

**Masarykova univerzita v Brně**  
právnícká fakulta

**Mezinárodní faktoring**

seminární práce

Vypracoval: Ing. Bohumil Straka, Ph.D.

Studijní obor: Právo a podnikání, seminární skupina č. 1

Předmět: BP404Zk Základy práva mezinárodního obchodu

Datum odevzdání: 8.6.2005

## **Obsah**

1. Úvod a základní pojmy
  2. Mezinárodní faktoring
    - 2.1. Druhy faktoringu
    - 2.2. Předpoklady faktoringu
    - 2.3. Proces faktoringu
    - 2.4. Význam a výhody faktoringu
  3. Závěr
- Klíčová slova
- Literatura

## 1. Úvod a základní pojmy

Existuje řada obchodně finančních operací, které mohou být alternativou k tradičnímu úvěrovému financování. Mimo to nabízejí tyto obchodní operace ještě celou řadu dalších výhod, jako například dohled nad správou a inkasem pohledávek, celkově nižší úrokové sazby, všeobecně nižší požadované zajištění a především pak rychlost a flexibilitu. K nejvýznamnějším a nejvíce používaným nástrojům patří faktoring a také forfaiting.

**Faktoring**, jako obchodně finanční operace, je moderní forma bezhotovostního financování, která spočívá ve smluvně sjednaném odkupu krátkodobých pohledávek faktoringovou společností - tzv. faktorem. Faktorem může být i banka. Je ideální metodou k zajištění inkasa pohledávek a ke krytí rizik s nimi spojených.

Mezinárodní faktoring, v němž jsou prodávány pohledávky z dodávek zboží nebo služeb přecházejících hranice, předpokládá obvykle existenci čtyř respektive tří stran: vývozce-dodavatele, vývozního faktora, dovozního faktora a dovozce-odběratele. Faktoring přímého vývozu je schématem bez dovozního faktora.

Z právního hlediska lze konstatovat, že faktoringová smlouva zpravidla zahrnuje mezinárodní prvek. Proto je důležitá otázka kolizní úpravy. Existuje unifikovaná úprava tzv. **Úmluva o mezinárodním faktoringu**, která byla navržena organizací UNIDROIT a schválená na konferenci v Ottawě. Avšak počet smluvních stran je stále nízký, proto význam této úmluvy je dosud poměrně omezený.

## 2. Mezinárodní faktoring

Při faktoringu jsou krátkodobé pohledávky, obvykle se splatností 1 až 3 měsíce, průběžně odkupovány faktoringovou společností v souladu s předem sjednanou faktoringovou smlouvou. Dodavatelé zboží nebo služeb převádějí na faktora pohledávky vzniklé při prodeji na fakturu. Faktoringová společnost se tak stává věřitelem a obvykle také přebírá od dodavatele veškeré riziko, že kupující nebude schopen či ochoten zaplatit.

### 2.1. Druhy faktoringu

- **Faktoring bezregresní** znamená, že ručení za případné neplnění ze strany dlužníka (odběratele-dovozce) v důsledku jeho platební neschopnosti uhradit svoje finanční závazky přebírá v plné míře faktoringová společnost (banka). Podnik je tak zcela mimo jakékoliv nebezpečí vzniku nedobytných pohledávek, neboť jejich inkaso od dlužníka je výhradně starostí faktoringové společnosti.
- **Faktoring regresní** znamená, že ručení za případné neplnění platební povinnosti odběratele zůstává v plné resp. částečné míře na podniku jako dodavateli. V tomto případě má faktoring pouze formu překlenovacího nebo kontokorentního úvěru a dodavatel i nadále zodpovídá za zaplacení pohledávky dlužníkem.
- **maturity faktoring** znamená, že neplní funkci profinancování, pohledávky jsou dodavateli proplaceny až k datu jejich splatnosti.
- **důvěrný (confidential) faktoring** znamená, že odběratelé nevědí o postupování pohledávek.

## **2.2. Předpoklady faktoringu**

K využití výhod a možností, které faktoring nabízí, bývá nezbytné, aby podnik a charakter jeho obchodní činnosti splňoval určitá kritéria:

- Podnik má pravidelné a dlouhodobě se opakující prodeje vybranému kupujícímu (odběrateli).
- Podnik je vůči tomuto kupujícímu přímým prodávajícím, tj. mezi něj a kupujícího již nevstupují žádné jiné distribuční kanály.
- V případě mezinárodního faktoringu je úhrada faktur kupujícím prováděna tzv. hladkou platbou.
- Dohodnutá smluvní doba splatnosti faktur se většinou pohybuje v intervalu 14 až 90 dní.
- Ze strany kupujícího nedocházelo a nedochází k podstatnému prodlení v úhradě faktur.
- Obrat vzájemného obchodu mezi prodávajícím a kupujícím pravidelně dosahuje určitého objemu. Konkrétní výše se u jednotlivých faktoringových společností liší a pohybuje se od dolní hranice 100 tis. až 1 mil. Kč měsíčně.

## **2.3. Proces faktoringu**

Faktoring obvykle probíhá v několika fázích, které ukazuje obr.1:

1) Žádost dodavatele o faktoring pohledávek. V žádosti musí podnik specifikovat předmět kontraktu, druh výrobku nebo služby, dodací a platební podmínky plánovaného obchodu, jeho předpokládanou výši, termín apod. Stejně tak musí podrobně specifikovat i odběratele, jeho platební morálku, objem pohledávek a řadu dalších, dle možností dostupných, ekonomických údajů.

2) Vyhodnocení bonity odběratele. Faktoringová společnost vyhodnotí bonitu odběratele jako svého potenciálního dlužníka. Banky se snaží mj. zajistit si bankovní informace a dotazují se přímo i odběratele samotného.

3) Uzavření smlouvy o faktoringu. V případě kladného vyhodnocení bonity odběratele uzavírá faktoringová společnost smlouvu s dodavatelem o faktoringu pohledávek. Vždy bývá specifikováno, zda se jedná o faktoring bez regresu nebo s regresem, výše faktoringového poplatku a úrokové sazby a období, na které se faktoring sjednává, spolu s přesným vymezením obchodního případu a subjektu odběratele.

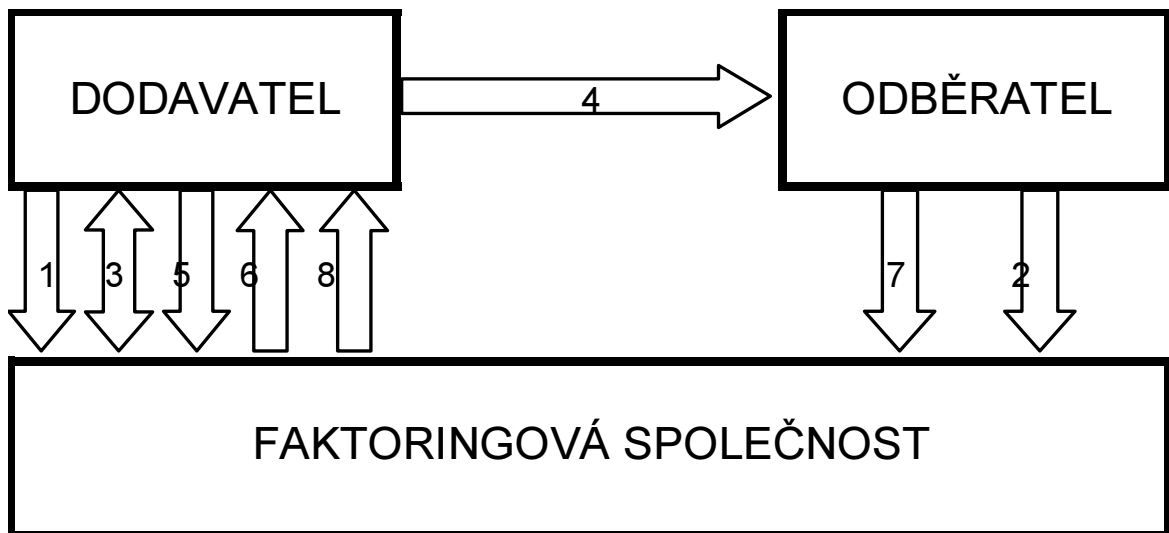
4) Dodávka zboží a vystavení faktury. Po podepsání faktoringové smlouvy je zboží dodáno odběrateli s upozorněním, že do data splatnosti faktury je třeba zaplatit nikoliv dodavateli, ale faktoringové společnosti.

5) Cese (postoupení) pohledávky. Faktura spolu s ostatními dokumenty je dodavatelem postoupena na faktoringovou společnost.

6) Předfinancování. Po postoupení pohledávky bývá dodavatel faktoringovou společností promptně předfinancován (většinou už do 2 dnů) tzv. zálohovou platbou, jejíž výše se u jednotlivých společností liší a pohybuje se v rozmezí 75 až 95% hodnoty obchodního kontraktu.

7) Platba odběratele. Ve lhůtě dohodnuté v obchodním kontraktu a uvedené na faktuře platí odběratel na účet faktoringové společnosti.

8) Úhrada zbylé části pohledávky. V závislosti na objemu zálohové platby doplácí faktoringová společnost zbylou část objemu dodávky (5 až 25%) na účet dodavatele.



Obr. 1 Schéma průběhu faktoringu

#### 2.4. Význam a výhody faktoringu

Faktoring pohledávek je výhodný ve všech případech, kdy dodavatel ke svojí další činnosti potřebuje rychlou a stabilní hotovost a kdy je schopen takto získané prostředky znovu investovat a zhodnotit.

##### **Výhody faktoringu:**

- Rychlé inkaso pohledávek - dodavatel obdrží většinou již do dvou dnů až 95% hodnoty postoupených pohledávek.
- Urychlení podnikového cash flow - dodavatel nemá podstatnou část svých prostředků vázanou v pohledávkách, dochází u něj ke zrychlení obratu provozního kapitálu a toku peněžní hotovosti.
- Ochrana před platební neschopností odběratele - v případě bezregresního faktoringu přebírá faktoringová společnost na sebe všechna rizika vyplývající z insolventnosti odběratele. Mnoho podniků dnes volí faktoring jako finanční nástroj právě z tohoto důvodu.
- Flexibilní financování - se zvyšujícím se objemem prodeje roste i objem disponibilních finančních zdrojů, které má

podnik k dispozici. To umožňuje další zvyšování prodeje nebo další investice.

- Žádné dodatečné záruky - prověřením odběratele a jeho precizní bonitací na sebe faktoringová společnost přebírá rizika případné platební neschopnosti. Většina faktoringových společností u standardních případů již nevyžaduje žádné další záruky.
- Kompletní vedení statistiky - pro přehlednost všech operací zabezpečují faktoringové společnosti vedení týdenních i měsíčních analýz prodeje, statistiku splatných faktur, on-line zprávy o došlých platbách apod.

#### **Nevýhody faktoringu:**

- finanční náklady na odměnu faktoringové společnosti.
- zůstává mu odpovědnost za vady na zboží, musí řešit reklamační spory.

### **3. Závěr**

Mezinárodní faktoring patří k poměrně frekventovaným operacím v oblasti mezinárodního obchodu.

V současné době popularita této moderní formy financování exportu roste. Faktoring je významným řešením financování exportu zejména pro malé a střední podniky. Konkrétně v ČR podle informace Asociace faktoringových společností ČR dosáhl objem pohledávek postoupených v r. 2004 k financování jeho šesti členům 82 mld. Kč.

Mezinárodní faktoring hraje rovněž významnou roli při překonávání odlišností, které tvoří bariéry v mezinárodním obchodě. V mezinárodním měřítku proto vznikají faktoringové řetězce, tedy uskupení, která si vytyčila za cíl propagaci faktoringu a jeho rozšíření po celém světě. Postupně také narůstá význam unifikace - Úmluvy o mezinárodním faktoringu.



## Klíčová slova

Factoring, forfaiting, UNIDROIT, úvěrové financování, regresní, cese

## Prameny a použitá literatura

- [1] *Convention on International Factoring*. UNIDROIT, Ottawa May 28th 1988
- [2] Friedland J.: *Understanding International Business and Financial Transactions*. Lexis, New York 2002. ISBN 0-8205-5698-X
- [3] Rozehnalová N.: *Právo mezinárodního obchodu*. Masarykova univerzita v Brně, 2004. ISBN 80-210-2612X
- [4] Kučera Z. a kol.: *Úvod do práva mezinárodního obchodu*. Aleš Čeněk, Dobrá Voda 2003. ISBN 80-86473-32-5
- [5] Kovařík Z.: *Cenné papíry, směnky, šeky, akreditiv*. Praha 1993
- [6] Machková H., Černošlávková E., Sato A. a kol.: *Mezinárodní obchodní operace*. Grada, Praha 2003
- [7] Marvanová M., Houda, M. a kol.: *Platební styk*. ECON, 1994
- [8] Janatka F. a kol.: *Obchod v rámci EU a obchodní operace*. Aspi, Praha 2004
- [9] Slanina J.: *Vybrané dokumenty ke studiu mezinárodního práva soukromého a práva mezinárodního obchodu*. Aleš Čeněk, Dobrá Voda 2002. ISBN 80-86473-06-6
- [10] <http://www.penize.cz>
- [11] <http://www.finance.cz>
- [12] <http://www.mesec.cz>