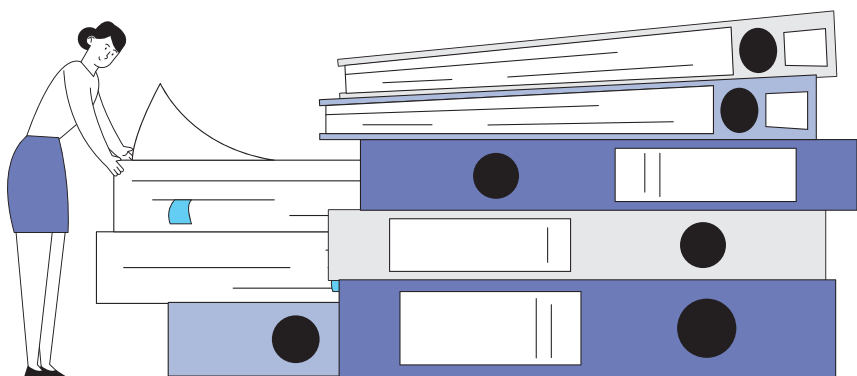
A következő pontokban a fentiekre történő sikeres felkészüléshez kívánunk mind a cégen belüli, mind a külső erőforrások hasznosításának területéről lehetőségeket, hasznos példákat kínálni, ezzel is segítve a hazai KKV szektor vállalkozásainak tevékenységét az eredményes külpiacon lépés érdekében.



Belső felkészülés

Az exportügylet előkészítése során elsőként érdemes a saját pénzügyi helyzetünket, a rendelkezésre álló meglévő forrásainkat áttekinteni. Legyünk figyelemmel arra, hogy a vállalkozás saját cash flow helyzete milyen, mennyire használunk külső forrásokat, ezek milyen formában állnak rendelkezésre.

Tekintsük át a cég kötelezettségeit a munkavállalók, a szállítók, a bankok, a hatóságok felé, de ne feledkezzünk meg a társaság tagjainak szóló kifizetésekről sem.



A kötelezettségek lejáratával mellett a finanszírozás költségeit is érdemes megvizsgálni. A tervezett export pénzügyi, finanszírozási, kockázati tényezőit ezt követően kell az előzőekhez hozzákapcsolni. Mire figyeljünk oda? Milyen hosszú a termék értékesítési ciklusa, milyen előkészítő tevékenységre lesz szükség – utazások, marketing, közbeszerzések –, a gyártás, a szállítási és a technikai feltételek megteremtése milyen és mekkora költségeket jelentenek majd?

Várhatóan új beszállítókkal, szolgáltatásokkal is számolnunk kell, ezek egy része importként jelentkezik majd, ezzel is bővítve az ügyletben résztvevők körét, növelve a finanszírozásnál figyelembe veendő tényezőket. Mind az export, mind a kapcsolódó import beszerzések szerint számolnunk kell a – belfölditől eltérő – számlázási, Áfa és vám kötelezettségekkel, ezek pénzügyi hatásaival. Nem közömbös, miként tudjuk vevő-szállító pozíciókat kiegyensúlyozni a fizetési határidők esetében.

Kiemelkedően fontos, hogy az ügyletek döntően devizában kerülnek lebonyolításra, erre magunkat, a finanszírozásunkat fel kell készítenünk. Meglévő bankkapcsolatunkkal érdemes jó előre a várható ügyletet megbeszélni, hogy technikai, hitel, fizetési és árfolyam kérdésekben mit javasol. Esetleg keresnünk kell olyan bankot, amelyik a külkereskedelmi ügyletekben, az adott piacon és devizában, a releváns pénzügyi kapcsolatban már komoly tapasztalatokkal rendelkezik.

Ezeknek az „előkészítő” tevékenységeknek nem csak az ügylet sikeres lebonyolításában van szerepük, hanem már versenyfeltételként az ajánlatadás, a szerződéskötés időszakában is kiemelkedő jelentőségük van.

A következőkben azokat a kérdéseket tekintjük át, amelyek már az ügylet megkötésének, lebonyolításának konkrét kérdéseire kapcsolódnak, amelyek döntően befolyásolhatják megfelelő pénzügyi, finanszírozási háttér megteremtését.

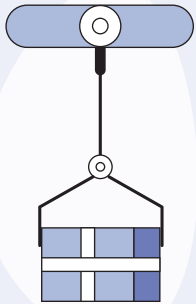
Ezek:

1. az ügyleti kockázatok kezelése
2. az optimális fizetési mód kialakítása
3. az export kedvezményes finanszírozása
4. az exportárbevétel-factoring



1) Az üzleti kockázatok kezelése

Az export átlag feletti kockázatú, számos olyan tényező merül fel, amely a hazai piacra történő értékesítésnél nem fordul elő (pld. árfolyamkockázat). Fontos az export kockázatok felismerése, tudatos kezelése, pénzügyi eszközökkel történő csökkentése.



Árukockázat:

Különösen hosszabb távon történő szállítás esetén károsodhat az áru minősége. A fuvarozás és tárolás kockázatai ellen is védekezhetünk üzleti biztosítással (pld. szállítmány biztosítás). Rejtett hibák, csomagolási problémák fordulhatnak elő. Garanciális hányad kikötése gyakori, ez érdekeltté teszi a szállítót a minőségi hiányosságok csökkentésében.

Kereskedelmi, vagy vevőkockázat:

A vevő fizetése képtelensége, esetleg csődje, fizetési késedelem, akár okmányhamisítás is előfordulhat. Csökkenti kockázatunkat a vevő bonításának figyelemmel kísérése, a szerződés gondos összeállítás, előleg fizetés beépítése, banki instrumentumok (garancia, akkreditív, hitelbiztosítás) igénybevétele, késedelmi kamat, vevői mulasztás kötbérezése (pl. szállítóeszköz késedelme rendelkezésre bocsátása) alkalmazása. Az expowrt faktor- ing felhasználása is segíthet, hiszen ennek keretében a faktorház követeléseim jelentős részét átveszi.



Árkockázat:

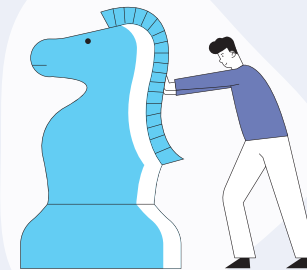
Minden ügylet tartalmaz árkockázatot, hiszen a piaci ár (gondoljunk csak az exporthoz szükséges nyersanyagok árának növekedésére) változik. Alternatív beszerzési, beszállítói források kialakításával, taktikai vásárlásokkal, gondos készletgazdálkodással, esetleg tőzsdei fedezeti ügyletekkel mérsékelhetjük ezt a típusú kockázatot.

Árfolyamkockázat:

Amennyiben lehetséges, exportörként törekedjünk arra, hogy az export szerződés valutája erősödő valuta legyen, az importban pedig célszerű gyengülő valutával dolgozni. Célszerű és gyakori formája az árfolyam kockázat kezelésének a kereskedelmi bankkal kötött határidős ügylet. A határidős ügylet nem biztosít feltétlenül nyereséget, inkább átláthatóságot teremt: már ma tudom, hogy a jövőbeni (pld. 3, 6, vagy 9 hónap múlva) export deviza-befolyásom HUF-ellenértéke mennyi lesz, a bank milyen árfolyamon váltja át devizámat. Elősegíti a vállalati tervezést, a likviditás kialakítását.

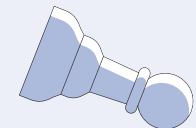


Három árfolyamról beszélünk határidős ügylet esetén. A határidős árfolyamot a bank ajánlja, ez különbözik a ma érvényes piaci árfolyamtól és különbözik az n hónap múlva érvényes piaci árfolyamtól is (a deviza befolyás napjának piaci árfolyamtól is).



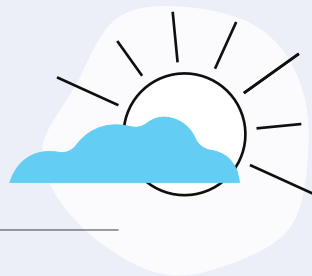
Politikai kockázat, country risk:

Az export hitel biztosítás keretében tudom ezt a kockázatot csökkenteni. Ebbe a kockázati csoportba tartozik a külkereskedelmi- és deviza szabályozás (regime) kockázata, a partnerország stabilitása. Pld. hiába van meg vevőm fizetési képessége és készsége, ha devizaforgalmi korlátozást vezetnek be az adott országban.



Természeti csapások kockázata:

Sajnos egyre gyakoribb kockázat a klímaváltozással is összefüggő fejlemények miatt, az export hitel biztosítás (magánbiztosítók és állami MEHIB) pénzügyi eszközével érdemes kezelni ezt a kockázatot.



Exporthitel-biztosítás:

Az exporthitel biztosítás segít abban, hogy a szerződés alapján fennálló export követelése elvészése vagy csökkenése ellen védekezzenek.

! A (magán- és állami) exporthitel biztosítók a kereskedelmi, politikai és egyéb kockázatok meghatározott részét vállalják át, akár már az exportra való gyártás szakaszától.



Az állami tulajdonú MEHIB biztosító főleg a fokozott kockázatú (nem-OECD régióban) végez exporthitel biztosítást. Egy adott relációban akár több követelésemet is biztosíthatom egy szerződés keretében. Biztosíthatok szállítói hitelt, de faktorált követeléseimet is, akár vevőhitelemet vagy külföldi befektetésemet.

Az exporthitel biztosító elbírálja a kockázatot, monitorozza a követelést, de követelés- vagy kárbehajtásra is vállalkozik.

2) Az optimális fizetési mód kialakítása

Mint eladó, exportőr érdekelt vagyok az előrehozott fizetés megteremtése (pld. az ellenérték egy részének előre fizetése), valamint a késleltetett fizetés határidejének csökkentése terén. Figyelnem kell, hogy az export ügylet során ne kerüljek birtokon kívülre. Törekednem kell arra, hogy likviditásomat, fizető képességemet ne veszélyeztessék az export kockázatai. Fontos, hogy a fizetési mód erősítse versenyképességemet, például vevői piac esetén. A fizetés eszköze is lényeges: céloom, hogy export esetében - lehetőség szerint - erősödő devizában adjak el, import esetében pedig gyengülő devizában vásároljak.

A fizetés ideje:

Az előre fizetés, vagy előleg fizetés javítja az exportőr likviditását, csökken a birtokon kívül kerülés kockázata. A beruházási javak piacán gyakori az előleg fizetés. Az exportőr házibankja ebben az esetben előleg fizetési garancia nyújtásával - esetleg teljesítési garancia nyújtásával - csökkenti a vevő kockázatait.

Nagyobb országgkockázat - country risk - esetén gyakoribb a nagyobb előre fizetési hányad beépítése a szerződés feltételeibe.



A nyitva-szállítást legfeljebb akkor alkalmazzuk, ha kialakult a bizalom a vevővel és az ország kockázat is lehetővé teszi. Ügyeljünk a számla kapcsolati rendszer gondos kialakítására (tranzakciós kockázat), házibankunk itt is segítséget nyújt.

A későbbi fizetés, azaz az áruhitel, céghitel nyújtás kockázatainak csökkentésében segít, ha fizetési garanciát kérünk a vevőtől.

A fizetés módja:

Sima fizetési mód (clean payment)

A vevő megbízása alapján - fedezet megléte mellett, a szerződésben rögzített fizetési modalitásnak megfelelően - a vevő bankja a meghatározott összeget átutalja az eladó, mint kedvezményezett számlájára. Ebben az esetben az exportőr az árut és a kísérő okmányokat közvetlenül a vevőnek küldi el. Ügyeljünk az átutalási megbízás pontos kitöltésére!

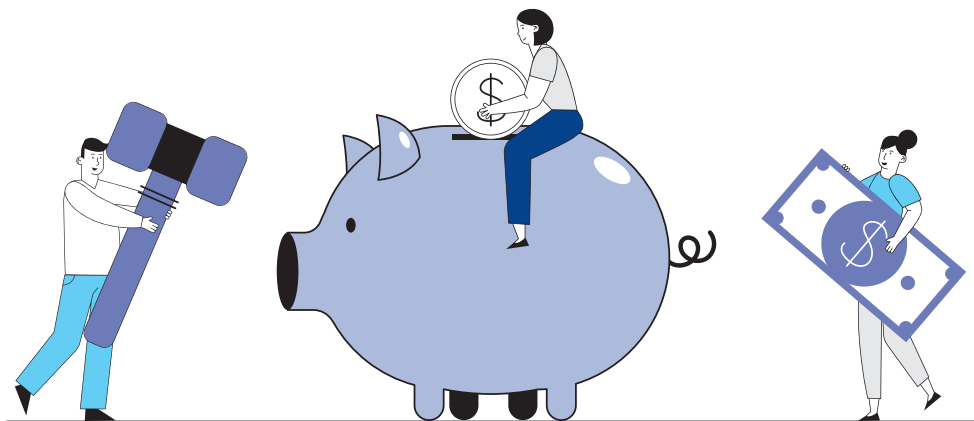
Okmányos meghitelezés (akkreditív)

Tulajdonképpen a vevő bankjának fizetési ígérete, amennyiben az eladó az akkreditív előírásainak megfelelő okmányokat benyújtja a vevő bankjánál. Az exportőr szempontjából kedvező modalitás, hiszen egy bank fizetési ígérését kapja. Amennyiben pld. a házibankom konfirmálja, megerősíti ezt a vevő-banki fizetési ígérést, még kisebb a kockázat.

Bankgaranciával megerősített fizetési mód

Itt is banki felelősségvállalást kapcsolok be, a vételár megfizetését a bankgaranciában meghatározott feltételek között a bank (vevő bankja vagy másik bank) garantálja.

Hogyan alakítsam ki a fizetési módot? Figyelembe kell venni a célpiac fizetési szokásait, állami előírásait! Hasznos informálódni ügyfelem bonitásáról, likviditásáról, tőkeerejéről! Az áru-és szolgáltatás jellege is befolyásolja a fizetési módot (pld. berendezések szállítása, részfizetések).



3) Az export kedvezményes finanszírozása

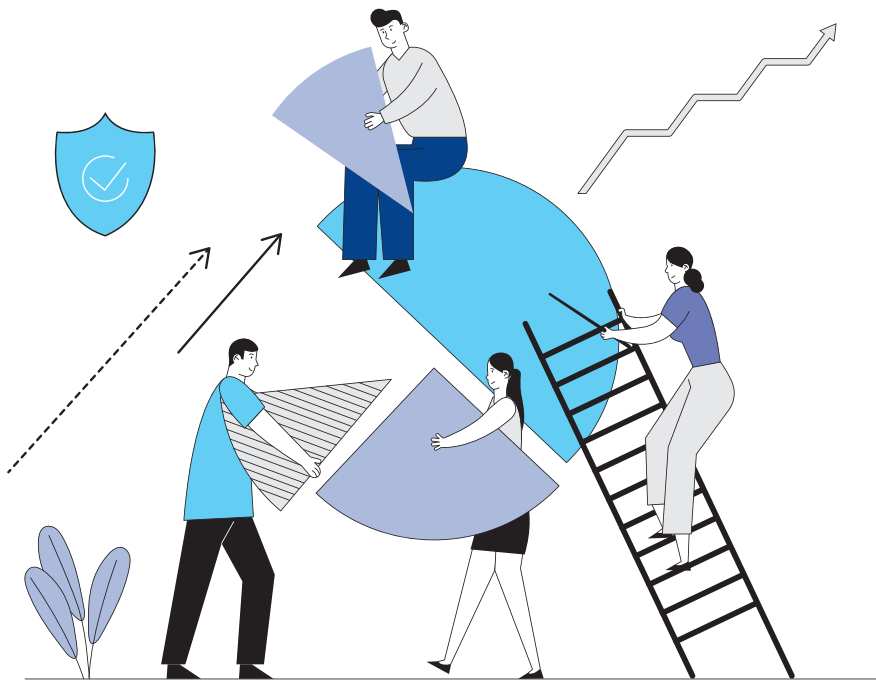
Az export a belföldi piacnál összetettebb, több kockázatot rejtő tevékenység, amely viszont új piacokat nyit és erősíti a kereskedelmi kapcsolatokat. Az export finanszírozási hátterének kialakítása gondosságot igényel (önerő, kereskedelmi banki hitel, kedvezményes hitel, támogatások, exporthitel biztosítás, garanciák stb.)



A kialakult nemzetközi gyakorlat szerint lehetséges az exportnak a piacnál kedvezőbb kondíciójú finanszírozása, amelyet az egyes eximbankok végeznek a kereskedelmi bankok bekapcsolásával.

A kedvezmény egyrészt kedvezményes kamatot, másrészt a teljes futam időt illetően fix kamatozást jelent. Jó példa erre hazánkban a covid időszak kapcsán kialakított Eximbank-termékcsomag, hiszen a járvány nehéz helyzet elé állította az exportőröket is.

Az Eximbank Kárenyhítő Program Csomagjának keretében pld. mikro,- kis-és közép-vállalatok számára is lehetséges kedvezményes forgóeszköz-és beruházási hitelek felvételére. Amennyiben a megadott járvány-hatások egyike bekövetkezett (pld. csökkenő árbevétel, rendelésállomány, növekvő vevő futamidő, műszak csökkenés, a beruházás csúszása stb.), a vállalat jogosult ennek a facilitásnak az igénybevételére.



A kedvezményes forgóeszköz hitel a pld. likviditást javítja, max. 36 hónap futamidejű, fix kamatozású. A hitel összege az éves bérköltség és a 2019-es árbevétel függvényében maximált. A max. 72 hónap futamidejű kedvezményes beruházási hitelt gép, berendezés vásárlására lehet igénybe venni, fontos, hogy megkezdett beruházás befejezésére is alkalmas hitel.

Felhívjuk még a figyelmet az Eximbank Fordulat beruházási hitelére, amely kedvező kondíciókat biztosít mikro.-és kkv vállalatok számára (a max. 10 millió euró, max. 10 év futamidő, akár 3 év türelmi idő). A felsorolt feltételek egyikével kell igazolni, hogy a járvány hátrányosan érintette a vállalatot (pld. csúsznak a beruházások a 2020 február 1. utáni időszakban).

Összefoglalva

1. Főszabály, hogy az export finanszírozása a külkereskedelmi szerződés értékének legfeljebb 85%-ig terjed.
2. Az export finanszírozása történhet kedvezményes export-előfinanszírozó hitelekkel, amelyek forgóeszköz hitelek és beruházási hitelek lehetnek. Több esetben előírják az ún. magyar hányadot, tehát a hazai hozzáadott érték nagyságát.
3. Vevőhitelek esetében a magyar pénzügyintézet a külföldi vevőt vagy külföldi bankot finanszírozza annak érdekében, hogy a magyar termék, szolgáltatás, projekt értékesítését segítse.
4. A kedvezményes export finanszírozás kiegészülhet a biztosítással. Az exporthitel garanciák a kitétségek kockázatát kezelik úgy, hogy a kockázatot exporthitel biztosítóval osztom meg.
5. A privát exporthitel biztosítók mellett pld. MEHIB olyan állami tulajdonú exporthitel biztosító, amely a fokozott kockázatú országok (pld. nem-OECD országok) felé fennálló kitétséget biztosítja.
6. A hazai kereskedelmi bankok a kialakult gyakorlat szerint refinanszírozási hitelkeretet hoztak létre az Eximbank csoporttal, így a kedvezményes export finanszírozáshoz házibankomon keresztül is hozzájuthatok.
7. A külkereskedelmi ügyletnek lehet beruházási hitel igénye (csarnokbővítés, új gépek beszerzése), de jelentős a forgóeszköz szüksége is.
8. A szállítás ellenértéket gyakorta jóval az áru átvétele után kapom meg. Kulcskérdés tehát az optimális finanszírozói mix összeállítása (önerő, kereskedelmi banki hitel, kedvezményes exporthitel, pályázati támogatás) és kitétségek kezelésének megoldása pénzügyi termékekkel.

4) Az exportárbevétel-faktoring

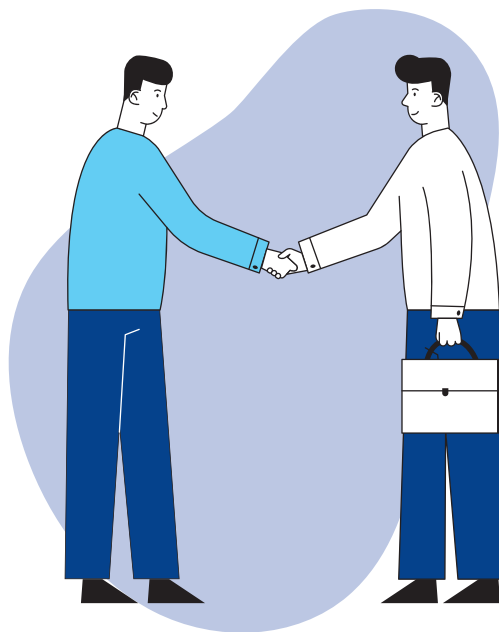
A faktoring az export esetében is előnyös finanszírozási forma, hiszen egyszerre biztosít finanszírozást és javítja a likviditást. A faktoring nem más, mint a vevőkövetelés engedményezése.

Előnye, hogy növeli a fizetési fegyelmet, áttekintést ad számlaköveteléseimről, hosszabb fizetési határidőt tudok nyújtani az importőrnek.

Export faktoring esetében is csak nem lejárt követelés faktorálható, valamint a szerződés/teljesítés értékének legfeljebb 75–80%-a. Az export faktoring különösen rendszeres szállítások esetén ajánlható, valamint olyan relációkban, ahol nem vagyok teljesen otthonos a fizetési szokásokban.

Történhet vevőbiztosítással (akár a teljes követelés állományom faktorálható), vagy import faktor (ház) bekapcsolásával (amelyik a Factors Chain International tagja).

Az export faktoring esetén is kérhetem a követeléseim nyilvántartását, vagy akár beszedését is a faktorcégtől. Az export faktoring kondícióit (kamat és faktordíj) a futamidő hossza, a faktorált hányad, a vevő bonitása, a kockázatok határozzák meg.



www.hepa.hu
info@hepa.hu
enterpriseenurope.hu



HEPA

Magyar Exportfejlesztési
Ügynökség

EXPORT
AKADÉMIA

POWERED BY HEPA



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira