

# Faktorálás

*A kis- és középvállalatok fejlődésének, növekedésének egyik nagyon jelentős korlátja finanszírozási problémáikban rejlik. A vállalat megalapítása a termékek, szolgáltatások kifejlesztése, a működési és piaci feltételek megteremtése az esetek többségében maximálisan igénybeveszi a cég, illetve az alapítók pénzügyi erőforrásait, s legtöbbször a hitelek fedezeteként már terheltek az eszközök is.*

*Erre a helyzetre, a továbbfejlődéshez szükséges likviditás megteremtésére jelenthet lehetséges megoldást a faktoring. A faktoring legfontosabb jellemzője, hogy egy erre szakosodott pénzügyi intézmény a már legyártott, kiszállított, kiszámlázott termékekre a vevővel szemben keletkezett követelést megvásárolja. Így az előállító a számlaérték 80%-át azonnal megkapja, a fennmaradó részt pedig a faktoring-cég költségeinek levonása mellett a számla ellenértékének kiegyenlítésekor.*

*A faktoring tehát egy olyan finanszírozást jelent a vállalatnak, ami részéről további fedezeteket nem igényel, a „fedezetet” a vevő fizetőképessége jelenti. Ez az alapja a faktoring különös jelentőségének a beszállítói programok esetében, hiszen itt a kis- és középvállalkozások többnyire fizetőképes nagyvállalatoknak, multinacionális cégeknek válnak beszállítóivá.*

*A Budapesti Vállalkozásfejlesztési Központnak és a megyei vállalkozásfejlesztési központoknak egyaránt fel kell készülniük arra, hogy nemcsak a vállalkozások létrehozásában, hanem az életképesek további fejlődését, növekedését szolgáló eszközökkel, módszerekkel, technikákkal is segítsék vállalkozó partnereiket, s ezzel a kis- és középvállalkozási szektor fej-*

*lődését. Ehhez nyújt segítséget Zolnai László A faktoring, mint a likviditás-menedzselés egyik lehetséges eszköze című tanulmánya, amit a munka színvonalá és a téma fontossága miatt egyaránt jó szívvel ajánlok az érdeklődő olvasónak.*



## A Faktorálás általános megközelítése

A gazdaságirányítási rendszer korszerűsítése keretében végrehajtott hazai bankreform számos változást hozott, illetve hoz a magyar pénzügyi intézményrendszer és az eszközrendszer területén. A nagy nyilvánosság előtt elsősorban az intézményrendszerben bekövetkezett változások a legismertebbek, míg a pénzügyi eszközök megújulása, kibővítésének híre már kevésbé elterjedt, holott az új, illetve megújuló bankszolgáltatók, bankműveletek létezésének, azok igénybevételi lehetőségének ismerete egyaránt fontos mind a bankok, mind ügyfelek számára. A bankok érdekeltsége abból fakad, hogy mit sem ér a legkorszerűbb bankszolgáltatás, ha az nem közismert, az ügyfelek nem keresik, nem veszik igénybe. Az ügyfelek érdekeltsége abból ered, hogy ezen szolgáltatások igénybevételével kedvezőbb kondíciók mellett tudnak pénzhez jutni.

A megújuló pénzügyi eszközök közül kiemelten fontos a faktoring nyújtotta rövid távú finanszírozási lehetőségek ismerete. Azért is fontos ez a téma, mert a faktoringnak – a váltóval ellentétben – nincsenek hagyományai a magyar pénzügyi szolgáltatások területén. Bizonyos mértékben – a külkereskedelem terén – már vannak előzményei, ezek azonban nem tekinthetők általánosan elfogadott, mindenki által igénybevehető lehetőségnek.

Míndezek mellett azért is fontos ez a téma, mert bízunk abban, hogy a vállalatok is észreveszik annak je-

A cikk a BVK egy tanulmánykötetének része. A részletes anyag teljes terjedelmében megvásárolható a Budapesti Vállalkozásfejlesztési Központban, 1072 Budapest, Rákóczi út 18. tel.: 269-6869, fax.: 268-1800.

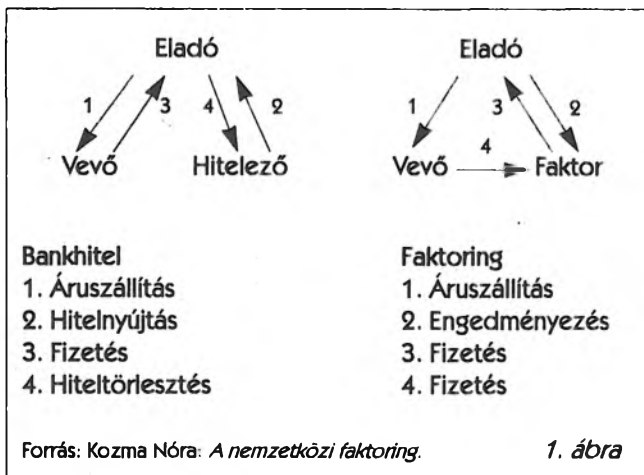
lentségét, hogy nem elég termelni, szolgáltatásokat értékesíteni, hanem az ily módon keletkező pénzköveteléseket menedzselni is kell. Lehetséges, hogy ezt már több gazdálkodó szervezet is felismerte, csak éppen nem talált megfelelő partnert, bankot.

E rövid bevezető után szeretnénk bővebb áttekintést nyújtani a faktorálásról, kezdve annak kialakulásával, típusain és fontosabb ismérvein keresztül, egészen mai alkalmazásáig.

Hazánkban a faktorálásnak nincs múltja, s alig van jelene. Meggyőződésünk azonban, hogy komoly jövő előtt áll. Ezt a jövőt

a munka- és kockázat-megosztás erősödő igénye, a vállalatok likviditásra való törekvése alapozza meg. E likviditási igény azt parancsolja, hogy „vásárolj hitelbe és adj el készpénzért!” Ez, a piac diktálta feltételek mellett szinte lehetetlennek tűnő szabály, különösen abból adódóan, hogy az adás-vétel láncolatában a kereskedő, sőt még az iparos is hol eladó, hol vevő. Így, amikor elad, ellentétes az érdeke, mint a vele szemben álló félnek, partnernek. Ki kell tehát alakulnia egy olyan pénzügyi szereplőnek, akinek az a fő tevékenysége, hogy ezt az ellentmondást feloldja. Egyik ilyen lehetséges szereplő a faktor, akinek lehetősége van arra, hogy az eladó likviditását erősítve olyan helyzetet teremtsen, mintha már az áru szállításának pillanatában biztos készpénzért adott volna el. A finanszírozás eredményét tekintve a faktoring ugyanazt a szerepet tölti be, mintha hitel nyújtása történt volna.

Helyezzük egymás mellé a bankhitel és a faktoring folyamatábráját.



Lehetséges, hogy ezt már több gazdálkodó szervezet is felismerte, csak éppen nem talált megfelelő partnert, bankot.

A faktoring nem visz végbe változást a vállalat mérlegfőösszegében és forrásaiban. Tehát nem összegszerű, hanem strukturális változás történik és nem a forrásoldalon, hanem az eszközoldalon. Csökken a vevőállomány és nő a készpénz.

Megvizsgálva az ügyleteket, szembevetendő eltérés van a két finanszírozási forma között. Bankhitel esetén a körök egymástól függetlenek, a hitelező bank az eladótól várja a hitel törlesztését.

Faktoring esetén a két kör összekapcsolódik, a faktor a vevőtől várja a visszafizetést.

Finanszírozási szempontból a két forma végeredményét tekintve azonos, azonban egy lényeges eltérést fedezhetünk fel. Bankhitel esetén az eladó úgy jut pótlólagos tőkéhez, hogy saját tőkéje az értékesítés és termelés folyamatában van lekötve. A hitelfelvétel eredménye-

ként megnő a mérlegfőösszeg, a vállalat idegen forrásai nőnek a saját források rovására.

Ezzel szemben a faktoring nem visz végbe változást a vállalat mérlegfőösszegében és forrásaiban. Tehát nem összegszerű, hanem strukturális változás történik és nem a forrásoldalon, hanem az eszközoldalon. Csökken a vevőállomány és nő a készpénz.

Tulajdonképpen az történik, mintha a vevő azonnal fizetne az eladónak.

Az ábrákról leolvasható egy további eltérés a két finanszírozási forma között: a faktoring esetén elsődlegesen a vevő-bonitás vizsgálata a fontos, mivel a faktornak a vevő fizet. Ezáltal kevésbé hitelképes eladók is finanszírozási lehetőséghez jutnak.

A bankárok az általuk nyújtott kölcsönök összegének megállapításánál múltbéli mérlegadatokra építenek. A faktor ezzel szemben hajlandó a számlák ellenértékét megelőlegezni, az előlegek összegének megállapításánál a jövőbeli vállalati lehetőségekre épít. Egyetlen követelményük, hogy a vállalat minimális forgalmi értékkel rendelkezzen.

### Történelme dióhéjban

A modern faktoring előfutárai eredetileg ügynökök voltak, akiknek a felelősségi köre a századok folyamán kiszélesedett. Az úgynevezett „factoring houses”, vagy „cotton factors”-ok elsősorban a német és az angol textilipar kereskedelmét segítették a XVIII. és XIX. századi Észak-Amerikában. Ezek a bizományi ügynökök feleltek az áruk raktározásáért, eladásáért, de ugyanakkor pénzbeszedő, illetve delkredere<sup>1</sup> ügynö-

<sup>1</sup>A vevő nemfizetése esetén (az adós csődje, fizetéseképtelenné válása esetén) a faktor teljesíti a fizetést

kökként is működtek, majd fokozatosan finanszírozó ügynökként kezdtek dolgozni. Az első „Factor Törvény” az Amerikai Egyesült Államokban látott napvilágot 1889-ben, amely a faktoring jogi alapját jelentette. Ez a dátum az „ügynök faktoring” (agent factoring) – ahol a faktor még mindig közvetlenül foglalkozott az áruk kezelésével – átváltozását jelenti a mai „hitel faktoring”-gá (credit factoring), amely többé nem foglal magában raktározási, vagy kezelési feladatot.

Az 1800-as évek elejétől Amerika népessége rohamos növekedésnek indult, jelentős keresletet teremtve ezzel az európai termékek, elsősorban a textíliák iránt. Számos ügynökséget alapítottak ekkor, amelyek az európai textilgyárakat képviselték. 1870-től a századfordulóig az iparosítás lázában égett az Amerikai Egyesült Államok, ekkor számtalan új textilüzemet alapítottak. Ezek termelésének védelmére vezették be 1890-ben a McKinley féle vámtarifákat, melynek a 49,5 %-os büntető importvámja gyakorlatilag befagyasztotta az Európából származó textil importját. Ekkor a faktoroknak új „vadászterületek” után kellett nézniük. Mivel csak néhány, a textilgyártás területén jártas szakember maradt, így ők különböző szolgáltatásokat (pl. adóssággyűjtést, delcredere feladatok ellátását, valamint – ahogy ez napjainkban is szokásos – finanszírozást) kezdtek ajánlani a gyorsan növekvő textilipar számára.

Az 1929-30-as világgazdasági válságig a faktoring meglehetősen jól fejlődhetett, bár a tevékenység középpontjában továbbra is csak a textilipar állt. A pangás időszakára volt jellemző, hogy a faktorcégek megpróbáltak más iparágakba is beszivárogni. A második világháború után ezt a fejlődést némi siker koronázta. Manapság az amerikai faktorcégek még mindig leginkább a textiliparra specializálódtak, ennek ellenére sikerült belépniük az alábbi területekre is: bútorgyártás, bőripar, műanyagipar, vegyipar, hangszergyártás, gumiiipar, cipőgyártás, elektrotechnikai berendezések, sport- és játékszerek gyártása – tehát a fogyasztási cikkek piacára.

#### A mai gyakorlat

A faktoring az 1960-as évekre kristályosodott ki, mint önálló – finanszírozási, biztosítási és szolgáltatási – üzletág.

*Egyszerre hivatott megoldást nyújtani*

– az eladói pozícióban levő vállalat likviditási gondjaira (a követelést eladó vállalat azonnal pénzhez jut),

Fontos hangsúlyozni, hogy a faktoring a rövidlejáratú nyitvaszállítások létezésén nyugszik, ahol az ügyfél eladja ilyen követelését, hogy kintlevő pénzeszközeihez hamarabb hozzájusson.

– a vevők fizetőképességéről információk beszerzésére, valamint

– a kereskedelemről fakadó adminisztrációs többletgondok és nyilvántartási feladatok problémáira.

Fontos hangsúlyozni, hogy a faktoring a rövidlejáratú nyitvaszállítások létezésén nyug-

szik, ahol az ügyfél eladja ilyen követelését, hogy kintlevő pénzeszközeihez hamarabb hozzájusson, s emellett a Faktor egyéb szolgáltatásait is igénybe vegye. A hétköznapi szóhasználatban a faktoringot a következőképpen szokták definiálni: „A faktoring olyan hosszulejáratú szerződés Faktor és Ügyfele között, ahol a Faktor megvásárolja Ügyfele áruszállításból származó rövidlejáratú (90-120 napos) követeléseit.” Ez hasonlít a váltóforgatásra, érdemi különbségként viszont észre kell venni azt, hogy a váltóban foglalt pénzkövetelést a váltó, mint értékpapír magába olvasztja, inkorporálja. A követelést csak váltóval lehet érvényesíteni. A váltóba foglalt kötelezettség kötelezettje semmi olyan kifogást nem hozhat fel a váltó birtokosával szemben, amely magából a váltóból egyértelműen nem tűnik ki. Pontosabban szólva, ha a váltó formai kellékei megvannak – szabályos váltó –, a kötelezettet fizetésre lehet felszólítani. A váltóba foglalással a követelés függetlenedik az alapviszonytól. Ezzel szemben valamely értékpapírba nem foglalt követelés átruházásakor a kötelezett az új jogosulttal szemben is bármilyen kifogást felhozhat, amely az engedményezővel szemben esetleg teljesen más jogosultságból eredően fennáll. A faktorálás tehát bankári biztosítékkal nem fedezett, kereskedelmi számlákba foglalt pénzkövetelésre szóló jogosultság engedményezését jelenti. A kereskedelmi számla, ellentétben a váltóval, nem értékpapír, hanem csak kereskedelmi okmány, így korlátozottan forgalomképes.

A faktoring jelentőségét tükrözi, hogy az 1970-es évek közepére szükségessé vált a faktoring fogalmának, jogi gyakorlatának és technikájának nemzetközi szintű egyeztetése és a nemzetközi jogrend kialakítása. Ezt a feladatot látta el az UNIDROIT, a különböző országok magánjogi rendszereinek egyeztetésére hivatott nemzetközi intézet. Ez a szervezet az 1988. évi márciusi ottawai konferenciáján a faktoringot a következőkben határozta meg: „A faktoring keretében a Faktor arra kötelezi magát, hogy az alábbi 4 szolgáltatás közül, úgymint:

- finanszírozás,
- főkönyviszámla-nyilvántartás,
- kintlevőségek behajtása,
- a vevő cégrikójának átvállalása,

legalább kettőt szerződésbe foglalt kötelező szolgáltatásként biztosít megbízója (az Eladó) számára annak ellentételezésekként, hogy megbízója a kereskedelmi szerződésből származó követeléseit behajtásának jogát rá, azaz a faktorházra engedményezi.”

• *A faktoring résztvevői*

A faktoringnak, attól függően, hogy belföldi, vagy export faktoring, három illetve négy résztvevője van.

*Belföldi faktoringnál:*

- a kereskedelmi ügyletből származó számla eladója (Szállító, Eladó),

- az értékesítés vagy szolgáltatás megrendelője (Vevő),

- a faktoráló pénzügyi intézet (Faktor).

*Export faktoringnál a résztvevők köre bővül az*

- Export-Import Faktorral.

• *A faktoring-ügylet kockázata és a résztvevő felek érdekeltsége*

*Kockázat:*

A Faktor, mielőtt a faktoring-szerződést megkötne az Eladóval, utána néz, hogy a Vevő pénzügyi helyzete alapján milyen mértékben valószínűsíthető, hogy a Vevő nem fog fizetni, hiszen ebben az esetben neki kell a Vevő helyébe lépnie. A faktoring-szerződés alapján a Faktor előre véleményezi a vevőkör hitelképességét. A Faktor megállapítja, hogy egyáltalán mekkora kockázatot hajlandó elviselni az adott Vevőre vonatkozó vállalati limitben. Ezt a vállalati limitet osztja azután fel a különböző ügyfelek között egy-egy faktorösszeg keretében. Amikor tehát a kockázat vállalása mellett dönt, nem az ügyfele, hanem a Vevőkör likviditását, bonitását veszi alapul. A Faktor kockázatviselése egy adott Vevőre vonatkozik és egy konkrét keretösszegre. Minden Vevő vonatkozásában a Faktor megállapít egy meghatározott keretet. Az ezen összeget meghaladó követeléseket a Faktor kizárólag visszakeresettel veszi meg. A keretösszeget felüli nem fizetés tehát kizárólag az ügyfelet terheli. A keretösszeg megállapításánál figyelembe veszik a Vevő fizetésének futamidejét, a Vevő részére történő kiszállítás ütemezését, illetve folyamatosságát, a Vevővel szemben tervezett éves forgalom nagyságát. Ezen adatokból kalkulálnak egy átlagos kintlevőség-állományt, azaz követelés-állományt. Az ügyfél érdeke, hogy a limit a lehető legjobban megközelítse az ügyfélnek azt a kintlevőségét, mely a Vevővel szemben fennáll.

*Érdekeltség:*

- Faktornál

A bank nagyobb tőkeereje fokozottabb biztonságot nyújt az ügylet lebonyolításához.

A bank szempontjából előny: jövedelmezőséget biztosít, rövid kihelyezési időtartam mellett. Jövedelem származik mind a *faktordíjból*, mind a *késedelmi kamatból*. A faktoring-tevékenység lehetővé teszi egy specializált apparátus kiépítését.

- *Vevőnél*

A Vevő rosszabbul járna, ha a fizetést valamely bankári biztosítékkal ellátott formában teljesítené és viselné ennek költségeit.

A meghatározott futamidőre a faktor Bank kevesebb késedelmi kamatot számít fel a kötelezettnek, mint amennyit a szállító részére késedelmi kamatként fizetnie kellene.

- *Eladónál*

A faktoring alapvetően a Vevő fizetésektelenségéből adódó kockázatok fedezését jelenti.

A faktorálás az Eladó versenyképességét növeli, mivel így lehetősége nyílik arra, hogy a Vevő részére nyitva szállítson, és így a kedvezőbb fizetési feltételek által nő a versenyképessége.

Ugyanakkor a Faktor az Eladót 100%-ban biztosítja a leszállított áru, illetve a nyújtott szolgáltatás ellenértékének a kifizetéséről. A Faktor az információk beszerzésének kötelezettsége alól mentesíti az Eladót, ezt jól kiépített információs hálózatán keresztül saját maga végzi, a behajtást is a Faktor látja el.

A Vevő fizetési helyzetének romlása esetén a Faktor figyelmezteti az Eladót és korlátozza a hitelkeret lejáratát idejéig. Az Eladó a faktoring segítségével a pénzáramlást és a költségeket könnyebben és biztonságosabban tudja tervezni.

• *A faktoring-ügylet költségei*

A faktoring megállapodások költségeit a Faktorintézetek az átvett követelések bruttó értékéből történő levonással számolják el. Ezek a költségek a *faktoring díjból*, a *kamatokból*, a *kezelési költségéből* és az *importőr-minősítés költségéből* tevődnek össze.



A faktoring-szerződés alapján a Faktor előre véleményezi a vevőkör hitelképességét.



Amikor tehát a kockázat vállalása mellett dönt, nem az ügyfele, hanem a Vevőkör likviditását, bonitását veszi alapul.



*Faktoring díj*

A felszámított faktoring díjak százalékosan kifejezve az egyes Faktorintézeteknél különbözőek. A faktoringdíj-különbségek elsősorban a szolgáltatások kiterjedéséből, minőségéből adódnak.

Az egyes százalékok kialakítása több tényezőtől függ, ezek közül a legfontosabbak:

- a termék jellege,

- a forgalom nagysága,
- a Vevők száma,
- a Vevőnkénti átlagos éves forgalom,
- a számlaforgalom,
- a kimenő figyelmeztetések száma,
- az átlagos kintlevőségek,
- a hitel nagysága,
- a fizetési feltételek,
- a hitel futamidő-hosszúsága,
- a kiegészítő szolgáltatások.

A faktoring díj mértéke általában a számlaérték 1,2 - 2 %-a.

#### *Kamatok*

Az előfinanszírozás díjaként felszámított kamatláb nagysága sok tényezőtől függ. Függhet a Faktor refinanszírozási lehetőségeitől, azaz mekkora a központi bank által felszámított refinanszírozási alapkamatláb. Függhet a felajánlott követelés jellegétől, nagyságától, esedékességétől, a Vevőtől, továbbá attól is, hogy bel- vagy külföldi faktoringról, vagy export faktoringról van szó.

Export faktoring esetén a finanszírozás éves kamata 10,5%.

Az bel- vagy külföldi faktoring esetén lényeges különbség az export faktoringhoz képest, hogy miután ez bel- vagy külföldi tevékenység, erre nincsen semmilyen preferált refinanszírozás, ezért ennek a kamata nem 10,5%, hanem a szokásos bel- vagy külföldi kamatláb.

#### *Késedelmi kamat*

A határidőn túli fizetés esetén számolják fel, teljes tömegében a nyereséget növeli.

#### *Kezelési költség*

A kezelési költség a számlák mennyiségétől függő érték.

#### *Importőr minősítése*

Az importőr minősítésének költsége a kért hitelke- retösszeg 0,1%-a.

#### *• A faktoring ismertebb típusai*

##### *A. A faktoring alapszolgáltatással együttjáró típusai*

A faktoring alaptípusait aszerint különböztetjük meg, hogy a szolgáltatások milyen választékát nyújtják ügyfeleiknek.

Az UNIDROIT 1988-as határozata alapján a faktoring keretében a faktorcégek a következő szolgáltatások közül legalább kettőt kötelesek felkínálni ügyfeleiknek:

- főkönyvi számlák nyilvántartása,
- kintlevőségek behajtása,
- finanszírozás (Ez azt jelenti, hogy a faktorcég a vevő fizetése előtt megfinanszírozza a szállítónak a követelés összegét. Tehát előrefizetést jelent, de nem a

szakirodalomban általában elfogadott értelemben. A szakirodalom többnyire a szállítás előtti fizetést érti előre fizetés alatt, de itt nem erről van szó.),

- delkredere szolgáltatás.

Mivel a szolgáltatások figyelembevételével határoztuk meg az alaptípusokat, ezért ismertetnünk kell a kötelező szolgáltatásokat.

#### *a, főkönyvi számlák nyilvántartása*

Ez a következő tevékenységet foglalja magában:

- a szállító cég adónyilvántartásának vezetése,
- az esedékességek előjegyzése,
- az adónyilvántartásokról jelentések küldése a szállítónak.

#### *b, a kintlevőségek behajtása*

Az előbbi funkció - az adónyilvántartás - azért szükséges, hogy ezt a feladatot meg tudja valósítani a faktor.

Ez a következő két feladatot jelenti:

- inkasszók elvégzése,
- hátralékos adósok felszólítása.

Az előbbi két funkció az adminisztratív funkció, alapfunkciónak is nevezik ezeket.

#### *c, finanszírozás*

A valódi faktoring esetén az eladó egyidejűleg két számlát küld el, az eredeti számlát a vevőnek, e számla másolatát pedig a faktornak.

Az eladó rögtön megkapja követelésének 80-90 %-át a faktortól. Ennél a típusnál a faktor teljes szolgáltatásköteget nyújt az ügyfélnek. Ez a típus az ügylet alapesete.

#### *d, delkredere szolgáltatás*

A faktor által nyújtott szolgáltatások közül a delkredere vállalása a legkockázatosabb.

Azt jelenti, hogy a vevő nemfizetése esetén (az adós csődje, fizetéképtelenné válása esetén) a faktor teljesíti a fizetést.

#### *B. A faktoring alapszolgáltatás nélküli típusai*

Az alábbiakban a faktoring alapszolgáltatás nélküli speciális eseteit mutatjuk be.

Itt a megkülönböztetés elsődleges alapja nem az lesz, hogy történik-e finanszírozás, hanem az, hogy tudomása van-e a vevőnek a faktor közreműködéséről.

Eszerint megkülönböztethetünk:

#### *a, zártkörű faktoringot,*

ahol a vevőnek nincs tudomása a faktor közreműködéséről. Ez a csendes vagy bizalmas faktoring (confidential factoring).

A csendes faktoring esetén a vállalat továbbra is maga vezeti értékesítési főkönyveit. Az adóst nem értesítik a faktor bevonásáról, így számláit a vevő továbbra is az eladónak egyenlíti ki. Középpontban tehát a faktoring finanszírozási funkciója áll. Igen gyakori a csendes faktoring alkalmazása a szezonális faktoring megállapodásokban: ha egy vállalatnak csak az év néhány hónapjában van szüksége a faktoring által nyújtott szolgáltatásokra.

*b, nem zártkörű faktoringot,*

ahol a vevőnek tudomása van a faktor bevonásáról.

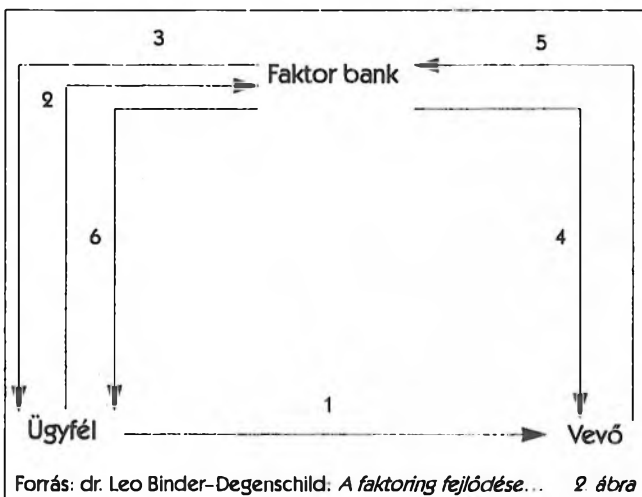
A nem zártkörű, ún. ügynöki faktoring lényege, hogy a faktor megvásárolja az eladó követeléseit és ki nevezi az eladót, mint beszedési ügynökét. Egy felirat a számlán közli a vevővel a faktoring bevonását és arra kéri a vevőt, hogy fizetését ne a faktornak teljesítse, hanem az eladónak, aki a faktor javára jár el, mint beszedési ügynöke. Az ügynöki faktoringnak a faktor számára az az előnye, hogy munkaterhei és költségei a vevő hitelképességének megítélésében kisebbek, így költségeit csökkenteni tudja szolgáltatásaiért. Az olcsóbb szolgáltatás pedig előny a vevőnek is.

### A faktoring-ügylet gyakorlati ismertetése

A következő részben a korábbi hazai gyakorlat szerinti hagyományos finanszírozási faktoringot szeretnénk ismertetni.

A belföldi faktoring szereplői:

- az ügyfél (szállító),
- az adós (vevő),
- a faktor (a követelés megvásárlója).



1. Az Ügyfél kiszállítja az árut a Vevő részére.
2. Az Ügyfél eladja a követelést a Faktornak.
3. A Faktor előre kifizeti a vételár 80%-át az Ügyfélnek.

4. A Faktor áruforgalmi nyilvántartást vezet, pénzkifizetést és beszedést végez a Vevőnek.

5. A Vevő átutalja a vételárat a Faktor számára.

6. A Faktor kifizeti az Ügyfélnek a költségekkel, kamattal csökkentett vételár-hátralékot.

A faktoring lényege az áruszállításból, szolgáltatásokból származó követelések megvásárlása, megelőlegezése a szerződésben rögzített feltételek mellett.

A faktorálást végző bank megvásárolja a gazdálkodó szervezetek azon belföldi pénzköveteléseit, amelyek:

- a felek által nem vitatottak,
- keletkezésük nem beruházással kapcsolatos,
- felettük a rendelkezési jog nem korlátozott,
- nem felszámolás, vagy szanálás alatt álló gazdálkodó szervezettel szemben merültek fel.

A gyakorlatban a következő módon történik a lejárt követelés faktorálása:

Az ügyfél a szerződéskötést megelőzően behozza a bankba az előző egy-két évi mérlegét, bemutatja a lejárt követelését igazoló szállítóleveleket és számláit. A szállítólevéllel igazolja a szállítás teljesítését, a számlával a követelés összegét.

Ezt követően a bank megállapodik az ügyféllel abban, hogy a bank a követelés összegét és a számla esedékessége óta eltelt időszakra járó késedelmi kamatot beszedi a vevőtől.

Az ügyfél szavatolja, hogy a követelés valódi, fennáll és vállalja azt is, hogy kifogásként, vagy beszámítás útján érvényesíthető igény a követeléssel szemben nem áll fenn, de ha mégis előfordul, a bankot az átdó olyan helyzetbe hozza, mintha a beszámítást nem érvényesítették volna. (Ha például a vevő minőségi kifogás miatt kevesebbet fizet, mint a számla összege, vagy ha az átdó felé történt szállításának összegét beszámítva fizet kevesebbet, a különbséget az átdó a banknak kifizeti.)

A bank a követelés 80%-ának megfelelő összeget fizet az eladónak, melyet a megállapodás aláírását követő 8 napon belül átutal az eladó számlájára. A visszatartott 20%-nak megfelelő összeget elkülönített számlán kezeli, s a tényleges költségek levonása után elszámol.

Az elszámolás alapja: az ügylet lebonyolításáért évi X% kamatnak megfelelő díjat (melyet az átdónak jóváírt összeg alapján a követelés tényleges befolyásáig tartó futamidővel számítanak) és a számla ellenértéke 2%-ának megfelelő jutalékot (mely a bankköltségeket is magában foglalja) számít fel a bank. A díj és a jutalék együttes összege nem haladhatja meg a visszatartott összeget. A követelés után járó összes késedelmi kamat a bankot illeti meg.

A megállapodás része az is, hogy a bank visszkeregeti jogot tart fenn, ennek értelmében az átdó tudó

másul veszi, hogy az átadott követeléssel kapcsolatosan keletkezett bármilyen követelés, pl. adó, szavatosság stb. az átadót terheli.

A követelés átadásáról a vevőt – kötelezettet – a megállapodás egy példányának megküldésével a bank értesíti.

Az ügylet lebonyolításához szükséges a kötelezett nyilatkozata arról, hogy hozzájárul a faktoráláshoz és lehetővé teszi, hogy a bank likviditási helyzetét vizsgálhassa.

Az ügylet akkor fejeződik be, amikor a követelés a bankhoz befolyt és a tényleges futamidőnek megfelelően a bank kiszámolja a kamat összegét és az így kiszámolt kamatot, valamint a 2% jutalékot a visszatartott 20%-nyi részből levonja, majd a maradékot az eladónak átutalja.

A jövőben esedékes követelések megvásárlása gyakorlatilag ugyanígy történik, annyi különbséggel, hogy a szállítást megelőzően állapotnak meg a felek a feltételekben és a limitösszegben. A bank számára kedvezőbb az az eset, ha késedelmi kamat folyik be, ez ugyanis tisztán növeli a bank számára az ügylet hozamát.

A faktorálásnál a banknak különösen figyelnie kell arra, hogyan alakul az év végi állománya. Az év végi kétes kintlévőségek állománya alapján kell ugyanis a banknak a következő évi kockázati tartalékot képeznie.

#### Az export-factoring szereplői

Tekintettel arra, hogy jelenlegi kutatási témánk az export-factoringot nem érinti, így eltekintünk ennek a területnek a bővebb ismertetésétől. Az export-factoring esetén a résztvevők köre bővül az export-import faktorról, mely valamilyen nemzetközi szervezet tagja.

Az exportfaktorig lebonyolításához olyan nemzetközi szervezetekre van szükség, amelyek világméretű hálózatokkal rendelkeznek. Az ilyen nemzetközi szervezeteknek négy típusa létezik.

##### • Központi holding vállalatok

A faktorok többségének közös alapítója van és az alapító részesedéssel rendelkezik a faktorokban. Ide tartozik a Fuji Bank által birtokolt Heller Group.

##### • Fiókhálózatok

Itt egyetlen központi vállalat van, melynek leányvállalatai vannak több országban. Ide tartozik a National Westminster Bank által 1969-ben alapított Credit Factors International.

##### • Független és zártkörű hálózatok

A zártkörűség azt jelenti, hogy a csoport csak egy tag működését engedélyezi országonként. Ide tartozik

a First National Bank of Boston által az 1950-es évek végén alapított International Factors Group (IFG).

##### • Független és nem zártkörű hálózatok

Lehetséges, hogy egy adott országban több tag is legyen. Ide tartozik a Factors Chain International

”

A megállapodás része az is, hogy a bank visszakereseti jogot tart fenn, ennek értelmében az átadó tudomásul veszi, hogy az átadott követeléssel kapcsolatosan keletkezett bármilyen követelés, pl. adó, szavatosság stb. az átadót terheli.

”

(FCI). Az FCI a világ legnagyobb faktorhálózata, 1968. novemberében alapították. 34 országban, 91 független faktorcég a tagja. A faktorcégek többségét jól ismert bankok vagy más fontos pénzügyi és ipari vállalatok birtokolják. Az FCI a világ nemzetközi factoring forgalmának mintegy 40%-át bonyolítja le, titkársága Amsterdamban működik.

Az export-factoringban résztvevő bank a fenti szervezetek valamelyikének a tagja és a szervezeten belüli külföldi partnerével közösen bonyolítják le az ügyletet.

(folytatjuk)

magyar  
**műhely**

Az 1962-ben Párizsban alapított folyóirat  
a modern irodalom, zene, képző- és  
médiaművészet fóruma.

Kiadja a Magyar Műhely Alapítvány.

Megrendelhető a kiadó címén:  
1027 Budapest, Csalogány utca 3/c.  
E-mail: [sxs@ludens.elte.hu](mailto:sxs@ludens.elte.hu)

Előfizetési díj: 1200,- Ft/év.

KÉRJÜK, TÁMOGASSA AZ ALAPÍTVÁNYT!

Számlaszám:

10102086-09742602-00000000