

**BUDAPESTI KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI ÉS  
ÁLLAMIGAZGATÁSI EGYETEM**

**A HIVATALOSAN TÁMOGATOTT EXPORHITELEZÉS RENDSZERÉNEK  
ALTERNATÍV INSTITÚCIONÁLIZMUSA A NEMZETKÖZI KAPCSOLATOK  
SZABÁLYOZÁSI KERETEI KÖZÖTT**

**PH.D. ÉRTEKEZÉS**

**Némedi-Varga Szilvia**

**BUDAPEST, 2003**

Némedi-Varga Szilvia

A HIVATALOSAN TÁMOGATOTT EXPORTHITELEZÉS RENDSZERÉNEK  
ALTERNATÍV INSTITÚCIONÁLIZMUSA A NEMZETKÖZI KAPCSOLATOK  
SZABÁLYOZÁSI KERETEI KÖZÖTT

# VILÁGGAZDASÁGTAN TANSZÉK

TÉMAVEZETŐ:  
KOZMA FERENC D.SC.  
PROFESSOR EMERITUS

BÍRÁLÓ BIZOTTSÁG NÉVSORA:

**BUDAPESTI KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI ÉS  
ÁLLAMIGAZGATÁSI EGYETEM**

NEMZETKÖZI KAPCSOLATOK PH.D. PROGRAM

A HIVATALOSAN TÁMOGATOTT EXPORTHITELEZÉS RENDSZERÉNEK  
ALTERNATÍV INSTITÚCIONÁLIZMUSA A NEMZETKÖZI KAPCSOLATOK  
SZABÁLYOZÁSI KERETEI KÖZÖTT

PH.D. ÉRTEKEZÉS

Némedi-Varga Szilvia

BUDAPEST, 2003

## TARTALOMJEGYZÉK

|   |     |
|---|-----|
| BEVEZETÉS.....  | 6   |
| A.) A HIVATALOSAN TÁMOGATOTT EXPORHITELEZÉS ELMÉLETI ALAPJAI.....   | 13  |
| B.) A NEMZETKÖZI SZABÁLYOZÁS ZSÁKUTCÁJA.....  | 27  |
| 1. A szabályozás három pillére.....   | 36  |
| 1.1. A legkisebb kamatláb.....  | 36  |
| 1.2. A minimum kockázati díj.....   | 48  |
| 1.3. A segélyhitelezés minimum kedvezménye.....   | 53  |
| 2. EU és a Hivatalosan támogatott exporthitelezés .....   | 64  |
| C.) HIVATALOSAN TÁMOGATOTT EXPORHITELEK A VILÁGKERESKEDELEMBEN.....   | 66  |
| 1. A hivatalosan támogatott exporthitelezés eszközei.....   | 72  |
| 1.1. Ágazatok.....  | 76  |
| 1.2. Piacok.....  | 78  |
| 2. A hivatalosan támogatott exporthitelezés speciális eszköze:<br>kereskedelemhez kötött segélyhitelezés..... | 79  |
| 2.1. Segélyhitelek donorországai.....   | 80  |
| 2.2. Piacok.....  | 82  |
| 2.3. Ágazatok.....  | 83  |
| D.) A HIVATALOSAN TÁMOGATOTT EXPORHITELEZÉS MÓDSZERTANA.....  | 88  |
| 1. A hivatalosan támogatott exportfinanszírozás szerepének mérlegelése.....                                   | 88  |
| 1.1. Exportlefedettségi mutatók.....  | 88  |
| 1.2. Stabilizációs mutató.....  | 94  |
| 1.3. Tőkeellátottság.....   | 97  |
| 1.4. Nyereségesség.....   | 98  |
| 2. A hivatalosan támogatott exportfinanszírozás kedvezménye.....  | 99  |
| E.) INTÉZMÉNYI MODELLEK.....  | 111 |
| 1. Intézmények jellemzői.....   | 113 |
| 2. AZ Európai Unió exporthitelezési intézményei.....  | 115 |

|      |   |     |
|------|---|-----|
| 3.   | Szélsőséges modellek.....                                 | 120 |
| 3.1. | Finnország.....   | 121 |
| 3.2. | Írország.....   | 124 |
| F.)  | ÚJABB PILLÉREK.....                                       | 128 |
| 1.   | Az agrár exporthitelezés.....                             | 128 |
| 2.   | KKV szektor finanszírozása.....                           | 131 |
| 3.   | Hazai taratlom/Idegen hányad finanszírozása.....          | 136 |
| 4.   | "Market Window".....                                      | 137 |
| G.)  | HIVATLOSAN TÁMOGATOTT EXPORTHITELEZÉS MAGYARORSZÁGON..... | 140 |
| 1.   | Versenyképes-e a hazai exporthitelezési rendszer?.....    | 155 |
| H.)  | MEGFONTOLÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK.....                       | 160 |
| I.)  | NÉV ÉS TÁRGYMUTATÓ.....                                   | 166 |
| J.)  | IRODALOMJEGYZÉK.....                                      | 168 |
| K.)  | MELLÉKLET (TÁBLÁZATOK).....                               | 175 |

## ÁBRÁK JEGYZÉKE

|  |     |
|--|-----|
| <b>1. ábra:</b> A hivatalosan támogatott exporthitelek elhelyezése a kereskedelempolitika eszközei között védelmi funkció alapján..... | 19  |
| <b>2. ábra:</b> Az exporthitelek kamatmátrixa .....  | 37  |
| <b>3. a), b), c) ábra:</b> Adósságterhek különböző kockázati díjakat feltételezve.....   | 62  |
| <b>4. ábra:</b> Finnország exporthitelezési struktúrája.....   | 123 |
| <b>5. ábra:</b> Az eExporthitelezés nemzetközi rendszerének helyzete és terjeszkedési lehetősége.....                                  | 166 |
| <b>6. ábra:</b> Az exporthitelezés hazai rendszerének helyzete és terjeszkedési lehetősége.....  | 167 |

## GRAFIKONOK JEGYZÉKE

|   |    |
|---|----|
| <b>1. grafikon:</b> A CIRR és a LIBOR alakulása 1996 január és 2003 áprilisa között....                         | 40 |
| <b>2. grafikon:</b> A fő exporthitelező országok intézményeinek eredménye.....                                  | 53 |
| <b>3. grafikon:</b> Az OECD egységes minimum kockázati díjai ország kategóriánként..                            | 54 |
| <b>4. grafikon:</b> A hivatalosan támogatott exporthitelek futamidő szerint.....                                | 71 |
| <b>5. grafikon:</b> Az exporthitelek ország kategóriák szerint.....   | 71 |
| <b>6. grafikon:</b> Az OECD tagországok exporthitelezési gyakorlata.....  | 72 |
| <b>7. a)-b)-c)-d) grafikon:</b> Az exporthitelek termékek szerinti átrendeződése 1991, 1995, 1998, 2001.....    | 74 |
| <b>8. a)-b)-c) grafikon:</b> Biztosítási és garancia tevékenység.....   | 75 |
| <b>9. a)-b)-c) grafikon:</b> Finanszírozási és refinanszírozási tevékenység.....                                | 76 |
| <b>10. a)-b)-c) grafikon:</b> Kamatkiegyenlítési tevékenység.....   | 77 |
| <b>11. grafikon:</b> Az 5 éven túli exporthitelek ágazatok szerint.....   | 95 |
| <b>12. a)-b) grafikon:</b> Az 5-10 év közötti és a 10 éven túli exporthitelek ágazatok szerinti megoszlása..... | 79 |
| <b>13. grafikon:</b> Fontosabb exporthitel piacok.....  | 80 |
| <b>14. grafikon:</b> Segélyhitelek az OECD-ben.....   | 81 |
| <b>15. grafikon:</b> Az OECD segélyhitelező országai.....   | 82 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>16. a), b) grafikon:</b> A tagok jellemző segélyhitelezési gyakorlata.....    | 83  |
| <b>17. a), b) grafikon:</b> A segélyhitelek piacai.....                          | 84  |
| <b>18. grafikon:</b> Segélyhitelezés az energetikai szektorban.....              | 85  |
| <b>19. grafikon:</b> Segélyhitelezés a szállítási és közlekedési szektorban..... | 86  |
| <b>20. grafikon:</b> Segélyhitelezés a vizes szektorban.....                     | 88  |
| <b>21. grafikon:</b> Teljes exportlefedettség.....                               | 92  |
| <b>22. grafikon:</b> Ágazattal korrigált exportlefedettség.....                  | 92  |
| <b>23. grafikon:</b> Viszonylati exportlefedettség.....                          | 93  |
| <b>24. grafikon:</b> Hazai exportlefedettség.....                                | 93  |
| <b>25. grafikon:</b> Kombinált exportlefedettség.....                            | 94  |
| <b>26. grafikon:</b> Kétszeresen kombinált exportlefedettség.....                | 94  |
| <b>27. grafikon:</b> Stabilizációs hatás.....                                    | 96  |
| <b>28. grafikon:</b> Az exporthitel ügynökségek tőkeellátottsága.....            | 99  |
| <b>29. grafikon:</b> Exporthitelezési sáv.....                                   | 111 |
| <b>30. grafikon:</b> Az OECD tagországok agrár exporthitelezése.....             | 131 |
| <b>31. grafikon:</b> Az agrár exportlefedettség.....                             | 132 |
| <b>32. grafikon:</b> Fejlődő országok részesedése az agrár exporthitelekből..... | 134 |
| <b>33. grafikon:</b> Exporthitelezés tárgyalástól az üzletkötésig.....           | 157 |

## TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

|  |     |
|--|-----|
| <b>1. táblázat:</b> Az európai és az amerikai kamattajavaslat<br>összehasonlítása a bennük megnyilvánuló kedvezmény alapján..... | 34  |
| <b>2. a), b), c) táblázat:</b> Az exporthitelek kedvezményének<br>alakulása 1980-2003 között.....                                | 44  |
| <b>3. táblázat:</b> Elutasított segélyhitelek.....   | 60  |
| <b>4. táblázat:</b> Módszertani táblázat 1.....  | 108 |
| <b>5. táblázat:</b> Módszertani táblázat 2.....  | 109 |
| <b>6. táblázat:</b> Módszertani táblázat 3.....  | 110 |
| <b>7. táblázat:</b> Módszertani táblázat 4.....  | 111 |
| <b>8. táblázat:</b> Módszertani táblázat 5.....  | 111 |



|   |     |
|---|-----|
| <b>9. táblázat:</b> Az OECD tagországok exporthitel<br>ügynökségei és jellemző tevékenységük.....       | 121 |
| <b>10. táblázat:</b> Az Exporthitel ügynökségek<br>KKV-k részére nyújtott speciális szolgáltatásai..... | 137 |
| <b>11. táblázat:</b> Hazai exportlefedettségi mutatók 2000-ben.....                                     | 158 |
| <b>12. táblázat:</b> Idegen hányad finanszírozásának megítélése.....                                    | 159 |
| <b>13. táblázat:</b> A „One-stop-shop” finanszírozási kapcsolatok az OECD-ben.....                      | 160 |

## BEVEZETÉS

A század elején az export állami finanszírozása és biztosítása még ismeretlen fogalom volt. Előfutárának talán azok az angol kereskedők tekinthetők, akik a századfordulón már próbálkoztak ausztrál szállításaik után keletkező kintlévőségeik biztosításával. Az igazi állami háttérű exportfinanszírozás azonban csak a 20-as 30-as években jelent meg, amikor a gazdaságfejlesztés koncepciójában az export növekvő szerepet kapott. Az első erre szakosodott intézményt 1919-ben Nagy-Britanniában hozták létre, majd ezt követte 1934-ben Amerikai Ex-Im Bank, mely intézményt az USA tengeren túli kereskedelmi kapcsolatainak erősítésére hozták létre, és amelynek később a Hideg Háború idején fontos kereskedelem terelő szerepe is volt. A háború után Nyugat-Európában is megjelentek az export állami finanszírozásának különböző intézményei, és néhány évtized alatt az exporthitelezés szinte észrevétlenül lopta be magát az országok kereskedelempolitikájába és a fejlett országok kedvelt exportösztönzési eszköze lett.

A megélénkült kereskedelemben az exportőrök élesedő versennyel, agresszív versenytársakkal és a nemfizetés kockázatával találták magukat szemben. Általános tapasztalattá vált, hogy a kereskedelem gyakran nem egyenlő mértékben hasznos az új és a régi szereplők számára. Olyan eszközre volt szükség, ami magában rejti a piaci ismereteket, kezelni tudja a kockázatokat, megoldást kínál a kereskedelmi partnerek likviditási gondjaira, és ez által megfelelő alkupozíciót teremt mindkét fél számára.

Erre kínált megoldást az állam exporthitelezési tevékenysége, amelyet a nemzetközi kereskedelemben kialakult egyenlőtlen viszonyok hívtak életre, az államok intézményes kapcsolatait formáltak rendszerré, és a folyton változó világkereskedelmi viszonyok készítetnek megújulásra.

Az exporthitelezésben az állami szerep eredendően - a háborút követő időszakban - a kereskedelmi bankok beruházási javak exportjához nyújtott hitelei mögé állított garanciát jelentette, mivel ebben az időben a nemzetközi kereskedelemben az általános valutahiány miatt a nagyobb összegű export ügyletek, hosszabb futamidejű hitelezése meglehetősen nagy kockázatot hordozott. Később a garanciák mellett a

magas kamatok miatt előtérbe kerültek az állami kedvezményes finanszírozások. A fizetési mérleg problémák a kormányokat erőteljesebb exportpolitika folytatásra készítették.

Ahogy az államok exporthitelezésben megnyilvánuló támogatási versenye egyre élesedett, úgy nőtt az egységes szabályozás iránti igény is. Mivel ebben az időben az állami exporthitelezés még csak a fejlett országokban létezett, a gyakorlati kérdésekről is a fejlett országok között folytak a tárgyalások. A 70-es években közel egy évtizedes egyeztetés után az OECD keretében „Gentleman’s Agreement” formájában jött létre az az egységes nemzetközi szabályozás, amely napjainkban is meghatározója a hozzá csatlakozott és csatlakozó tagországok tevékenységének.

A Világ Kereskedelmi Szervezetben (WTO – akkor még GATT) ekkor még csak megfogalmazás szintjén szerepelt a Szubvenciók Kódex létrehozása, amelynek keretében az állami exporthitelezés szabályozását is be akarták illeszteni, így megfelelő volt a pillanat ahhoz, hogy a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) tagországai megelőzve a világkereskedelemért felelős „főhatóságot” egy saját arculatú szabályozással álljanak elő. Ezzel a fejlett országok elérték, hogy továbbra is folytathatták piacszerző tevékenységüket, de már egymást is felügyelheték, valamint a fejlődő világot is maguk mellé állították azzal, hogy partnerként kezelték őket, megoldást kínálva fizetési problémáikra azzal, hogy az államilag támogatott exporthitel lehetőséget teremt az exportterméket megvásároló külföldi vevőnek a kedvező kondíciójú halasztott fizetésre, valamint az állami szerepvállalás további lehetőséget jelent a fizetés biztonságára biztosítás és a garancianyújtás formájában.

A fejlett országok akkor még nem sejtették – nem is sejtették – hogy az oly gondosan kialakított szabályozás idővel lavinát indít el, amely alapjaiban ingatja meg a rendszerüket.

Ez mégis bekövetkezett, amely részben arra is visszavezethető, hogy kialakulását nem előzte meg tulajdonképpen semmilyen közgazdaság-elméleti felfeztetés, alkalmazásának hasznosságáról, sajátos céljáról, módszeréről. Mint a fejlett országok

„exporttámogatásának legalizált formája” szerepel a szakirodalomban, amelyből érződik, hogy a végleges helyének elfoglalása még várat magára.

Erre utal, hogy egységesen elfogadott definíciója sincs. A nemzetközi terminológia szerint az exportügyletekhez nyújtott hivatalos támogatás elnevezés alatt értendő minden olyan költségvetési forrásbevonással járó közvetve vagy közvetlenül nyújtott támogatás, amelyet az állam vagy nevében eljáró intézmény bocsát rendelkezésre. A támogatás lehet közvetlen finanszírozás, refinanszírozás, kamattámogatás, segélyfinanszírozás, exportbiztosítás és garancia<sup>1</sup>. Azok az intézmények, amelyek speciálisan hivatalosan támogatott exporthitelezéssel<sup>2</sup> foglalkoznak exporthitel ügynökségnek (ECA= export credit agency) nevezik. Azt, hogy milyen formában történik ennek megvalósítása, a célpiac minősége határozza meg. Az exportórt finanszírozni abban az esetben kell, ha a célpiacon a vevő fizetési képessége a szűk keresztmetszet, és biztosítani akkor kell, ha a célpiac fizetési készsége, azaz fizetési hajlandóságának kockázatossága képezi a szűk keresztmetszetet.

Az így kialakított exporthitelezési struktúra megszünteti a vákuumot a pénzügyi és biztosítási piacon, valamint meghatározó részévé válik a nemzetközi kereskedelmet és beruházás áramlást segítő infrastrukturális rendszernek. Az exporthitelező intézmények a háttérben “csendestársként” vesznek részt a gazdaság fejlesztésében.

Az exporthitelezésre háruló felelősség többirányú, ami a külkereskedelem tevékenységének mikro- és makroszintű elvárásaival magyarázható.

Az exporthitelezésre közvetlenül ható, alulról jövő, környezeti változások egyfelől a fejlődő világ feltörekvő szegmensének világpiaci részesedésének követeléséből, másfelől a multinacionális vállalatok országhatárokon túlmutató tevékenységből adódnak.

Az exporthitelezést közvetetten befolyásoló, felülről szerveződő, környezeti változások a világkereskedelem egészét behálózó globalizációs folyamatok eredményeként kialakult, meghatározott szabályok szerint működő, intézményesült

---

<sup>1</sup> OECD: Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits

<sup>2</sup> A szövegben a hivatalosan támogatott exporthitelezéssel szinonimaként használom az exporthitelezés kifejezést is. “Piaci” jelzővel illetek minden nem állami háttérű formát. (szerző)

szabad kereskedelemnek a következménye. Az megváltozott kereskedelmi viszonyok között egyes szereplők elszenvedett hátrányait az államok egymás között egyeztetett, szerződésben rögzített széles körben elfogadott - piackonform - eszközökkel ellentételezik, melynek háttérében a nemzetközi (regionális, multilaterális) szervezetek szabályozási mechanizmusai állnak.

Ph.D. értekezésemben a hivatalosan támogatott exporthitelezés létrejöttének körülményeit, a XX. század végén tapasztalható válságának és arculatváltásának okait vizsgálom és értékelem, különös tekintettel azokra a tényezőkre, amelyek a magyarországi exporthitelezési rendszer alakulásában fontos szerepet játszottak, illetve játszanak a jövőben.

Célom, hogy felhívjam a figyelmet az exporthitelezés átfogó elméleti rendszerének hiányára, és hogy lehetőség szerint megkíséreljem a rendszer alapjaihoz szükséges összefüggések felállítását.

Disszertációmban mindezek következtében a hivatalosan támogatott exporthitelezési tevékenység intézményi felelősségére szándékozom felhívni a figyelmet a megváltozott piaci szereplők és a megváltozott kereskedelmi viszonyok közepette.

A hivatalosan támogatott exporthitelezés országonként egyéni utakon jár, aminek oka az eltérő kereskedelempolitikai prioritásokban, célkitűzésekben keresendő. Közös bennük, az egységes szabályokhoz kötött működési feltételrendszer, amely tulajdonképpen legitimé teszi az állami beavatkozás formáit, és meghatározza a piacozítás elfogadott mértékét.

Az egységes szabályozás a lehetőséget megteremti ugyan, de az egyenlő feltételeket nem biztosítja, és nem ad megoldást mindenki problémájára. Az állami beavatkozásra nem egyformán van lehetőség a világkereskedelem szabályozási rendszerében. Az a speciális szabályozás, ami a fejlett országokat tömörítő OECD keretei között jött létre, valójában csak az „elit klub” tagjai számára jelentenek lehetőséget egyelőre. Bár nincs kizárva egy ország sem a szabályok alkalmazása alól, annak formálása mégis csak a tagországok privilégiuma.

Ennek kapcsán felmerül a kérdés: vajon a jelenleg szabályozáson - ilyen értelemben kívül rekedt - országok, e lehetőségek birtokában ki tudják-e használni a kínált finanszírozási lehetőségeket, azaz kereskedelmi kapcsolataikban a függőséget megszünteti-e a rendszer. Vagyis elképzelhető-e a jövőben a világon egységes szabályozási rendszer, vagy sem.

Emellett adódik egy másik kérdés is, ami Magyarország szempontjából érdemel figyelmet: az exporthitelezés használhatósága a fejlettségbeli és az OECD-n belüli státuszbeli különbségek esetén milyen különbségeket mutat.

Magyarország 1996-ban lett tagja a fejlett országokat tömörítő Gazdaságfejlesztési és Együttműködési Szervezetnek, az OECD-nek. A tagsággal lehetőség nyílt, hogy az ország egyes területeken azonnal, máshol fokozatosan bekapcsolódjon az OECD különböző szakmai testületeinek munkáiba. Így kapott meghívást a Kereskedelmi Igazgatóság Exporthitelezési Munkacsoportjába is, ahova az előkészítő tárgyalások után, mint teljes jogú tag nyert felvételt. Ezzel Magyarország kifejezte szándékát, hogy exporthitelezési rendszerét a nemzetközi szabályokhoz igazítja, részt vesz az egyeztető üléseken, és a hazai tapasztalataival hozzájárul a csoportban folyó munkákhoz. Az Exporthitelezési Munkacsoport szakmai fórumain – ahol a szabályozás egészéről illetve egy-egy részterületéről folynak az egyeztetések - egyelőre csak megfigyelőként vesz részt Magyarország.

Az, hogy Magyarország a „későn jövők” csoportjába tartozik az tény. Az, hogy Magyarország az OECD tagjává vált és bekerült az „elit klubba” szintén tény. Az, hogy Magyarországon már lassan egy évtizede létezik modern exportfinanszírozási rendszer, a mai nemzetközi kereskedelemben szükséges. Azonban ez a két momentum önmagában nem elégséges ahhoz, hogy Magyarország is a többi fejlett országhoz hasonló módon profitáljon az exportfinanszírozás által kínált előnyökből. Tény, hogy egyelőre az OECD átlagtól elmarad az exportfinanszírozás teljesítménye. És ha ez a helyzet, akkor szükségszerűen felmerül a kérdés, hogy hogyan lehetne magasabb szintet elérni, vagy legalábbis olyan pályát kialakítani, amely idővel kedvezőbb eredményeket hozhat?

Mint minden rendszernek az exportfinanszírozás rendszerének is folyamatos fejlődésen kell keresztül mennie, és időről-időre megújulva kell igazodnia a környezetben bekövetkező változásokhoz. Az a rendszer, – igaz ez az exporthitelezés rendszerére is - amelyik érzéketlen a világgazdaság tendenciáira valamint figyelmen kívül hagyja a nemzetgazdaság belső folyamatainak alakulását, a keresletet nem lesz képes kiszolgálni, elveszti létjogosultságát a gazdaságpolitika eszköztárában. Alkalmazása, illetve alkalmazhatósága azonban nem egyformán lehetséges a különböző országokban, hiszen mint bármelyik másik kereskedelempolitikai eszközt, ezt is akkor és olyan formában érdemes használni, amennyiben és amilyen módon az országnak szüksége van rá.

Ezért érdekel megfontolást, hogy az exporthitelezés rendszerszemléletű megközelítésben milyen irányvonalat képviselhet egy ország kereskedelempolitikájában. E gondolatnak a háttérében a magyarországi exporthitelezési rendszer kialakításának dilemmái állnak. A ma működő intézményeken keresztül az exporthitelezés rendszerének megítélésbeli és alkalmazásbeli különbségeire szeretném felhívni a figyelmet azzal a céllal, hogy a dolgozat végén üzenetként Magyarország számára néhány megfontolást tegyek a hazai exporthitelezés jövőjére vonatkozóan. Ehhez a vizsgálatához felhasználok az Európai Unióba későn jövő, kis országok speciális gazdasági adottságát, és korábbi (sajátos történelmi háttérükből adódó) félperiférikus helyzetükből való kitörésük kapcsán arra keresem a választ, hogy azok az országok, amelyek a fejlett országokhoz képest elmaradottabbak voltak, hogyan és milyen körülmények között tudták a kereskedelemfejlesztésnek ezt az eszközét a felzárkózás szolgálatába állítani. A kutatásaimat tudatosan Írországra és Finnországra transzformáltam le, azzal a céllal, hogy e két ország egy töről induló fejlődési irányvonala, milyen szempontok szerint és hogyan ágazott ketté. A hazai exportfinanszírozásról is éppen ezért a rendszer szintjén maradva kívánok szólni. Tekintve, hogy Magyarország kiindulási helyzete is hasonlóan gyenge pozícióból indul, mint Írországé vagy Finnországé, megpróbálok azokra a tényezőkre rámutatni, amelyek preferálása illetve háttérben hagyása kulcsszerepet játszik az ország fejlődési irányának meghatározásában. Másrészt annak veszélyére is fel kívánom hívni a figyelmet, hogy a nem megfelelő eszközök megválasztása és ráerőltetése egy adott gazdaságra nem vezethet a várt eredményekhez.

A disszertáció gyakorlati részében foglalkozom részletesen a szabályozási környezettel, az általános exporthitelezési tevékenységgel. Az elmélet és a gyakorlat összekapcsolására az exporthitelezés módszertanának keretében saját számításokkal támasztom alá a hivatalosan támogatott exporthitelezés jelenleg tapasztalható pozíció vesztését és a jövőbeli lehetőségeket, és ezen keresztül kísérelem meg az exporthitelezés általam felállított rendszerének magyarázatát.

A disszertációban nem térek ki olyan banki és biztosítási prudenciális kérdésekre, amelyek általában a kereskedelmi bankok és magán biztosítók tevékenységével összefüggésben is felmerülnek. Ennek oka, hogy egyrészt dolgozatom célja az exporthitelezés rendszer elméleti alapjainak felállítása, másrészt pedig annak kihangsúlyozása, hogy ez a tevékenység az állam kereskedelempolitikájának eszköze, amely az állam törvény adta lehetőségéből adódóan egyedi szempontok szerint kerül kialakításra.

Dolgozatom megírásához nagy segítséget jelentett, hogy az exporthitelezés nemzetközi szabályozása a munkám részét képezi, melynek nemzetközi és hazai gyakorlatának megismerésére és elsajátítására itthon, az Eximbankban és külföldön az OECD-ben nyílt lehetőségem. 1998 óta a magyar delegációban az Eximbank képviselőjeként veszek részt ezeken az üléseken. Számomra ez az öt éves nemzetközi tapasztalat nagyon fontos volt ahhoz, hogy a szabályozási kérdéseken túlmenően megfigyelhessem az egyes országok tárgyalási stílusát és a munkacsoportban betöltött pozícióját, valamint a különböző országok szakértőivel folytatott helyszíni beszélgetések és konzultációk hozzásegítettek az exporthitelezést több oldalról, szemléletből megismerni.

Doktori értekezésem feladatának tekintem ezért, hogy ráirányítsam a figyelmet a közös elvű gazdaságfejlesztési eszközrendszer alkalmazásában az egyediség kulcsszerepére. Az exporthitelezés rendszere, hasonlóan minden más kereskedelempolitikai eszközhöz, hatékonyan csak olyan módon valósítható meg, ha az ország belső adottságaira építkezve a külső feltételrendszerhez – a nemzetközi kapcsolatok szabályaihoz - igazítva, egyedileg kerül kialakításra, elősegítve az ország nemzetközi kereskedelemben való integrálódását.



## **A.) A HIVATALOSAN TÁMOGATOTT EXPORTHITELEZÉS RENDSZERÉNEK ELMÉLETI ALAPJAI**

A hivatalosan támogatott exporthitelezés céljaiban, eszközeiben nehezen helyezhető el a közgazdasági elméletekben. Önálló elméleti irodalma sem alakult még ki, csak jelzésszerűen található néhány gondolat e témakörrel kapcsolatban. Ennek főként az az oka, hogy mindössze hét-nyolc évtizede terjedt el, és minden előzmény nélkül teljesen újszerű formát képviselve jelent meg a kereskedelempolitika eszközei között, amelynek alkalmazása még ma is elsősorban csak a fejlett országokra jellemző, míg a fejlődő világ számára alig ismert és még a gyakorlatban sem érthető tevékenységről van szó.

Ezért azt próbáltam megvizsgálni, hogy alkalmazását és az abban rejlő megfontolásokat tekintve milyen támpontok találhatóak hozzá a külkereskedelem elméletekben.

A külkereskedelem olyan tevékenység, amely egyrészt fontos a vállalatok működésében, forgalmuk és nyereségük növelése érdekében, másrészt az állam számára a külkereskedelmi tevékenység meghatározza az ország világkereskedelemben betöltött pozícióját, ezért ennek érdekében saját eszközeivel javítani igyekszik azt.

Így a kereskedelempolitikai eszközök alkalmazásának háttérében jellemzően a nemzetközi kereskedelmi pozíció, a kereskedelmi mérleg javításának érdeke, valamint nemzetgazdaságon belüli problémák állnak. Mivel azonban az egyik ország exportja a másik ország importját jelenti, ezért az állam beavatkozása a kereskedelemben, megváltoztatja az egymással kapcsolatban lévő országok kereskedelmi viszonyait és pozícióit.

Az, hogy egy ország milyen kereskedelempolitikai eszközökre helyezi a hangsúlyt, nagymértékben függ az adott ország gazdasági fejlettségi szintjétől, kereskedelmi kapcsolatainak minőségétől, a termelési viszonyoktól, és a kereskedelem megítélésének nemzetközi áramlataitól.

A kereskedelempolitika eszközei elsősorban védekezők, de emellett lehetnek az ösztönzők, vagy akár az agresszív módon piacszerzők is.

A hivatalosan támogatott exporthitelezés helyének, szerepének megállapításához egyrészt a azt vizsgálom, hogy az állam az exporthitelezést mint módszert, hogyan, milyen esetekre használja a kereskedelem irányításához, másrészt az exporthitelezés hatását tekintve segít-e a kereskedelmi egyensúlyi problémák kiküszöbölésére.

A kereskedelempolitikai eszközök módszereikben lehetnek liberálisak vagy protekcionista. Történelmi távlatokban a kereskedelempolitika szemléletét a protekcionizmus, a védelmi mechanizmusok jellemezték.<sup>3</sup>

A protekcionizmus céljait tekintve sokféle lehet, hatása sem egyértelműen meghatározható. Árnysága miatt napjaink kereskedelempolitikájában e kifejezés használata is túl sarkos megfogalmazásnak tűnik, hiszen a gyakorlatban sokkal inkább aktív kereskedelem politikáról van szó. A protekcionizmus kapcsán felhozott érvek és ellenérvek között nehéz a mérleget megvonni, hiszen az alkalmazott módszerek nagymértékben függenek az ország gazdasági erejétől és világgazdasági pozíciójától.

Az alkalmazott kereskedelempolitika protekcionizmusa lehet úgy védekező, hogy a hazai vállalatokat védi a belpiacon a külföldi partnerek elől. Általában versenytorzító hatása miatt értékeli negatívan ezt a beavatkozást, amit általában a nemzetközi viszonylatban elmaradottabb helyzetben lévő iparágak védelmében szoktak bevezetni. Az ilyen intézkedés gátolja a gazdaság fejlődését, korlátozza a kínálatot, és nem ösztönzi a belföldi vállalatokat a fejlesztésre.

---

<sup>3</sup> A nemzetközi kereskedelem hasznosságáról már a merkantilizmus korában is véleményt alkottak a közgazdászok és ennek pozitív vagy negatív megítélése folyamatosan nyomon követhető napjainkig. A protekcionista és liberális elméletek időbeli alakulásáról Szentés Tamás Világgazdasági elméletek című könyvében lehet részletes áttekintést kapni. Tekintve, hogy a külkereskedelmi tevékenység jóval korábban jelent meg, mint az azt "kiszolgáló" exporthitelezés, ezért a kettő összefüggéseiről akkor még nem szólhattak. Ezeknek az elméleteknek az ismertetése messziről indítaná az exporthitelezés lényegének megközelítését, ezért itt részletezésre nem is kerülnek. Áttekintésüket a külkereskedelem problematikájának szempontjából tartottam fontosnak. (szerző)

Emellett a külpiacon más exportőrökkel szemben is felléphet az állam védelmi eszközökkel, és más ország el nem törölt intézkedésének ellentételezésére is bevezethet védelmi eszközt.

A gyakorlati élet hozta, hogy realitása a protekcionizmusnak lett, még ha elméleti síkon a liberalizmus jótékony hatása kétségtelen is. A tapasztalat is azt támasztotta alá, hogy még a legerősebb országokban is, ha a gazdasági érdek úgy kívánta az államok időről időre a protekcionizmus eszközeihez fordultak.

(Anglia a legfejlettebb és a legliberálisabb eszméket hirdető országok közé tartozott, mégis ha az ország érdekei úgy kívánták korlátozó intézkedéseket vezetett be. Közismertek a XV. századi gabona törvényei, vagy a XVII. századi Írországgal szemben alkalmazott birka törvényei illetve e későbbi kereskedelmi háborúja.<sup>4</sup>)

A liberális eszmék időszakonként felbukkantak, de tartós győzelmet nem arathattak, mert hiányzott az az államok feletti ellenőrzési mechanizmus, ami az államok egyoldalú akcióit és reakcióit figyelte volna. A múlt század közepén vette kezdetét az a változás, amely az államok tárgyalási szerepét előtérbe helyezte, és amellyel kezdetét vette a világkereskedelmem multilaterális szabályozási rendszerének kiépülése. Ez a kereskedelempolitikai szemléletváltás a kereskedelemben bekövetkezett változások egyenes következményének tekinthető.

A hivatalosan támogatott exporthitelezés a külkereskedelem-politika modern eszközei közé sorolható. Megjelenése jól tükrözi a XX. század második felétől fokozatosan előtérbe kerülő új szemléletű kereskedelem liberalizációs törekvéseket, melyben az állam aktív szerepvállalása, a nemzetközi szervezetek keretei között kialakított szabályrendszerek egységes alkalmazásában mutatkozik meg.

A világon ma tökéletlen verseny és oligopolisztikus piacok léteznek, a résztvevők száma kevés, a piacra lépés nem korlátlan, az információáramlás aszimmetrikus. E megváltozott helyzetben az államok új filozófiát kezdtek kialakítani, melyben lemondtak a hagyományos egyoldalú akciókról (az egyéni és azonnali cselekvésről) az államok közötti konszenzusos megoldásokért. Ezzel megteremtették az aktív

---

<sup>4</sup> O'Hagan: the Economy of Ireland, Policy and Performance (1981)

kereskedelempolitika<sup>5</sup> alapjait, melyben tárgyalások útján teremtik meg a közös kereskedelempolitika gyakorlati keretfeltételeit.

A világkereskedelem multilaterális szabályrendszere az államoknak ezzel a fajta jelenlétével jellemezhető. A kormányzatok és a nemzetközi szervezetek egyre nagyobb befolyással irányítják a piacokat a rendelkezésükre álló eszközökkel. Ez az egyeztetett probléma megoldási mód elismerteti az államok nemzetközileg egyeztetett globál gazdaságszervező szerepét, a piaci folyamatok irányításának és ellenőrzésnek a szükségességét.

Az országok nemzetközi kapcsolatainak egyes kérdéseit illetően ma speciális célokra létrehozott nemzetközi szervezetek szabályozási keretei határozzák meg<sup>6</sup>. A nemzetközi szerződésekhöz csatlakozó országok korábbi helyzetükhöz képest kedvezőbb pozícióba jutnak a szerződésben részt vevő többi ország vonatkozásában. A nemzetközi kereskedelemben a Világkereskedelmi Szervezet képezi e tárgyalások globális platformját.

A nemzetközi szervezetekhez tartozás feltétele, hogy a kormányok elfogadják és biztosítsák a megállapodások és egyezmények betartását. Minden ország tehát arra törekszik, hogy az exporttámogatás legális formái által nyújtott előnyöket a leghatékonyabban használja ki. Exportösztönzés nélkül az exportőrök piaci versenytársaikhoz képest hátrányosabb helyzetbe kerülhetnek a külpiacokon.

Minden olyan finanszírozás, amely kormányzati támogatást élvez, felveti a szabad és torzításmentes versenynek való megfelelés kérdését. Ezért nem is meglepő, hogy a hivatalosan támogatott exporthitelezés elterjedését követően hamar felvetődött a nemzetközi szabályozás szükségessége, majd nem sokkal később kialakult az első egyeztetett feltételrendszere is.

---

<sup>5</sup> P. Krugman többek között a Strategic Trade Policy című könyvében (1986) több szempontú áttekintést ad szerzőtársaival (Barbara Spencer, Gene M. Grossmann) erről az elméletről. Az aktív kereskedelempolitika "hívei" az államok kereskedelmi folyamatokba egyeztetett módon történő beavatkozásait mindenképp pozitívnak tekintik az államok egyoldalú beavatkozásaival szemben.

<sup>6</sup> A nemzetközi szervezetek, így többek között a WTO és az OECD működéséről, feladatairól részletes útmutatást Blahó András Prandler Árpád Nemzetközi szervezetek és Intézmények című könyve tartalmaz (2002).

E megállapodások közvetve vagy közvetlenül azt a célt tűzték ki, hogy a piactorzító eszközök alkalmazását korlátozva a tisztességes versenyhelyzet megteremtésére törekednek. A szabályozás kialakításával a tisztességes versenyhelyzet megteremtődött, de ezzel együtt az exporthitelezés lehetőségei korlátozottá váltak.

Annak ellenére, hogy az exporthitelezés szabályozásának az általános fóruma a Világkereskedelmi Szervezet, aktív szerepet eddig a fejlett országokat tömörítő OECD erre létrehozott fóruma töltött be, amely életben tartja, működteti ezt a speciális szabályozási rendszert a kívülálló felek nem kis tiltakozása ellenére.

Tény azonban, hogy a szabályok nem egyformán adnak lehetőséget a hivatalosan támogatott exporthitelezésre a fejlett és fejlődő világban. Ez a megosztottság az, ami időről időre tárgyalóasztal mögé kényszeríti az államokat, hogy a kooperációban résztvevő felek újabb engedményeket téve kompromisszumokkal fenntartsák az állam kereskedelmi folyamatokba történő közvetett beavatkozásának legitimitását.

A fentiek alapján **a hivatalosan támogatott exporthitelezés, mint kereskedelempolitikai eszköz egyik ismérve**, hogy alkalmazását a nemzetközi szabályok összefüggő rendszere határozza meg.

A hivatalosan támogatott exporthiteleket olyan kereskedelempolitikai intézkedések, amelyek közvetve, vagy közvetlenül az ország külpiaci szereplését mozdítják elő az állami költségvetés segítségével. Ha ez a nemzetközileg elfogadott szabályok betartásával valósul meg, akkor a kedvezményes exportfinanszírozás és exporthitelbiztosítás az exportösztönzés hatékony eszköze lehet minden olyan állam gazdaságpolitikájában, amelyben prioritást kap az exportorientált gazdaságfejlesztés.

Az exporthitelezés további ismérveit a kereskedelempolitikai eszközök tartalmán és a bennük megnyilvánuló célokon keresztül közelítem meg.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> A kereskedelempolitikai eszközöket sokféle szempont szerint lehet csoportosítani. Egyféle megközelítés alapján megkülönböztethetjük egyrészt aszerint, hogy milyen irányban fejtik ki hatásukat, azaz lehetnek export ösztönző vagy import korlátozó eszközök. Másrészt az eszközök közgazdasági tartalma szerint hatósági és közgazdasági-pénzügyi eszközök. Hatásait tekintve pedig lehetnek közvetlen és közvetett eszközök. A kereskedelempolitikai eszközök ilyen szempontú csoportosításáról részletes bemutatás Fáyné Péter Emese Exportösztönzés című könyvében található.

Az exporthitelezés vonatkozásában a bennük rejlő védelmi mechanizmusokon keresztül közelítem ezeket az eszközöket, a protekcionizmus árnyaltságának kiemelése céljából. Így a megkülönböztetésem alapja az, hogy milyen célok érdekében alkalmazzák őket, azaz a belpiac védelmét szolgálják, vagy a külpiacon fejtenek ki hatást esetleg támadást.

A belpiaci protekcionizmus mögött általában a növekvő iparágak, a stratégiai szektorok, a recesszió sújtotta ágazatok, vagy a hátrányos helyzetű vállalatok védelme húzódik. Az állam a gyengéket vámokkal, különféle korlátozásokkal védheti. Ezzel szemben az erők protekcionizmusa a külpiacon hat. Az állam rendszerint az agressziót – eltekintve most ennek nemzetközi megítélésétől - szubvenciókkal, dömpinggel támasztja alá.

**1. ábra:** A hivatalosan támogatott exporthitelek elhelyezése a kereskedelempolitikai eszközök között védelmi funkció alapján

| <b>védelem</b>  | <b>pozicionálás</b>   | <b>támadás</b>   |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> import tilalom<br><input type="checkbox"/> vám<br><input type="checkbox"/> import korlátozás<br><input type="checkbox"/> adminisztratív korlátozások,<br><input type="checkbox"/> engedélyeztetési eljárások | <input type="checkbox"/> promóció<br><input type="checkbox"/> hivatalosan támogatott export | <input type="checkbox"/> szubvenció<br><input type="checkbox"/> hivatalosan támogatott hitelezés |

**Forrás:** saját illusztráció

Ezeknek az eszközöknek az alkalmazásában az a közös, hogy a belpiacon vagy a külpiacon a hazai eladót és a külföldi eladót választják ketté. Az exporthitel arra helyezi a hangsúlyt, hogy a hazai eladót és a külföldi vevőt kapcsolja össze. Az exporthitel a külpiacon fejti ki hatását, de nem az importőr országának helyi vállalati ellen lép fel, hanem azt a célt szolgálja, hogy a más exportőr országok által alkalmazott kedvezmények tompítására az egyenlő versenyhelyzetet megteremtse. (Ezzel tulajdonképpen nem agresszív módon lép fel, hanem mindössze „helyzetbe hoz”.)

A világkereskedelemben vannak piacok, amelyekre mindenki szeretne belépni, és vannak piacok, amelyektől inkább tartózkodnak. A világkereskedelemnek vannak szereplői, akiknek nem kell piacok után kutatniuk, mert mindenhol szívesen látják őket, és vannak akiknek komoly erőfeszítésbe kerül annak a piacnak a megtalálása ahol szívesen látják őket is. Csak a legjobb piacok és csak a legerősebb szereplők kerestek.

Az exporthitelezés ezért a második legjobb megoldást jelenti mindazoknak a vevőknek és eladóknak, akik nem tartoznak a legjobbak és a legerősebbek közé. Ha az exportőr kiszorul a legjobb piacról még nem következik egyenesen, hogy a többiről is kiszorul, és ha egy importőr országban nem a legerősebbek exporttermékei kerülnek eladásra, még az sem jelenti azt, hogy abba az országba senki sem akar értékesíteni. Ezekben az esetekben az államok pozícionálják exportőreiket a megfelelő piacokra és az államok vállalják fel azokat a nehézségeket, amely tényezők miatt a piac legerősebb szereplői elkerülték az adott országot.

Az állam exporthitel nyújtás során tulajdonképpen a „félgazdagok ügyét szolgálja a félszegények felé”, azzal, hogy az eladót és a vevőt egyszerre pozícionálja az ügylet realizálásához.

Ennek az árnyalatnyi különbségnek a kihangsúlyozása szükséges ahhoz, hogy az exporthitelek önálló helyét megállapíthassuk. Mert a gyakorlatban miről is van szó: a nem túl gyenge exportőr keresi a piacait, vagy fordítva a nem túl gyenge importőr keresi azt az eladót – illetve közvetetten a segítőkezet nyújtó államot -, aki hajlandó neki hitelben eladni

Az exportőrök olyan csoportjáról van szó, akiknek tevékenysége:

- nem kellően újszerű, vagy a termékének újdonságtartalma időközben leértékelődött, és a folyamatos megújítást nem tudta saját forrásból megoldani,
- nem nyújt kellő likviditást, mert a termelés folyamatosságát eladásaival, valamint partnerei fizetési szokásaival nem tudta biztosítani,

□ olyan standardizált tömegtermék gyártását jelenti, amelynél az eladhatóság nem az újdonságtartalomon múlik, hanem a bejáratott kapcsolatokon, a vállalat múltján és hírnevén, akkor nem számíthatott jó piaci kilátásokra, annak ellenére, hogy nem a likviditásával vagy a termék újdonság tartalmával lenne a gond,

Emellett az importőrök olyan csoportjáról van szó, akik:

- szintén likviditási gondokkal küzdenek, termékeiket eladták, de a vételárat, amiből finanszírozni tudnák a vásárlást csak később kapják,
- piaca önmagában bizonytalanságot hordoz, függetlenül az importőr fizetési képességétől.

Az államok felismerték, hogy ezek feloldására olyan eszközre van szükség, ami magában rejti a piaci ismereteket, magában rejti a kereskedelmi ügylet időhorizontjának kiterjesztését. Erre kínál megoldást az exporthitelezési tevékenység akár hitel, akár garantált hitel akár biztosítás formájában segíti az exportügyletet.

**Az exporthitelezésnek tehát másik ismérve,** hogy olyan partnereket köt össze, akik piaci helyzete az egymásrautaltságon alapul, és az állam szerepvállalásán múlik. Az exporthitel éppen ezért nem jelent megoldást minden piacon és minden exportőrnek. A legjobb piacok nem szerezhetők meg exporthittel épp úgy mint a legjobb exportőrök és termékeik sem. Az exporthitel csak bizonyos szegmenseken jelenthet egy kis rásegítést, ahol a kölcsönös függőség fennáll.

Az exporthitelezés mivel a külpiacon irányába fejt ki hatását, rokonítható lehetne a szubvencióhoz vagy az exportpromóciós eszközökhöz<sup>8</sup>.

Az árnyalatnyi különbség ebből a megközelítésből is megtalálható. Exportpromóció címen általában az állam egy külön erre létrehozott alaptól biztosítja a támogatást annak a vállalat csoportnak, akiknek az exportbővítését stratégiai céljaiban megfogalmazta. A támogatás alapvetően az exporttal, kapcsolatos

---

<sup>8</sup> Az export szubvencióról részletesen Huszár Ernő Nemzetközi Kereskedelempolitika című könyvében lehet olvasni. (1994) Huszár Ernő könyvében az exporthitelezést az exporttámogatás legalizált formái közé sorolja.



információszolgáltatásra és tanácsadásra épül (pl. hazai és külföldi szabályokról, korlátozásokról, exportpiacokról, importőrökről stb), de ide tartozik az állami szerveken keresztüli marketing és kapcsolatépítés is. Ez meglehetősen drága támogatási forma és nem biztos, hogy üzletet is magával hoz.

Az exportszubvenció sem olcsóbb, emellett nemzetközi megítélése is egyre szűkebb körben ad lehetőséget alkalmazására, és csak tüneti kezelést jelenthet az exportálás problémájának elodázására.

Az exporthitelezés és az exportszubvenció közötti különbség részben a kedvezmény iránya, részben a benne rejlő pénzügyi hozzájárulás körülménye adja.

A hivatalosan támogatott exporthitelezésben megmutatkozó kedvezményt, ha egyszerűen pénzügyi hozzájárulásnak tekintjük - és elvonatkoztatunk a specialitásától, amit a másik kitétel kapcsán ezt követően magyarázok meg – és ezáltal akár szubvenciónak is tarthatnánk, akkor nem feledkezhetünk meg, hogy az exporthitel magában foglal egyfajta „kiegyenlítést” is abban az értelemben, hogy a vevő részére jelent olcsóbb hitelt a piaci részesedésért.

Most nézzük a másik megközelítést, amelyben a pénzügyi hozzájárulás körülményeinek különbözőségére szeretném felhívni a figyelmet. Amikor egy ország az exportszubvenció eszközéhez folyamodik, egyedi beavatkozásról van szó, melynek hatására az exportőr piaci helyzete javul, forgalma nő és a profitja is. A versenytársak visszavonulnak a piacról mindaddig, amíg saját kormányuk is a szubvenció eszközéhez nem folyamodik. Ez a folyamat az erősebb országoknak kedvez és előbb utóbb a szubvenciók versenyéhez vezet. Ezzel szemben az exporthitelezés szabályozott keretek között folyik minden államban, ami meggátolja a közpénzek parttalan kiáramlását.

Ezen túlmenően az exportszubvenció előzetes jellegéhez képest az exporthitelezés megkötött exportszerződéseken alapul, ami azt jelenti, hogy az állami segítség nem az amúgy eladhatatlan terméket teszi eladhatóvá, szerződéskötésre alkalmassá, hanem a szerződés megkötése után az eladás körülményeit kedvezőbbé az időben elnyúló fizetés átvállalásával vagy a fizetés garantálásával. Olyan szolgáltatás, ami

nem a termék eladhatóságával, hanem a megvásárolhatóságával van összefüggésben, amely növeli az exportőr piaci részesedését és a vevő vásárlási lehetőségét.

Az exporthitelezés olyan segítség, ami az exportot nem úgy teszi olcsóbbá, hogy az exportőr költségeit csökkenti, hanem olyan szolgáltatás, ami ugyan árnövelő - hiszen a hitel ára a kamat, a garancia ára a díj – aminek terheit a vevő viseli, viszont a kedvezmény ehhez kapcsolódik. Az exporthitelben megnyilvánuló támogatás tehát közvetlenül az exportőr profitjában nem csapódik le, mint az exportszubvenció. Ugyanakkor ennek a szolgáltatásnak az igénybevétele sem kötelező.

Tehát ez a fajta támogatás nem valaminek az elengedésében mutatkozik meg, hanem a szolgáltatás egyediségében. **Az exporthitelezés harmadik ismérve**, hogy se nem védelmi, se nem támadó eszköz. Az államok erejét kifejező támogatások versenyztetését megfékezve, útjába áll az agresszív piacszerzésnek és az export realizálását oly módon segíti elő, hogy az export minőségétől, árától független, de arra ható külső tényezőket kűszöböli ki.

A szolgáltatás egyedisége felvet egy újabb kérdést: ha az exporthitelezés olyan kereskedelempolitikai eszköz, amely tevékenységet hivatalos támogatás nélkül a piac is végezhet, akkor szükség van-e az állami szerepvállalásra, és ha igen milyen esetekben.

**Az exporthitelezés negyedik fontos ismérve**, hogy a piac magára hagyott réseiben fejti ki tevékenységét, tehát a piac működésének tökéletlenségét korrigálja. Ott van rá szükség, ahol a kereskedelmi bankok és magánbiztosítók szerepvállalási képessége és készsége véget ér.

A kereskedelmi bankok és magánbiztosítók finanszírozási (hitelezési és biztosítási) készsége addig terjed, amíg az exporthitel alapvető problémája a nemfizetés kockázata számukra felmérhető, becsülhető, beárazható azaz kezelhető. A biztosításban (és áttételesen a hitelezésben is) alapvető a biztosító és a biztosított közötti kockázatkizárást célzó együttműködés. A gyakorlatban a biztosító legtöbbször csak általános információval rendelkezik az ügylettel kapcsolatban felmerülő kockázatokról, míg az exportőr ennél több információ tulajdonában lehet a

lefedni kívánt kockázatokról (partneréről a szállítási, fizetési feltételek teljesüléséről stb.), hiszen ezek bekövetkezésétől tartva veszi igénybe a szolgáltatást. Azonban érdeke lehet bizonyos információk elhallgatása a kedvezőbb elbírálás érdekében. Minél hosszabb időtávot fed le a kockázat annál nehezebben becsülhető a felmerülő kockázatok valószínűsége és lehetséges esetei.

Az állami exporthitelezés egyedisége az elérhető és számon kérhető információ különbségében rejlik. Az államnak a politikai kockázatok megítélésében nagyobb rálátása van a lehetséges kockázatokra, mivel az importőr ország kereskedelmet befolyásoló intézkedéseiről rendelkezik múltbeli és jelenbeli információkkal és kapcsolatait is fel tudja használni a fellépő káresemény kapcsán.

Tulajdonképpen ez az elkülönítés sosem jelent éles határt. A piaci verseny egyre fokozza a kereskedelmi bankok finanszírozási hajlandóságát a középtávú ügyletek esetén is. Emellett a magán biztosítási piac ennyire nem rugalmas a kockázatok hosszabb időszakra történő lefedésében, ami érthető is, hiszen a kockázat végső viselői ők. Ezért ami napjainkban tapasztalható a hivatalosan támogatott exporthitelezésben az a a biztosítás felértékelődése a finanszírozással szemben.

Az **exporthitelezésnek ötödik ismérve**, hogy hozzájárulhat a kereskedelmi mérleg egyensúlyának javításához. Annak ellenére, hogy vannak a rendszerben kiaknázatlan lehetőségek és tartalékok, a jelenlegi szabályozási kereteit tekintve nem tudja „megváltani” a kereskedelmi mérleg problémákat.

A kereskedelmi mérlegre gyakorolt hatását tekintve, elsősorban nem nagyságrendi változást idézhet elő, hanem annak viszonylati- és áruösszetételét befolyásolhatja. A kereskedelmi mérleg helyzetében drámai változást csak drasztikus eszközök idézhetnek elő, amire az exporthitelezés a megelőző pontokban bemutatott ismérvei alapján nem megfelelő. Emellett az exporthitelezést az állam csak, mint lehetőséget kínálhatja, az igénybevételt maga az exportőr dönti el.

Az exporthitelezés a világkereskedelemben nem idézhet elő ezért nagyságrendi változást. Néhány százalékos hozzájárulása mégis azért érdemel figyelmet, mert vannak piacok, ahol az exporthittel történő eladás létkérdés. Ezekkel az

országokkal folytatott kereskedelemben az exporthitelezés az exportőr ország kereskedelmi mérlegére gyakorolt pozitív hatása már érezhető és kimutatható.

A kereskedelmi mérlegre gyakorolt hatása a fejlett országokban jobban, a fejlődő és kelet-közép európai országokban kevésbé érzékelhető. Ha belegondolunk, hogy az exporthitelezés tulajdonképpen a fejlett országok „találmánya” akkor természetes is egyfelől, hogy elsősorban náluk jelent előnyt. Ez másrészt azért is így van, mert a kevésbé fejlett országokra jellemző, hogy kereskedelmi kapcsolataikban erőteljesen a fejlett piacok dominálnak. Ha ehhez hozzávesszük, hogy alkalmazásának kritériuma, hogy ne legyen piactorzító hatása, akkor az exporthitelezés feltételezi az egészséges exportstruktúrát mind ágazati, mind viszonylati szinten. Azok az országok, amelyek exportja néhány termékre korlátozódik – és esetleg ezeknek a termékeknek a hazai kereslete csekély – illetve, ahol az export viszonylati koncentrációja nagyon magas, ott az exporthitelezés nem tudja kiszorgálni makroszinten a kereskedelempolitikai elvárásokat.

**Az exporthitelezésnek végezetül az is ismérve,** hogy az exportálási kedvre hat. Ez igaz minden országra függetlenül attól, hogy alkalmazásával az ország számára mekkora többlet export keletkezik. Az az ország, amelyik távol marad ennek alkalmazásától, saját exportőreit juttatja hátrányos helyzetbe a piacokon, tekintve, hogy egyes piacokon a vásárlás szükséges feltétele.

Az ismérveket azzal zárom le, hogy az exporthitelezés, mint kereskedelempolitikai eszköz, módszereit tekintve az exportösztönzés olyan formája, amelyben az alábbi célok találhatók meg:

Az állami háttérű exporthitelezés elsimíthatja a külföldi kormányok kereskedelempolitikájában alkalmazott hasonló eszközök hatását és tompítja az egyéb kereskedelempolitikai eszközök hatását.

A hitelpiac tökéletlenségét hivatott helyrehozni és ott van szükség rá, ahol a kereskedelmi bankok és magánbiztosítók kockázatvállalási képessége és készsége véget ér.

Az állami háttérű exporthitelezés feladata ezáltal, hogy a piacon tartsa, és a piacra juttassa a „piacképes” exportőröket. Piacképes az az exportőr, akinek piacra jutását nem termékének exportképessége kérdőjelezi meg, hanem olyan negatív externália, amely a piacra történő szabad bejárást ideiglenesen korlátozza.

Az állami exporthitelezés nem sérti, hiszen nem is sértheti a versenyt. Nemcsak azért nem, mert a nemzetközi szabályozás keretei között tevékenykedve egy széles körben elfogadott és alkalmazott eszközt képviselnek a kereskedelempolitika palettáján, hanem mert tevékenységükkel nem helyettesítik, hanem kiegészítik a kereskedelmi bankok és magánbiztosítók tevékenységét, és emellett megalapításuknak speciális gazdaságpolitikai, kereskedelempolitikai és nem nyereségrealizálási célja van.

Abban az esetben, ha az állam erre specializált intézményein keresztül nem végezné ezt a tevékenységet, a piac még nem nyújtaná ezeket a szolgáltatásokat. A kormányok ugyanis exporthitel ügynökségeik révén olyan szolgáltatást nyújtanak, amit a piac magánszereplői vonakodnak megtenni, vagy leginkább fel sem vállalják:

Ez egyrészt az exporthitelezésben a vevő nemfizetésének kockázatának felvállalása. Ez a kockázat az idő előrehaladtával fokozódik, és így a közép és hosszútáv tipikusan olyan területe az exporthitelezésnek, ami a magánpiac számára túl kockázatos.

Másrészt szállítói oldalról nézve, a piac leginkább a jó bonitású szereplőket kedveli, akik kellően stabil háttérrel rendelkeznek. Tekintve, hogy az állami háttérű exporthitelezés célja, hogy olyan termékek piacra jutásához járuljon hozzá, amelyek minőségben megállják a helyüket, a piacra lépésnek ezt a korlátját feloldani képes.

Az exporthitel ügynökségek forrásait leginkább a költségvetés biztosítja, így a piacon nem veszik el a forrásokat a kereskedelmi bankoktól. Korlátozott tevékenységük következtében ügyfeleket sem vesznek el a kereskedelmi bankoktól.

Az exporthitelezés termékenként és célpiaconként különböző. Tekintve, hogy a hitelek futamideje a termékek átlagos hasznos élettartamához igazodik a berendezések és komplex rendszerek a támogatás a hosszabb futamidő révén

nagyobb, mint az egyszerű fogyasztási termékeknél. Ha figyelembe vesszük azt is, hogy bizonyos termékek egyszerűen importhelyettesítő termékek, mások viszont exportbevételt generálóak, a támogatás nagysága végeredményben szintén különbözővé válik.

Az állami háttérű exporthitelezés, mint nemzetközileg szabályozott tevékenység többé-kevésbé egységes keretek között történik, mely kereteket a világgazdasági környezet változása időről időre túlhalad. A szabályozás fejlesztése a nemzetközi szerződésekhez csatlakozó államok feladata.

## **B.) A NEMZETKÖZI SZABÁLYOZÁS ZSÁKUTCÁJA ÉS VÁLASZA A PIACI KIHÍVÁSOKRA**

A nemzetközi kereskedelem szabályozási keretei között viszonylag kevés legális lehetőség nyílik egy ország számára az export ösztönzésére.

A kereskedelem arculata az elmúlt évtizedekben olyannyira megváltozott, hogy a külpiaci szereplést ma már nem ugyanazokkal az eszközökkel lehet előmozdítani, mint tíz-húsz évvel ezelőtt. Amennyiben a kereskedelempolitika eszközei nem igazodnak a piaci változásokhoz, és nem tükrözik a jelen piaci viszonyokat, akkor elvesztik azt a célt, amiért életbeléptek.

A 25 évvel ezelőtt kialakított exporthitelezési keretek ma már nem igazán és minden tekintetben állják meg a helyüket, alkalmazásuk idejét múlttá, korlátossá, vagy éppen támadhatóvá vált.

A támadhatóságnak az alapvető oka magában a szabályozásban keresendő. Felvetődik a kérdés, hogy az exporthitelezéssel kapcsolatban a WTO ezidáig miért tanúsított tartózkodó magatartást és miért engedte az OECD kezébe ennek az irányítását.

Érdekesnek tartom tehát megvizsgálni hogyan viszonyul a WTO az export támogatásához és mennyire hatékonyan formálódik a szabályozás.

A WTO (GATT) az Általános Vám és Kereskedelmi Egyezményt a kifejezetten az export támogatását célzó szubvenciók kapcsán az 1955-ös Genfi Körtárgyaláson egészítette ki a XVI. cikk B) fejezetével, melyben kimondta a nyersanyag jellegű termékek kivételével az exporttámogatás tilalmát. Az exporttámogatás tilalma nem vonatkozott a nyersanyagokon túl a mezőgazdasági termékekre, illetve a fejlődő országokkal szemben kedvezően nyilatkozott az exporttámogatás alkalmazhatóságáról elismerve azt a tényt, hogy ezen országok gazdaságfejlesztési programjaiban nagy szerepet játszik az export támogatása.

A Kennedy fordulón felmerült a Szubvenciók Kódex igénye, de ennek kidolgozására már csak a Tokiói körtárgyaláson került sor.

Az egyes országok szubvenciók gyakorlata a 70-es években ismét erőre kapott. Az is kezdett napvilágra kerülni, hogy a fejlett országok exporthitelezési gyakorlatában jelentős veszteség mutatható ki. És annak ellenére, hogy ezek az intézmények nem profitorientált alapon működnek, a hosszú távú veszteség állami támogatás megléte esetén nem összeegyeztethető a WTO alapvető elvárásaival.

Természetesen e dolgozat keretében nem célok sem a körtárgyalások, sem a Szubvenciók Kódex ismertetése, ahhoz szeretném csak felhasználni, hogy közelebb kerüljünk a kérdés megválaszolásához, vagyis hogyan viszonyul a WTO az exporthitelezéshez<sup>9</sup>.

A Szubvenciók Kódex Illusztratív listája a tiltott exporttámogatási gyakorlatokat sorolja fel. A lista j és k pont<sup>10</sup> alatt a kormányzati exporthitel garancia illetve biztosítási programok illetve a kedvezményes kamatozású hitelek lehetséges eseteit szerepelteti. A Kódex kimondja, hogy a díjaknak és kamatoknak fedezniük kell a hosszú távú működési költségeket és veszteségeket. A k pont második bekezdése, mentesítési záradék formájában kiemeli, hogy a tilalom megszűnik, ha az exporthitelezési program egy 1979 óta létező és minimum 12 főt magában foglaló nemzetközi szervezet szabályozása szerint kerül alkalmazásra.

Ezzel tulajdonképpen a WTO e tevékenységet részleteiben nem szabályozza, hanem átruházza a feladatot a második bekezdés szerint egyéb nemzetközi szervezetekre, amely tulajdonképpen egyedül a fejlett országokat tömörítő OECD, hiszen abban az időben más hasonló feladatot ellátó nemzetközi szervezet nem létezett. Ez a „safe heaven” mentesítés a szabályozás létrejöttékor megoldást jelentett a hivatalos támogatásra, hiszen a fejlődő világ kívül esett a szabályozáson és az OECD pedig maga alakította ki szabályait, ami lényegesen átfogóbb a WTO-hoz képest.

A WTO ezzel elegáns módon zárhatta rövidre az exporthitelezés szubvencióhoz való viszonyát:

---

<sup>9</sup> Huszár Ernő: Nemzetközi kereskedelempolitika

<sup>10</sup> WTO: Agreement on Subsidies and Countervailing Measures



- ha az állam olyan kedvezményt nyújt hitel, garancia, biztosítás formájában, ami az exportálandó termék árát kedvezően befolyásolja akkor szubvenciónak minősíti.
- valamint, ha az ez az állam az OECD tagja, akkor majd az OECD szabályozza az alkalmazott exporthitelezési formát.

### ***Mennyire egységesek az Illusztratív lista pontjai?***

A hivatalosan támogatott exporthitelezési tevékenység a WTO Szubvenciók Kódexének Illusztratív Listájában szerepel. Az exporthitelezési tevékenység annak ellenére, hogy ennek a listának a részét képezi, bizonyos szempontból nem teljesen illik bele ebbe a felsorolásba. Ha megnézzük a lista pontját olyan tevékenységek találhatók benne, mint például

- ⇒ közvetlenül a vállalatnak nyújtott az export teljesítményéhez kapcsolódó támogatás
  - ⇒ a belföldi szállítási díjknál a kormány által biztosított kedvezményesebb nemzetközi szállítási díjak
  - ⇒ exporttermeléshez szükséges alapanyagok vásárlásához nyújtott kedvezmény szemben a belföldi termeléshez szükséges alapanyagok vásárlásához.
  - ⇒ kedvezményes direkt és indirekt adók az exporttermeléshez kapcsolódóan
- Ezek mindegyikében az exportnak a belföldihez képest kedvezőbb elbírálása jelenti az exporttámogatást, ami minden export esetében megjelenik.

Az exporthitel ilyen formában nem vethető össze a belföldivel, mert más kockázatokat kell figyelembe venni külföldi és belföldi hitel esetén. Emellett hitel esetén a vevőnek nyújtott kedvező szolgáltatásról van szó, ami nem közvetlen kedvezményként jelentkezik az exportörnél, ha pedig kockázatvállalásról van szó, akkor pedig nem valaminek az elengedéséről van szó, hanem egy plusz szolgáltatás piaci alapú megfizetéséről, ami a végső soron megint csak a vevőt érinti és költségvetési pénzmozgást is csak káresemény esetén jelent. És nem feledkezhetünk meg arról sem, hogy az exporthitel igénybevétele nem kötelező, erről a kereskedelmi partnerek döntenek.

Az Uruguay-i forduló újabb szigorításai gyökeres fordulatot hoztak az exporttámogatások általános megítélésében. A legkevésbé fejlett országokhoz tartozó tagokat továbbra is felmentésben részesítette az exporttámogatások tilalma alól, de a fejlődő országokra 8 éves átmeneti időt engedélyezett. A fejlődő országok többé nem esnek kívül a WTO szabályozáson. Ez előrevetítette, hogy az exporthitelezés területén várhatóan változásokkal kell szembenézni.

A fejlődő országok meg is kezdték az új szabályokhoz az alkalmazkodást. A 90-es években sorra hoztak létre exportfinanszírozási programokat, amelyek sok mindenben hasonlítanak a fejlett országok gyakorlatára. Ugyanúgy hosszú távra nyújt az állam speciális intézményein keresztül hitelt, biztosítást, garanciát, ugyanúgy alkalmaznak kamattámogatást, és a biztosítási díjak sem egyenlők a piaci díjakkal. A WTO lehetőséget teremt, hogy az OECD szabályokat mindenki alkalmazza, de azokat teljes egészében és nem csak egyes paramétereiben lehet használni. Az OECD-n kívüli országoknak arra tehát nincs lehetőségük, hogy a belső szabályozási munkálatokban részt vegyenek. Az OECD tagság olyan határvonallá vált, ami megosztja a fejlett és fejlődő országok exporthitelezési gyakorlatát<sup>11</sup>.

A fejlődő országok nem OECD tagságra törekednek, hanem érdekeik érvényesítésére. Sorozatban készítik javaslataikat, hogy az ő számukra milyen exporthitelezési irányelv lenne megfelelő, ami szintén bekerülhetne a WTO szabályozás mentesítési záradékába. Egyelőre ezzel még nem sikerült jelentős

---

<sup>11</sup> Az OECD tagság mégsem feltétel nélküli finanszírozási lehetőség a fejlett országok számára azt az is alátámasztja, hogy bár a szabályokat ők alkotják és alkalmazzák, ennek azonban rájuk nézve feltételei is vannak. Az ország OECD tagsága automatikusan ugyanis nem jelenti felvételét az exporthitelezés szabályozásáért felelős csoportba, viszont ha az ország nem OECD tag akkor nem lehet tagja sem ennek a munkacsoportnak. Az új tagok felvételének elbírálásának egyéb szempontjai:

- Az ECG munkacsoport munkájában legalább 3 éve tagként kell részt vennie
- Legalább öt éves exporthitelezési tapasztalattal kell rendelkeznie
- Legalább két éves megfigyelői státusszal kell rendelkeznie az almunkacsoportok ülésein.
- Nettó exporthitel nyújtó
- Segélyhitelre nem jogosult

Az új tag felvételének rendje szerint a Tagországok előzetes felkérése alapján a jelentkező ország teljes jogú taggá válhat. A felkérést általában megelőzi megfigyelői státusz, amelynek lényege az együttműködésben rejlő kölcsönös előnyök kihasználása.

A jelentkezőnek mérlegelnie kell a feltételeket, melyből kiemelnék kettőt annak alátámasztására, hogy az OECD exporthitelezési tevékenységének nem egyoldalúan a fejlett országok, hanem a fejlődő országok is haszonélvezői:

- nettó exporthitelezői pozíció szükségességét, azaz a nyújtott exporthitelezési tevékenységnek meg kell haladnia az országba irányulót
- az ország segélyhitelre nem lehet jogosult.

eredményt elérniük, de egy ilyen szabályozás elfogadása újabb támogatási hullámot indítana meg.

A WTO-nak rövidesen állást kell foglalni ebben az ügyben. Egyelőre technikai szintre helyezte a megoldás kialakítását: az OECD-nek lehetősége van, hogy maga alakítsa olyanná a szabályozását, hogy az választ adjon az ellen tett kifogásoknak és ezáltal elfogadható legyen a fejlődő világ számára is azaz transzparens is legyen és kellően a fejlődőket segítse. A megfogalmazott sérelmekkel kapcsolatban közel két éve folynak az egyeztetések az OECD-ben, ami tulajdonképpen nem jelent mást, mint a jelenlegi szabályozás átszövegezését.

Ez némileg sugallja, a másik kérdésem, hogy mennyire hatékonyan formálható a szabályozás. Több mint valószínű, hogy amíg a fenyegetettség érzése nem nő az OECD tagországokban, addig gyors és úttörő jellegű megoldás nem fog születni, ami sajnos elodázza azt az érdemibb előrelépést, amely rendet teremtene a nemzetközi exportfinanszírozási rendszerben. Hiszen eddig sem volt másképp. A szabályozás pilléreinek tárgyalása során térek ki ezekre a vitatható elemekre.

Annak ellenére, hogy meglehetősen puha jogról van szó, a gyakorlati életben igen nagy felelősséget követel a résztvevő tagállamoktól, tekintve, hogy részesévé csak egy meghatározott kör válhat hatásait, azonban valamennyi WTO tagország szenved, vagy élvezi.

Az állami exporthitelezés összehangolásának irányába tett első lépésnek az 1934-ben létrehozott Exporthitel Biztosítók Nemzetközi Szövetsége, a Berni Unió létrehozása tekinthető. Az alapító 18 ország együttműködése információszolgáltatásban és exporthitelezési tapasztalataik megosztásában nyilvánult meg.

A szervezet felállításának legnagyobb eredménye, hogy megteremtette az alapjait, a tagországok közötti párbeszédnek, amely kifejezte és előrevetítette az államok készségét az exporthitelezés közös elvű szabályrendszerének kialakítására. A Berni Unióban a szabályozást illetően megállapodás született a különböző termékek exporthitelezésének maximális futamidejében, amely a termékek hasznos élettartamához igazodott és napjainkban is alapját képezi az exporthitel biztosítás

kockázatvállalási idejének. A Berni Unió keretében ezek a szabályok akkor még nem jelentettek kötelezettséget a tagországokra nézve.

Az 1960-as évek elején az európai Gazdasági Közösségben felvetődött az egységes exporthitelezési szabályrendszer kialakítására, többek között a Római Szerződés 112. Cikkére való hivatkozással, amely az exporthitelezési rendszerek összehangolását írja elő. Így felállítottak egy Exporthitelezésért felelős csoportot – a 113-as Committee-t (amelynek ülésein Magyarország jelenleg aktív megfigyelői státuszban vesz részt, és az EU csatlakozással már teljes jogú tagként) – amelynek feladata a tagországok hitelezési gyakorlatának felügyelése volt. Az EGK keretében folyó munkálatok eredményeként a tagok megállapodtak az exporthitelek maximális futamidejében, amelyet az importőr ország fejlettsége szerint határoztak meg.

A 70-es években a fejlett országok között szélesebb körben - OECD szintjén - is megkezdődtek a munkálatok az exporthitelezés irányelvek alapjainak kialakítása terén.<sup>12</sup> A „sikert” hat év egyeztető tárgyalás sorozat előzte meg. A tárgyalásokra mindvégig jellemző volt az európai és az amerikai érdekérvényesítésnek a kiharcolása. Japán ezzel szemben tartózkodó állásponton helyezkedett el és csak abban az esetben foglalt állást, amennyiben marginalizálódási veszély állt fenn.

Az első tárgyalásra 1973-ban az IMF Nairobi Konferenciáján került sor, amikor megszületett az a megállapodás, amelyben a francia, a német, az angol, az olasz, a japán és az amerikai pénzügyminiszterek deklarálták, hogy konkrét lépéseket tesznek az exporthitelezési rendszerek összehangolása érdekében.

1974-ben német javaslatra elfogadták a szabályozás jellegére a Gentleman's Agreement formát. A németek a piactorzítás sarokpontjaként a hitelkondíciókat (futamidő, kamat, készpénzhányad, törlesztés ütemezés) valamint ezeknek a kondícióknak a kormányok által nyújtott segélyektől való elkülönítést emelték ki.

Ennek feloldására javaslatként a kamatot 7%-ban és a futamidőt 5 évben maximálták. (az 5 évet meghaladó hitelek kamatlábát 7,5%-ban rögzítették) Ez idő tájt a piaci hitelek kamatszintje 9-11% között mozgott és a kereskedelmi bankok

---

<sup>12</sup> OECD: The Export Credit Arrangement Achievements and Challenges 1978-1998 (1998)

hitelezési hajlandósága nem lépte túl az 5 évet. Ez a javaslat egyértelműen az európai exporthitelezési gyakorlatot tükrözte, mert az európai exporthitel ügynökségek által nyújtott kedvezményes kamatozású refinanszírozási hitelek kamatszintje 6-9% között mozgott és futamidőben sem lépte túl az 5 évet. Természetes, hogy ez a javaslat Amerika számára nem lehetett elfogadható tárgyalási alap, amikor az ő rendszerükben a kamat inkább közelített a piaci kamathoz és a futamidő jelentett kedvezményt. Így ők a 8% körüli kamat és 10 év körüli futamidő mellett voksoltak.

Az alábbiakban készített összehasonlítás azt szemlélteti, hogy egy 100 egységnyi hitel esetén 10% piaci kamatok mellett (eltekintve az inflációtól) mekkora támogatást jelent az európai javaslat rövidebb futamidejű de alacsonyabb kamatozású hitele szemben az amerikai javaslattal, amely hosszabb futamidőt és magasabb kamatot jelent.

### 1. táblázat: Az európai és amerikai kamattajavaslat összehasonlítása

#### EK javaslat

| hitelösszeg 100 egység |               |           |            |              |            |
|------------------------|---------------|-----------|------------|--------------|------------|
| futamidő 5 év          |               |           |            |              |            |
| kamat 7,00%            |               |           |            |              |            |
| diszkontálás 10,00%    |               |           |            |              |            |
| félévek                | fennálló tőke | tőketörli | kamattörli | adósságszolg | jelenérték |
| 0                      | 100           |           |            |              |            |
| 1                      | 90            | 10        | 3,50       | 13,50        | 13,50      |
| 2                      | 80            | 10        | 3,15       | 13,15        | 12,52      |
| 3                      | 70            | 10        | 2,80       | 12,80        | 11,61      |
| 4                      | 60            | 10        | 2,45       | 12,45        | 10,75      |
| 5                      | 50            | 10        | 2,10       | 12,10        | 9,95       |
| 6                      | 40            | 10        | 1,75       | 11,75        | 9,21       |
| 7                      | 30            | 10        | 1,40       | 11,40        | 8,51       |
| 8                      | 20            | 10        | 1,05       | 11,05        | 7,85       |
| 9                      | 10            | 10        | 0,70       | 10,70        | 7,24       |
| 10                     | 0             | 10        | 0,35       | 10,35        | 6,67       |
| összesen:              | 100           | 19,25     | 119,25     | 97,82        |            |
| kedvezmény             |               |           |            |              | 2,18%      |

#### USA javaslat

| hitelösszeg 100 egység |               |           |            |              |            |
|------------------------|---------------|-----------|------------|--------------|------------|
| futamidő 10 év         |               |           |            |              |            |
| kamat 8%               |               |           |            |              |            |
| diszkont 10%           |               |           |            |              |            |
| félévek                | fennálló tőke | tőketörli | kamattörli | adósságszolg | jelenérték |
| 0                      | 100           |           |            |              |            |
| 1                      | 95            | 5         | 4,00       | 9,00         | 9,00       |
| 2                      | 90            | 5         | 3,80       | 8,80         | 8,38       |
| 3                      | 85            | 5         | 3,60       | 8,60         | 7,80       |
| 4                      | 80            | 5         | 3,40       | 8,40         | 7,26       |
| 5                      | 75            | 5         | 3,20       | 8,20         | 6,75       |
| 6                      | 70            | 5         | 3,00       | 8,00         | 6,27       |
| 7                      | 65            | 5         | 2,80       | 7,80         | 5,82       |
| 8                      | 60            | 5         | 2,60       | 7,60         | 5,40       |
| 9                      | 55            | 5         | 2,40       | 7,40         | 5,01       |
| 10                     | 50            | 5         | 2,20       | 7,20         | 4,64       |
| 11                     | 45            | 5         | 2,00       | 7,00         | 4,30       |
| 12                     | 40            | 5         | 1,80       | 6,80         | 3,98       |
| 13                     | 35            | 5         | 1,60       | 6,60         | 3,68       |
| 14                     | 30            | 5         | 1,40       | 6,40         | 3,39       |
| 15                     | 25            | 5         | 1,20       | 6,20         | 3,13       |
| 16                     | 20            | 5         | 1,00       | 6,00         | 2,89       |
| 17                     | 15            | 5         | 0,80       | 5,80         | 2,66       |
| 18                     | 10            | 5         | 0,60       | 5,60         | 2,44       |
| 19                     | 5             | 5         | 0,40       | 5,40         | 2,24       |
| 20                     | 0             | 5         | 0,20       | 5,20         | 2,06       |
| összesen:              | 100           | 41,80     | 142,00     | 97,09        |            |
| kedvezmény             |               |           |            |              | 2,91%      |

**Forrás:** Világbank: World Development Indicators és OECD Secretariat kamattaszistikái alapján készített saját számítás

A két hitel adósságszolgáltatának jelenértékeiben illetve az ebből számítható kedvezményezettségben megmutatkozik, hogy a két javaslat között nem annyira támogatásbeli, mint inkább érdekérvényesítési különbség mutatkozott meg. 1974-ben az EK exporthitelezésért felelős Koordinációs munkacsoportja elkészítette az első részletes javaslatot, amelyben rögzítették, hogy a két évnél hosszabb futamidejű

hiteleket vonnak a szabályozás alá. A kamatot továbbra is 7%-ban kívánták rögzíteni és a futamidőben annyi engedményt tettek, hogy differenciálták azt, az országok fejlettségi szintjéhez igazítva (5 év az ipari országok, 8,5 év a kelet európai országok és 10 év a fejlődő országok).

Amerika ezzel az állásponttal sem tudott egyetérteni, továbbra is a magasabb kamat mellett foglalt állást és azon a véleményen volt, hogy a hitelek futamidejét inkább a projektek minőségének függvényében, mintsem a fogadó ország geográfiai elhelyezkedése szerint kellene meghatározni. Így Washingtonban még nem sikerült egységes véleményt kialakítani.

1975-ben a Brüsszeli ülésen további kérdések merültek fel a kamat és a futamidő mellett: sem az előlegfizetés meghatározásában, sem a kormányzati segélyektől való elhatárolásban nem volt egységes véleményen a csoport.

Az előlegfizetés tekintetében Amerika a kevesebb készpénzhányad mellett voksolt, és a segélyhitelezés kedvezményét tekintve pedig a nagyobb adományelem mellett. Álláspontja szerint a kevésbé fejlett országokban az előlegfizetés sokkal nagyobb problémát jelent mint egy esetlegesen magasabb kamat megfizetése, ezért a hitelnél minél kisebb előlegfizetési kötelezettséget célszerű előírni. A segélyezésnél pedig az a fő szempont, hogy a kormányok számára kellően drága kell hogy legyen a segélyhitel annak érdekében, hogy az exportfinanszírozás ne tolódjon el a segélyezés irányába.

Amikor már úgy tűnt, hogy a tárgyalások holtpontra jutnak, az amerikai delegáció elkészített egy kompromisszumos javaslatot, amely a további tárgyalások alapja lett. Ez az áthidaló megoldás a hiteleket 2-5 éves illetve 5-8,5 (ill. 10) éves futamidőre bontotta. Az előzőre a kamatot az iparosodott országok esetében 8%-ban, a többi ország esetében 7,5%-ban határozta meg. Az iparosodott országok 5 évnél hosszabb futamidejű hitelt nem kaphattak. A kelet európai országok maximum 8,5 évre és a fejlődők maximum 10 évre kaphattak hitelt 7,75%-os kamaton. Az előlegfizetési kötelezettséget is az iparosodott országok esetében 20%-ban, míg a többi ország esetében 15%-ban állapította meg. A segélyelem kedvezményezettségi szintjét 25%-os szinten rögzítették.

Ez a kompromisszum, azonban közel sem jelentette, hogy a megállapodás meg is született volna. 1976-ban titkos tárgyalások sorozata kezdődött el, melyben az államok egyénileg vettek részt és az EK bizottságát nem is hívták meg. Ennek következtébe az így létrejött megállapodást jogilag érvénybe sem lehetett léptetni a tagországokban.

Az OECD által kidolgozott Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits and Credit Guarantees vagy közismert nevén Konszenzus 1978. áprilisában lépett életbe azzal a céllal, hogy intézményi keretként szolgáljon az exportfinanszírozás piacán. Gyakorlatilag a nemzeti exporttámogatási rendszerek közötti tisztességtelen piactorzító verseny kialakulásának veszélyét ezzel az egységes szabályrendszerrel próbálták kiküszöbölni. A Konszenzus<sup>13</sup> lehetővé teszi, hogy a tagországok hivatalos támogatást nyújtsanak exporthitel ügynökségeiken keresztül a szerződésben foglaltaknak megfelelően, amelynek hatálya nem terjed ki a magán hitelbiztosítókra és a kereskedelmi bankokra. A szabályozás kereteinek felállítása formálása, megújítása nem más, mint az államok bevonása a nemzetközi kereskedelem finanszírozásába ugyanazért a célért. A szabályozás meglépett mérföldkövei három alapvető téma köré csoportosulnak: legkisebb kamatláb, kockázati díj meghatározása, hivatalos támogatás, mint határmezsgye elkülönítése a segélyektől és a piaci hitelektől. Ezek képezik a szabályozás pilléreit, de az elmúlt években alkalmazásuk elfogadhatóságát a fejlődő országok folyamatosan megkérdőjelezzik ezzel tartva napirenden az exporthitelezést a WTO fórumokon. Ezekon túl vannak mind ez ideig megválaszolatlanul hagyott kérdések is, amelyeket megválaszolni az exporthitelezés fogalomkörének kitérítése nélkül nem lehet.

---

<sup>13</sup> OECD: Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits: A szabályozás kiterjed minden olyan definíció szerint annak minősülő hivatalos támogatásra, amelynek futamideje a két évet meghaladja. Fő tartalmi elemei: minimális 15%-os készpénzhányad, hiteltörlesztés kezdőpontjának, a tőketörlesztés és a kamatfizetés gyakoriságának meghatározása, maximális futamidő előírása, minimális kamat előírása, minimális kockázati felár alkalmazása. Bizonyos esetekben el lehet térni a szabályoktól előzetes bejelentési kötelezettség mellett. Hadászati eszközök nem tartoznak a Konszenzus hatálya alá. A mezőgazdasági termékek vonatkozásában évek óta folynak a tárgyalások. Hajókra, atomerőművekre és repülőkre speciális szabályozás vonatkozik. A projektfinanszírozás szabályai szintén speciális elbírálás alá esnek. A Konszenzus kitér a segélyhitelezési gyakorlatra, mely megvalósulhat kötött-, részben szabad-felhasználású segély vagy vegyes hitel formájában. Az azóta eltelt 25 év is folyamatos tárgyalások sorozata, melynek célja az elért eredmények megtartása, továbbfejlesztése és kibővítése.

A szövegben a Konszenzus, Megállapodás, Arrangement kifejezéseket szinoním fogalomként alkalmazom. (szerző)

## 1. A SZABÁLYOZÁS HÁROM PILLÉRE<sup>14</sup>

### 1.1 A legkisebb kamatláb kialakításának körülményei és napjaink dilemmái

Az exporthitelezésben megnyilvánuló állami támogatás a 70-es években a kamatkedvezményben mutatkozott meg leginkább a magas hitelkamatok következtében. Ennek feloldására hozták létre a minimum kamatlábat, amely ugyan korlátozta a tagországok közötti kamatversenyt, de tekintve, hogy egy fix kamatban állapodtak meg a tagok, a piac időközi változásait nem tükrözte kellően sem akkor sem a későbbiekben és ez a probléma napjainkban is megmutatkozik.

A szabályozás kialakítása során végig központi kérdést jelentett a minimális kamatok kialakítása. 1978-ban az Irányelvek életbelépésekor az előírt minimális exporthitel kamatokat a futamidő és az importőr ország függvényeként határozták meg:

### 2. ábra: Az exporthitelek kamatmátrixa

| Futamidő         | Országok*   |               |                |
|------------------|-------------|---------------|----------------|
|                  | Kategória I | Kategória II. | Kategória III: |
| 2-5 év           | **          |               |                |
| 5- 8,5 év között |             |               |                |
| 8,5 év felett    |             |               |                |

**Forrás:** az ábra illusztráció

\* Az ország kategóriák a Világbank ország besorolását követte, amely évente meghatározott küszöbértékek szerint csoportosította az országokat: az I-es kategória a fejlett országokat, a II-es kategória a fejlődő (és szocialista) országokat, és a III. kategória a szegény országokat jelentette.

\*\* a kamatokat az első rögzítéskor véglegesnek tekintették, később amikor a piaci körülmények változtak, akkor állapodtak meg a Tagországok a féléves felülvizsgálatban. A táblázat ezért nem tartalmaz értékeket. 1978-ban 7,5-8 % között voltak a kamatok, ezzel szemben a 80-as évek első felében 10-12%-ra emelkedtek.

Az 1980-as évekre az olajválság következtében a kamatok jelentősen eltávolodtak az egyezmény szövegének megfogalmazásakor létező kamatszintektől. A megállapodás léte került veszélybe, mert az aláíró országok egy része a minimális kamatok

---

<sup>14</sup> A fejezet sok esetben támaszkodik az elmúlt 5 év OECD-ben eltöltött idő gyakorlati tapasztalataira. (szerző)



növelését követelte, míg másik felének kedvezőbb volt azok alacsonyan tartása. Azok a tagországok szorgalmazták a kamatok emelését, amelyek intézményi rendszere „önfenntartó módon” működött. Az US Eximbank közvetlen hitelezési programjának működtetésében már a kezdetektől érvényesült, hogy annak támogatási elemét saját maga finanszírozta a Bank. Ez alacsony kamatszintek mellett nem is okozott gondot, azonban a 70-es évek végén, amerikai kamatok meglehetősen magasra emelkedtek és ilyen körülmények között az amerikai exporthitelezés nem volt versenyképes az európai vagy a japán exporthitelezéssel, amelyek kamattámogatását a költségvetés forrása biztosította. Ezt a korlátot végül is a Kongresszus feloldotta azzal, hogy megerősítette, hogy az US Eximbank küldetése az export finanszírozása versenyképes kondíciókkal és nem a nyereséges működés.

A tagországok két táborra bomlottak: az egyik csoport azokat a tagokat foglalta magába, akik intenzív kamattámogatást folytattak, a másik csoportot az ezt ellenzők képviselték. A feszültségek az Irányelvek létét fenyegette, mígnem áthidaló megoldásként sikerült egy 2%-os kamatemelésben megállapodni.

Az igazi megoldást egy új rendszer bevezetése hozta meg 1983 októberében, mellyel a kamatlábak mindenkori átlagos szintjéhez igazították a minimális kamatlábat. Nagyságát az 5 fő SDR valuta (az angol font, az amerikai dollár, a német márka, a francia frank és a japán jen) nemzetközi pénzügyi kamatainak hathavi súlyozott átlagkamatai szerint számították. Ez egyenlő esélyeket biztosított az országok számára a nemzetközi versenyben függetlenül attól, hogy nemzeti valutájuk kamatlábai alacsonyan vagy magasan voltak megállapítva. A II-es és III-as kategóriájú országok számára nyújtott hitelek kamatlábait ennél alacsonyabb szinten állapították meg.

Ekkor vezették be az alacsony kamatozású valutákra az ún. CIRR (commercial interest reference rate) referencia kamatlábat, amely a napjainkban is használt minimális kamat.

A legutolsó változás 1992-ben történt a kamatokkal kapcsolatban: a konszenzus ráta helyett a CIRR kamatláb vált kizárólagossá. A CIRR havonta változó értékű, az OECD Titkárság által publikált, fix kamatozású irányadó kereskedelmi kamatláb.

### *A CIRR számítás alapelvei<sup>15</sup>*

A CIRR kamatlábat meghatározásának több módja van, lehetőséget biztosítva az országok állampapírpiacain szereplő papírok eltérő összetételére. Az exporthitelezési munkacsoport teljes jogú tagjaival szemben követelmény, hogy az ország rendelkezzen a nemzeti valutájának megfelelő CIRR-rel.

A CIRR kamat meghatározásakor lehetett egyszintű, azaz minden futamidőre egységes, vagy három-szintű, azaz futamidőnként (2-5 év, 5-8,5 év, 8,5 év fölött) különböző. Ma már elvárt a háromszintű rendszer minden esetben, ahol az állampapírpiac ezt lehetővé teszi. Míg az egyszintű CIRR esetében az 5 éves állampapírok képezték a számítás alapját, a háromszintűnél a három intervallumnak megfelelő papírok az irányadóak.

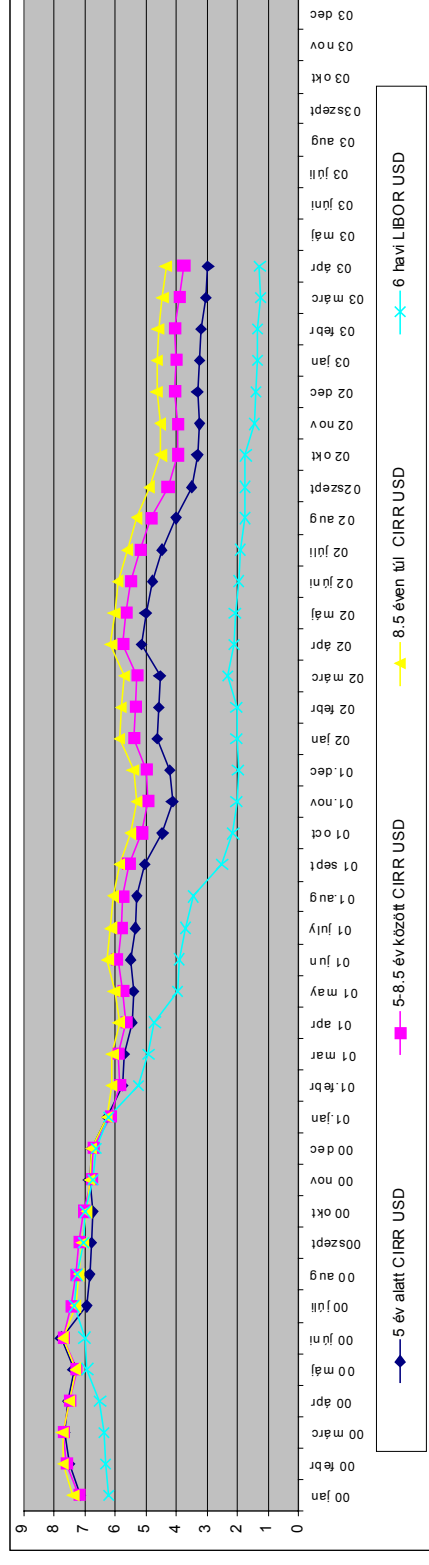
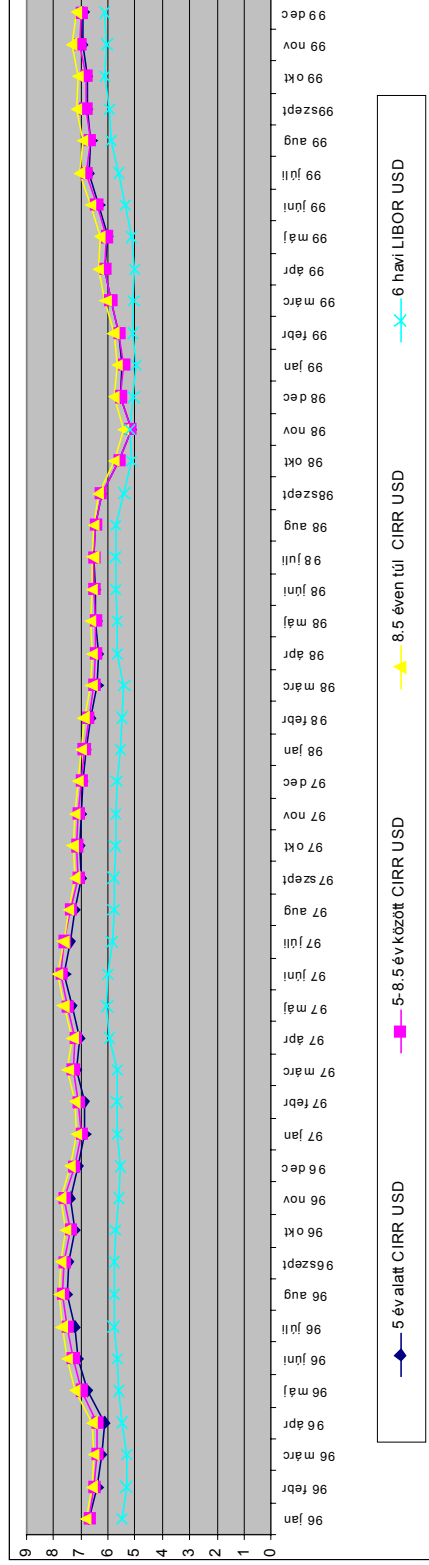
Minden valuta esetén a megfelelő (közép vagy hosszú) lejáratú államkötvények napi piaci hozamának havi átlagaként határozzák meg azt bázis rátát, amihez megállapodás szerint 100 bázispontot kell hozzáadni (ez tükrözi a bank költségeit) a CIRR kialakításakor.

Bármelyik kamatot is vizsgáljuk, az biztos, hogy a kamattámogatási versenyt megfékeztek, de a piaci folyamatokat hosszútávon egyik sem tükrözi. Valójában lehet új kamatrendszereket kitalálni, csak kérdés, hogy van-e értelme.

---

<sup>15</sup> OECD: Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits

**1. grafikon: CIRR-LIBOR alakulása 1996-2003. április között**



**Forrás:** OECD Secretariat honlapján havonta publikált és a Reuters ISDA oldalán naponta közzétett adatok alapján

Egy számítás sorral szeretném szemléltetni, hogy az elmúlt években a hitelkamatok csökkenése hogyan „porlasztotta” el azt a tőrésatárt, amit a CIRR rendszer kialakításakor magában hordozott.

A kamattámogatási verseny megfékezésére tett első lépések anno 4-5%-os kedvezményben deklarálták az elfogadott tőrésatárt, ami néhány év alatt felfejlődött 6-8 %-ra. Az újabb és újabb törekvések mindig olyan rendszert alakítottak ki, amely visszahozta a kezdeti marge-t.

Az a rés ami a CIRR és a LIBOR között hosszú ideig fennállt a 90-es években eltűnt, sőt átfordult, és ma már a CIRR-en történő hitelezés relatív drágává vált a piaci kamatokhoz képest.

Ez a jelenség egyrészt alátámasztja, hogy ma már nincs kínálati hiány a hitelpiacon, a bankok egyre szívesebben nyújtanak hitelt középtávra is, másrészt alacsony kamatok mellett nincs alternatíva a kedvezményes kamatozású hitelezésre, és elméleti síkra kerül a gyakorlat.

A CIRR-hitelezés belső válságának alátámasztására készített számítás azt mutatja, hogy az elmúlt évtizedekben az exporthitelezés kamattámogatása milyen körülmények között, hogyan vesztett jelentőségéből.

A példában a következő feltételezésekkel éltem:

- A hitel futamidejének 5 évet vettem, ami a feldolgozóipari termékek exporthitelezésénél általában alkalmazott maximális futamidő.
- A három táblázat-pár különböző időszakokat fed le. Az A) esetben a piaci kamatok magasak voltak és a hitel futamideje alatt növekedtek. A B) esetben a piaci kamatok az előző időszakhoz képest mérsékeltebbek voltak és a hitel futamideje alatt kevésbé ingadoztak. A C) esetben - amely az elmúlt időszakot képviseli - a kamatok a B) eset szintjéről indul és folyamatos csökkenés tapasztalható a teljes futamidő alatt.

A piaci kamatokhoz képest a kedvezményes kamat a következőképpen alakult: Az A) esetben a minimum kamat a piaci folyamatok ellenére ugyanazon az alacsony szinten maradt. Megjegyzem, hogy ekkor még CIRR kamat nem létezett, hanem az

elődjeként alkalmazott egyezményes kamat volt érvényben, melyet 1978-ban fogadtak el és csak 1982-ben emeltek meg 2,25%-kal. Szándékosan az emelés előtti időszakot vettem a példám alapjául, annak szemléltetésére, hogy a kamattámogatás az elmúlt évtizedekben milyen szélső értékek között ingadozott. A B) esetben már létezett a CIRR kamat, amely akkoriban a piaci kamatokkal egyező irányú mozgást követett, nagysága cca 1.5%-kal volt alacsonyabb a piaci kamatoknál. A C) esetben pedig a CIRR kamatok minimális kedvezményt mutatnak a hitel futamideje elején, azonban a piaci kamatokban bekövetkező drasztikus csökkenést nem követik, így a futamidő végére relatív drágává válik a CIRR- hitelezés.

□ A számítások all-in-cost jellegűek és általános értékeket mutatnak. Ez azt jelenti, hogy a változó kamatozású LIBOR alapú hitelezésnél a LIBOR feletti felár és a spread értéke az időszakra jellemző átlagot jelenti, mind a hitelező bank, mind a hiteladós minősítése szempontjából<sup>16</sup>.

□ Az első tábla mindig a fix kamatozású kedvezményes hitelkamat adósságterhét mutatja, míg a második a változó kamatozású hitel adósságszolgálatát.

□ A kedvezmény meghatározása a következőképpen történt:

A piaci hitelt olyan adottságnak vettem, amelyben semmilyen kedvezmény nem található. Éppen ezért az adósságszolgálat jelenértékre diszkontálásánál megkerestem azt az átlagkamatot, amelyen, ha a futamidő alatt végig fixen történt volna a hitelnyújtás ugyanezt az eredményt adta volna.

Ezután ezzel a diszkontrátával diszkontáltam a kedvezményes hitelt is. Az eredmény pozitív illetve negatív jellege mutatja, hogy valóban kedvezményesebb volt-e a hitel, nagysága pedig a kedvezmény mértékét.

A számítással nem a kedvezmények pontos értékét akartam meghatározni, hanem reprezentatív módon bemutatni a piacon bekövetkezett változásokat, amelyek olyan kérdéseket vetettek fel:

□ Hogyan reagál a piac az állam által indukált kedvezményekre?

□ Van-e értelme a CIRR kamattal egyenértékű változó kamat létrehozására?

□ Hosszú távú hiteleknél mi az előnyösebb: a piaci kamatokban bízni vagy az állami fix kamattal kalkulálni?

---

<sup>16</sup> A Világban Statisztikai Évkönyvének adatai alapján számított szemléltetési célt szolgáló hozzávetőleges érték. (szerző)

**2.a), b), c) táblázat:** Az exporthitel kedvezményének alakulása 1980-2003 között

a) 80-as évek elején magas és emelkedő kamatokkal kellett számolniuk a hitelfelvevőknek.

| IDÓ: 1980 jan -1984 dec |               |          |           |              |                         |  |
|-------------------------|---------------|----------|-----------|--------------|-------------------------|--|
| hitelösszeg 100 egység  |               |          |           |              |                         |  |
| futamidő 5 év           |               |          |           |              |                         |  |
| kamat 7,50%             |               |          |           |              |                         |  |
| diszkontálás 11,12%     |               |          |           |              |                         |  |
| félévek                 | fennálló tőke | tőketörl | kamattörl | adósságszolg | jelenérték              |  |
| 0                       | 100           |          |           |              |                         |  |
| 1                       | 90            | 10       | 3,75      | 13,75        | 13,03                   |  |
| 2                       | 80            | 10       | 3,38      | 13,38        | 12,00                   |  |
| 3                       | 70            | 10       | 3,00      | 13,00        | 11,05                   |  |
| 4                       | 60            | 10       | 2,63      | 12,63        | 10,17                   |  |
| 5                       | 50            | 10       | 2,25      | 12,25        | 9,35                    |  |
| 6                       | 40            | 10       | 1,88      | 11,88        | 8,58                    |  |
| 7                       | 30            | 10       | 1,50      | 11,50        | 7,87                    |  |
| 8                       | 20            | 10       | 1,13      | 11,13        | 7,22                    |  |
| 9                       | 10            | 10       | 0,75      | 10,75        | 6,61                    |  |
| 10                      | 0             | 10       | 0,38      | 10,38        | 6,04                    |  |
| összesen:               |               | 100      | 20,63     | 120,63       | 91,91                   |  |
|                         |               |          |           |              | kedvezmény <b>8,09%</b> |  |

| IDÓ: 1980 jan -1984 dec                  |               |          |           |              |                         |  |
|--|---------------|----------|-----------|--------------|-------------------------|--|
| hitelösszeg 100 egység                   |               |          |           |              |                         |  |
| futamidő 5 év                            |               |          |           |              |                         |  |
| kamat 10,00% 11,00% 12,00% 13,00% 14,00% |               |          |           |              |                         |  |
| diszkontálás 11,12%                      |               |          |           |              |                         |  |
| félévek                                  | fennálló tőke | tőketörl | kamattörl | adósságszolg | jelenérték              |  |
| 0  | 100           |          |           |              |                         |  |
| 1  | 90            | 10       | 5,00      | 15,00        | 14,21                   |  |
| 2  | 80            | 10       | 4,50      | 14,50        | 13,01                   |  |
| 3  | 70            | 10       | 4,40      | 14,40        | 12,24                   |  |
| 4  | 60            | 10       | 3,85      | 13,85        | 11,15                   |  |
| 5  | 50            | 10       | 3,60      | 13,60        | 10,38                   |  |
| 6  | 40            | 10       | 3,00      | 13,00        | 9,40                    |  |
| 7  | 30            | 10       | 2,60      | 12,60        | 8,63                    |  |
| 8  | 20            | 10       | 1,95      | 11,95        | 7,75                    |  |
| 9  | 10            | 10       | 1,40      | 11,40        | 7,01                    |  |
| 10                                       | 0             | 10       | 0,70      | 10,70        | 6,23                    |  |
| összesen:                                |               | 100      | 31,00     | 131,00       | 100,00                  |  |
|  |               |          |           |              | kedvezmény <b>0,00%</b> |  |

b) 90-es években a kamatok mérséklődtek és a második harmadtól nem nagyon ingadoztak

| IDÓ: 1994 jan-1998 dec |               |          |           |              |                         |  |
|------------------------|---------------|----------|-----------|--------------|-------------------------|--|
| hitelösszeg 100 egység |               |          |           |              |                         |  |
| futamidő 5 év          |               |          |           |              |                         |  |
| kamat 6,80%            |               |          |           |              |                         |  |
| diszkontálás 7,85%     |               |          |           |              |                         |  |
| félévek                | fennálló tőke | tőketörl | kamattörl | adósságszolg | jelenérték              |  |
| 0                      | 100           |          |           |              |                         |  |
| 1                      | 90            | 10       | 3,40      | 13,40        | 12,89                   |  |
| 2                      | 80            | 10       | 3,06      | 13,06        | 12,09                   |  |
| 3                      | 70            | 10       | 2,72      | 12,72        | 11,33                   |  |
| 4                      | 60            | 10       | 2,38      | 12,38        | 10,61                   |  |
| 5                      | 50            | 10       | 2,04      | 12,04        | 9,93                    |  |
| 6                      | 40            | 10       | 1,70      | 11,70        | 9,29                    |  |
| 7                      | 30            | 10       | 1,36      | 11,36        | 8,68                    |  |
| 8                      | 20            | 10       | 1,02      | 11,02        | 8,10                    |  |
| 9                      | 10            | 10       | 0,68      | 10,68        | 7,55                    |  |
| 10                     | 0             | 10       | 0,34      | 10,34        | 7,04                    |  |
| összesen:              |               | 100      | 18,70     | 118,70       | 97,51                   |  |
|                        |               |          |           |              | kedvezmény <b>2,49%</b> |  |

| IDÓ: 1994 jan-1998 dec                |               |          |           |              |                         |  |
|---------------------------------------|---------------|----------|-----------|--------------|-------------------------|--|
| hitelösszeg 100 egység                |               |          |           |              |                         |  |
| futamidő 5 év                         |               |          |           |              |                         |  |
| kamatok 7,90% 7,80% 7,90% 8,00% 7,20% |               |          |           |              |                         |  |
| diszkontálás 7,85%                    |               |          |           |              |                         |  |
| félévek                               | fennálló tőke | tőketörl | kamattörl | adósságszolg | jelenérték              |  |
| 0                                     | 100           |          |           |              |                         |  |
| 1                                     | 90            | 10       | 3,95      | 13,95        | 13,42                   |  |
| 2                                     | 80            | 10       | 3,56      | 13,56        | 12,55                   |  |
| 3                                     | 70            | 10       | 3,12      | 13,12        | 11,69                   |  |
| 4                                     | 60            | 10       | 2,73      | 12,73        | 10,91                   |  |
| 5                                     | 50            | 10       | 2,37      | 12,37        | 10,20                   |  |
| 6                                     | 40            | 10       | 1,98      | 11,98        | 9,50                    |  |
| 7                                     | 30            | 10       | 1,60      | 11,60        | 8,86                    |  |
| 8                                     | 20            | 10       | 1,20      | 11,20        | 8,23                    |  |
| 9                                     | 10            | 10       | 0,72      | 10,72        | 7,58                    |  |
| 10                                    | 0             | 10       | 0,36      | 10,36        | 7,05                    |  |
| összesen:                             |               | 100      | 21,58     | 121,58       | 100,00                  |  |
|                                       |               |          |           |              | kedvezmény <b>0,00%</b> |  |

c) A 90-es évek végén a kamatok elkezdtek csökkenni.

| IDÓ: 1998. Június - 2003 június |               |          |           |              |                          |  |
|---------------------------------|---------------|----------|-----------|--------------|--------------------------|--|
| hitelösszeg 100 egység          |               |          |           |              |                          |  |
| futamidő 5 év                   |               |          |           |              |                          |  |
| kamat 6,20%                     |               |          |           |              |                          |  |
| diszkontálás 5,80%              |               |          |           |              |                          |  |
| félévek                         | fennálló tőke | tőketörl | kamattörl | adósságszolg | jelenérték               |  |
| 0                               | 100           |          |           |              |                          |  |
| 1                               | 90            | 10       | 3,10      | 13,10        | 12,73                    |  |
| 2                               | 80            | 10       | 2,79      | 12,79        | 12,08                    |  |
| 3                               | 70            | 10       | 2,48      | 12,48        | 11,45                    |  |
| 4                               | 60            | 10       | 2,17      | 12,17        | 10,85                    |  |
| 5                               | 50            | 10       | 1,86      | 11,86        | 10,28                    |  |
| 6                               | 40            | 10       | 1,55      | 11,55        | 9,73                     |  |
| 7                               | 30            | 10       | 1,24      | 11,24        | 9,20                     |  |
| 8                               | 20            | 10       | 0,93      | 10,93        | 8,70                     |  |
| 9                               | 10            | 10       | 0,62      | 10,62        | 8,21                     |  |
| 10                              | 0             | 10       | 0,31      | 10,31        | 7,75                     |  |
| összesen:                       |               | 100      | 17,05     | 117,05       | 100,98                   |  |
|                                 |               |          |           |              | kedvezmény <b>-0,98%</b> |  |

| IDÓ: 1998. Június - 2003 június     |               |          |           |              |                         |  |
|-------------------------------------|---------------|----------|-----------|--------------|-------------------------|--|
| hitelösszeg 100 egység              |               |          |           |              |                         |  |
| futamidő 5 év                       |               |          |           |              |                         |  |
| kamat 7,00% 6,00% 5,40% 3,50% 2,50% |               |          |           |              |                         |  |
| diszkontálás 5,80%                  |               |          |           |              |                         |  |
| félévek                             | fennálló tőke | tőketörl | kamattörl | adósságszolg | jelenérték              |  |
| 0                                   | 100           |          |           |              |                         |  |
| 1                                   | 90            | 10       | 3,50      | 13,50        | 13,12                   |  |
| 2                                   | 80            | 10       | 3,15      | 13,15        | 12,42                   |  |
| 3                                   | 70            | 10       | 2,40      | 12,40        | 11,38                   |  |
| 4                                   | 60            | 10       | 2,10      | 12,10        | 10,79                   |  |
| 5                                   | 50            | 10       | 1,62      | 11,62        | 10,07                   |  |
| 6                                   | 40            | 10       | 1,35      | 11,35        | 9,56                    |  |
| 7                                   | 30            | 10       | 0,70      | 10,70        | 8,76                    |  |
| 8                                   | 20            | 10       | 0,53      | 10,53        | 8,37                    |  |
| 9                                   | 10            | 10       | 0,25      | 10,25        | 7,92                    |  |
| 10                                  | 0             | 10       | 0,13      | 10,13        | 7,61                    |  |
| összesen:                           |               | 100      | 15,72     | 115,72       | 100,00                  |  |
|                                     |               |          |           |              | kedvezmény <b>0,00%</b> |  |

**Forrás:** Világbank: World Development Indicators és OECD Secretariat kamatstatisztikái alapján készített saját számítás

A táblázatokból látszik, hogy a kamattámogatás lényegében akkor hatásos, ha a piaci kamatok magasak és ingadozóak. Ilyen esetben a kedvezményes kamat jelentős megtakarítást eredményez, a fix jelleg meg mindenképp jobban kalkulálhatóvá teszi a költségeket, valamint nagyobb valószínűséggel erősíti meg az üzlet realizálását. Alacsony kamatok esetében a támogatási marga is minimálisra csökken és ilyen esetben a hitelfelvevő összköltségét már számottevően nem enyhíti.

Az elmúlt 10 évben a 2,5%-os kamatkedvezmény 1 %-os kamathátránnyá fordult át. A kamattámogatás jelentősége tehát a 70-es 80-as években megmutatkozó 6-8%-os kedvezményhez képest fokozatosan eltűnt. A kamatok alacsony szintje és a hitelpiacon fokozódó verseny a kereskedelmi bankok hitelezési hajlandóságát is megnövelte. Tekintve, hogy a kereskedelmi bankok portfóliójában egyéb üzletágak is szerepelnek nagyobb mozgástérrel alakíthatják az exporthitelezés esetén a kamatokat. A kockázatvállalásra pedig ott vannak a szintén állami tulajdonú hitelbiztosítók.

Nemcsak az a baj, hogy a piaci kamatok történelmi mélyponton vannak, ami elértékteleníti az állami exporthitelezés kedvezményes hiteleit, hanem, hogy a jelenlegi szabályozás nincs felkészülve, hogy az ilyen esetekben milyen alternatívát kínáljon.

**Kérdés: Van-e realitása a minimum változó kamatnak?**

A változó kamatozású hitelezés nem tilos a szabályozás szerint, azonban nincs meghatározva annak minimum értéke, ellentétben a fix kamatoknál alkalmazandó CIRR konstrukcióval. A változó minimum kamat kapcsán annyi megszorítás található, hogy annak fedeznie kell a működési költségeket. Néhány exporthitel ügynökség hitelezési gyakorlatában előfordul a változó kamatozású hitelezés. Tekintve azonban, hogy a LIBOR alapú finanszírozás esetén a különböző országok intézményei eltérő forrásszerzési költséggel, és spread-del dolgoznak, ilyen módon a változó minimum kamat is eltérő lehet országonként.

A minimum változó kamat egységes számítására már több variáció is készült, de elfogadásra egy sem került. Eddig a legmegfelelőbb javaslat egy kanadai variáció

volt, mely szerint a minimum változó kamat a CIRR rendszerhez hasonlóan a Kincstári papírokon alapulna.

Nehéz lesz azonban akár a tagországokkal is konszenzusra jutni a változó kamatokat illetően, mert a jelenlegi gyakorlat szerint vannak tagországok, ahol a változó kamat alapja LIBOR alatt van és amíg erre lehetőségük van, addig aligha várható, hogy ezek a tagok elfogadjanak egy magasabb kamatszintet.

Véleményem szerint mivel a változó kamat a piac alternatívája, ezen a területen a hivatalosan támogatott exporthitelezés nem kínálhat alternatívát, főleg, mert a jövőbeli kamatok alakulását egy jelenbeli számítással készített alternatív kamattal sem lehet helyettesíteni

A CIRR mint elfogadott minimum fix kamatláb abból a szempontból is kérdéses, hogy az OECD tagországok valutáira korlátozódik.

A 90-es évek második felében ahogy kialakultak a fejlődő országokban is az exporthitelező intézmények és ahogy néhány fejlődő ország kiemelkedni kezdett a világkereskedelemben néhány szegmensen, úgy szaporodtak meg azok az esetek, amikor az OECD szabályozás által alkalmazott kedvezményes kamat a vita alapjává vált.

Az OECD számára kihívást jelent, megtalálni a hangot a fejlődő világgal a használt kamatokat illetően.

**Kérdés: ha a szabályozás a WTO-ban minden országra kiterjesztésre kerülne, a CIRR minden valutára alkalmazható lenne?**

Az exporthitelek minimum kamatlába a "CIRR országának" állampapírjainak napi hozamának havi átlagához kötöttek. Ez a speciális kamat a fejlett országok számára nehezen elfogadható, ha azonos exportpiacon érdekeltek exportőreik és a vásárlás exporthittel való megvalósul meg. Az elmúlt egy-két évtől eltekintve jellemzően ugyanis a piaci kamatok magasabbak voltak. Ezzel kapcsolatban már több fejlődő ország kereste meg az OECD-t, melyre a Titkárság hivatalos válasza az volt, hogy a WTO



lehetőséget teremt a CIRR alkalmazására nem OECD tagok esetében is, azonban az exporthitel ajánlat egyéb kondícióit is igazítani kell akkor az OECD szabályokhoz. Az OECD tagországok számára ez minden esetben így működik, tehát a kamat kifizetés önmagában nem alkalmazható. Arra is van lehetőség, hogy a fejlődő ország is kialakítson a valutájára CIRR-t, melynek módszeréről a szabályozás iránymutatást ad. Megfelelő állampapírok hiányában egyedi CIRR-t alakítsanak ki, melyhez a technikai segítséget az OECD-től kérheti. A fejlődő országok némelyikében már próbáltak kialakítani CIRR kamatot, ami azonban olyan magas lett, hogy annak gyakorlati hasznát kérdőjelezte meg. Ezek alapján úgy vélik, hogy a kalkuláció nem alkalmas minden ország CIRR kamatának kialakításához, mert az állampapír piacok igen eltérőek.

### *A Forint CIRR kialakítása<sup>17</sup>*

Az OECD Arrangement Munkacsoportban a teljes jogú tagságra pályázó országoktól elvárt, hogy rendelkezzen a nemzeti valutájára kialakított CIRR kamattal. Így Magyarország is elkészítette a Forint CIRR-t. A CIRR kalkulációhoz olyan állampapír alapra van szükség, amely kellően likvid, biztonságos, transzparencia követelményeknek megfelel, igazítható a hazai hitelpiac lejárati szerkezetéhez.

Jelenleg 5 féle állampapír kerül forgalomba: Magyar Államkötvény, Diszkont Kincstárjegy, Kamatozó Kincstárjegy, Kincstári Takarékkötvény, Kincstári Takarékjegy. A magyar államkötvény egy évnél hosszabb futamidejű kamatozó állampapír. Jelenleg négyféle, 2, 3, 5 és 10 éves futamidővel kerül értékesítésre. A 2 és 3 éves lejáratú fix kamatozású kötvények első aukciójára 1996. március 14-én illetve május 2-án került sor, az 5 évesé 1997. január 30-án és a 10 évesé 1999. január 14-én történt. Az államkötvények a tőzsdére bevezetett értékpapírok.

**Likviditás:** A leglikvidebbnek számító, ún. referencia államkötvények (benchmark papírok). Ezekre minden elsődleges forgalmazó köteles árat jegyezni legalább 200 millió forintra. A többi tőzsdére bevezetett állampapír esetében a kibocsátó pályáztatás, illetve sorsolás útján választ ki forgalmazókat. A többi, futamidő szempontjából szóba jöhető államkötvényt - bár a tőzsdén jegyzettek - likviditás hiánya miatt nem javasolt a CIRR kamat megállapításánál figyelembe venni.

**Publikusság:** A benchmark papírok jól tükrözik az aktuális hazai piaci viszonyokat, a REUTERS-en keresztül naponta információk jelennek meg róluk, azaz publikusak.

**Lejárati összhang:** A középlejárati szerkezet megfelelő a CIRR kalkuláció szempontjából abban az értelemben, hogy igazítható a hitelpiac igényéhez.

A magyar államkötvényekből 2000-ben négy féle (2, 3, 5 és 10 éves) 1 évnél hosszabb futamidejű fix kamatozású volt.

A forint CIRR kialakításához a 2, 3 és 5 éves papírokat választottuk ki. Ez a középlejárati szerkezet megfelelő a CIRR kalkuláció szempontjából abban az értelemben, hogy ha létezne forint alapú 2 éven túli exporthitelezés a CIRR igazítható lenne a hazai piac igényeihez

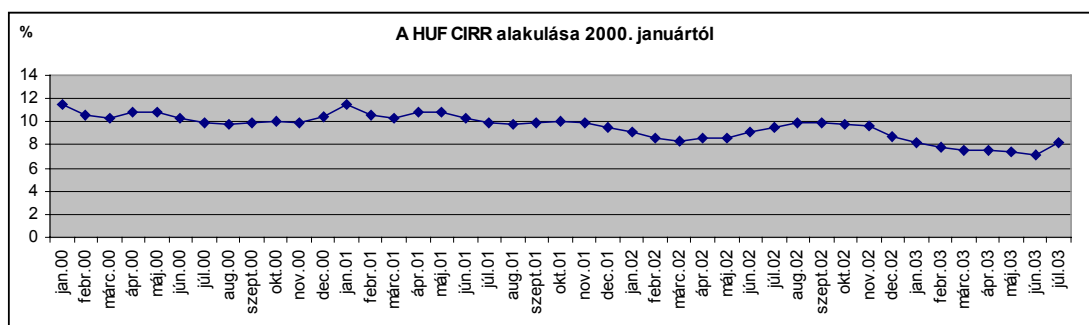
<sup>17</sup> Eximbank dokumentum 2000. november

- ❑ **CIRR Kalkuláció:**  $CIRR\ HUF = Basic\ Rate + fix\ margin\ of\ 100\ bp$
- ❑ **A kamat bázisa:** 2, 3, 5 éves referencia államkötvények hozama
- ❑ **A kamat periódusa:** egyetlen HUF CIRR kerül meghatározásra minden lejáratra
- ❑ **Basic Rate Kalkuláció:**
  - a.) 2, 3, 5 éves benchmark állampapírok napi átlag ára, amely a REUTERS-en keresztül hívható le
  - b.) az adott naptári hónapra nézve az egyes típusok (lejárat szerint) átlagértékéből képzett egyszerű számtani átlagolás eredménye a basic rate.

A módszer alkalmazhatóságához a tagországok egyhangú elfogadására volt szükség tekintve, hogy ez a kalkuláció némileg eltért a standard CIRR számítási módszertől, amely az Arrangement 16 pontja szerint vagy "egyszintű", azaz az 5 éves államkötvények átlaghozamához igazodik, vagy "háromszintű", azaz a 3 éves, 5 éves és 7,5 éves papírokhoz kötötten rövid, közép és hosszú lejáratra alkalmaz 3 CIRR rátát.

Tekintve, hogy a hazai piacon ez utóbbira nem volt lehetőség és az 5 éves államkötvényből is csak 1 db létezett az egyszintű CIRR ráta eltérő kalkulációjára kért az Eximbank lehetőséget. Ezt a tagok elfogadták.

2001. január 1-jével a Forint CIRR az OECD-ben hivatalosan érvénybe lépett. 2002. január 1-jével a 2 éves állampapírok megszűntek. A számítás alapját ettől kezdve a 3 és 5 éves papírok képzik.



**Forrás:** Az Eximbank OECD Titkárság részére megküldött havi HUF CIRR jelentéséből készített grafikon

Egyelőre ez csak elméleti jelentőségű, mert Magyarországon az exporthitelek devizaneme dollár és euro.

## 1.2 A minimum kockázati díj kialakításának szükségessége

Minden olyan nemzetközi tranzakció esetén, ahol a fizetés a kiszállítást követően történik, az exportőr vevője hitelezőjévé is válik. Ettől kezdve felmerül a vevő nem fizetésének kockázata, veszteséget okozva az exportőrnek (illetve bankjának). A fejlett országok gyakorlatában bevett szokás, hogy az ilyen, fejlődő országokba irányuló hitelbe történő kiszállításaira, biztosításért vagy garanciáért fordulnak a vállalatok, az erre szakosodott speciális intézményekhez.

Az exporthitelezésnél felmerülő kockázatok alapvetően megkülönböztethetők kereskedelmi vagy politikai jellegüktől függően:

- A piacképes kockázatok biztosításának szabályozását a piac látja el. A kereskedelmi típusú kockázatokra szóló biztosítás a vevő/garans fizetéseképtelenségére, nemfizetésére, a szerződéstől való egyoldalú elállásra, az áru átvételének jogalap nélküli megtagadására nyújt védelmet. Ezek a vevő-adós üzletmenetével összefüggő hitelezési kockázatok, amelyek mögé állított biztosítások a piacon viszontbiztosíthatók illetve a garanciák felül garantálhatók.

A piacképes üzletágon belül létezik egy szegmens, amelyre viszontbiztosítás nem köthető, mert országuk joga szerint államinak, közületinek, önkormányzatinak minősülnek, vagy azok a kockázatok, melyekre az export célországának kockázata vagy az export futamideje miatt nem lehet fedezetet találni a viszontbiztosítási magánpiacon.. Ezen a szegmensen az állami szerepvállalás – a költségvetési háttér, mint biztosíték - elfogadható.

- A nem piacképes kockázatok biztosítását/garantálását általában a központi költségvetés terhére, a kormány készfizető kezessége mellett az állami exporthitel ügynökség látja el.

Az ország-, vagy politikai kockázat csoportjába azokat a tényezőket sorolják, melyek az exportügyletben résztvevő feleken kívül állnak, bekövetkezésük nem róható fel a szerződő feleknek. Az események kimenetelére az exportőrnek nincs befolyása. (háború, polgárháború, lázadás, forradalom és hasonló jellegű politikai események;

az ezek miatt bekövetkező állami intézkedések, mint pl.: átutalási tilalom, moratórium; államosítás, kisajátítás, elkobzás és hasonló politikai, törvényhozási vagy adminisztratív intézkedések, ideértve a hatóságilag elrendelt átutalási és átváltási tilalmat; a beviteli engedély visszavonását, a beviteli tilalom elrendelését, az embargót és hasonló állami intézkedéseket; valamint a biztosító országában a kiviteli tilalom elrendelése, engedélyköteles körben a kiviteli engedély visszavonását)

Azonban nemcsak a kockázatok különbözőek, hanem a kockázatok lefedésére köthető szolgáltatások is.

□ Biztosítást egy előre nem látható, nem várt esemény okozta kár elkerülésére, illetve enyhítésére kötnek. A biztosított abban az esetben fordulhat a biztosítóhoz, ha olyan kára keletkezik, amely a biztosítási kötvényben meghatározott, a kockázatviselés időtartama alatt a biztosítási események közvetlen és kizárólagos következményeként állt elő, és az adós fizetési kötelezettségeinek nemteljesítéseiből ered. A biztosító fizetési kötelezettségének ideje a biztosítási esemény bekövetkeztének igazolását (90-180 nap) követő káregyeztetési és további elszámolási periódusokban következik be (30-30 nap). A biztosítási díjat, a biztosított egyösszegben előre, vagy lehívásonként fizeti.

□ A garancia, mint bankári instrumentum visszavonhatatlan, az alapügylettel összhangban álló, de attól független kötelezettség vállalást jelent. A kedvezményezett a kibocsátott garancia nyilatkozatban meghatározott feltételek bekövetkeztekor vagy elmaradásakor fordulhat lehívási igénnyel a bankhoz. A bank fizetési kötelezettsége azonnali vagy a költségvetési háttérű garanciáknál meghatározott technikai türelmi időt (a garancia 15 munkanapon belül fizet) megengedő. A bank a garancia kibocsátása előtt átfogó vizsgálatot végez, a meglévő és jövőbeni kockázatokról. Tehát a biztosítástól eltérően előzetes vizsgálatot végez és a káresemény bekövetkeztekor annak körülményeit már utólag nem vizsgálja. A garancia díjat félévente (éven túli lejárat esetén) fizeti az ügyfél.

A kereskedelmi időszak azonos szakaszait vizsgálva a biztosítás és a garancia termékek annak ellenére, hogy azonos kockázati körre vonatkoznak, a biztosított/kedvezményezett személyéből kiindulva a biztosítás/garancia vállalás

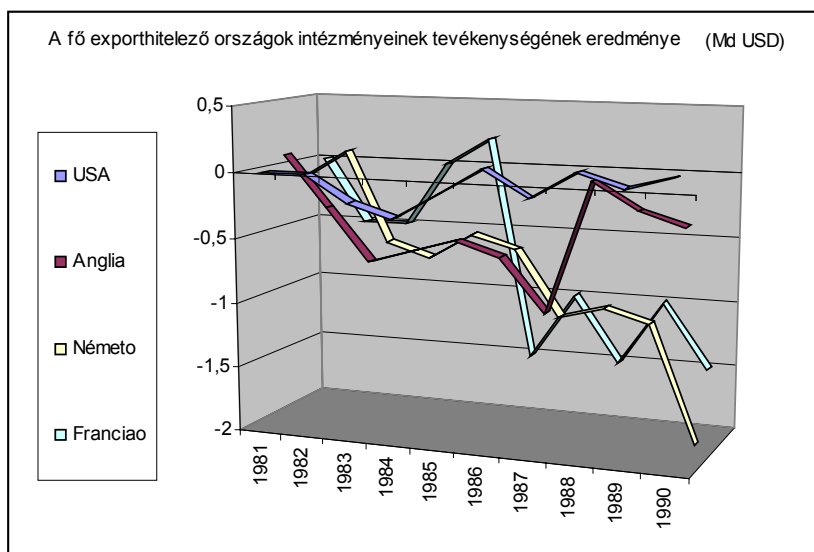
tárgyának, valamint a kockázatvállalás irányának különbözősége miatt legtöbb esetben mégis eltérő szolgáltatást jelentenek. Az hogy egy országban melyik szolgáltatást részesítik előnyben az exportőrök a piaci körülmények határozzák meg.

A nem fizetés kockázataiért a biztosított/garancia kedvezményezettje díjat fizet. A díj alapvetően függ az ügylet nagyságától, az importőr ország kockázatától, a kockázatviselés időtartamától, az adós „minőségi besorolásától” (állami, magán, ha állami, akkor központi, önkormányzati vagy egyéb, ha magán akkor bank, vállalat stb.) a kockázatvállalás önrészenek nagyságától (általában teljes, 100%-os kockázatvállalás nem érhető el, mert ez csökkentené az exportőr kármegelőzési felelősségét, ezért a biztosítás vagy a garancia tartalmaz 5-10%-os önrészt, ami az exportőr saját kockázata marad a teljes futamidő alatt) és a nyújtott szolgáltatástól. A garancia drágább termék, mivel káresemény esetén azonnali fizetést testesít meg, míg ezzel szemben a biztosítás feltételhez kötöttsége miatt olcsóbb szolgáltatás. A garancia a kockázatot előzetesen méri fel és ha felvállalhatónak ítéli meg akkor utólag már nem vizsgálja a kockázatot. A biztosítás ezzel szemben bizonyos káreseményekre köthető, amelynek bekövetkeztekor kell utólag bizonyítani hogy belefért-e a kockázati körbe.

A díjakban a fenti minőségi elhatárolás azonban nem mindig és nem is egységes szemléletet tükrözve volt jelen az exporthitel ügynökségek árazásában. Minden országban egyedileg, saját szempontok alapján alakították ki a nem-fizetés kockázatának lefedésére alkalmazandó módszereket, amelyek számos esetben a WTO előírásaival ellentétesek voltak, amely szerint a kockázati díjnak le kell tudni fednie a hosszú távú működési költségeket és veszteségeket.

A világgazdaságban bekövetkezett válságok valamint romló pénzügyi helyzetük ráébresztették az exporthitel ügynökségeket e technikák szofisztikáltabbá tételére. A 80-as években került előtérbe, hogy az állami exporthitelezés néhány intézményt leszámítva veszteséges, ahol viszont nem veszteséges ott az intézmény van működési válságban, mivel versenyhátrányt teremt az exportőreinek azáltal, hogy nem nyújthatja számukra ugyanazokat a kedvezményeket, mint a külföldi exporthitel ügynökségek a saját exportőreinek.

## 2. grafikon: A fő exporthitelező országok intézményeinek eredménye



**Forrás:** Haniotis: Should Governments subsidize exports through export credit agencies? (1995)

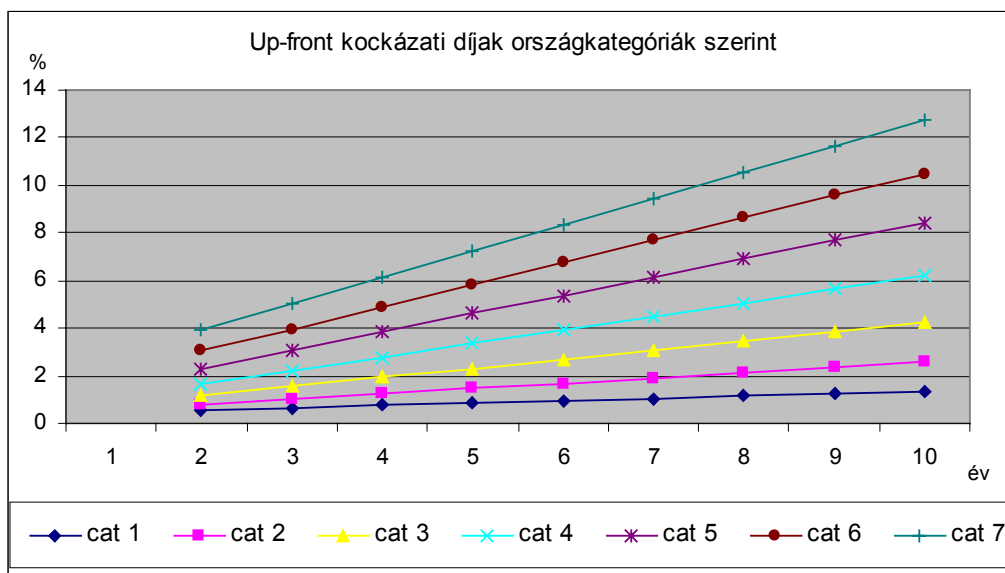
A 90-es években kezdődtek meg a munkálatok az OECD-ben az egységes díjrendszer kialakítására. Az exporthitel ügynökségeket tömörítő Exporthitelezési Csoport 1994-ben megállapodott a kockázati díj számításának összehangolásában, amely a WTO ajánlásán alapul. Hangsúlyozták a kereskedelmi torzulások elkerülését és a kockázat alapú díjmeghatározást. Az irányelvek kidolgozása során gondot jelentett, hogy a résztvevő ECA intézmények tevékenységi körei nem egységesek (garancia nyújtás, biztosítás, finanszírozás nem minden intézménynél található meg), eltérő a kockázatvállalás felső határa és a díjak beszedésének módja is.

A konzultációk sorozatából az első eredmény 1997 június 20-án a Knaepen-Csomag lett, amely egy kiindulási alapot jelentett a kockázati felár egységes szempont szerinti alkalmazásához.

A kidolgozott rendszer az országokat 7 kategóriába sorolja, minden kockázati kategóriára megállapít egy minimum kockázati díjat, differenciálja az exporthitel termékeket (biztosítás, garancia, hitel), a kockázati díj beszedésére 3 módszert állít fel a tagországok gyakorlata alapján (egyösszegű beszedés, folyósításokhoz kötött beszedést, hitel törlesztési ütemezéséhez kötött beszedést)

1999. április 1-től kezdődően az OECD tagállamok bevezették az egységes kockázati díjszámítási rendszert. A Knaepen Csomag beépült az Arrangementbe.<sup>18</sup>

**3. grafikon:** Az egységes kockázati díjak országkategóriák szerint egyösszegű díjbeszedés esetén



**Forrás:** OECD: The Knaepen Package (1999)

A Knaepen csomag mindenképp óriási előrelépést jelent a tagországok díjszámítási rendszerében, mivel a korábban egyénileg kialakított díjakat felváltotta a közös alapokra helyezett díjszámítás. Ez tulajdonképpen megszüntette a díjak versenyét csak úgy, mint a CIRR kamat annak idején a kamatversenyt.

<sup>18</sup> OECD: Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits: A kockázati felár alkalmazásának alapvető szabályait a szabályozás külön pontokban tartalmazza.



### 1.3 A segélyhitelezés elhatárolása és általánossá tétele

A harmadik világ számára a fenntartható fejlődés megteremtésének lehetőségeivel a fejlett országok közös megoldásokat keresve a nemzetközi szervezetek különböző fórumain kiemelt jelentőséggel foglalkoznak. Az állami háttérű exporthitel ügynökségek (ECA) igen aktív szerepet vállalnak a fejlődő világ finanszírozásában kormányzati háttérű segélyprogramokon keresztül. A segélyezés minden kormány programjában megtalálható akár humanitárius, akár élelmiszer, általános fejlesztési segélyként, vagy teljesen adomány formájában vagy csak részben hitelezéssel kiegészítve. Az államok által nyújtott segélyek alkalmazására nemzetközi szabályok vonatkoznak, amelyeket szükséges betartani.

Segélyhitel programot szinte valamennyi tagország kialakított, melyet intézményeiken keresztül közvetítenek a saját exportőreik és a fejlődő világ országainak importőrei közötti ügyletek megvalósításához. Írország és Izland, mivel nem vesznek részt az OECD exportfinanszírozási tevékenységét szabályozó fórum munkájában, érthető módon ilyen programot sem nyújtanak. A tagországok között vannak olyanok, melyek segélyhitelezést folyamatosan végeznek és vannak olyanok, melyek időszakonként felfüggesztik azt. Ez utóbbihoz tartozik Portugália, Görögország, valamint az elmúlt években Nagy Britannia is leállította programját. Csehország, Lengyelország és Magyarország eddig nem nyújtott segélyhitelt. Lengyelországban és Magyarországon most alakítják ki a feltételeket. Korea is csak néhány éve indított be segélyhitel programot, viszont annál intenzívebben. A többi tagország már több évtizedes hagyománnyal rendelkezik ezen a területen.

A segélyhitelezés a kormányok hosszú távú elkötelezettségét erősíti bizonyos országok és bizonyos szektorok irányában.

A kérdés a segélyhitelekkel kapcsolatban tulajdonképpen akkor merül fel, ha azt vizsgáljuk, hogy az egyes országok milyen típusú segélyhiteleket nyújtanak, azaz mennyire az általános nemzetközi normák szerint a fogadó országok érdekeit előtérbe helyezve, vagy a saját exportőreik piacra jutását is elősegítik a segélyhitelek elveibe burkoltan. Ugyanis az exporthitel ügynökségek által nyújtott segélyhitelek a fejlődő világ felzárkóztatása mellett az exportőrök piacrajutását is segítik. A világ

egyetlen deklarált exporttámogatási tevékenysége a kereskedelemhez kötött segélyhitelezés, amely kifejezés önmagában nézve is ambivalens<sup>19</sup>.

Az, hogy mégis fontos szerepük van az azzal magyarázható, hogy vannak országok és vannak szektorok melyekhez a normál exporthitel kondíciók nem jelentenek megfelelő finanszírozási formát. A világ alsó, alsó-közép jövedelmi kategóriájú országai a Világbank megítélése szerint jogosultak a világbanki 17 éves kedvezményes hiteleire. Ezek az országok fejlettségük alapján részesei lehetnek segélyhiteleknek is. Minden országban a fejlődés szempontjából vannak kiemelt szektorok, melyekhez a szükséges beruházásokat lehetőség szerint kedvezményes forrásokból teremtik meg. Ezek olyan hosszú megtérülésű, tőke intenzív beruházások, melyek jellemzően állami tulajdonban működtetett közszolgáltatási szektorokhoz kapcsolódnak. E két szempont – ország és ágazat - együttes jelenléte indokolja a kedvezményes hitel nyújtását, amelynek viszont kellően kedvezményesnek kell lennie, hogy a fejlesztési cél mögött rejlő exportösztönzés ne legyen domináns. Ez a kellő mérték 35% kedvezményt jelent a normál exporthitelhez képest.

A kötött felhasználású segélyezésében az elmúlt években folyamatos szigorítások léptek életbe.

A segélyhitelezés szabályozásának hármas kritériumrendszerét (Helsinki elvek) több éves előkészítés után 1995 óta használják a tagországok. Ezek a szabályok meghatározzák a kedvezmény minimális mértékét, amely kiküszöböli a piactorzítást azáltal, hogy nagysága már jelentős ahhoz, hogy valóban segélynek minősüljön, emellett korlátozza a jogosult országok körét, és vizsgálja a projektek fejlesztési jellegét<sup>20</sup>.

---

<sup>19</sup> OECD: Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits:

*Tied aid* = kereskedelmi ügylethez kötött kedvező kondíciójú hitel. Definíció szerint olyan kölcsönökként vagy adományokként vagy vegyes finanszírozásként határozható meg, amely a donor országból történő áruk és szolgáltatások beszerzéséhez kötött, és érvényes kedvezményezettségi foka 35%-nál magasabb, azaz a kedvezmény nagysága egyenértékű az ügylethez viszonyított 35%-os adományelemmel.

<sup>20</sup> Ua. A szabályozás külön fejezete foglalkozik a segélyhitelek alapvető szabályaival.

**1.) A minimum 35% kedvezményezettségi szint:** számítása az OECD Fejlesztési Segélyezési Bizottságában (DAC) is használt módszer szerint történik. A támogatás mértékére vonatkozó minimum 35% azt jelenti, hogy a "normál" CIRR alapú exporthitel kondícióihoz képest a dél-kelet európai hitelkonstrukciónak minimum 35%-kal olcsóbbnak kell lennie. Ennek kiszámítása lényegében a futamidő és a türelmi idő hosszához igazított kamatszint kombinációja, valamint lehetőség van adományelem beépítésére is.

*A kedvezményezettségi fok számítása*

$$\text{Kedvezményezettségi fok: } \frac{\text{hitel nominális értéke} - \text{összes adósságszolgálat jelenértékre diszkontált összege}}{\text{hitel nominális értéke}}$$

A speciális diszkont kamatlábat (DDR) minden évben januárban az OECD Titkárság teszi közzé a hat havi CIRR kamatok átlaga alapján minden valutára.

**2.) A befogadható országok** körére vonatkozó előírás a jogosultságot a Világbank egy főre eső GNI (Gross National Income) besorolásához köti, ami a 2001-es adatok alapján a 2002. július 27-től kezdve egy évig 2995 USD. Ez a küszöbérték évente kerül felülvizsgálatra.

Ezt a két követelményt egészítették ki 1995-ben a projektek kötelező vizsgálatával, amelynek célja, hogy ha egy ország a GNI-je alapján jogosult is kedvezményes hitelre és ha az exportőr ország kormánya rendelkezik is egy segélyhitelezésre elkülönített keretösszeggel, az odaítélésnél a projekt jellege is meghatározó tényező szerepeljen, azaz olyan export ügylet, amelyhez általában a piacon is található finanszírozás, ne részesüljön a kedvezményes hitelben.

**3.) Segélyhitelbe bevonható ügyleteknek** két feltételnek kell megfelelnie ahhoz, hogy a projekt tied aid-re jogosulttá válhasson. Segélyhitel olyan állami vagy magán projekthez nem adható, amelyek piaci vagy Irányelv szerinti feltételek mellett finanszírozva is általában megvalósíthatók.

A segélyhitel nyújtást előzetes bejelentési kötelezettség terheli. Ez arra szolgál, hogy mielőtt a szerződő felek obligóba lépnének, az OECD tagországoknak lehetősége nyílik a segélyhittel megvalósuló projekt körülményeit megvizsgálni, és adott esetben megakadályozni a kedvezményes hitel nyújtását. A segélyhitelek ilyenformán „engedélykötelesek”.

A bejelentéstől a jóváhagyásig több lépcsőfokot kell végigjárni. A jóváhagyás rendszerint a kifogás nem-emelésben fejeződik ki. A segélyhitel nyújtási szándékot 30 munkanappal a vevő felé tett ajánlat előtt kell bejelenteni az OECD Titkárság felé egy erre kialakított forma szerint, amely tartalmazza a segélyhitel főbb paramétereit: donor ország és a hitelnyújtó, fogadó ország és a hitelfelvevő ill. a hiteladós, a projekt típusa, a hitel összege, a hitelnyújtás valutaneme, a futamidő, türelmi idő, kamat, adomány elem és az ezek alapján számított kedvezményezettség nagysága.

Ezek alapján a tagországok ellenőrizhetik, hogy a hitelnyújtás a segélyhitel kritériumainak megfelel-e, azaz a fogadó ország GNI-je alapján beletartozik-e a segélyhitelre jogosult országok körébe, a számított kedvezményezettség valóban annyi-e, mint a bejelentésben megadott, a projekt típusát tekintve általában piaci vagy segélyhittel megvalósuló projekt. A 30 napos várakozási idő arra szolgál, hogy ha valamelyik tagnak kérdése merül fel, akkor a segélyhitel nyújtó ország erre válaszát megküldhesse.

Előfordul, hogy valamelyik tag úgy ítéli meg, hogy a projekt nem jogosult segélyhitelre, elképzelhető, hogy ő is érdekelt a piacon, ilyenkor bekérheti a projektről készített megvalósíthatósági tanulmányt. Általában a benyújtott elemzés után a megtámadó fél eláll a további tárgyalástól. Ha viszont mégsem győződött meg a projekt segélyhitelre jogosultságától Konzultációs Ülés összehívását kezdeményezheti. A Konzultációs Ülésre egy meghirdetett időpontban az OECD-ben kerül sor, minden tagország képviselőjével, ahol a segélyhitel nyújtó ország prezentálja az ügyletet a megvalósíthatósági tanulmány alapján.

A megvalósíthatósági tanulmány nemzetközi ajánlások alapján készül és részletes információkat tartalmaz a projektről, a kivitelezőről, a vevőről, az ország gazdasági helyzetéről, gazdaságfejlesztési terveiről. A projekt pénzügyi elemzése képezi a

legfontosabb részét az anyagnak, ugyanis ebben a részben kell alátámasztani, hogy a projekt más finanszírozási forrás esetén nem képes kigazdálkodni a működéshez és fenntartáshoz szükséges költségeket valamint a hitel kamatterheit sem tudja visszafizetni. Ez tulajdonképpen egy ellentétes szemléletet tükröz a piaci alapú projektfinanszírozással, ahol rendszerint a hitel megítélésének alapvető kritériuma, hogy a projekt kitermelje a felmerülő költségeket.

A konzultációs ülésen minden tagország tehet fel kérdéseket. Az ülés végén egyenként szavaznak a tagok a projekt további sorsáról. Az eljárás kimenetelét tekintve lehet a projektre nézve pozitív, azaz jogosult segélyhitelre. Lehet negatív, azaz nem jogosult segélyhitelre. Lehet a döntés az, hogy a hitelt, mint „un-tied aid” fogadják el, amelyben nincs a projekt vizsgálathoz kötve. Ez akkor szokott előfordulni, ha egyik tagország sem érdekelt a projektben.

Lehet, hogy a projektet elutasítják, a segélyhitelező ország mégis ragaszkodik az ügylet ilyen formán történő megfinanszírozásához, és az OECD felsőbb fórumához a Secretary Generale-hoz fordul a döntés végett. Ilyenkor a döntés kikerül a szakértői fórum kezéből, és a tagországok felsőbb szinten döntenek az ügyről. E két utóbbi eset nem jellemző a konzultációs eljárás során.

Ez a hosszas eljárási procedúra természetesen nem minden ügyletet érint. Évente több száz bejelentés érkezik a Titkársághoz: 1992 óta 2100 segélyhitel bejelentés történt, melyből 129 került a Konzultációs Ülésre és 69 negatív kimenetellel zárult. Átlagban tehát mintegy 5% kerül a plénum elé, azonban amióta a szabályok pontosabbá, szigorúbbá váltak, azóta ez az arány még kevesebb.

1995 óta tapasztalható a segélyhitelek számában is és a konzultációk számában is a csökkenés a Helsink-i szabályok következtében, ami igazolja a szűrési mechanizmus működésének hatékonyságát és a tagországok segélyhitelezési politikájának fegyelmét.

Jellemzően olyan projektek kerülnek megvitatásra, melyek olyan piacokat érintenek, ahol több ország is érdekelt, vagy olyan projektekről van szó, amelyek nagy valószínűséggel piaci alapon is finanszírozhatók lehetnek.

A konzultációra behívott projektek célpiaca felerészben Kína, és emellett a távol keleti országok is jelentősek, míg a többi ország eseti alapon.

A konzultációra behívott projektek jellemzően azonban a projekt típusa és nem az ország miatt képezik a vita tárgyát.

*A táblázat adatai nem publikusak!*

### 3. táblázat: Elutasított segélyhitelek

| szektor                           | Bejelentés | Konzultáció | Elutasítás | Elutasítás/Bejelentés |
|-----------------------------------|------------|-------------|------------|-----------------------|
| Oktatás                           | 76         | 0           | 0          | 0                     |
| Egészségügy                       | 174        | 0           | 0          | 0                     |
| Vízellátás,<br>szennyvíztisztítás | 383        | 0           | 0          | 0                     |
| Szociális<br>infrastruktúra       | 61         | 0           | 0          | 0                     |
| Szállítás,<br>közlekedés          | 292        | 5           | 3          | 1%                    |
| Telekommunikáció                  | 88         | 8           | 4          | 4,5%                  |
| Energetika                        | 230        | 16          | 14         | 6,1%                  |
| Mezőgazdaság+<br>erdőgazdálkodás  | 85         | 3           | 3          | 3,5%                  |
| Feldolgozóipar                    | 63         | 1           | 1          | 1,6%                  |
| Építőipar                         | 3          | 0           | 0          | 0                     |
| Turizmus                          | 1          | 0           | 0          | 0                     |
| Pü-i szolgáltatás                 | 2          | 0           | 0          | 0                     |
| Egyéb                             | 82         | 2           | 0          | 0                     |
| Összesen                          | 1540       | 35          | 25         | 1,6%                  |

**Forrás:** OECD<sup>21</sup>

1995 óta a bejelentések közül a projektek 2,3%-át vitatták és 1,6%-át vetették el a tagországok. Az energetika és a telekommunikáció szektorokban vitatták legtöbbször a projektek jogosultságát, de ezek is néhány százalékát teszik ki az összes ügyletnek.. Emellett érdemes megjegyezni, hogy a mezőgazdaságban és a feldolgozóiparban tett bejelentések több mint felét nem utasítottak el, holott ez a két szektor az irányelvekben foglaltak szerint tipikusan nem segélyhitelezhető.

<sup>21</sup> A disszertációban forrásként néhány táblázat és grafikon esetében "OECD" szerepel. Ezek a táblázatok és grafikonok a tartalomjegyzékben bizalmas dokumentumok között felsorolt OECD éves statisztikai anyagaiból készültek. (szerző)

A szabad felhasználású segélyhitelek, az ún. tied aid-ek, eredendően a legkevésbé fejlett országok megsegítését szolgálják. Az ún. tied aid-ek a fogadó ország bizonyos fejlesztési céljaihoz nyújtott kedvezményes hitelek, vagy adományok, amelyek szabadon és teljes mértékben felhasználhatók termékek és szolgáltatások vásárlásának finanszírozására, tehát a nem kötött a donor országbeli áruk kiszállításához.

Ez a fajta segélyfinanszírozás is megtalálható az exporthitelezésben. Az Arrangement szerint a segélyhitel kötött (tied) vagy szabad (untied) formában valósulhat meg. Az OECD Arrangement a kötött felhasználású segélyhitelekre vonatkozóan tartalmaz szabályokat, míg hallgat az untied aid-et illetően. Ennek az a magyarázata, hogy piactorzító hatása elméletben az untied aid-nek nincsen, mivel a projekthez nyújtott kedvezmény minden piaci szereplő számára elérhető. Ezt azonban elég szabadon értelmezték eddig a tagok.

Az untied aid esetén nem kell a 35% minimum kedvezmény szintet tartani, az ország befogadhatóság is teret enged olyan országoknak, amelyeknek tied aid-et GNI-jük alapján nem lehetne nyújtani és a projekt piaci megfinanszírozhatósága sem kérdés.

Így azonban a piac torzítás lehetősége mégis csak fennáll. Igen kézenfekvő, hogy a segélyező országok igyekeznek a fogadó ország számára azt a minimális kedvezményt adni, ami azok számára már elfogadható (de nem éri el a minimum 35%-ot) és ezt bár untied aid-nek nevezik, mégis saját exportőreik valósítják meg az ügyletet. Ezt a folyamatot ellenőrizni nehéz. A gyanú azonban erős, hogy ez lehetőség a szabályok sajátos értelmezésére., ami logikus abból a szempontból, hogy a fogadó ország a jövőbeli segélyek reményében a donor ország javára ítéli meg a projektet és az is logikus, hogy a donor országnak meg vannak az eszközei hogy a fejlődő országnak nyújtott kedvezményből az ő exportőréhez áramoljon a pénz.

**Kérdés: Reális korlát a *soft ban*, vagy a "lehetőség szerint el kell kerülni a segélyhitel nyújtást" megfogalmazás adja az oldást?**

A segélyhitelben részesíthető országok körét nem minden esetben az egy főre eső GNI határozza meg. 1991-ben OECD miniszteri szintű döntés született, hogy

Magyarország, Csehország, Szlovákia, Lengyelország, Románia, Bulgária esetében függetlenül a GNI értékektől "lehetőség szerint" a tagországok tartózkodjanak a segélyhitel nyújtástól. 1994-ben ezt kiterjesztették a Balti államokra, Oroszországra és Ukrajnára is

1991-ben a döntés politikai háttérében az állt, hogy ezek az országok a demokratikus fejlődés útjára léptek, némelyekkel már EU társulási megállapodások is folyamatban vannak. Ezek a törekvések előrevetítik a dinamikus fejlődést, ami nem esik egybe a fejlődő világ problémáival.

Magyarország, Csehország, Szlovákia, Lengyelország GNI-je alapján már évek óta a küszöb érték felett van, OECD tagok, és 2004-től EU tagok is lesznek. (a Balti államok GNI adatai is a küszöb érték felett vannak.) A kérdés nem is az ő esetükben merül fel, hanem Románia, Bulgária, Oroszországra és Ukrajnára esetében.

A kérdés megválaszolása nem egyszerű, mert az OECD álláspont jelenleg közelebb áll a "nem nyújtható segélyhitel" válaszhoz. Éppen ezért csak érdekességképpen érzékeltetni szeretném e néhány ország különleges státuszának ellentmondásait.

A GNI adat alapján 123 ország jogosult segélyhitelre. Ezek közül kiválasztottam néhány olyan országot, amelyek hasonló GNI/fő adattal rendelkeznek, mint a soft ban országok, azaz Bulgária (1560 USD), Románia (1710USD), Oroszország (1750 USD) vagy Ukrajna (720 USD):

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Algéria 1630 USD  | <input type="checkbox"/> Thaiföld 1970 USD |
| <input type="checkbox"/> Egyiptom 1530 USD | <input type="checkbox"/> Irán 1750 USD     |
| <input type="checkbox"/> Tunézia 2070 USD  | <input type="checkbox"/> Peru 2000 USD     |
| <input type="checkbox"/> Marokkó 1180 USD  | <input type="checkbox"/> Jordánia 1750 USD |

Ezek a piacok kedvelt célpiacai a segélyhiteleknek.

Az exporthitel szempontjából véleményem szerint a szükségesség elbírálását árnyaltabbá tenné, ha a GNI adatok mellett egyéb mérőszámok is befolyásolhatnák a segélyhitel megítélését, például csatorna, ivóvíz, úthálózat és egyéb szoc infrastruktúrára vonatkozó adatok.



**Kérdés: mennyire összeegyeztethető a piaci alapú kockázati díj számítás és a kedvezményes segélyhitelezés?**

A segélyhitelezés elmélete szerint a tied aid hitel 35%-kal olcsóbb finanszírozási forrást jelent a hitelfelvevőnek, mint ha normál exporthitelt venne fel. A konstrukcióban a kedvezményt az alacsonyabb kamat és a hosszabb futamidő (+türelmi idő) jelenti, adott esetben adomány elem. A kedvezmény számításakor a hitel kapcsán felmerülő minden költséget (egyéb díjakat) is figyelembe venni. Azonban ezek nagysága nem befolyásolják a kedvezmény mértékét. Így az egységesített kockázati díj, ami piaci alapon határozza meg a kockázat árát beépül a hitelcsomagba. Tulajdonképpen ez felveti azt a kérdést, hogy egy hitel, amely azért kedvezményes, mert az a fejlesztési célú projekt, amihez adják, nem képes kitermelni a piaci alapú hitel terheit, vajon a kockázati díjét miért tudja?

Egy egyszerű számpéldán illusztrálva szeretném bemutatni mit is jelent ez a gyakorlatban.

Hitelfelvevő: 6. ország kategóriába tartozó ország

Normál exporthitel

Hitel: 85 egység (ügylet 100 egység)

Törlesztés: 10 év

Kamat: EUR CIRR, 4,27% p.a.

Biztosítási díj: cca. 23% up front

Segélyhitel

Hitel: 100 egység

Törlesztés 20 év (türelmi idő: 0)

Kamat: 1,2%

Biztosítási díj: cca: 43% up front

Mindkét példa esetén a kockázati díj tőkésítésre kerül és a vevő így fizeti meg.

**3.a), b), c), d) ábra:** Adósságterhek különböző kockázati díjakat feltételezve

a.) Normál hitel adósság terhei

| idő | Kockázati díj    |                | EUR CIRR                            | adósság<br>szolgálat |
|-----|------------------|----------------|-------------------------------------|----------------------|
|     | fennálló<br>tőke | tőketörlesztés | 23% up front<br>4.27% p.a.<br>kamat |                      |
| 0   | 104.55           |                |                                     |                      |
| 1   | 94.10            | 10.46          | 4.02                                | 14.47                |
| 2   | 83.64            | 10.46          | 3.57                                | 14.03                |
| 3   | 73.19            | 10.46          | 3.12                                | 13.58                |
| 4   | 62.73            | 10.46          | 2.68                                | 13.13                |
| 5   | 52.28            | 10.46          | 2.23                                | 12.69                |
| 6   | 41.82            | 10.46          | 1.79                                | 12.24                |
| 7   | 31.37            | 10.46          | 1.34                                | 11.79                |
| 8   | 20.91            | 10.46          | 0.89                                | 11.35                |
| 9   | 10.46            | 10.46          | 0.45                                | 10.90                |
| 10  | 0.00             | 10.46          | 0.00                                | 10.46                |
|     |                  | 104.55         | 20.09                               | 124.64               |

b.) Segélyhitel adósság terhei

| idő                                     | Kockázati díj    |                | kamat              | diszkont | ráta    |
|---|------------------|----------------|--------------------|----------|---------|
|   | fennálló<br>tőke | tőketörlesztés | 1.2% p.a.<br>kamat | (DDR)    | 6.40%   |
| 0                                       | 143              |                |                    |          |         |
| 1                                       | 135.85           | 7.15           | 1.63               | 8.78     | 8.25    |
| 2                                       | 128.70           | 7.15           | 1.54               | 8.69     | 7.68    |
| 3                                       | 121.55           | 7.15           | 1.46               | 8.61     | 7.15    |
| 4                                       | 114.40           | 7.15           | 1.37               | 8.52     | 6.65    |
| 5                                       | 107.25           | 7.15           | 1.29               | 8.44     | 6.19    |
| 6                                       | 100.10           | 7.15           | 1.20               | 8.35     | 5.76    |
| 7                                       | 92.95            | 7.15           | 1.12               | 8.27     | 5.35    |
| 8                                       | 85.80            | 7.15           | 1.03               | 8.18     | 4.98    |
| 9                                       | 78.65            | 7.15           | 0.94               | 8.09     | 4.63    |
| 10                                      | 71.50            | 7.15           | 0.86               | 8.01     | 4.31    |
| 11                                      | 64.35            | 7.15           | 0.77               | 7.92     | 4.00    |
| 12                                      | 57.20            | 7.15           | 0.69               | 7.84     | 3.72    |
| 13                                      | 50.05            | 7.15           | 0.60               | 7.75     | 3.46    |
| 14                                      | 42.90            | 7.15           | 0.51               | 7.66     | 3.22    |
| 15                                      | 35.75            | 7.15           | 0.43               | 7.58     | 2.99    |
| 16                                      | 28.60            | 7.15           | 0.34               | 7.49     | 2.78    |
| 17                                      | 21.45            | 7.15           | 0.26               | 7.41     | 2.58    |
| 18                                      | 14.30            | 7.15           | 0.17               | 7.32     | 2.40    |
| 19                                      | 7.15             | 7.15           | 0.09               | 7.24     | 2.23    |
| 20                                      | 0.00             | 7.15           | 0.00               | 7.15     | 2.07    |
|   |                  | 143.00         | 16.30              | 159.30   | 90.38   |
| segélyhitel kedvezményezettségi szintje |                  |                |                    |          | 0.36796 |

Legolcsóbban akkor jár a vevő, ha a kockázati díjat (85egység \* 23%=19,55 egység) készpénzben meg tudja fizetni, mert akkor 10 év alatt kamatfizetési terhei csak a tőkére (85egység) vetülnek, ami 19,22 lesz. Így összesen a hitel 19,55+19,22 = 38,77 egységbe került.

Ha a biztosítási díjat nem tudja fizetni, tőkésítheti ( a.) ábra), és így a 10 év alatt fizeti meg a 23%-ot, amihez hozzájön a kockázati díj "finanszírozásának költsége", mint extra kamat, valamint a hitel kamat és így összesen 19,55+0,87+19,22 = 39,64 egységbe került a hitel. Ha viszont bizonyíthatóan csak segélyhitelből tudja visszafizetni a hitelt, akkor szembe kell néznie, hogy a kétszeresére nőtt futamidő és a 3%-kal alacsonyabb kamattal szemben a megnőtt kockázatban állás ideje miatt közel kétszeres biztosítási díjjal áll szemben ( b.) ábra).

A táblázatban eleve feltételeztem, hogy a biztosítási díjat csak tőkésítve tudja fizetni, így vállalnia kell annak kamatterheit. A 20 év végén kifizet a hitelért 59,3 egységet. A b ábra utolsó sorában található kedvezményezettségi szint kiszámítása nem az

értéke miatt, hanem a c.) és d.) ábrákkal történő összehasonlítás miatt szerepelnek. Azaz azt mutatja, hogy a kedvezmény nagysága az OECD segélyhitelezési elvei szerint mindhárom esetben egyformák.

A jobb összehasonlíthatóság kedvéért feltételezzük, hogy a segélyhitel esetén is ki tudja fizetni a 15% készpénz hányadot és csak a 85-ra kér kedvezményes hitelt. Ebben az esetben kifizeti a 85 egységre eső 43% biztosítási díjat, a kamatterheit és a hitel kamatait. Így összesen 50,23 egységbe került a hitel ( c.) ábra).

A d.) ábra pedig egy olyan esetet mutat be, ahol a biztosítási díj követve a segélyezés megfontolását 35%-kal olcsóbb, mint a piaci alapú kockázati díj. A számítások szerint a hitel terhei a 20 év során 42,59 egységre mérséklődtek a b. és c. magasabb értékeihez képest.

#### c.) segélyhitel terhei

##### 85%-os finanszírozás esetén

| idő                                     | Kockázati díj |        | kamat     | diszkont | ráta  |
|---|---------------|--------|-----------|----------|-------|
|   | fennálló      | tőke   | 1.2% p.a. | (DDR)    | 6.40% |
| 0                                       | 121.55        |        |           |          |       |
| 1                                       | 115.47        | 6.08   | 1.39      | 7.46     | 7.01  |
| 2                                       | 109.40        | 6.08   | 1.31      | 7.39     | 6.53  |
| 3                                       | 103.32        | 6.08   | 1.24      | 7.32     | 6.07  |
| 4                                       | 97.24         | 6.08   | 1.17      | 7.24     | 5.65  |
| 5                                       | 91.16         | 6.08   | 1.09      | 7.17     | 5.26  |
| 6                                       | 85.09         | 6.08   | 1.02      | 7.10     | 4.89  |
| 7                                       | 79.01         | 6.08   | 0.95      | 7.03     | 4.55  |
| 8                                       | 72.93         | 6.08   | 0.88      | 6.95     | 4.23  |
| 9                                       | 66.85         | 6.08   | 0.80      | 6.88     | 3.94  |
| 10                                      | 60.78         | 6.08   | 0.73      | 6.81     | 3.66  |
| 11                                      | 54.70         | 6.08   | 0.66      | 6.73     | 3.40  |
| 12                                      | 48.62         | 6.08   | 0.58      | 6.66     | 3.16  |
| 13                                      | 42.54         | 6.08   | 0.51      | 6.59     | 2.94  |
| 14                                      | 36.47         | 6.08   | 0.44      | 6.52     | 2.73  |
| 15                                      | 30.39         | 6.08   | 0.36      | 6.44     | 2.54  |
| 16                                      | 24.31         | 6.08   | 0.29      | 6.37     | 2.36  |
| 17                                      | 18.23         | 6.08   | 0.22      | 6.30     | 2.19  |
| 18                                      | 12.16         | 6.08   | 0.15      | 6.22     | 2.04  |
| 19                                      | 6.08          | 6.08   | 0.07      | 6.15     | 1.89  |
| 20                                      | 0.00          | 6.08   | 0.00      | 6.08     | 1.76  |
|   |               | 121.55 | 13.86     | 135.41   | 76.82 |
| segélyhitel kedvezményezettségi szintje |               |        |           |          | 0.368 |

#### d.) segélyhitel terhei 35%-kal

##### kedvezőbb biztosítás mellett

| idő                                     | Kockázati díj |        | kamat     | diszkont | ráta  |
|---|---------------|--------|-----------|----------|-------|
|   | fennálló      | tőke   | 1.2% p.a. | (DDR)    | 6.40% |
| 0                                       | 128           |        |           |          |       |
| 1                                       | 121.60        | 6.40   | 1.46      | 7.86     | 7.39  |
| 2                                       | 115.20        | 6.40   | 1.38      | 7.78     | 6.87  |
| 3                                       | 108.80        | 6.40   | 1.31      | 7.71     | 6.40  |
| 4                                       | 102.40        | 6.40   | 1.23      | 7.63     | 5.95  |
| 5                                       | 96.00         | 6.40   | 1.15      | 7.55     | 5.54  |
| 6                                       | 89.60         | 6.40   | 1.08      | 7.48     | 5.15  |
| 7                                       | 83.20         | 6.40   | 1.00      | 7.40     | 4.79  |
| 8                                       | 76.80         | 6.40   | 0.92      | 7.32     | 4.46  |
| 9                                       | 70.40         | 6.40   | 0.84      | 7.24     | 4.15  |
| 10                                      | 64.00         | 6.40   | 0.77      | 7.17     | 3.85  |
| 11                                      | 57.60         | 6.40   | 0.69      | 7.09     | 3.58  |
| 12                                      | 51.20         | 6.40   | 0.61      | 7.01     | 3.33  |
| 13                                      | 44.80         | 6.40   | 0.54      | 6.94     | 3.10  |
| 14                                      | 38.40         | 6.40   | 0.46      | 6.86     | 2.88  |
| 15                                      | 32.00         | 6.40   | 0.38      | 6.78     | 2.68  |
| 16                                      | 25.60         | 6.40   | 0.31      | 6.71     | 2.49  |
| 17                                      | 19.20         | 6.40   | 0.23      | 6.63     | 2.31  |
| 18                                      | 12.80         | 6.40   | 0.15      | 6.55     | 2.15  |
| 19                                      | 6.40          | 6.40   | 0.08      | 6.48     | 1.99  |
| 20                                      | 0.00          | 6.40   | 0.00      | 6.40     | 1.85  |
|   |               | 128.00 | 14.59     | 142.59   | 80.90 |
| segélyhitel kedvezményezettségi szintje |               |        |           |          | 0.368 |

**Forrás:** Világbank: World Development Indicators és OECD Secretariat kamatstatisztikái alapján készített saját számítás

Véleményem szerint, ha a korábbi kedvezmények megtartása továbbra is cél a segélyhitelezésben, akkor a tisztán matematikai alapokra épülő kockázati díj mellett

a vevő oldalát és a segélyhitelezés optikáját nézve a díjba beépített 35% kedvezmény jobban kifejezi a segélyhitelezés eszmerendszerét, mint az olyan segélyhitel, amely a piaci alapon számított biztosítási díj mellett tartalmaz adományelemet vagy nagyobb kamatkedvezményt, amint a vevő kénytelen a magasabb díjra fordítani

## *2. Az Európai Unió és a hivatalosan támogatott exporthitelezés*

Az Európai Unió már létrehozásakor megfogalmazta azt a kettős célt, hogy a tagállamok az egymás közti szabad kereskedelem megvalósítása mellett a közös kereskedelempolitikával lépjenek fel harmadik országgal szemben (vámunió). A Római Szerződés több rendelkezése is foglalkozik az egységes kereskedelmi rendszerrel. A közös kereskedelempolitika az EU működésének egyik alapköve.

A Római Szerződés 112, 113. Cikkei szerint a közös kereskedelempolitikát egységes alapelvek szerint kell kialakítani. Ez vonatkozik különösen a vámtételek módosítására, vám és kereskedelmi megállapodások megkötésére, a liberalizációs intézkedések egységesítésére, az exportpolitikára és a kereskedelmi védelmi intézkedésekre. A tagországok harmadik országbeli kereskedelmét egységes elvek irányítják. Mivel a nemzetközi szabályozás szerint az export támogatása csak 2 éven túl és csakis az OECD szerint lehet, ezért a hivatalosan támogatott exporthitelezés exporttámogatás címen a két éven túli tevékenységeket foglalja magában. Az EU jogrendjébe is beillesztésre került az OECD Arrangement szabályozás, valamint annak kiegészítői.

Ennek megfelelően így az EU tagországok általában nem végeznek két év alatt támogatott exporthitelezési tevékenységet. Ezt a rövidtávú exporthitel biztosításról szóló direktíva rögzíti. A rövidtávú exporthitel biztosítás olyan tevékenység, amelyet a magánpiaci biztosítók is ellátnak, ezért az állami szerepvállalás nem elfogadható ezen a területen. Ezért néhány ECA teljesen kivonult a rövid távú exporthitel biztosítási piacról, míg más ECA-k esetében a két tevékenységet szétválasztották, és külön számlán végzik a piacképes és nem-piacképes biztosítási tevékenységet.

**Kereskedelmi Főigazgatóság (DG Trade)** irányítása alá tartozik a tagországok harmadik országokkal folytatott kereskedelmének szabályozása, így az alkalmazandó exportpolitika is, amelyhez tartozik a közép/hosszú távú exporthitelezési tevékenység szabályozása<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> OECD Exporthitelezési Irányelvek

- 1.) 93/112/EEC Council Decision of 14 December 1992 extending the Decision of April 1978 on the application of certain guidelines in the field of officially supported export credits.
- 2.) 97/173/EU Council Decision of 3 March 1997 amending the Decision of April 1978 on the application of certain guidelines in the field of officially supported export credits.  
A hajóépítéshez nyújtott támogatás
  - 1.) Council Regulation (EC) No 3094/95 of 22 December 1995 on aid to shipbuilding
  - 2.) Council Regulation (EC) No 2600/97 of 19 December 1997 amending Regulation (EC) No 3094/95 on aid to shipbuilding  
Az adat és információszolgáltatásra vonatkozó szabály
- 3.) 73/391/EEC Council Decision of 3 December 1973 on consultation and information procedures in matters of credit insurance, credit guarantees and financial credits.  
Az alvállalkozóra vonatkozó szabályozás
- 4.) 82/854/EEC Council Decision of 10 December 1982 on the rules applicable in the fields of export guarantees and finance for export, to certain subcontracts with parties in other Member States of the European Communities or in non-member countries.  
A kockázatvállalásról szóló szabályozás

### C.) HIVATALOSAN TÁMOGATOTT EXPORHITELEK A VILÁGKERESKEDELEMBEN<sup>23</sup>

A hivatalosan támogatott exporthitelezés „piac-kiegészítő” szerepét az állandó piackeresés határozza meg. Hosszú távú dinamikus növekedés helyett hullámzó teljesítmény jellemzi. Ez tulajdonképpen nem más mint egy úttörő munka következménye: feltárja azokat a lehetőségeket, amiktől a kereskedelmi bankok és biztosítók tartózkodnak, és amelyeket néhány év után részükre átadnak és új szegmenseket keresve tovább állnak. Megfordítva: a kereskedelmi bankok és biztosítók nagyobb hitelezési hajlandósága és kockázatvállalása átfedést teremt időről időre az állami és piaci exporthitelezés között az előbbi kárára.

Ez azonban közel sem azt jelenti, hogy az állami exporthitelezés szerepét idővel a piac képes lesz teljesen betölteni, sokkal inkább azt, hogy a piac fokozatosan kiszélesedik a hivatalosan támogatott exporthitelezés piaci tapasztalatainak köszönhetően.

Az exporthitelezés piacán négy olyan esemény következett be, melyek az elmúlt évtizedben hatással voltak a hivatalosan támogatott exporthitelekre. Ezek a jelenségek zsugorítani kezdték a hivatalosan támogatott exporthitelezés piacát.

□ A regionális válságok hatására a kereskedelmi bankok óvatosabbak lettek az exporthitelezés területén. Helyette a fontosabb célpiacokon leánybankokat alapítottak, amelyek a helyi vállalatok finanszírozását látják el, összekötve ezzel az anyaország exportőreit az importőrökkel. Tulajdonképpen ezzel az exportfinanszírozást a helyi valutában történő importfinanszírozás váltotta fel. A kereskedelmi bankok mellett forrőtírózó intézmények is megjelentek, amelyek a kintlévőségek megvásárlását vállalják akár középtávon is kiváltva ezzel az exporthitel biztosítás kockázatvállalásának szükségességét.

□ A fejlődő országokban beindult privatizáció azért hatott negatívan az

---

<sup>23</sup> A fejezetben található grafikonok a disszertáció mellékletének statisztikai adatai alapján készültek. Az OECD exporthitelezési és segélyhitelezési statisztikái nem minden esetben publikusak. A fejezet grafikonjai ezért adott ország vonatkozásában értékeket nem mutatnak. A bizalmas dokumentumok listáját az irodalomjegyzék külön tartalmazza. **Ez a fejezet bizalmasan kezelendő!** (szerző)

exporthitelezésre, mert míg korábban az állami vállalatok beruházásaikhoz az exporthiteleket vették igénybe, addig a privatizált és külföldi tulajdonba került vállalatok a tőkeáramlást indították el és a magánvállalatoknak nincs többé szükségük az exportfinanszírozásra.

□ Új szereplők is megjelentek az exporthitelek piacán: multilaterális beruházási bankok közvetlen hitelezőként vállalnak szerepet az exporthitelek piacán. Mivel ezek a bankok nagy helyi tapasztalattal rendelkeznek egy-egy piacon ezért az ő hitelek mögé a magánbiztosítók is szívesen állítanak politikai kockázatra biztosítást.

Ezekre a jelenségekre az exporthitel ügynökségek egyet tehetnek, visszavonulnak más szegmensek után kutatva. Korábban is jellemző volt, hogy egy adott piac beérett a piaci elérhetőségre, és ilyenkor az exporthitelezés talált magának új finanszírozható piacot. Jelenleg még nem talált új alternatív lehetőséget a finanszírozásra.

Az exporthitelek, mint ahogy nem egyformán vannak jelen minden piacon, épp úgy nem jelentenek egyforma lehetőséget minden exportőr számára sem. Alapvetően a vállalt világkereskedelmi integrációs (multinacionalizációs, innovációs) képességén múlik, hogy használható eszköz lesz-e számára az exporthitel vagy sem.

Az elmúlt évtizedekben tapasztalható multinacionalizáció megosztotta a piac szereplőit, lehetőségeik ezáltal kiszélesedtek, vagy beszűkültek. Nem egyformán vannak jelen a vállalatok a helyi-, a nemzeti-, a regionális-, vagy a világpiacon. Eltérő tevékenységük, érdekük, lehetőségük következtében a vállalati szereplők eltérő intenzitással és befolyással vesznek részt a piacok működésében.

Az pedig, hogy ma a kereskedelemben a technológiáé a főszerep, nemcsak a vállalatok pozícióit érintik érzékenyen, hanem az országok világkereskedelemre utaltságát fokozza. A vállalatok közötti egyre szövevényesebb kapcsolatok illetve alá-fölé rendeltségi viszonyok mellett az országok szintjén is megjelenik, hogy egyesek teljesítménye erőteljesen hatással van másokra, azaz a kereskedelmi kapcsolatokban erőteljes a koncentráció valamelyik domináns szereplő irányában.

A világkereskedelem ma három csoport körül összpontosul: USA, EU, Japán, melyek közül az elmúlt évtizedekben az USA vált a világgazdaság első számú szereplőjévé. Ezt a szerepet sem átvenni, sem megközelíteni nem tudta senki, így azok a változások, amik elérték az amerikai gazdaságot jól kiszámíthatóan idővel hatottak a többi gazdaságra is.

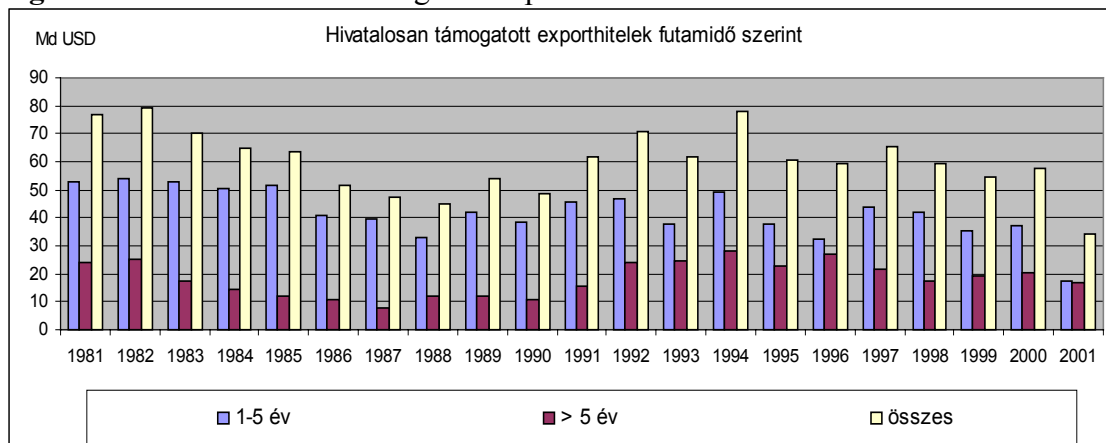
A 80-as évek végén Amerikában jelentős modernizáció vette kezdetét, amit Európa jó egy évtized késéssel követett, aminek következtében az elszenvedett hátrányt egyelőre nem tudott leküzdeni. Európát ebben az időben „elfoglalta” a közös valuta bevezetése és a konvergencia kritériumok tarthatóságának, a mindenáron pénzügyi egyensúlyra törekvésnek a problémája valamint a német újraegyesítés és a kibővülések várható hatása. Ennek ára a növekedés lelassulása, a gazdaság teljesítményében megmutatkozó instabilitás lett. A jövőbeli bizonytalanságok hatására egy masszív tőkekiáramlás vette kezdetét, a beruházások a térségen kívül valósultak meg. Így a modernizációs törekvések nem is valósulhattak meg olyan szinten, mint az USA-ban. Európa tehát nem tudott lépést tartani az USA által indukált technológiai váltással és veszített exportóri pozíciójából azáltal, hogy esetenként maga is importórré vált olyan területeken, ahol korábban exportóri szerepet töltött be. Külkereskedelmi helyzete is romlott az export jövedelem növekménye és az import kiadások közötti rés csökkenésével. Japánt és a távol keleti térséget is érzékenyen érintette az információs technológiai szektorban bekövetkezett változások tekintettel, hogy ezek a termékek a térség exportjában jelentős szerepet képviseltek. A közép-kelet-európai átalakuló országokban a 90-es évek az átalakulás jegyében teltek el. A korábbi egymás közötti kereskedelmi kapcsolatok meglazultak és erőteljes orientálódás vette kezdetét Nyugat-Európa felé. Ezekben az országokban a modernizációs beruházások gazdasági fejlődést katalizáló szerepe a külföldi tőke függvényében határozható meg. Amíg azonban a „szekér ment”, azaz a világkereskedelemben fellendülés volt a beruházások elmaradásának következményei sem éreztették hatásukat. A világkereskedelem növekedése az elmúlt években lelassult. Az USA-ban bekövetkezett recesszió magával rántotta Európát és Japánt is. A kilábalás lehetőségét az USA teremtheti meg, amely egyelőre még várta magára.

A világpiacokon bekövetkezett változások jól tükröződnek az államok



exporthitelezési aktivitásában, ami nemcsak az eszközök kihasználtságán, hanem a finanszírozott célpiacok és ágazatok változásában is nyomonkövethető.

**4. grafikon:** A hivatalosan támogatott exporthitelek futamidő szerint

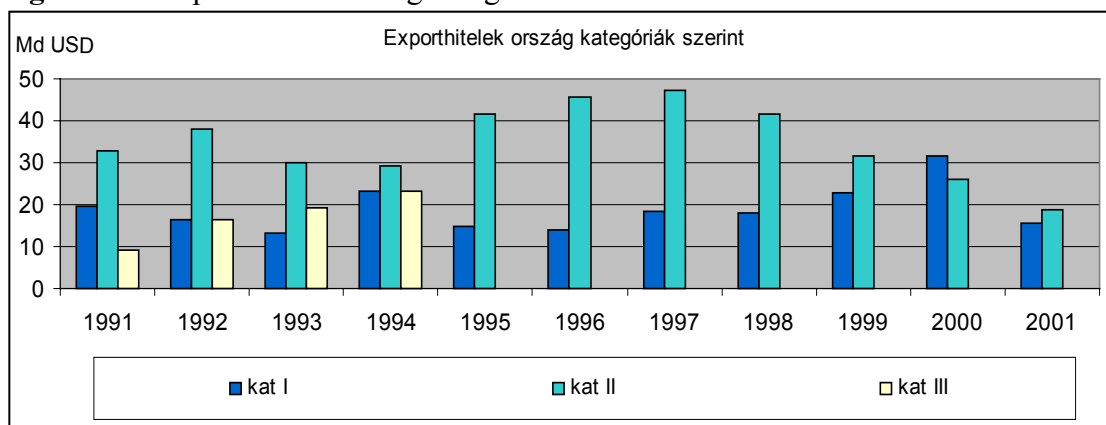


**Forrás:** OECD

Az a puhatolózás, ami napjainkban tapasztalható az exporthitelezés kiütkeresésében tulajdonképpen nem más, mint az ország egymás közötti viszonyainak és a piaci szereplők helyének megteremtése és megszervezése a világgazdaság erősen növekedés orientált fejlődésében.

A 90-es években az USA dinamikus gazdasági fejlődését leszámítva a fejlett országokban moderált növekedés (Japánban pedig recesszió) visszafogta a hivatalos támogatás „piac felkutatási kedvét”. 2000-től pedig az USA-ban is bekövetkezett recesszió egyértelműen meghatározta az exporthitelezés alakulását is.

**5. grafikon:** Exporthitelek ország kategóriák szerint



**Forrás:** OECD

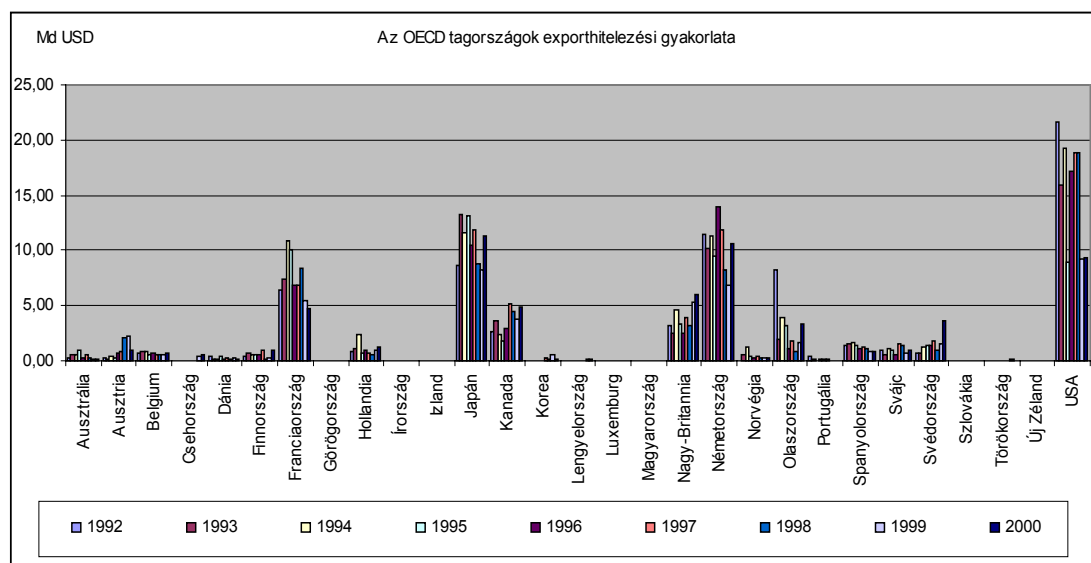
(megjegyzés: a Világbank az országokat GNI/fő adatai alapján különböző kategóriákba sorolja. kat I: fejlett országok, kat II: fejlődő, és átalakuló országok, kat III: szegény országok A GNI/fő küszöböt mindne évebn újraszámítják. Az exporthitelek esetén a maximális futamidőt befolyásolja egy ország besorolása. 1995 óta már csak két kategória létezik. )

A 90-es években a sorozatos regionális, pénzügyi válságok következtében megnőtt a fizetés kockázata és a kockázatot nem tükröző, alacsony díjak a hosszú távú exporthitelezést veszteségessé tették. A szabályozás keretei emiatt szigorúbbá is váltak.

Prúdesebb lett a hitelnyújtás, a hitelező intézmények szigorúbb hitelpolitikát alkalmaznak a kockázatosabb piacokon. A kockázatok felvállalása a biztosítók részéről egységes rendszert követ és 1999 óta ez az árakban hasonlóképpen tükröződik.

A súlyosan eladósodott országokba történő exporthitelezés növelte ezen országok adósságállományát, mert nem tudták visszafizetni a felvett hiteleket. Az OECD tagországok 2000-ben elengedték leírták ezeket a kintlévőségeiket, és hogy ez a helyzet még egyszer ne következzen be lehetőség szerint vissza nem térítendő segélyekkel, adományokkal segítik ezeket az országokat.

## 6. grafikon: Az OECD tagországok exporthitelezési gyakorlata



**Forrás:** OECD

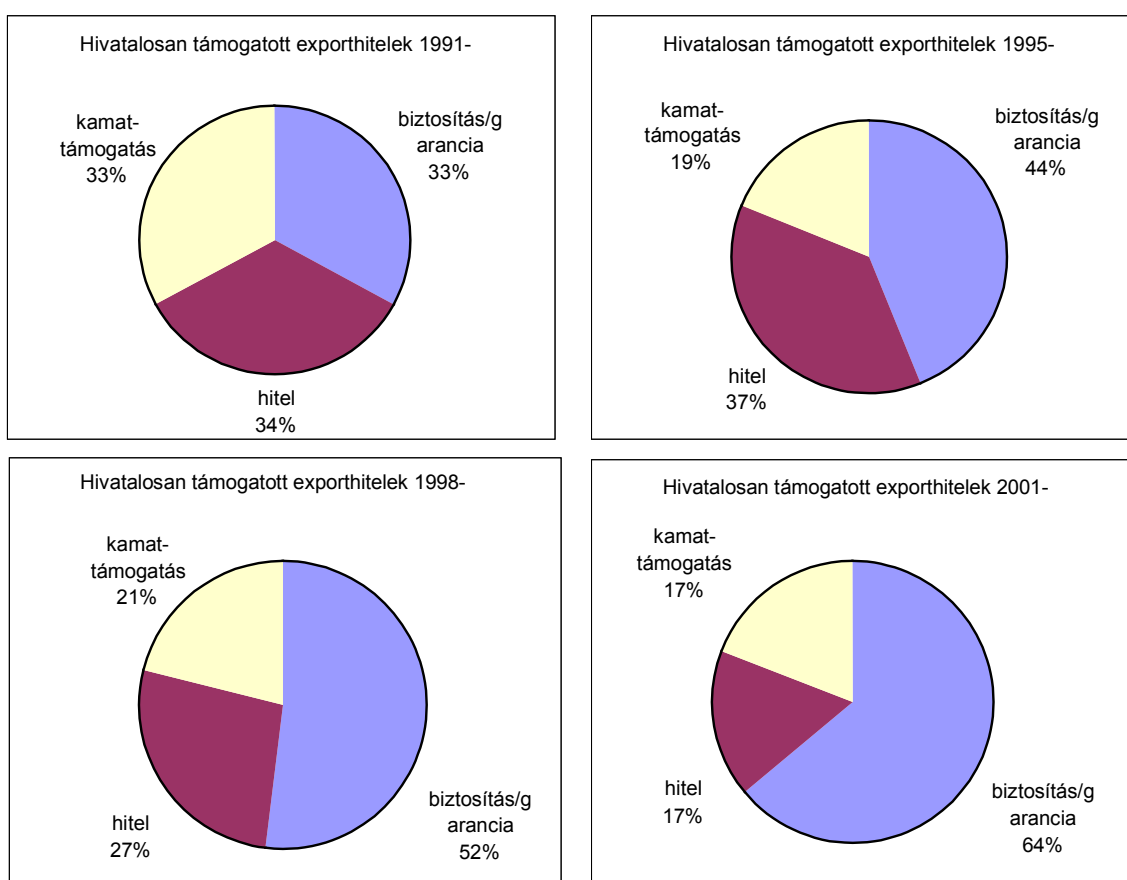
Az OECD tagországok exporthitelezési tevékenysége igen tág határok között mozog. Az elmúlt évtizedben átlagosan 62,8 Md USD exporthitelt/ garantált hitelt nyújtottak a fejlett ország összesen. Ez országonként átlag 2,2 Md USD-t jelent. A szórás 15 M USD-től 15 Md USD ig terjed. A tagországok között a legnagyobb exporthitelező országok az USA, Japán, Németország, és Franciaország mely országok átlagosan az össze exporthitelezési tevékenység 2/3-át adják. 1992 óta átlagosan évente az USA 15,1 Md USD, Japán 10,8 Md USD, Németország 10,5 Md USD, Franciaország 7,5 Md USD hivatalosan támogatott exporthitelt nyújtott. Az exporthitel piac domináns szereplői átlagban 10,9 Md USD támogatott exporthitelt nyújtanak évente. Ha azonban csak az elmúlt néhány évet nézzük, akkor a fenti 10 éves átlagtól 10-15%-kal elmaradnak az exporthitelezési eredmények ezekben az országokban. Franciaország kiemelkedik negatív teljesítményével: ezekben az években megközelítőleg 50%-kal csökkent exporthitelezési tevékenysége. Kanada és Nagy Britannia ellentétben a kiemelt országokkal az elmúlt években kezdtek felzárkózni az "éllovas" országokhoz, átlag 4,41 Md USD illetve 4,87 Md USD éves aktivitással.

Az exporthitelezés általános alakulása mögött ellentétes folyamatok játszódnak le, amire az eszközök, piacok és ágazatok önálló szerepének megvizsgálása ad választ.

## 1. A HIVATALOSAN TÁMOGATOTT EXPORHITELEZÉS ESZKÖZEI

A hivatalosan támogatott exporthitelezési tevékenység nem csak nagyságrendjében, hanem jellegében is eltérő az országok között, ugyanis az exporthitelezés eszközeit nem minden ország használja egyforma intenzitással. A korábban finanszírozás központú exporthitelezési tevékenység átbillent a biztosítás/garancianyújtás irányába. Ennek oka a kamatok csökkenése, a kereskedelmi bankok növekvő finanszírozási hajlandósága és a hitelpiac bőséges kínálata, és a kockázatok felértékelődése.

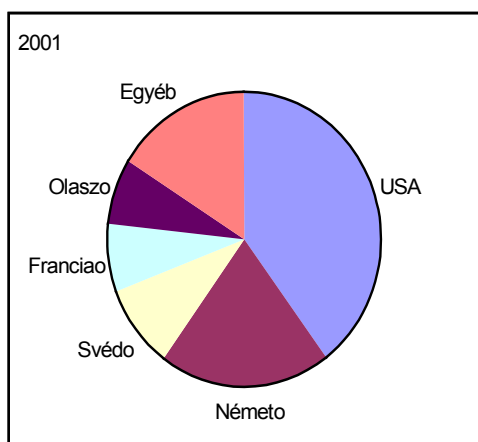
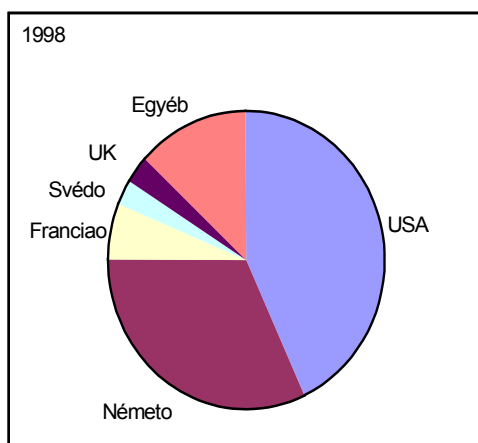
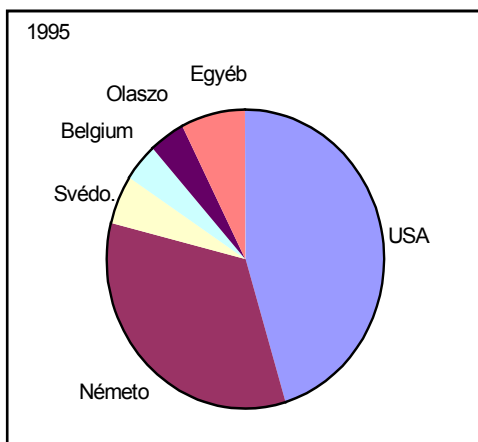
**7.a), b), c), d) grafikon:** Az exporthitelek alkalmazása 1991, 1995, 1998, 2001-ben



**Forrás:** OECD

Az elmúlt tíz évben átrendeződött az exporthitelezésben az állam szerepvállalása, azaz a finanszírozás + kamattámogatás helyett előtérbe került a kockázatvállalás a növekvő piaci bizonytalanságok, válságok hatására bekövetkezett nagyobb fokú kockázatviselési igény eredményeként. 1991-ben a finanszírozás, kamattámogatás és biztosítás aránya közel azonos volt: 1/3-1/3-1/3. 1995-ben ez az arány 38%-18%-44%-ra módosult. 1998-ban billent át a mérleg a biztosítás javára: 21%-22%-57%-ra és 2000-re ez a tendencia tovább erősödött: 13%-21%-66%.

### 8.a), b), c) grafikon: Biztosítási és garancia tevékenység



**Forrás:** OECD

A közép és hosszú távú exporthitel biztosítás és garancia tipikusan az a tevékenység, amelyet a magán biztosítók nem vállalnak, és az állami exporthitel

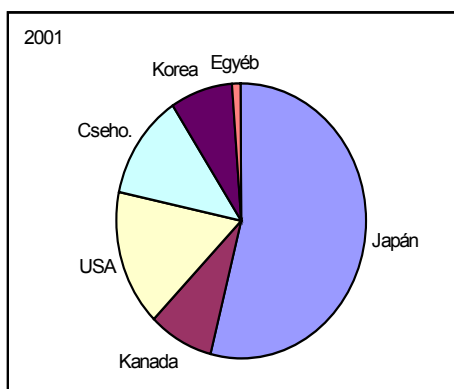
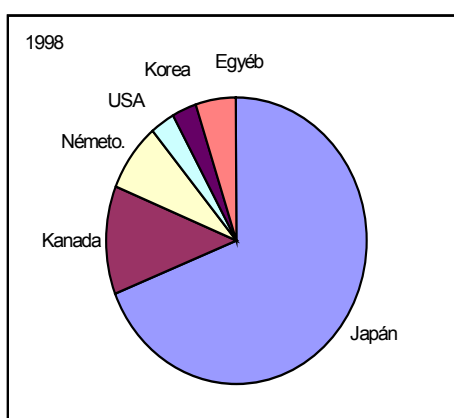
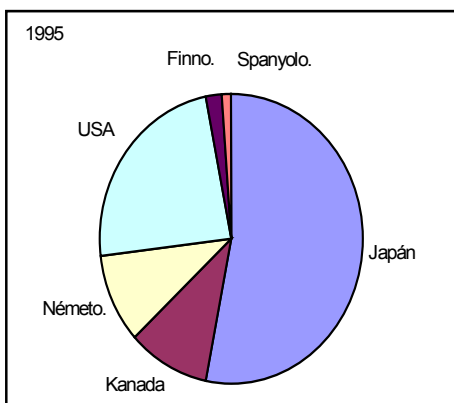
ügynökségek végzik. A rövid távú biztosítási területéről viszont az állam vonult ki vagy úgy, hogy felhagyott ezzel a tevékenységgel, vagy pedig privatizálta ezt az ágát az exporthitelezésnek.

Az exporthitelezés biztosítás formájában történő nyújtása leginkább az európai és ezen belül is az EU országokra jellemző. Németország folytatja a legnagyobb biztosítási tevékenységet.

Az USA ezzel szemben exporthitel garanciát nyújt, amely többségében hosszú távú hitelek garantálását foglalja magában. Ez az exporthitel garancia „unconditional”, azaz feltétel nélküli (káresemény bekövetkeztekor fizet és nem vizsgálja annak okát) és 100%-os fedezetet nyújt a hitelre.

Ezzel szemben az európai exporthitel biztosítás „conditional”, azaz feltételhez kötött (bizonyos káresemények bekövetkezte esetén fizet) és általában 90-95%-ban nyújt fedezettséget. Európában Nagy Britannia nyújt még jellemzően garanciát.

## 9. a), b), c) grafikon: Finanszírozási és refinanszírozási tevékenység



Hivatalos támogatást lehet közvetlenül az exportőrt finanszírozva, vagy a kereskedelmi bankon keresztül közvetett formában is nyújtani.

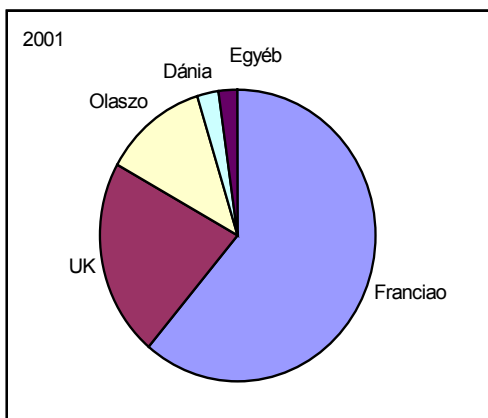
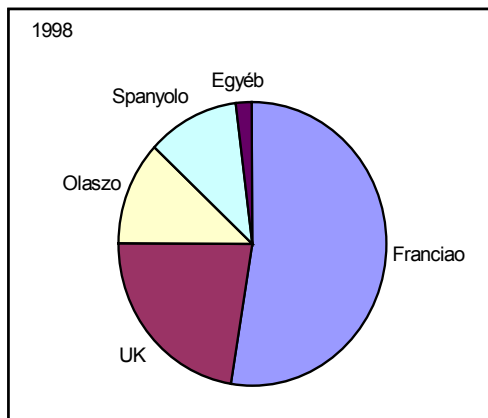
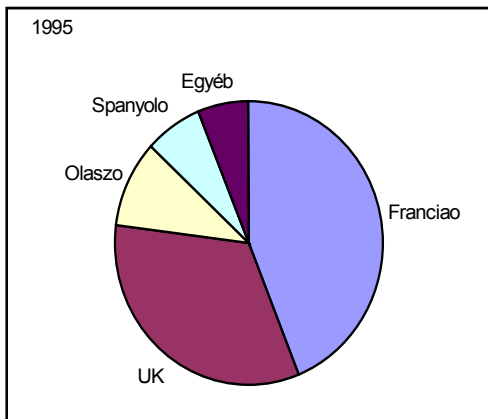
Mindkét esetben a hitel végső felhasználója, minősítésétől függően, a kedvezményes CIRR

kamaton juthat a hitelhez.

A legnagyobb hitelező Japán és Kanada. Japán közvetlen hiteleket is nyújt és a kereskedelmi bankok refinanszírozásában jelentős szerepe van. Kanada közvetlen hitelezőként játszik szerepet, hiteleit nemcsak CIRR, hanem változó kamaton is nyújtja.

Az európai intézmények közvetlen hitelezést nem, csak a kereskedelmi bankok refinanszírozását végzik. A 80-as 90-es években még Finnország is jelentős hitelezési tevékenységet folytatott, amit fokozatosan leépített. A kedvezményes kamatozású hitelezés ezzel nem szűnt meg, csak átalakult kamatkiegyenlítéses rendszerré. Ezzel tulajdonképpen az állami források közvetítésének feladata maradt az exporthitelező intézménynél, míg az exporthitel nyújtás a kereskedelmi bankok feladatává vált. Az európai szemléletben ebben fejeződik ki a hitelezés esetén a piaci szerepek megosztása az állam és a magán szektor között.

### 10.a), b), c) grafikon: Kamatkiegyenlítési tevékenység



**Forrás:** OECD

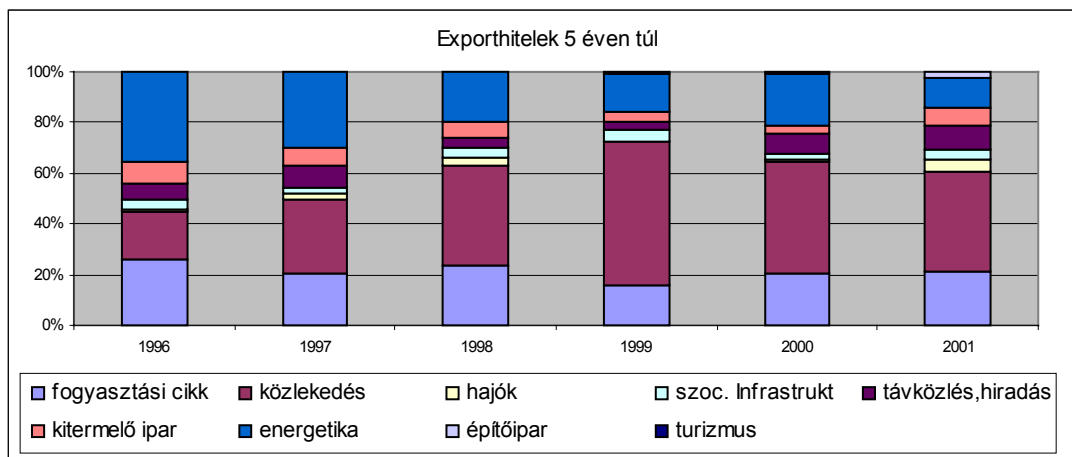
A kamatkiegyenlítési rendszer lényege, hogy a CIRR és a piaci kamat közötti különbséget az exporthitelező országok az éves költségvetésben erre a célra jóváhagyott keretösszeg terhére

valósítják meg. Elsősorban az EU országokban bevált termék, legfőképpen Franciaországban, és Nagy-Britanniában alkalmazzák. Az OECD-ben 7 ország (Ausztria, Németország, Japán, Norvégia, Svájc, USA, Csehország) kivételével működik kamatkiegyenlítési rendszer. A kamatkiegyenlítési-rendszerbe a 2 éven túli ügyletek fogadhatók be. A forrásoldali változó kamat és az eszközoldali fix CIRR kamat különbségét egyenlíti ki, általában féléves költségvetési elszámolás keretében. A változó kamat tartalmazza a forrásszerzés költségét, a margó-t (ezek országonként változó felárat jelentenek). A kamatkiegyenlítés csak a „hitel árához” kötődik, a „kockázat ára”-hoz nem. A kamatkiegyenlítés egy oda-vissza érvényesülő rendszer: ha a piaci kamat magasabb a CIRR kamatnál akkor a különbözetet a költségvetésből lehet lehívni, fordított esetben az hitelező fizeti be a különbözetet.

## 1.1 Ágazatok

Az agrár szektort a rövidtávú exporthitelezés jellemzi, amely ma még nem egységes szabályok között történik. A fogyasztási cikkek exporthitelezése inkább középtávú, míg a beruházási javak exporthitelezését pedig többnyire a hosszú táv jellemzi.

### 11. grafikon: Az 5 éven túli exporthitelek ágazatok szerint



**Forrás:** OECD

Azt hogy egy ország mennyire tudja az állami exporthitelezés lehetőségeit kihasználni, nagymértékben függ az ország export összetételétől. Az exporthitelek eredendően a beruházási javak exportját segítették elő. Ez később kiegészült a fogyasztási cikkekkel is.

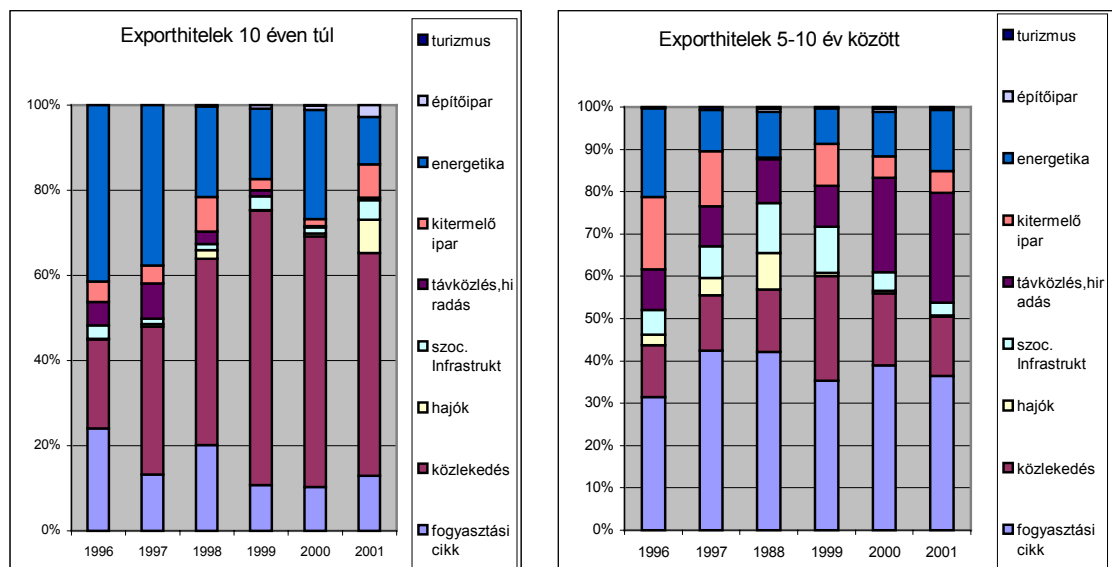
Ma már azonban a fogyasztási termékek piacán egyre nagyobb a túlkínálat. Az elmúlt években olyan fejlődő országok, mint Kína vagy Brazília jelentős fogyasztási cikk exportőrökké váltak. Az erőteljes árversenyt az exporthitelek nem enyhítik, nemcsak azért mert az exporthiteleknek nem is céljuk az állami támogatások versenyeztetése, hanem mert ma már a legtöbb országban van állami háttérű exporthitelezés, és mert a piaci kamatok egyébként is olyan alacsonnyá váltak, hogy a támogatott hitelben lévő kedvezmény nem számottevő a költségek között.

A beruházási javak exportjában viszont ma is fontos szerepet töltenek be az állami háttérű exporthitelek. Ezek olyan nagy értékű eladások, melyek vásárlása hitelt igényel és a piaci hitelkínálat még nem minden szektorban kedvező.



Az 5 éven túli futamidő a közlekedés, a távközlési és az energetikai szektoroknál a legjellemzőbb, a fogyasztási cikkek már csak 20% körüli értéket képviselnek. Ha a kereskedelmi bankok hitelezési hajlandósága tovább növekszik, és a középtávú exporthitelezésben mind inkább szerepet vállalnak, akkor azok az országok, ahol az export kisebb részben áll beruházási javakból, ott az állami exporthitelezés nem tud exportnövekedést előidézni. Amit azonban jelez, hogy nem olyan az export szerkezete, mint a fejlett országokban. Ha tehát ezeket a jelzéseket az adott országban megfelelő beruházások követik, és az export szerkezetben változás következik be, akkor az exporthitelezés ismét betöltheti az exportgeneráló szerepét.

**12. a), b) grafikon:** Az 5-10 év közötti és a 10 éven túli exporthitelek ágazatok szerinti megoszlása

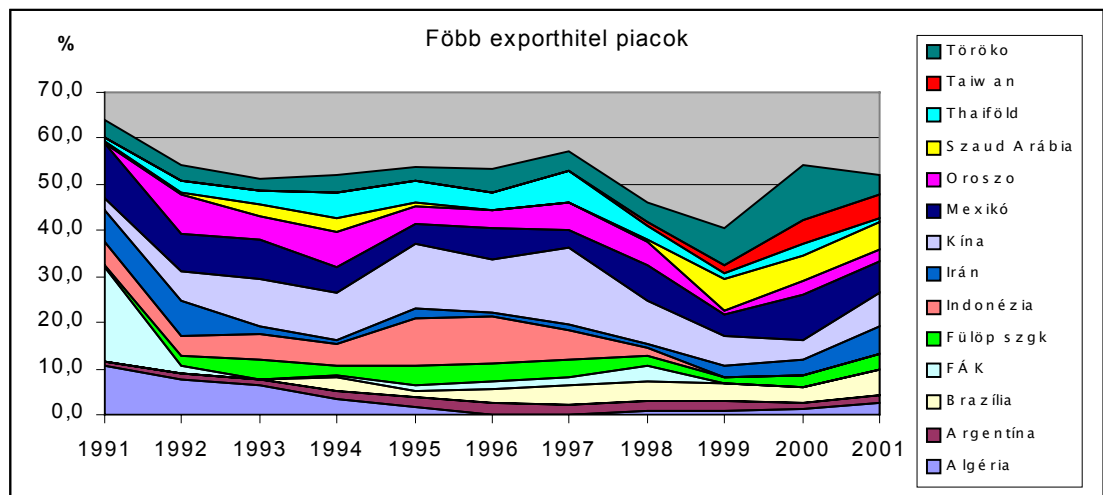


**Forrás:** OECD

Mint ahogy az ábrák is mutatják azok az országok, amelyek exportszerkezete nagy százalékban beruházási javakból áll, nagyobb segítséget remélhetnek az állami exporthitelezéstől, mint azok az országok, amelyek egyszerűbb feldolgozó ipari termékeket exportálnak.

## 1.2 Piacok

### 13. grafikon: Fontosabb exporthitel piacok



**Forrás:** OECD

A 90-es években Kína volt a legnagyobb célpiac Indonézia, Thaiföld mellett. Kína 1995-2000 között évente átlagosan közel 4 Md USD exporthitelben részesült. Ez a tendencia 1999-ben megváltozott, melynek oka az ország megítéléséből következett, ugyanis a távol-keleti válság hatása Kínát is érintette.

A válság hatására a célpiaci preferenciákban átrendeződés következett be. A távol-keleti piacok vonzereje szintén lecsökkent, és helyette 1999 óta Törökország, Szaúd-Arábia és Mexikó vált kedvelt célponttá.

A kelet-európai piac sosem volt és nem is vált igazán célpiacává az OECD tagországok exporthiteleinek. 1991-ben Németország úttörőként külön program keretében nyitott a FÁK államok felé, majd 1993-ban közép-kelet-európai országok felé is megindultak az exporthitelek. Oroszországba 1997 és 1998-ban áramlott jelentős exporthitel (átlag 2-2,5 Md USD), amelyet azonban az orosz pénzügyi válság megakasztott.

Dél-Kelet Európa iránt az érdeklődés a jugoszláv háború következtében visszaesett, és a napjainkban is nehezen kiismerhető pénzügyi gazdasági és politikai helyzet miatt egyelőre kiesik az exporthitelek fókuszából.

## 2. AZ EXPORTHITELEZÉS SPECIÁLIS ESZKÖZE: KERESKEDELEMHEZ KÖTÖTT SEGÉLYHITELEK

A kereskedelemhez kötött segélyhitelezés a donor országok általános segélypolitikájának részét képezi, melyet az állami exporthitel ügynökségek hajtanak végre.

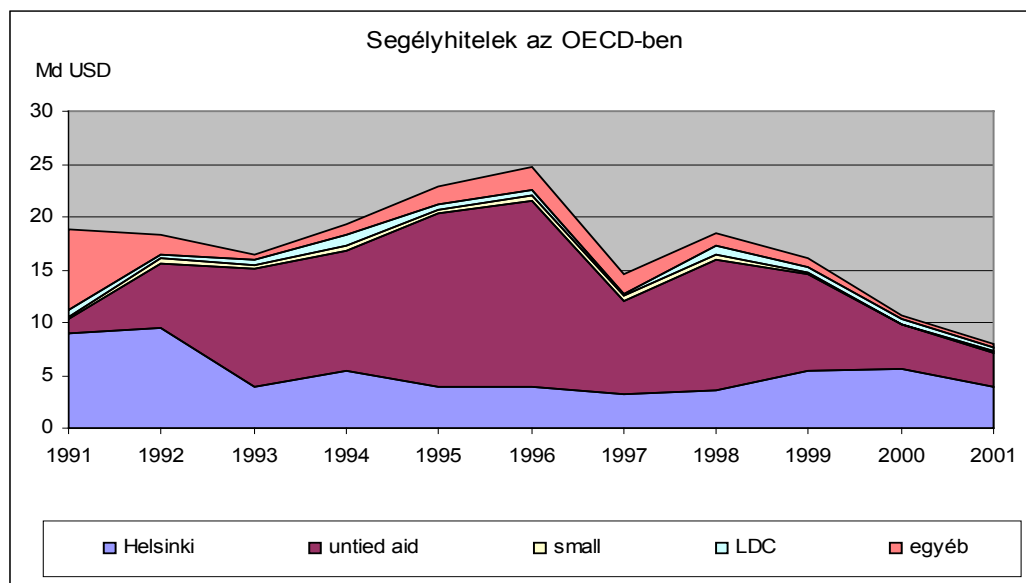
A segélyhitelek is többfélék lehetnek:

*Helsinki típusú* minden olyan segélyhitel, amelyik az általános (hármaskritérium szerinti) elbírálás alá esik.

*Nem-helsinki típusú* a segélyhitel, ha felhasználása nem kötött a donor ország exportjához (un-tied aid), vagy a legkevésbé fejlett országokba irányul (LLDC), vagy a hitelben megnyilvánuló kedvezmény nagysága 80%-nál nagyobb, vagy ha 2 M SDR-nél kisebb összegű ügyletről van szó.

Ha a 2 M SDR összeg alatti ügyletek nem LLDC országba irányulnak, vagy a kedvezményezettségi foka nem haladja meg a 80%-ot akkor *de minimis* típusú segélyhitelnek nevezik.

### 14. grafikon: Segélyhitelek az OECD-ben



**Forrás:** OECD

A segélyhitelezésnek nagyobb részét teszik ki a nem-helsinki típusú hitelek. Ezen belül is az un-tied aid hitelek, melyek szabályozás hiányában magukban rejtik a piactorzítás lehetőségét, azáltal, hogy:

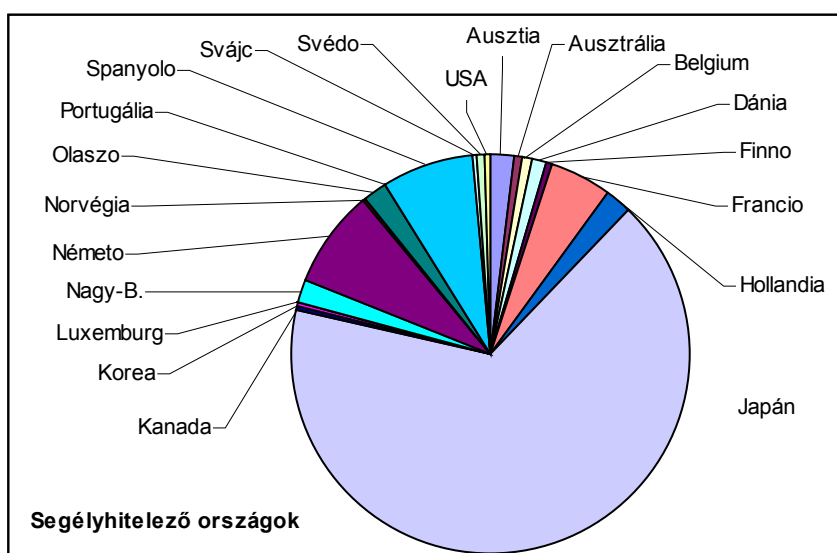
- olyan országok is részesedhetnek belőle, melyek egyébként kívül esnek a jogosultak körén,
- olyan soft hitel is nyújtható, amely nem éri el a minimális támogatási szintet és
- olyan projektekhez is adható, melyek egyébként exporthittel is megvalósíthatók lennének.

A nem helsinki hitelek egyéb formáira a piac torzítás nem áll fenn, mert vagy olyan kis ügyletekről van szó, amelyek általánosan elfogadottan nincsenek hatással a piacra (2 M USD) vagy a legszegényebb országokba irányulnak, melyek jellemzően adományokban részesülnek, vagy a hitel 80%-nál nagyobb kedvezményt tartalmaz.

### 2.1 Segélyhitelek donorországai

A segélyhitelek donorországai segélypolitikájuk függvényében eltérően nyújtanak Helsinki illetve nem helsinki típusú segélyhiteleket.

### 15. grafikon: AZ OECD segélyhitelező országai



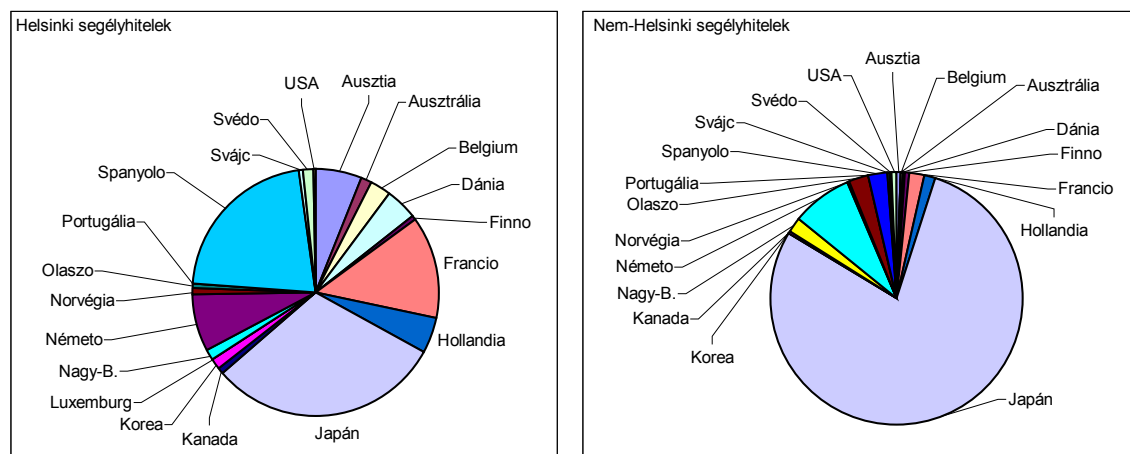
**Forrás:** OECD

A segélyhitelezésre vonatkozó első szabályok kialakítása - 1992 - óta a legnagyobb segélyhitelező országok Japán, Németország, Spanyolország és Franciaország 100 Md USD kedvezményes hitelt nyújtottak a fejlődő világ számára. Japán

kedvezményes hitelei 66,2%-át képezik az összes segélyhitelnek, tehát a világ első számú segélyhitelező országának számít. Az EU 31%-át adja az összes segélyhitelnek, míg az USA segélyhitelezése mindössze 0,5%! Az EU átlagos segélyhitelezése 2,4 Md USD. A tagországok között igen nagy a szórás: Írország, Görögország nem ad segélyhitelt, míg Németország, Spanyolország és Franciaország a legnagyobbak között van hárman együtt megközelítően a segélyhitelek 20%-át adják. A három nagy EU-s segélyhitelező országot és a két nem segélyhitelező országot leszámítva az EU átlaga 1,3 Md USD.

A segélyhitelezők közül Japán és Spanyolország emelhető ki a többi tagország közül. Az előbbi abszolút elsőségével, az utóbbi az exporthitelekhez viszonyított arányával hívja fel a figyelmet. Mindkét országban az állam számára fontos exportpromóciós eszköz e tevékenység.

**16. a), b) grafikon:** A tagok jellemző segélyhitelezési gyakorlata



**Forrás:** OECD

A segélyhitelek Helsinki és Nem-helsinki típus szerinti megbontásából szembetűnik, hogy ez utóbbi kategória domonáns képviselője Japán, amely ország nem helsinki segélyhitelei szinte kizárólag un-tied aid hitelek. A többi tagország gyakorlatában eseti alapon előfordul a nem helsinki típusú segélyhitel, de az nem untied-aid formájában, hanem kisprojekt illetve LLDC-nek nyújtott segélyhitel formájában jelenik meg. Japán számára tehát ez a hitelezés erőteljes piacszerző tevékenységet rejt magában.

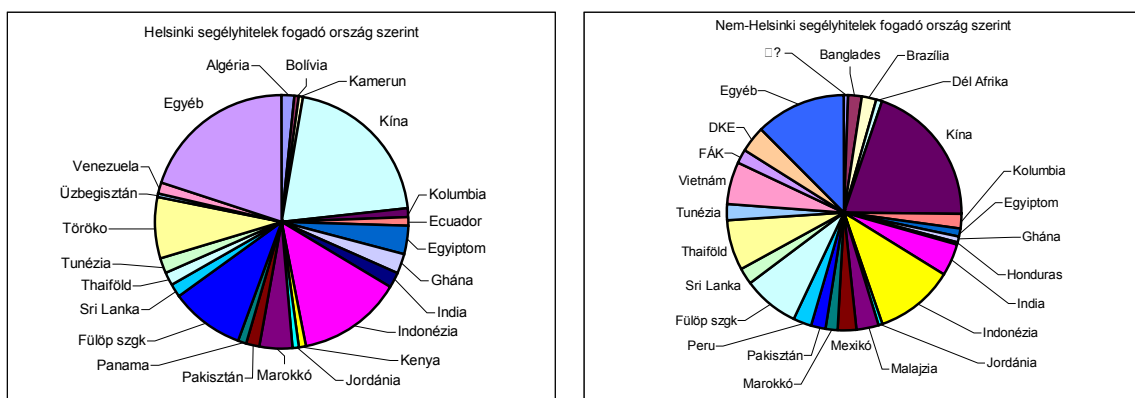
Spanyolország segélyhitelezése is egyedülálló az OECD gyakorlatban. Ez az ország

bár elsősorban helsinki segélyhiteleket nyújt, azonban olyan szektorokba, melyek normál exporthittel is finanszírozhatók lennének. Emellett Spanyolország exporthitel nyújtása nem is olyan jelentős. Úgy tűnik, hogy az a néhány ország, amely Spanyolország exportpolitikájában fontos szerepet tölt be, és a világkereskedelemben nem esik a figyelem középpontjába, azok piacai lettek a spanyol áruknak és szolgáltatásoknak.

## 2.2 Segélyhittel piacok

A segélyhitelek legnagyobb piaca az 1992 óta Kína, Indonézia, Fülöp szigetek, Vietnám. Ez a négy ország részesedett az összes segélyhittel több mint a felében.

### 17. a) b) grafikon: A segélyhitelek piacai



**Forrás:** OECD

Kína és a Fülöp-szigetek azért is kiemelt piacok, mert minden ország számára fontos célpia. A fejlődő országok felosztották maguk között a piacot: Japán számára elsősorban a távol-keleti térség országai, Európa számára Észak-Afrikából Marokkó, Tunézia, Algéria, Ghána, Ázsiából elsősorban a Közel-Kelet valamint India, Pakisztán, Dél-Amerikából Venezuela, Ecuador. Az USA nem tartozik a segélyhitelező országok közé. Számára a fontos piacok segélyhitelek nélkül is elérhetők. Gazdasági erejéből adódóan komoly harcot folytat a segélyhitelek szigorításáért és átláthatóságáért.

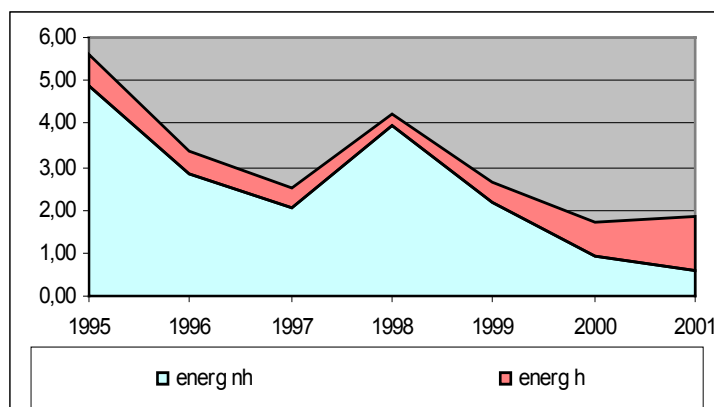
## 2.3 Ágazatok

A kereskedelemhez kötött segélyhitelek szabályozásának szigorodása maga után vonta a szektorális átrendeződést. Az agrár és erdőgazdálkodás valamint a feldolgozóipar területén minimálisra csökkentek a segélyhitelek. Az energetika, a hálózati infrastruktúra, a kommunális infrastruktúra, az egészségügyi és szociális infrastruktúra képezik jellemzően a segélyhitelek tárgyát. Nagyságrendje miatt három szektort érdemes kiemelni a táblázatból: az energetikai, a vizes és a szállítási-, közlekedési szektort.

□ Energetikai szektor:

Ide tartoznak a hőerőművek (szén, olaj, gáz tüzelésű), vízierőművek, szél, nap óceán energiáját hasznosító erőművek és a nukleáris erőművek és az energiaellátó rendszerek.

**18. grafikon:** Segélyhitelezés az energetikai szektorban



**Forrás:** OECD

Az energetikai szektor az államok számára stratégiai fontossággal bír. Ma már azonban ez a szektor is jellemzően privatizáció alá került. Az energiatermelés a gazdaságban és a társadalomban egyaránt fontossággal bír. Az energiatermelő erőművek különféle alapanyagokat használnak fel. Ezek közül kiemelkedik az olaj és a gáz, amely a világpiacon meghatározó nyersanyag. Mivel ezek véges természeti kincsek az alternatív energiatermelési módok is megjelentek, mint a víz, a nukleáris energia, a szél, a nap, az óceán stb. Ezek közül a vízi- és a nukleáris-erőművek terjedtek el. A szél, a nap, az óceán egyelőre meglehetősen drága módja az energia előállításnak.

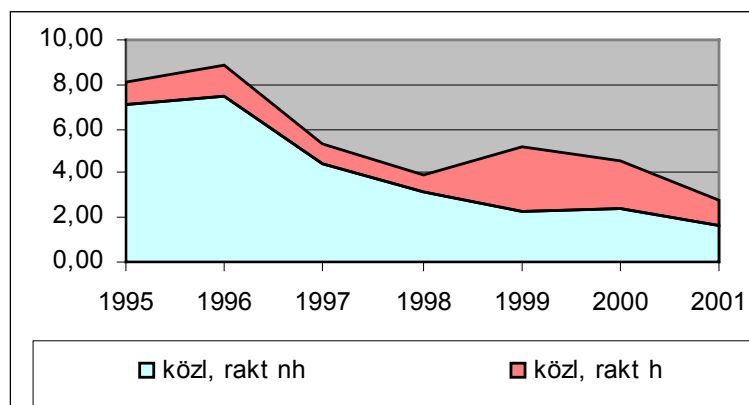
Az energetikai szektor részére nyújtott segélyhitelek 1995 óta mintegy harmadára

csökkentek. Ebben a csökkenésben az általános segélyhitelezés csökkenése mellett a segélyhiteleken belüli átrendeződés is megfigyelhető. Míg 1995-ben a hitelek közel 80%-a a nem-helsinki típusú segély kategóriába tartozó un-tied aid hitel volt, addig 2001-ben arányuk 40%-ra szorult vissza. Ez két okra vezethető vissza: egyrészt az energetikai szektorban háttérbe szorultak a hőerőműi projektek és előtérbe kerültek a vízierőművek, másrészt a kedvezményes finanszírozásra jogosult projektek közül a vízierőművek lassú megtérülésük miatt egyértelműen ebbe a kategóriába tartoznak, míg a hőerőművek illetve hozzá tartozó rendszerek, melyek finanszírozása korábban is un-tied aid hitellel valósult meg, egyre inkább a normál exporthitel kategóriába tevődött át. Ennek az a magyarázata, hogy az un-tied aid hitel mivel ehhez a hitelhez nem kötődik szigorú szabályozás pont arra adott lehetőséget, hogy a piaci alapú hitelezésnél némiképp kedvezőbb kondícióval torzítsa a versenyt. Ezek a projektek általában 25%-os kedvezményezettségűek voltak, szemben a helsinki típusú tied aid hitelek 35%-os kedvezményezettségével. Japán, mint élen járó un-tied aid hitelező főbb piacain nyújtott ilyen finanszírozást (Malajzia, Indonézia, Thaiföld).

□ Szállítási - közlekedési szektor

Ebbe a szektorba a vízi, vasúti, közúti, légi közlekedéssel szállítással kapcsolatos projektek tartoznak.

**19. grafikon:** Segélyhitelezés a szállítási és közlekedési szektorban



**Forrás** OECD

E négy alágazat közül a közúti és a légi közlekedés az, amely beruházásainak megtérülése rövidebb idő alatt valósul meg, mint a vízi vagy a vasúti beruházásoké. Jellemzően az első kettőt leginkább az un-tied aid hitelek jellemezték, míg az



utóbbiakat a tied aid hitelek. A vizsgált időszakban ebben a szektorban is lecsökkentek az un-tied aid hitelek mintegy 60%-kal és a tied aid hitelek közel azonos szinten maradtak. Visszaesett a légiközlekedés ilyen fajta finanszírozása, melynek a piaci verseny az elsődleges kiváltója. Az energetikai szektorhoz hasonlóan itt is ugyanazok a piacok és donorországok említhetők meg.

#### □ Vizes szektor

A víz olyan véges természeti erőforrás, amely alapvető eleme az életnek, a megújulásnak, forrása a környezetnek, háztartásoknak, az ipari termelésnek, a mezőgazdaságnak, a halászatnak, az energiatermelésnek, a szállításnak, a turizmusnak.

A vizes szektor éppen ezért magába foglalja minden aspektusát a víz felhasználásának, a használat során keletkező szennyezés kezelésének, tárolásának, tisztításának.

A vízügyi projekteknél a kormányzatoknak szerepet kell vállalniuk gazdaságpolitikai irányítással, vízhasználatra vonatkozó jogszabályokkal, ellenőrzési mechanizmussal, környezetvédelmi, kutatási apparátussal. A vízügyi szektor tulajdonosi viszonyai megfelelő felügyeleti rendszer mellett nem feltétlenül kell, hogy állami legyen. A városi, vidéki vízellátás, szennyvíztisztítás éppúgy lehet állami tulajdonban, mint magántulajdonban.

A vízügyi projektek finanszírozásának megítélésénél a víz sajátossága miatt számos speciális kérdést vizsgálni kell:

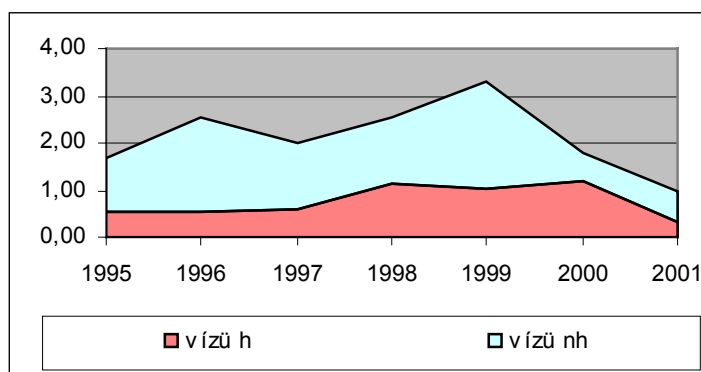
- A víz közjóság, melynek használatából kizárni senkit sem lehet. Nélkülözhetetlen az élethez, a fejlődéshez.
- Az alapvető szükségleteket biztosítani kell a felhasználók számára, használata mégsem lehet ingyenes. A víz ára mindenkor tükrözi a környezethasználatát és az újratermelődést.
- A víz szűkös természeti erőforrás abban az értelemben, hogy a felhasználás a jelenlegi ár mellett hamar kínálati korlátokba ütközhet.
- A víz felhasználása során figyelemmel kell lenni minőségének és

mennyiségének fenntartására.

- A vízfogyasztás alapvetően kettős célú: társadalmi és gazdasági. Az emberek egy része még ma sem jut megfelelő minőségű ivóvízhez. A városok ipari víz ellátása sem minden esetben megoldott, ami a gazdasági fejlődés gátja. Mivel a víznek nemcsak az a tulajdonosa, aki éppen használja, ezért felhasználásáról sem dönthet kizárólag a felhasználó.

Tulajdonképpen a fenti okok miatt a vízügyi projektek finanszírozása, a felmerülő környezeti és életminőségbeli kockázatok miatt jellemzően állami háttérrel, államok együttműködésével valósulnak meg. A vízügyi projektek, jellegükből kifolyólag nem tartoznak az olcsó, és gyorsan megtérülő beruházásokhoz. Felhasználói is csak részben a vállalatok, másik részük a lakosság.

## 20. grafikon: Segélyhitelezés az energetikai szektorban



**Forrás:** OECD

A vízügyi szektorokban a helsinki típusú segélyhitelek ma is az 1995-ös szint körül vannak, igaz az elmúlt évek növekedéséhez képest ez visszaesést jelent.

Összehasonlítva más szektorokkal, azonban az tapasztalható, hogy míg más szektorok helsinki típusú hitelei is csökkentek, a vizes projektek esetében ez nem áll fenn. Ez jelzi, hogy ez a szektor tipikusan az a terület, amit jellemzően nem piaci megfontolásokból, hanem társadalmi szükségességből valósítanak meg. Elsősorban az ivóvíz ellátás és szennyvíz elszállítás és tisztítás tartoznak ide.

Az ipari vízellátás és tisztítás sok esetben az untied iad hitelezés keretében valósul meg, általában kisebb kedvezmény esetén is megtérülnek ezek a beruházások. Ez

annak függvénye, hogy a beruházás az iparosítás megteremtése vagy már működő vállalatok kapacitásbővítését szolgálja. Az első esetben a megtérülés lassabb és a megvalósuló új beruházások tevékenységén múlik, míg a második esetben, a már működő beruházásokra a víz díjak ráterhelése jobban megvalósítható. Az öntözési rendszerek tipikusan azok a projektek, melyek átterelődtek a normál exporthitelezésbe.

Az exporthitelek és a segélyhitelek e fejezetben bemutatott eszközei, piacai általános képet adnak arról, hogy az állam exporthitel ügynökségein keresztül milyen módon járul hozzá az ország kereskedelmi folyamatainak alakulásához. Azonban, hogy ez valójában mit jelent a nemzetközi kereskedelem szintjén és hogyan érzékeltethető az adott ország exportteljesítményében, azt a módszertani fejezet, ezekre a statisztikai adatokra épülő számításaival mutatom be.

## D.) A HIVATALOSAN TÁMOGATOTT EXPORHITELEZÉS MÓDSZERTANA

### 1. A HIVATALOSAN TÁMOGATOTT EXPORHITELEZÉS SZEREPÉNEK MÉRLEGELÉSE<sup>24</sup>

Az államok azzal a céllal hozzák létre exporthitelezési intézményeiket, hogy ezzel is elősegítsék a gazdaságban látens exportként jelen lévő termelési potenciál valódivá válását. Az állam nem csak forrásokkal, hanem rugalmas intézményi rendszerrel egyaránt hozzájárulhat az exporthitelezés, illetve az exportálási kedv növekedéséhez.

De vajon beváltják-e ezek az intézmények a hozzájuk fűzött reményeket? Hatékonyan járulnak-e hozzá az exportösztönzés rendszeréhez? Mennyiben felelnek meg a vállalatok igényeinek? Mennyiben lehetőség és mennyiben korlát számukra a nemzetközi feltételrendszer? Más országokhoz képest erősebb vagy gyengébb szereplői az exportpromóciónak? Az állami akarat milyen mértékben nyilvánul meg a működésükben? Ilyen és ehhez hasonló kérdésekre kerestem a választ, amikor azt a módszert próbáltam kialakítani, amivel mérni lehet ezeknek az intézményeknek a tevékenységét egymáshoz, a piachoz és önmagukhoz képest.

#### *1.1 Exportlefedettségi mutatók*

A hivatalosan támogatott exporthitelek gazdaságra gyakorolt hatását azzal lehet szemléletesen érzékeltetni, ha meghatározzuk az exporthitelek révén elért exporttöbblet nagyságát, és ezt viszonyítjuk az exporthoz.

Az export lefedettségi mutató általánosan alkalmazott mutató, azt fejezi ki, hogy a hivatalosan támogatott exporthitelek segítségével megvalósuló export hány százalékkal járult hozzá adott gazdaság éves exportteljesítményéhez.

---

<sup>24</sup> A fejezetben található grafikonok a disszertáció mellékletének statisztikai adataiból a mutatók alapján készültek. Az OECD exporthitelezési és segélyhitelezési statisztikái nem minden esetben publikusak. A bizalmas dokumentumok listáját az irodalomjegyzék külön tartalmazza. **Ez a fejezet is a grafikonokat tekintve bizalmasan kezelendő!** (szerző)

Ahhoz, hogy minél pontosabban meghatározhassuk ezt az értéket, több szempontot is figyelembe kell venni tekintve, hogy a hivatalosan támogatott exporthittel nem minden exportügylet fedhető le:

□ Az exporthitel ügynökségek tevékenysége a szűk értelemben vett exporthitelezésen (2 éven túli OECD szabályokkal körülhatárolt exporthitel) kívül egyéb exporthoz közvetve vagy közvetlenül kapcsolható tevékenységekre is kiterjedhet függetlenül attól, hogy ezek a tevékenységek állami támogatást nem élveznek, vagy más címszó alatt történik a támogatás nyújtása. Itt azzal a korláttal álltam szemben, hogy adatok, csak a 2 éven túli exporthitelezésről és segélyhitelezésről álltak rendelkezésre, egyéb exporthitel ügynökségek által végzett tevékenységről nem, ezért ez utóbbi kategória pozitív hatásáról a nem számszerűsíthető eredmények kapcsán térek ki.

□ Az exporthitel ügynökségek 2 éven túli szabályozott exporthitelezési tevékenysége nemcsak az exporthitelekre, hanem a segélyhitelekre is kiterjed, ami szintén kereskedelemfejlesztő hatású. Ezért a számítások a segélyhitelezéssel generált többlet exportot is figyelembe veszik.

□ A mezőgazdasági termékek exporthitelezése nem tartozik a szabályozás alá. Az agrár szektor exporttámogatása és exporthitelezése világszerte elterjedt és nagysága sem elenyésző. Mivel erre vonatkozóan is csak tört időszakban álltak rendelkezésre adatok, ezért ez az ágazat e fejezet tárgyát nem képezi.

□ A hadiipar nem támogatható exporthitelekkel, tehát a hadászati export is kiesik a vizsgálati körből.

□ A hivatalosan támogatott exporthiteleket minden ország saját vállalatai részére nyújt, külföldi multinacionális vállalatok és tevékenységük szintén nem képezik a finanszírozás bázisát.

□ Az exporthitelek elsődleges igénybevételére az OECD-n kívüli piacokon van szükség.

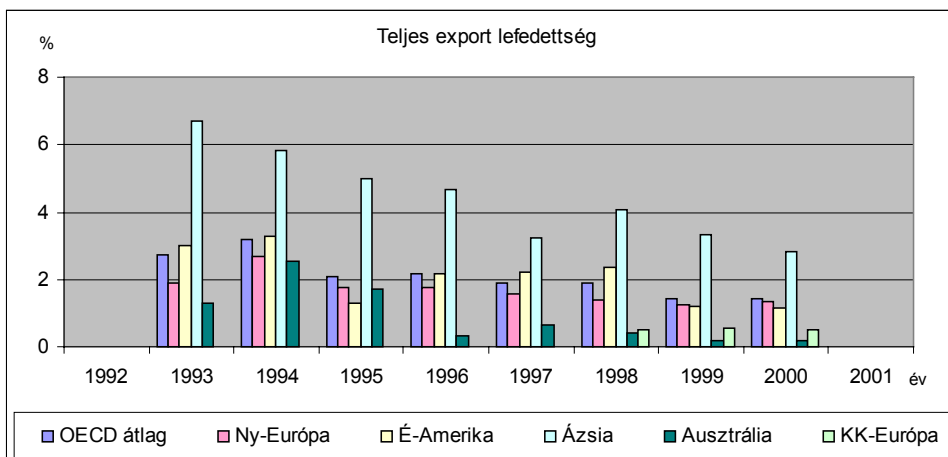
Ezeket a szempontokat figyelembe véve az 1992-2001 közötti 10 éves időszakot vizsgálva, az alábbi export lefedettségi mutatókkal vizsgáltam az exporthitelezési tevékenységet:

1.) teljes export lefedettségi mutató:

$$\frac{\text{exporthitel} + \text{segélyhittel}}{\text{összes export}}$$

Ez a mutató azt mutatja meg, hány %-kal járult hozzá az ország összes exportjához az exporthitelezéssel megvalósult export.

**21. grafikon:** Teljes exportlefedettség



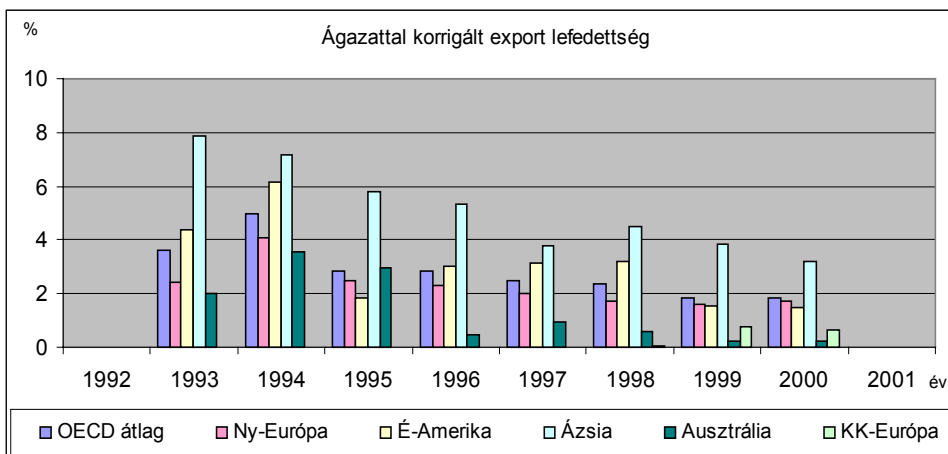
**Forrás:** Saját számítás a melléklet alapján

2.) ágazati exportlefedettség:

$$\frac{\text{exporthitel} + \text{segélyhittel}}{\text{összes export} - \text{hadi export} - \text{agrár export}}$$

Ez a mutató azt mutatja meg, hány %-kal járult hozzá az exporthitelezés a tevékenységgel finanszírozható szektorok exportteljesítményéhez.

**22. grafikon:** Ágazattal korrigált exportlefedettség



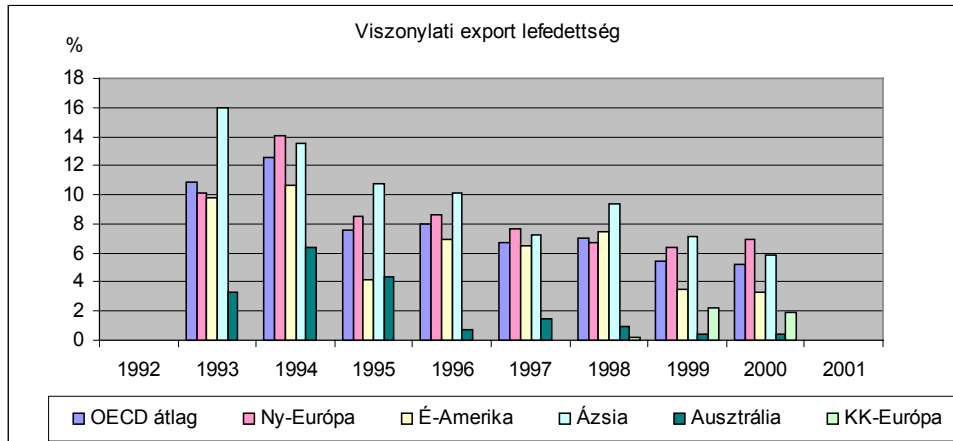
**Forrás:** Saját számítás a melléklet alapján

3.) Viszonylati export lefedettségi mutató:

$$\frac{\text{exporthitel} + \text{segélyhitel}}{\text{összes export} - \text{OECD export}}$$

Ez a mutató azt mutatja meg, hány %-kal járult hozzá az exporthitelezés a „rászorult” viszonylatokba irányuló export alakulásához.

**23. grafikon:** Viszonylati exportlefedettség



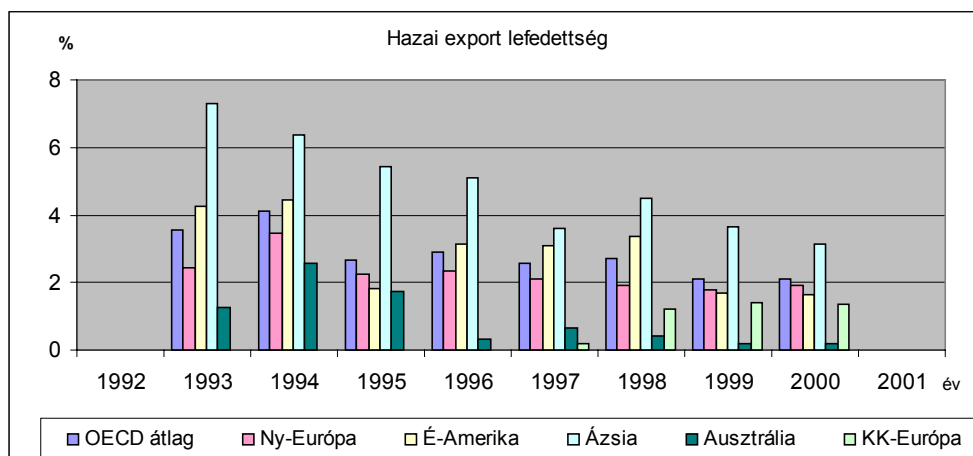
**Forrás:** Saját számítás a melléklet alapján

4.) Hazai export lefedettségi mutató:

$$\frac{\text{exporthitel} + \text{segélyhitel}}{(\text{összes export} - \text{multinacionális vállalati export})}$$

Ez a mutató azt mutatja meg, hány %-kal járult hozzá az exporthitelezés a hazai vállalatok export szerepléséhez.

**24. grafikon:** Hazai exportlefedettség



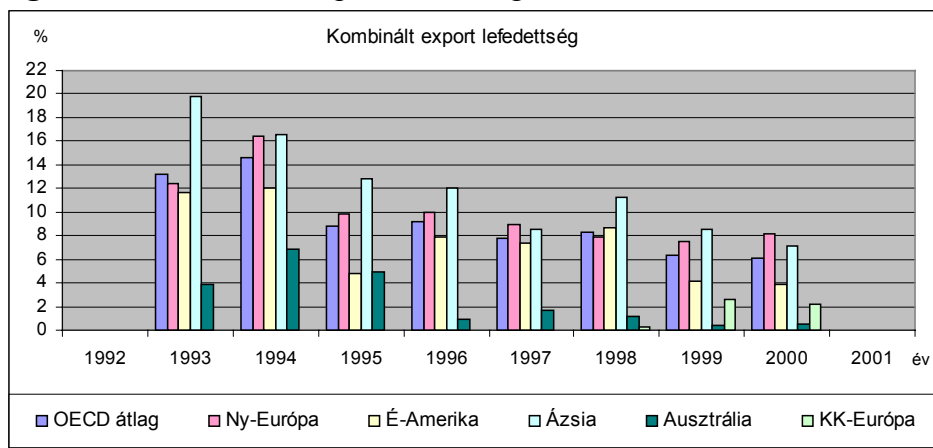
**Forrás:** Saját számítás a melléklet alapján

5.) Egyszeresen kombinált export lefedettségi mutató:

$$\frac{\text{exporthitel} + \text{segélyhitel}}{(\text{összes export} - \text{OECD export}) * (1 - \text{agrár export} / \text{összes export})}$$

Ez a mutató azt mutatja meg, hány %-kal járult hozzá az exporthitelezés a tevékenységgel finanszírozható szektorok rászorult viszonylatokba irányuló export emeléséhez.

**25. grafikon:** Kombinált exportlefedettség



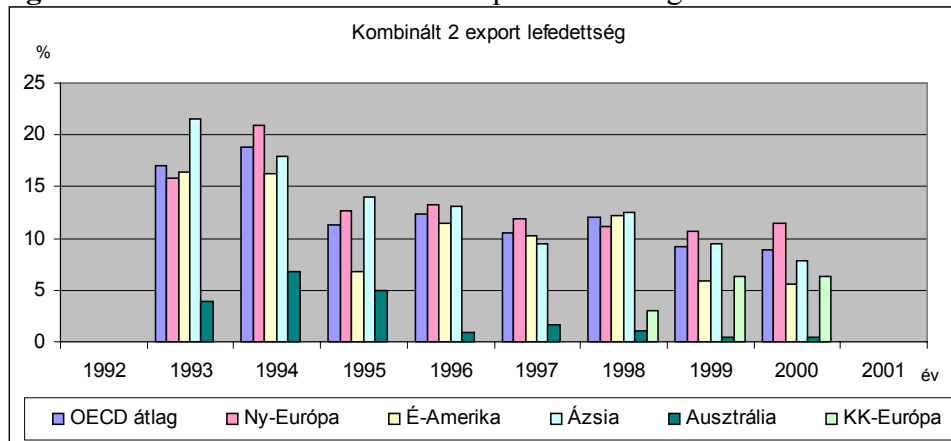
**Forrás:** Saját számítás a melléklet alapján

6.) Kétszeresen kombinált export lefedettség

$$\frac{\text{exporthitel} + \text{segélyhitel}}{(\text{összes export} - \text{OECD export}) * (1 - \text{agrár export} / \text{összes export}) * (1 - \text{multi export} / \text{összes export})}$$

Ez a mutató azt mutatja meg, hány %-kal járult hozzá a hazai, exporthittel finanszírozható szektorok, rászorult viszonylatokba irányuló exportjának emeléséhez.

**26. grafikon:** Kétszeresen kombinált exportlefedettség



**Forrás:** Saját számítás a melléklet alapján



A két kombinált export lefedettségi mutató az eredeti teljes export lefedettségi mutatóhoz viszonyítva 4-5-szörösen magasabb értékeket mutat.

A korrekciókkal, tehát közelebb kerültünk az exporthitelezés valódi jelentőségének megítéléséhez.

Ha csak a teljes export lefedettségét nézzük, az látszódik, hogy a 10 évvel ezelőtti 3% körüli érték, mára 1,5%-ot mutat az OECD átlagában. Ennek 2 oka van:

- az export éves átlagos növekedése meghaladta az exporthitelek éves átlagos növekedését, amely a vizsgált periódusban többször csökkent is. Ennek a hullámzó teljesítménynek további negatív tényezője, hogy egy-egy csökkenést sosem követett ugyanolyan mértékű növekedés, tehát mindig egy alacsonyabb szinten konszolidálódott a tevékenység.
- másrészt az exporthitelezés nem követte (szabályozási hiányosságok miatt nem tudta követni) az export szektorális és strukturális átrendeződését sem. Mindezek ellenére érdemes tovább nézni a többi mutatót is.

A viszonylati exportlefedettség mutatóból egyrészt kiolvasható a magasabb értékből, hogy valóban az exporthitelek ebbe a viszonylatokba irányuló exporthoz járulnak hozzá. Másrészt viszont figyelembe véve azt a tényt, hogy ebben az időszakban az OECD-n kívüli export nem növekedett olyan mértékben, mint a teljes export, a diagram mégis ugyanolyan csökkenést mutat, ez azt jelenti, nem tudott illetve egyre kevésbé tudott megfelelni az igényeknek ezen piacok vonatkozásában.

A kombinált mutatók lényege abban áll, hogy tompítják az agrár és a multinacionális vállalati export tevékenység – mint szabályozáson, azaz finanszírozáson kívül eső tevékenység – hatását. Természetesen ezek a mutatók megfelelő adatok hiányában, torzítanak, mivel térségi átlagot tükröznek. Mindezek ellenére jól szemléltetik, hogy

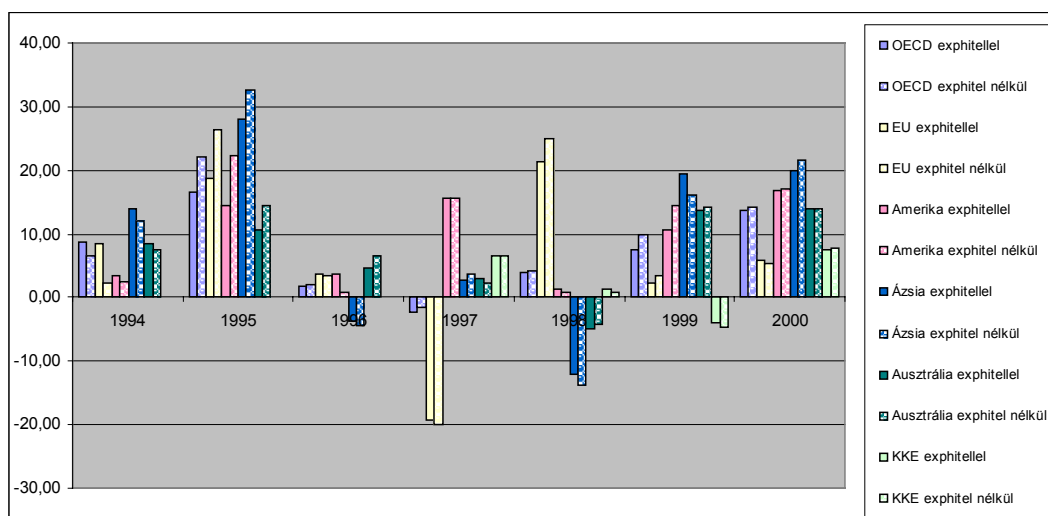
- az agrár szektor exportjának kizárásával további pontosítást lehetett végrehajtani a mutatóban, valamint
- azokban az országokban, ahol a külföldi multinacionális vállalatok szerepe nagy az ország exportjában, ott az exporthitelező intézménynek kisebb finanszírozási bázisa van és ezáltal kisebb is a lefedettségi eredménye. Ezzel a mutatóval azonban ezekben az országokban is magasabb lefedettségi mutató jött ki.

A különböző export lefedettségi mutatókkal azt vizsgáltam, hogy a hivatalosan támogatott exporthitelek adott évben milyen mértékben járultak hozzá az exporthoz. Emellett azonban érdemesnek találom azt is megvizsgálni, hogy az export növekedésében milyen mértékben veszi ki a részét. Úgy gondolom nem mindegy a gazdaság expanzív vagy recessziós időszakában vagyunk és hogy az export dinamikus növekszik vagy éppen visszaesik.

### 1.2 Stabilizációs mutató

A hatékonyan működtetett exporthitelezésnek stabilizációs szerepet is be kell töltenie és ez abban mutatkozhat meg, ha az export csökkenése, illetve a növekedés lassulása esetén tompítani tudja ezeket a folyamatokat. Azt vizsgáltam milyen kapcsolat van export és az exporthitelezés kapcsolatában, figyelembe véve, hogy a piac hol hagyott teret ennek az eszköznek, a kombinált mutatók alapján megszürt exportot és az exporthiteleket hasonlítottam össze. Az exportlefedettségi mutatók azt jelzik, hogy az adott év exportteljesítményéhez hány %-ban járult hozzá az exporthitelezés. Ehhez képest a stabilizációs mutató azt jelzi, hogy az exporthitelek az adott év exportnövekedését dinamizálták-e, vagy sem. Dinamizálni akkor tudja, ha az éves exportnövekmény nagysága kisebb, mint maga az exporthitel növekedése. A csökkenést is ezáltal tudja enyhíteni. Megfordítani akkor tudja, ha az exportcsökkenés abszolút értékben kisebb, mint az exporthitel összege.

#### 27. grafikon: A stabilizációs hatás



**Forrás:** Saját számítás a melléklet alapján

Az ábra az OECD átlagot, valamint az egyes térségek exportjának növekedését mutatja. A második oszlop mutatja, hogyan alakult volna az export exporthitelek nélkül.

Hogyan alakította az exporthitelezés az exportot?

**Európában** 1994-ben és 1995-ben nőtt az export, majd 1996-ban megtorpant. 1997-ben csökkent, majd két év stagnálás után 2000-ben ismét növekedett.

A 94-ben az exporthitel „beindította” az export növekedést és a következő évben a piaci folyamatok további kedvező alakulása miatt már nem is volt rá szükség olyan mértékben. 1996-ban amikor a növekedés megállt, abban volt szerepe, hogy csökkenést megakadályozza. 1997-ben amikor a negatív tendenciák folytatódtak és csökkent az export akkor ahhoz járult hozzá az export hitel, hogy ez a csökkenés minél kisebb legyen. 1998-ban és 1999-ben viszont sem a növekedés beindulásában, sem az azt követő stagnálásban nem volt szerepe. 2000-ben azonban ismét tudta dinamizálni a fejlődő országokba irányuló export alakulását.

**Észak-Amerikában** 1994-ben és 1995-ben nőtt az export, majd 1996-ban itt is egy megtorpanás következett be, csakúgy, mint Európában. 1997-ben kis mértékben növekedett, majd ismét megállt. 1999-ben és 2000-ben azonban ismét növekedett.

1994-ben és 95-ben az USA-ban és Kanadában is hasonló szerepet játszott az exporthitelezés mint Európában, és az ezt következő években is vagy rásegített a növekedésre vagy a stagnálást tartotta fent. 1999-ben nem tudott a korábbiakhoz mérten részt venni a növekedés beindításában.

**Ázsiában** 1994-ben és 1995-ben nőtt az export, majd 1996-ban viszont csökkent. 1997-ben nem csökkent tovább, de 1998-ban ismét csökkent. 1999-ben és 2000-ben azonban növekedett.

1994-ben és 95-ben Japánban és Koreában is hasonló szerepet játszott az exporthitelezés mint Európában vagy Észak-Amerikában. Ezt követően leginkább a csökkenés megállításában és a szinten tartásban játszott fő szerepet az

exporthitelezés. Az elmúlt években viszont a növekedés beindulásában is szerepe volt.

**OECD-ben** 1994-ben és 1995-ben nőtt az export, majd 1996-ban és 1997-ben ugyanazon a szinten maradt. 1998-tól folyamatosan növekedett.

Az export alakulását az exporthitelezés annak ellenére tudta pozitívan befolyásolni, hogy az 1994-es „rekord” évet azóta sem érte el.

1995-ben szigorodott az exporthitelezés szabályozása a segélyhitelek vonatkozásában, ami hatással volt az exporthitelek alakulására. Ebben az évben azonban az OECD térség fejlődő országokba irányuló exportja lendületesen tovább nőtt az elmúlt évekhez képest, tehát a piac „működött” függetlenül az exporthitelek majdnem 20%-os visszaesésétől. 1996-ban és 97-ben amikor a piacon expanzió helyett stagnálás és visszaesés volt az exporthitelek növekedtek és tompították ezeket a hatásokat. 1998-ban az exporthitelek visszaestek. 1999-ben újabb szabályozási változás következett be, a kockázati díjak egységesítése, és ebben az évben az exporthitelek megint csökkentek. Így nem tudtak dinamikus hatni az exportra, pedig ebben az évben kellett volna.

Az exporthitelek stabilizációs hatása tehát általában igaz volt az elmúlt évtizedben. Az is igaz, hogy a szabályozásban bekövetkező változások egy évre mindig visszavetették az exporthitelezést, és csak amikor piac kellő ismeretet szerzett ezekről a változásokról, és elfogadta ezeket, akkor tudott ismét szerepet játszani az exporthitelezés az export alakításában.

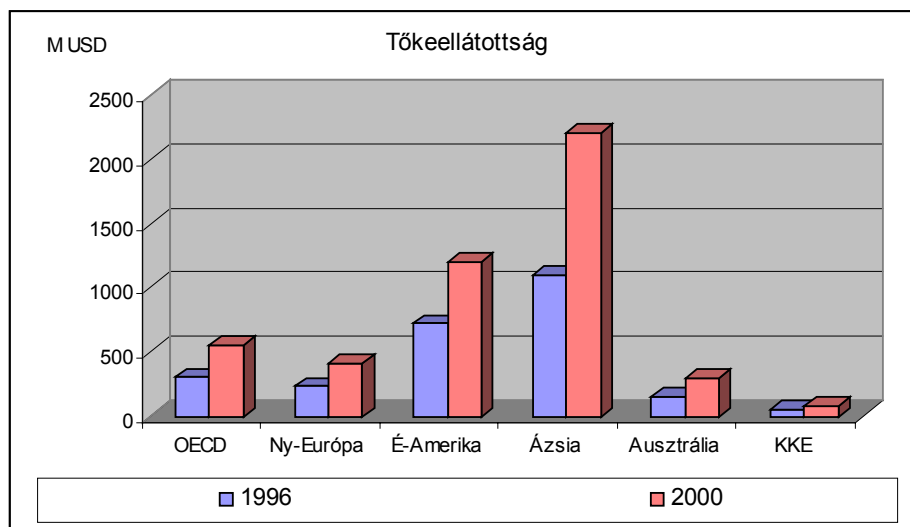
A lefedettségi és stabilizációs mutatók az exporthitelezés gyengülő szerepére utalnak. Ezek az eredményt értékelő mutatók az exporthitelezés teljesítményéből számított mutatók. Azt is érdekesnek tartottam megvizsgálni, hogy ezek az eredmények milyen eszközökkel érhetők el. A negatív teljesítmény kapcsán ugyanis felvetődött bennem, hogy:

- a világgazdasági környezet kedvezőtlen alakulása az oka az exporthitelezés gyengülésének vagy
- az állami akarat is gyengülni látszik?

Ezeknek a kérdéseknek a megválaszolására kimerítő válasz ugyan nem adható - a dolgozat keretein túlmutatna az egyes országok exporthitelezéssel kapcsolatos kereskedelempolitikai megítélésének vizsgálata - de néhány elérhető és számszerűsíthető elem bemutatható.

### 1.3 Tőkeellátottság

#### 28. grafikon. Az exporthitel ügynökségek tőkeellátottsága



**Forrás:** OECD:Export Credit Financing Systems (1996, 1998, 2000, 2001)

A tőkeellátottság esetében igen változó a helyzet nemcsak a régiók között, hanem az egyes régiókon belül is. Ázsiában a legmagasabb az intézmények tőkeellátottsága az OECD-ben. Ehhez a magas értékhez nagyobb részt Japán járul hozzá, de Korea tőkeellátottsága is magasabb az átlagnál. Az Észak-Amerikai intézmények tőkeellátottsága is magasabb az OECD átlagnál.

Európában - az előző két régióhoz képest - kisebb intézmények működnek, „mindössze” 300- 400 M USD tőkeellátottsággal, mely intézmények túlnyomó többsége biztosító, és a hitelezést a kereskedelmi bankokra hagyja. Ehhez képest Kelet-Közép Európa igen csak a sor végén található.

#### *1.4 Nyereségesség*

Az egyes országok exporthitelezési gyakorlatában eltérő a kormányzati elvárás az intézményekkel szemben. Ázsiában megfelelő tőkeellátottságot és nagy költségvetési támogatást ad az állam, viszont pozitív eredményt vár el az intézményektől. Ezzel szemben Észak-Amerikában a 90-es évek második felében átlagos veszteségről lehetett inkább beszélni, amelyhez hozzátartozik, hogy az USA Eximbank nyolc veszteséges év után tudott ismét nyereséget elkönyvelni 2000-ben.

Az igazság és a világ átlag e két szélső érték között található félúton: 5-10 M USD-vel. Az exportfinanszírozó intézményeknél a nyereségesség nem csupán prudencia kérdése, hanem stratégiai kérdés is. Ezért a grafikon valójában nem azt mutatja melyik intézmény működik jól vagy rosszul, hanem azt is hogy régióként eltérő filozófiával (és persze ehhez kapcsolódik a tulajdonosi szerkezet is) működnek ezek az intézmények, eltérő mozgástérrel rendelkeznek a tevékenységük során. A nyereség ezeknek az intézményeknek általában azért nem céljuk, mert az ehhez való ragaszkodás csökkenti a kockázatvállalási hajlandóságot, és ezáltal a „haszonnélküli” forgalmat, ami ellenkező esetben exportnövekményben mutatkozott volna meg.

## 2. A HIVATALOSAN TÁMOGATOTT EXPORHITELEZÉS KEDVEZMÉNYE

A hivatalosan támogatott exporthitelek világpiacra gyakorolt hatását az exportlefedettségi és a stabilizációs mutatók jól szemléltették. Ugyanakkor az eladó illetve a szempontjából lényeges az a kérdés, hogy mekkora az állam részéről ez a „rásegítés”. Ennek nagyságát nehéz megbecsülni, mert nemcsak arról van szó, hogy mennyivel olcsóbb forrást jelent az állami háttérrel nyújtott exporthitel a piacon elérhető egyéb forrásokhoz képest, hanem azt is, hogy hol húzódik az a határ, ahol az állami beavatkozásra szükség van.

A hivatalosan támogatott exporthitelek az állami beavatkozás révén ugyan kedvezőbbek a piacon normál körülmények között elérhető feltételeknél, de nem minden piacon, és nem egyformán. A piac dönti el, hol enged teret és milyen mértékben.

A nemzetközi szabályok által meghatározott keretek a piac toleranciáját jelentik, azaz az állami beavatkozásnak azt a felső határát, amely a piaci verseny természetét nem torzítja el a támogatások versenye irányába.

A kedvezmény mértékét jelenérték számítással fogom számszerűsíteni. A beavatkozás körülményeinek számszerűsítése nehéz lenne, mivel a kereskedelmi bankok és biztosítók stratégiáin múlik milyen irányvonalat hagynak az állami szerepvállalásnak.

### a.) A piaci ár és a garantált ár összehasonlítása

Ez alatt a pont alatt tulajdonképpen a piaci hitel és a garantált hitel kerül összehasonlításra, mivel a hitel feltételei és kondíciói együttesen adják meg a hitel árát.

A hivatalosan támogatott exporthitel program és a piaci hitel különbsége egy közös időponthoz köthető: a vásárlás időpontjához, hiszen akár készpénzben akár hitelből (piaci vagy kedvezményes) történik a fizetés az árú ellenértékét meg kell fizetni.

Az összehasonlításhoz néhány általános és néhány specifikus feltételt építtek a modellbe az alkalmazhatóság érdekében.

Általános feltételek:

□ Feltételezem, hogy a „normál” piaci ár, az az ár, amelyet a prudens banki tevékenységnek megfelelően állapít meg a pénzintézet az adott ügylet vonatkozásában. Nem számolok a pénzintézetek közötti egyre erősebb versennyel, a globalizálódó banki tevékenységgel, a transznacionális vállalatok „házon belüli” finanszírozói hálózatának tevékenységével, amelyek sok esetben piaci ár alatti hitelezést eredményeznek.

A piaci ár kialakítása tehát úgy történt, hogy LIBOR alapú finanszírozást alapul véve, csak úgy, mint már a korábbiakban is a Világbank statisztikáira hagyatkoztam, melyek országbontásban adnak általános érvényű információt a forrásköltségekről, és a felárakról.

□ Azt is feltételeztem, hogy az exporthitelek célja kizárólag a kereskedelem ösztönzése és nem a kereskedelmi folyamatban résztvevő közvetítő bankok támogatása (tehát a kedvezményt a közvetítő bankok továbbítják az ügyfél felé és nem csapolják meg saját hasznuk növelése céljából – megjegyzem ezt rendszerint az exportfinanszírozó intézmény és a kereskedelmi bank szerződésben rögzíti is)

□ Harmadrészt azt is feltételeztem, hogy az importőr visszafizeti a hitelt. (adósminősítés beépítése ugyanis lehetetlenné tenné a modell általános érvényű használatát)

Specifikus feltételek:

□ Az alapmodell kialakításához feltételeztem, hogy az exporthitelek esetében alkalmazott 85%-os maximális finanszírozható hányaddal szemben a piacon az általában alkalmazott 100%-os finanszírozás áll (ettől eltérő esetet jelezni fogom)

□ Az exporthitelek esetén a fix kamatozású, CIRR finanszírozással szemben a változó LIBOR alapú finanszírozás áll.



- Az exporthitelek esetén nincs lehetőség türelmi idő beépítésére a hitel futamidőbe, a piaci hitelnél erre van lehetőség. Az alapmodellbe a piaci hitel sem tartalmaz türelmi időt, az eltérést külön jelzem.
- A futamidő az exporthiteleknél maximált ezt a piaci hitelek estén is adottnak tekintettem.

Néhány kísérlet a kedvezmény meghatározására.

A Hyberg-féle képlet<sup>25</sup>:

$$S = 100 * \left[ 1 - \frac{(1+g)^T}{(1+r)^T} \right] \text{ ahol}$$

S = támogatottsági szint  
T = hitel futamidő  
g = exporthitel éves kamat  
r = piaci hitel éves kamat

A Hyberg által használt képlet bár egyszerű és viszonylag könnyen alkalmazható, eltekint a törlesztés (kamatfizetés) ütemezésétől, a készpénzhányadtól, a törlesztés kezdetétől. Emiatt ez a képlet leginkább éven belüli hiteleknél ad pontos értéket. Minél hosszabb a hitel teljes futamideje annál nagyobb pontatlansággal adja meg a képlet a támogatási szint nagyságát., Rövid távú hitelek esetén sem a törlesztés ütemezésében, sem a kamatfizetésben, vagy annak ütemezésében stb. nincsenek olyan variációs lehetőségek mint egy hosszú távú hitelnél.

Mivel a hivatalosan támogatott exporthitelekre vonatkozó szabályozás pontosan meghatározza a fenti paraméterek (törlesztés és kamatfizetés ütemezése, a készpénzhányad nagysága, a törlesztés kezdete ill. türelmi idő) alkalmazhatóságának

---

<sup>25</sup> OECD: An analysis of Officially Supported Export Credits in Agriculture

lehetőségeit, ezért ennél pontosabb eredményt kapunk, ha ezeket is megpróbáljuk beépíteni a modellbe.

Hyberg képleténél megfelelőbb az a módszer, amelyet az Ohlin-képlet tartalmaz. Ennek egy változatát az OECD Segélyezési Igazgatósága a fejlesztési segélyeknél, valamint a FAO az élelmiszersegélyezésnél alkalmazza.

Az Ohlin képlet a kedvezmény meghatározására<sup>26</sup>:

$$S = 100 * (1 - D) * (1 - g/r) * \left( 1 - \frac{\frac{1}{(1+r/a)^{aG}} - \frac{1}{(1+r/a)^{aT}}}{r(T-G)} \right) - f$$

ahol:

- S = támogatottsági szint
- D = készpénz hányad
- g = exporthitel éves kamat
- r = piaci hitel éves kamat
- a = kamatfizetés éves gyakorisága
- G = türelmi idő
- T = hitel futamidő
- F = biztosítási / garancia / egyéb díj kamatszerűen kifejezve

Ha a képletben szereplő f-től eltekintünk, akkor csak az alacsonyabb kamatban rejlő kedvezményt - az egyszerű kedvezményt - adja meg a képlet.

Tekintettel arra, hogy a statisztikák szerint a hivatalosan támogatott exporthitelek többségét nem a kamattámogatás és a közvetlen hitelezés foglalja magában, hanem a „pure cover” tevékenység, azaz amikor az exporthitel biztosítás / garancia nyújtás mellett a finanszírozás piaci kondíciókkal történik ezért a képletet mindenképp ilyen módon kell használni. Emellett a gyakorlatban előfordulhat az is, hogy a

<sup>26</sup> Ua.

finanszírozás mellett a biztosítás is hivatalos támogatást élvez, tehát a képlet mindkét része valamilyen mértékben hozzájárul a támogatási szinthez.

Az „f” a biztosítási / garancia díjak kamatszerűen kifejezett értékét jelöli és a kamattámogatás nagyságát csökkentheti, illetve el is tüntetheti, ha azok elég magasak.

Az Ohlin képlet mivel elsősorban segélyeknél használt képlet magában rejt néhány hiányosságot: a kedvezményt csak a kamatban fejezi ki, és nem foglalkozik olyan kérdésekkel, hogy mi a viszony a piaci illetve a kedvezményes hitel finanszírozási hányada között, valamint azzal sem hogy a normál exporthiteleknel (és nem a segélyhiteleknel) türelmi idő alkalmazására nincs lehetőség szemben a piaci hitelekkel. Nem veszi figyelembe, hogy ilyen időtávra adott exporthitel kereskedelmi banki finanszírozásnál is csak biztosítás megléte mellett valósul meg. Valamint nem tesz ajánlást egy diszkontráta alkalmazására.

A segélyhiteleknel az Ohlin-képlet azért megfelelő, mert ott a viszonyítási alap nem a piaci hitel, hanem az exporthitel, aminek logikai felépítésére dolgozták ki a segélyhiteleket is. Így az összehasonlítás nem okoz nehézséget.

A két képlet közül a Hyberg képlet több egyszerűsítéssel él, a számítások eredményeként magasabb kedvezményt mutat. Az Ohlin képlet viszont inkább a segélyhitel és a normál exporthitel közötti kedvezmény számítására alkalmas.

Ezért ennek némi korrekcióját elvégezve az exporthitel kedvezményét az alábbiak szerint határozom meg:

$$S = 100 * (d/D) * (1 - g/r) * \left( 1 - \frac{\frac{1}{(1+r/a)^{aG}} - \frac{1}{(1+r/a)^{aT}}}{r(T-G)} \right) - f/F$$

ahol:

S = exporthitel kedvezménye

**d = exporthittel finanszírozott hányad**

**D = piaci hitellel finanszírozott hányad**

g = exporthitel éves kamat

**r = piaci kamat diszkont egyenértékese**

a = kamatfizetés éves gyakorisága

G = 1. törlesztés esedékessége

T = hitel futamidő

**f = biztosítási díj szuverén adós esetén**

**F = biztosítási díj magán adós esetén**  
kamatszerűen kifejezve

A korrigált Ohlin képlettel azt szeretném bemutatni, hogy az exporthitelek kondíciói milyen piaci kondíciók mellett jelentenek kedvezményt, illetve mikor nem.

A piaci kondíciók és az exporthitelek összevetésével pedig a kedvezmény nagyságát próbálom meghatározni

*Számítás a hivatalosan támogatott exporthitelekben rejlő kedvezmény meghatározására:*

Kiindulásként két feltételezéssel élek:

- a hivatalosan támogatott exporthitel (kamattámogatás, biztosítás, garancia együttese vagy külön-külön) abban az esetben nem torzítja a piaci versenyt, amennyiben ugyanolyan feltételeket kínál az importőrnek, mint a kereskedelmi

hitelek, azaz a támogatásban rejlő kedvezmény jelenértékre diszkontált értéke 0. Ebben az esetben ugyanis nem befolyásolja a vevő vásárlási szándékát a hitel jellege.

□ a hivatalosan támogatott exporthitel (kamattámogatás, biztosítás, garancia együttese vagy külön-külön) piactorzítása még elfogadhatónak tekinthető, amennyiben a támogatásban rejlő kedvezmény jelenértékre diszkontált értéke nem haladja meg azt a cca. 2-3%-ot amennyit az exporthitelezés általános szabályozásánál először felállítottak a tagországok. Ebben az esetben ugyanis az átlagos hitel nagyságot figyelembe véve ez a kedvezmény abszolút számban kifejezve nem haladja meg azt a *de minimis* értéket, amit általában –igaz nem az export esetében - a piactorzítás határának tekintenek.

□ Az exporthitelek esetén fix paramétereknek tekintem:

□ Minimum kamat (CIRR)

□ Minimum kockázati díj (MPB)

□ Minimum készpénz hányad (15%)

□ Féléves kamatperiódus

□ Első törlesztés hat hónappal az áru átadás-átvétel után történik, azaz nincs türelmi idő

□ Ezeket átlagos paramétereknek tekintem, és nem vizsgálom azokat az extrém eseteket, amikor a kamat vagy a kockázati díj a minimum szintnél magasabb (mert elméletileg magasabb lehet) vagy ha a készpénz hányad a 15%-nál több és nem vizsgálom azt sem, ha a kamatfizetés nem hathavonta történik, hanem gyakrabban stb.

□ Piaci hitelnél fix paraméternek tekintem

□ Kamat: LIBOR+ felár+spread

□ 100% finanszírozás

□ Figyelembe véve, hogy a hivatalosan támogatott exporthitelek futamideje általános esetben 2 - 8,5 év között mozoghat, valamint az exporthitel biztosítás esetében a feldolgozóipari termékek exportjához nyújtott biztosítás nem haladja meg az 5 évet, ezért egy közép lejáratú hitel képezi a vizsgálati alapot.

- A példák a múltbeli adatokra támaszkodnak

A számításokkal azt vizsgálom, hogy

- A piaci kamatok milyen hatással vannak a kedvezményre.

A hitel megkötésekor az adós előre nem tudja, milyen változások következnek be a piacon az elkövetkező 5 évben. Fix kamat esetén nem kell a változásoktól tartania. A változó kamatok hozhatnak kedvezőbb helyzetet illetve nem. Tulajdonképpen a kérdésem az, hogy változnak-e annyit a kamatok 5 év alatt, hogy lényegesen befolyásolják a kamatterheket.

- A kockázati díjak milyen változást hoztak a kedvezményes hitelekben

A kockázati díjak általánosítása előtt mindenki egyedileg határozta meg a kockázat díját. Másrészt a kockázatok szerepének felértékelődésével a piac is igényt tart erre az állami szolgáltatásra és így a piaci hitel kamataiban a bankok nem számolnak kockázattal, mivel a hitelbiztosítással védik magukat.

#### 1. példa

Az 1994-1998 közötti időszakban, a CIRR kamat alacsonyabb volt, mint a piaci kamat.

Kérdés: mit jelentett a kedvezmény figyelembe véve a finanszírozási hányadot, viszont eltekintve először a kockázatoktól.

**4. tábla:** Módszertani tábla 1

| Példa                            | 1     | 2    | 3     |
|----------------------------------|-------|------|-------|
| Futamidő                         | 5 év  | 5 év | 5 év  |
| Türelmi idő                      | 0     | 0    | 0     |
| Kamat                            | 6,8%  | 6,8% | 6,8%  |
| Finanszírozott hányad            | 85%   | 85%  | 85%   |
| Törlesztés gyakorisága           | 2     | 2    | 2     |
| Piaci kamat                      | 7,85% | 7%   | 6,6%  |
| Piac által finanszírozott hányad | 100%  | 100% | 100%  |
| <b>EREDMÉNY</b>                  | 2,11  | 0,41 | -0,41 |

**Forrás:** saját számítás

Az első oszlop az aktuális helyzetet mutatja, melyben az exporthitel kedvezménye 2,11% volt. Ebben az időben a piaci kamatok magasabbak voltak és kevésbé ingadoztak. Az öt éves periódus alatt a kamatok ettől az átlagtól 20 bázispontnál többel nem tértek el. A periódus elején 7,9% volt a piaci kamat, a periódus végén 7,2%. A második és a harmadik oszlop azt mutatja, hogy a kamatok csökkenése esetén ez a kedvezmény ebben az öt éves periódusban akár el is tűnhetett volna. A harmadik esetben a kamatok feltételezésem szerint az öt év alatt 2% ra csökkentek le, ami évente több mint 1%os csökkenést jelent. Ebben az esetben a piaci hitel némiképp kedvezőbb.

Második lépésben figyelembe veszem a kockázatokat is:

Most a kamatok változásától eltekintek.

Tekintve, hogy ebben az időben még nem volt érvényben az OECD minimum kockázati díjszámítása és nincs információ az akkori kockázati díjakról, viszont a munkálatok a minimum díjak kialakításáról már javában folytak a munkacsoportban, ezért a modellben feltételezem ezen díjak létezését.

**5. tábla:** Módszertani tábla 2

| Példa                            | 1           | 2           | 3           | 4           | 5           | 6           | 7           |
|----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Futamidő                         | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           |
| Türelmi idő                      | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           |
| Kamat                            | 6,8%        | 6,8%        | 6,8%        | 6,8%        | 6,8%        | 6,8%        | 6,8%        |
| Finanszírozott hányad            | 85          | 85          | 85          | 85          | 85          | 85          | 85          |
| Törlesztés gyakorisága           | 2           | 2           | 2           | 2           | 2           | 2           | 2           |
| Piaci kamat                      | 7,85%       | 7,85%       | 7,85%       | 7,85%       | 7,85%       | 7,85%       | 7,85%       |
| Piac által finanszírozott hányad | 100         | 100         | 100         | 100         | 100         | 100         | 100         |
| Egyéb díjak                      | 0,33%       | 0,57%       | 0,90%       | 1,29%       | 1,78%       | 2,25%       | 2,80%       |
| Piaci biztosítási díjak          | 0,33%       | 0,61%       | 1,03%       | 1,63%       | 2,3%        | 2,89%       | 3,5%        |
| <b>EREDMÉNY</b>                  | <b>2,12</b> | <b>2,16</b> | <b>2,24</b> | <b>2,44</b> | <b>2,63</b> | <b>2,76</b> | <b>2,83</b> |

**Forrás:** saját számítás

Ebben a táblázatban a hét oszlop az OECD által használt hét ország kategóriát szemlélteti. Az exporthitel kedvezőbb a piaci hitelnél, de a kockázat növekedésével ez a kedvezmény csökken.

Harmadik lépésben ebbe a modellbe is beépítem azt a feltételezést, hogy a kamatok nem olyan stabilan alakulnak, mint ahogy alakultak, hanem erős csökkenésnek indultak.

**6. tábla:** Módszertani tábla 3

| Példa                            | 1           | 2            | 3           | 4           | 5           | 6           | 7           |
|----------------------------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Futamidő                         | 5           | 5            | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           |
| Türelmi idő                      | 0           | 0            | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           |
| Kamat                            | 6,8%        | 6,8%         | 6,8%        | 6,8%        | 6,8%        | 6,8%        | 6,8%        |
| Finanszírozott hányad            | 85          | 85           | 85          | 85          | 85          | 85          | 85          |
| Törlesztés gyakorisága           | 2           | 2            | 2           | 2           | 2           | 2           | 2           |
| Piaci kamat                      | 6,70%       | 6,70%        | 6,70%       | 6,70%       | 6,70%       | 6,70%       | 6,70%       |
| Piac által finanszírozott hányad | 100         | 100          | 100         | 100         | 100         | 100         | 100         |
| Egyéb díjak                      | 0,33%       | 0,57%        | 0,90%       | 1,29%       | 1,78%       | 2,25%       | 2,80%       |
| Piaci biztosítási díjak          | 0,33%       | 0,61%        | 1,03%       | 1,63%       | 2,3%        | 2,89%       | 3,5%        |
| <b>EREDMÉNY</b>                  | <b>-0,2</b> | <b>-0,16</b> | <b>-0,1</b> | <b>0,12</b> | <b>0,31</b> | <b>0,44</b> | <b>0,55</b> |

**Forrás:** saját számítás

Ha az átlagkamat a CIRR kamat alá esik, akkor is a kockázatosabb viszonylatokban megmaradt volna az exporthitel + biztosítás előnye szemben a piaci hitellel.

*2. példa:*

A kamatok azonban napjainkban igen eltérőek a 94-es időszakhoz képest.

A második példasorban az elmúlt öt évet vizsgálom, az 1998 és 2003 közötti periódust.

A hitelkamatok az első két évben még kis ingadozást mutattak, viszont 2001-től drámaian zuhanni kezdtek és két év alatt felére estek vissza a piaci kamatok.



Ha az előző periódushoz képest erőteljesen csökkennek a kamatok, de nem ilyen drasztikusan, vagy kis ingadozásokkal csökkenő tendenciát mutatnak, a CIRR hitelezés még mindig kedvezményesebb maradt volna.

**7. tábla:** Módszertani tábla 4

|                                  |       |      |       |
|----------------------------------|-------|------|-------|
| Példa                            | 1     | 2    | 3     |
| Futamidő                         | 5 év  | 5 év | 5 év  |
| Türelmi idő                      | 0     | 0    | 0     |
| Kamat                            | 6,6%  | 6,6% | 6,6%  |
| Finanszírozott hányad            | 85%   | 85%  | 85%   |
| Törlesztés gyakorisága           | 2     | 2    | 2     |
| Piaci kamat                      | 5,9%  | 6,7% | 7,2 % |
| Piac által finanszírozott hányad | 100%  | 100% | 100%  |
| <b>EREDMÉNY</b>                  | -1,46 | 0,21 | 1,22  |

**Forrás:** saját számítás

Második lépésben figyelembe veszem a kockázatokat is:

**8. tábla:** Módszertani tábla 5

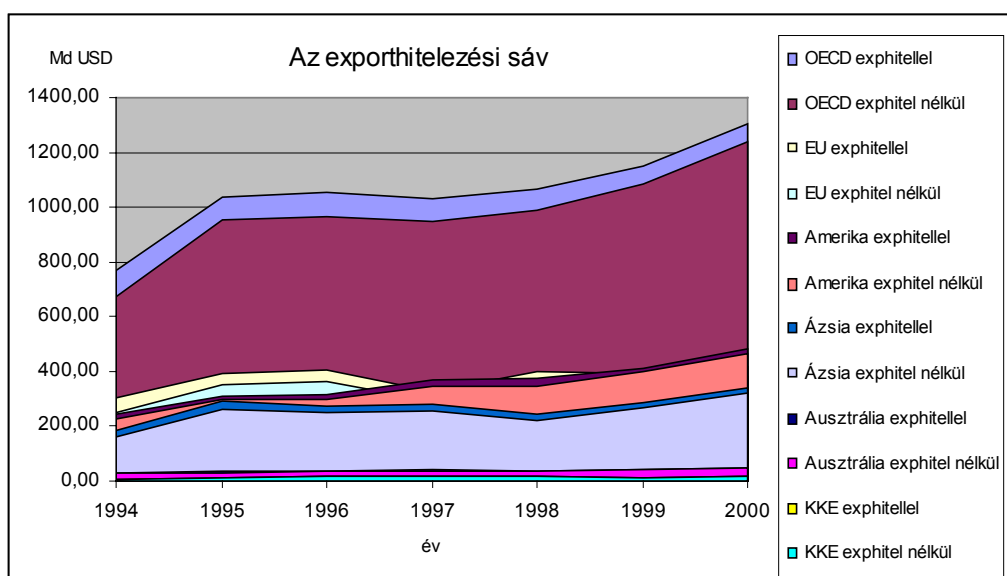
|                                  |       |       |       |       |       |       |       |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Példa                            | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7     |
| Futamidő                         | 5     | 5     | 5     | 5     | 5     | 5     | 5     |
| Türelmi idő                      | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     |
| Kamat                            | 6,2%  | 6,2%  | 6,2%  | 6,2%  | 6,2%  | 6,2%  | 6,2%  |
| Finanszírozott hányad            | 85    | 85    | 85    | 85    | 85    | 85    | 85    |
| Törlesztés gyakorisága           | 2     | 2     | 2     | 2     | 2     | 2     | 2     |
| Piaci kamat                      | 5,9%  | 5,9%  | 5,9%  | 5,9%  | 5,9%  | 5,9%  | 5,9%  |
| Piac által finanszírozott hányad | 100   | 100   | 100   | 100   | 100   | 100   | 100   |
| Egyéb díjak                      | 0,33% | 0,57% | 0,90% | 1,29% | 1,78% | 2,25% | 2,80% |
| Piaci biztosítási díjak          | 0,33% | 0,61% | 1,03% | 1,63% | 2,3%  | 2,89% | 3,5%  |
| <b>EREDMÉNY</b>                  | -0,62 | -0,58 | -0,5  | -0,3  | -0,11 | 0,02  | 0,09  |

**Forrás:** saját számítás

A táblázatból látszik, hogy az alacsony kamatok miatt az állami exporthitel + biztosítás nem jelent kedvezményt csak a kockázatosabb viszonylatok esetében.

A módszertani részben több oldalról megközelítve próbáltam érzékeltetni mit jelent az exporthitelezéssel elért exporttöbblet, azaz az a sáv, amely az adott ország éves exportját emeli meg.

## 29. grafikon: Exporthitelezési sáv



**Forrás:** OECD

Ennek a sávnak a nagysága az összes exportban alig érzékelhető, mivel egy olyan exportpromóciós tevékenységről van szó, amely meghatározott helyen időben és módon alkalmazható. A mutatók eredményeinek ismeretében megerősíthető, hogy az exportfinanszírozás nem fogja gyökeresen megváltoztatni egy ország exportjának alakulását.

Ez a sáv az OECD-n kívüli térségbe irányuló exportban mutatható ki.

Ez a sáv rugalmasan alakítható szabályokkal és megfelelő költségvetési eszközökkel képes hozzájárulni az export növekedéséhez és a csökkenés enyhítéséhez, mint ahogy teszi ezt Japán esetében.

## **E.) INTÉZMÉNYI MODELLEK**

A hivatalosan támogatott exporthitelezési tevékenységet erre szakosodott speciális intézmények, Exporthitel Ügynökségek (Export Credit Agency – ECA) látják el. Az exporthitel ügynökség szervezeti, szerkezeti, működési, jogi kereteinek kialakításában a mindenkori gazdaságpolitika a meghatározó annak alapján, hogy az ország exportstratégiájába milyen módon illeszthető ez a tevékenység. Nincs meghatározott forma, ami konkrét felállást írna elő az intézményekre nézve. Ilyen követelmény felállítása nem is lenne célszerű, hiszen minden országban az intézmény sajátosságát az adja, hogy az országoként eltérő világpiaci versenyképesség, export termékszerkezet, exportpiaci struktúra és az ehhez kialakított exportstratégia követelményeihez igazodik.

Tradicionalis intézményekről világszinten nem beszélhetünk. Ez alól talán az ECGD vagy az US Ex-Im Bank lehet a kivétel, amely intézmények sem érték el fennállásuk jubileumát. A Nyugat-Európában létrejött exporthitelező intézmények, ma már szinte kivétel nélkül eredeti felállásukhoz képest megváltozott formában működnek.

A korai intézményi formák kialakulását – nemzetközi szabályozási kötöttségek hiányában - a támogatási szokások hívták életre. Az 1970-es évek elején egyre növekedett az exportfinanszírozási verseny az USA, Japán és a nyugat-európai országok között. Az olajválság következtében kialakult gazdasági recesszióban az államok mind kedvezőbb exporthitel kondíciókkal jelentek meg és támogatták exportőreik piacra jutását. A kedvezmény mindenkinél másban mutatkozott meg.

Amerikában az exportfinanszírozás rendszere a befolyásos Eximbankra épült, amelynek kedvezményeit az állam készfizető kezessége mellett nyújtott hosszú futamidejű hitelek és biztosítás/garanciák jelentették. Az európai rendszerek időben nem mentek túl a piacon elérhető középlejratú hiteleken, így a kedvezményt az alacsonyan tartott kamatokkal érték el a költségvetésekből finanszírozott kamatkiegyenlítéses rendszereken keresztül. Ennek közvetítésére és a kockázatok lefedésére exporthitel biztosítókat hoztak létre, amelyek exporthitel biztosítás és garancia tevékenységet kötelező érvénnyel kiterjesztették a kereskedelmi banki kedvezményes refinanszírozás igénybevételéhez. Japán ötvözötten működtette az

amerikai és az európai támogatási formákat, azaz mind a hosszú futamidő, mind a kedvezményes kamat részét képezte az exportfinanszírozási rendszerének.

## 1. INTÉZMÉNYEK JELLEMZŐI

Az intézmények országokénti leírása helyett, az intézmények jellegzetességein keresztül mutatom be, milyen felépítésben működnek ma az exporthitel ügynökségek, amit nem csak intézményi struktúrájuk, hanem tulajdonosi szerkezetük, fő tevékenységi körük együttese határoz meg.

### a.) Intézményi struktúra

Alapvetően három intézményi felállást lehet elkülöníteni:

- Egyintézményes biztosítási modellt:
- Egyintézményes komplex modellt
- Kétintézményes banki és biztosítói modellt.

Az egyintézményes biztosítói modell jellemzője, hogy a hivatalosan támogatott exporthitelezési tevékenység az exporthitel biztosítóra épül. A finanszírozásra külön intézmény nem létezik. Azt a kereskedelmi bankok végzik piaci feltételekkel. Egyintézményes modell működik Svájcban, ahol az ERG végzi az exporthitel biztosítási feladatokat. A legtöbb európai ország ezt a modellt követi azzal a különbséggel, hogy a hitelezéshez nyújtható kamattámogatást vagy a biztosítón vagy egy erre kijelölt intézményen (esetleg valamelyik minisztériumi osztályon) keresztül nyújtják.

A kétintézményes modell jellemzője, hogy külön intézmény végzi a biztosítási tevékenységet és külön intézmény a hitelezést (közvetett és közvetlen hitelezést). A japán rendszer (MITI + JIBIC) és a koreai rendszer (KEIC + KEXIM)– valamint a távol-keleti országok intézményei ezt a felállást követik. Magyarországon is jelenleg ez a modell működik: a Magyar Export-Import Bank (Eximbank) közvetlen hitelezéssel és kereskedelmi bankokon keresztüli refinanszírozással, valamint garancia kibocsátással foglalkozik, és a Magyar Exporthitel Biztosító (Mehib) a biztosítási tevékenységet látja el.

A kétintézményes modellhez sorolható pl. az olasz (SACE + SIMEST) és a cseh (EGAP + Exportbank) rendszer is, amelyek abban térnek el a fentebb említett példáktól, hogy esetükben a hitelező intézmény közvetlen hitelezéssel nem foglalkozik, valamint a szervezet tulajdonviszonyait tekintve a biztosító felügyelete alá tartozik.

A komplex rendszer alapvetően az amerikai kontinensen (USA, Kanada, Mexikó) honosodott meg, de Ausztráliában is és Európa keleti részén (Románia, Törökország) fordul elő ez a modell. A komplex rendszerben a hitelezést és a biztosítási feladatokat egy intézmény keretében végzik.

## **b.) Tulajdonosi szerkezet**

Az exporthitel ügynökségek tulajdonosi szerkezet szempontjából lehetnek

- állami tulajdonban vagy
- magán tulajdonban.

Az állami tulajdonban lévő intézmények egy része teljes egészében az állam nevében és a központi költségvetés számlájára tevékenykedik és közvetítő „ügynökként” játszik szerepet az exporthitelezésben. (Erre példa a spanyol rendszer, ahol a hitelbiztosító a CESCE is állami tulajdonban van, valamint a kamattámogatást illetve a segélyhitelezést közvetítő ICO is teljesen állami tulajdonban van. Ez utóbbi intézmény a kereskedelmi bankok refinanszírozásához a kamattámogatás forrását a költségvetésből hívja le, a segélyhitelezés esetén pedig a teljes hitelösszeget)

Az állami tulajdonban lévő intézmények másik része forrásait nem a költségvetésből kapja, hanem a pénzpiacon veszi fel, és csak a kedvezményes hitelkamat és a piaci kamat különbségét hívja le a költségvetés erre elkülönített keretéből. (Erre példa a magyar Eximbank, amely forrásait a pénzpiacról veszi fel, és a kamattámogatáshoz rendelkezik éves költségvetési kerettel.)

A magán tulajdonban lévő intézmények egy része oly módon lehet kapcsolatban az állammal, hogy az állam felhatalmazására speciális programok kizárólagos

közvetítőjeként jár el, ez esetben az állam számlájára. (Ilyen felállásban működik a német Hermes vagy a KfW)

A magán tulajdonban lévő intézmények más részénél az állami szerepvállalás nem közvetlen kedvezmény nyújtásban nyilvánul meg, hanem az állam készfizető kezességvállalásában. (Ausztriában az OeKB nem részesül semmilyen állami pénzből, tevékenységét viszont az állam készfizető kezessége mellett végzi.)

A többi magán tulajdonban lévő exporthitelezést végző intézmény állami kapcsolat híján nem nevezhető exporthitel ügynökségnek.

### **c.) Vállalati forma**

Az exporthitel ügynökségek tulajdonosi szerkezettől függetlenül, többnyire részvénytársasági formában működnek, azonban ettől eltérő szervezeti formatalálható Angliában, ahol az ECGD kormányzati hivatalként működik és az Ipari és Kereskedelmi Államtitkárság felügyelete alá tartozik. Dániában az exportfinanszírozásra létrehozott szervezet, az EKF alapként működik. Finnországban az exportpromóciós tevékenységet összefoglaló szervezet a Finnvera Holding, melynek egyik ECA típusú intézménye az azonos nevű Finnvera, és a másik a FIDE.

### **d.) Tevékenységi kör**

Az intézmények tevékenységük szerint elláthatnak kizárólag hivatalosan támogatott exporthitelezési tevékenységet, de emellett egyéb tevékenység végzésére van lehetőség, amennyiben a kormányzatuk erre a megfelelő jogi szabályozási keretet biztosítja. Görögországban az EICO kizárólag hivatalosan támogatott exporthitelezéssel foglalkozik, ezzel szemben a német KfW vagy a finn Finnvera jelentős szerepet tölt be a KKV szektor finanszírozásában is, míg Belgiumban az ONDD sajátos megközelítésben foglalkozik a multinacionális vállalatok finanszírozásával.

Tény, hogy nincs két egyforma intézmény, az is tény, hogy ezek az intézmények folyamatos változáson mennek keresztül, és akár átszervezésre is kerülhetnek. Ami egyik országban működőképes, az a másik országban közel sem biztos, hogy a megfelelő formát jelenti, ezért nem adaptálni kell ezeket a rendszereket, hanem megismerni a kialakításuk körülményeit

## 2. AZ EURÓPAI UNIÓ EXPORHTITELEZÉSI INTÉZMÉNYEI

Az EU-n belüli intézmények tevékenységeit harmonizáltság jellemzi, melyet időszakonként az EU exporthitelekért felelős Committé-ja országonként felülvizsgál. Ennek ellenére közel sem egységes szervezeti felépítés tapasztalható az intézmények között.

Bár az EGK-ban is voltak kezdeményezések a szabályozás kialakítására a 60-as években, végül mégis is az 1978-ban elfogadott OECD Konszenzus lett az első irányadó szabály. A közösség az OECD szabályozást beemelte a direktívái közé. A későbbiekben a hivatalosan támogatott exporthitelezéssel kapcsolatban született direktívák: a rövidtávú exporthitel biztosítási tevékenység szabályozása, valamint az OECD-ben későbbiekben létrejött kereskedelemhez kötött segélyhitelezés irányelveinek, a hajóépítés irányelveinek és a projektfinanszírozás irányelveinek átvételéről szóló direktívák, az OECD egységes kockázati díjszámítását előíró közép és hosszú távú exporthitel biztosítási tevékenységet szabályozó direktíva, valamint az adatszolgáltatásról szóló direktíva.

Az Európai Unió kibővülési szakaszait végigkísérve nyomon követhető, hogy a csatlakozással járó harmonizációs tevékenység az intézményrendszerek tevékenységét, felépítését hogyan érintette. Általános változás minden biztosító tevékenységében a rövid távú exporthitel biztosítás elkülönítése, amely állami háttérrel nem végezhető az EU versenypolitikai elveinek értelmében.

- 1958 EGK megalakulása - alapító tagok: Benelux államok, Németország, Franciaország, Olaszország

Belgiumban már a II. világháborút megelőzően is létezett exporthitelezési intézmény, míg a többi országban a háború utáni években jöttek létre. Mivel egységes szabályozás akkor még nem létezett, minden intézmény saját rendszer szerint működött.

Luxemburg 1995-ben együttműködési és képviseleti megállapodást kötött Belgiummal, amely azt jelenti, hogy Luxemburgot Belgium képviseli a nemzetközi fórumokon. A belga ONDD-ben 1981-ben történt szervezeti, tulajdonosi, felügyeleti változás, de tevékenységi köre alapvetően nem változott. Jelentős átszervezés a német exporthitel ügynökség hitelezőjénél a KfW-nél várható 2003-ban, melynek az az oka, hogy az EU felülvizsgálta az intézmény tevékenységét és megállapította, hogy az alapításkori célok – Németország újjáépítése - és napjaink tevékenysége igen eltávolodtak egymástól.

- 1973: nyugati - első - kibővülés (Nagy-Britannia, Írország, Dánia)

Az angolszász kibővülés Nagy-Britanniával egy volt világhatalmat és két kis erősen tőle függő államot jelentett. Nagy-Britanniában az ECGD szintén nagy múlttal rendelkező intézmény, melynek átszervezésére szintén csak a rövid távú exporthitel biztosítás kapcsán került sor. Írországban már 1958-ban törvény szabályozta az exporthitel biztosítást, 1971-ben már külön intézmény látta el a biztosítási feladatokat, míg a finanszírozás intézményét csak 1991-ben hozták létre. Az intézményeket jogutód nélkül 1998-ban megszüntették, mert nem tudták kihasználni az exporthitelezési lehetőségeket. (Ennek körülményeivel külön foglalkozom a fejezet későbbi részében.) Dániában 1995-ben szervezték át az exportfinanszírozás rendszerét. A Dán Kereskedelmi Alap jogutódja az Exporthitel Alap lett. Az átszervezéssel az intézmény funkciója nem változott.

- 1981/1986: déli - második és harmadik - kibővülés (Spanyolország, Portugália, Görögország)

A három mediterrán állam gazdasága erőteljesen függ a turizmustól. Exportfinanszírozási rendszerük – Spanyolországot leszámítva – nem is rendezkedett be a korábbi államokhoz hasonlóan diverzifikált tevékenységi



körrel. Spanyolország sem a széles körű tevékenységével, mindinkább agresszív segélyezési politikájával tűnik ki a többi déli társaitól.

- 1995: északi – negyedik - kibővülés (Svédország, Finnország, Ausztria)

Svédországban is már a II. világháború előtt működött állami exportfinanszírozó intézmény az EKN, amely garanciát bocsátott ki a svéd export ösztönzése érdekében. A finanszírozó SEK és a segélyezésért felelős Sida intézményeket a 60-as években hozták létre. Ausztriában az OeKB egyike azoknak az exportfinanszírozó intézményeknek, melyek magán tulajdonban vannak és az állam csak garanciavállalással áll az intézmény tevékenysége mögé. A finn rendszert az EU csatlakozáskor átszervezték, de nem az EU csatlakozás miatt. A finn exportfinanszírozási intézmény képviseli a legszélesebb körű tevékenységet az OECD-ben, ezért ez a rendszer külön bemutatásra kerül.

- 2004 májusában megvalósuló keleti – ötödik - kibővülés

Tekintve, hogy a csatlakozó országok közül csak Magyarország, Csehország, Szlovákia és Lengyelország tagja az OECD-nek, ezért a többi EU tagjelölt intézményi jellemzőivel itt nem foglalkozom

A kelet-közép európai országokban a 90-es évek közepén alakultak meg az exporthitelező intézmények, melyek érdekes módon különböző struktúrákat követnek.

Lengyelországban francia mintára szervezték meg az exportfinanszírozás rendszerét, azaz az exporthitel biztosító mellett finanszírozó intézmény nincs. A kamatkiegyenlítési rendszert is a biztosító közvetíti és a kereskedelmi bankok ennek igénybevétele esetén kötelesek exporthitel biztosítást kötni.

Csehországban is először csak exporthitel biztosítót hoztak létre, majd a hazai igényekhez igazítva- az olasz intézményhez hasonlóan – létrehoztak egy finanszírozó intézményt, amely azonban a biztosító tulajdonában van, és ezáltal döntéseiben korlátozott.

Magyarországon két külön intézményt hoztak létre, amelynek kialakulásának és fejlődésének körülményeit egy külön fejezetben tárgyalom.

Szlovákiában egy intézményt hoztak létre mind a finanszírozás, mind a biztosítási feladatok ellátására.

A kelet közép európai országok, tehát a létező alapmodellek valamelyikét alkalmazza.

9. tábla: Az OECD tagországok exporthitelezési rendszere és tevékenysége (Forrás: OECD: Export Credit Financing Systems 2001)

| ORSZÁGOK:<br>OECD TAGOK:<br>I.1. EU. | NÉV: Biztosító/Finanszírozó | ALAPÍTÁS       | TULAJDONOS            | Arrangement tevékenységek      |                                | speciális finanszírozói tevékenység          |
|--------------------------------------|-----------------------------|----------------|-----------------------|--------------------------------|--------------------------------|--|
|                                      |                             |                |                       | bizt/gar/fin/refin/Segély      | CIRR kamatkiegy. one stop-shop |  |
| Ausztria                             | OeKB                        | 1946           | pénzügy min.          | bizt/gar/re/fin/segélyhitel    |                                | speciális kamatnyújtás                       |
| Belgium                              | ONDD/Creditexport           | 1939/1959      | kereskedelmi min.     | bizt/segélyhitel               |                                |  |
| Dánia                                | EKF                         | 1996           | ipari min.            | bizt/gar/segélyhitel           | +                              |  |
| Finnország                           | Finnvera/FIDE               | 1999/1956      | miniszteriumok        | bizt/gar/re/fin/segélyhitel    | +                              | KKV finanszírozás, külföldi vállalatlapítás  |
| Franciaország                        | COFACE/BFCE                 | 1946/1946      | magán váll. kerbankok | bizt/gar/Segélyhitel           | +                              | KKV kezdeményezések                          |
| Németország                          | Hermes/KfW/AKA              | 1946/1948/1952 | gazdasági min.        | bizt/gar/fin/refin/Segélyhitel | +                              | KKV, külföldi vállalatlapítás, untied aid    |
| Görögország                          | ECIO/Ker bankok             | 1988           | kereskedelmi min.     | bizt/gar/refin/Segélyhitel     | +                              |  |
| Írország                             | ECD/Ker bankok              | 1953-1998      | megszűnt              | -                              |                                |  |
| Olaszország                          | SACE/SIMEST                 | 1977/1999      | miniszteriumok        | bizt/gar/Segélyhitel           | +                              | KKV, külföldi vállalatlapítás, beruházás fin |
| Luxemburg                            | the Office/SNCI/COPEL       | 1977           | magán váll kerbankok  | bizt/gar/refinan/segélyhitel   |                                |  |
| Hollandia                            | NCM/SENER                   | 1925           | pénzügy min.          | bizt/gar/Segélyhitel           | +                              |  |
| Portugália                           | COSEC/Ker bankok            | 1969           | külkerbank            | bizt/gar/segélyhitel           | +                              |  |
| Spanyolország                        | CESCE/ICO                   | 1970/1992      | kereskedelmi min.     | bizt/gar/refin/segélyhitel     | +                              | segélyhitelezés "nagyüzemben"                |
| Svédország                           | EKN/SEK                     | 1933/1962      | magán váll. kerbankok | bizt/gar/refin/segélyhitel     | +                              |  |
| Nagy Britania                        | ECGD/Ker bankok             | 1991           | miniszteriumok        | bizt/gar/refin/segélyhitel     | +                              |  |
| I.2. EFTA                            |                             |                |                       |                                |                                |  |
| Norvégia                             | GIEK/Eksportfin.            | 1962           | magán váll. kerbankok | bizt/gar/refin/Segélyhitel     | +                              |  |
| Svájc                                | ERG/Ker bankok              | 1958           | -                     | bizt/gar/Segélyhitel           | +                              |  |
| I.3. EU tagjelöltek                  |                             |                |                       |                                |                                |  |
| Csehország                           | EGAP/Cseh Export Bank       | 1992           | miniszteriumok        | bizt/gar/fin/refin             | +                              |  |
| Magyarország                         | MEHIB/Eximbank              | 1994           | ÁPV Rt.               | bizt/gar/fin/refin/Segélyhitel | +                              |  |
| Lengyelország                        | KUKE/Ker bankok             | 1991           | -                     | bizt                           | +                              |  |
| Szlovákia                            | Eximbanka                   | 1995           | -                     | bizt/fin/refin                 | +                              |  |
| I.4. Nem európaiak                   |                             |                |                       |                                |                                |  |
| Ausztrália                           | EFIC                        | 1956           | ipari és keresk. Min. | bizt/gar/fin/refin             | +                              | exportlizing, változó kamatozású hitelezés   |
| Kanada                               | EDC                         | 1969           | nki kapcsolatok min.  | bizt/gar/fin/refin/Segélyhitel | +                              | KKV, változó kamatozású hitelezés            |
| Japán                                | EID/MITI/JEXIM              | 1930/1951      | pénzügy min.          | bizt/gar/fin/refin/Segélyhitel | +                              | KKV, untied aid, stratégiai import           |
| Új-Zéland                            | EXGO/Ker bankok             | 1964           | -                     | bizt/gar                       |                                |  |
| USA                                  | Eximbank                    | 1934           | kongresszus           | bizt/gar/fin/refin/Segélyhitel | +                              | KKV, stratégiai import                       |
| Dél Korea                            | KEIC/Eximbank               | 1992/1976      | pénzügy min.          | bizt/gar/fin/refin/Segélyhitel | +                              | KKV  |

### 3. SZÉLSŐSÉGES MODELLEK

Az egyes országok exporthitelezési rendszerei nemcsak intézményi felépítésben, tevékenységben különbözhetnek, hanem az államtól kapott megbízásukban is, azaz a külkereskedelem-politikai eszközök között betöltött pozícióikban.

Ennek szemléltetésére választottam ki két olyan európai uniós tagországot, amelyek számára az export fontos szerepet tölt be a gazdaságban, az exporthitelezés hasznosságát, és hasznosíthatóságát mégis különbözőképpen ítélik meg.

Írország és Finnország két olyan gazdaság, amelyek korai félperiférikus sajátosságokat hordozva felvételt nyertek az Európai Unióba, és mára félperiférikus jellegüket hátrahagyva a fejlettebb tagországokhoz tartoznak.

Írország és Finnország gazdasági fejlődése egy tőről indult, amely mára már sajátosan alakul mindkét országban. A két ország néhány vonásban hasonlóságot mutat, ami alapján közös halmazt alkothatnak:

- Ezek az országok viszonylag későn lettek európai mércével „független” államok
- Monokulturális gazdaságként kezdtek
- Kis belső piaccal rendelkező országok
- Gazdasági fejlődésük lehetőségeit erős külpiaci orientáció jellemzi
- Helyi vállalataik leginkább kis/közepes vállalkozások kevesek váltak multinacionálisakká.

Ugyanígy az exporthitelezésben is nyomon követhető a közös indulás, majd elágazás.

- Az exporthitelezés rendszere mindkét országban az 50-es évek végén jött létre, Finnországban 1956-ban, Írországban 1958-ban.
- Négy évtizedes tevékenység után az exporthitelezés rendszer válságba került, mert a fejlett országok mintájára felállított biztosítói modell nem hozta a várt eredményeket.
- Ez az exporthitelezési struktúra nem felelt meg igazán ezeknek az országoknak az export vállalati, piaci, és termék szerkezetéhez.

□ A kihívásra eltérően válaszoltak: Írorszáiban 1998-ban megszüntették, Finnországban 1999-ben átszervezték az intézményi rendszert. Írország az egyszerűbb döntést hozta, Finnország a nehezebbet, ami mára az elért eredményeket tekintve pozitív döntésnek tekinthető.

Az állam Írorszáiban is és Finnországban is eltérő stratégiával képzelte el az üdvözítő fejlődési irányvonalat. Itt most csak röviden ismertetem a két ország adottságait, melyek az exporthitelezés rendszerének sajátos arculatához vezettek

### *3.1 Finnország*

Finnország relatív fiatal állam, abban az értelemben, hogy függetlenségéről 1918 előtt nem igen lehet beszélni. Bár rendelkezett némi fejlett iparral és külkereskedelmi kapcsolattal, mégsem volt az európai gazdaság önálló szereplője. Sokáig az export monokulturális jellegű volt (fa, papír) és piaci orientáltságát is Oroszország jelentette.

Finnországban az állam szerepe a gazdaság fejlesztésében mindig megtalálható volt, és nagymértékben segítette az országot a modernizációban. A finn gazdaság a II világháború után néhány évtized alatt a nyugat európai gazdasági perifériából a középmezőnybe verkedte fel magát és az elmúlt évtizedekben ezt a mezőnyt is sikerült túllépnie.

Finnországban a külföldi tőkeberuházások szerepe nem olyan jelentős a gazdaságban. Finnország nem is rendelkezett olyan előnyökkel, melyek vonzóbbá tették volna a többi európai országnál (angol anyanyelvű, fiatal társadalom, jelentős külföldi tőke támogatottság a háttérben, kedvezőbb földrajzi elhelyezkedés stb.) Az EU-n belüli tőkemozgásokat vizsgálva Finnország csak két szomszédos országa számára Dánia és Svédország érdekelt, mely országok EU-n belüli beruházásaiknak is mindössze csak 5%-át viszik Finnországba. (Ehhez képest Írország szinte minden EU tagállam számára vonzó és átlagosan a tagállamok EU-n belüli beruházásainak 7%-át veszi fel az ír piac.) Finnország nem tartozik a jelentős tőkeberuházó országok közé sem. Az EU-n belüli beruházásai a tagországok összes EU-n belüli beruházásainak kb. 3%-át adják, melyek elsősorban Hollandia, Svédország, Dánia és Németország között oszlanak meg.

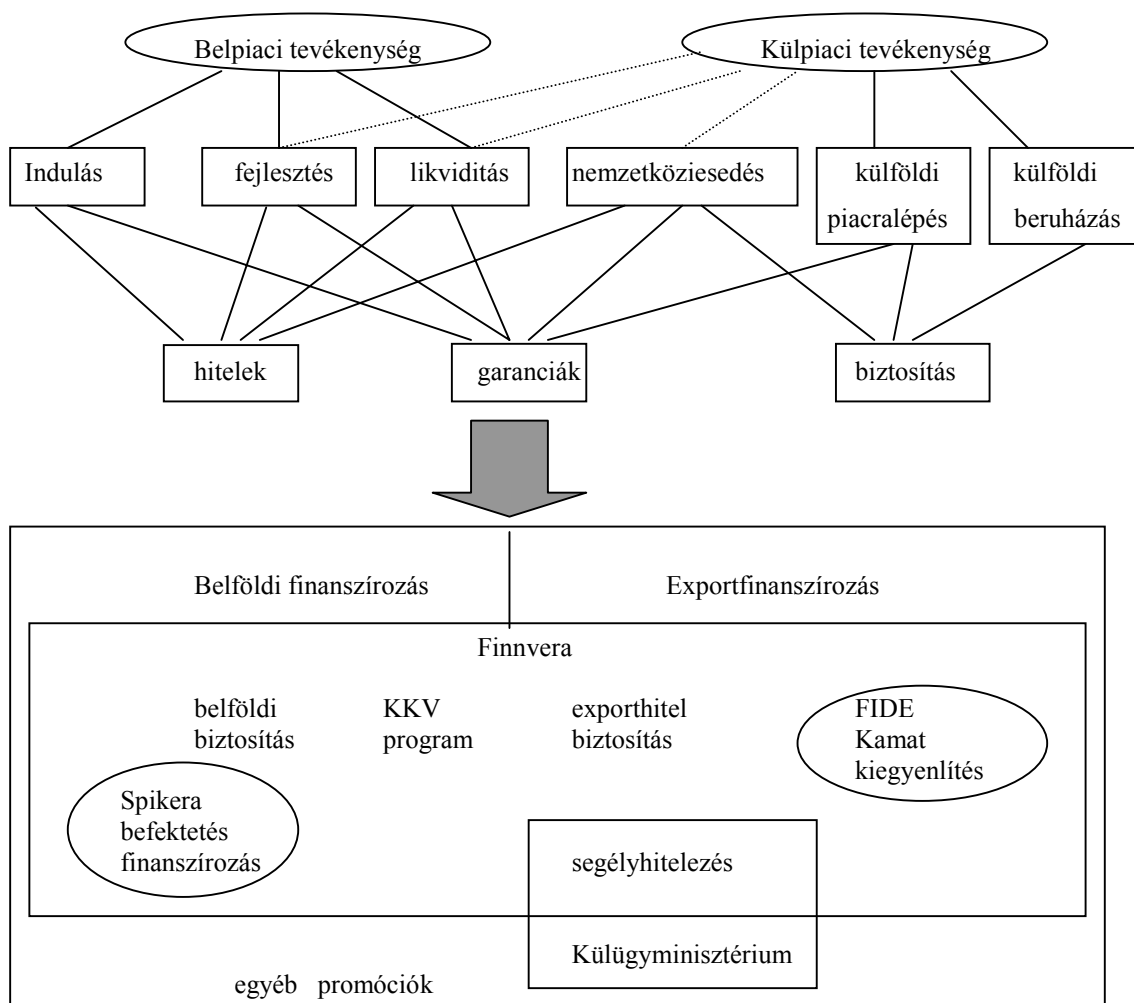
Tekintve, hogy Finnország nem rendelkezik jelentős számú hazai multinacionális vállalattal és az ország nem is tartozik a fontos beruházási célpontok közé, viszont van ipari bázisa, amire építkezhetnek így az állam a hazai vállalatok megerősítését és fejlesztését tűzte ki célul. Az elmúlt 50 évben gyakran elment addig a határig, amely még épp megengedhető volt a fejlett államokban a nemzetközi kereskedelempolitikai szabályok és az Unió támogatási rendszere mellett.

A finn gyökerű vállalatok túlnyomó többsége kis-közepes vállalkozás. Jellemzőjük, hogy nem csak a helyi szolgáltatásban, hanem a termelésben és a termeléshez kapcsolódó szolgáltatásban is részt vesznek. Ez utóbbi vállalatok annak köszönhetik mai pozícióikat, hogy az állam innovációs elképzeléseiben megfelelő helyen szerepeltek. Így nemzetközi piaci szereplésüknek kulcskérdése ma már nem elsősorban a termékek versenyképessége, hanem a vállalatok nemzetköziesedésének lehetősége.

Az állam részéről ez egy olyan hosszú távú elkötelezettséget jelentett, amely csak évtizedek múlva hozta meg az eredményt. A Finnországban alkalmazott exporthitelezési struktúrának is a legfőbb érdeme, hogy több mint 30 éve segíti a hazai vállalatokat – melyek zömében kis és közepes vállalatok – abban, hogy a tevékenységük piacképesé tételével exportáló illetve perspektivikusan multinacionális vállalatokká válhassanak.

Finnországban az állami szerepvállalás legfontosabb eszközei a hitelek, garanciák, támogatások és oktatási, szakképzési programok. Azon finn vállalkozások számára, melyek termelő illetve ehhez kapcsolódó szolgáltatási tevékenységet végeznek, és természetesen kapcsolatba kerülnek a piaccal (hazai és külföldi), a finanszírozás (hitel, garancia) legfontosabb forrása a Finnvera. A Finnvera – Finnország hivatalos exporthitel ügynöksége - olyan 100% állami tulajdonban lévő speciális pénzügyintézet, amelynek fő feladata az export elősegítése mellett a kisvállalkozási kör fejlesztése is. Természetesen tevékenységével ott van jelen, ahol a kereskedelmi bankok, magánbiztosítók szolgáltatásai véget érnek, és ezáltal kiegészítő szereplője a hitel és biztosítási piacnak.

#### 4. Ábra: A finn exporthitelezés rendszere



**Forrás:** Saját illusztráció az OECD: Export Credit Financing Systems (2001) alapján

Az állam ezen intézményen keresztül a vállalkozások irányába úgy érvényesíti gazdaság/kereskedelem politikáját, hogy a finn jogszabályi háttér kellően rugalmas kialakításával nem korlátozza be a tevékenységét, hanem a lehető legtágabb teret enged neki. Figyelembe véve a hazai vállalati kör adottságait, szükségleteit, jövőbeli kilátásait olyan komplex szolgáltatást nyújt, amely azt a célt szolgálja, hogy a piacon a vállalatok képesek legyenek önállóan versenyben maradni.

A Finnvera egyrészt tevékenységével lefedi a vállalat fejlődésének teljes életciklusát, másrészt minden vállalkozás számára kínál lehetőséget, harmadrészt minden nemzetközileg elfogadott eszközt felhasznál azért, hogy a finn vállalatok versenytársaiknál kedvezőtlenebb pozícióból ne induljanak. Az intézmény pénzügyi tevékenység folytatása ellenére sem tartozik a pénzintézetek kategóriájába, mert mint az állami akarat közvetítője nem sorolódik a pénzintézetek közé.

### 3.2 Írország

Írország az Európai Unió nyugati perifériájának 3.5 millió lakosú országa. 1922-ig brit fennhatóság alatt állt, amely éléskamrája volt Angliának. Írország a függetlenné válásakor kifejezetten mezőgazdasági jellegű ország volt. A mezőgazdaság fokozatos térvesztése mellett megfigyelhető volt az ipar térhódítása, de a folyamatosan tökehiánnyal küzdő vállalatok sosem tudtak a nyugat-európai színre eljutni.

Írországban ipart kellett teremteni és az 1960-as évektől kezdve az iparpolitikában a külföldi beruházók számára Írország vonzóvá tétele kiemelt szerepet kapott. A túlkínálatos munkaerőpiac gondjainak enyhítését, a modern technológia adaptálását, pótlólagos tőkeforrást és a belső piac diverzifikáltabbá tételét próbálták megoldani. Írország kis belső piaca révén vonzóvá az által válhatott, ha a külpiaci nyitás mellett foglal állást. A külföldi vállalatok betelepülésétől, termelésétől és export tevékenységétől várták a gazdasági növekedés beindulását. Az elképzelések szerint állami kedvezmények nyújtásával becsalogatott külföldi vállalatok a nemzetközi piacokat ír bázisról szolgálják ki és ezáltal megoldották volna a tökehiányt, a foglalkoztatási problémákat és az ipari modernizációt.

Írország esetében a fiatal, szakképzett és angol anyanyelvű munkaerő, az EK csatlakozás előkészületei és ezzel együtt az európai piac meghódításának lehetősége, kormányzat által biztosított kedvezmények elég meggyőzőnek bizonyultak a multinacionális vállalatok számára a betelepüléshez.

Az állam Írországban is nyújtott kedvezményeket a vállalatoknak, azonban nem mérte fel a hazai és a külföldi vállalatok közötti fejlettségbeli különbségeket és versenyképességbeli hátrányokat, így az állami kedvezmények igénybevételének kritériumait elsősorban a multinacionális vállalatok tudták teljesíteni. Kétségtelen, hogy ez az iparpolitikai koncepció is hozott pozitív változásokat a gazdaságba: a tőkeberuházások növekedtek, a foglalkoztatottsági szint is nőtt. A beindult gazdasági növekedés, valamint az EK csatlakozásra való összpontosítás elvonta a figyelmet arról, hogy a pozitív eredmények ellenére a hazai ipar végig hanyatlott ebben az időszakban. A külföldi tőke pótolta ugyan a hazai tökehiányt, de fokozatosan rá is telepedett a gazdaságra meghatározva ezzel az ország számára a fejlődési irányt.



Az ír iparpolitikában a sikerek következtében a mai napig is tulajdonképpen feloldatlan dilemmát jelent a hazai és a külföldi vállalatok közötti kapcsolat megteremtésének kérdése.

Az ír gazdaság szerkezeti dualizáltsága tehát tulajdonképpen a 60-as évekre vezethető vissza. A teljesen liberalizált gazdaságpolitika hatására a hazai ipar nem fejlődött, sőt visszafejlődött, a sikerek a betelepült exportorientált multinacionális vállalatoknak volt köszönhető. Ezek a külföldi vállalatok olyan modern iparágakat képviseltek, amelyek nem tudtak kellő dinamizmust vinni a hazai iparba. Nemcsak azért nem, mert a termelésnek csak a kevésbé tudásigényes fázisait vitték az országba, hanem mert az ír vállalatokkal a kapcsolat természetesen ki sem alakulhatott egy olyan környezetben, amelyben a technológiai, szaktudásbeli, beszállítói adottságok egész más irányvonalat képviseltek. Éppen ezért a külföldi vállalatok tevékenysége sosem tudott szerves részévé válni az ír gazdaságnak.

Ennek a dualizált szerkezetnek további negatív fejleménye az lett, hogy a tradicionális ágazatokban kezdtek megszűnni az ír tulajdonú vállalatok. A hazai nagyvállalatok, melyek a tradicionális szektorokban tevékenykedtek hazai erőforrásra támaszkodva a hazai piac kiszolgálásában vettek részt - egyre kevesebb sikerrel. Írorszában olyan iparosodottsági fenomén alakult ki, hogy a hazai nagyvállalatok helyét, szerepét fokozatosan a külföldi multinacionális vállalatok töltötték be és mindeközben a hazai vállalatok leselejteződtek.

A 90-es évek szemléletváltásáig közel három évtized telt el. Az új célok között a hazai vállalatok piacképessé tétele kapott hangsúlyt. Ehhez a hazai vállalatok (kicsik és nagyok) tényleges piaci helyzetéről és exportképességéről készítettek egy felmérést, amelynek alapján egy "testre szabott" támogatási rendszer kialakítását tervezték. A felmérés eredménye némiképp megdöbbentő volt: azalatt a három évtized alatt, amíg a multinacionális vállalatok becsalogatásával voltak elfoglalva, a hazai vállalatok olyannyira tönkrementek és marginalizálódtak, hogy a megvizsgált közepes és nagyvállalatoknak mintegy harmada bizonyult alkalmasnak exportpiaci szereplésre, megfelelő finanszírozási háttér mellett. A kisvállalkozások jellemzően helyi szolgáltatásban és kevésbé termelő szektorban tevékenykednek.

A fentiekből leszűrhető, hogy azok az ír gyökerű vállalatok, amelyek nem tudtak a betelepülő multinacionális vállalatok tevékenységéhez kapcsolódni, azok a finn vállalatokhoz képest a nemzetközi piaci szerepvállalást tekintve lemaradtak, mert az állam nem – illetve megkésve - alakított ki számukra megfelelő támogatási rendszert.

Írorszáiban a gazdaságfejlesztés intézményrendszere nyolcintézményes modellként működött. Külön egység foglalkozott a hazai és a külföldi vállalatokkal, a külkereskedelemmel, a partnerkapcsolatok kiépítésével, egyes ipari szektorok támogatásával stb.

A hivatalosan támogatott exporthitelezési tevékenység ma a fejlett országok közül egyedül Írorszáiban nem létezik, de ez nem mindig volt így. Az 1953-as Biztosítási Törvény szerint az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium hatáskörébe tartozott az exporttermékek és szolgáltatások biztosítása. 1971-ben jött létre az Ír Exporthitel Biztosító Társaság (Insurance Corporation of Ireland), amely a minisztérium felügyelete alatt garantálta, vagy biztosította az export kiszállításokat különböző kockázatok ellen. Ez az intézmény hasonlóan a többi európai biztosítóhoz kereskedelmi és politikai kockázatokra nyújtott biztosítást, melyhez költségvetési keret állt rendelkezésére.

Az export hitelezését általában a kereskedelmi bankok látták el, még állami refinanszírozási tevékenység sem létezett. Az Ír Export Hivatal (Irish Export Board) majd az Ír Kereskedelem Fejlesztési Hivatal (Irish Trade Board) a hajó exportért és később a KKV szektor fogyasztási cikkeinek exportjáért volt felelős.

Mindkét intézmény tevékenységét 1998-ban megszüntették, mivel a hazai vállalkozások nem tudták igénybe venni a hivatalosan támogatott exporthitel konstrukciókat.

Írorszáiban az állami akarat közvetítője, „a hazai ipar csúciszerve”, az Enterprise Ireland lett, melyet a korábbi gazdaságfejlesztési intézmények átstrukturálásából hoztak létre. Ez az intézmény finanszírozási, oktatási programokkal tulajdonképpen azt segíti elő, hogy a betelepített multinacionális vállalatok számára Írország

továbbra is vonzó maradjon és a hazai vállalatok megfelelő színvonalú beszállítókká váljanak.

Az elmúlt években Írországnak is szembe kellett néznie a multinacionális vállalatok kivonulásának lehetőségével, amelynek következménye a foglalkoztatási színvonalban mutatható ki, amennyiben nincs alternatíva a munkaerő felszívására. Ehhez kapcsolható az Enterprise Ireland-nak az a törekvése is, melyben megfogalmazták az ír vállalatok termelésének és exporttevékenységének növelését is a munkahelyteremtés érdekében. Egyelőre exporthitelezés címen olyan célokat fogalmaztak meg, amelyben az exportáló ír vállalati bázist kívánják kialakítani (15-20 vállalattal számolnak)

Írországból az akkor meghozott döntés tulajdonképpen logikus következménye volt annak a gazdaságban bekövetkezett folyamatnak, melynek veszteségei a hazai vállalkozások voltak. Az az exporthitelezési tevékenységi kör, amely az OECD szabályozást jelenti nem volt alkalmazható Írországból, hiszen nem volt hozzá meg a finanszírozható kör.

Írország felmérte és reálisan látta, hogy a „semmi” mellé nem rendelhet újabb tevékenységi kört, ez a hajó elment. Az a vonal, ami Finnország esetére alkalmas, náluk már nem járható. Az hogy az exportfinanszírozás lehetőségét megszüntették, nem elsősorban az elmaradt exportban mutatkozott meg, hanem a későbbiekre nézve a vállalkozási kedvre hatott az intézkedés negatívan. Az államnak ez ugyanis egy olyan eszköze, amely biztonságos hátteret és potenciális lehetőséget teremthet a vállalkozásoknak.

## **F.) AZ ÚJABB PILLÉREK**

A szabályozás három alappillére az exporthitelezés kondícióinak költségvetési vonzatú elemeit érinti. Ezekben jelenhetett meg ugyanis az állami támogatások versenye.

Az exporthitelek minimum kamata, a minimum kockázati díja valamint a segélyhitelek minimum kedvezményezettségi szint, tehát mind olyan elem, amely szükséges ahhoz, hogy a piac által is elfogadott eszközként lehessen jelen a nemzetközi kereskedelem folyamataiban. A hivatalosan támogatott exporthitelezés szabályozása ennek ellenére ma még közel sem átfogó szabályozási rendszer. A szabályozás egy jó részét lefedi az exporthitelezés spektrumának, de nem minden lehetséges szegmensét, és nem minden szintjét.

Ezért a közeljövőben néhány területen a szabályozást nem odázhadják el a tagok:

- Agrár exporthitelezés
- KKV szektor
- „one stop-shop” finanszírozás
- Kvázi hivatalos támogatás „Market Window” tevékenység

### *1. Agrár szektor exporthitelezése*

Az agrár szektor exporthitelezésére vonatkozó irányelveket a jelenlegi OECD exporthitelezési szabályozás nem tárgyalja. Az agrár termékek exportjához nyújtott hivatalos támogatás ennek ellenére országonként eltérő formában létező gyakorlat.

1992-ben a GATT Uruguay-i fordulóján született megállapodás az agrár támogatások csökkentéséről, leépítéséről, egységesítéséről, amely az agrár exporthitelezés gyakorlatának szabályozását is magában foglalja. A GATT felszólította az OECD tagországokat hogy készítsék el az agrár szektor megállapodást és 2000. év végében jelölje meg ennek határidejét, ami azonban ekkor nem jött létre.

Az OECD exporthitelezési munkacsoportjában 1994 óta folynak tárgyalások az egységes szabályozás kialakítására, amelyek hol megszakadnak, majd ismét előtérbe kerülnek.

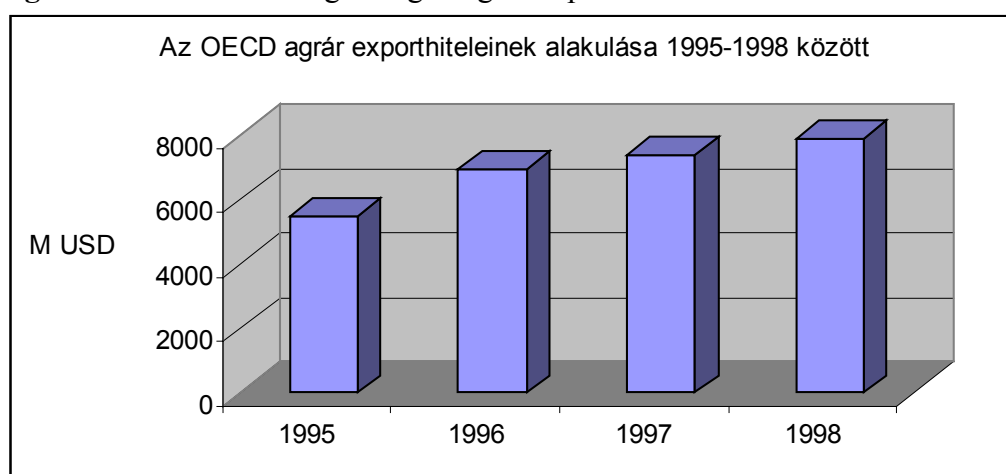
1997-ben készült el az első irányelv tervezet, amely felépítésében követi az általános exporthitelezési irányelvek felépítését, azaz a hitelezés és biztosítás feltételeinek és kondícióinak kialakításához ugyanazokra a tételekre szorítkozik, és emellett figyelembe veszi az agrár szektor sajátosságait, azt hogy alapvetően rövid távú hitelezési tevékenységről van szó, és csak bizonyos esetekben lehet megengedett az éven túli vagy a két éves futamidejű hitelezés. Ez azonban felveti a kamat és a kockázati díj minimumának kérdését, amely a normál exporthitelezési gyakorlat esetében eleve 2 éven túli tevékenységre vonatkoztatható.

Az OECD a tárgyalásokra meghívta Argentínát - a világ legnagyobb búza exportőrét - annak érdekében, hogy segítse elő a megállapodás kidolgozását. Argentína bár részt vett ezeken az üléseken és javaslatokat tett, mégsem kívánt csatlakozni a közösen kialakított agrár exporthitelezés irányelveihez.

2000. év végén a tárgyalások az OECD-ben holtpontra jutottak. A már majdnem elfogadott szövegtervezetben az USA megkérdőjelezte a lábas jószágokra vonatkozó maximális futamidőt, amely elindított egy lavinát, és az óta a tagországok az EU-val az élen nem mutattak tárgyalási hajlandóságot a témában. Így az Agrár szektor export hitelezésének irányelvei tervezet formájában maradtak.

Nem született megállapodás a minimum kamat mértékéről és egyes szektorok exporthitelezésének maximális futamidejéről.

### 30. grafikon: Az OECD tagországok agrár exporthitelezése



**Forrás:** OECD: An analysis of Officially Supported Export Credits in Agriculture

A vizsgált időszakban az export hitelek 2,4 Md USD-vel (44%-kal) nőttek a tagországokban. A legnagyobb növekedés az USA. Kanada, Ausztrália esetében tapasztalható. Kisebb mértékű növekedés szinte valamennyi országban volt, kivéve Németországot, Spanyolországot és Portugáliát.

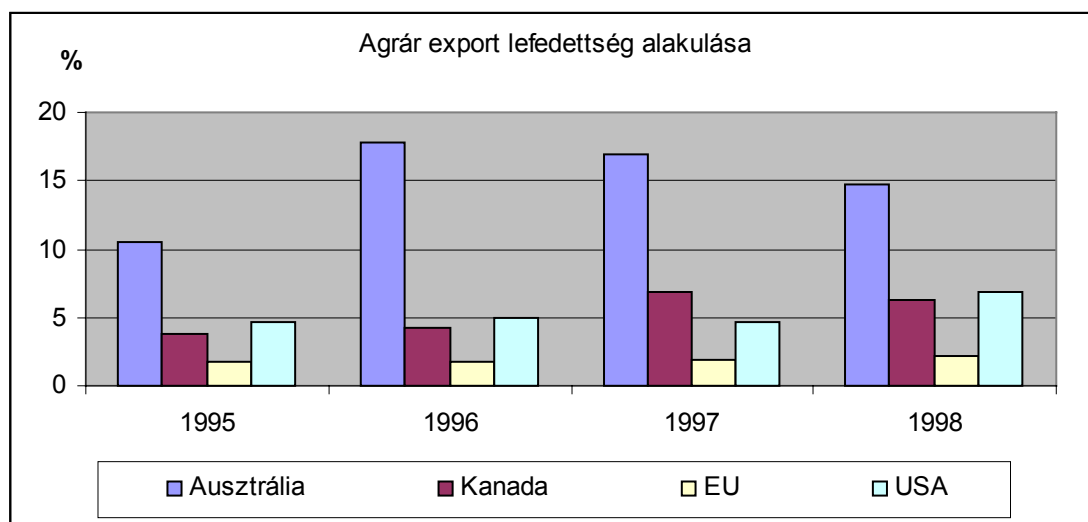
Dánia, Írország, Olaszország, Japán, Luxemburg, Új-Zéland, Svédország, Svájc és Nagy-Britannia nem működtetett a vizsgált időszakban hivatalosan támogatott exporthitel programot agrár termékekre.

Nemcsak növekedés tekintetében, hanem abszolút értelemben is a legnagyobb agrár exporthitelező országok USA, Kanada és Ausztrália. Az EU-val kiegészítve, e négy „nagy” adja az összes agrárexport hitel 99%-át (rendre: 46%, 13%, 25%, 16%)

Az EU-n belül igen nagy a szórás a tagországok között. Spanyolország és Hollandia a két legjelentősebb exporthitelező, e két ország adja az összes exporthitel 1/3-át. Az EU adatok nem tartalmazzák az EU-n belüli agrár támogatásokat.

Az exporthitelek jelentőségét az agrárexporthoz viszonyított nagysággal lehet legegyszerűbben szemléltetni.

### 31. grafikon Agrár exportlefedettség



**Forrás:** OECD: An analysis of Officially Supported Export Credits in Agriculture

Annak ellenére, hogy a táblázat adataiban némi torzítást ad, hogy az elérhető

exporthitel adatok nem minden országnál naptári évhez, hanem költségvetési évhez kötöttek, valamint hogy az OECD statisztikában a termékbesorolások nem minden esetben egyeztek meg a tagországok exporthitel adataival a termékbesorolásokkal.

Mindezek ellenére a számított arányok azt mutatják, hogy:

- A vizsgált periódusban az agrárexport nagysága stagnált és az exporthitelek nőttek, tehát az agrárexporton belül a támogatott export aránya növekedett.
- A hivatalosan támogatott exporthitelek az agrárexporthoz 1995-ben 3,6%-kal és 1998-ban 5,2%-kal járultak hozzá. Ausztrália támogatja leginkább az agrár exportját, az összes kivitelének átlag 15%-hoz nyújt hivatalos támogatást. Az amerikai költségvetés 4,7% - 6,8% közötti részben járul hozzá az ország agrárexportjához (ami értékben meghaladja az ausztrál támogatás abszolút nagyságát). Az Unió néhány százalékos támogatása az OECD tagországok átlaga alatt marad, annak ellenére, hogy az EU a világ egyik legnagyobb agrár támogatója.

Az agrárexporthoz nyújtott hivatalosan támogatott hitelekkel azzal szokták széles körben megindokolni, hogy ezek a programok egyrészt segítenek a fejlődő országoknak a likviditási problémákat megoldani a nélkülözhetetlen élelmiszer megvásárlásakor, másrészt addicionális exportot generálnak az exportőr országában.

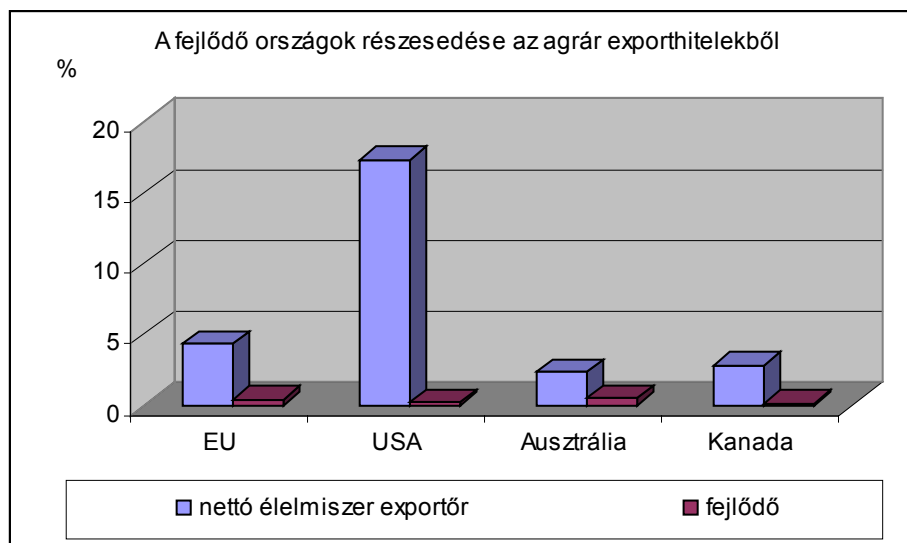
Ugyanakkor pont ezek az érvek támadhatók azzal, hogy a hivatalosan támogatott export hitelek révén tulajdonképpen a fogyasztók döntései alapvetően megváltoznak és más agrár terméket exportáló országok hátrányba kerülnek, másrészt az a nemes cél, hogy az agrár importra való rászorultságot enyhítsék, aligha jellemző, ha megnézzük kik is részesednek ezekben a kedvezményekben és hogy mekkorák és mire elegendőek ezek a kedvezmények. 1999-ben készült egy felmérés a tagországok agrárexport hitelezési programjairól, amely az 1995-1998 közötti időszakot foglalja magában és ezeket az adatokat használtam fel ebben a részben.

A grafikonok azt mutatják, hogy az összes agrárexport hitelen belül mekkora arányt képvisel a fejlődő országoknak, valamint a nettó élelmiszer importőr országoknak nyújtott exporthitelek nagysága az OECD tagországok ez irányú tevékenységében.

A grafikon szemléletesen mutatja, hogy az érvként megfogalmazott „szükségesség”

elve miként csorbul, ha a tényleges számokkal vetjük össze.

### 32. grafikon: Fejlődő országok részesedése az agrár exporthitelekben



**Forrás:** OECD: An analysis of Officially Supported Export Credits in Agriculture

A nettó élelmiszerimportőr országok átlagos 9%-os részesedése az agrárexport hitelekben igen csekélynek mondható, ami 1995-ben még 10% volt, és 1998-ra 7%-ra esett vissza. A fejlődő országok átlagos részesedése 0,2% a vizsgált időszakban. Ha a fejlődő és nettó importőr országok átlagos exporthitel arányához hozzáadjuk a meg nem nevezett importőr országokba áramló exporthitelek átlagos arányát (6,6%), akkor is érzékelhető, hogy az agrárexport hitelek nagyobb része nem a fejlődő országok között oszlik meg. Az OECD importőr országokba az összes exporthitelnek több mint a fele áramlott a 95-98 közötti időszakban. Ez tény csökkenti a valószínűségét, hogy az agrárexport hitelezésben a rászorultak részesednének leginkább benne, hiszen az OECD tagországokra jellemző legkevésbé a fizetési problémákkal való küszködés. Ha Mexikót és Koreát vizsgáljuk - melyek ugyan OECD tagországok, de a vizsgált időszakban jelentős pénzügyi válságon mentek keresztül - akkor Mexikó esetében magyarázható likviditási problémával az exporthitelben megnyilvánuló kedvezmény jogossága, Korea esetében viszont már kevésbé, hiszen a vizsgált időszakban a pénzügyi válság ellenére is fenntartotta saját exporthitel programját. Az agrárexport hitelezés statisztikái igen jól mutatják, hogy a célok és az érdekek nem teljesen egyeznek és éppen ezért teszik szükségessé az agrár szektor export hitelezésére vonatkozó szabályozás kialakítását, ami a fenti számok tükrében nem egyszerű feladat.



## *2. KKV szektor exporthitelezése*

2001-ben az OECD tagországok a Bologna-ban megrendezett miniszteri szintű ülésen közös megállapodásra jutottak, hogy a KKV szektor versenyképességének javítását minden ország kiemelt feladatként gazdaságpolitikai célként tűzi zászlajára.

A probléma kezelését nehezíti, hogy a kis és középvállalkozások definíciója nem egységes. Általában olyan vállalkozások értenek ebbe a kategóriába, melyek önálló, nem leányvállalati formában működő cégek, és meghatározott létszámnál kevesebb főt foglalkoztatnak. Ez a létszám behatárolás országonként eltérő. Az EU-ban 250 főben, az USA-ban 500-ban, és vannak országok, ahol 200 főben határozzák meg ezt a határvonalat. A létszám mellett általában az éves forgalmat vagy az árbevételt szokták még figyelembe venni.

### ***KKV szektor definíciója***

Az Unióban egységes a KKV szektor meghatározása: 250 fő, éves forgalom kevesebb, mint 40 M EUR és/vagy a mérleg főösszeg kisebb, mint 27 M EUR, valamint a cég önálló vállalkozásként működik, azaz tulajdonosi között egy sem rendelkezik 25%-nál nagyobb részesedéssel.

Ausztráliában az éves forgalom 10 M AUD-hez kötött.

Kanadában az éves forgalom a kisvállalkozás esetén 1-5 M CAD, közepes vállalkozás esetén 5-25 M CAD

Koreában a létszám 300 fő, és a nettó eszközállomány nem haladhatja meg a 6,1 M USD-t

Japánban, Svájcban például nincs speciális definíció.

Az USA-ban a létszámot 500 főben limitálják és az éves forgalmat iparáganként különböző értékben határozzák meg.

Írországban a fentiekől eltérően a vállalat tulajdonosi szerkezete helyett a menedzsment állampolgársága a döntő.

A KKV szektor lehetőségeinek kedvezőbbé tétele az exporthitelezés területét sem hagyta érintetlenül. A kis és közepes vállalatok piacra jutási és piacon maradási

nehézségeinek – csekély finanszírozási és kockázatvállalási hajlandóság, magas fajlagos adminisztrációs terhek, információ hiány - enyhítésére a tagországok különböző programokat vezettek be, vagy a már meglévőket továbbfejlesztették.

Mivel az Arrangement csak a 2 éven túli ügyleteket szabályozza, és a KKV szektor exportjának nagy részét alkatrészek, félkész termékek képezik, melyek exportfinanszírozása 2 év alatti futamidőt igényel, ezért a tagországokban nem egységes a gyakorlat. Nem is lehet, mert az Arrangement a 2 év alatti exporthitelezéssel nem foglalkozik, ami ezáltal az általános WTO elbírálás alá kerül, és így bármiféle kedvezmény nyújtása az exporttámogatás tilalma alá esne, hacsak nem közvetetten érinti azt.

Az exporthitel ügynökségek alapvetően három fajta szolgáltatást nyújtanak a KKV szektor részére: információszolgáltatást, egyszerűsített ügylet-elbírálási rendszert, speciális hitel, biztosítás, garancia programokat.

Az első két szolgáltatás jellegében hasonló minden országban, a harmadik viszont meglehetősen széles skáláját öleli fel a termékeknek. Jelentős különbségek mutatkoznak az európai és a tengeren túli gyakorlatban, aminek az oka, a szigorúbb EU-s előírásokban keresendő. Az EU külön rendeletben foglalja össze a KKV szektor állami támogatására vonatkozó előírásokat a támogatás nagyságát és a támogatás célját illetően. A kis és középvállalkozások piacra jutási és egyéb nehézségeik ellenére sem részesülnek kedvezőbb elbánásban az exporttevékenységet illetően. Az európai intézmények között mégis találunk olyan intézményt, amelyben a KKV szektor részére speciális garancia, biztosítási programot fejlesztettek ki, abból a megfontolásból, hogy a KKV szektor eladásai zömében részegységek, alkatrészek exportját foglalja magába, mely ügyletek esetén a rövidtávú kockázatvállalást a halasztott fizetés, és nyitva szállítás teszi indokolttá. Ezzel szemben a tengeren túli ECA-k különféle finanszírozási programokkal is segítik a kis és középvállalkozók exportját. Az amerikai Ex-Im Bank mellett a kanadai EDC, a török Eximbank, az ausztrál EFIC garancia és kedvezményes export előfinanszírozó forgóeszköz hitelt nyújtanak, ami nem közvetlenül az exporthoz kapcsolódik.

Ez az általános gyakorlat nem jelenti azt, hogy az európai kis és közepes vállalkozások nem szembesülnének ugyanazokkal a nehézségekkel, mint tengeren túli társaik, azaz a termelés folyamatos fenntartása – a beszerzés és eladás közötti időszak finanszírozása – számukra is ugyanolyan gond. Míg ezt a tengeren túl egyszerű előfinanszírozással megoldják, addig Európában ezt csak egy „finncsavarral” lehet megoldani és megfelelő jogi szabályozással körülbástyázni. A KKV szektor export-előfinanszírozói forgóeszköz hitelezése, egyszerűen termelésfinanszírozáshoz nyújtott forgóeszköz hitel néven szerepel, ami ugyanazt a célt szolgálja. Az exporthitelező intézmények jövőbeli tevékenységének egyik bázisát a kisvállalkozások képezik, melyek finanszírozásának egységes alapokra helyezése nem lesz egyszerű feladat.

**10. Tábla:** Az exporthitel ügynökségek speciális KKV programjai

| Ország                      | Rövid távú KKV szektort támogató program  | Közép/hosszú távú KKV szektort támogató program | Egyéb program  |
|-----------------------------|---|---|--|
| Ausztrália (EFIC)           | fizetési kockázat elleni biztosítás   | Előlegfizetési, teljesítési garancia            | Forgóeszköz finanszírozás, garancia                  |
| Kanada (EDC)                | fizetési kockázat elleni biztosítás   |   | Előfinanszírozási forgóeszköz program                |
| Dánia (EKF)                 | KKV szektor viszontbiztosítása, kereskedelmi bankok LC konfirmációjának felülgarantálása      | Teljes forgalom biztosítás                      |  |
| Finnország (Finnvera)       |   |   | Forgóeszköz finanszírozás és biztosítás              |
| Korea (K-EXIM)              | Kedvezményes kamatozású rövid távú exporthitel  |   |  |
| Lengyelország (KUKE)        | Speciális exporthitel biztosítás magasabb kockázatú piacokra is, és piacra lépési költségekre |   |  |
| Magyarország                | Teljes forgalom biztosítás  |   | Forgóeszköz finanszírozás (2003. Jan 1-től megszűnt) |
| Törökország (Turk Eximbank) | Kedvezményes export előfinanszírozás  |   |  |
| USA (US Ex-Im Bank)         | Exporthitel biztosítás alkatrészek, alapanyagok, fogyasztási cikkek exportjához               |   | Forgóeszköz finanszírozás, garancia                  |

**Forrás:** OECD Export Credits Financing systems (2001)

### 3.) *One-stop-shop*” finanszírozás

Az idegen hányad finanszírozására egységes szabályozás hiányában egyelőre az a megoldás létezik, hogy az intézmények a saját termelésüket finanszírozzák. A **többszereplős "one-stop-shop" finanszírozási konstrukciók (multiply/global sourcing)** egyre nagyobb számban valósulnak meg exporthitel ügynökségek (ECA) részvételével, és között is. A multiply sourcing megnevezést használják több finanszírozó/biztosító intézmény által nyújtott exporthitelezési biztosítási, garancianyújtási tevékenységek kombinációjára, amelynek tárgya több ország tevékenységét magában foglaló export. Az exporthitel ügynökségek napjainkban tapasztalható identitás válságának egyik megoldásaként szolgáló többszereplős finanszírozás lehetőséget kínál a hitelezési, garancia kibocsátási, biztosítási, kockázatmegosztási tevékenységek országhatárokon átnyúló összekapcsolására, egy harmadik piacon való szerepvállalás megvalósítására.

#### ***One stop shop finanszírozás típusai:***

##### **Co-financing/társfinanszírozás**

Közös jogi struktúrára épülő megállapodás, amely a vevő felé egyetlen csomagban tartalmazza finanszírozási konstrukció részeit.

##### **Parallel financing/párhuzamos finanszírozás**

A résztvevő ECA-k egyedileg finanszírozzák saját export részesedésüket minden különösebb, annak bármely vonatkozását érintő koordinációs, harmonizációs tevékenység nélkül.

##### **Reinsurance/viszontbiztosítás, viszontgarancia**

A vezető exporthitel ügynökség, mint leader végzi az egész finanszírozást, és a többi résztvevő ECA a nemzeti részesedés arányában vállalja a kockázatot garancianyújtással vagy biztosítással.

Ez a több intézményt összekapcsoló finanszírozás csak részben oldja meg a hazai tartalom/idegen tartalom finanszírozásának problémáját, mert ez a finanszírozás jellemzően nagy beruházásokhoz kapcsolódik és az egyszerűbb exportügyletekre nem alkalmazzák. Mindezek ellenére ez a néhány éve kialakított konstrukció a szabályozás „hagyományos szellemiségében” hozott változást

#### *4.) Market Window*

Market window elnevezés vonatkozhat egy intézmény egészére és bizonyos ügyleteire is egyaránt. Olyan államilag támogatott speciális pénzüzetek tevékenységét öleli fel ez a fogalom, melyek részére az állam a kedvezményeket az intézmény működéséhez biztosítja, ezáltal a támogatás nem közvetlenül a kedvezményes kondícióban jelenik meg. Ezek az intézmények rugalmas üzletpolitikát folytathatnak, hiszen a támogatást nem speciális termékekhez rendeltén kapják az államtól, hanem a működésükhöz. Tevékenységük lényege, hogy saját kockázatvállalás mellett, egyedi elbírálás alapján állapítják meg az ügyletek kondícióit. Egy adott exportügylet megvalósulását az ECA-k az Arrangement előírásainak megfelelő kondíciók mellett finanszírozhatják. Ez az "official window" tevékenység. Ezzel szemben a "market window" tevékenység az adott ügyletre kialakítható legjobb konstrukciót jelenti.

Eredendően a repülőgép projektekre dolgozták ki ezt a tevékenységet a 70-es években, de ma már ettől eltérő esetekben is alkalmazzák. Ezt azokon a piacokon lehet érvényesíteni, ahol az ügyfél fizetési képessége és készsége az ország megítélésétől függetlenül, azaz a piac ismeret az árképzésnél jelentős tényező.

Az Arrangement egyelőre hallgat a Market Window-t illetően. Tulajdonképpen két intézményt szoktak említeni a market window-ként, a kanadai EDC-t és a német KfW-t. Mind a két intézmény működésének sajátossága, hogy nem fizet tevékenysége után adót, és nem terheli a pénzüzeti törvény céltartalék-képzési kötelezettsége.

Ezek - a többi ECA intézmény tevékenységét nézve - nagyobb lehetőséget teremtenek a kedvezményes kondíciók a nagyobb ügylet és a rugalmasabb kockázatvállalás kialakítására. A KfW helyzetében jövőre változás következik be, mert az EU felülvizsgálatot hajtott végre és kimutatta a KfW piactorzító tevékenységét és azt a döntést hozta, hogy az intézményt át kell alakítani. Ez nem jelenti azt hogy megszüntetik valamelyik tevékenységét, csak konformmá teszik az EU számára.

## *A KfW átszervezése*

Az 1948-ban alapított KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) eredeti alapítói célját teljesítve (német gazdaság II. VH utáni talpraállítása) ma három fontos gazdaságpolitikai cél érdekében tevékenykedik:

**1.) Beruházás finanszírozás:** A KKV szektor adja a német gazdaság "gerincét". A KfW finanszírozza beruházásaikat belföldön és külföldön egyaránt, különös figyelmet fordítva a modernizációs célú beruházásokra és a külföldi tőkebefektetések finanszírozására. A KKV program keret beruházáshoz nyújt kedvezményes hitelt (10-20 éves futamidő, a kedvezményes kamat, egyszerűsített eljárás, előtörlesztési lehetőség). A finanszírozást igénybe vehetik új és már létező, termelő, bel-és külföldi kereskedelmi tevékenységet folytató többségi magántulajdonban lévő KKV-k.

**2.) Export és projektf finanszírozás:** A KfW vezető szerepet tölt be a beruházási javak exportjának finanszírozásában. Nemcsak repülőgépek, hajók, hanem gépek és más berendezések exportjához nyújt finanszírozást szerte a világban. Ez magában foglal hitelyűjtást és garanciakibocsátást is. A hiteleket általában közvetlenül a külföldi vállalatoknak nyújtják. Figyelembe véve a külföldi ország körülményeit esetenként a hitelfelvevő lehet a külföldi ország bankja is. A kockázat fokától függően az ügyletek mögött áll a német exporthitel biztosító a Hermes is.

**3.) Segélyezés:** A német kormány nevében a KfW szociális, infrastrukturális, kereskedelmi, ipari beruházásokat és hozzájuk kapcsolódó szolgáltatásokat finanszíroz a fejlődő világ felé.

A KfW tevékenysége sokszor képezte vizsgálatok tárgyát az EU-ban is és az OECD-ben, ugyanis tevékenysége és állami háttere mindig is határát súrolta a támogatási kereteknek. A KfW, mivel speciális gazdaságfejlesztési célokat lát el, nem fizet adót, és nem tartozik a pénzügyi törvény hatálya alá. A 2002-es átvilágítás úgy értékelte, hogy tevékenységének egy részénél nem indokolt ez a kedvezmény. A KfW portfóliója 2004-re átszervezésre kerül. Az intézmény kettéválik anya és leányvállalatra. Az állami támogatás fogalomrendszerébe tartozó tevékenységet az anyavállalat végzi és a leányvállalata pedig a projekt és exportfinanszírozási tevékenységet viszi tovább, mely után adózik és nem áll mögötte automatikusan az anyavállalat garanciája, és az állam szerep csak a kockázatosabb régiókra korlátozódik.

Kanadával szemben az EU nem érvényesítheti ilyen szinten szigorú támogatási politikáját, de nyomást gyakorolhat rá az OECD szintjén, ami be is következett. Kanada tevékenységét illetően nem tartja azt piactorzítónak és minden esetben, amikor felmerül ezzel kapcsolatban valamelyik tagnak kérdése, Kanada bizonyít. Ez történt többek között a minimum kockázati díj egységesítésekor is, mivel Kanada azt a megoldást választotta, hogy nem tér át az OECD modellre, hanem továbbra is saját számítási rendszere alapján határozza meg a kockázati díjakat, de minden egyes esetben, amikor ez alkalmazásra kerül, összeveti az OECD rendszerrel, hogy a minimum szint alá ne kerüljön. A másik példa Kanada hitelezési rendszere, amely nemcsak a fix CIRR hitelezést foglalja magában, hanem változó kamatozású hitelezést.

Tehát látszik, hogy többféle megoldást is elfogad a nemzetközi exportfinanszírozási fórum a piactorzítás kiküszöbölésére.

Vannak természetesen olyan területek, amelyekkel kapcsolatban nincs egységes szabályozás, de ezek a területek egyelőre nem olyan horderejűek, mint az általam finanszírozás pilléreinek nevezett kérdéskörök, ezért ezek szabályozása az intézmények egyéni üzletpolitikájának függvénye. hiányában félretenni.

## **G.) EXPORTFINANSZÍROZÁS MAGYARORSZÁGON**

A hazai exportfinanszírozási rendszer közel négy évtizedes múltra tekinthet vissza, melynek első fejezetét az egyszintű bankrendszer, a kötött devizagazdálkodás, a külkereskedelmi tevékenység állami monopóliuma és a piacok megosztottsága határozta meg.

A második fejezet környezetét már a kétszintű bankrendszer, szabad devizagazdálkodás, decentralizált külkereskedelem és piaci nyitás jellemezte.

A hazai exportfinanszírozás történetének harmadik fejezete tulajdonképpen még nem kezdődött el, majd az EU csatlakozással veszi kezdetét.

Ezeket a fejezeteket nevezhetjük lépcsőfokoknak is mert bennük tulajdonképpen az idő haladtával Magyarország nemzetközi kapcsolatrendszerében a nemzetközi szervezetek hatásai tükröződnek. A rendszer elemei ismétlődnek csak a szabályozási környezet változott az elmúlt évtizedekben. Szeretném érzékeltetni, hogy amíg Magyarország nem volt OECD tag, miben mutatott hasonlóságot és miben különbözött az exportfinanszírozási rendszer, vagyis más volt-e egyáltalán amit a fejlett országok csináltak, vagy nem, és a nemzetközi szervezetekhez való csatlakozással miben változott a helyzet az exportfinanszírozás területén.

Ennek kapcsán azt is szeretném megvizsgálni, mennyire versenyképes a hazai exportfinanszírozási rendszer mai „modern” formájában a többi exporthitelezési rendszerhez viszonyítva, tehát az azonos szabályozási környezetben a lehetőségekkel egyformán élnek a résztvevők.

### **1968-1991**

Az exporthitelezés és biztosítás tevékenysége az 1968-as gazdasági reformok után kezdődött. A politikai és árfolyamkockázat biztosítása azzal a céllal jött létre, hogy a vállalatok a kereskedelmi ügylettől független, de arra ható tényezők, események ellen is biztosítva legyenek. (A kereskedelmi kockázatok biztosítása már 1956 óta létezett.) Ezzel egy időben alakultak ki a hitelezési formák is.



A rendszer elveit és mechanizmusát a Magyar Nemzeti Bank, a Pénzügyminisztérium és a Kereskedelmi Minisztérium (majd később a Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Minisztériuma) az ún. Tripartitum keretében felügyelte és az 5 évente megújított Minisztertanácsi Rendeletben szabályozta. A Tripartitum keretében az MNB nyújtotta a hiteleket és a két minisztérium az engedélyezési és ellenőrzési feladatokat látta el.

A kockázatokat az Állami Biztosító biztosította, amely kezdetben céghitelekhez nyújtott kereskedelmi típusú kockázatokra biztosítást, majd fokozatosan megkezdte a költségvetés számlájára és nevében történő politikai és árfolyam biztosítását is.

A Minisztertanácsi Rendelet az éven túli konvertibilis elszámolású piacokra irányuló exportügyletek finanszírozására terjedt ki. A rendelet meghatározta milyen exportágazatok vonhatók be a finanszírozásba, előírta a hitel kondícióit (tőketörlesztésének és kamatfizetésének módját féléves egyenlő részletben, a kiszállításkor megfizetendő előleg nagyságát pedig 15%-ban határozta meg) Elméletileg az áruval történő fizetést nem engedte meg a rendelet, de a gyakorlatban – főleg a 80-as évektől kezdve – mind gyakrabban fordult elő az import illetve a reexport célú vásárlás. Az ilyen típusú ügyletekkel a Magyar Külkereskedelmi Bank foglalkozott.

Az exporthitelek alapvetően céghitelek vagy kormányhitelek formájában valósultak meg. A Rendelet szabályozta, hogy a céghitelek biztosítéka a vevő által kibocsátott váltó lehetett, amit az adós országának egy első osztályú bankja avalizált. A kormányhitelek esetén a fogadó ország kormánya által kibocsátott garancia képezte a hitel biztosítékát.

A céghiteleket az MNB finanszírozta, majd 1987 után a vállalatok számlavezető bankjain keresztül refinanszírozta. A minimum kamat meghatározásánál figyelemmel kellett lenni az exporthitelezés nemzetközi gyakorlatában használt kamatokat. A hitelezés feltétele az KEM/NGKM hitelengedélye volt, amelyhez érvényes exportszerződést, és megfelelő bankári biztosítékot kellett benyújtani. Emellett esetenként előírhatta az Állami Biztosítónál a politikai kockázat megkötését. A biztosítás megkötésének költsége az exportórt terhelte, amely sok

esetben ezért elmaradt. A nemfizetés esetén bekövetkező kár így az exportőr vesztesége lett.

A kormányhitelek keretében történő kiszállítások esetében a vállalat benyújtotta a szállítási okmányokat és az engedélyeket, és az MNB kifizette az export teljes értékét. A kormány hitelek révén az állam átvállalta a kiszállítás utáni kockázatot. A vevő nemfizetése a vállalatot nem érintette. A kormányhitelek fedezetéül szolgáló garancialevelek érvényesíthetőségére gyakorlatban azonban nem nagyon volt lehetőség.

Ezek mellett működött a forgatható exportokmányok leszámítolása. Ebben a konstrukcióban a nemzeti bank mintegy automatikusan leszámította a formailag és tartalmilag megfelelőnek minősített okmányokat.

Az export finanszírozásán túl a Nemzeti Bank az exportcélú beruházások finanszírozását a „konvertálható export árualapok bővítését” szolgáló kedvezményes kamatozású 10 éves futamidejű hitelkonstrukció keretében végezte. A hitelkérelmek elbírálásának alapvető szempontja volt, hogy a beruházással olyan exportkapacitás jöjjön létre, aminek révén az ország konvertibilis árukat exportálhat.

A lejárat szerkezet kedvező volt, mert az esetek nagy részében a megvalósítás időtartamára sem kamatfizetést, sem tőketörlesztést nem írtak elő. E beruházási hitelkonstrukcióhoz egy forgóeszköz-finanszírozási hitel is kapcsolódott, amit a beruházási hitellel együtt bíráltak el. Az exportcélú beruházások finanszírozásának forrását az MNB külföldön felvett hitelei biztosították. A hitelkonstrukció a 80-as évek közepén megszűnt, mert az IMF-hez és a Világbankhoz való csatlakozás révén lehetőség volt olyan világbanki programfinanszírozáshoz, ami lehetővé tette a rendszer megszüntetését.

## Exporthitelezés szabályai a 80-as évek elején az OECD-ben

A szabályozási fejezetben leírtak megismétlése nélkül itt csak felsorolom az akkori szabályozás főbb pontjait:

- típusai: közvetlen/közvetett finanszírozás, refinanszírozás, garancia, biztosítás,
- 2 éven túli futamidő
- 15% készpénz fizetés
- konszenzus ráta
- maximális futamidő országcsoportonként
- tőke törlesztés, kamatfizetés gyakoriságának meghatározása
- segély hitelezés, ahol a kedvezmény mértéke minimum 20%

A hazai gyakorlat alapvetően nem volt más, mint a nemzetközi gyakorlat. A futamidőben volt kedvezőbb és a kormányhiteleknél nem írt elő kötelező kedvezményezettségi szintet. Egy adott viszonylat hitelezése azonban nem az ország GNP-jéhez kötődött, hanem az ország kereskedelem és politikai megítélésének együttesén. Emellett létezett az OECD szabályozást jellegénél fogva nem érintő, az exporthoz közvetetten kapcsolódó fejlesztési célú beruházás és forgóeszköz finanszírozás.

Visszatérve az exportőrök állami támogatásának rendszeréhez a 70-es évek jellemzőjeként elmondható, hogy az export növelésének érdekében az ország a kormányhitelek volumenének nagymértékű növelése mellett döntött. Sorra születtek a klíring-megállapodások a fejlődő országokkal.

A klíring megállapodás lényege az volt, hogy a megállapodást megkötő felek a két ország egymás közötti forgalmából jelentkező tartozásokat és követeléseket nem készpénzben, hanem az egymás számára nyitott számlákon kölcsönös elszámolással rendezték.

Kormányhitelek külpolitikai és kereskedelmi szempontok figyelembevételével kerültek kialakításra. Tulajdonképpen a kedvezményezett országokat három csoportra oszthatjuk.

□ Egyik csoportot azok a legszegényebb országok képezték (Etiópia, Angóla, Banglades, Szudán), amelyek esetében már a hitel odaítélésekor valószínűsíteni lehetett a visszafizetés elmaradását. Ezek a hitelek főleg gesztus értékűek voltak, és összegük is mindössze 5-10 M USD körül alakult.

□ A másik csoportot azok a szintén szegény országok képezték, amelyek az olajnak köszönhetően a 80-as években fejlődésnek indultak és ki tudtak emelkedni az előző csoportból. (Nigéria, Irak, Algéria). Ezek az országok a világkereskedelemben is előtérbe kerültek és a magyar exportőrök már elért piaci pozícióit a kormányhitelek biztosították. Ezekben az országokban a korrupció és a politikai zavargások szintén a fizetések elmaradásához vezettek.

□ A harmadik csoportba azok a fejlődő országok képviselték, amelyekkel hagyományosan jó kereskedelmi kapcsolatokkal rendelkezett az ország (Egyiptom, Tunézia) és a hitelek törlesztése is az előző két csoporthoz képest rendben zajlott.

A kormányhitelekhez mindig kapcsolódott egy kormányközi megállapodás és egy banktechnikai megállapodás. A két ország szakértőiből felállított ún. vegyesbizottsági üléseken jelentették be ezek az országok hiteligényeiket, annak nagyságát, és fejlesztési területeket. Ezt követően a Tripartitum keretében elbírálásra kerültek ezek a kérelmek. A hitelkereteket kormányközi megállapodás formájában írták alá, amely tartalmazta a keret összegét, a hitel kondícióit és a magyar export listáját. A kormányhitelek minden esetben magyar áruk kiszállításához kapcsolódtak. Általában nagy értékű gépek berendezések, vagy komplett rendszerek tartoztak ide, amelyek vásárlása mindenképpen finanszírozáshoz kötődött. A kormányközi megállapodást követően került sor a technikai feltételek kialakítására az MNB és a fogadó ország jegybankja között, mind a hitel, mind a garancia, mind a nyilvántartás vonatkozásában.

Magyarország 1982-es IMF tagsága némileg változtatott az exporthitelezés "szabad" rendszerén. Az IMF következetesebb magatartást várt el az országtól. A 80-as években Magyarország részben felszámolta a klíring-megállapodásait, részben átalakította szabad-deviza elszámolású kvázi-klíring megállapodásokká, ahol a felek a klíringszámlán képződő egyenleget negyedévente elszámolták. A klíring

megállapodások felszámolásának következményeként az adós országok fizetési fegyelme azonnal valós problémává alakult: egyre több ország kért átütemezést vagy áruszállítással történő ellentételezést.

A nemfizetések mögött sok esetben nem csak a fizetés hajlandósága, hanem a fizetés képessége állt. Ugyanis magyar oldalon az exportórt a nemzeti bank fizette ki. Az adós országban a vevő helyi valutában fizette az ottani jegybanknak az esedékes tőke és kamat részletet. Azonban nem minden esetben rendelkezett az ország elegendő konvertibilis valutával, így a fizetéseket nem minden esetben tudta esedékességkor a jegybank teljesíteni. A fizetési képességet tovább nehezítette, hogy ezekben az országokban a nemzeti valuták folyamatosan devalválódtak. (Tanzánia)

Ilyen esetben ellentételezésként ezek az országok áruszállítást ajánlottak fel, amely többnyire a piacon nehezen értékesíthető "puha terméket" jelentett. A Magyar Külkereskedelmi Bank, amely az ilyen típusú importszállításokkal illetve a reexport ügyletekkel foglalkozott, általában csak a szerződésben foglalt összegnél olcsóbban tudta ezeket a termékeket a nyugati piacokon értékesíteni. A különbözetet a Tripartitum fizette ki.

A klíring-megállapodások felszámolása azért érintette negatívan az exportőröket, mert a klíring-megállapodások általában tenderen kívüliséget biztosítottak, valamint folyamatos rendeléshez jutást jelentett. A kormányhittel biztos fizetést jelentett, mert az MNB okmányok ellenében azonnal fizetett és így védelmet nyújtott az exportőrnek az átütemezések esetén is.

A kormányhittel-törlesztés első zavarainak megjelenése, valamint a magyar-kormány részéről a szállítók irányában való kockázat-megosztási igény felerősödése következtében a kormányhitelek átalakításra kerültek.

A 1980-as években a kormányhiteleket felváltották az igazolt céghiteles konstrukciók az ún. vegyes hitelek, amelyben a hitelnyújtó változatlanul a magyar kormány és a nevében eljáró MNB volt, viszont a hazai exportőr vállalatoknál a konstrukció céghitel formát öltött. Ez azt jelentette, hogy az adós által kiadott váltók a vállalat tulajdonába kerültek, de a váltókat kötelezően az MNB-nél kellett

elhelyezni, és esedékességkor a beszédét továbbra is az MNB végezte el. Az állam tehát megosztotta a politikai kockázatot a szállítókkal. Az exportőrök vagy igénybe vették az Állami Biztosító (1986 után a Hungária Biztosító) biztosítását vagy saját kockázatra szállítottak ki.

A több viszonylatban is ismétlődő fizetési problémák következményei felhívták a figyelmet a kormányhitel és a vegyes hitel közötti különbségre: míg a bedőlt kormányhitelek átütemezésére a Párizsi Klubbal történő többmentes egyeztetés után volt lehetőség, addig az igazolt céghitelek jelentős hányadánál az átütemezésre sosem került sor. A váltók értékesítésére a másodlagos piacokon volt csak lehetőség, ahol ha találtak is befektetők, akkor is csak a névérték 10%-a körüli értéken tudták eladni.

A fejlődő piacokról fokozatosan kivonultak/kiszorultak a magyar exportőrök. Ennek oka alapvetően arra vezethető vissza, hogy ezeken a piacokon - a hazai beruházási és fejlesztési kapacitások hiányában - a nagy értékű berendezések iránti kereslettel szemben, a fizetési képességek az elégtelen források, likviditási gondok, valamint bizonytalan politikai tényezők álltak szemben.

A hazai exporthitelezési rendszer akkor nem tudott megfelelő forrást és finanszírozási konstrukciót kialakítani és működtetni.

## **1991-2004**

A 90-es évek elején bekövetkezett gazdasági/társadalmi rendszerváltás, a világpiacon nyitás, a piacgazdasági átalakulás erőteljes változásokat idézett elő reálszférában is és a biztosítási/hitel piacon is, ami következőképpen maga után vonta az exportfinanszírozás eddigi rendszerének felülvizsgálatát.

1991-től a külkereskedelmi tevékenység alanyi joggá vált, és a kétszintű bankrendszer kialakulásával, a jegybankról szóló törvény elfogadásával megszűnt az egysátozás finanszírozási mechanizmus. Az exportfinanszírozás mechanizmusa is korszerűsítésre szorult. A kormány 3382/1991-es határozatában megfogalmazta, hogy a Tripartitum helyett az exporthitel-nyújtást és biztosítást új és a nemzetközi

normáknak is megfelelő alapokra kell helyezni, melynek megvalósításához olyan állami tulajdonú intézményt kell létrehozni, amely egyidejűleg végez exporthitel-biztosítást és finanszírozást. A 3509/1991. évi kormányhatározatban foglaltaknak megfelelően a Magyar Nemzeti Bank létrehozta az Exportgarancia (EG) Rt.-t.

Az Exportgarancia Rt., mint a Hungária Biztosító jogutódja, „megörökölte” a teljes politikai, árfolyam és tenderbiztosítási állományt. Ezekre a módzatokra továbbra is a költségvetés vállalt garanciát. Az eredeti elképzelések szerint az Exportgarancia Rt. exporthoz kapcsolódó biztosítást, illetve exporthitelek garantálását látta volna el. Emellett felmerült az igény az exporthitelezésben az állami szerepvállalás iránt. A hazai gyakorlatban a megvalósítást az akadályozta, hogy a Pénzügyi törvény nem tette (és ma sem teszi lehetővé) a pénzügyi és biztosítási tevékenységek egy intézményen belüli megvalósulását. Így az exporthoz kapcsolódó banki és biztosítói feladatokat intézményileg elkülönítették, és az EG Rt. két intézményre – bank és biztosító – vált szét.

1994-ben elfogadott törvényjavaslat alapján az Országgyűlés megszavazta XLII. számú törvény szerint az exportfinanszírozás intézményrendszerének új intézményeit.

Az exportfinanszírozási tevékenység két különálló intézményen, a Magyar Export-Import Bank (Eximbank) Rt-n és a Magyar Exporthitel-Biztosító (MEHIB) Rt-n keresztül történik. Mindkét intézmény Magyarország hivatalos exporthitel ügynökségeként, teljes egészében állami tulajdonban lévő, egyszemélyes részvénytársasági formában működik.<sup>27</sup> A MEHIB, mint exporthitel biztosító folytatta az EG Rt. tevékenységét. Az Eximbank, az MNB refinanszírozási és rövidlejáratú exporthitelezési tevékenységét vette át, így a hivatalosan támogatott exporthitelezési tevékenység finanszírozó és garancia nyújtó intézménye lett.

---

<sup>27</sup> Az Eximbank és a Mehíib tevékenységéről, termékeiről részletes ismertetés található Dunai Zoltán könyveiben. Ezért ebben a részben a fejezet gondolatmenetét követve a történelmi fejlődést, a modernizációs lépéseket helyezem előtérbe és a tevékenységeket csak táblázat szerűen foglalom össze.

Az Eximbank és a Mehib feladata a magyar export elősegítése a rendelkezésükre bocsátott költségvetési források és állami garanciális háttér hatékony felhasználásával. Az Alapító törvény az alábbi célokat fogalmazza meg a két intézménnyel kapcsolatban:

- Magyarország külgazdasági kapcsolatainak és ezen belül kiemelten a magyar áruk és szolgáltatások exportjának ösztönzése és segítése,
- Az exporthoz fűződő állami érdekek érvényesítése
- Az exportőrök külpiazi versenyképességének erősítése
- Az export hagyományos piaci eszközökkel nem biztosítható pénzügyi kockázatának megosztása
- A pénzügyi intézményrendszer, ezen belül az exportfinanszírozás és exporthitel biztosítás rendszerének a piacgazdasági eszközökkel, valamint a nemzetközi normákkal összhangban történő továbbfejlesztése

Az 1994 óta eltelt időszakban a két intézmény fokozatosan megismerte és kialakította a nemzetközi szabályok szerint megengedett exporthitelezési és biztosítási konstrukciókat. Emellett az intézmények felállítását követő első évek feladatai közé tartozott többek között az intézmények ismertté tétele és elfogadtatása a piacon. A kereskedelmi bankok eleinte kételkedve fogadták az Eximbank tevékenységét, mert a Bankban sokáig versenytársat és nem a piacon kiegészítő szolgáltatást nyújtó intézményt jelentette. A közeledést a refinanszírozási konstrukció alapozta meg, amellyel bebizonyosodott, hogy az Eximbank olyan szolgáltatások nyújtására törekszik, amellyel tehermentesíti a kereskedelmi bankokat a túlzott kockázatvállalástól. Az évek során a gyakorlat ismertette el, hogy szükség van olyan exportfinanszírozó intézményre, amely a magyar exportőröket ott segíti, ahol a kereskedelmi bankok finanszírozást már nem nyújtanak. A Mehib esetében sem volt könnyebb a helyzet. A hazai vállalkozások, melyek néhány éves tapasztalattal rendelkeztek, nem tudták eleinte felmérni a hitelbiztosítás szükségességét.



*A Magyar Exporthitel Biztosító Rt. tevékenységében megjelenő modernizációs elemek:*

Az exporthitel biztosítási tevékenységben az állami szerepvállalás lehetőségét a nemzetközi szabályok meglehetősen szigorúan határolják be. Az állami exporthitel biztosító szolgáltatásait alapvetően a magánpiaci biztosításokon kívül eső területekre terjesztheti ki. A hitelbiztosító tevékenysége során két típusú kockázattal találkozunk: a piacképes és a nem piacképes kockázatokkal. Az első kategória jellemezhető jó biztosításként, melyre a magán biztosítási piacon a viszontbiztosító társaságok fedezete nyújtanak, míg a nem piacképes kockázatokra a viszontbiztosítási magánpiacon az exportbiztosító nem talál fedezetet. Ebben az esetben rendszerint az állam vállal szerepet a fedezet nyújtásban.

A nem piacképes kockázatok biztosítását általában a központi költségvetés terhére, a kormány készfizető kezessége mellett vállalja a Mehib.

A Mehib. a kockázatok mindkét nagy csoportjára, a piacképes és a nem-piacképes kockázatokra vonatkozóan is nyújt exporthitel-biztosítási lehetőséget.

A hitelbiztosítási gyakorlatban nem minden ország tartozik a kereskedelmi vagy politikai kockázatok ellen biztosítható országok közé, illetve a fedezetbe vehető országok is kockázati besorolás szerint különböző osztályokba sorolhatók. A politikai és a kereskedelmi országkockázat-besorolás általában nem egyezik meg,

A hitelbiztosítás sohasem nyújt teljes fedezettséget, a biztosítottat a biztosítással fedezhető hányadból önrészesedés terheli.

Az exporthitelt biztosító társaságok elsősorban teljes portfóliót biztosítanak. Ez azt jelenti, hogy a biztosító az exportőr összes fedezetbe vehető partnerére kiterjeszti a biztosítás hatáskörét. Ritkábban bár, de előfordul egyedi ügyletek fedezetbevétele is. Mindenekelőtt a társaságok ügyfelük teljes portfóliójának fedezetbevitelére törekednek, amely során a díjtételt egy átlagosabb portfólióra számolják.

A biztosítót alapvetően az adós fizetéseképtelensége (leggyakrabban előforduló esete az adós csődje), illetve az adós nemfizetése (ha az adós a kereskedelmi szerződésben rögzített fizetési esedékességtől számított 180 napon belül nem, vagy nem teljes egészében fizeti ki a biztosított kintlevőséget) biztosítási események kapcsán terheli kártérítés.

A biztosított a fizetéseképtelenség és a nemfizetés kockázataiért biztosítási díjat fizet. A díj alapvetően függ az exportforgalom nagyságától, az exportportfólió volumenétől, az országhoz tartozó besorolástól, az ágazattól, a biztosított önrészének nagyságától, avagy a kárfizetési hányadtól, a kockázatviselés időtartamától illetve a kockázatvállalás jellegétől.

A szerződéskötéskor egyszeri biztosítási díjat kell leróni, ami a későbbi tényleges díjfizetésekbe beszámításra kerül. Amennyiben a biztosított a gyártási- és hitelidőszakra együttesen köt biztosítást, úgy a díj vetítési alapja az általa megkötött kereskedelmi szerződések összértéke. Ha a biztosító csak a hitelidőszak idején áll kockázatban, akkor az adott kiszállítások összértékére vetődik a biztosítási díj.

1998. évtől kezdődően a MEHIB Rt. kiterjesztette kockázatvállalási tevékenységét az exporthitel-biztosítással rendelkező ügyfelei számára a belföldi fizetési kockázatok biztosítására is. E tevékenység bevezetését indokolta a korábban már kialakult akkut fizetési problémák gyakorisága, amikor az egymással gazdasági kapcsolatban álló cégek forrás hiányában nem tudták egymással szemben rendezni esedékessé vált számláikat, s többé-kevésbé létrejött a körbetartozás jelensége.

Az előbbieken felvázolt modernizációs lépések lehetővé tették, hogy a Mehib tevékenységével ma már képes lefedni a kereskedelmi folyamatok teljes időszakát a tender kiírástól a hitel utolsó tőketartozásának törlesztéséig. Ez óriási előrelépést jelent a korábbi rendszerhez képest, melyben két biztosítási módozat létezett mindössze.

### *A Magyar Export-Import Bank tevékenységének sajátosságai:*

Az Eximbanknak olyan pénzüzetként kell tevékenykednie, hogy hitelnyújtásával és garancia kibocsátásával olyan kockázatokat vállaljon fel, amelyeket a kereskedelmi bankok üzleti alapon már nem képesek megtenni.

Az Eximbank tevékenységé ellátásához három speciális eszközzel rendelkezik:

#### 1. költségvetési háttérű garancia.

A költségvetési háttérű garancia kibocsátására nagy értékű exportügyletek esetén van lehetőség. Ma már az egységes díjak miatt ennek inkább az ügyletmegvalósulás biztonságának növelésében van jelentősége, mint a kedvező díjszabásban. A költségvetés éves keretben határozza meg e garancia kibocsátások keretösszegét. A hazai exportfinanszírozás egyik vitatott kérdése, hogy mivel a pénzüzeti törvény nem teszi lehetővé a banki és biztosítási funkciók egy intézményen belüli megvalósulását, ezért két intézmény végzi az exportfinanszírozást Magyarországon és a kockázatvállalás garancia és biztosítás formája is két intézményhez került. Sokszor felvetődött a kérdés, hogy van-e átfedés e két tevékenység között, amelynek háttérében az a logikus megfontolás áll, hogy a költségvetési pénzek hatékony elosztásának ellent mond, amennyiben ugyanarra a célra két intézmény kínálja ugyanazt a szolgáltatást. A vélemények megoszlanak e két termék egyezőségéről, mint ahogy a szabályozási részben is felvázoltam nem egy célra használható a két termék.

#### 2. Kamattámogatás

A kamattámogatás azt jelenti, hogy a megállapított kamatnak csak egy részét fizeti meg az ügyfél, mert az állam egy elkülönített programból bizonyos külön keretet biztosít az Eximbank részére, amelynek terhére a Bank a kedvezményt nyújtja. A támogatás maximum 6 hónapos időszakra a kamat 50 %-ának elengedését jelenti. Ez a kedvezményes kamatozású hitel kívánja támogatni a kis- és közepes vállalkozások forgóeszköz finanszírozási problémáit enyhíteni elősegítve ezzel piacra jutásukat is

### 3. Kamatkiegyenlítési rendszer

A kamatkiegyenlítés a piaci kamat és a kedvezményes kamat különbségének megtérítését jelenti. Az Eximbank a 85/1998.(V.6.) sz. Kormányrendelet alapján két kamatkiegyenlítési rendszert működtet, amely lehetőséget egyrészt a 2 éven túli ügyletek esetében a kedvezményes kamatozású CIRR-en történő exporthitel nyújtását. Másrészt az 1 és 2 év közötti ügyletek esetén is létezik Magyarországon kamatkiegyenlítéses rendszer. Az erre alkalmazott kamatláb az ún. "legkisebb kamatláb" ami LIBOR körüli értéket jelent. A legkisebb kamatlábat negyedévente egy belső bizottság határozza meg a Bank forrásainak függvényében.

Az Eximbankot és a Mehibet növekvő számban keresik meg olyan hazai nagyvállalatok, amelyek üzleti kapcsolatokat szeretnének létesíteni az arab világban, dél-amerikai és a távol-keleti piacokon. Ezek részben régi partneri viszonyok felélesztését, részben új piaci nyitást jelentenek. A jelenleg kínált exportfinanszírozási konstrukció (CIRR kamaton ajánlott normál vevőhitelek+ vevőhitel biztosítás) nem jelent megfelelő finanszírozási forrást. Ezeken a fejlődő piacokon a helyzet a régi kormányhitelek óta sem változott: közös vonásuk, hogy a nyugat-európai és általában a fejlett országok hitelezési kondícióinál kedvezőbb hitel visszafizetést tudnak vállalni (alacsonyabb kamat, hosszabb futamidő, néhány éves türelmi idő). Az OECD exportfinanszírozó intézményei segélyhitel programjaival a fejlődő országok részére az üzleti hitelnyújtásnál kedvezőbb feltételű hitelkonstrukció kialakítása. Egy ilyen program bevezetése és működtetése minden országban egyedi döntést igényel arra vonatkozóan, hogy a potenciális országok közül melyeket von be a programba, illetve mekkora keretet biztosít a költségvetés a program megvalósítására.

A segélyhitelezés még hiányzik a két intézmény kínálatából, de kialakításával kapcsolatos munkálatok már folyamatban vannak. Ez a konstrukció sok elemében hasonlóképpen működik majd mind a régi kormányhitelek, de feltételeit a nemzetközi szabályok szerint kell kialakítani.

A konstrukció jelentősége hogy egyrészt csökkenti az ország exportszerkezetének viszonylati koncentrációját, másrészt erősíti a magyar kézben lévő vállalatok új

piacokon való szerepvállalását, harmadrészt eleget tesz a fejlett országokkal szemben megfogalmazott azon nemzetközi elvárásnak, hogy aktív segélypolitikával járuljanak hozzá a fejlődő világ megsegítéséhez. Emellett a Kormányzat hosszú távú elkötelezettségét is jelenti bizonyos viszonylatok iránt, tehát bevezetése, mindenképp körültekintést igényel. Az Eximbank és a Mehib, mint – többek között - az állami háttérű exportfinanszírozására szakosított intézményei közvetítő szerepet tölthetnek be ezekben a bilaterális kapcsolatokban. A segélyhitel nyújtás esetében a kedvezmény a hitelnyújtás feltételrendszerében mutatkozik meg, amihez költségvetési forrásra van szükség.

#### *Az Európai Unió csatlakozására való felkészülés*

Az Unió csatlakozás mindkét intézményben harmonizációs feladatokkal járt, melyek részben, vagy teljesen már bevezetésre kerültek, és az EU csatlakozással, mint végső dátummal életbe lépnek.

#### *Az Eximbank harmonizációs feladatai:*

Az EU csatlakozás következtében az Eximbank azzal a problémával szembesül, hogy: a 2 év alatti támogatott konstrukciói megszűnnek. A 2 év alatti tevékenységek közül azok, amelyek állami támogatást nem tartalmaznak, piaci alapon történő árazás esetén tovább is fenntarthatók. A 2 éven túl nyújtott hitelek, refinanszírozási hitelek garanciák pedig az eddigieknek megfelelően az OECD szabályozás alá esnek.

Az állami kedvezmény megtartására elvileg több lehetőség létezik.

- Vagy új jogosítványt kell a végzéséhez kialakítani
- Vagy saját nyereség terhére lehet végezni (és a támogatást az Eximbank időszakos tőkepótlás révén kapná meg)

Jelenleg olyan megoldás született, amely szerint a nem megfelelő konstrukciókat EU csatlakozással meg kell szüntetni. A fenti két lehetőségre nincs mód. Ez az Eximbank esetében a portfólió közel felének elvesztését jelenti. Egy részt az 1-2 év közötti refinanszírozást érinti, mivel az egy sajátos kamatkiegyenlítési rendszer volt. Másrészt a KKV szektor forgóeszköz finanszírozását érinti, mivel e tevékenységre

nincs az Eximbanknak közvetlen felhatalmazása, és így összeférhetetlen az exportfinanszírozási szereppel.

*A Mehib harmonizációs feladatai:*

A Mehibnél a fő feladatot a piacképes és nem piacképes üzletági tevékenységek elkülönítése jelenti. A piacképes kockázatok biztosítása terén a ma érvényes uniós szabályozás az állami támogatások tilalmát fogalmazza meg, ennek az elvárásnak teljesítése érdekében a piacképes üzletágot külön kell választani a nem-piacképes – állami háttérrel lebonyolított – biztosítási tevékenységtől. Az elkülönítés módja lehet önálló elszámolási rendszer, önálló szervezeti egység, vagy teljes privatizáció.

A nem piacképes kockázatok biztosítását - mivel az állam szerepvállalása megkerülhetetlen - több, EU-s jogszabály (irányelv, tanácsi határozat) szabályozza. A magyar szabályozás alapelveiben és a gyakorlatban is összhangban állónak tekinthető az uniós normatívával.

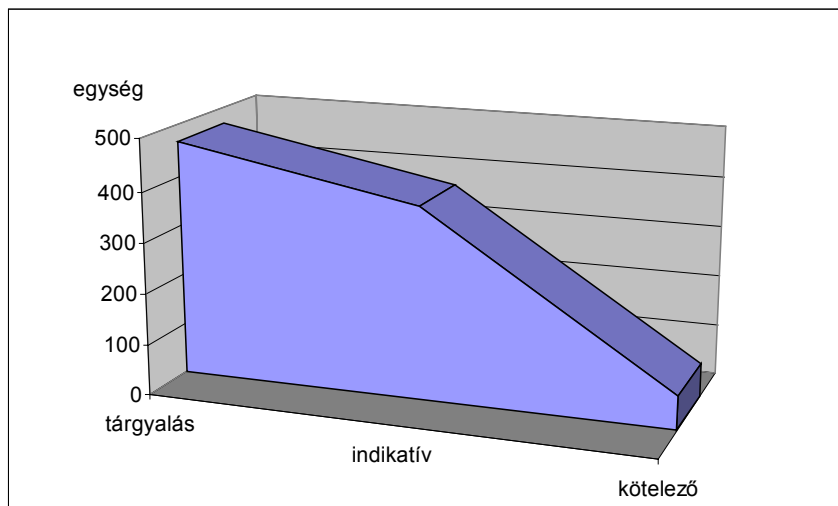
A piacképes kockázatok biztosításának szabályozását a piac látja el, ezért az EUs joganyag csak azt tartalmazza hogy a piacképes üzletágon belüli állami szerepvállalásnak mik az elfogadható formái. Költségvetési háttérrel azok a vevők biztosíthatók, amelyek vagy országuk joga szerint államinak, közületinek, önkormányzatának minősülnek vagy melyekre az export célországának kockázata vagy az export futamideje miatt nem lehet fedezetet találni a viszontbiztosítási magánpiacon.

A rövidtávú kereskedelmi kockázatok biztosításához az állami, vagy állami támogatással működő biztosítóknak rendelkezniük kell bizonyos saját forrással (bonitással); technikai tartalékkal, és bizonyos engedélyekkel. A piacképes üzletág díjtételeit költségarányosan kell meghatározni. Ez azonban csak hosszabb távon érhető el, mivel a MEHIB Rt. a piacképes kockázatok biztosítását 1995-ben kezdte meg, így forgalmának nagyságát tekintve még kezdeti szakaszban van.. A jelenlegi méretnagyság még nem elegendő a nullszaldós jövedelmezőséghez.

## 1. VERSENYKÉPES-E A HAZAI EXPORHTITELEZÉSI RENDSZER?

Az exporthitelezés versenyképességének bemutatásához az alábbi ábrával szeretném illusztrálni a hazai exporthitelezés kereslet-kínálat viszonyait.

### 36. grafikon: Exporthitelezés a tárgyalástól az üzletkötésig



**Forrás:** Eximbank

Ez az ábra év és érték nélkül az mutatja, hogy a beérkezett ügyfelek mindössze 10%-a jut el a hitelszerződésig. Az indikatív ajánlat azt jelenti, hogy az intézmények ebben készek exportfinanszírozással (hitel, biztosítás) az ügylet mögé állni. Ehhez indikációként megadják a várható kondíciókat és kikötik a feltételeket. A kötelező ajánlat szakaszáig már csak azok a vállalatok jutnak el, amelyek esélyt látnak arra, hogy a feltételeknek eleget tegyenek. Ekkor kerül sor a pontos kondíciók véglegesítésére.

Az exporthitelezési rendszer versenyképességét nem a piaci exporthitelekkel, hanem az állami exporthitelezési rendszerekkel összehasonlítva célszerű elvégezni, mert míg az első csoportnál kiegészítő tevékenységet lát el, az utóbbiaknál verseny helyzetben van a többi hozzá hasonló intézménnyel.

A versenyképességet több oldalról közelítem meg. Egyrészt a módszertani részben szereplő exportlefedettségi mutatókkal, valamint az állami háttérrel, másrészt pedig a szabályozás kínálta lehetőségek „kiskapuk” alkalmazásának oldaláról.

**11. tábla:** Hazai exportlefedettségi mutatók:

| Mutatók                                  | OECD átlag     | Magyarország |
|--|----------------|--------------|
|  | 2000-ben %-ban |              |
| teljes exportlefedettség                 | 1,5            | 0,5          |
| ágazati exportlefedettség                | 1,2            | 0,8          |
| viszonylati exportlefedettség            | 5,2            | 2            |
| hazai exportlefedettség                  | 2,1            | 1,5          |
| egyszeresen kombinált export lefedettség | 6              | 2,1          |
| kétszeresen kombinált exportlefedettség  | 8,5            | 6            |

**Forrás:** Eximbank, OECD

Az OECD átlaghoz (amiben már a hazai adatok is benne vannak) képest alacsonyabb értékeket kaptunk, ami jelzi, hogy a magyar export viszonylati és ágazati exportszerkezetéhez nem tud a rendszer olyan mértékben hozzájárulni, mint a fejlettebb országokban.

## 2.) állami háttér

Ennek az elmaradásnak az export „minőségén” kívül lehetnek fizikai okai is, azaz elképzelhető, hogy a rendszernek egyszerűen a költségvetési korlátok szabnak határt.

Ezt egyrészt mutatja az intézmények tőkeellátottsága, másrészt az exportfinanszírozási célra elkülönített éves költségvetési forráskeret (kamatkiegyenlítés és támogatás, garancia/biztosítás keret) és ezek kihasználtsága.

Az OECD intézmények átlag tőkeellátottsága 2000-ben az 500 M USD-t közelítette meg, amihez képest a hazai intézmények jelentősen elmaradnak, mivel a két intézmény együttes tőkeereje sem éri el a 100 M USD-t.

Az egyes országok költségvetési támogatásának nagyságáról nem áll rendelkezésre megfelelő információ, ezért itt az összehasonlítás helyett azt néztem, hogy a hazai intézmények részére rendelkezésre álló keretek kihasználtsága milyen fokú. A



hitelek esetében nyújtott kamatkiegyenlítéses rendszer minden évben teljesen kihasználásra került. A jövő évtől, a kamatkiegyenlítésből kiesik az EU harmonizáció miatt az egyik igen népszerű termék. Ez feltehetőleg változást hoz a kamatkiegyenlítés összegében. A biztosítás és a garancia éves keretének kihasználtsága növekvő de nem 100%-os. A még csak bevezetési fázisban lévő segélyhitelezés viszonylag kis keretösszeggel indul majd, ami fokozatos növekedéssel éri majd el az európai átlagos szintet. Mivel nem a források szűkössége miatt nem magasabb az exporthitelek aránya az exportban, ezért a költségvetési összegek nem jelentkeznek negatívumként a versenyhelyzet megítélésében.

### 3.) szabályozási oldal

A szabályozásnak vannak kötelező és nem szabályozott elemei. A szabályozott elemek elsősorban a támogatáshoz kapcsolódnak, míg a nem szabályozott elemek inkább a rugalmas üzletpolitikáról tanúskodnak.

#### □ *Idegen hányad finanszírozása*

Az idegen hányad általános értelmezés szerint az export azon része, amely az exportőr országán kívüli eredetű. Az exportban a transznacionalizációval a vállalati összefonódásokkal, stratégiai szövetségekkel egyre gyakrabban kell számolni, hogy az ügylet tartalmának bizonyos része harmadik országból származik. Mivel a szabályozás nem használ „közös nyelvet” ennek a kérdésnek az egységesítésére, minden ECA törekszik nemzeti érdekeinek érvényrejuttatására.

### 12. Tábla: Idegen hányad finanszírozása

| Üzletpolitikai megfontolások | US EX-IM      | EDC   | EU ECA-k                     | EID/MITI                                   |
|------------------------------|---------------|---|------------------------------|--|
| Minimum hazai tartalom       | Nincs minimum | Ha a hazai tartalom nem éri el a 50%-ot eseti elbírálás | Min 60-70%                   | Ha a hazai tart 30% alatti eseti elbírálás |
| Idegen hányad                | 15%           | Eseti elbírálás   | 15% (EU tartalom esetén 30%) | Eseti elbírálás                            |

**Forrás:** US-Ex-Im Bank: Report to the US Congress 2003

A táblázatból látszik, hogy Japán és Kanada alkalmazza a legrugalmasabb szabályokat, amelynek oka a nemzetközi szabályozás ezirányú diszpozitivitása és a természeti erőforrások szűkössége illetve egyoldalúsága. Az EU protokoll lényegesen szigorúbb. A tagországok ezért bevezették az ún. „escape clause”-t, ami lehetőséget ad arra, hogy nemzetgazdasági érdekre hivatkozva a főszabálytól el lehessen térni.. Magyarországon az EU szabályozás az irányadó, de nincs még kialakított nemzeti érdeket védő escape clause.

Az idegen hányad finanszírozásának nemcsak az a korlátja, hogy a jogszabályok hol húzzák meg a határt, hanem az is, hogy az intézmények kockázatvállalásának országonként eltérő felső értéke van. Ezért sok esetben az intézmények a limitek szűkössége miatt is vonakodnak finanszírozni a külföldi részt. Ebből a szempontból az USA rendszere egyedülálló, mert nem irányoz elő ország limiteket, hanem az egyes országok kockázatvállalási idejét határozza meg, és az ügylet nagysága nem befolyásolja a kockázatvállalást, ha futamidőben megfelelő.

A magyar rendszerben csak úgy, mint a többi rendszerben az országlimitek az irányadók.

□ One stop shop finanszírozás

A hazai tartalom kérdését kevésbé, de a külföldi hányad finanszírozását küszöböli ki ez az új finanszírozási módszer.

**13. tábla:** One-stop finanszírozási kapcsolatok az OECD-ben

|                | USA | Nagy-Britannia | Kanada | Németo | Franciao | Olaszo |
|----------------|-----|----------------|--------|--------|----------|--------|
| USA            |     | ✓              | ✓      |        |          |        |
| Nagy-Britannia | ✓   |                | ✓      | ✓      | ✓        | ✓      |
| Kanada         | ✓   | ✓              |        |        | ✓        | ✓      |
| Németo         |     | ✓              | ✓      |        | ✓        | ✓      |
| Franciao       |     | ✓              | ✓      | ✓      |          | ✓      |
| Olaszo         |     | ✓              | ✓      | ✓      | ✓        |        |

**Forrás:** US Ex-IM Bank: Report to the US Congress (2003)

A fejlett országok között sorra születnek a keret megállapodások, amelyben az exportfinanszírozó intézmények azt rögzítik, hogy közös export ügyletek finanszírozásában a saját országuk exporthányadára vállalnak biztosítást, garanciát, vagy hitelnújtást. (Japán az egyetlen ország, amely nem kötött semmilyen közös finanszírozási megállapodást.)

A hazai intézmények számára sem teljesen újdonság ez a tevékenység, de kiépülése még kezdeti stádiumban van mind az export lehetőségek, mind a partnerkapcsolatok kialakítását illetően.

#### □ Helyi valutában történő finanszírozás

Ez az eszköz még csak néhány intézménynél fordul elő, és jellemzően azokon a piacokon van rá lehetőség, ahol az exportőr ország intenzív kereskedelmi kapcsolatokkal rendelkezik. Ebben a tevékenységben az amerikai intézmény jár az élen, mexikói, török, malajziai, dél-afrikai ügyleteket finanszírozott már helyi valutában. Ezzel szemben a fejlett országok intézményei még csak egy egy esetben vállaltak ilyen jellegű finanszírozást. A hazai rendszerben ez a fajta kockázatvállalás még nincs jelen.

A fenti szempontokat figyelembe véve megállapítható, hogy a magyar rendszer versenyképessége elmarad még az OECD-től. A hazai rendszer versenyképessége kapcsán fontos kiemelni, hogy a két intézményes modell megteremti az összes finanszírozási forma alkalmazhatóságát, amihez ha idővel párosulnak azok a rugalmas elemek, amelyek egyelőre még nincsenek jelen a hazai rendszerben, akkor biztos hogy a potenciális ügyfelekből a jelenlegi 10%-nál több válik valós ügyfélle.

## **H.) MEGFONTOLÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK**

Az Arrangement 2003-ban ünnepelte létrejöttének 25. évfordulóját. Az elért eredmények – a CIRR rendszer, a segélyhitelezés, a minimum kockázati díj – valóban mérföldkövei az egységes exporthitelezési szabályrendszernek. Miközben néhány területen még várat magára a „konszenzus”, a változó világ is újabb kihívásokra hívja fel a figyelmet, és a már kialakított irányelvek is folyamatos felülvizsgálatot igényelnek. Hiába a CIRR, ha a piaci kamatok mozgásait ma nem tükrözi, hiába a kockázati díj koncepciója, ha a segélyhitelezés szellemiségéhez nem igazítható, és hiába a segélyhitelezés, ha berögzött szabályait nem lehet változtatni.

Az elmúlt évtizedben a szabályozás nem nyitott új irányok felé. Ezáltal észrevétlenül elvesztette azt az erős pozícióját (20-30%-os exportlefedettség), amit a 70-es évek végén jelentett, és amely valóban hatásos kereskedelempolitikai eszközként szolgált a kereskedelem stabilizációjához. Emellett elzárkózott a fejlődő világ által felvetett további párbeszédétől, amelynek következtében ma már egyre hangosabban követelik ezek az országok az egész világra kiterjedő egységes szabályozás kialakítását.

Az exporthitelezési tevékenység megtorpant, mivel a jelenlegi szabályozási keretek a világkereskedelem változásaihoz sok esetben már csak korlátozott lehetőséget biztosítanak.

A disszertáció megírása néhány gondolattal előrébb vitt az exporthitelezés probléma körének megértésében.

A kereskedelempolitikai elméletekben úgy gondolom sikerült megtalálnom azokat a tényezőket, amelyek alátámasztják, hogy az exporthitelezésnek önálló helye, sajátos szerepe van az exportösztönzés eszközei között. Ez az elhatárolás alapvető az alkalmazásának megértéséhez és a rendszer saját fejlődéstörténeke felállításához.

Világosan látszik, hogy az exportösztönzésnek egy szolid eszközéről van szó, amely a romló exportteljesítmény problémáját nem oldja meg, a számítások szerint is csak tompíthatja a negatív tendenciákat, illetve egyes piacokon beindíthatja a növekedést.

Éppen ezért lehet megfelelő eszköz ahhoz, hogy a versenyt ne sértse, sőt ellenkezőleg, a piac által elfogadott minimális segítséggel járul hozzá a kereskedelmi folyamatok normalizálódásához.

Az is látszik, hogy a szabályozás merevsége megakasztotta az exporthitelezés lendületét. Az Arrangement úgy szigorodott, hogy közben nem haladt a változó piaci kihívásokkal, és ezáltal egyelőre inkább hiányos, mint rugalmas. Éppoly nehezen fogadja be az új belépőket, mint az új irányokat.

Egy dinamikus alakuló környezetben, a kőbe vésett szabályok veszíthetnek létjogosultságukból. Az exporthitelezés dilemmája abban áll, hogy hogyan oldja fel az eszközeiben rejlő lehetőségek és a szigorú szabályok kettősségét.

A kereskedelemben megmutatkozó szélsőségek - hogy ti. a szereplők éppúgy lehetnek multinacionális vállalatok, mint kis vállalatok, vagy az adás-vétel tárgya éppúgy lehet alkatrész, mint nagy értékű berendezés, és lehet, hogy a ma fizetőképes piacon holnap kockázatos lesz az eladás - azt sugallják, hogy az export finanszírozás rendszere nem jelenti ugyanazt mindenki számára. Ezért ha az államok az exporthitelezés eszközeinek lehetőségével élni akarnak, az exporthitelezés rendszerét kell rugalmasan kezelniük.

Az a kiterjesztett szerepvállalás, ami egy-egy országban tapasztalható genetikailag nem tartozik a szűk értelemben vett exporthitelezéshez. Mégis mivel ugyanannak a gazdaságpolitikai gondolkörnek a része, mint a hivatalosan támogatott exporthitelezés ezért reális alternatíva, a hagyományos exporthitelezés kitöréséhez.

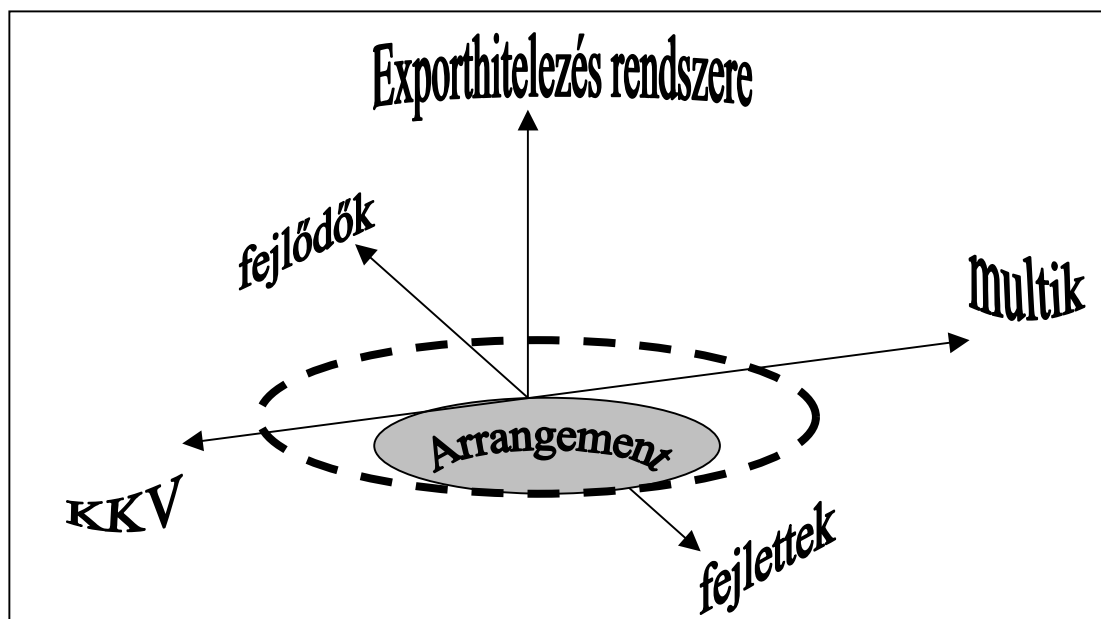
Úgy gondolom, hogy az exporthitelezés rendszerének értelmezése kulcskérdés lesz a jövőben. Az exporthitelezés rendszere túlmutat az exporthitelezés jelenleg szabályozott területén. És hogy ez a megközelítés mennyire illik bele az OECD eszmevilágába? Ma még valószínűen nem nagyon. Ha a szabályozás ebben az irányban el is mozdul, akkor feltehetően a KKV szektor „kis ügyleteihez” igazított formában fog kibontakozni valamilyen speciális rövid távú exporthitelezés. Ennek feltehetőleg kiváltója az lesz, hogy amíg nincs egységes megoldás, addig a tagországok különféle félmegoldásokkal fogják e szektort kiszolgálni.

De hogy a rendszerhez mindig közelednek az eszközök, az abból is látszik, hogy öt-hat éve még az sem illet bele a fejlett országok exporthitelezési elképzeléseibe, hogy a fejlődő országok exporthitelezési törekvéseit valós problémaként kezeljék. Az elzárkózás mégsem volt jó taktika. Ezt igazolja, hogy a 2003-as év legnagyobb eredményeként végül is másfél év alatt megszületett az átszövegezett Arrangement, amely tulajdonképpen csak arra alkalmas, hogy a rendszer áttekinthetőbbé vált a kívülállók számára. Ez csak tehát a kezdet a fejlődő világ bekapcsolására az exporthitelezés világába. Az egységes rendszer kiépítése nehéz lesz.

Emellett az is a változások kezdetéhez tartozik, hogy az exporthitelezés kezdi követni a termelés globalizációját és ma már ha az értékesítés úgy kívánja több szereplős finanszírozás áll a háttérben. Néhány éve még ez is elképzelhetetlen volt. És az is kezdetnek tekinthető, hogy a KKV szektor problémáinak megoldása is bekerült az exporthitelezés eszmevilágába.

Mivel ezek a problémák egyre inkább a felszínre kerülnek, ezért reálisnak tartom azt is, hogy előbb utóbb kezdetét vegye egy más fajta gondolkodás az exporthitelezés megközelítésében is, melyben az exporthitel marad exporthitel, de az exporthitelezés kiszélesedik, melynek alapját a mai kereskedelmi helyzetek, problémák alkotják majd.

**4. ábra:** Az exporthitelezés nemzetközi rendszere



**Forrás:** saját illusztráció

Milyen tanulságok vonhatók le ebből Magyarország számára? Egy korlátokkal terhes rendszertől mit várhat a hazai exporthitelezés?

Az exporthitelezéssel eddig elért néhány százalékos exporttöbblet alapján illúziókat nem kergethetünk. A hazai exportfinanszírozás némileg versenyhátrányban van a fejlett országokhoz képest. Néhány gondolat mégis megfontolás tárgyát képezheti. Ezekkel a gondolatokkal nem megoldási lehetőségeket sorakoztatnék fel, hanem utat kívánok nyitni az exporthitelezés alternatív institucionalizmusa felé.

Nem szabad megfélekedezni, hogy Magyarországon is már 35 éves múltat tekint vissza az exporthitelezés. Ebben a 35 évben benne rejlik ügyfél és piac ismeret, csak úgy, mint szakmai ismerettel rendelkező erőforrás bázis is. A hazai rendszer felépítésekor ebből kell meríteni.

Sem a WTO tagság, sem az IMF tagság, sem az OECD tagság, sem az elkövetkező EU tagság nem fordulat vagy választóvonal az exporthitelezési tevékenységben, hanem lépcsőfok a megismerésében. Magyarország helyzetéből adódóan akár kívülről akár belülről szemléli a szabályokat, alkalmazkodnia kell hozzá.

A magyar exporthitelezési rendszer néhányszor már megújult. Az új szabályok mindig valami változást hoztak, rendszerint korlátozást.

Ma Magyarországon az exporthitelezés *rendszer*e még egy ideig nem szűkíthető le csupán az OECD szabályozás által meghatározott 2 éven túli hivatalosan támogatott exporthitelezés gyakorlatára. Legalább is amíg a versenyhátrányokat be nem hozzák az intézmények addig egyéb ideiglenes eszközök pótolhatják azt. Az exportfinanszírozás rendszerének ezért egy olyan többdimenziós modellnek kell lennie, amely képes ezeket az átjárhatóságokat kezelni.

Ehhez a magyar gazdaság export elmaradása mindenképp üzenet értékű. Az exportfinanszírozási rendszer éves teljesítménye elmarad a fejlett országikétól, és ez a teljesítmény a jelenlegi eszközök mellett csak rugalmasabb üzletpolitikával fokozható. Ez a rendszer szemlélet módosulás nélkül ennyit tud. A hazai vállalatok

számára az exporthitelezési rendszert alkalmassá kell tenni, hogy a második legjobb megoldásként jelenjen meg, ha a vállalatok „lecsúsznak” a legjobb piacokról.

Ehhez olyan tényezőkre kell a figyelmet fordítani, amelyek jelenleg nem megfelelő szinten működnek.

Ma még hiányzik a rendszerből a

- párbeszéd a vállalat, az intézmény és az államigazgatás között.
- stratégia, amely kifejezné az állam elkötelezettség az export irányába, a vállalatok irányába, a felállított exportösztönző instrumentumok irányába.
- nemzeti érdek érvényesítésének koncepciója, amely a más országokhoz hasonlóan megingathatná a szabályozás mindenhatóságának elvét.

Amikor igen-t mondok az állam-vállalat párbeszéd szükségességére, és az intézmények közvetítő szerepére, akkor elsősorban arra gondolok, hogy a világkereskedelemben zajló változásokat a vállalkozások érzékelik legközvetlenebbül, és igényeiket is ennek alapján fogalmazzák meg. Az intézmények feladata ennek és a megoldási javaslatnak a közvetítése. Az állam feladata a felelősségteljes elbírálás.

Amikor igen-t mondok az exporthitelezés stratégiájának fontosságára, akkor arra erősítek, hogy van még vezérelhető magyar export és van export érdekeltség az EU-n kívüli piacokon is, melyekhez az állam terelő szerepére van szükség. Hiszen annak ellenére, hogy az exportfinanszírozás a hazai és a multinacionális vállalatok export arányát megfordítani nem fogja, és az export szerkezeti koncentrációját sem tudja alapvetően megváltoztatni, akkor is az elutasított ügyletek – a látens export – aránya még túl magas ahhoz, hogy ezek kiszolgálásáról lemondhasson a rendszer.

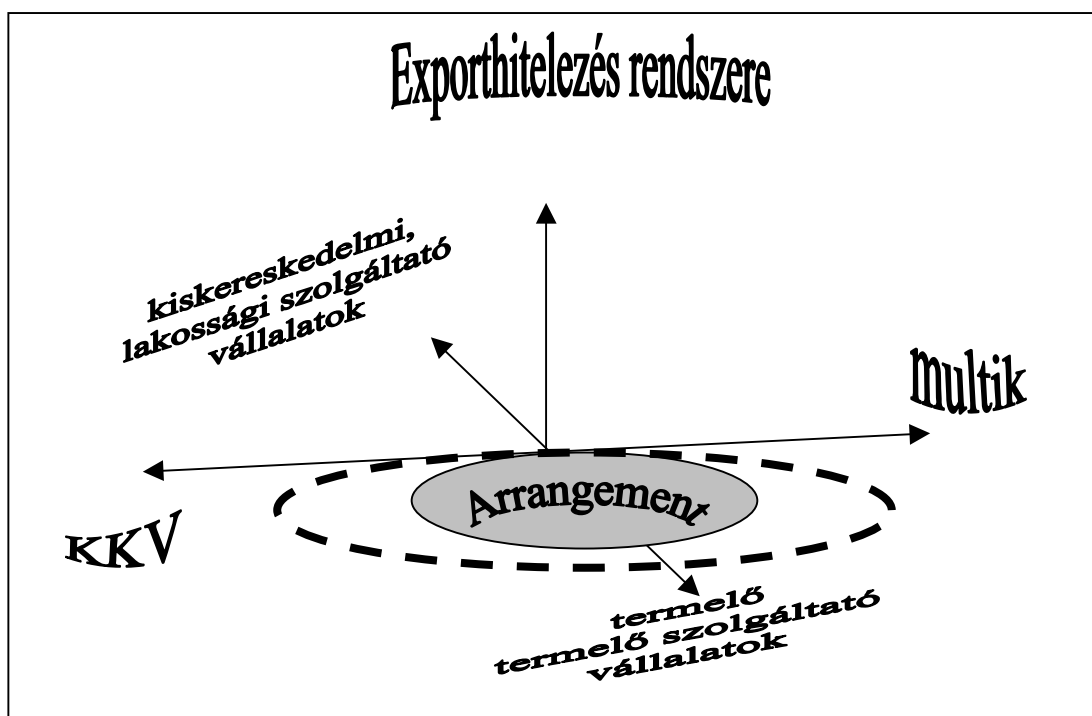
Azért gondolom, hogy az exportfinanszírozás rendszerének szélesebb körbe kell elmozdulnia, mert

- Az államnak lehet olyan intézménye, amelyen keresztül támogatja vállalatait
- Az államnak megvan a joga, hogy minden olyan tevékenységgel felruhazza a tulajdonában levő speciális intézményét, amelyet a konkurens országok is alkalmaznak
- Az állam által létrehozott speciális pénzügyi intézmény működésében a gazdaságossági szempontok mellett a „nemzeti érdek” is szerepet kell hogy kapjon (foglalkoztatás, érzékeny szektorok)



- Ha az állam létrehoz egy speciális intézetet, annak működését joga van saját törvényekkel szabályozni.
- Ezzel szemben kötelessége, hogy azok a jogosítványok, amelyekkel felruházta az intézményt, a nemzetközi szabályok szerint kerüljenek kialakításra. A jogszabályok nem az intézményeket, hanem bizonyos tevékenységeket kell, hogy behatároljanak.

**5. ábra:** Az exporthitelezés hazai rendszere



**Forrás:** saját illusztráció

Figyelembe véve, hogy a korai exporthitelezési rendszer (kormányhitelek, vegye hitelek időszaka) háttérében a szakmailag igényes, magas színvonalú ágazatok fejlesztési stratégiája állt, valamint azt, hogy ezek a korábban preferált ágazatok nagy részben ma már a külföldi multinacionális vállalatok tulajdonában vannak, a hazai export jelenlegi helyzetének javításában az exportfinanszírozási rendszer csak egy hosszú távra szóló, szélesebb értelmű megközelítésben tud szerepet vállalni, melynek eredménye lehet egy masszív bedolgozói kör kiépülése épp úgy, mint egy szűk körű magas színvonalú önálló exporra termelő vállalati bázis is.

A disszertáció megírásával az volt a céлом, hogy az exportfinanszírozás rendszerének alapvetését összefoglalva, a többsikű megvalósulásának lehetőségére hívjam fel a figyelmet, melynek gondos kidolgozása további kutatásokat igényel.

## I.) NÉV ÉS TÁRGYMUTATÓ

- **Arrangement:** Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits

Megállapodás a hivatalosan támogatott exporthitelezés irányelveiről

- **SCM:** WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures

A Világkereskedelmi Szervezet támogatásokról és kiegyenlítő intézkedésekről szóló egyezménye

- **ECA:** Export Credit Agency

Exporthitel Ügynökség

- **ECI:** Export Credit Insurance

Exporthitel Biztosító

- **CIRR:** Commercial Interest Reference Rate

Kereskedelmi referencia kamat

- **LIBOR:** London Interbank Offered Rate

Londoni bankközi kamat

- **OECD:** Organisation for Economic Co-operation and Development

Gazdasági Együtműködési és Fejlesztési Szervezet

- **WTO:** World Trade Organisation

Világkereskedelmi Szervezet

- **EU:** European Union

Európai Unió

- **WB:** World Bank

Világbank

- **TD:** Trade Directorate

OECD Kereskedelmi Igazgatósága

- **ECG:** Export Credit Group

OECD Kereskedelmi Igazgatóságához tartozó Exporthitelezési Munkacsoport

- **Participant:** Participant to the Arrangement

OECD Kereskedelmi Igazgatóságához tartozó Exporthitelezési Munkacsoportjának az Konszenzushoz csatlakozó tagjainak csoportja

- **Eximbank:** Magyar Export-Import Bank Rt.

- **Mehib:** Magyar Exporthitel Biztosító Rt.

**OECD Tagok:**

|               |                |               |
|---------------|----------------|---------------|
| Ausztria      | Írország       | Olaszország   |
| Ausztrália    | Japán          | Portugália    |
| Belgium       | Kanada         | Spanyolország |
| Csehország    | Korea          | Svájc         |
| Dánia         | Lengyelország  | Svédország    |
| Finnország    | Luxemburg      | Szlovákia     |
| Franciaország | Magyarország   | Törökország   |
| Görögország   | Mexikó         | Új-Zéland     |
| Hollandia     | Nagy-Britannia | USA           |
| Izland        | Németország    |               |

**ECG Tagok**

|               |                |                     |
|---------------|----------------|---------------------|
| Ausztria      | Japán          | Portugália          |
| Ausztrália    | Kanada         | Spanyolország       |
| Belgium       | Korea          | Svájc               |
| Csehország    | Lengyelország  | Svédország          |
| Dánia         | Luxemburg      | Szlovákia           |
| Finnország    | Magyarország   | Törökország         |
| Franciaország | Nagy-Britannia | <i>(megfigyelő)</i> |
| Görögország   | Németország    | Új-Zéland           |
| Hollandia     | Olaszország    | USA                 |

**Arrangement Tagok:**

|               |                     |                     |
|---------------|---------------------|---------------------|
| Ausztria      | Kanada              | Portugália          |
| Ausztrália    | Korea               | Spanyolország       |
| Belgium       | Lengyelország       | Svájc               |
| Csehország    | <i>(megfigyelő)</i> | Svédország          |
| Dánia         | Luxemburg           | Szlovákia           |
| Finnország    | Magyarország        | <i>(megfigyelő)</i> |
| Franciaország | <i>(megfigyelő)</i> | Törökország         |
| Görögország   | Nagy-Britannia      | <i>(megfigyelő)</i> |
| Hollandia     | Németország         | Új-Zéland           |
| Japán         | Olaszország         | US                  |

## J.) IRODALOMJEGYZÉK:

### Könyvek, folyóiratok

- **Artner** Annamária [2000]: A perifériáról a centrumba? Aula Kiadó, Budapest
- **Andor** László [2001]: A fejlesztés frontján, Figyelő, 45. Évfolyam 49. szám
- **Dr. Balás** Péter [1999]: Export ABC, Verlag Dashöfer Szakkiadó, Budapest  
(**Némedi-Varga** Szilvia: 5/5, 7/2, 7/3 fejezetek)
- **Baldwin**, E. Robert – **Kruger**, O. Anne [1984]: The Structure and Evolution of Recent US. Trade Policy, University, Chicago Press, Chicago
- **Ball**, James – **Knight** Martin [1989]: Export Finance, Euromoney Publication, London
- **Barry**, F. [1991]: The Irish recovery 1987-1990, An economic Miracle? ESRI, Dublin, Ireland
- **Berényi** Judit [1998]: Nemzetközi versenyképesség és beruházási háttér, Külgazdaság 42. évfolyam 4. szám
- **Blahó** András-**Prandler** Árpád [2001]: Nemzetközi szervezetek és Intézmények, Aula Kiadó, Budapest
- **Botos** Balázs [1998]: Exporthitel biztosítás az EU csatlakozás tükrében, Európai Tükör, 3. évfolyam 6. szám
- **Cooper** N. Richard – **Gács** János [1997]: Trade Growth in Transition Economies, IIASA Laxenburg, Austria
- **Dezsériné** Major Mária – **Petz** Rajmund [1994]: A gazdálkodó szféra exportképességének pénzügyi feltételei, GKI Gazdaságkutató Rt. Budapest
- **Drummond**, F. M. Paolo [1997]: Recent Export Credit Market Development, IMF, Washington
- **Dunai** Zoltán [1999]: Exportfinanszírozás és hitelbiztosítás Magyarországon, KJK Budapest
- **Fontagné**, Lionel [1999]: Foreign Direct Investment and International Trade, OECD, Paris, France
- **Grossman**, M. Gene – **Rogoff**, Kenneth [1995]: Handbook of International Economics Vol. 3. USA
- **Haniotis**, Toni [1995]: Should Governments subsidize exports through export credit agencies? UNCTAD, Geneva

- **Hartland**, Penelopé – **Thunberg**, Morris – **Crafford** [1982]: Government support for Exports, Lexington Books, USA
- **Huszár** Ernő [1994]: Nemzetközi kereskedelempolitika, Aula Kiadó, Budapest
- **Keatinge**, Patrick [1991]: Ireland and EC Membership Pinter Publishers, London, UK
- **Kennedy**, K.A., **Giblin**, T., **Mc. Hugn**, D [1998]: The economic Development of Ireland in the XXth Century, Routledge, London, UK
- **Khun** M.G. – **Horváth** B. – **Jarvis** C.J. [1995]: Officially Supported Export Credits: Recent Developments and Prospects, IMF Washington, USA
- **Klauber** Mátyás [1997]: Exportfinanszírozás és exportösztönzés rendszere a reálfolyamatok tükrében, Kopint Datorg, Budapest
- **Klauber** Mátyás [1997]: Az exportösztönzés intézményrendszere, konstrukciói, Külgazdaság, 41. évfolyam 2. szám
- **Klauber** Mátyás [1997]: Támogatott kivitel, Cégvezetés, 5. évfolyam 2. szám
- **Krugman** R. Paul [1986]: Strategic Trade Policy and the New International Economics, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, USA
- **Kozma** Ferenc [2000]: Külgazdasági stratégia, Aula Kiadó, Budapest
- **Kozma** Ferenc [2001]: A tőkeáramlások etológiája, Pénzügyi Szemle, 46. évfolyam 9 szám.
- **Kozma** Ferenc [2001]: Stratégiai választás egyszerű modell segítségével Statisztikai Szemle 79. évfolyam 1. szám
- **Kozma** Ferenc [2000]: A versenyképesség tényezői más szemmel, Statisztikai szemle, 78. évfolyam 8. szám
- **Kozma** Ferenc [2001]: Elméleti kérdések a kis és középvállalatok életképességéről, Pénzügyi Szemle, 46. évfolyam 2. szám
- **Kuhn** G. Michael - **Horváth** Balázs [1995]: Officially Supported Export Credits: Recent Development and Prospects, IMF, Washington USA
- **Lányi** Kamilla [2001]: Vázlat a globalizációnak nevezett jelenségekorről, Közgazdasági Szemle, 48. évfolyam 6. szám.
- **László** Csaba – **Varga** Zsuzsa [1994]: Az exportfinanszírozás és exporthitel biztosítás hazai rendszerének alakulása, Külgazdaság, 38. évfolyam 10. szám
- **Major** Zsuzsa [1995]: Államilag támogatott Exportfinanszírozás, Banklevél, 5. évfolyam 9. szám

- **Mátyás** Antal [1993]: A modern közgazdaságtan története, Aula Kiadó, Budapest
- **Mindákné Folyt Zsuzsa - Török Attila – Vadászné Huber Eszter** [1995]: Az exporthitel biztosításról, Saldo, Budapest
- **Munck**, Ronnie: The Irish Economy [1993]: Results and Prospects, Pluto Press, London, UK
- **Némedi-Varga** Szilvia [1997]: Írország - a kelta „kistigris”? Statisztikai Szemle 75.évfolyam 2. Szám
- **Norton**, D., **Matthews** [1994]: Economics for an Open Economy: Ireland, Oak Tree Press, Dublin Ireland
- **O’Hearn**, Denis [1990]: TNC’s intervening mechanism and economic growth in Ireland World Development No.: 18. Oxford, UK
- **O’Hagan**, J.W. [1981]: The Economy of Ireland (Policy and Performance) Irish Management Institute, Dublin, Ireland
- **Reynauld** Andé [1992]: Financing exports to developing countries, OECD, Paris
- **Simai Mihály-Gál Péter** [2000]: Új trendek és stratégiák a világgazdaságban, Akadémiai Kiadó, Budapest
- **Somogyi** Dorottya [1991]: Exporttámogatás és exportfejlesztés, Világgazdaság 23. évfolyam június 4.
- **Stephens**, Malcolm [1998]: Export Credit Agencies, Trade Finance and South-East Asia, IMF, Washington USA
- **Szentes** Tamás [1995]: A világgazdaságtan elméleti és módszertani alapjai, Aula Kiadó Budapest
- **Széplakiné** Kiss Bernadett [2000]: Az államilag támogatott Exporthitelezés (finanszírozás és biztosítás) egyes OECD országok disciplinái, Külgazdaság 44. évfolyam 10. szám
- **Széplakiné** Kiss Bernadett [2002]: Exporthitel biztosítás az EU-ban és Magyarországon, Európai Tükör, 7. évfolyam 6. szám
- **Török** Ádám [2001]: A gazdasági modernizáció stratégiája Finnországban, Vezetéstudomány, 32. évfolyam 7-8-9 szám
- **Török** Ádám [2003]: A piacra lépési korlátok átalakulása és a világgazdaság kibontakozása, Közgazdasági Szemle, 50. évfolyam. 3. szám

- **Török Ádám [1997]:** A magyar ipar külpiaci versenyképességének elemzése az exportpiaci részarányok alapján, MTA VKI, Budapest
- **Zavodnyik József [2003]:** Az állami támogatással végzett exporthitel biztosítás szabályozása az Európai Közösségben, Magyar Jog 50. évfolyam 2. szám

#### **Intézmények tanulmányai, kiadványai**

- **Bank of Ireland [2000]:** Market Bulletin Dublin, Ireland
- **Bank of Finland [2001]:** Annual Report, 2001. Helsinki, Finland
- **Enterprise Ireland [2000]:** Annual Report 2000. Dublin, Ireland
- **Oesterreichische Kontrollbank AG [2001]:** Annual Report, 2001 Wien, Austria
- **Finnvera [2001]:** Annual Report 2001, Helsinki, Finland
- **Export-Import Bank of The Unites States [2003]:** Report to the US Congress on Export Credit Competition and the Export Import Bank of the United States, Washington USA
- **Export-Import Bank of The Unites States [2000] [2001] [2002]:** Annual Report 2000, 2001, 2002
- **OECD [1998]:** Export Credit Arrangement, Achievements and Challenges 1978-1998, OECD, Paris, France
- **OECD [1996] [1998] [2000] [2001]:** Export Financing Systems (in OECD Member Countries and in Non-member Countries), 1996, 1998, 2000 és 2001 kiadások Paris, France
- **OECD [1994]:** OECD Reviews of Foreign Direct Investment: Ireland, OECD, Paris, France
- **OECD [1996]:** OECD Reviews of Foreign Direct Investment: Finland, OECD, Paris, France
- **OECD [2001]:** Economic Surveys: Ireland 2001, OECD, Paris, France
- **OECD [2002]:** Economic Surveys: Finland 2002 OECD, Paris, France
- **OECD [2002]:** OECD in Figures, OECD Observer, Paris, France
- **OECD [2002]:** Enhancing SME Competitiveness
- **OECD [2001]:** OECD Guidelines for Multinational Enterprises, 2001 Edition, OECD, Paris, France
- **OECD [2001]:** Trade and Competition Policies, OECD, Paris, France
- **OECD [2001]:** The New Economy: Beyond the Hype, OECD, Paris, France

- **OECD** [2000]: Reaping the full benefits of open markets, OECD Paris, France
- **OECD** [1998]: Open Markets Matter, OECD, Paris, France
- **OECD** [1998]: Competition and trade policy, OECD Paris, France
- **OECD**: [2002] [2001] [2000] [1998] [1997] [1996] [1995]: OECD in Figures Statistics on the Member Countries, Paris, France
- **World Bank** [2002]: World Development Indicators 2001
- **World Bank** [2001]: World Development Indicators 2000
- **World Bank** [2000]: World Development Indicators 1999
- **World Bank** [1999]: World Development Indicators 1998
- **UNCTAD** [2002]: World Investment Report 2002: Export Competitiveness

**A nemzetközi szervezetek szabályai:**

- **Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits**, OECD, Paris
- **Agreement on Subsidies and Countervailing Measures**, WTO, Geneva
- **93/112/EEC Council Decision** of 14 December 1992 extending the Decision of April 1978 on the application of certain guidelines in the field of officially supported export credits.
- **97/173/EU Council Decision** of 3 March 1997 amending the Decision of April 1978 on the application of certain guidelines in the field of officially supported export credits.
- **Council Regulation (EC) No 3094/95** of 22 December 1995 on aid to shipbuilding
- **Council Regulation (EC) No 2600/97** of 19 December 1997 amending Regulation (EC) No 3094/95 on aid to shipbuilding
- **73/391/EEC Council Decision** of 3 December 1973 on consultation and information procedures in matters of credit insurance, credit guarantees and financial credits.
- **82/854/EEC Council Decision** of 10 December 1982 on the rules applicable in the fields of export guarantees and finance for export, to certain subcontracts with parties in other Member States of the European Communities or in non-member countries.



Az OECD nem publikus dokumentumait külön tüntetem fel. A Disszertáció „C. Hivatalosan támogatott exporthitelek a világkereskedelemben” fejezetének grafikonjai, a „D. Hivatalosan támogatott exporthitelek módszertana” fejezetének grafikonjai valamint az „F. Újabb pillérek 1. Agrár exporthitelezés” alfejezetének grafikonjai ezekből a dokumentumokból készített „J. Melléklet” adataira épülnek. Tekintettel a dokumentumok jelenlegi bizalmas jellegére ezek a fejezetek addig semmilyen formában fel nem használhatók és nem publikálhatók, amíg átminősítésre nem kerülnek az OECD-ben!

#### **Az OECD bizalmas dokumentumai:**

- **COM/AGR/APM/TD/WP(2000)91/FINAL**  
Joint Working Party of the Committee for Agriculture and the Trade Committee: An analysis of Officially Supported Export Credits in Agriculture (A dokumentum időközben átminősítésre került és kikerült a bizalmas dokumentumok közül)
- **TD/ECG(2002)16**  
Working Party on Export Credits and Credit Guarantees: 2001 Report on Export Credit Activities
- **TD/ECG(2001)12**  
Working Party on Export Credits and Credit Guarantees: Export Credit Activities in 2000
- **TD/ECG(2000)16**  
Working Party on Export Credits and Credit Guarantees: Export Credit Activities in 1999
- **TD/ECG(99)5**  
Working Party on Export Credits and Credit Guarantees: Export Credit Activities in 1998
- **TD/ECG(98)19**  
Working Party on Export Credits and Credit Guarantees: Export Credit Activities in 1997
- **TD/ECG(97)12**  
Working Party on Export Credits and Credit Guarantees: Export Credit Activities in 1996

- **TD/ECG(96)5**  
Working Party on Export Credits and Credit Guarantees: Export Credit Activities in 1995
- **TD/ECG(94)10**  
Working Party on Export Credits and Credit Guarantees: Export Credit Activities in 1994
- **TD/PG(2003)7**  
Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits: Tied Aid: 2002 Review of Experience with the „Helsinki Disciplines” of the Arrangement
- **TD/CONSUS(2001)6**  
Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits: Tied Aid: 2000 Review of Experience with the „Helsinki” Tied Aid Disciplines
- **TD/CONSUS(2000)6**  
Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits: Tied Aid: 1999 Review of Experience with the „Helsinki” Tied Aid Disciplines
- **TD/CONSENSUS(98)53**  
Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits: Tied Aid: Review of Experience with the „Helsinki” Tied Aid Disciplines
- **TD/CONSENSUS(97)57**  
Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits: Experience with Aid Notification Since the Inception of the „Helsinki Disciplines”

**K.) MELLÉKLET<sup>28</sup>**

---

<sup>28</sup> A Melléklet az OECD bizalmas statisztikai adatait tartalmazza, ezért ez a rész bizalmasan kezelendő. (szerző)

Források: World Bank: World Development Indicators 1998-2001  
OECD: OECD in Figures Statistics on the Member Countries 1995-2002  
A táblázatok üres négyzeteihez adatok nem voltak elérhetőek.