

Masarykova univerzita v Brně
Právnická fakulta

Seminární práce

Téma: **Mezinárodní faktoring**

Předmět: Základy práva mezinárodního obchodu

Vyučující: Mgr. Valdhans

Studijní obor: Právo a podnikání

Zpracoval: Ing. Vladimír Jírovec

Datum: květen 2005

FAKTORING

Faktoring je převzetí a odkup krátkodobých pohledávek bankou z iniciativy majitelů pohledávek (věřitelů)-bez jejich zpětného postihu.

Faktoring se vyvinul z eskontu směnek a cese pohledávek, kdy v podstatě jde rovněž o odkup nebo o postup (převod) pohledávky bankou. Stačilo domyslet, že banka může tento obchod zdokonalit. Vznikla myšlenka odkoupit či převzít pohledávky věřitele bez zpětného postihu, pokud by dlužník projevil nevělu k zaplacení nebo nemohl zaplatit, to znamená převzít za věřitele všechna uvedená rizika.

Věřitel (prodejce pohledávky) odpovídá za pohledávku pouze v případě, že poruší smluvní podmínky (dodá nesjednané zboží, s výrobní vadou apod.).

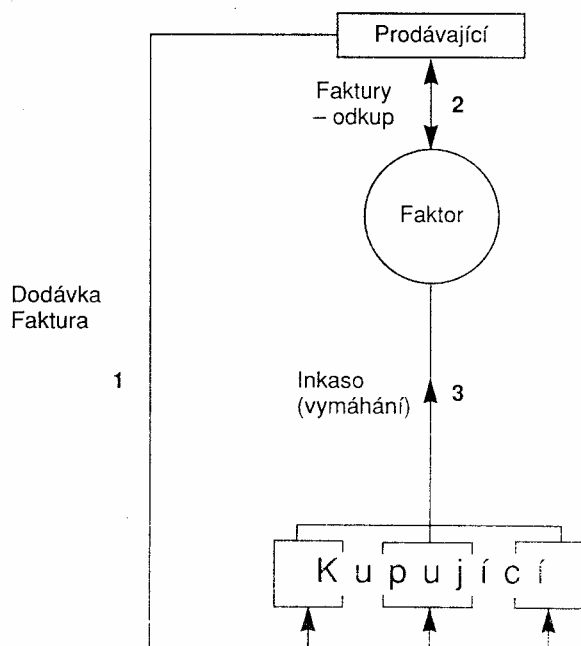
Na rozdíl od tohoto pravého faktoringu se v praxi používá také tzv. *nepravý faktoring*, při němž riziko nezaplacení nese nadále komitent.

Podle obsahu faktoringové smlouvy se mohou podmínky značně lišit a v některých případech se faktoring blíží či dokonce překrývá s úvěrem na pohledávky.

Nová služba se ujala, postupně došlo ke značnému rozvoji faktoringových obchodů a k jejich rozšíření v mezinárodním měřítku.

Rozvoj faktoringu byl doprovázen zdokonalováním jeho technik, což opět vedlo ke zpětnému pozitivnímu vlivu na jeho rozšiřování.

Faktoring lze znázornit takto:



Mezi komitentem (prodávajícím) a faktorem (bankou, finanční společností) musí být nejprve uzavřena faktoringová smlouva. Současně s odesláním zboží a faktury (1) přímo odběrateli předává komitent (prodávající) kopie faktur faktorovi, který mu připisuje výnos ve prospěch běžného účtu (2). Poté následuje inkaso pohledávek, případně jejich vymáhání (3). Po úhradě pohledávky faktoringová operace končí.

V uvedeném schématu byl znázorněn postup, který je obvyklý především u *domácího faktoringu (domestic factoring)*, při němž mají být faktury zasílané tuzemskému odběrateli zpravidla zaplacený bez odkladu nebo jen s krátkým časovým odkladem, např. do 30 dnů.

Záleží však na uzavřené faktoringové smlouvě. Faktor může přebírat od klienta postoupené faktury a jejich výnos poukazovat na běžný účet klienta až ve lhůtě splatnosti pohledávek. Přitom přirozeně nese riziko za nezaplacení pohledávek, které upomíná a vymáhá na svůj účet.

Klient a faktor se také mohou dohodnout, že v případě neúspěšného inkasa pohledávek ve lhůtě splatnosti poukáže faktor hodnotu pohledávky na účet klienta s krátkým *respirem*, např., deset dní po termínu splatnosti faktury.

Individuální podmínky faktoringu (stejně jako tzv. nepravé a důvěrné faktoringy) jsou ochotny sjednávat s klienty spíše banky.

Faktoringové společnosti se soustředují na **standardizované faktoringové obchody** v rámci mezinárodních dohod. Poslední zkušenosti naznačují, že také **banky** přecházejí na obchodní formy faktoringových společností.

Odkup pohledávek podle revolvingové smlouvy

Faktor může být požádán o odkup jedné pohledávky. Tato praxe je však dnes zcela výjimečná. Faktor odkupuje od klienta zpravidla všechny pohledávky vůči určitým dlužníkům na základě dlouhodobé faktoringové smlouvy.

Před uzavřením faktoringové smlouvy musí klient (dodavatel) faktorovi sdělit všechny potřebné údaje týkající se kupních smluv a úplný přesný seznam odběratelů, na které bude vystavovat faktury a požadovat jejich fakturování.

Ve smlouvě se klient zavazuje postupovat faktorovi všechny pohledávky, které vznikají ve vztahu k dohodnutým odběratelům (nebo v dojednaných zemích u vývozního faktoringu).

Faktoři mají zájem na dlouhodobější platnosti faktoringových smluv, neboť získání informací o dlužnících a vybudování faktoringové sítě u vývozního faktoringu je dlouhodobá a nákladná záležitost.

Odkupovány jsou pohledávky do určité maximální lhůty splatnosti, např. do 30, 90 a jednotlivě do 180 dní.

Faktoringová společnost (nebo banka) vymezuje klientovi úvěrový rámec, do jehož výše přebírá postupované pohledávky. Úvěrové rámce jsou stanoveny jednotlivě pro každého odběratele na základě hodnocení jeho bonity. Úvěrový rámec je revolvingový, tzn. že se platbou odběratele uvolňuje a každou postoupenou pohledávkou opět vyplňuje.

Vedle úvěrového rámce může být sjednán zvláštní limit při sezónním nahromadění pohledávek nebo při jednorázových pohledávkách.

Postupování pohledávek se uskutečňuje písemně na každé pohledávce (faktuře), zpravidla s průvodním dopisem.

Úplný faktoring

Nejširší formou faktoringu je úplný faktoring (*main-line factoring*).

Vedle toho, že faktor přebírá od dodavatele všechny pohledávky za určitými dlužníky, provádí i další spojené služby (*full-service*):

- vede potřebné účetnictví a výkaznictví o pohledávkách,
- zajišťuje pojištění,
- při zahraničních dodávkách zařizuje celní projednání a placení poplatků apod.

Jestliže dlužník nezaplatí pohledávku ve lhůtě splatnosti, je podle mezinárodních dohod uzavřených mezi faktoringovými společnostmi faktor povinen provést (garanční) úhradu dodavateli, která nemá přesáhnout 90. den po splatnosti pohledávky. Mnohé faktoringové společnosti tuto dobu z konkurenčních důvodů zkracují. Obvyklou službou u tohoto faktoringu je však proplácení pohledávek dodavateli před

lhůtou jejich splatnosti. Odtud je faktoring charakterizován jako **odkup pohledávek**.

Vývozní faktoring

Jak napovídá název, u vývozního faktoringu (*export factoring*) jde o odkup pohledávek vůči zahraničním odběratelům. Tento faktoring navíc:

- umožňuje překlenout dodavatelovu neznalost podmínek na zahraničních trzích (místní předpisy, úvěrové podmínky atd.) a
- eliminuje rizika plynoucí z pohybu devizových kursů, které nese faktor. Faktor naopak může získat, jestliže dojde k příznivému pohybu kursů.

Vývozní faktoring významným způsobem zlepšuje postavení dodavatele. Toto zvýhodnění se opírá o skutečnost, že faktoring umožňuje vývozci nabídnout dovozci nekrytý úvěr, což je významné zvýhodnění odběratele.

Při faktoringu v tomto případě odpadá nutnost otvírat akreditivy, vystavovat záruky, akceptovat či svalovat směnky atd.

Platba ze zahraničí je tak velmi zjednodušena a je úspornější, neboť odpadají výlohy spojené s dokumentárními platbami a doprovodnými službami.

Do vývozního faktoringu může být zapojen jeden nebo dva faktoři.

- *Systém jednoho faktora-veškerá rizika nese např. faktoringová společnost dodavatele. Při provádění faktoringu se opírá o vlastní síť dceřiných společností.*
- *Systém dvou faktorů-vystupuje zde faktoringová společnost vývozce a faktoringová společnost dovozce.*

Faktoringová společnost dodavatele postupuje pohledávky importnímu faktorovi, který předtím prověřil bonitu dlužníků a stanovil úvěrové rámce.

Rizika se rozdělují mezi obě faktoringové společnosti.

Důvěrný faktoring

U důvěrného faktoringu (*confidential factoring*) se faktor omezuje na financování vybraných pohledávek. Odmítá pohledávky na zboží, u kterého hrozí nebezpečí častých reklamací, a pohledávky vůči opakovaně neplaticím odběratelům, resp. odběratelům s horším ratingem, pohledávky přesahující určitou lhůtu splatnosti apod.

Faktor přebírá (odkupuje) jen část pohledávek dodavatele, např. 50 procent, a neposkytuje doplňkové služby. Evidenci pohledávek někdy vede nadále sám komitent.

U důvěrného faktoringu si klient musí financovat část pohledávek z vlastního kapitálu. Jestliže však disponuje dostatečnými vlastními zdroji, umožňuje mu částečný odkup pohledávek využít vlastní finanční zdroje a ušetřit provizi faktora.

Tichý faktoring

Důvěrný faktoring bývá tichý (zastřený). U tichého faktoringu není postoupení pohledávky na faktuře vyznačeno a dlužníci uhrazují své závazky původnímu vlastníku pohledávky (dodavateli).

Zjevný faktoring

U zjevného faktoringu je postup na pohledávkách vyznačen a někdy je oznámen plátcům písemně s pokynem, aby pohledávky hradili přímo faktorovi.

Úloha banky

Úloha banky při faktoringu spočívá v tom, že:

- sama faktoring přímo provozuje jako běžný bankovní obchod,
- podílí se svým kapitálem na založení dceřiných specializovaných faktoringových společností a financuje je úvěrem.

Mezi tradiční obory faktoringu patřily zpočátku obory spotřebního průmyslu od textilu až po sklo a bižuterii, a dále různé obory potravinářského průmyslu. Dnes však faktoring pronikl do všech oborů hospodářské činnosti.

Cena faktoringu

Cenu (náklady) faktoringu zejména ovlivňuje:

- počet a průměrná hodnota faktur ve vztahu k jednotlivému komitentu (prodávajícímu). Z hlediska pracnosti je při stejném obchodním obratu rozdíl mezi *třemi stovkami pohledávek po tisíci a třemi tisíci pohledávek po stu*;
- rizika, která jsou spjata s pohledávkami s přihlédnutím k bonitě kupujícího a prodávajícího a k zemi, kde se obchoduje. Tato rizika konkrétně zahrnují riziko úplného nezaplacení části pohledávek, dále rizika výloh s upomínáním a případně s vedením soudních sporů.

Komitent (prodávající) hradí bance:

- rizikovou provizi (poplatek, *delcredere*), která se v praxi pohybuje od 0,5 do 4,0 procent hodnoty pohledávek. Základem pro výpočet je dlouhodobá průměrná výše neuhrazených pohledávek a výlohy na upomínání a na soudní spory. Výpočty se upřesňují při změně obchodních partnerů;
- poplatek za výlohy spojené s evidencí a inkasem pohledávek, *např 30 DEM za jednu pohledávku.*

Faktor si přirozeně účtuje další platby, které již nejsou v užším smyslu výlohami spojenými s faktoringem, a to:

- diskont,
 - výlohy druhu celních poplatků, pojištění a jiné, které by musel dodavatel vynaložit i tehdy, kdyby faktoring nepoužil.
- Delcredere, ostatní poplatky a výlohy mohou být sdruženy v provizi faktorovi, která má formu procenta z hodnoty faktorovaných pohledávek. Ta se může u jednotlivých komitentů a případně pohledávek lišit podle druhu, splatnosti a množství faktur a druhu výloh, které nejsou u všech pohledávek stejné.

Význam faktoringu

Faktoring plní především významnou finanční úlohu tím, že vytváří nové možnosti přístupu dodavatele k finančním zdrojům.

- Dodavatel nemusí vázat svůj kapitál v pohledávkách. Po postoupení pohledávek je mu zpravidla vyplacena částka pohledávek, čímž se urychluje jejich inkaso a zlepšuje cash flow dodavatele.
 - Faktoring urychluje uzavírání hospodářských smluv. Tím, že banka financuje pohledávky dodavatele, usnadňuje mu poskytovat dodavatelský nekrytý úvěr. Tato možnost dodavateli usnadňuje pozici vůči konkurenci.
 - Faktoring zajišťuje dodavatele tím, že faktor na sebe bere rizika z nezaplacení závazků, ze změn kursů a změn úrokových sazeb.
 - Zároveň komitenta (dodavatele) zbavuje rozsáhlé administrativy spojené s vedením saldokonta, upomínáním atd.
- Obchodník se může soustředit na prodej zboží a odměna, kterou za faktoring zaplatí, se mu v celkovém hodnocení vyplatí. Musí přirozeně provést příslušné kalkulace, neboť při malém obchodním obratu se faktoring nemusí vždy projevit jako výhodná služba.

Při odkupu pohledávky (před lhůtou splatnosti) vyplatí faktor dodavateli 80 až 90 procent pohledávek po srážce diskontu

ihned a zbytek měsíčně anebo po splatnosti pohledávek po zúčtování provize.

Spolu s tím zasílá faktor výrobci zprávy o stavu úhrady pohledávek. Tyto zprávy mají informativní význam, neboť neuhrazené pohledávky vyjadřují reálnost delcredere a současně informují prodávajícího o bonitě jeho obchodních partnerů.

Faktoring v naší praxi

V naší praxi se faktoring začal používat v polovině 70. let při dovozu. Koncem 70. let se začaly rozvíjet vývozní faktoringy a jejich obrat se rychle zvětšoval.

V současné době má český vývozní faktoring významnou pozici v mezinárodním vývozním faktoringu a poptávka po něm se v tuzemsku stále zvyšuje, neboť vzrůstá počet podniků, které samostatně vyvázejí a mají zájem tímto způsobem zrychlit a usnadnit inkaso svých pohledávek a zlepšit svoji konkurenční pozici.

Vývozní faktoring dnes nabízí řada našich bank a byly také založeny specializované faktoringové společnosti. Ze strany zahraničních vývozců je zájem také o dovozní faktoring, tzn. odkup pohledávek zahraničního vývozce do tuzemska našimi faktory.

Přechodem k tržní ekonomice a přenesením platebních podmínek na dohodu mezi obchodními partnery vznikají předpoklady i pro **rozvoj domácího faktoringu.**

Provize našich faktorů se pohybuje mezi 1 až 3 procenty podle převzaté míry rizika. Je mírně nižší u faktoringových společností a mírně vyšší u bank.

Větší využití domácího faktoringu však omezuje příliš velká rizikovost těchto obchodů. V tom se využití faktoringu u nás

liší od zahraniční praxe, kde se pod faktoringem rozumí především domácí faktoring, který je podstatně rozšířenější než faktoring mezinárodní.

Použitá literatura:

Nesnídal, J. a kol.: Lexikon obchodní právo. Praha.
Nakladatelství Jiří Motloch - Sagit, 2001

Rozehnalová, N. a kol.: Mezinárodní obchodní transakce. Brno.
Masarykova univerzita, 2004

Synek, M. a kol.: Manažerská ekonomika. Praha. Grada
Publishing, spol s r.o., 2001

www.obheller.cz - stav 15.5.2005

www.factoring.cz - stav 15.5.2005