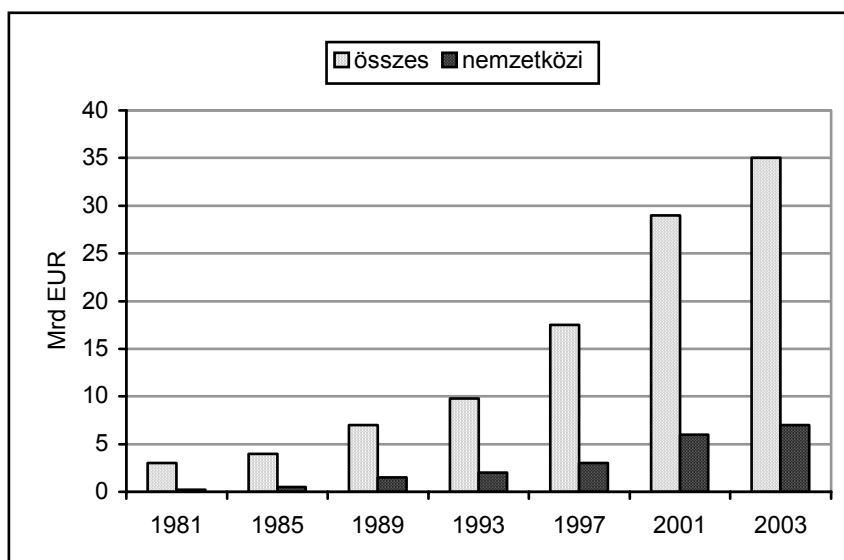


Faktorálás: a likviditás javításának egyik lehetséges eszköze

Tárgyszavak: faktorálás; likviditás; szerződés; pénzügyi műveletek.

A műanyag-feldolgozó vállalatok (a továbbiakban eladók/szállítók) még a múlt század utolsó évtizedeiben is „házi bankjukkal” kialakított együttműködés keretei között, hagyományos formák alkalmazásával (számlavezetés, hitelezés) bonyolították pénzügyeiket. Az eladók számára hátrányos volt ez a gyakorlat, mert a vevők szerződéseikben egyre hosszabb fizetési határidőket kötöttek ki, sok esetben pedig kifogásokkal élve halogatták a fizetést, és ily módon rontották szállítóik likviditását.

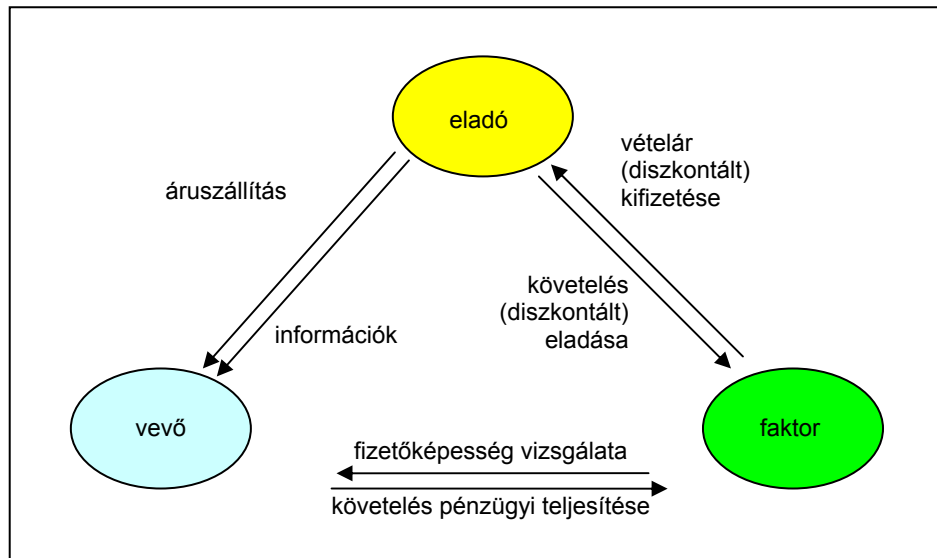
Követeléseik teljesítése érdekében a szállítók költséges és időt rabló peres eljárásokra kényyszerültek. Rontotta helyzetüket, hogy a jogviták lezártáig követeléseik befagytak, likviditásuk csökkent. A bankok felismerve az ebből a gyakorlatból adódó lehetőségeket – tevékenységi körük bővítése céljából, a vállalatok pénzügyi gondjainak enyhítése és saját hasznuk növelése érdekében – új pénzügyi formákat dolgoztak ki, amelyek alkalmazását felkínálták partnereiknek. Ezek egyike a faktorálás (factoring), amely egyre népszerűbb (1. ábra).



1. ábra
Faktorálás révén
eszközölt pénzügyi
műveletek értéké-
nek változása
Németországban

A faktorálás

A faktorálás kereskedelmi kintlévőségek diszkontált eladása. A faktor — bank vagy pénzügyi vállalkozás – visszakereseti joggal vagy a nélkül, a gazdaság egyes szereplőinek, általában eladóknak a követelését diszkontált értékben megvásárolja, azt a továbbiakban sajátjaként kezeli, végső soron behajtja. A faktor a pénzügyi követeléseket általában saját kockázatára bonyolítja, és az adóssal, vevővel szemben fennálló behajtás esetleges meghiúsulásának következményeit, kárát többnyire ő viseli. A folyamatot a 2. ábra érzékelteti.



2. ábra. A faktorálás folyamata

A gyakorlatban több forma is kialakulhat, pl. attól függően, hogy az adóssal közlik-e a követelés értékesítését vagy sem, illetve ha az adós nem fizet, az eredeti jogosult visszavásárolja-e a követelést. A gyakorlatban a faktor a vevő követelésének 80-90%-át azonnal kifizeti, majd a teljes vételárat most már saját követeléseként kezeli, és jogszabályokban előírt pénzügyi műveletek útján, pl. inkasszó kibocsátása révén, a fizetési határidő lejártakor behajtja.

A faktorálás formái

Házon belüli eljárás (Inhouse Verfahren) esetén a könyvvitel az eladónál marad, aki lemond a további szolgáltatásokról. Az eladó csak a finanszírozásban és a kezesség tekintetében érdekelt.

Nyílt, illetve hallgatólagos eljárás (offenes/stilles Verfahren). Nyílt eljárás esetében a faktor, illetve az eladó értesíti a vevőt, illetve az adóssal a követelés

eladásáról, és felszólítják, hogy a faktornak fizessen. Hallgatólagos eljárás során a követelés engedményezésének tényét az adóssal nem közlik.

Szokásos és kivételes eljárás (echtes/unechtes Verfahren). Szokásos eljárás esetében a faktor kockázata, ha az adós nem fizet. Kivételes eljárásnak minősül, ha nemfizetés esetén a vevő az átruházott követelést visszavásárolja.

A faktorálás szempontjai

A faktorálás lehetőségének mérlegelésekor az eladó/szállító vállalat vezetésének gondosan mérlegelni kell teljesítőképessége (kapacitása) mértékét és a forgalom nagyságát, továbbá, hogy mely követeléseit kívánja faktorálás útján érvényesíteni. A főleg áruszállító cégektől megkövetelik a kifogástalan teljesítést, amit általában szállítólevélen igazolnak. Szolgáltatások nyújtása esetében gondosan megfogalmazott szerződésekben indokolt a feltételeket rögzíteni. Bonyolult berendezések szakaszos szállítása és ennek ellenértékének részletekben történő elszámolása fokozott figyelmet követel meg a szerződő felektől.

A faktorálás előnye az eladó/szállító forgalmának nagysága is befolyásolja. Például Németországban 2,5 millió EUR éves forgalom esetében a faktorálás megindokolható, de általában nem kifizetődő az eladó számára. A finanszírozás költsége általában 12–25% között alakul.

A gyakorlatban 2,5 és 10 millió EUR éves forgalom mellett, amely a forgalom alsó tartományaként fogadható el, a faktorálás előnyös lehet, mert költsége általában 8–12% között változik, elsősorban attól függően, hogy ún. házon belüli eljárást, illetve hallgatólagos eljárást alkalmaznak-e.

10 és 500 millió EUR éves forgalmat bonyolító cégek általában kedvező feltételek között élhetnek a faktorálás lehetőségével, a finanszírozás elvárható költsége ebben az esetben 8% alatt marad.

Amennyiben a vállalkozás forgalma évente meghaladja az 500 millió EUR-t, akkor érdemesebb más pénzügyi eszközök igénybevételével finanszírozni a vállalkozást.

Faktorálással nem finanszírozhatók a magánvállalkozások; a készpénzügyletek; a közös vállalatok követelése; olyan külföldiekkel kötött szerződések, amelyek esetében intézményes hitelbiztosítás nem garantálható; továbbá mindenfajta munkavégzésre irányuló megállapodások.

A faktorálás költségei

A faktorálás előnye a likviditás jelentős javulása. Az elérhető haszon azonban számos feltétel gondos mérlegelését igényli.

A faktor szolgáltatásáért díjat, az előfinanszírozásért kamatot, a felelősségvállalásért jutalékot számít fel. *A kötelezettségek összege kedvező esetben a bruttó forgalom 7,5%-a. A másik véglet: a különböző bankok a fakto-*

rálásért, az ügylet jellegétől és körülményeitől függően akár 17%-ot meghaladó részesedésre is igényt tarthatnak. A faktorálásra vonatkozó döntés elemzése során kell azt mérlegelni, hogy más pénzügyi konstrukciók esetében hogyan alakul a vállalkozás pénzügyi helyzete. A kalkulációkat a teljes pénzügyi és vagyoni helyzet legalább egy éves alapos vizsgálatával célszerű megalapozni.

A faktorálás előkészítése

Gondosan meg kell tervezni, mely ügyleteket indokolt faktorálással finanszírozni. Feltétlenül

- meg kell ismerni a faktorálással foglalkozó vállalkozásokat, és azokat rangsorolni kell,
- ajánlatokat kell kérni,
- pénzügyi és jövedelmezőségi tervet kell készíteni,
- ki kell cserélni a szerződést megalapozó bizonylatokat,
- a szerződést jogi, pénzügyi vizsgálat, elemzés után szabad megkötni.

A faktorálás számos esetben a finanszírozás vonzó alternatívája, de alkalmazása gondos mérlegelést igényel. Túlzott optimizmus épp úgy indokolatlan, mint a megalapozatlan elutasítás.

Dr. Szabó Ferenc

Weiss, W: Liquidität durch Factoring. = Kunststoffe, 94. k. 11. sz. 2004. p. 53–57.

Factoring – Liquidität, Sicherheit, Service. = Deutscher Factoring Verband e.V. www.factoring.de/index.php?id=20, 2005. 09.20.

Röviden...

A Dow cég új „forradalmi hatású” katalizátora és az ezzel előállított propilén/etilén kopolimerek

A Dow cég saját jellemzése szerint új, „forradalmi hatású” katalizátort vezetett be poliolefingyártásába. Az új katalizátorral az eddigieknél magasabb, akár 15% etilént tartalmazó propilén/etilén kopolimereket szintetizál, amelyek „egyedülálló” molekulaszervezete különbözik mind a Ziegler-Natta, mind pedig a metallocén katalizátorral gyártott polimerektől. Az új, elasztomerjellegű polimercsalád márkaneve *Versify*, és jelenleg 12 kísérleti típusát állítják elő, amelyeket néhány feldolgozónál próbálnak ki. Közülük néhány típus kereskedelmi forgalmazását ez év második felében kezdik el.

Az új polimereknek szűk a molekulatömeg-eloszlása (MWD értékük 2–3 között van), de széles a kristályosodási tartományuk, emiatt széles a feldolgo-

zási tartományuk is. A jelenlegi típusok folyási száma 2–25 g/10 min között változik, sűrűségük 0,858–0,888 g/cm³. Olvadáspontjuk 50–135 °C, Tg értékük –15...–35 °C. A polimerek átlátszóak, rugalmasak és lágy tapintásúak. E-modulusuk 10–280 MPa, Shore A keménységük 50–70. A forgalmazott típusok között lesz extrudálható, kalanderezhető és fröccsönthető változat.

(European Plastics News, 31. k. 4. sz. 2004. p. 11.)