

# Mit kell tudni a faktoringról?

MFSZ oktatási anyag

Készítette: Csáki Ferenc és Erdős Andrea

Az anyag a készítőik szerzői jogvédelme alatt áll.

1. Mi a faktoring?
2. Rövid történeti kitekintés
3. A faktoring ügylet szereplői
4. A faktoring fajtái
5. Kik nyújtanak faktoring szolgáltatást?
6. Kik veszik igénybe a faktoring szolgáltatást?
7. A faktoring előnyei
8. A faktoring díja
9. A faktoring jogi szabályozása

## 1. Mi a faktoring?

A vállalatok, gyártók, kereskedők, szolgáltatók sokszor kényszerülnek arra, hogy a leszállított termékeik, szolgáltatásuk ellenértékének kifizetésére 30-60 napos, vagy még ennél hosszabb fizetési határidőt adjanak a vevőiknek. Más vállalatok szándékosan hosszú fizetési határidőt adnak a vevőiknek, hogy ezzel termékük, szolgáltatásuk kelendőségét elősegítsék és ezzel a versenytársakat leelőzzék. Az az eladó, aki hosszabb fizetési határidőt ad, általában több árut tud eladni, mint aki nem. Hiszen mindenki szívesebben vásárol attól, akinek nem kell azonnal fizetni. Így még azok is vásárolni tudnak, akiknek pillanatnyilag nincs pénze, és csak később tudnak fizetni. Annak az eladónak azonban, **aki hosszabb fizetési határidőt ad a vevőknek, annak problémákkal is szembe kell néznie:**

- Az eladónak a fizetési határidő alatt is fizetnie kell a munkásai költségeit, az anyag és energiaköltségeket, adókat stb. Normál esetben a vállalkozások ezeket a költségeket a bevételből fizetik. De ha a bevétel csak később folyik be, akkor bizony pénzhiány, más néven likviditási hiány keletkezik, amit valahogy pótolni kell.
- További probléma, hogy a vevő esetleg nem tudja majd kifizetni az átvett, elszállított árut, vagy szolgáltatást, azaz az eladónak komoly veszteség kockázatával kell szembenéznie.

## MAGYAR FAKTORING SZÖVETSÉG

- Ha a vevőnek nem kell azonnal fizetnie, akkor az eladás-vétel folyamata a fizetésig nem zárul le egészen addig, amíg a vevő nem rendezi a tartozását. Hogy senki se feledkezzen meg a halasztott fizetéses vevői tartozásokról, még nem esedékes számlákat nyilván kell tartani, a lejáratokat figyelni kell, ha késik a vevő a fizetéssel, akkor fel kell szólítani a fizetési kötelezettségére, adott esetben jogi, végrehajtási, bírósági eszközökhöz kell folyamodni a bevétel behajtása érdekében.

A pénzügyek világában egy nagyszerű **megoldást találtak ezekre a problémákra.**

Az ötlet a következő:

A pénzhiány pótlásának egyik módja az, hogy **a vevőknek kiszámlázott bevételeket** (vevővel szembeni követelést) **az eladó eladja** (vagy más jogi kifejezéssel élve: engedményezi) **egy banknak vagy pénzügyi vállalkozásnak**, aki megfelelő vizsgálatokat követően, 1-2 napon belül kifizeti a vevő által még ki nem fizetett számla összegének 80-90 vagy akár 100%-át. A vevőt értesítik, hogy az elszállított áru ellenértékét immár nem az eladónak, hanem a követelést megvásárló banknak, vagy pénzügyi vállalkozásnak kell kifizetnie. Ez nagyon jó az eladónak, mert vevőjének hosszú fizetési határidővel kedveskedhetett, miközben ő mégis azonnal hozzájut a bevételének döntő részéhez, így ki tudja fizetni a költségeit, nem kell kölcsönt kérnie senkitől. Ráadásul a bank, vagy a pénzügyi vállalkozás megvizsgálja, hogy a vevő pénzügyileg elég erős-e kifizetni a számlát. Ha a bank vagy pénzügyi vállalkozás megveszi a követelést, ez azt jelenti, hogy viszonylag biztonságos halasztottan eladni a terméket, szolgáltatást a vevőnek. Ilyen vizsgálatra a legtöbb eladó nem igazán van felkészülve. Ráadásul a bank vagy pénzügyi vállalkozás a megvett követeléseket nyilvántartja és a vevőket fel is szólítja fizetésre, ha netán elmulasztanák a fizetést határidőben. Amikor a vevő kifizette a banknak a számla összegét, a bank vagy pénzügyi vállalkozás elszámol az eladóval és a megvételkor kifizetett 80-90% és a vevő által fizetett összeg közti különbséget még kifizeti az eladónak. Az eladó végső soron megkapja az eladott termék, szolgáltatás teljes ellenértékét, leszámítva a banknak, pénzügyi vállalkozásnak fizetett költségeket.

Ezzel az eljárással mindenki jól jár:

Az eladó előnyös feltételekkel tud eladni, anélkül, hogy hitel kelljen felvennie, kockázatot kelljen viselnie, alkalmazottakat kelljen felvennie a vevőkkel kapcsolatos ügyintézésre és esetenként behajtásra, ami költségekkel jár. Növelheti eladásait, árbevételét, így a nyeresége is nagyobb lesz.

A vevő is jól jár, mert nem kell azonnal fizetnie az átvett áruért, szolgáltatásért így úgy tud gyártani, kereskedni, hogy nem kell előre sok pénzt fektetni az árukészletbe, alapanyagokba, nyersanyagokba. Spórol a gyártási vagy kereskedési költségein.

A bank vagy pénzügyi vállalkozás is jól jár, mert az eladó és a vevő érdekeinek összehangolásában kifejtett munkájáért, azaz azért, mert kifizette a számla ellenértékét, megvizsgálta és vállalta a vevő fizetési kockázatát és kezelte a követeléseket, felszámíthatta a díjait, ami bevételt eredményezett számára.

A bank, pénzügyi vállalkozás által nyújtott komplex szolgáltatást hívjuk faktoringnak, az üzleti folyamatot pedig faktorálásnak.

A rövid definíció a következő:

**A faktoring kereskedelmi vagy szolgáltatási szerződésekből eredő halasztott fizetésű (éven belüli, általában 30-60-90 napos) számlakövetelések esedékesség előtti megvásárlása, ezáltal likviditás és egy sor egyéb szolgáltatás nyújtása a követelés eredeti jogosultja (Szállító, eladó) számára.**

A faktoring **több elemű, komplex szolgáltatás**, amely során a Faktor (bank vagy pénzügyi vállalkozás):

- **megvásárolja** részben vagy egészben a számlakövetelést, azonnal fizet, majd a számla kötelezettjének (Vevő) teljesítésekor elszámol a Szállítóval
- **nyilvántartja és kezeli** a követeléseket
- **beszedi** a követeléseket
- **védelmet nyújt** a Vevők fizetési késedelme, mulasztása esetén

## **2. Rövid történeti kitekintés**

A faktoring hosszú múltra visszatekintő pénzügyi művelet, amely napjainkban ismét virágkorát éli.

A modernkori faktoring intézménye a középkori angol és német kereskedőházak tengeren túli kirendeltségeinek működéséhez köthető, amely kereskedelmi kirendeltségeket a képviselők, az úgynevezett faktorok vezették.

A mai típusú faktoringhoz legközelebb álló tevékenység a XIX. század végén alakult ki az Amerikai Egyesült Államokban. Európába az amerikai iparvállalatok hozták magukkal ezt a pénzügyi szolgáltatást. A faktoring **első nagy tömegpiaca az 1950-es évek Amerikájában** volt és az **1960-as évek** világkereskedelmi fellendülésével **Európában** is mind népszerűbbé vált elsősorban angol és német területen.

**Magyarországon** ez a szolgáltatás az **1990-es években** indult valódi fejlődésnek.

## **3. A faktoring ügylet szereplői**

A faktoring háromszereplős ügylet:

- a **Faktor** – aki a szolgáltatást nyújtja, lehet bank vagy megfelelő MNB engedéllyel rendelkező pénzügyi vállalkozás
- a **Szállító** – aki a szolgáltatást igénybe veszi, a számlakövetelés eredeti jogosultja
- a **Vevő** – a számlakövetelés kötelezettje

A faktoring ügylet szereplői közti kapcsolatok:

- **a Szállító és a Vevőkereskedelmi vagy szolgáltatási szerződést köt**, melyben halasztott fizetésben állapodnak meg. A fizetési határidő általában 30-60-90 nap, ennek meghatározása függ az adott ágazat szokásaitól, a szabályozói környezettől, illetve a szerződéses felek üzleti politikájától, piaci súlyától.
- **a Faktor és a Szállító faktoring szerződést köt.** Mivel a faktoring szolgáltatás lényege a folyamatosság leggyakrabban **keretszerződést** kötnek a felek. Ugyanakkor lehetséges egyedi ügyletre, egyetlen követelésre is szerződést kötni. A faktoring szerződésben megnevezik a Vevőt/Vevőket, a finanszírozás mértékét, futamidejét, a szolgáltatás fajtáját és árát. A faktoring szerződés megkötésekor a Faktor bekéri a kereskedelmi/szolgáltatási szerződést és figyelembe veszi az abban foglaltakat.
- **a Faktor és a Vevő nem köt szerződést.** A Vevő ugyanakkor értesül a faktorálásról, azt írásban tudomásul veszi és vállalja, hogy esedékességkor a Faktor részére teljesít fizetést, egészen addig, amíg a Faktortól értesítést nem kap a faktoring szerződés megszűntéről.

#### **4. A faktoring fajtái**

**Afaktoring**, ahogy az a definícióból kiderült, egy **komplex szolgáltatás csomag**. A faktoring szerződés feltételei mindig a szolgáltatást igénybevevő cég arculatához igazodnak, figyelembe véve annak termelési, szolgáltatási és szállítási sajátosságait. A faktoring **nagyon rugalmasan alkalmazkodik a szállítói igényekhez** és többféle változata létezik. Az alábbiakban a hazai faktoring piacon legelterjedtebb konstrukciókat mutatjuk be.

- A Magyarországon legelterjedtebb konstrukció, az úgynevezett **visszterhes** (visszkeresetes) **faktoring**. Ilyenkor **a Faktor nem vállalja át a vevő adósságának meghitelezéséből eredő kockázatot**, az az ügyfélre marad. Amennyiben a Vevő nem teljesíti határidőre fizetési kötelezettségét, a Szállítónak a Faktor számára vissza kell fizetnie az igénybevételekor folyósított összeget. A Faktor ilyenkor csak a követelés egy meghatározott hányadát, többnyire 80%-át folyósítja lejárát előtt a Szállítónak.
- Ha **a Faktor átvállalja a Vevő késedelmes fizetéséből vagy nemfizetéséből eredő kockázatot**, akkor **visszterhermentes**, (visszkereset nélküli) **faktoringról** beszélünk. Ilyenkor a Faktor a teljes követelést megvásárolja, és nemfizetés esetén nem fordul a Szállítóhoz. A Faktor saját kockázatának csökkentése érdekében hitelbiztosítót is bevonhat az ügyletbe, amely ezáltal négyszereplőssé válik. A vevő csődje vagy fizetésképtelensége esetén a biztosító kártalanítja a Faktort.
- Megkülönböztethetjük a faktoring ügyleteket aszerint is, hogy **a Vevő értesül-e a faktoring szerződés létrejöttéről vagy sem**. **Ha értesül**, akkor a faktoring **nyílt**, **ha nem**, akkor **csendes** faktoringról beszélünk. Nyílt faktoring esetén a Vevő a Faktornak utal esedékességkor. Csendes faktoring esetén a Vevő a Szállítónak utal, és a Szállító fizeti meg esedékességkor a Faktor által korábban folyósított összeget. Az ügyletek többsége nyílt a hazai gyakorlatban.
- Beszélhetünk **belföldi és export faktoringról**, attól függően, hogy az áruszállítás vagy szolgáltatás merre irányul. Az export faktoring is lehet visszterhes vagy visszterhermentes illetve nyílt vagy csendes.

**5. Kik nyújtanak faktoring szolgáltatást?**

Magyarországon a legnagyobb faktoring szolgáltatók a **kereskedelmi bankok**. Néhány bank saját faktor céget hozott létre és ezeken a saját tulajdonú faktorházakon keresztül nyújtja ezt a szolgáltatást. Mellettük számos független **pénzügyi vállalkozás** nyújt még faktoring szolgáltatást.

A kereskedelmi faktoring szolgáltatást nyújtó bankok és pénzügyi vállalkozások szakmai, érdekképviselői szövetsége a **Magyar Faktoring Szövetség (MFSZ)**, amely 2003-ban alakult. A szövetségnek jelenleg 18 tagja van, akik a szövetség honlapján megtalálhatók.

A kereskedelmi faktoring nem azonos a követeléskezeléssel és behajtással, annak ellenére, hogy a köznyelv olykor összemosza ezt a két tevékenységet, mivel több követeléskezelő és behajtó cég elnevezésében szerepel a 'faktor' kifejezés. A követeléskezelők a késedelmes, lejárt követelések kezelésével, behajtásával foglalkoznak. A kereskedelmi faktoring pedig lejárat előtt nyújt finanszírozást és egyéb szolgáltatásokat.

**6. Kik veszik igénybe a faktoring szolgáltatást?**

Factoring szolgáltatást **vállalkozások** vehetnek igénybe (a faktoring nem lakossági termék).

Cégmérettől függetlenül micro, kis- és középvállalkozások és nagyvállalatok is használják a faktoringot. A szolgáltatással szemben támasztott igényeik viszont eltérőek lehetnek.

A **micro és kisvállalkozások** (ideértve a start-upokat is) számára a faktoring finanszírozási funkciója a legfontosabb, hiszen ezek a cégek többnyire alacsony tőke ellátottságúak, és nehezen vagy egyáltalán nem jutnak hitelhez. Folyamatos likviditásuk fenntartásához, saját szállítóik időben történő kifizetéséhez kiváló eszköz a faktoring. A faktoring ügylet elbírálásakor a Faktor számára ugyanis nem a Szállító hitelképessége a döntő, hanem a Vevőé. Ezért az ügylet létrejötte elsősorban attól függ, hogy ki a Vevő. Természetesen a Szállítót is megvizsgálja a Faktor, hogy eldönthesse képes lesz-e a szállítási/szolgáltatási szerződésben vállaltakat teljesíteni.

A **középvállalatok** számára szintén fontos a finanszírozás, de ők már többször igényelnek export faktoringot is, gyakran visszereset nélkül, mert nem kívánják felvállalni a külföldi partner fizetési kockázatát, illetve késedelem esetén a beszedéssel járó procedúrát és költségeket.

Az utóbbi néhány évben jelentősen megnőtt a faktoringot igénybe vevő **nagyvállalatok** száma. Nekik nem annyira a finanszírozás a legfontosabb elem, hanem kintlévőségeik csökkentése és folyamatos likviditásuk fenntartása (likviditásmenedzsment). Ők inkább visszereset nélküli faktoringot igényelnek (belföldit és exportot egyaránt) és esetenként csendes konstrukciókat is.

### **7. A faktoring előnyei**

A faktoring éven belüli, tipikusan 30-60-90 napos finanszírozást biztosít a Szállítónak. Így a rövidelejáratú hitelek alternatívája lehet. A hitelekkel összehasonlítva a következő előnyöket biztosítja a Szállítóknak:

- **szélesebb körben elérhető:** olyan cégek is finanszírozáshoz juthatnak, akik hitelt nehezen, vagy egyáltalán nem kaphatnának, a Faktor számára az ügylet elbírálásakor ugyanis a Vevő fizetőképessége a döntő
- **nincs biztosítéki igény:** nincs szükség külön tárgyi biztosítékra, maga a követelés az ügylet biztosítéka
- **gyors:** a faktoring ügylet elbírálása gyorsabb a hitelügyleteknél
- **rugalmas:** a faktoring nyújtotta finanszírozás volumene együtt mozog a Szállító forgalmával
- **tervezhető:** a faktoring nyújtotta finanszírozás tervezhető, a szolgáltatás díjai előre kalkulálhatóak
- **eredmény javító:** csökken a Szállító kintlévősége, nő eszközeinek forgási sebessége
- **testreszabott:** a faktoring rugalmassága, a szolgáltatási elemek variálhatósága segítségével testreszabott konstrukciókat lehet leszerződni
- **naprakész információt nyújt:** a Szállító naprakész információt kap számláival, ill. Vevői fizetésével kapcsolatban
- **fizetési fegyelmet javító:** a Faktor belépése a Szállító - Vevő kapcsolatba tapasztalatok szerint kedvezően hat a Vevők fizetési moráljára és eredményesebbé teszi a beszedést

### **8. A faktoring díja**

A faktoring szolgáltatás költsége két fő díjtételből áll:

- **kamat** – a számla finanszírozott részére vetített, a számla devizanemének megfelelő éves kamatláb futamidőre jutó hányada
- **faktordíj** – a számla bruttó összegére vetített %-os fix díj

Ezekon fölül az igénybevett szolgáltatások függvényében felmerülhetnek egyéb díjak is pl. a biztosítással, szerződéskötéssel, számlák nyilvántartásával kapcsolatban.

### **9. A faktoring jogi szabályozása**

Hazánkban, a korábbi évtizedekben mind a gazdasági élet, mind a jogi szakma szereplői alábecsülték a faktoring gazdasági jelentőségét. A hazai közjogi és magánjogi szabályozás egyaránt mostohán kezelte a faktoringot. Ezt a jogintézményt a korábbi polgári törvénykönyv nem szabályozta.

A jelenlegi szabályozás már rendelkezik a faktoringról illetve annak egyik fajtájáról. A jogalkotó a **visszkeresetes szolgáltatást nevesíti faktoringként. A faktoring szerződést a hatályos 2013. évi V. törvény LVIII. Fejezete iktatta be a polgári törvénykönyvbe.**

A faktoring fent tárgyalt többi fajtájára a Ptk. egyéb fejezetei vonatkoznak.