



HÍRLEVÉL

Tisztelt Partnerünk!

Irodánk költözéséről szóló értesítésünk után újabb hírlevéllel jelentkezünk. Célunk jövőben is folyamatos és díjmentes tájékoztatást adni Ügyfeleink részére a BloChamps Pénzügyi Tanácsadó Kft. új üzleti ajánlatairól, üzleti hírekről, oktatási programokról, pénzügyi konferenciákról, szakmai előadásokról, valamint cégünk szakmai tárgyú média megjelenésével kapcsolatosan – melyekről bővebb információt talál honlapunkon a www.blochamps.hu címen.

Az alábbiakban mellékeljük a Magyar Hírlap c. napilap 36. évfolyamának 98. számában (2003. április 28.) megjelent "Technikák az árfolyamváltás kivédésére" című cikk alapjául szolgáló Karagich Istvánval, Cégünk pénzügyi igazgatójával készült interjú anyagát.

Budapest, 2003. április 28.

BloChamps Pénzügyi Tanácsadó Kft.

MAGYAR HÍRLAP 2003. április 28. (12. oldal)

„Aki nem tesz semmi biztonsági intézkedést, az gyakorlatilag spekulál, mégha tudtán kívül is teszi azt: méghozzá a devizapiacra, amelyik a legkockázatosabb területét jelenti a professzionális játékosok számára is. Szerencsére a pénzügyi rendszer fejlettsége már olyan magas szinten áll, hogy évek óta megvan a lehetősége ennek a rizikófaktornak a kiszűrésére.

Rosszul járt az a balszerencés exportőr, aki 2002 november végén a hagyományosan zöldhasúban elszámoló orosz partnerével kötött 100 ezer dolláros szerződést január közepi fizetéssel. Az ügylet nyélbe ütésekor ugyanis 240 forint körüli akkori árfolyammal kalkulálva még 24 milliós bevétellel számolhatott, míg a következő év első hónapjának idusán a forint erősödésének és a dollár egyidejű gyengülésének következtében a számla ellenértéke már csak 22 milliót hozott a konyhára. Ha kényszerű okokból – mint számláinak kifizetése, vagy a munkabérek rendezése - azonnal át kellett, hogy váltsa a megkapott pénzt, minden bizonnyal sorscsapásként fogta fel, hogy a másnapi MNB-s forintgyengítő intervenciónak “köszönhetően” már ismét 23,8 milliót kapott volna – ha tud várni. A hazai fizetőeszköz árfolyamának a monetáris politika miatti, mesterséges gyengítése viszont az importőröket hozta kellemetlen helyzetbe, hiszen beszerzéseik dollár-ellenértékét pár nap leforgása alatt 8-10 százalékkal drágábban tudták csak megvásárolni. A helyzet az eurót használó országokkal kapcsolatban is ugyanez, avval a különbséggel, hogy a januári beavatkozás még nagyobb, 10 százalék fölötti elmozdulást produkált, míg azóta “csak” 4-5 százalékos sávban mozog az árfolyam.

Az importőröket először januárban komolyabban sújtó árfolyam elmozdulás veszélyeit az exportőrök ugyanakkor már másfél éve folyamatosan „nyögik”, anyagi veszteségeik mellett lassan romló versenyképességük formájában is. (Lásd. Az 5 legnagyobb exportőr tavaly év végi demonstratív közös sajtótájékoztatója a forint általuk túlzottnak tartott erősödése ellen...)

Persze nem csak a külkereskedőket érinti érzékenyen a kérdés, hanem minden olyan gazdasági szereplőt, amelyeknek bevételei és kiadásai nem (csak) ugyanabban a pénznemben keletkeznek. Így folyamatosan veszélyben vannak például a devizahitelt felvevők, a törlesztések és a kamatfizetés miatt, de hasonló problémával szembesülhetnek akár az utazási irodák is, amelyek hazai ügyfeleiknek forintban szerveznek üdüléseket, míg kötelezettségvállalásuk határon túli partnereik felé külföldi fizetőeszközben áll fenn. Mégis az export-import cégek lehetnek a legnagyobb veszteségek, hiszen a versenyképesség fokozása érdekében sokszor akár 60 vagy 90 napos fizetési határidők vállalására is kényszerülve folyamatosan retteghetnek az árfolyamok ingadozásától.

Az árfolyamkockázat kivédésének legegyszerűbb, de csak ritkán kivitelezhető módja, hogy a bevételek és a kiadások pénznemét egy platformra hozzuk: tehát például egy euróban értékesítő cég beszállítóival, munkatársaival is euró-kifizetésben állapodjon meg. (A kockázat kivédését természetesen ezzel csak a Cég oldotta meg, a kockázatot az alkalmazottakra hárítva...) Amennyiben ez nem működik, úgy – mivel minden hazai vállalkozás rendelkezik bankkapcsolattal – célszerű a számlavezető pénzintézethez fordulni, és a fizikai adásvétellel megegyező összegre és határidőre ellentétes irányú (tehát a példánál maradva exportőr esetén a vevő fizetési határidejére, a vételár euró-összegére forintért történő euró-eladási) árfolyam-fedezeti ügyletet kötve még ma bebiztosítani a jövőben befolyó külföldi fizetőeszköz forint-ellenértékét. Ha az euró a számla ellenértékének befolyásához közeledve egyre kevesebbet érne, úgy a kisebb értékesítési bevételből eredő veszteséget a fedezeti számlán felgyülemelő pénzügyi nyereség kellő mértékben ellensúlyozza.

Az importőröknél (vagy éppen devizahitel-törlesztőknél) természetesen fordított a helyzet: ők a külföldi pénz határidős megvásárlásával már előre bebiztosíthatják maguknak az aktuális euró (vagy bármely más deviza) árfolyamát a kifizetések időpontjára.

A bankokban az úgynevezett treasury (“kincstár”)-részlegek végzik ezt a fajta munkát, ahol jól képzett szakemberek figyelik az árfolyammozgásokat, és szívesen szolgálnak konkrét tanácsokkal is. De leginkább gyors tanácsokkal – ugyanis ezen részlegek igen kis létszámmal dolgoznak, így inkább a legnagyobb forgalmat lebonyolító ügyfelekre koncentrálnak. A kisebbek helyzetét tovább nehezíti, hogy méretgazdaságossági okokból a minimális üzletnagyságrend 100 ezer eurónál vagy dollárnál kezdődik, így azok az érintett cégek, amelyek ennél kisebb egyszeri volumenekben forgalmaznak, nem tudnak ily módon biztonságot szerezni.

Számukra megoldást jelenthet a Budapesti Értéktőzsde, valamint az Árutőzsde is: itt kisebb tételekben is lehet már játszani, azonban a kapcsolódó díjak, a közvetítő brókerek költsége miatt meglehetősen drága ez a fajta kockázatkezelés. Ugyanakkor jelentős adóelőny származik a tőzsdék közbeiktatásával: így ugyanis, ha az árfolyamfedezés esetén például egy exportőr határidős devizaeladásakor a fedezeti számlán az euró-árfolyam csökkenésével nyereség keletkezik, a hatályos rendelkezések alapján ugyanis a fedezeti számlán keletkező pénzügyi nyereséggel a vállalat adóalapja csökkenthető, legfeljebb a teljes adózás előtti profit 50 százaléka erejéig. A bankokon keresztül folyó kockázatkezelés viszont alapvetően a bankközi piacon folyik, amely – mint nem szabványosított terület - nem tartozik a jogszabály által kedvezményezett körbe. A tőzsdei üzleteknél viszont nincs lehetőség a lejáratok tetszőleges megválasztására, hanem előre rögzített kifutású határidők vannak, míg a bankoknál közvetlenül a kívánt időpontra köthetők ügyletek. Közel két éve egy speciális pénzügyi termék, a Magyar Exporthitel Biztosító is kínál főként kis- és középvállalkozások számára, kisebb összegek biztosítására szolgáló terméket, amely ráadásul – a bankoktól eltérően – fedezeti letétet sem kíván meg. A Balance-kötvény iránti érdeklődés ugyanakkor mindmáig meglehetősen csekély: az elmúlt másfél évben mindössze néhány ügyfél vette igénybe a biztosító által népszerűbbnek vélt szolgáltatást.

Aki pedig nem tud választani a megannyi banki szolgáltató és termék között, vagy csak segítséget szeretne egyéni kockázatának felmérésére, érdemes olyan - a devizapiaci területre specializálódott-pénzügyi tanácsadó kft-hez fordulnia, ahol volt banktisztviselők, devizapiaci szakemberek segíthetnek néhány százezer forintos díj mellett megtalálni az optimális, személyre szabott megoldást a kliens aktuális problémáira.

A kis- és középvállalatok legnagyobb részénél a mai napig nincs devizaárfolyam elmozdulásra vonatkozó kockázatkezelés – hangsúlyozza Karagich István, a BloChamps Pénzügyi Tanácsadó Kft. Igazgatója, korábban a Kereskedelmi- és Hitelbank devizaüzletágának vezetője. A bankárból függetlenedett szakember szerint a kérdéses vállalatok többségénél – részint persze költségtakarékossági okokból – nem válik szét kellőképpen a pénzügyi és a számviteli tevékenység (a gazdasági vezetőket kereső álláshirdetésekből elvárásaként leginkább a mérlegképes könyvelő végzettség előírás). A könyvek rendben tartása pedig Karagich tapasztalatai szerint egészen másféle attitűdöt kíván meg, mint a pénzügyi tervezés és lebonyolítás. Ugyanígy le kell tudni küzdeni a felesleges költség érzetét akkor, amikor a fedezeti számlán veszteség keletkezik, ezt ugyanis az értékesítés javuló bevétele teljes mértékben kompenzálja.

Szerencsére egyre több vállalat látja be, hogy ami a házon belül hiányzik, azt megfelelő külső tanácsadókkal pótolni lehet, és a tanácsadó díja rövid idő alatt többszörösen térülhet meg. A fedezeti ügyletek jelentőségét gyakran nehezen befogadó vállalati pénzügyi irányítók számára (és érdekében) a tanácsadó cégben fontosnak tartják ügyfeleiknek nem csak megkonstruálni az ideális fedezeti stratégiát, de meg is értetni velük annak minden részletét. A még mindig a kívánatosnál alacsonyabb kis- és középvállalati pénzügyi kultúra viszont a bankok és a tőzsdék felelősségét is felveti – talán a Budapesti Értéktőzsde most induló szemléletformáló kampánya ennek leküzdésében is segíthet. Aminek épp ideje: a közelgő euró-csatlakozásig ugyanis akár 20-25 forintos forint-sáv eltolás és az ezzel járó volatilitás növekedés sem elképzelhetetlen, ami a külkereskedelemben érdekelteket, mind exportőrként, mind importőrként újra komoly kihívás elé állíthatja majd – figyelmeztet a szakember.

Nemcsak vállalatok, magánemberek is járhatnak jobban vagy rosszabbul a forintárfolyam változékonysága miatt. A turisták például napról napra saját zsebükön érezhetik a változásokat, de külföldön szolgálatot teljesítő diplomatáink pénztárcája is megérezte az elmúlt másfél évet: egy dollárban elszámoló konzul havi fizetése úgy 80 ezerrel, míg egy nagykövete akár 200 ezerrel ér ma kevesebbet – forintban számolva.”