

**dr. Lapis Máté**

**A faktoring szerződés  
és annak sajátosságai**

**SZAKDOLGOZAT**

**2008. év**

Szakdolgozat

A faktoring szerződés és annak sajátosságai

dr. Lapis Máté (bankszakjogász képzés ELTE JTI)

Konzulens: dr. Szalai T. Gabriella

Budapest, 2008. év szeptember hónap

- 1. A faktoring gazdasági jelentősége**
- 2. A faktoring jogi alapjai**
  - 2.1. A faktoring-szerződés története, fogalma, jellege
  - 2.2. A faktoring-szerződés típusai
  - 2.3. A faktoring-szerződés alanyai
    - 2.3.1. A faktor
    - 2.3.2. A faktoráló
    - 2.3.3. Az adós
  - 2.4. A faktoring-szerződés tárgya
    - 2.4.1. Közvetlen tárgya
    - 2.4.2. Közvetett tárgya
  - 2.5. A faktoring-szerződés megkötése
  - 2.6. A faktoring-szerződés tartalma
    - 2.6.1. A faktoráló jogai és kötelezettségei
    - 2.6.2. A faktor jogai és kötelezettségei
    - 2.6.3. Az adós jogai és kötelezettségei
  - 2.7. A faktoring szerződés megszűnése
  - 2.8. Egyéb rendelkezések
- 3. A faktoring-szerződés elhatárolása más szerződésektől**
  - 3.1. A faktoring és az engedményezés
  - 3.2. A faktoring és a work out jellegű „faktoring”
  - 3.3. A faktoring és az adásvétel
  - 3.4. A faktoring és a váltóleszámítolás
  - 3.5. A faktoring és a hitel- és kölcsönszerződés
  - 3.6. A faktoring és a forfetírozás

#### **4. A faktoring gyakorlati megközelítése**

##### 4.1. A faktorálás folyamata

###### 4.1.1. A szerződés kötés előtti szakasz

###### 4.1.2. A szerződéskötés utáni szakasz

##### 4.2. A faktoring költségei

##### 4.3. Adózási és számviteli kérdések

#### **5. A faktoring alternatívái**

##### 5.1. De lege ferenda

##### 5.2. A faktoring jövője

#### **Felhasznált irodalom**

## 1. A faktoring gazdasági jelentősége

A mai gazdasági élet alaptétele és elsődleges mozgatórugója valamint egyben fokmérője is a fejlődés, növekedés, a piacszerzés. Ezen tendencia eredményeként jelenik meg az élesedő konkurenciaharc, valamint a termékek és szolgáltatások forgalmának felgyorsulása, ez a megnövekedett forgóeszköz szükséglet magával hozza azt a problémát, hogy a klasszikus gazdasági illetve jogi megoldások nem megfelelőek vagy esetleg túl statikusak egy-egy tranzakció kivitelezéséhez vagy hosszú távú üzleti kapcsolat fenntartásához, ezért maguk a piaci elvárások kényszerítették metamorfózisra a kodifikált szerződések szabályait.

A finanszírozás területén találhatjuk meg az előzőekben említett hatások eredményeként kialakult atipikus szerződést: a faktoringot.

A faktorálás hosszú múltra visszatekintő pénzügyi művelet, amely napjainkban ismét virágkorát éli. Magyarországon a szolgáltatás csak a 90-es évek végén indult fejlődésnek. A vállalatok életében szereplő célok tekintetében a faktoring az operatív célok közé sorolható, elsősorban a rövid távú forráshiány és likviditási problémák megoldására ad megfelelő választ.<sup>1</sup>

A faktorálás lehet egyszeri, alkalmi ügylet, de a gazdaságos faktorálás lényege éppen a folyamatosság, mert az teszi lehetővé, hogy a likviditási helyzet optimális szinten alakuljon. Futni a pénzünk után fárasztó és időigényes dolog, a pénzügyi szektor pedig különösen érzékeny a nagyobb tételek késedelmeire. Ma egyre több intézménynek jelent nehézséget a követelések ügyintézése, azok szakszerű nyilvántartása, a pénzbehajtással kapcsolatos határidők és jogi lépések gyors, és hatékony megtétele. Főleg a tömeges fogyasztás alapjául szolgáló fogyasztási cikkek értékesítői, szállítói szembesülnek azzal a problémával, hogy az árut vagy a szolgáltatást a megrendelő nem fizeti ki azonnal, hanem halasztott fizetést vagy „nyitvaszállítást” alkalmaz, amely általában a piaci erőviszonyoktól függően harminc naptól akár százhusz napig is terjedhet. Ám ha a szállítónál újabb megrendelési igény jelentkezik az előző ügyletének fizetési moratóriuma alatt, akkor likviditási, finanszírozási problémája adódik, azaz likviditási hézag keletkezik nála.<sup>2</sup> Hiába van meg a termelés elvi lehetősége, a futószalagok üresen fognak állni, ha nincsen megfelelő forrás az alapanyagok beszerzésére.

---

<sup>1</sup> Szántó András: A faktoring gazdasági jelentősége és jogi szabályozása – Polgári jogi Tudományos Diákkör Évkönyve 2001/2002 tanév Budapest 2003. 119., 121. oldal

<sup>2</sup> dr. Darázs Lénárd: A faktoring ügylet közgazdasági háttere és hasznossága – Magyar Jogászegylet 14. vándorgyűlése Budapest 2000. 102-104. oldal

Ha a vállalat nem akar, vagy nem tud újabb hitelt felvenni akkor a faktorházhoz fordul, akivel hosszabb időre szóló keretszerződést kötnek. A feltételek mindig a szolgáltatást igénybevevő cég arculatához igazodnak, figyelembe véve annak termelési, szolgáltatási és szállítási sajátosságait. Így létrejönnek olyan tartós együttműködések faktoráló és faktor között, amelyek hozzásegítik a vállalkozásokat ahhoz, hogy a kívánt gazdasági növekedést realizálhassák, a termelés és termelékenység zökkenőmentes lehessen. Ezen három pólusú szerződés alapján a követelését átruházza a szállító a faktorra, aki ezt érvényesíti és ellátja az abból adódó adminisztrációs feladatokat, a harmadik szereplő: az adós pedig köteles teljesíteni, de immár a faktor felé.<sup>3</sup>

Feltehetjük a kérdést: „Miért éri meg a faktornak egy likviditási gondokkal küszködő kis- vagy középméretű vállalat számlakövetelését megelőlegezni?”, a magyarázat a jogviszony háromszögének utolsó csúcsában található, hiszen a faktor számára nem elsősorban az eladó (szállító, gyártó, értékesítő, termelő), hanem inkább a vevő (megrendelő) pénzügyi megbízhatósága a lényeges, a megvásárolt számlakövetelés ellenértékét a vevőtől kell megkapnia. Ezért az ügylet sikeressége elsősorban attól függ, hogy ki a vevő, hiszen a faktor fő kockázata a vevőnél van. Ebből adódik, hogy a faktorálás ügymenetében kiemelt szerepe van a vevő minősítésének, megfelelő bonításának, valamint a kintlévőség kategorizálásának. Ha a vevő jó minősítést kap, akkor akár negyvennyolc óra alatt hozzájuthat a megvásárolt számla-érték jelentős részéhez.<sup>4</sup>

Ezen bevezető gondolatok után megállapítható, hogy a faktoring számos előnyt rejt magában így különösen:

a) A „korlátlan” tőke lehetőségét merev hitelkeretek nélkül, hiszen talán ez az egyetlen olyan pénzforrás, amely egyenes arányban viszonyul az adott vállalat terjeszkedésével, azaz mértéke együtt nőhet a forgalommal. Képesé teszi a mindenkori kereslet kielégítésére: ahogy nő az értékesítése, rögvest úgy áll a rendelkezésre arányosan több pénz. Megfelelő pénzügyi háttérrel rendelkezik, hogy új piacok megszerzésére helyezze a hangsúlyt és teljesítse új megrendeléseit.

b) Jobb hitelfeltételeket kínálhat vevőinek és ezáltal versenyképesebbé válhat, mert cash-flow hiány kockázata nélkül ajánlhat jobb fizetési feltételeket leendő és meglévő vevőinek.

---

<sup>3</sup> Papp Tekla: Atipikus szerződések – Szeged 2004 94. oldal

<sup>4</sup> <http://www.faktoringszovetseg.hu>

c) Nem jár adóssággal, a faktoring nem kölcsön, ezért nem adósodik el, aki használja. Ellenben vonzóbbá alakíthatja a mérleget, ezzel elősegítve kölcsön- vagy tulajdoni tőke bevonását is.

d) Maga hasznára fordíthatja a vevők hitelképességét. A szállítónak nem kell hitelképesnek lennie a számlái faktoráltatásához. Nem kell több éves vagy nyereséges működést fölmutatni, sem más hagyományos hitelezési előfeltételnek megfelelni e szolgáltatás igénybe vételéhez. A vevői legyenek fizetőképesek, és akkor megfelel a faktoring megállapodás kívánalmainak.

e) Elkerülhetők a rossz követelések. A vevő fizetőképességének kockázatától is jórészt megszabadulhat. Értékvesztési költség így nemigen rontja ezután az eredménykimutatását.

f) Javíthatja hitelképességét nyomban és folyamatosan elegendő forgóeszközhöz jut.

g) Csökkentheti adminisztrációs költségeit. Az adósnilyvántartásról, esedékesség előjegyzéséről ezután a faktorcég gondoskodik. Adminisztratív teendők helyett több időt szentelhet a vállalatirányítás más fontos területeire.

h) Egyszerű a faktoring, nem kell a kérelem feldolgozásához üzleti terv, ingatlan- vagy más biztosíték. Az eljárás gyors, a szerződéskötést követően hamar elindulhat a folyamat, amelyben a keletkező számlákból hamar pénz lesz. Nincs bürokratikus akadály, ami lassítaná azt.

i) Erősebb tárgyalási pozíciót biztosít a vevőkkel szemben, valamint versenyelőnyt a konkurenciával szemben. Pozitív cégimázs érhető el, mint azonnali, pontos fizető.<sup>5</sup>

j) A késedelmes fizetés miatti késedelmi kamat behajtása a faktor feladata lesz, így a partnerkapcsolatok romlása kivédhető, megelőzhető (néhány faktorháznál a szállítónak az esetleges késedelmi kamatokat külön kell eladnia)<sup>6</sup>

Már ezen fejezetben a dolgozat elején szükséges különbséget tennünk a lejárt többnyire kétes követelések megvétele és a faktoring között. Főleg a rendszerváltás után nagyszámban jöttek létre és mentek tönkre vállalkozások, amelyek megfelelő táptalajt szolgáltatnak ahhoz hogy létrejöjjenek olyan, magukat faktornak nevező szervezetek, amelyeknek a fő profiljuk rossz, beragadt, behajthatatlan követelések töredékáron való megvásárlása volt. Ezeket a társaságokat helyesen követeléskezelőknek kell nevezni, amelyek fő célja nem a körbetartozás megakadályozása és a szállítók piacképességének erősítése, termelékenységük növelése,

---

<sup>5</sup> <http://bankweb.hu>

hanem a már nyilvánvalóan „veszett” kintlévőség gyakran csak jelképes összegért való megvétele; ez esetben az általuk vállalt megtérülési kockázat jóval nagyobb, mint a faktoring esetében, ahol már a szerződéskötés előtt megvizsgált megfelelően osztályozott adóssal áll szemben a faktor.<sup>7</sup> Ezen cégek fő célja a bankok portfóliójának megtisztítása, nem pedig a vállalkozás feltőkésítése. A dolgozat későbbi, 3. fejezetében térek ki a két jogiszony részletes elhatárolására.

---

<sup>6</sup> Hecz Katalin: A faktor kockázatai és azok kezelésének lehetőségei – 20. oldal

<sup>7</sup> dr. Martinkó Károly: Faktoring a vállalatfinanszírozás hamupipőkéje – Budapest 2002 19. oldal



## 2. A faktoring jogi alapjai

### 2.1. A faktoring-szerződés története, fogalma, jellege

Az ókori kezdetek a babilóniai Ur városába vezetnek vissza, ahol sumér pénzemberek megbízást fogadtak el állami adók behajtására.<sup>8</sup> Ezek után a római empírium gazdag szenátorainak és közembereinek a körében bukkant fel a faktor fogalma, ugyanis rábízták vagyonuk kezelését olyan harmadik személyre, aki ezért jutalékot kapott.

A középkorban a kereskedelem kockázatának csökkentésére alkalmazták elsősorban az olasz és német területeken, a lombard bankárok alkalmazták először a „del credere” kifejezést, amely az egyik legneuralgikusabb pontjává vált a faktorálásnak. Az angol textilipar és kereskedelem fejlődésével, valamint a gyarmatosítás megindulásával a faktoring mindvégig szereplője volt az üzleti életnek. Ezt bizonyítja a 16-17. században Európában kialakult „faktorázs-rendszer”. A 17-18. században a holland kereskedőházak alakítottak ki tengerentúli kereskedelmi központokat, amelyeket „Faktoreien”-nek hívtak.<sup>9</sup> Azonban a mai típusú szerződéshez legközelebb álló alakzat a 19. század végén alakult ki az Amerikai Egyesült Államokban, ugyanis ebben az időben Amerika saját textiliparának fejlődését import védővámokkal biztosította, amely annak expanziójához vezetett, de az előállítók csak úgy tudták ezt a nagy mérvű fejlődést megvalósítani, hogy a „faktorházak” megvásárolták a gyáraktól azoknak a vevőikkel szemben fennálló követeléseit.<sup>10</sup> Az újkori faktoring első rügyei szintén Amerikában pattantak ki, megjelentek a diszkont finanszírozó társaságok. Ekkoriban az amerikai faktor cégek elsősorban családi tulajdonban voltak, de 1960-ban lehetőség nyílt a bankok számára is, hogy e tevékenységet folytassák. Szintén ebben az időszakban fedezték fel maguknak Európát az amerikai iparvállalatok. Ezen cégeknek az új piacra való belépése magával hozta a faktorálás intézményét és az azt végző bankokat és vállalkozásokat. A különbség azonban ott mutatkozik meg a két piac között, hogy a kialakult faktorálási forgalom az USA-ban 80%-ban a textil- és ruházati iparból származik, míg Európában ez mindössze 25% körül mozog, ami az ágazati diverzifikációt bizonyítja.<sup>11</sup>

---

<sup>8</sup> Clyde W. Phelps: The role of Factoring in Modern Business Finance – Baltimore USA 1956 66. oldal

<sup>9</sup> dr. Martinkó Károly: Faktoring a vállalatfinanszírozás hamupipőkéje – Budapest 2002 61-64. oldal

<sup>10</sup> dr. Nochta Tibor: Vázlatok a faktoring-szerződés magánjogi alapkérdéseiről – Magyar Jog 1996. XLIII. évf. 715. old

<sup>11</sup> dr. Martinkó Károly: Faktoring a vállalatfinanszírozás hamupipőkéje – Budapest 2002 66-69. oldal

A faktoring szabályozatlansága bizonytalanságot okozott a gazdasági életben, ezt igyekezett feloldani az 1988. május 28-án Ottawában elfogadott UNIDROIT Egyezmény a nemzetközi követelésvételtől. A tervezet kidolgozása már 1974-ben megkezdődött, majd 1983 májusában elfogadták az előzetes tervezetet. Az egyezmény magára az ügyletre igen szűk szabályozást tartalmaz, valós célja inkább a főbb tájékoztató pontok meghatározásában rejlik. „Az egyezmény implementálására a magyar jogban az 1997. évi LXXXV. tv. A nemzetközi követelés-vételtől szóló törvénnyel került sor.

A törvény alapján faktoring-szerződés az a szerződés, amelyet az egyik fél (szállító) a másik szerződő féllel (faktor) köt, és ennek alapján:

a) a szállító a faktorra engedményezi (vagy engedményezni fogja) az olyan adásvételi szerződésből (a szolgáltatást és annak nyújtását is magába foglalhatja) keletkezett kinnlevőségeit, amelyek a szállító és vevői (adósai) által kötött szerződésekből erednek, feltéve, hogy ezen szerződések tárgyát az adós nem személyes, családi vagy háztartási használat céljából szerezte meg;

b) a faktornak az alábbiak közül legalább két tevékenységet el kell látnia:

- a szállító megelőlegezése (ideértve a kölcsön és előleg folyósítását is),
- kinnlevőségekkel kapcsolatos számlavezetés (könyvelés),
- kinnlevőségek beszedése,
- védelem az adós fizetési késedelme vagy mulasztása esetére;

c) a kinnlevőségek engedményezéséről az adósokat írásban értesíteni kell.”<sup>12</sup>

A faktoring hazai alkalmazása ténylegesen 1985-ben kezdődött el, amikor az 1985. évi III. törvény a pénzügyi tevékenységi körbe belevette az áruszállításból és szolgáltatásból eredő követelések vásárlását és eladását, de ez a lehetőség csak a Magyar Nemzeti Bank részére volt adott, aki csekély exportfaktoring forgalmat bonyolított.<sup>13</sup>

A valódi alkalmazás az 1990-es évek utolsó harmadában bontakozott ki. Ha a törvényi szabályozás vonalán haladunk tovább és azt vizsgáljuk, hogy hol jelenik meg meg, illetve hol éltek a definiálás vagy a besorolás lehetőségével, akkor az 1996. évi CXII. A hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról szóló törvény 3. § releváns a vizsgálataink szempontjából. Ugyanis ezen § sorolja fel taxatív módon, hogy mely tevékenységek minősülnek pénzügyi

---

<sup>12</sup> Papp Tekla: Atipikus szerződések – Szeged 2004 96-97. oldal

<sup>13</sup> dr. Martinkó Károly: Faktoring a vállalatfinanszírozás hamupipőkéje – Budapest 2002 89. oldal

szolgáltatásoknak. A hitel és pénzkölcsön nyújtása, mely a b) pont alatt szerepel, mint fogalmat a 2. számú melléklet értelmező rendelkezései töltik meg tartalommal. A 10.2. bekezdés b) pontja szól a faktoringról, mégpedig:

*„b) követelésnek – az adós kockázatának átvállalásával vagy anélkül történő – megvásárlása, megelőlegezése (ideértve a faktoringot és a forfetírozást is), valamint leszámítolása, függetlenül attól, hogy a követelés esedékességének nyilvántartását és a kintlévőségek beszédését ki végzi;”*

A szerződésre definíciót adott a Szegedi Ítéltábla is a BH2005. 72.-ben, amely álláspont szerint : *„I. A faktoring lényege a követelésnek – a behajtás kockázata átvállalásával vagy anélkül történő – megvásárlása, megelőlegezése. A faktoring atipikus szerződés, amely a felek üzleti-szerződési céljától, szándékától függően a visszerthes engedményezés, az adásvétel, illetve hitelviszony elemeit foglalja magában.”*<sup>14</sup>

A meghatározás második mondata kimondja ugyan, hogy a szerződés atipikus, de rögtön utána típuskombinációs vegyes szerződésnek minősíti, bár valóban ötvöz magában engedményezési, adásvételi és hitel elemeket, sőt a szakirodalmak is gyakran így minősítik, véleményem szerint mégsem lehet teljesen „visszafejteni” a szerződés egyes elemeit egy-egy kodifikált szerződésre. Ezért nem szabad e két kategóriát összemosni, hiszen „az atipikus csoport több (vegyes típusfajták ötvözése) és más (ugyanakkor e fajtákba való besorolhatatlanság).”<sup>15</sup>

Az APEH is élt a determináció lehetőségével, amikor a 41/2005. Számviteli kérdést kiadta. E szerint a Hivatal a faktoringot kétféleképpen értelmezi:

*„a) ... a faktoringot úgy értelmezzük, mint a követelés ellenérték fejében történő átruházását (vásárlását), amely a Ptk.-beli (1959. évi IV. törvény 328-331. §-ok) engedményezésnek felel meg. Mivel a kölcsönnyújtás (beleértve az előzőek szerinti faktoringot is) pénzügyi szolgáltatás, így azt csak pénzügyi intézmény (hitelintézet vagy pénzügyi vállalkozás) folytathatja rendszeresen, üzletszerűen.*

*A követelés adásvételekor (átruházásakor) a követelés eladója kivezeti annak könyv szerinti értékét az egyéb ráfordításokkal szemben – feltéve, hogy a saját követelését adja el, amelynek ő az eredeti szerződés szerinti jogosultja –, egyidejűleg egyéb bevételként elszámolja a követelés ellenértékét. A faktorcég által felszámított faktoring díjat kamatjellegű jutaléknak kell tekinteni és ennél fogva elszámolandó a fizetett (fizetendő) kamatok, kamatjellegű ráfordítások között a pénzügyi műveletek ráfordításain belül.”*

---

<sup>14</sup> BH 2005. 72

<sup>15</sup> Papp Tekla: Atipikus szerződések – Szeged 2004 11. oldal

b) „A faktorcégek azonban nemcsak követelés megvásárlásával látják el a termelő cégek finanszírozását, hanem oly módon is, hogy a vevőkövetelés értékének bizonyos százalékában (általában 80 százalékában) kölcsönt nyújtanak (amit helytelenül megelőlegezésnek szoktak nevezni) az eladó (termelő) vállalkozásnak azzal a kikötéssel, hogy az hozzájárul ahhoz, hogy a vevő (adós) közvetlenül a faktorcégnek fizessen. A faktorcég mint közvetítő (és követeléskezelő) a befolyt összegből saját kölcsönkövetelésének, valamint felszámított kamatának (amit sok esetben – helytelenül – itt is faktordíjnak neveznek) és esetlegesen felszámított kezelési költségének (díjának) levonása után fennmaradó összeget utalja tovább az eladónak.”<sup>16</sup>

Véleményem szerint a b) pontba foglalt „megelőlegezés” kifejezés nem helytelen, használja mind az UNIDROIT Egyezmény, mind a Hpt. és a faktor „két részletben” történő fizetése is ezt támasztja alá.

## 2.2. A faktoring-szerződés típusai

A faktoring történeti alakulását figyelembe véve láthatjuk, hogy a kezdeti időkben elsősorban az ügynöki funkció dominált, majd ez később párosult az adminisztratív szolgáltatásokkal, végül az újkori faktorálás legsarkalatosabb pontja maga a pénzügyi szolgáltatás és a finanszírozás lett.<sup>17</sup>

A szerződés különböző típusokba és kategóriákba sorolása is ezen meghatározó tartalmi elemek segítségével lehetséges.

a) Az ügylet lehet **visszterhes (visszkeresetes)** vagy **visszteher nélküli (visszkereset nélküli)**.<sup>18</sup> A visszteher nélküli vagy más nevein valódi, standard, old line, guaranty, vagy teljes körű faktoring lényege, hogy tartalmazza a vevő nem fizetési kockázatát, azaz a del credere rizikó átvállalását és a számlák nyilvántartását. Itt a hitelező nem felel az adós fizetőképességéért, de felel a követelés tényleges fennállásáért. A faktorházak ezen esetben önmaguk védelmére általában hitelbiztosítókat vesznek igénybe, megszüntetve ezzel az esetleges nem fizetés vakfoltját.

Ezzel szemben a visszterhes vagy más nevén nem valódi faktoring áll, ahol a faktor nem vállalja be a del credere kockázatot, de nyújtja a finanszírozást, végzi az adminisztratív feladatokat és a követelés beszedését. Ha az adós nem fizetné meg a faktornak a követelést,

<sup>16</sup> 41/2005. Számviteli kérdés: Mit jelent a faktoringtevékenység és hogyan kell azt elszámolni?

<sup>17</sup> dr. Martinkó Károly: Faktoring a vállalatfinanszírozás hamupipőkéje – Budapest 2002 28. oldal

akkor az nemcsak az adóstól, hanem a hitelezőtől is követelhető. Gazdasági szempontból nézve a nem valódi faktoring egy követelés fedezetéről nyújtott hitel biztosítékának minősül, mely inkább egy kötöttebb statikus viszony kereteit teremti meg.<sup>19</sup>

b) Az alapján, hogy értesítik-e az adóst vagy sem, megkülönböztethetünk **nyílt** vagy **csendes faktoringot**. Az utóbbi formánál – amelyet angolszász területeken undisclosed invoice discountingnak neveznek – az adós nem értesül a faktorálás tényéről, a nemzetközi faktoring esetében az UNIDROIT Egyezményt alkalmazó országokban ilyen típus alkalmazására nincs lehetőség, mert az kötelezően írja elő az adós írásbeli értesítését.

A nyílt, avagy disclosed fajtánál értesítik az adóst, amely általában a hitelező feladata.

c) Ha az alapján differenciálunk, hogy **ki végzi a beszédést**, lehet, hogy **csak a faktor** illetve lehet, hogy **maga az ügyfél a faktor ügynökeként**, ebben az esetben az ügyfél végzi az adminisztrációt, fogadja letéti számláján a teljesítést és azt továbbítja a faktor számlájára. Ez a típus akkor előnyös különösen, ha a szállítónak rengeteg kis vevője van, ezt „bulk faktoringnak” is hívták, amely a számlák sokaságára utalt.<sup>20</sup>

d) A faktor által nyújtott szolgáltatás alapján beszélhetünk **finanszírozási** avagy kétlábas, és lejáratí avagy **esedékességi faktoringról**. Az előbbi fajtánál a faktor a számla keltétől a vevő vagy a saját fizetési kötelezettségének a beálltaig megelőlegezi azok összegét, ez azoknak az ügyfeleknek jó, különösen nagyobb vállalkozásoknak, akiknek pénzre van szükségük vevőik szállítói hitelgényei finanszírozására. Itt már a kezdeti bizományos jelleg megszűnik és a helyébe lép a finanszírozási, behajtási és nyilvántartási feladatok ellátása.<sup>21</sup> A faktor vizsgálja ez esetben mind a szállító, mind a vevő bonitását, majd ezek után hitelkeretet állapít meg.

A lejáratí vagy esedékességi faktoringnál az előre megállapított lejáratí napon kell fizetnie a faktornak, attól függetlenül, hogy fizettek-e neki vagy sem, a faktor csak akkor fizet a vevő helyett, ha a vevő helyzetében beáll valamely olyan változás, amely alapján fizetési kötelezettségét nem tudja teljesíteni.<sup>22</sup> Itt elveszik az előfinanszírozási funkció és a faktor a teljes követelés kezelését, beszédését, és a rossz követeléssel szemben pedig a védelem funkcióit vállalja el.

---

<sup>18</sup> Ez esetben a visszterhet nem a szolgáltatás ellenszolgáltatás értelemben kell venni, tehát ha azt mondjuk, hogy visszterher nélküli, az nem azt jelenti, hogy ingyenes. Ebben a terminológiában a visszterher azt jelenti, hogy a faktor jogosult „visszavásároltatni” ügyfelével a faktorált követelést.

<sup>19</sup> dr. Nohta Tibor: Vázlatok a faktoringsszerződés magánjogi alapkérdéseihöz – Magyar Jog 1996. XLIII. évf. 716. old

<sup>20</sup> dr. Martinkó Károly: Faktoring a vállalatfinanszírozás hamupipőkéje – Budapest 2002. 31. oldal

<sup>21</sup> dr. Petrik Béla: A faktoring ügyletekről – Magyar jog L. évf. 1. szám 2003. 8. oldal

<sup>22</sup> dr. Szaniszló Norbert: A faktoring fajtái – Magyar Jogászegylet 14. vándorgyűlése Budapest 2000.87. oldal

e) A jogviszony közvetett tárgya lehet bármilyen pénzben teljesíthető, lejárt, fennálló vagy jövőben keletkező követelés; ezeket tekintve megkülönböztethetünk **színlelt** és **nem színlelt faktoringot**. Az előbbiről akkor van szó, ha az adott követelés lejárt, ennek nagy a rizikója ugyanis az esedékességgel való teljesítés szándékos megtagadása illetve mulasztása az adósi engedetlenségre mutat, illetve előrevetíti annak lehetőségét, hogy a követelés esetleg behajthatatlanná válik vagy beragad, és annak érvényesítése komoly költségeket emészt majd fel. Ilyen jellegű, portfólió tisztítási céllal vásárolt követelésekkel a work-out típusú cégek foglalkoznak.

Ennek inverze, amikor a szerződés tárgya egy le nem járt követelés, ami lehet már fennálló vagy a jövőben keletkező. Ez általában nem vitatott, dokumentumokkal alátámasztott adóság szokott lenni, ezekkel a klasszikus faktorcégek foglalkoznak.

f) A jogviszony időtartama alapján lehet **keretszerződéses** vagy **eseti faktorálás**. Eseti, amikor is olyan követelésvásárlás történik, amely alapján egy pénzügyi intézmény **rövid lejáratú** hitelt nyújt úgy, hogy partnerétől rövid lejáratú követelést vásárol és ezért díjat számít fel. Másrészt, ha egy pénzügyi intézmény bizonyos rendszerességgel tartósan szolgáltatásokat nyújt ügyfelének faktorálási keretszerződés alapján, a követelések kezelése mellett információt nyújt a vevői körrel, az áru ellenértékét beszedi...stb.<sup>23</sup>

g) Az alapján, hogy a három pólusú jogviszony szereplőinek székhelye hol van, megkülönböztethetünk **belföldi** és **nemzetközi faktoringot**. A belföldi ügylet esetén minden szereplő ugyanabban az országban rendelkezik székhellyel.

A nemzetközi faktoringot tovább differenciálhatjuk **exportra** illetve **importra** irányuló ügyletekre. Exportőr cégeknél gyakori probléma az, hogy vevőikről nincsen hiteles információjuk, magas a kockázata a nem fizetésnek, valamint a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban a fizetési határidők is hosszabbra nyúlhatnak. Ebben az esetben a belföldi hitelezőnek van külföldi adósa, akivel azonos országban van a faktor székhelye. Az exportfaktoring előfeltételei a folyamatos gazdasági kapcsolat megléte, a követelések nem lehetnek lejártak, minimális forgalom elérése és a nyitva szállítás.<sup>24</sup>

Az importfaktoring megegyezik az export faktorálással, csak szerepcseré történik: az adós és a faktor belföldi székhelyű, míg a hitelezőnek külföldön van a székhelye.

A nemzetközi faktoring többnyire kétfaktoros rendszerben működik ami azt jelenti, hogy az ügylet alanyi háromszöge négyszöggé alakul át. Az exportőr szerződést köt az ő székhelyének

---

<sup>23</sup> 2003/51. Adózási kérdés 3. bekezdése

<sup>24</sup> dr. Szaniszló Norbert: A nemzetközi faktoring – Magyar Jogászegylet 14. vándorgyűlése Budapest 2000.96-99. oldal

megfelelő ország hazai faktorával, ő lesz az exportfaktor, rá engedményezi a devizakövetelést, majd ezek után ő megkeresi a társfaktort az importőr országában, ő lesz az importfaktor, aki vizsgálja a külföldi vevő bonítását, valamint értesíti őt az ügylet tényéről és hogy a fizetést neki kell teljesíteni. A nemzetközi faktoringnak ismert egy másik fajtája is, amelyben az eladón és a vevőn kívül csak egy faktor van: a jogviszonyban ezt nevezik direkt faktoringnak, amely általában akkor jön létre, ha a faktor rendelkezik olyan kvalitásokkal, hogy a vevő országában, azaz az idegen országban fel tudja mérni a másik fél anyagi helyzetét és fizetőképességét.<sup>25</sup>

### 2.3. A faktoring-szerződés alanyai

Mint már az előzőekben többször említettem, a faktoring-szerződés által teremtett jogviszony három pólusú, melynek egyik oldalán a faktor (avagy engedményes áll), másik oldalán a faktoráló (avagy engedményező, jogosult, szállító, „supplier”, hitelező, gyártó, értékesítő) helyezkedik el, és végül a harmadik oldalon az adós (avagy megrendelő, vevő, kötelezett) foglal helyet.<sup>26</sup>

#### 2.3.1. A faktor

A faktoring tevékenység pénzügyi szolgáltatásnak minősül, így az a 1996. évi CXII. A hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról szóló törvény (továbbiakban Hpt.) szerint csak pénzügyi intézmények végezhetik. Ezek az intézmények két csoportra oszlanak: hitelintézetekre és pénzügyi vállalkozásokra. Hitelintézet az a pénzügyi intézmény, amely a pénzügyi szolgáltatások közül legalább betétet gyűjt, vagy más visszafizetendő pénzeszközt fogad el a nyilvánosságtól, valamint hitelt és pénzkölcsönt nyújt, vagy elektronikus pénzt bocsát ki. Pénzügyi vállalkozás az a pénzügyi intézmény, amely a kizárólag hitelintézet által végezhető tevékenység kivételével egy vagy több pénzügyi szolgáltatást végez, valamint a pénzügyi holding társaság, illetve a hitelintézeti elszámolóház.<sup>27</sup> Akik faktoring céget szeretnének alapítani, azoknak közel sincsen könnyű dolguk, hiszen ezen pénzügyi intézmények létrehozásához a Hpt. által meghatározott feltételeknek kell megfelelniük, így különösen a szervezeti szabályoknak, meghatározott jegyzett tőkével kell rendelkezniük,

---

<sup>25</sup> dr. Szaniszló Norbert: A faktoring fajtái – Magyar Jogászegylet 14. vándorgyűlése Budapest 2000.86. oldal.

<sup>26</sup> Barta-Bozsa-Harsányi-Karczub-Kovács-Miskolczi-Osváth-Újváriné: Egyes kereskedelmi szerződések – Miskolci Egyetem ÁJK Miskolc 1996. 135. oldal

<sup>27</sup> 1996. évi CXII. Törvény 4-6. §

teljesíteniük kell a személyi és tárgyi feltételeket, az informatikai rendszer biztonságával kapcsolatos szabályokat, és rendelkezniük kell a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyeletének alapítási és működési engedélyével.

A belső ellenőrzés szervezetét, hatáskörét, feladatait, a belső ellenőrrel szemben támasztott szakmai követelményeket és eljárási szabályokat tartalmazó szabályzatot kell alkotniuk, az alkalmazni kívánt belső ellenőrrel megkötött munka- vagy megbízási szerződést, továbbá a belső ellenőr alkalmazási feltételeinek igazolására szolgáló egyéb dokumentumokat csatolniuk kell. A működéshez szükséges személyi, tárgyi, technikai feltételek leírását el kell készíteniük, beleértve a számítógépes irodatechnikai felszereltség bemutatását is.

Nyilatkozniuk kell az alapító tagoknak arra vonatkozóan, hogy a jogszabályban meghatározott, illetőleg jogszabályon alapuló adatszolgáltatások teljesítésére felkészültek, valamint az adatszolgáltatáshoz felhasznált számítógépes programok tesztfuttatási eredményesek voltak. Korlátozásmentes birtoklási jogukat kell igazolni a székhely, telephely vonatkozásában. Vagyonbiztosítási kötvénnyel (vagy arra vonatkozó ajánlattal) kell rendelkezniük. Kizárólag olyan vagyonbiztosítási szerződés fogadható el, melynek biztosítottja a pénzügyi vállalkozás. Az igazgatóság elnökének, az ügyvezetőnek és a felügyelő bizottság elnökének a Hpt. 44. § (4) és (6) bekezdéseire vonatkozó nyilatkozata és hatósági erkölcsi bizonyítványa is szükséges. Továbbá az ügyvezetőnek igazolnia kell felsőfokú iskolai végzettségét, pénzügyi intézménynél, az MNB-nél, a Felügyeletnél vagy az államigazgatásban szerzett legalább hároméves szakmai gyakorlatát, vagy más gazdasági területen szerzett legalább hároméves vezetői gyakorlatát. A Felügyelet által vezetett pénzügyi intézményi könyvvizsgálók névjegyzékébe határozattal nyilvántartásba vett könyvvizsgálóval kötött megbízási szerződés, továbbá a könyvvizsgáló nyilatkozata is a részét képezi azon dokumentumoknak, amelyek az alapítás során elengedhetetlenek. A hosszas felsorolásból is látszik, hogy a jogalkotó megfelelően kívánta biztosítani azt, hogy ezen a piacon csak megfelelően (prudensen) működő gazdasági társaságok tevékenykedjenek.

A gyakorlatban üzletszerűen és rendszeresen ezt a tevékenységet olyan szervezetek végzik, amelyek valamely pénzintézet megbízásából járnak el vagy maga a pénzintézet hozta őket létre speciálisan ezen tevékenység ellátására.<sup>28</sup> A magyarországi szereplők között ott találjuk már a HVB-t, a CIB-et, a Raiffeisent, az MKB Bankot, a Budapest Bankot és az Erste-t, ám a kör a hírek szerint további hitelintézetekkel is bővíthet, s nem kizárt, hogy akvizíciókra is sor kerül. Ahogy növekszik a piac, úgy válik egyre inkább szükségessé a

---

<sup>28</sup> Szentiványi Iván: A faktoring és ami mögötte van – Gazdaság és jog III. évf. 1/1995. 9. oldal



jelenleg még részt nem vevő, de vállalati ügyfélkörrel rendelkező szereplők számára a piacra történő belépés. A faktorcégekkel ugyanis egy új ügyfélkörre tehet szert a hitelintézet, hiszen akiket korábban megfelelő biztosítékok hiányában nem tudott kiszolgálni, azok számára a faktoring megoldást jelenthet.

A faktoring tevékenységet végző vállalkozások önszervező folyamatának eredménye, hogy több nemzetközi szervezet fejlődött ki, amelyek elsősorban határokon átvéelő koordinatív és képviselési tevékenységet látnak el. Ilyen szakmai egyesületek például a Factors Chain International (FCI) globális hálózata,<sup>29</sup> a The International Factoring Association's (IFA), melynek célja, hogy segítse a faktoring közösséget annak képzésével,<sup>30</sup> valamint az International Factors Group (IFG)<sup>31</sup>.

### 2.3.2. A faktoráló

Olyan természetes személy, jogi személy vagy jogi személyiséggel nem rendelkező szervezet, aki vagy ami szerződést köt a faktorról, amelynek tárgya egy olyan követelés átruházása, – egyben vagy folyamatosan – mely egy harmadik személlyel szemben áll fenn az ő javára<sup>32</sup> Ahhoz, hogy az ügyfélből valóban faktoráló váljék, meg kell még vizsgálni<sup>33</sup> olyan alkalmassági kritériumokat, amelyeknek a hiánya kizárja vagy gazdaságtalanná teszi az ügyletet. Ilyen feltétel a hitelező éves forgalma, ami hazai viszonylatban el kell, hogy érje a 30 millió forintot ahhoz, hogy mind a faktornak, mind pedig az ügyfélnek megérje. Ennél kisebb összeget is elvállalnak a faktorok, ha látják a cégben a gyors fejlődés lehetőségét. Másik feltétel, amit vizsgálnak, a szállító által nyújtott áru vagy szolgáltatás jellege. Különösen alkalmasak a fogyasztási cikkek, az iparcikkek, a rendszeresen nyújtott szolgáltatások, viszont a divatcikkek gyártóival, illetve az építő- és szerelőiparban dolgozó vállalatokkal különösen óvatosak a faktorok: nem valószínű, hogy jó faktoráló válna belőlük.<sup>34</sup>

Ennek megfelelően a leggyakoribb igénybevevők a tömegcikkeket gyártó, illetve forgalmazó cégek, akik nyitva szállítanak 15-120 napos fizetési határidővel, valamint a nagy tőkeerős

---

<sup>29</sup> <http://www.factors-chain.com>

<sup>30</sup> <http://www.factoring.org>

<sup>31</sup> <http://www.ifgroup.com>

<sup>32</sup> dr. Nochta Tibor: Vázlatok a faktoring szerződés magánjogi alapkérdéseiről – Magyar Jog 1996. XLIII. évf. 716. oldal

<sup>33</sup> A dolgozat 5.1.1. pontjában részletezem a faktor által végzett bírálat mechanizmusát

<sup>34</sup> dr. Martinkó Károly: Faktoring a vállalatfinanszírozás hamupipőkéje – Budapest 2002 21-24. oldal

cégek beszállítói, akik a dinamikusan fejlődő kis- és (főleg) középvállalkozások közül kerülnek ki elsősorban.

Alapvetően kiesnek a potenciális ügyfélkörből azon cégek, akik szereléssel, építéssel vagy egyéb szavatosságvállalással összekapcsolódó tevékenységet végeznek, mivel itt számos esetben fordul elő reklamáció és általában nem halasztott átutalással fizetnek. A szezonális eladásokból származó követelésekkel rendelkezők sem célcsoportjai a faktorházaknak. (A főidény alatt a megelőlegezések összege jóval nagyobb lesz, mint egy normális üzletmenet esetén, ill. a faktornak sokkal nehezebb figyelemmel kísérnie az eladó tevékenységét megszakított szállítások esetén.)

A fenti alapvetések és paraméterezés alapján kimondhatjuk, hogy a kis-és középvállalkozások a leginkább érintett kör, akik szempontjából releváns lehet a faktoring ügylet. A gyakran fellépő tökehiány miatt jelentős külső forrásra van/lenne szüksége ennek a szektornak. A bankok azonban ódzkodnak a kisvállalkozások hitelügyleteinek kezelésétől, mert a kölcsönigény kisösszegű, a kockázata magas, s így nem elégséges a hagyományos értelemben vett hitelfedezet sem. Mindennek betudhatóan Magyarországon a kisvállalkozások közel kilencven százaléka eddigi működése során nem vett igénybe bankhitelt – elsődlegesen azért, mert esélye sem volt rá, hogy a pénzpiacon hitelhez jusson.<sup>35</sup>

### 2.3.3. Az adós

Adós bármely jogalany lehet. A szerződésből eredő kötelezettségei nem változnak, csupán a pénzbeli követelés jogosultjának személyében következik be a változás. Ebben a pozícióban is vizsgálat tárgyát képezik bizonyos kritériumok, amelyeket a faktor saját adatbázisán, céginformációs szolgálatokon és banki referenciákon keresztül ér el. Mind közül a legfontosabb tulajdonság az adós hitelképessége. A jogviszony lényeges eleme, hogy az adós bonitása kerül előtérbe, nem pedig a faktorálóé, annak pénzügyi stabilitása kvázi háttérbe szorul az adóséval szemben.

A követelés eladások legfurcsább és egyben messze legnagyobb összegű típusa, amikor az Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal (a továbbiakban: APEH) az eladó. Ezt az esetek döntő többségében lehetetlenné tette a Legfelsőbb Bíróság 2004. év márciusi, jogegységi döntése, amely azt mondta ki, hogy a követelés megvásárlója csak az adótartozás eredeti kötelezettjével szemben léphet fel a siker reményében; a mögöttes felelőssel, például az

---

<sup>35</sup> Hecz Katalin: A faktor kockázatai és azok kezelésének lehetőségei – 25. oldal

állami tulajdonost képviselő ÁPV Rt.-vel vagy gazdasági társaságok különben korlátlan felelősséggel tartozó tagjaival szemben kizárólag akkor, ha velük szemben személy szerint is hoztak fizetésre kötelező adóhatósági határozatot. Károly Mihály, esztergomi ügyvéd nyert elsőként pert a Legfelsőbb Bíróság előtt a márciusi jogegységi döntésre hivatkozva. A konkrét ügyben S. József munkást képviselte, aki vállalta, hogy negyedmagával beltág lesz egy betéti társaságban. A Palatinus Bt. felszámolását 1995-ben éppen az APEH kezdeményezte, amelynek 3,38 millió forinttal **tartozott** már a kis cég. Követelését az adóhatóság 1999-ben, majd 2000-ben két részletben a Magyar Követeléskezelő Rt.-re engedményezte. Mivel a beltágok korlátlanul és egyetemlegesen felelősek, a faktoring cég S. Józsefet is beperelte, s nyert a városi, majd a megyei bíróság előtt is. De végül ezeket hatályon kívül helyezte fenti döntése alapján a jogegységi tanács. Ennek indoka, hogy a követelések megvásárlói jogosultként az APEH helyébe léphetnek ugyan, de az adóhatóság közhatalmi jogait nem gyakorolhatják.<sup>36</sup> Így ebben az esetben nem lesz a faktoring-szerződés adósa sem az állami tulajdonost képviselő gazdasági társaság, sem pedig a gazdasági társaságok különben korlátlan felelősséggel tartozó tagjai.

## 2.4. A faktoring-szerződés tárgya

### 2.4.1. Közvetlen tárgya

A jogviszony közvetlen tárgya a követelés átruházása, azaz az engedményező átruházza a követelés jogát a faktorra, erre a Ptk. engedményezésre vonatkozó szabályai (328-331.§) alkalmazandóak.

### 2.4.2. Közvetett tárgya

A jogviszony közvetett tárgya a követelés, amely lehet bármilyen pénzben teljesíthető, forgalomképes, fennálló vagy jövőbeli, lejárt vagy le nem járt követelés. A dolgozat témájául szolgáló klasszikus faktoring tevékenység esetén elsősorban fennálló vagy jövőbeni, de le nem járt követelések képezik a szerződés közvetett tárgyát. A követelés lehet jó és rossz, az esetek többségében a jó követelés a még le nem jártak közül kerül ki, rossz pedig a lejárt követelés, ez már induláskor is vélelmezetten rossz, hiszen ha nem lenne az, akkor a kötelezett már fizetett volna esedékességgkor.<sup>37</sup> Nem kizárt az elévült vagy bírói úton nem érvé-

---

<sup>36</sup> Fahidi Gergely: Visszaperelt ítéletek – HVG XXVI. évf. 27. szám 82. oldal

<sup>37</sup> Szentiványi Iván: A faktoring és ami mögötte van – Gazdaság és jog III. évf. 1/1995 10. oldal

nyesíthető követelés engedményezése sem. A per alatt álló és a végrehajtási eljárás alá vont követelés is engedményezhető, de ezen követelések elsősorban a work out jellegű követelés-kezelés területén fordulnak elő.<sup>38</sup>

Ezt a képet árnyalando négy szűkítő értelmezést illetve szabályt kell vizsgálni. Az első a Legfelsőbb Bíróságnak egy döntése, amely azt mondja ki, hogy a „A faktoring-szerződés valamely jövőben esedékessé váló követelés átruházását, megvásárlását jelenti”.<sup>39</sup> A második, hogy a Ptk. engedményezésre irányuló szabályai szerint nem lehetnek a szerződés tárgyai a személyhez kötött, valamint a jogszabály által kifejezetten kizárt követelések, így nem lehet engedményezni például: rádió-, vagy távközlési szolgáltatási engedélyt, illetve haszonélvezeti- elővásárlási jogot. Továbbá nemzetközi faktoring esetén a követelésnek adásvételi szerződésből származónak kell lennie, ide értve a szolgáltatásokat is.<sup>40</sup> Az utolsó korlátozó tényező, ha a felek szerződése kizáró megállapodást tartalmaz az átruházásra nézve.<sup>41</sup>

Az új Ptk. koncepciója megtartja azon rendelkezéseket, miszerint nem lehet engedményezni a személyhez kötött és a jogszabály által kizárt követeléseket. A koncepció utat nyit a következő követelés fajták engedményezésére: a) már meglévő b) feltételes követelés c) később létrejött szerződésből eredő későbbi követelés.

A hazai gyakorlatban több különleges követelés fajta is begyűrűzött, amelyek jellegüket tekintve eltérnek a klasszikus kereskedelmi műveletek során létrejövő követelésektől. Hazánkban az alábbi formákkal találkozhatunk:

A 2008. év január hónap első napján hatályba lépett *új ÁFA törvény 129-130. §-ai* lehetőséget adnak az adólevonási jogból keletkező követelések faktorálására (tekintve, hogy minden még le nem járt követelésre köthető faktoring megállapodás, ezért köthető az ÁFA visszaigénylés összegére is). Ebben az esetben fontos közölni a faktoring céggel, hogy milyen az ÁFA bevallás gyakorisága (havi, negyedéves), be kell mutatni az erre vonatkozó APEH határozatot is. Ennél az ügyletnél az átlagos hitelképességi vizsgálatnál szigorúbbra számíthat a faktoráló.

Másik különleges követelés az állami támogatás, illetve a pályázati forrás. Amennyiben megnyert, igazolhatóan eldöntött és megítélt támogatási összegre jogosult valamely személy vagy szervezet, de annak folyósítására később kerül sor, vagy pályázati forrást nyert,

---

<sup>38</sup> dr. Petrik Béla: A faktoring ügyletekről – Magyar jog L. évf. 1. szám 2003. 14. oldal

<sup>39</sup> BH1999 77.

<sup>40</sup> Papp Tekla: Atipikus szerződések – Szeged 2004 99. oldal

<sup>41</sup> dr. Petrik Béla: A faktoring ügyletekről – Magyar jog L. évf. 1. szám 2003. 14. oldal

akkor az ebbéli követelése szintén képezheti faktoring szerződés tárgyát. Ebben az esetben a támogatási okiratot és az igénylés jogosságát alátámasztó dokumentumokat mindenképpen mellékelni kell.<sup>42</sup> A támogatások effajta nem hagyományos faktorálása különösen biztonságos ügylet ismérveit mutatják, hiszen amennyiben már biztosan odaítélték a faktorálónak a támogatást, akkor a (kvázi) adósi pozícióba az állam kerül. Hazánkban már a 2005-ös évben alkalmazták az agrárszubszenciák előfinanszírozására, ebben az OTP Bank mellett a CIB Faktor is részt vett. A CIB szerint ebben a faktorok csak akkor vesznek részt, ha az ügylethez állami garancia is jár, s ha a gazdák támogatási követeléseit és az esetleges adótartozásuk nem nettósítható. Erről bankszövetségi előterjesztés is készült.<sup>43</sup>

A faktoring és a lízing összekapcsolása akkor lehetséges, ha az autóimportőr egy bank faktorcégével leszámíttatja az autókereskedő felé irányuló követelését, a diler pedig ugyanazon bank lízingcégével finanszírozza a vásárló tartozását. Miután a szolgáltatások gyakorlatilag egyetlen hitelintézet kezében összpontosulnak, a lízingcég az autókereskedő helyett közvetlenül a faktorcégnek fizethet.

Ugyanilyen módon lehet összekapcsolni a faktoringot és a projektfinanszírozást is, ha a megrendelő által kiválasztott fővállalkozó egy bankkal finanszírozza a projekt során felmerülő költségeket, az alvállalkozók pedig ugyanazon hitelintézet faktorcégével előlegeztetik meg követeléseiket. Ebben az esetben a bank az elvégzett munka arányában fizet a faktorcégnek, vagyis egyetlen finanszírozási konstrukcióval lefedhető a folyamat. A projektfinanszírozásnál azonban problémát jelent, hogy sok fővállalkozó „nem szeret” fizetni az alvállalkozóknak, és nem engedi a követelések leszámíttolását. Ugyanis nem mindegy számukra, hogy a jövőbeni megbízások elvesztésével fenyegetett alvállalkozóknak tartoznak, vagy egy követeléséért akár jogi lépéseket is kilátásba helyező faktorcégnek. Az építőipart jellemző fizetési morál javulásával vélhetően ezek a problémák is megszűnnek. A szolgáltatások összekapcsolásával a banki háttérű faktorcégek fizetési kockázata csökken, ezért olyan számlák leszámíttolását is elvállalják, amelyeket a rizikós vevők – például a „semmiiből jött” projektcégek – miatt egyébként nem, s ez újabb lendületet adhat az egyébként is dinamikusan növekvő faktoringpiacnak. A szakemberek szerint elsősorban a finanszírozási formák kombinálásában rejlő lehetőségek ösztönzik a bankokat arra, hogy faktoringsszolgáltatást is nyújtsanak.<sup>44</sup>

Ugyancsak ilyen speciális követelés forma a pénzügyi lízing szerződésből eredő követelés faktorálása. Ebben az esetben összetettebbé válik a kép, hiszen a pénzügyi lízing

---

<sup>42</sup> <http://bankweb.hu>

<sup>43</sup> Napi Gazdaság 2005.03.30

<sup>44</sup> Világ Gazdaság 2005.05.05

esetében az ügyletet biztosító a lízingbeadó tulajdonát képező eszköz sorsa kérdéses. A pénzügyminisztérium állásfoglalása szerint a pénzügyi lízingkövetelések engedményezésekor az engedményes a régi jogosult (lízingbeadó) helyébe lép és átszállnak rá az azzal járó jogok, ide értve a lízingtárgy tulajdonjogát és a követeléshez kapcsolódó biztosítékok érvényesítésének a jogát is. Tehát a lízingügylet tárgyát képező eszköz helyett, annak tulajdonosa a követelést mutatja ki könyveiben, ez fejezi ki egyben az eszközre vonatkozó tulajdonosi igényt is. E követelés értékesítése egyben jelenti a lízingtárgy tulajdonjogának átruházását is.

## 2.5. A faktoring-szerződés megkötése

A faktoring-megállapodás konszenzuál szerződés, létrejöttéhez a faktor és a faktoráló kölcsönös és egybehangzó akaratnyilatkozata szükséges, általában határozatlan időre kötik. Ahhoz, hogy a szerződés érvényes legyen – a nemzetközi faktoring kivételével – nem feltétel az adós értesítése, továbbá a követelések tételes felsorolása sem érvényességi kritériuma a szerződésnek. A szerződést nem teszi érvénytelenné, ha követelésről utóbb bebizonyosul, hogy az nem is létezett (például „fiktív” volt), az alapügylet más okból érvénytelen, vagy ha az engedményezett követelés megszűnt.<sup>45</sup>

A szerződést meg lehet kötni írásban, szóban és ráutaló magatartással. A gyakorlatban az egyszerű írásbeliség az elterjedt. A faktoring-szerződések inkább keretjellegű szerződések, amelyek általános szerződéses feltételeket rögzítenek, semmint konkrét ügyleti megállapodásokat, ennek fő oka a gazdasági kapcsolat folyamatos, hosszú távú fennállása.<sup>46</sup>

A faktor általában saját belátása szerint, üzleti és piaci érdekeinek mérlegelése alapján létesít szerződéses jogviszonyt. A jogviszony létesítésének alapfeltétele, hogy a potenciális partnert a faktor megvizsgálja. Ez a szerződés megkötése előtt történik, előre megadott adatlap kitöltésével, valamint a faktor által előre bekért dokumentumokkal. Ilyenek lehetnek például: 30 napnál nem régebbi cégkivonat; aláírási címpéldány; az adott üzleti évet megelőző két év beszámoló; 30 napnál nem régebbi főkönyvi kivonat; vevővel kötött szerződés másolata; vevőkre vonatkozó folyószámla forgalmának kimutatása; igazolás köztartozás befizetéséről (APEH, VPOP, TB).

---

<sup>45</sup> BH2005. 72.

<sup>46</sup> dr. Halustyik Anna: A magyarországi faktorálási szerződések jogi kérdései – PPKE Deák Ferenc Továbbképző Intézet Oktatási segédanyag 2001. 1-2. oldal

## 2.6. A faktoring-szerződés tartalma

### 2.6.1 A faktoráló jogai és kötelezettségei

#### *a) Jogai:*

- jogosult a harmadik személlyel szemben fennálló követelésnek a szerződésben kikötött részére, a vételár megfizetése két részben történik, egyrészt a faktor előleget fizet az ügyfél részére, ez általában a számlák bruttó értékének 80-90 %-a, annak összegét átutalja az ügyfél számlájára. Másrészt a teljes vételarat a szerződésben foglalt levonások elvégzését követően a számlakövetelés teljes bruttó értékének a faktorhoz történő beérkezését követően kapja meg.

#### *b) Kötelezettségei:*<sup>47</sup>

- nemzetközi faktoring esetén a szállító tértivevényes levélben értesíti – a faktor által előre megadott szöveggel – a vevőket, hogy a faktorálás megkezdődik, és hogy ezentúl a fizetést a faktoring intézetnek kötelesek teljesíteni.<sup>48</sup>

- együttműködési kötelezettség, melynek körében köteles a faktoráló késedelem nélkül értesíteni a faktort a közöttük levő kapcsolattartás szempontjából jelentős körülményekről, tényekről, a hozzá intézett kérdésekre haladéktalanul válaszolni. A faktoráló haladéktalanul értesíti a faktort a személyét, jogi státusát, vagyoni helyzetét érintő minden egyéb, a szerződés teljesítése szempontjából lényeges változásról. Továbbá a faktoráló köteles átadni az adósaival kapcsolatos iratokat, számlákat és rendelkezésére álló egyéb információkat.

- helytállási kötelezettség a követelés behajthatóságáért, fennállásáért, per- és tehermentességéért, de ez csak abban az esetben áll fenn, ha fajtáját tekintve nem valódi faktoringról van szó, azaz a faktor élhet megtérítési igényével, ha az adós nem teljesítene.<sup>49</sup>

- a nyújtott szolgáltatásokért díjat köteles fizetni a faktornak, ez alapvetően két részből áll: az egyik összetevője a finanszírozási kamat, a másik komponens pedig az egyéb költségek. Az előbbit a bruttó számlaérték meghatározott %-a adja. Az egyéb költségek kategóriába beletartozhat: a szerződéskötési és szerződésmódosítási díj, ami általában fix összegben van meghatározva, a rendelkezésre tartási jutalék, és a biztosítási díj. Ügykezelési díj is előfordulhat,

---

<sup>47</sup> A faktoráló kötelezettségei tovább differenciálhatók aszerint, hogy az adóssal vagy a faktorral szemben terheli őt (Papp Tekla)

<sup>48</sup> Szántó András: A faktoring gazdasági jelentősége és jogi szabályozása – Polgári jogi Tudományos Diákkör Évkönyve 2001/2002 tanév Budapest 2003. 119., 123. oldal

<sup>49</sup> Papp Tekla: Atipikus szerződések – Szeged 2004 100. oldal

ha az adminisztrációs feladatok olyan jelentősek. Ezek a költségek kiegészülhetnek még további elemekkel, például ha nem fizet az adós az esedékesség időpontjában, akkor pótdíj számítható fel.<sup>50</sup> Az előzőekben említettek mind a faktordíj részei voltak, de ezen felül a szállító köteles még az előleg (számlák bruttó értékének 75-95 %-a) után kamatot is fizetni, amelyet a fizetési határidő napjai alapján számítanak.

- a tulajdonjog-fenntartás vagy a követelést biztosító más mellékkötelezettségek átszállását biztosítani kell.<sup>51</sup>

- további, a faktor által diktált – ezt általában a faktor erősebb gazdasági pozíciója teszi lehetővé – kötelezettségek lehetnek például: a felelőségi nyilatkozat tétele és a kötelezettségvállalás. Az előbbi nyilatkozat tartalmazhatja, hogy a faktoráló a magyar jog alapján jogszerűen alakult gazdálkodó szervezet, amely jogosult arra, hogy a szerződést megkösse, vagy hogy a szerződéskötéskor nem zajlik olyan bírósági és/vagy hatósági eljárás a faktoráló ellen, amely befolyásolná azon képességét, hogy a szerződésben foglalt kötelezettségeit teljesítse. A faktoráló kötelezettségvállalása tartalma szerint lehet az, hogy felhatalmazza a faktort, hogy róla más pénzügyi intézménytől vagy hatóságtól információt kérjen és e tekintetben a titoktartási kötelezettség alóli felmentés megadását vállalja.

**BH2005. 72<sup>52</sup>** Ezen határozat első rendelkezését *2.1. pontnál* a faktoring definiálásánál már elemeztem. A második rendelkezése ehhez a ponthoz kapcsolható: miszerint a faktoráló egyik kötelezettsége a követelés fennállásáért valamint behajthatóságáért való helytállási kötelezettség.

*„I. A faktoring lényege a követelésnek – a behajtás kockázata átvállalásával vagy anélkül történő – megvásárlása, megelőlegezése. A faktoring atipikus szerződés, amely a felek üzleti-szerződési céljától, szándékától függően a visszerhes engedményezés, az adásvétel, illetve hitelviszony elemeit foglalja magában.*

*II. A faktoring szerződést nem teszi érvénytelenné, ha az engedményezett, lényegében biztosítéki szerepet betöltő követelésről utóbb bebizonyosul, hogy az nem is létezett (például „fiktív” volt), az alapügylet más okból érvénytelen, vagy ha az engedményezett követelés megszűnt. Ha az átruházott követelés valamilyen okból nem állt fenn, a faktoráló ezért helytállással tartozik [Ptk. 210. § (1) bek., 271. § (1) bek., 290. § (1)-(3) bek.]”*

A pénzügyi szolgáltatással, ezen belül faktoring tevékenységgel is foglalkozó felperes a H. Kft.-vel kötött faktoring keretszerződés alapján meghitelezett a H. Kft. szállítónak az R. Kft. vevő részére történt adásvételből származó vételár-követelésnek a faktoring megállapodásban

---

<sup>50</sup> dr. Petrik Béla: A faktoring ügyletekről – Magyar jog L. évf. 1. szám 2003. 15. oldal

<sup>51</sup> Papp Tekla: Atipikus szerződések – Szeged 2004 100. oldal

<sup>52</sup> Szegedi Ítéltábla Gf. I. 30.511/2003. sz.



meghatározott százalékát. A visszafizetés biztosítéka az alperes által készfizető kezesség és a tulajdonában álló ingatlanon a felperes javára alapított jelzálogjog volt.

A H. Kft. és az R. Kft. közötti adásvétel teljesítésének a megtörténtét a vevő cég ügyvezetője írásbeli nyilatkozatában elismerte. Az eladó telephelyéről a faktorálási szerződés megkötéséig megállapodásuk szerint a vevő nem szállította el az árut. A későbbi szállítás – különböző okokból – megghiúsult. A faktor később az R. Kft.-vel is faktoring tevékenység kötött, aki az FS Kft. vevővel szemben fennálló követelését ruházta át. A felek úgy rendelkeztek, hogy ebből a második jogviszonyból származó összegből óvadéknak minősítenek egy részt, amely biztosítéka volt az R. Kft.-nek a H. Kft.-vel kötött szerződésből eredő tartozásának – amelyet a faktorálási szerződés folytán a felperes meghitelezett –, továbbá az R. Kft. faktorálási szerződés alapján hitelezett összegnek is. Utóbb sem az FS Kft., sem az R. Kft. nem teljesített.

A kifejtettek alapján megállapítható, hogy a felperes és a H. Kft. nem valódi faktoring tevékenység kötöttek. A behajthatatlanság kockázatát fel nem vállaló felperes a faktoráló „visszaszálló” hitel visszafizetési kötelezettségének teljesítésére további biztosítékot kötött ki, és ez éppen az alperes által felvállalt készfizető kezesség és jelzálogjog. Az alperes lényegében a H. Kft., mint hitelfelvevő adós hitel visszafizetési kötelezettségéért vállalt készfizető kezességet. A faktoring-szerződés alperes által vitatott érvényességével kapcsolatosan: a nem valódi faktoring ügylet lényege a hitelezés, amelyet nem tesz érvénytelenné, ha az engedményezett, lényegében biztosítéki szerepet betöltő követelésből utóbb bebizonyosul, hogy az nem is létezett (például fiktív volt), vagy az alapügylet más okból érvénytelen, és ugyanez a helyzet akkor is, ha az engedményezett követelés megszűnt (például beszámítás vagy hibás teljesítés miatti ellenkövetelés folytán stb.). Amennyiben az átruházott követelés valamilyen okból nem áll fenn, a következmény nem a faktoring-szerződés érvénytelensége, hanem a faktorálóval szembeni követelés „feléledése” – a faktoráló helytállása –, amely kihat a faktorálóval egy sorban felelős készfizető kezes helytállási kötelezettségére is.

A faktoring-szerződés a gyakorlatban általában nem egyedi követelésekre jön létre, hanem a faktor a partnere valamennyi jövőbeli követelését megvásárolja. Általában tartós jogviszonyt teremtő keretszerződést kötnek, amelyen belül a konkrét követelések átruházására egyedi megállapodásuk köthetők. A faktor szerződéskötéskori gondossága ezért abban áll, hogy általánosságban a partner cég pénzügyi helyzetét, teljesítőképességét, megbízhatóságát vizsgálja, és ha az aggályos, biztosítékot kér a meghitelezett összeg megtérülése érdekében. Jelen esetben ez történt, az alperes készfizető kezessége és az általa vállalt jelzálogjog éppen a felperes és a H. Kft. közötti szerződés biztosítéka volt.

A peradatok szerint a H. Kft. és az R. Kft. adásvételi szerződés megkötésére irányuló üzleti szándéka fennállt, de utóbb – feltehetőleg a pénzügyi nehézségek miatt – a szerződés teljesítése megghiúsult.<sup>53</sup>

## 2.6.2. A faktor jogai és kötelezettségei

### *a) Jogai:*

- faktordíjhoz való joga: a faktor hozama három komponensből tevődik össze, az első a követelés névértéke és a diszkontált vételár közötti különbözet, a második összetevője a rendelkezésre tartási jutalék (commitment fee), amely a faktoráló számára a szerződésben megállapított faktorkeret, illetve a ténylegesen igénybe vett összeg különbsége után számolt, százalékban megállapított jutalék. A rendelkezésre tartási jutalékot a faktor naponta számolja. És végül a harmadik komponens az opciós jutalék, amelynek felszámítására akkor kerül sor, ha a faktor a szerződésben kifejezésre juttatja azt a szándékát, hogy a követelések keletkezés-kori faktorálást is vállalja, ezen későbbi lehetőségre vonatkozó opcióért kapott összeg az opciós díj.<sup>54</sup>
- továbbá megilleti a tájékoztatás joga, azaz elvárhatja a partnerétől, hogy az ügylethez szükséges információkat és dokumentumokat megkapja tőle.
- ha nem valódi faktoringról van szó, akkor megilleti a visszkereseti igény a követelés behajthatatlanságának esetére.<sup>55</sup>
- legutolsó sorban szólni kell a faktor változtatási jogáról, amely már az előzőekben többször említett domináns pozíciójából fakad: a szabványszerződések áttekintésekor gyakran találkozhatunk azzal, hogy a faktor meghatározott körülmények közt jogosult megváltoztatni a szerződés bizonyos elemeit.

### *b) Kötelezettségei:*

Az UNIDROIT Egyezmény 1. cikkének 2. pontja alapján „a faktornak az alábbiak közül legalább két tevékenységet el kell látnia:

- a szállító megelőlegezése, ideértve kölcsönöket és előleg folyósítását,
- kinnlévőségekkel kapcsolatos számlavezetés (könyvelés),
- kinnlévőségek beszedése,
- védelem az adós fizetési késedelme vagy mulasztása esetére;”

---

<sup>53</sup> BH 2005. 72. – a határozatnak az esetet leíró és indokoló részét tömörítettem

<sup>54</sup> dr. Petrik Béla: A faktoring ügyletekről – Magyar jog L. évf. 1. szám 2003. 15. oldal

<sup>55</sup> Papp Tekla: Atipikus szerződések – Szeged 2004 101. oldal

Ezen kötelezettségek közül a legneuralgikusabb pont a del credere felelősség bevállalása. Fontos a szerződésben pontosan meghatározni, hogy mire terjed ki a kockázatvállalás. A hazai gyakorlatban a fizetéseképtelenség kockázatának és a fizetési mulasztás esetére fennálló kockázatnak az átvállalását jelenti a védelem.

- 2007. évi CXXXVI. A pénzmosás és a terrorizmus finanszírozása megelőzéséről és megakadályozásáról szóló törvény alapján a faktort, mint pénzügyi szolgáltatást végző jogi személyt ügyfél átvilágítási, bejelentési, és nyilvántartási kötelezettség terheli.<sup>56</sup>

### 2.6.3. Az adós jogai és kötelezettségei

#### *a) Jogai:*

- A Ptk. 329. § (3) bekezdése szerint a kötelezett az engedménnyessel szemben érvényesítheti azokat a kifogásokat és beszámíthatja azokat az ellenköveteléseket, amelyek az engedménnyel szemben az értékesítéskor már fennálltak. Ezt a lehetőséget a vevők rendszerint ki is használják, nagyon gyakran élnek például a minőségi kifogással.<sup>57</sup>

#### *b) Kötelezettségei:*

- köteles a faktornak teljesíteni, a tartozást kiegyenlíteni – az egyezmény szerint – csak akkor, ha a jogosult vagy a faktor értesítette őt, ennek hiányában csak a saját veszélyére teljesíthet. Ez esetben az értesítés tartalmi elemei: a faktor adatai, tájékoztatás az engedményezés megtörténtéről, felszólítás arra vonatkozóan, hogy a számlák összegét a faktor meghatározott számlájára teljesítse. Tartalmazza továbbá a megvásárolt számla számát, összegét, fizetési határidejét, és a teljesítési hely számlaszámát.<sup>58</sup>

## 2.7. A faktoring szerződés megszűnése

A jogviszony megszűnésével, megszüntetésével kapcsolatban a nemzetközi norma nem ad eligazítást. Ebből következik, hogy a Ptk. idevágó szabályai lesznek az irányadók (277-295. §, 319-323. §), azaz a szerződés megszűnik:

a) ha a szerződéssel kapcsolatban mindkét fél maradéktalanul teljesítette kötelezettségeit, és ha a feleknek egymással szemben a szerződés alapján további kötelezettsége már nem is keletkezhet.

---

<sup>56</sup> 2007. évi CXXXVI. tv. 1 § (1) bekezdés a) pontja alapján

<sup>57</sup> Szántó András: A faktoring gazdasági jelentősége és jogi szabályozása – Polgári jogi Tudományos Diákkör Évkönyve 2001/2002 tanév Budapest 2003. 119., 123. oldal

- b) ha a felek a szerződést közös megegyezéssel megszüntetik vagy felbontják
  - c) elállással az, aki a szerződés alapján erre jogosult
  - d) bármelyik fél jogosult a szerződést a másik félhez intézett – a gyakorlat szerint írásbeli nyilatkozattal – felmondani, ennek döntő pontja a felmondási idő, amely a magyar faktorok általános szerződési feltételeit tekintve 30 napig terjed. Más faktor pedig csak akkor veheti át az ügyfél finanszírozását, ha felszabadulnak a követelései. Az ügyfél felmondását a faktorcég általában abban az esetben fogadja el, ha a felmondás időpontjában az ügyfélnek a szerződés alapján nincs tartozása a faktorral szemben, és a faktoráló az esetleges faktorral szembeni követelésének kifizetéséről vagy átutalásáról rendelkezik.
- A felmondás lehet azonnali hatályú, ezen jogot azonban általában a faktorcég saját magának tartja fenn, ha a faktoráló szerződést szeg vagy a szerződésszegésként meghatározott események bármelyike bekövetkezik.
- e) ha ugyanaz a személy lesz a jogosult és a kötelezett
  - f) ha a meghatározott idő eltelik, vagy a szerződésben meghatározott bontó feltétel bekövetkezik
  - g) a jogviszony alanyainak jogutód nélküli megszűnése.

Ezen esetek közül a szerződés felbontása és az elállás problémákat vethet fel a visszamenőleges hatály miatt, mert a felek közötti elszámolás igen komplikált lehet. Véleményem szerint különösen, ha az alapjogviszonyt tekintjük. Gondoljunk csak bele, hogy egy mezőgazdasági termékértékesítési szerződés esetében, ha a mag már be van vetve vagy az állat már le van vágva, milyen akadályokat jelent az eredeti állapot visszaállítása. Illetve ha folyamatos faktoring esete áll fenn, a jogviszony akár több éve tart és egy olyan vállalkozás a faktoráló, aki fajta és mennyiség tekintetében milliós tételben szállít a vevőinek, nem állítanám teljes bizonyossággal, hogy az eredeti állapot helyreállítható lenne, vagy ha igen, akkor is olyan nehézségek árán, amelyeket mérlegelve azt mondhatjuk, hogy nem éri meg.

## 2.8. Egyéb rendelkezések

A faktorházak által meghatározott szabvány szerződéses feltételek gyakran tartalmaznak olyan részletszabályokat, melyeket az előző tematikába nem lehet beilleszteni, ezek lehetnek többlet kötelezettséget előíró szabályok, záradékok, értelmezésre vagy a jogviszonyukra általában vonatkozó rendelkezések.

---

<sup>58</sup> Papp Tekla: Atipikus szerződések – Szeged 2004 101. oldal

### 3. A faktoring-szerződés elhatárolása más szerződésektől

Bár a faktoring sok jogintézményre hasonlít, de mint már azt a 2.1. pontban írtam, nem lehet vegyes szerződésnek minősíteni, mert rendelkezik olyan specialitásokkal, amelyek nem sorolhatók be egyik kodifikált szerződés típus alá sem. Ez a többlet tartalom teszi őt atipikussá. A szerződés e fajta önálló kialakulásának, evolúciójának elsősorban a szerződéses szabadság alaptétele és a Ptk. diszpozitivitása nyitott szabad utat. A faktoringot több ismert szerződés típushoz hasonlíthatjuk, rokon jogintézményként szóba kerülhet az adásvétel, a megbízás, a leszámítolás, a bizomány, de elsődlegesen az engedményezéstől való elhatárolása bír a legnagyobb relevanciával.<sup>59</sup>

#### 3.1. A faktoring és az engedményezés

Az engedményezés a faktoring legközelebbi dogmatikai rokona, az kapcsolja össze őket, hogy mind a két megállapodásnál alanyváltozás következik be egy követelés tekintetében. Mindkét szerződés sajátja, hogy absztrakt, azaz az alap ügylettel kapcsolatos változások nem hatnak ki rájuk. Jellegét tekintve az engedményezés egy általában egyszeri és végleges helyzetet teremt, míg a faktorálásnál folyamatosan keletkező követelésekről van szó, és az abból befolyt összeg az eredeti jogosultat illeti meg.<sup>60</sup>

*Alanyait* tekintve engedményes bárki lehet, míg faktor csak a Hpt. követelményeinek megfelelő társaság, továbbá ha a gyakorlatot is figyelembe vesszük, akkor a faktorálók köre is jól körülírható, főleg kis- és középvállalkozások lesznek ezen jogviszony szereplői.

*Közvetett tárgya* mind a két megállapodásnak a követelés. Az engedményezésnek – a faktoringgal szemben – még létre nem jött, jövőbeli követelés a lényeges tartalmi elemek meghatározhatatlansága miatt nem lehet a tárgya a Legfelsőbb Bíróság iránymutatása szerint.<sup>61</sup> Bár véleményem szerint ennek általános érvényű kizárása nem indokolt. Ha ezt az irányt logikailag követjük tovább, akkor tiszta negatív leképezésére találunk a faktoring vonatkozásában, azaz a faktoringot valamely jövőben esedékessé váló követelés megvásárlásaként definiálja.<sup>62</sup> De azt is kimondja ezek után, hogy a faktoring engedményezésnek

---

<sup>59</sup> Az összehasonlítások során a szerződéses elemeket kívánom támpontokként felhasználni: alanyai, tárgya...stb.

<sup>60</sup> Miskolczi Bodnár Péter: Egyes atipikus szerződések – Gazdaság és Jog V. évf. 1/1997. 8. oldal

<sup>61</sup> BH 1996. 380.

<sup>62</sup> BH. 1999. 77.

fogható fel, ez inkább egy mankó, amelyet a jogalkalmazónak nyújt a szabályozás hiánya miatt, mintsem azonosítása a két jogintézménynek.

További eltérés, hogy az engedményezésnek van egy olyan sajátossága, miszerint az osztható szolgáltatásokra nézve a részbeni engedményezés is lehetséges, ezzel szemben a faktoringnál egy adott számla átadása történik, így itt részleges követelés átruházás elképzelhetetlen, ennek főleg nyilvántartási és számviteli akadályai vannak.<sup>63</sup>

*A szerződés megkötése, létrejötte szempontjából* egy eltérés van: mégpedig, hogy az engedmény alapulhat törvényen vagy hatósági határozaton is, míg a faktoringot mindig szerződés keletkezteti.<sup>64</sup> Így például a törvény rendelkezése folytán száll át a követelés:

- a zálogjog a megtérítési igény erejéig arra a személyre, aki a kötelezett helyett teljesített [Ptk. 266. § (2)],
- a kezesre a követelés, valamint az azt biztosító jogok és a végrehajtási jog, ha az adós helyett ő teljesített [Ptk. 276. § (1)],
- a követelés biztosítéka az egyetemleges adóstársak közül arra, aki egyedül teljesített a jogosult részére [Ptk. 338. § (3)],
- a biztosítóra a biztosítottat a károkozóval szemben megillető minden jog, ha a kárt megtérítette [Ptk. 558. § (1)],

*A megállapodások tartalma* adja talán a legtöbb eltérést. Az engedményezés lehet ingyenes (követelés-ajándékozás) és visszterhes (követelés-eladás), míg a faktorálás mindig visszterhes, továbbá specialitása az is, hogy az ellenértéket két lépésben kapja meg a faktoráló: először a számla 80-90%-át, majd pedig az adós teljesítése után a fennmaradó részt a faktordíjjal csökkentetten. Az engedményezésnél ilyen vagy ehhez hasonló fizetési módszerrel nem tudunk.

Az engedményező visszterhes átruházás esetén főszabály szerint kezesként – mégpedig az egyszerű sortartó kezesre vonatkozó szabályok szerint – felel a kötelezett szolgáltatásáért. A valódi (standard, old line) faktoringnál pont fordítva van, hiszen ez a megállapodás Achilles-sarka, hogy a faktor vállalja a követelés behajthatatlanságának a kockázatát. Az engedményezés esetén az engedményező nem köteles az engedményes felé díjat fizetni. A biztosítékok tekintetében a faktoringnál azok átszállásáról vagy a szerződésben vagy külön jogügyletben kell gondoskodni, míg az engedményezésnél, az engedményes a régi jogosult helyébe lép és ezzel a törvény erejénél fogva szállnak át a követelés biztosítékai, a Ptk. a zálogjogot és a kezességet említi de az „is” szócska alkalmazásával tovább mutat ezen a

---

<sup>63</sup> dr. Petrik Béla: A faktoring ügyletekről – Magyar jog L. évf. 1. szám 2003. 12. oldal

kettőn és kiterjeszti az eredeti követelés minden alkalmazott és alkalmazható biztosítékára.<sup>65</sup> Az új Ptk. koncepció engedményezésről szóló szakaszai magukba olvasztják a faktoring szabályait, követelés-vételi szerződésként említi, alanyi elhatárolást továbbra sem ad, de a közvetett tárgy tekintetében különbséget tesz.

Az engedményezés fogalmi körén belül a faktoringtól való elhatárolást igényel még a szerződés-engedményezés, és a biztosítéki (fiduciárius) engedményezés.

A szerződés-engedményezés az engedményezés és a tartozásátvállalás intézményeit kombináló megállapodás. Az üzleti gyakorlatban gyakran előfordul, hogy nemcsak egy vagy több követelés átruházása történik, mint azt a faktoringnál láthattuk, hanem – a szerződő partner közreműködésével – az egész szerződéses pozíció – a szerződésben eredetileg félként meg nem jelenő – harmadik személy részére történő átengedésére kerül sor. Ilyen esetben kombinálódnak az engedményezés és a tartozásátvállalás szabályai.<sup>66</sup> Gyakorlati példával szemléltetve: ilyen ügyletnek minősül az önkormányzati lakásokra vonatkozó bérleti jog „adásvétele”, mely úgy zajlik, hogy a bérlő egy harmadik személlyel köt megállapodást, melynek tárgya az őt az önkormányzattal, mint bérbeadóval kötött szerződés alapján megillető jogok és terhelő kötelezettségek, ehhez szükséges a bérbeadó hozzájárulása. Ha ezen megerősítés megtörtént, akkor a „vevő” gyakorolhatja a jövőben a bérlő jogait. Hasonló idevágó példa az utazási szerződés útján keletkezett jogosultság, a részvételi jog harmadik személyre való engedményezése is.<sup>67</sup> Itt sem egy követelést ruháznak át, hanem az utas szerződési pozícióját veszi meg az eredeti jogviszonyban nem szereplő harmadik személy.<sup>68</sup> Tehát itt a közvetett tárgy az előzetesen keletkezett szerződéses pozíció, amely a faktoring tárgyat képező követeléssel szemben jóval összetettebb, hiszen ez a pozíció magába foglalja a szerződés teljes tartalmát. Az az a szerződésbe belépő fél a jogelődjét megillető valamennyi jogot és kötelezettséget meg kell hogy szerezze.

A fiduciárius engedményezést az üzleti életben egyre sűrűbben szokták a jogosultság átengedését hitelbiztosítékként használni,<sup>69</sup> azaz adott gazdasági kapcsolatban az alárendelti pozícióban lévő alany absztrakt biztosítéket nyújt a másik félnek. A követelések biztosítéku adásának két módja lehetséges: az első esete, ha az átruházható követelés felett zálogjogot

---

<sup>64</sup> Miskolczi Bodnár Péter: Egyes atipikus szerződések – Gazdaság és Jog V. évf. 1/1997. 9. oldal

<sup>65</sup> Szentiványi Iván: A faktoring és ami mögötte van – Gazdaság és jog III. évf. 1/1995 11. oldal

<sup>66</sup> Ez megjelenik a Pfv. I. 23 200/1995: BH1996. 422. ítéletben

<sup>67</sup> 214/1996. (XII.23.) Korm. Rendelet 9. § (1) bekezdése nyújt erre lehetőséget

<sup>68</sup> Lászlófi Pál-Leszkoven László: Gondolatok a szerződés-engedményezés jogi természetéről – Polgári Jogi Kodifikáció 2004. VI. évf. 17-21. oldal

<sup>69</sup> BH2001. 489.

alapít, vagy a követelést biztosítéki céllal átruházza.<sup>70</sup> A faktoringgal kapcsolatos elhatárolási problémát ez utóbbi eset jelenti, ugyanis a faktornak nincsen szüksége a követelésre, az pontosan csak fedezetként szolgál arra a finanszírozásra, amelyet a faktorálónak nyújt.<sup>71</sup>

A különbségtételhez csak már az engedményezésnél említett tényeket tudom újra felsorakoztatni, az alanyi, tárgyi, a létrejövetelével kapcsolatos, és a tartalmi eltéréseket. Megjegyzendő, hogy a biztosítéki engedményezés szabályozása szorosan kapcsolódik a felszámolási és csődjoghoz.

### 3.2. A faktoring és a work out jellegű „faktoring”

Ha ma megemlítenénk az utca emberének, hogy egy faktoring cégnél dolgozunk, valószínűleg rögtön arra gondolna, hogy követeléskezelés az, amivel nap mint nap foglalkozunk. A rendszerváltás után működött sok olyan vállalkozás, amely leírt vagy kétes követeléseket vásárolt diszkont áron és azokat behajtva a különbözet volt, amit profitként, behajthatatlanság esetén pedig deficitként realizált. A dolgozat tárgyát képező valódi faktoring esetén azonban csak biztos követelések kerülnek a fakorhoz, amelyek behajtási kockázata alacsony, tehát a faktor cég nem egy kockázati tőkevállalkozás. Ennek ellenére a követelés behajtó, kezelő üzletágak ma is gyakran ezt a nevet viselik tévesen, és üzletszerűen foglalkoznak lejárt, beragadt, rossz követelések érvényesítésével.

*Az alanyok szempontjából* első ránézésre talán nem találunk nagy különbséget, a cégforma, az alapító tőke és a Hpt. által támasztott egyéb követelmények nagy hasonlóságot mutatnak. De ha megvizsgáljuk a két különböző cég általános szerződési feltételeit, működési szabályzatait, rögtön nyilvánvalóvá válik, hogy melyik mely tevékenységet folytatja.

*A szerződés tárgyát* tekintve kapjuk az egyik legneuralgikusabb elhatárolási pontot. A work out jellegű tevékenységet végző cégek mindig lejárt követeléseknek bankoktól való ki-  
szervezéséhez bábáskodnak. A követeléseket nem egy adott ügyfélhez kapcsolódóan nagy számban kapják meg, hanem a bank sok egyedi – rossz minőségű – ügyfelének hitelei képezik a szerződés tárgyát.

*A szerződés megkötése* a work out esetében általában pályázati úton történik, tehát nem az ügyfél keresi meg a faktort, hanem a pénzügyi intézet versenyezteti meg a követeléskezelő cégeket, akik a beragadt tartozásokat tartalmazó csomagért szállnak ringbe.

---

<sup>70</sup> Leszkoven László: A fiduciárius engedményezés jogi természetéről – Gazdaság és Jog X. évf. 3. szám 2002. 13. oldal

<sup>71</sup> Ez a tényező lesz majd az, ami a faktoring adásvételtől való elhatárolásának az egyik fundamentális pontját adja.



*Tartalma* alapján a work out tisztán engedményezésnek minősíthető. A követelések átruházását és az ügylet jellegét tekintve nem beszélhetünk új szerződés típus kialakulásáról, hiszen az teljes egészében az engedményezéssel azonosítható. A követelésekért fizetendő vételár is szignifikáns különbséget mutat, hiszen míg a faktoring egy 80-90%-os finanszírozást ígér, addig a work out esetében töredék áron szerzi meg az engedményes a követeléseket – azok jellegétől függően – 10-30%-os vételáron. A vételárat mindig a hitelállomány százalékaiban állapítják meg, amely annál jobban nő, minél jobban biztosítottak a követelések, amik a csomagban találhatóak. Ezen tények lefektetését követően ismét megállapíthatjuk, hogy a faktoring atipikus szerződés, egy teljesen új forma, több és más, mint a pusztán engedményezésnek minősülő követeléskezelői állomány szerzés.

A work out elsősorban a bankok portfóliójának megtisztítására hivatott, a pénzügyi intézet kiszervezi a rossz adósait, mert nincsen infrastruktúrája a kezelésükre, vagy nem rentábilis számára azokkal foglalkozni, nem éri meg a követeléseinek behajtása. Az erre szakosodott cégek direkt ezen adósok kezelésére alakítják ki működésüket és kezdik meg először soft majd pedig hard típusú tevékenységüket.

### 3.3. A faktoring és az adásvétel

A faktoringot a mindennapi életben és maguk a jogforrások is hívják követelés-vételnek, elég csak az UNIDROIT Egyezmény címére<sup>72</sup> gondolni, vagy a Hpt. értelmező rendelkezéseire<sup>73</sup>. Ez az elnevezés logikusan vonná maga után azt a következtetést, hogy visszterhes tulajdonszerzés történik és az adásvétel alkalmazható mögöttes szabályként.

*Az alanyok* tekintetében az adásvétel résztvevői az eladó és a vevő; kétszereplős a jogviszony.

*Az adásvétel tárgya* lehet a Ptk. 365. § (2) bekezdése szerint minden olyan dolog, ami nem forgalomképtelen, a faktorálás közvetett tárgya azonban a követelés, amely esetében kérdésként merül fel, hogy az birtokolható-e és hogy forgalomképesnek minősül-e.

*A szerződés tartalma:* sem tartalmilag sem formailag nem beszélhetünk adásvételről a faktoring vonatkozásában azért, mert a faktornak nincs szüksége a kinnlevőségre, szó sincs arról, hogy az a faktorra szállna, sőt ő nem ellenértéket fizet érte, hanem amit nyújt, az re-finanszírozás. Az adásvétel egy végleges jogszerzést jelentene, ekkor a faktor kockázata lenne

---

<sup>72</sup> A nemzetközi követelésvételről

az, hogy be tudja-e hajtani; bár a faktoring bizonyos fajtájánál, és pedig a valódi színlelt faktoringnál akár lehet végleges ez a jogszerzés. De főszabály szerint a faktornak a követelésre fedezetként van csak szüksége, felette a rendelkezési jogra csak az érvényesítés hatékonysága miatt van szükség.

A Ptk. 367. § alapján „(1) Az eladó köteles a vevőt a dolog lényeges tulajdonságairól és a dologgal kapcsolatos fontos követelményekről, különösen a dologra vonatkozó esetleges jogokról és a dologgal kapcsolatos terhekről tájékoztatni. Köteles továbbá az ilyen körülményekre, illetőleg jogokra és terhekre vonatkozó okiratokat a vevőnek átadni.

(2) Az eladó viseli az átadással és az ingatlan-nyilvántartásban feltüntetett állapot rendezésével kapcsolatos költségeket.

3) A szerződéskötési költségek, a tulajdonátruházási illeték, továbbá az átvétel és a tulajdonváltás ingatlan-nyilvántartásba való bejegyzésének költségei a vevőt terhelik.”

A törvény ezen rendelkezésének (1) bekezdésével hasonlóságot mutat a faktoráló együttműködési kötelezettsége, melynek körében ő köteles az információkat, okiratokat, számlákat átadni a faktornak. A (2) illetve (3) bekezdésben foglalt kötelezettséggel is részleges analógiát lehet felfedezni, ha a gyakorlatot vesszük alapul, ugyanis a faktorházak általában a faktorálóra hárítják a szerződéskötési költségeket. De a két megállapodás elhatárolásának kulcsfontosságú különbsége az ellenszolgáltatás megítélésében rejlik. Ugyanis a faktor nem a kihelyezett és beszedett követelés árfolyamnyereségében realizálja a profitját, hanem abban a díjban, amit a szolgáltatásáért kap, ami a követelés 0,1-2 % között mozog.<sup>74</sup>

Adásvételi jellegről akkor beszélhetnénk, ha a sikeres behajtásból származó pénzt a követelés megvásárlója megtartaná, és ez lenne a haszna.<sup>75</sup> Ezzel szemben a faktor a szerződés megkötése után fizetett előleget kiegészíti a behajtás után a fennmaradó rész faktordíjjal csökkentett összegével, ha nem valódi faktoringról van szó és a behajtás sikertelen, akkor a faktorálónak vissza kell fizetnie ezt az előleget.<sup>76</sup>

---

<sup>73</sup> „követelésnek – az adós kockázatának átvállalásával vagy anélkül történő – megvásárlása, megelőlegezése (ideértve a faktoringot és a forfétírozást is), valamint leszámítolása, függetlenül attól, hogy a követelés esedékességének nyilvántartását és a kintlévőségek beszédését ki végzi.

<sup>74</sup> dr. Petrik Béla: A faktoring ügyletekről – Magyar jog L. évf. 1. szám 2003. 11. oldal

<sup>75</sup> Miskolczi Bodnár Péter: Egyes atipikus szerződések – Gazdaság és Jog V. évf. 1/1997. 8. oldal

<sup>76</sup> dr. Darázs Lénárd: A faktoring ügylet közgazdasági háttere és hasznossága – Magyar Jogászegylet 14. vándorgyűlése Budapest 2000. 106. oldal

### 3.4. A faktoring és a váltóleszámitolás

A váltóleszámitolás sok hasonlóságot mutat a faktoringgal, sőt Miskolczi Bodnár Péter álláspontja szerint ez az ügylet áll a legközelebb a faktoringhoz.

*A váltóleszámitolás alanyai* a leszámítoló bank és a váltó birtokos; a hasonlóság, hogy itt is egy hitelintézet a harmadik pólus, amely a forgatmányozás révén az eredeti jogosult helyébe lép.

*Közvetett tárgya* maga a váltó, mely fizetési kötelezettségvállalást tartalmazó értékpapír, amiben a váltó kiállítója, illetve kötelezettje a váltón feltüntetett összeget, a váltón feltüntetett időpontban, vagy a bemutatáskor megfizeti a váltó birtokosának. Csak meghatározott kritériumoknak megfelelő váltó lehet a leszámítolás tárgya. Ezzel szemben a faktoring tárgya olyan követelés, ami értékpapírban nem testesül meg, azaz a dologi jogi szabályok csak igen kis mértékben érvényesülhetnek.

*A szerződés tartalma* tekintetében a váltóleszámitolásnál a forgatmányos az ügyletkötéssel egyidejűleg fizetést teljesít az eredeti jogosult számára. A bank lép fel az adóssal szemben, ő hajtja be a követelést. Az ügylet, tartalmát tekintve, a leszámítolási mozzanaton kívül más banki tevékenységet nem foglal magában, tehát nincs például nyilvántartási könyvelési kötelezettség, mint a faktoringnál<sup>77</sup>

A kockázatvállalás szempontjából is eltérést mutat a faktoringhoz képest, mert a bankok általában visszereseti joguk fenntartása mellett vállalják a váltóleszámitolást.

Az utolsó és leglényegesebb különbség a leszámítolásért kért ellenszolgáltatás és a faktor díja között mutatkozik. Ugyanis a banknak az ügyletből származó profitja az lesz, hogy a váltón szereplő összeget csökkenti az esedékességig felszámított diszkont jellegű kamattal, míg a faktoringnál a faktor nyeresége a faktordíj, ami áll a finanszírozási kamatból és az egyéb költségekből.

### 3.5. A faktoring és a hitel- és kölcsönszerződés<sup>78</sup>

A faktoring szerződés vonatkozásában a hitel elem akkor kap igazán teret, ha lejárt követelés a tárgya a megállapodásnak. Ilyenkor a faktor a faktoráló likviditási hézagát fedi be azzal, hogy átmeneti pénzhez, kvázi kölcsönhöz juttatja őt. Ez a kölcsönszerű finanszírozás a

<sup>77</sup> Barta-Bozsa-Harsányi-Karczub-Kovács-Miskolczi-Osváth-Újváriné: Egyes kereskedelmi szerződések – Miskolci Egyetem ÁJK Miskolc 1996. 143. oldal

<sup>78</sup> A két szerződés elhatárolását a Ptk. rendelkezéseiből és az azokhoz fűzött kommentárból vezetem le.

színlelt fajtánál észlelhető leginkább, de azon belül is csak a nem valódi (visszterhes) fajta, aminél tisztán megjelenik. Ez azzal magyarázható, hogy ha az old line fajtát választják, akkor az átruházás véglegesnek mondható és a faktoráló nem felel tovább, így a hitel jelleg fogalmilag kizárt.<sup>79</sup>

*A hitel- és kölcsönszerződés alanyai* a hitelező és az adós. Hitelezői pozícióban a pénzintézet áll, amely a Hpt. terminológiájában a hitelintézetnek felel meg. Ez olyan pénzügyi intézmény, ami betétet gyűjt és egyéb pénzügyi szolgáltatást (például pénzügyi lízing, pénzforgalmi szolgáltatás, kezesség- és bankgarancia vállalás, szolgáltatás közvetítői ügynöki tevékenység stb.), illetve kiegészítő pénzügyi szolgáltatást (például pénzváltás) végez (ide értve a Magyar Nemzeti Bankot is, amely elsősorban a hitelintézetek számára nyújt ún. refinanszírozási hitelkeretet). Adósi pozícióban szerepelhetnek jogi személyek, jogi személyiséggel nem rendelkező szervezetek, gazdálkodó szervezetek, magánszemélyek, de más hitelintézetek is. Nem lehet a szerződés alanya adósi pozícióban költségvetési szerv, mert – a kivételektől eltekintve – az államháztartásról szóló 1992. évi XXXVIII. törvény 100. § (1) bekezdésének a) pontja e szervek pénzkölcsön (hitel) felvételét tiltja; továbbá ha a hitelező hitelszövetkezet, olyan személy sem, aki nem tagja a szövetkezetnek [Hpt. 5. § (7)]. Ez a jogviszony alapvetően kétoldalú a faktoringgal szemben, valamint a faktoringnál faktoráló és adós bármely jogalany lehet.

*Közvetett tárgya*, a pénzkölcsön illetve más helyettesíthető dolog.

*Szerződés megkötése*: a hitel- és kölcsönszerződés érvényességét a Ptk. írásba foglaláshoz köti, ebből következik, hogy a módosítás is írásbeliséget igényel, ezzel szemben a faktoring-szerződést meg lehet kötni írásban, szóban és ráutaló magatartással is.

*A szerződés tartalma*: a szerződés alapján a pénzintézet vagy más hitelező köteles meghatározott pénzösszeget az adós rendelkezésére bocsátani, az adós pedig köteles a kölcsön összegét a szerződés szerint visszafizetni. A szerződés ezen része szoros kapcsolatot mutat a nem valódi színlelt faktoringgal, ami mégis megkülönbözteti, az a másik fél ellentételezése, mert a kölcsönszerződés esetén az adós kamat fizetésére köteles, amely áll az ügyleti és az esetleges késedelmi kamatból, ezzel szemben a faktoring ellenszolgáltatása a faktordíj: ez is kamat jellegű, de ez finanszírozási. A kölcsönszerződés ingyenes és visszterhes is lehet. Ha a hitelező pénzintézet, a szerződés visszterhes, amely a törvény rendelkezésén alapul. Lehet a kölcsönszerződés ingyenes, ha jogszabály ekként rendelkezik. Más hitelező esetén azonban a

---

<sup>79</sup> Szentiványi Iván: A faktoring és ami mögötte van – Gazdaság és jog III. évf. 1/1995 10. oldal

szerződés csak akkor visszerhes, ha a felek az ügyleti kamatban kifejezetten megállapodtak.<sup>80</sup> Megállapodás hiányában a kölcsönszerződés ingyenes. Ezzel szemben a faktoring-szerződés mindig visszerhes.

*A szerződés megszűnése* tekintetében a Ptk. az azonnali hatályú felmondásra több lehetőséget is biztosít. A faktoring mai magyar gyakorlatát nézve a faktorházakat valószínűleg ezen szerződésszegési események ihlették, amikor általános szerződési feltételeiket és üzlet-szabályzataikat elkészítették.

### 3.6. A faktoring és forfetírozás

A faktoring tevékenységgel talán a forfetírozás mutatja a legtöbb hasonlóságot, a köztük fel-lépő különbségek a finanszírozások alapos vizsgálata során mérhetők csak fel. Jogi szempont-ból vizsgálva nincsen döntő különbség a forfetírozás és a faktoring között. Ami mégis eltérést jelent a két jogviszony között, az az alábbiak szerint összegezhető:

*A szerződés alanyait* tekintve elmondhatjuk, hogy az adósnak ebben az esetben nagyon jó minősítésűnek kell lennie ahhoz, hogy az ügylet működni tudjon, ezért fokozottabb az adós vizsgálata, a személyében rejlő kockázatok felmérése.

*A szerződés tárgyát* tekintve kapjuk meg talán a legneuralgikusabb megkülönböztetési pontot, ugyanis a forfetírozás a beruházások piacán a szállítók finanszírozására szolgáló általában export ügyletek (tulajdonképpen gépek, beruházási javak, valamint ezekhez kötődő szolgál-tások). Amíg a faktoring rövid lejáratú követelések megvásárlására vagy megelőlegezésére szolgál, addig a forfetírozás beruházási javak exportjához kapcsolódó közép- és hosszú lejáratú követelések megvásárlását (megelőlegezését) jelenti. A forfetírozás futamideje 1 évtől 5-7 évig terjed. A forfetírozás esetében a nagy összegű követeléseket mindig a lejáratot jóval megelőzően vásárolják meg.

A követelések hosszabb lejáratára maga után vonja, hogy a követelések nem bankári biztosíték nélküli, úgynevezett nyitva szállításokhoz kapcsolódnak, hanem a forfetírozás esetében váltó és bankgarancia is fedezheti e követeléseket, amelyeket természetesen a forfetírozó társaság a követeléssel együtt megvásárol. A forfetírozás összességében – a követelések hosszabb lejáratának következményeként – sokkal kockázatosabb a forfetőr számára. Jelentős, az adós fizetőképességén túlmenő kockázatokat kell felvállalnia a forfetírozó társaságnak,

---

<sup>80</sup> Ptk. 232. § (1) „A szerződéses kapcsolatokban – ha jogszabály kivételt nem tesz – kamat jár. Magánszemélyek egymás közti szerződési viszonyában kamat csak kikötés esetében jár.”

különös tekintettel a politikai (háború, államcsíny), átutalási (tartozás átütemezés, fizetési moratórium), árfolyam- és kamatlábckockázatokra. Különbség továbbá, hogy ezen esetben a forfetőr mindig lemond a visszkereseti jogáról.

*A szerződés létrejöttét* tekintve elmondhatjuk, hogy a faktoringgal szemben a forfetírozásnál jellemzőek az egyedi megállapodások, semmiképpen nem keretjellegű, vagy blanketta szerződések alkalmazásáról van szó.

## 4. A faktoring gyakorlati megközelítése

### 4.1. A faktorálás folyamata<sup>81</sup>

Ha a gazdasági élet valamely alultőkésített szereplője úgy dönt, hogy a körbetartozás káros hatásait enyhíteni akarja, akkor valamely erős banki háttérrel rendelkező faktoring vállalkozáshoz fordul. A jogviszonyt létrehozó folyamat alapvetően két részre osztható: a szerződéskötés előtti, és a megállapodás utáni szakaszra.

#### 4.1.1. A szerződéskötés előtti szakasz

Az első lépés, hogy a faktor, ha számára a vállalkozás ismeretlen, akkor a sikeres és hatékony működés érdekében a leendő ügyfelet alaposan megvizsgálja, az elemzés során minősíti a leendő ügyfelet és annak vevőit. A faktor, a) az általa bekért adatok alapján; b) független adatbázisok alapján; c) és végül a termék jellege alapján ítéli meg a partnereit.

a) A magyar faktorházak gyakorta már úgy indítják el az egész folyamatot, hogy előre meghatározott – akár elektronikus formában is letölthető – faktoring adatlap kitöltését kéri, amelyben vevői és szállítói adatokat kérnek. Ilyen információk lehetnek a szállítói oldalon: a vállalkozás adatai (név, székhely, cégjegyzékszám... stb.); tagok adatai; cégvezetés adatai; a társaság részesedése más cégekben; tevékenységgel kapcsolatos adatok (megnevezése, a hozzá tartozó árbevétel). A vevői adatlap tartalma: vevő adatai (név, székhely, cégjegyzékszám...stb.); a termék szolgáltatás megnevezése, az előző évek bruttó forgalma és a várható forgalom; szállítások gyakorisága; szerződés szerinti fizetési határidő (nap); a vevő tényleges fizetési szokásai; maximális fizetési késedelem; számlák várható száma (db/év).<sup>82</sup> Lehetséges, hogy osztályozzák a vevők fizetési fegyelmét, amely lehet: kiváló – ha rendben, késedelem nélkül fizet, jó – ha rendben fizet, de ritkán előfordul legföljebb 2 heti késedelem, változó – ha késve fizet gyakran 2 hét és 2 hónap között, és rossz – ha rendszeresen késve fizet, gyakran 2 hónapon túl.<sup>83</sup>

Ezek alapján megbecsülik a vevők minőségét, az ügylet kockázatát, árazzák a szolgáltatást, megítélik a vállalkozás erősségét, annak esetleges fejlődését, és végül meghatározzák, hogy

<sup>81</sup> Annak lépései a gyakorlatban, különös tekintettel a faktor bírálati szempontjaira, gazdasági kockázataira, és a faktordíj számítás szabályaira.

<sup>82</sup> Általában a faktor cégek üzletszabályzatukba adatvédelmi záradékot is vesznek be, amelyben biztosítják, hogy az ügyfélnek bármilyen formában létrejött személyes adatait nyilvántartják, kezelik, feldolgozzák, kockázatelemzési- és mérséklési célokra.

<sup>83</sup> A Magyar Factor Zrt. adatlapja alapján – <http://magyarfaktor.hu/admin/dl/belfadat2007.doc>

menyire akadályozhatja a beszedést a vevő és a szállító közti esetleges vita, vagy visszárulás.<sup>84</sup>

b) Független adatbázisként említhetjük a Cégbíróságok által nyilvántartott adatokat. A cégnyilvánosságról a bírósági cégeljárásról és a végelszámolásról szóló 2006. évi V. törvény II. fejezete rendelkezik a cégnyilvántartás nyilvánosságáról és közhitelességéről. Így a törvény adta lehetőségek által a faktor informálódni tud leendő ügyfelével kapcsolatos, számára releváns ismeretekről, ilyenek lehetnek például: a bejegyzés, a jegyzett tőke, ha van, akkor a könyvvizsgáló neve, lakóhelye, a felügyelő bizottsági tagok neve és lakóhelye, illetve hogy a cég esetleg csődeljárás, végelszámolás vagy felszámolás hatálya alatt áll-e. Régebb óta működő cég esetén az előző évek pénzügyi beszámolóinak az elemzése is segíti a faktort annak megítélésében, hogy érdemes-e a leendő partnerrel szerződni.

A szerződéskötés előtt a faktor kérheti az ügyféltől, hogy szerezze be az APEH, a VPOP, vagy a Társadalom Biztosítási szerv által kiállított igazolást, amely tanúsítja a köztartozásainak befizetését.<sup>85</sup>

Tekintve, hogy a Hpt. rendelkezései alapján faktoring tevékenységet csak pénzügyi intézmény végezhet, a faktor cégek számára nyitva áll a PSZÁF által elismert, a törvényben foglaltaknak megfelelő „központi hitelinformációs rendszer”. A KHR adatbázisa tartalmazza mindazokat az adatokat, amelyek központi nyilvántartását a törvények előírják, illetve engedélyezik, és a rendszer felhasználói ügyfeleikről megadnak. A törvényben megfogalmazott csatlakozási kötelezettség, továbbá a KHR felhasználására vonatkozó Együttműködési Szerződés garantálja, hogy az adatbázis mindig teljes, pontos és naprakész adatokat tartalmazzon. A KHR rendszert a Bankközi Informatikai Szolgáltató Zrt. (BISZ Zrt.) működteti. A BISZ Zrt. ügyfelei és egyben a KHR felhasználói kizárólag a pénzügyi intézmények.<sup>86</sup>

c) A termék vagy szolgáltatás, amit a szállító nyújt a vevőnek, akkor minősül jónak, ha az kelendő, versenyképes, nem jellemző rá a számlázás utáni szerződéses kötelezettség. A jó és a rossz termék között igen széles a skála és a fokozatok nagy számúak, de két alapelv rögzíthető, mégpedig hogy minél egyszerűbb és ismétlődő a termék, annál kisebb a faktor kockázata, viszont minél nagyobb a verseny az adott ágazatban, annál nagyobb a vevőkockázat.<sup>87</sup>

A faktor a vizsgálata végén teszi meg pénzügyi ajánlatát, a faktoráló elfogadja azt. Ezután számlát nyitnak neki és nyilvántartásba veszik.

---

<sup>84</sup> dr. Martinkó Károly: Faktoring a vállalatfinanszírozás hamupipőkéje – Budapest 2002 40. oldal

<sup>85</sup> 2005. év májusától létezik az APEH által kiadott együttes igazolás

<sup>86</sup> <http://www.pszaf.hu>; <http://www.bisz.hu>

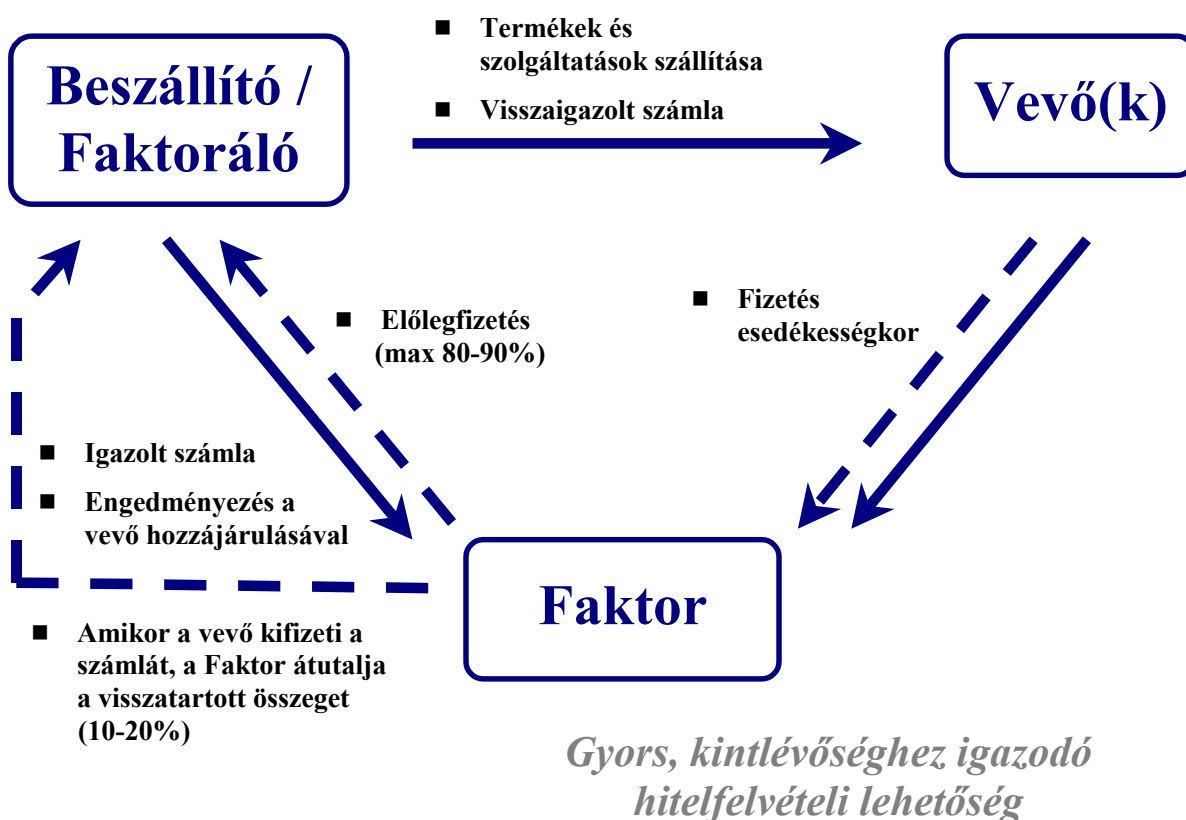
<sup>87</sup> dr. Martinkó Károly: Faktoring a vállalatfinanszírozás hamupipőkéje – Budapest 2002 41-42. oldal



#### 4.1.2. A szerződéskötés utáni szakasz

A vevő megrendelésére a faktoráló szállít vagy már szállított; erről számlát állít ki, amelyet a vevőnek benyújt, a faktornak pedig megküld. A faktor azt megelőlegezi általában már 48 órán belül, amely összeget a faktoráló beforgat az üzletébe. A számlát annak lejáratáig a vevőnek teljesíteni kell, ha ezen fizetési kötelezettségét nem tenné meg, akkor a faktor felszólítja őt írásban a fizetésre. Miután a vevőtől az összeg beérkezett a faktor számlájára, abból levonja a fizetett előleget, a díját és az így fenn maradt összeget átutalja a faktoráló számlájára.

A 4.1.1. és 4.1.2. pontokban foglaltak szemléltetésére szolgál az alábbi folyamatábra:<sup>88</sup>



<sup>88</sup> Dr. Szalai T. Gabriella által prezentációs célra készített folyamatábra 2008.

## 4.2. A faktoring költségei<sup>89</sup>

Ha a gazdasági élet valamely szereplője felméri a faktoring előnyeit és számára kedvező és alkalmazható konstrukciónak tartja, már csak egy kérdése lehet: hogy „Mennyibe fog ez nekem kerülni?”

A faktoringgal kapcsolatos kiadások két részre oszthatóak: számolni kell az előfinanszírozást terhelő kamatlábbal és a faktordíjjal.

A kamat a kapott pénz „ára”, amit a faktor határoz meg a kockázatok mérlegelése után; ennek mértéke a bankközi kamatlábat 1,5-4 százalékponttal haladja meg.<sup>90</sup> Ha például a számla bruttó értéke 1.000.000,- Forint és ennek 80%-át kapja meg a faktoráló előlegként és a vevőjének fizetési határideje 30 nap, a megállapított kamat pedig 10%, akkor a fizetendő kamat kamatbázisa a 800.000,- Forint lesz. A 10%-os kamat egy évre, azaz 365 napra értendő, így 30 napos használati időt osztanunk kell 365-tel, a szorzónk tehát 0,08 lesz. A fizetendő összeget végül a kamatbázis, a kamatláb és a 0,08 szorzataként kapjuk meg. Ebben az esetben ez 6400,- Forint.

A faktordíj a számla bruttó értékének 0,1-2%-a.<sup>91</sup> De előfordul a magyar faktorpiacon olyan cég, amely a szállító eredeti követelése után számít fel tíznaponta 0,1-0,2%-ot, egészen addig, amíg ő maga pénzéhez nem jut.<sup>92</sup> Ezt a példát folytatva: ha a díj 1%, akkor annak összege 10.000,- Forint lesz.

Így végül, ha ennek az egy számlának nézzük a költségeit, az 16.400,- Forintot tesz ki.

Ezeket a költségeket terhelheti tovább:

- a) *szereződéskötési díj*, ami egyszeri kiadást jelent
- b) *rendelkezésre tartási jutalék*: ez a le nem hívott összeg után fizetendő jutalék, amit százalék/évben határoznak meg
- c) *biztosítási díj*, a visszteher nélküli faktoringnál a hitelbiztosításért felszámolt díj, amit a biztosított állomány meghatározott százalékaként kapunk meg, ezt a százalékos mértéket a faktor úgy ítéli meg, hogy vizsgálja a szektorban a veszteségek arányát, az

---

<sup>89</sup> Ezen költségekről illetve a faktor tényleges hozamáról már vázlatosan szóltam a 2.6.1. b) pontban és a 2.6.2. a) pontban, ezeket kívánom most gyakorlati oldalról megközelítve kiegészíteni.

<sup>90</sup> Fahidi Gergely: Támogatott követelésvásárlás – HVG XXVI. évf. 31. szám 99. oldal

<sup>91</sup> Fahidi Gergely: Támogatott követelésvásárlás – HVG XXVI. évf 31. szám 99. oldal

<sup>92</sup> [http://bankweb.hu/index.php?modul=hirek\\_faktoringkoltsegek11](http://bankweb.hu/index.php?modul=hirek_faktoringkoltsegek11)

ügyfél előző üzletévi veszteségeit, amik a rossz követelésekből keletkeztek, a vevőket, és az átlagos hitelezési időszakok hosszát.<sup>93</sup>

- d) *átutalási vagy kezelési költségek*, ami az átutalt összeg meghatározott százaléka vagy átalányösszeg (500, – 2.000,- Forintig terjed számlakötegenként)<sup>94</sup>
- e) ha nem fizet az adós az esedékesség időpontjában, akkor *pótdíj* számítható fel
- f) *vevőlimit alapítási díj*, a vevőlimit az adott adós vonatkozásában a megelőlegezhető követelésállomány felső határát jelenti, ez átalány összeg/vevő<sup>95</sup>.

Mindezen költségek ellenére azonban a szállító versenyképes ajánlatot tud tenni a vevőinek, tárgyalási pozícióba hozza őt az ügylet. Sok olyan kis- és középvállalkozás van, ami ezáltal tud a multik beszállítóivá válni, mert hiába van ezen vállalatoknak nagy piacrészesedésük és jelentős tökeforgalmuk, mégis ők alkalmazzák a leghosszabb fizetési határidőket.

### 4.3. Adózási és számviteli kérdések

4.3.1. Az Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal jogosult közlemény, utasítás, tájékoztatás valamint adózási- és számviteli kérdés kiadására. Ez utóbbiak átfogó jelleggel ismertetnek egy-egy fontos, közérdeklődésre számot tartó témát, és megválaszolják a kérdések által felvetett problémákat, alternatívát teremtve azok megoldására.

Az első ilyen adózási kérdés: a faktoring tevékenység kezelése nem pénzügyintézeteknél,<sup>96</sup> amely még a Hpt. hatálybalépése előtt keletkezett. Kimondja, hogy az rt.-nél a faktoring tevékenységgel összefüggő bevételek – „pénzügyi műveletek bevételei” (kivéve a kamatbevételt) és az „egyéb bevételek” – nem képezik részét az értékesítés nettó árbevételének, így a helyi adókról szóló törvény szerint meghatározott adóalapnak sem. De megjegyzezi, hogy ha az rt. nem saját számlára, hanem megbízója számlájára veszi meg a követelést, akkor ez nem minősül faktoring tevékenységnek, hanem egy bizományosi közvetítői tevékenység, amely már a helyi adó alapjának is a részét képezi.

4.3.2. A következő kérdés, mely igen nagy relevanciával bír, a faktoring tevékenység áfa tekintetében való megítélését<sup>97</sup> taglalja. Az APEH főosztály meghatározza a faktoring két formáját, ezek lényegét a dolgozat 2.1 pontjában már korábban ismertettem. Az új áfa törvény

<sup>93</sup> dr. Martinkó Károly: Faktoring a vállalatfinanszírozás hamupipőkéje – Budapest 2002 46. oldal

<sup>94</sup> Michnai Attila: Bizonytalanságok faktorálásnál – HVG XXVII. évf. 33. szám 94. oldal

<sup>95</sup> <http://www.erstebank.hu/online/21049259.html>

<sup>96</sup> 1995/251. Adózási kérdés

hatálybalépése miatt az Adózási kérdés további okfejtése és rendelkezései sajnos nem vehetőek figyelembe.

Az általános forgalmi adóról szóló 2007. évi CXXVII. törvény alapján megváltozott azon ügyletek kezelése az áfa szempontjából, melyek célja olyan követelések érvényesítése, amiknek a jogosultja és az érvényesítője eltér egymástól. E körbe tartozik a követelések átadása, engedményezése névértéken, vagy attól eltérő összeg fejében, és a faktorálási tevékenységek különböző fajtái.

#### 4.3.2.1. Az engedményezés megítélése az engedményező szempontjából

Az áfa-törvény 13. § (4) bekezdése alapján az engedményezés nem minősül szolgáltatásnyújtásnak, ha az engedményes a követelés megvásárlásával nyújt szolgáltatást az engedményezőnek.

##### *Követelés engedményezése névértéken*

Amennyiben a követelés engedményezése névértéken történik, akkor az áfa hatálya alá tartozó szolgáltatásnyújtásra sem az engedményező részéről, sem az engedményes részéről nem kerül sor. Ez esetben az engedményező a meglévő pénzkövetelést (mint fizetési ígérvenyt, l. áfa-törvény 259. § 15. pont) pénzre váltja, így az áfa hatálya alá tartozó ügylet nála nem valósul meg (az áfa törvény 13. § (3) bekezdése értelmében). Nem beszélhetünk az engedményező szolgáltatásnyújtásáról sem, hisz ha névértéken vásárol, külön díjat nem realizál, azaz szolgáltatást nem végez.

##### *Követelés engedményezése névérték alatti értéken*

Amennyiben a követelés engedményezése névérték alatti értéken történik, akkor az áfa hatálya alá tartozó szolgáltatásnyújtás az engedményezőnél azért nem valósul meg, mert az engedményes nyújt szolgáltatást a követelés felvásárlásával (áfa törvény 13. § (4) bekezdése értelmében). Ebből azonban sem közvetlenül nem vonható le az a következtetés, hogy a névérték és a vételár közötti különbség azonos az engedményes által nyújtott szolgáltatás adóalapjával, ugyanis az engedményes által nyújtott szolgáltatás adóalapját nem lehet mechanikusan erre a különbségre visszavezetni. A faktordíj és egyéb – a faktorcégek által követelés felvásárlása esetén szokásosan megállapított – díjak ugyanis több részből tevődnek össze (pl. számlavezetési díj, behajtási díj, kockázatkezelési díj, kamat, stb.), de rendkívül ritka esetben vezethetőek vissza a névérték és a vételár közötti különbségre. Önmagában az a tény tehát, hogy a követelés névértéke és a vételár között – a névérték javára – különbség mutatkozik, csak ahhoz elegendő, hogy megállapítsuk, az engedményes szolgáltatást nyújt az

---

<sup>97</sup> 2003/51. Adózási kérdés

engedményezőnek, de magának az adóalapnak a megállapítására még nem alkalmas. Így, az engedményező, ha névérték alatt engedményez követelést, nem nyújt szolgáltatást.

#### 4.3.2.2. Az engedményezés megítélése az engedményes szempontjából

Meg kell különböztetni egymástól azt a helyzetet, (1) amikor az engedményes a követelést akként szerzi meg, hogy annak megszerzését követően ő válik érdekeltté abban, hogy azt behajtsa, illetve (2) amikor úgy válik a követelés jogosultjává, hogy továbbra is az eredeti jogosult érdekkörében marad az érvényesítés, tehát amikor a teljesített szolgáltatás követelés-behajtási jellegű.

Az első esetben nyújtott faktoring-szolgáltatások adómentesnek minősülnek, mivel azokra az áfa-törvény 86. § (1) bek. b) vagy d) pontjai az irányadók, és nem tartoznak az adott szakasz hatálya alól kivett, azaz adóköteles szolgáltatásnyújtások közé. (1) Elvi jelleggel kimondható tehát, hogy az olyan engedményezéshez kapcsolódó faktoring, amely nem követelés-behajtás jellegű, a hitel- pontosabban a pénzkölcsön nyújtás egyik formájának tekinthető, amelynek során az engedményező tőkéhez juthat.

Ezt támasztja alá a hitelintézetekről szóló jogszabály is, amely egyértelműen rögzíti, hogy a faktoring a pénzkölcsön-nyújtás egy formája. A faktoring-szolgáltatás a hitelintézetekről és pénzügyi vállalkozásokról szóló 1996. évi CXII. törvény (a továbbiakban: Hpt.) szerint a pénzkölcsön-nyújtás egyik formája. Emellett pedig a nemzetközi követelés vételről szóló, Ottawában, 1988. május 28-án kelt UNIDROIT Egyezmény kihirdetéséről szóló 1997. évi LXXXV. törvény is hasonló rendelkezést tartalmaz, amely a nemzetközi faktoring ismérveit foglalja össze. E rendelkezésekből kitűnik, hogy a faktorálás olyan szolgáltatásnyújtás, amelyet a faktor nyújt az engedményezőnek.

A tipikus faktoring tehát, amely elsődlegesen nem követelésbehajtás jellegű, nem más, mint az áfa-törvény 86. § (1) bekezdés b) pontjában foglalt tevékenység. E szakasz úgy rendelkezik, hogy mentes az adó alól „a hitel-, pénzkölcsön és egyéb, ilyen jogviszonyt megtestesítő szolgáltatás nyújtása és közvetítése, valamint ezek hitelező általi kezelése” – így a faktoring is.

A faktoring-szolgáltatások e csoportjától élesen el kell különítenünk azon szolgáltatásnyújtásoktól, amelyek a követelés érvényesítésének elősegítését foglalják magukban. (2) E szolgáltatások jellemzője, hogy azok kizárólag kiegészítő, technikai jellegűek, és nem változtat-

ják meg a jogi és pénzügyi kapcsolatot az eredeti felek között. Ebben az esetben a követelést behajtó adóalany nem a saját érdekében jár el, azaz olyan követeléseket érvényesít, amelyek behajtásához nem fűződik közvetlen érdeke. Ilyen esetben az általa teljesített ügylet adóköteles szolgáltatásnyújtás.

Élesen el kell tehát választani egymástól azon eseteket, amikor az engedményezett követelés teljes egészében az engedményes érdekkörébe kerül, és ezért annak behajtása már valójában nem is az engedményező, hanem az engedményes saját követelésének behajtását jelenti, azoktól, amikor az engedményes követelésbehajtás jellegű szolgáltatásokat nyújt az engedményezőnek. Előbbi esetben az engedményes által teljesített ügylet adómentes, míg utóbbi alapvetően adóköteles.

4.3.3. Ezen alfejezet utolsó kérdése fogalom-meghatározó és számviteli jellegű: mégpedig, hogy mit jelent a faktoring tevékenység és hogyan kell azt elszámolni.<sup>98</sup> A Hivatal kétfajta definícióját már a *2.1. pont utolsó bekezdéseiben* taglaltam. Ezek elszámolásához adott iránymutatásaik:

a) Az első esetben az elszámolás úgy történik, hogy a követelés átruházásakor a követelés eladója kivezeti annak könyv szerinti értékét az egyéb ráfordításokkal szemben – feltéve, hogy a saját követelését adja el, amelynek ő az eredeti szerződés szerinti jogosultja –, egyidejűleg egyéb bevételként elszámolja a követelés ellenértékét. A faktorcég által felszámított faktoring díjat kamatjellegű jutaléknak kell tekinteni és ennél fogva elszámolandó a fizetett kamatok, kamatjellegű ráfordítások között a pénzügyi műveletek ráfordításain belül.

b) A második fogalomhoz tartozó elszámolási tanács szerint az eladó végig követelésként mutatja ki könyveiben a vevővel szembeni követelést, a faktorcégtől kapott kölcsönt pedig tartozásként, a faktorcég által felszámított kamatot és kezelési díjat szintén a faktorcéggel szembeni kötelezettséggént és kamatráfordításként, illetve kamatjellegű ráfordításként számolja el. A vevőkövetelést és a faktorcéggel szembeni tartozást beszámítja, majd a fennmaradó vevőkövetelés összegét a faktorcég által átutalt összegben vezeti ki könyveiből.

---

<sup>98</sup> 41/2005. Számviteli kérdés

## 5. A faktoring alternatívái

### 5.1. De lege ferenda

A Kormány 1050/1998. (IV. 24.) Korm. határozata alapján elkészült az új Polgári Törvénykönyv koncepciója, amelyet a Kodifikációs Főbizottság 2001. november 8-i ülésén elfogadott. A Kormány a 1009/2002. (I. 31.) Korm. határozattal elrendelte a koncepciónak a Magyar Közlönyben történő közzétételét, amely meg is jelent a Magyar Közlöny 2002. évi 15. számának II. kötetében. A negyedik könyv rendezi a kötelmi jogi szabályokat, ennek második részében a szerződés általános szabályaiban szól először a faktoringról. Itt helyesen megállapítja, hogy a „...*a fejlett piacgazdaság jogrendszerében az elmúlt száz-százötven évben a magánjog egészében véve kereskedelmi jogiasodott, s ebben a szemléletben a kimondottan professzionális üzleti élet sajátos szerződéstípusai is megtalálják helyüket a polgári törvénykönyvekben.*”<sup>99</sup> A merkantilizmus ezen jogalakító hatásáról már szoltam a dolgozat 1. pontjában.

Ezt a gondolatmenetet és logikai vonalat vezetve, az engedményezés fogalmi kereteinek tágítását, szabályainak bővítését tűzi ki célul a koncepció.

*„Az engedményezés fogalmi kereteit alkalmassá kell tenni a kereskedelmi (üzleti) forgalomban megjelent új jelenségek, illetve gazdasági funkciók kielégítésére. A kereskedelmi (üzleti) forgalom igényei az engedményezést a Ptk. eredeti modelljén több vonatkozásban túlmutató célokra kívánják felhasználni. Az új Ptk.-nak meg kell felelnie ezeknek az elvárásoknak.”*

Ezen célkitűzés után elsőként a faktoringról szól, és kimondja, hogy alkalmassá kell tenni az engedményezést a faktoring jogi feltételeinek kielégítéséhez. A faktoringot a bírói gyakorlatra hivatkozva engedményezésként fogja fel, de teljes érvényűen nem nyilvánítja azt oda tartozónak, mert megállapítja, hogy ezek gyakorta vegyes szerződések.<sup>100</sup> Ez is azt mutatja, hogy a szerződés szakszerű besorolása problémákat vet fel.

A koncepció ezek után iránymutatást ad a részletszabályok kialakításához és fő csapásirányként az UNIDROIT Egyezmény rendelkezéseit adja meg.

Megjegyzésként szól még a Ptk. 328. § (3) bekezdéséről *„Az engedményezésről a kötelezettet értesíteni kell; a kötelezett az értesítésig jogosult az engedményezőnek teljesíteni”*, amely olyan látszatot kelt, mintha az engedményezésnek a kötelezett értesítése érvényességi feltétele volna. A bírói gyakorlat – helyesen – ezt nem így fogja fel. A törvénytörvény ilyen értelemben pontosításra szorul. Szabályozást igénylő problémaként veti fel továbbá a jövőbeli

<sup>99</sup> Az új Polgári Törvénykönyv koncepciója – Magyar Közlöny 2002. 15. szám II. kötet 56. oldal

<sup>100</sup> Álláspontom szerint, amelyet a 2.1. pontban már kifejtettem, a faktoring nem vegyes, hanem atipikus szerződés.

követelés engedményezését, hiszen a Legfelsőbb Bíróság megszorító gyakorlatot vall ebben a kérdésben, míg a gazdasági élet igényelné ennek feloldását.

A faktoring elhelyezése az új Ptk.-ban: erre egyik lehetőség az előzőekben említett engedményezés szabályainak bővítése és az „alá” való besorolása ezt az abszorpció elméletet<sup>101</sup> támasztaná alá. Másik gondolata a koncepciónak, hogy a „*Vegyes, több szerződéstípus tartalmi elemeit elegyítő, de időközben már nevesített szerződéstípusokat célszerű a új Ptk.-ba felvenni.*”<sup>102</sup> az egyes szerződések közé. „*Vegyes tartalmukra tekintettel elképzelhető az alkalmazásuk során legnagyobb súlyt képviselő tartalmi elem alapján legközelebbi nevesített szerződéstípus körében történő elhelyezésük (részben) eltérő szabályokkal vagy altípusként.*”<sup>103</sup> Ez alapján a faktoring szabályainak a pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos szerződések közé történő beillesztése merülhet fel lehetséges megoldásként. Az időközben elkészült törvényszöveg tervezet az első megoldás mellett tette le a voksát. A követelés átruházása címet kapta, amelyben szól az engedményezés és a követelés-vétel szabályairól, majd a rendelkezések utolsó részében mintegy mankóként azt mondja ki, hogy a követelés-vételi szerződésre az adásvétel szabályai az irányadók.

Véleményem szerint kétségtelen, hogy a szerződés beilleszthető a Ptk.-ba és szerintem az egyes szerződések közé való beillesztés lenne a legjárhatóbb útja a faktoring kodifikálásának. Az engedményezéstől való elhatárolása során a 3.1. pontban adott indokaim miatt túl komplikálnak tartom az engedményezés szabályainak ilyen mértékű kitégítését, ezért inkább a pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos szerződések között lenne érdemes szabályozni, mint önálló szerződés fajtát.

## 5.2. A faktoring jövője

A fiatal szakma az ütemes bővülés ellenére is csak a kezdetek kezdetén tart. Ma a potenciális ügyfeleknek csak mindössze 4-5%-a él a faktoring adta lehetőségekkel. A tapasztalat az, hogy éppen azok a vállalkozások, a kis- és középvállalati kör nem ismeri ezt a pénzügyi szolgáltatást, amelyik leginkább rá lenne szorulva arra, hogy likviditási gondjainak megoldása érdekében faktoráltasson. Ennek több oka is lehet, az első az, hogy sztereotip módon sokan még mindig a beragadt követeléseket tartják a szerződés tárgyának, a másik nagy problémája

---

Papp Tekla: Atipikus szerződések Szeged 2004 12.old. „... az egyes atipikus szerződéssel legtöbb hasonlóságot felmutató Ptk.-beli nevesített szerződéssel kapcsolatos előírásokat alkalmassá kell tenni az adott atipikus szerződés befogadására, »elnyelésére«.”

<sup>102</sup> Az új Polgári Törvénykönyv koncepciója – Magyar Közlöny 2002. 15. szám II. kötet 88. oldal

<sup>103</sup> Az új Polgári Törvénykönyv koncepciója – Magyar Közlöny 2002. 15. szám II. kötet 88. oldal



az ismeretlenség, az ügyfelek alulinformáltsága. A tájékoztatásra fektetett nagyobb hangsúly, a marketing eszközök aktívabb használata jelentősen segítené a faktorálók körének szélesítésében. A faktorházak tájékoztatóit és megjelenésüket figyelve, elmondható az, hogy az internetet mint „virtuális-agorát” teljes mértékben kihasználják, sok faktorcég már részben felkészült az on-line üzletkötésre és kapcsolattartásra. De más fórumokon, mint az írott és íratlan sajtó, igen csekély a megjelenésük, ha például a lízinggel vetjük össze. Csak elvétve néhány szaklap hasábjain lehet ez irányú hirdetésekkel találkozni.

A hazai faktorcégek 2003-ban megalapították a Magyar Faktoring Szövetséget, amely az új pénzügyi ágazat érdekvédelmét, jogi, számviteli háttérének egyértelmű kialakítását és végül, de nem utolsósorban a szakma népszerűsítését végzi. Ha a Szövetség működését hatékonyan végzi a jövőben is, és ezen feladatainak eleget téve egy pozitív imázst tud kialakítani, természetesen a többi faktorház közreműködésével, akkor a faktoring piac további növekedésre van ítélve. Továbbá nagy szükség lenne e pénzügyi szolgáltatás állami segítséggel történő ösztönzésére is. Összegezve: a faktoring nagyobb publicitást, a faktoringtól idegenkedők pedig bátorítást, megfelelő tájékoztatást és állami támogatást igényelnek.

A kereskedelmi mutatókat nézve megállapítható, hogy a pénz forgási sebessége nő, ezért egy vállalkozás fenntartható fejlődéséhez plusz források szükségesek, ezen fejlődés elé néző cégek éppen a kormány által jelentősen támogatni kívánt kis- és középvállalati szektorból kerülnek ki.

Figyelembe kell venni, hogy a támogatni kívánt szektorból nem tud mindenki hozzájutni a kamattámogatásokhoz, hitelgaranciákhoz, vissza nem térítendő hitelekhez, stb. A „kimaradókat” a bankok érthetően nem fogják szívesen finanszírozni – esetleg csupán. Ezért lenne fontos véleményem szerint a faktorálás minél szélesebb körökben való megismertetése, esetleges kamattámogatásokkal kiegészítve, hiszen egy ilyen célvállalkozás számára az egyetlen buktató a túlzott költség lehet, amely megakadályozza abban, hogy a finanszírozási formát igénybe vegye. Megfontolandó lehet egy hitelgarancia rendszer bevezetése is, amely a faktorházak számára tenné vonzóbbá a kis- és középvállalkozások finanszírozását. A hatás szinte biztosan nem maradna el: ugyanis a „csirke előnevelédnek” nevezett finanszírozási formát igénybe vevők többsége három-négy év után felnő, és alkalmassá válik bankhitelek igénybe vételére is. Ez pedig a legjobb bizonyítéka a fejlődésnek.

Ha szélesebb körökben elterjedt finanszírozási formává válik a faktorálás, valószínűleg élénkebb verseny fog mutatkozni a kínált konstrukciófajták „palettáját” illetően is.

A faktoringban rejlő potenciálok hazánkban tisztán látható, hogy még kiaknázatlanok. Valószínű, hogy nagyobb ismertség és elismertség mellett növekedésre van ítélve a piac. Ha és amennyiben komolyabb verseny alakul ki a szolgáltatók között, lentebb szorítják az ügylet költségeit, vagy egy esetleges állami – jó értelemben vett – beavatkozás mellett olcsóbbá tudna válni ezen konstrukció, akkor biztos, hogy a kis- és középvállalkozások tőkeéhségének megfelelő enyhítőiként léphetnének fel a faktorházak.

Felhasznált jogszabályok:

1. 1997. évi LXXXV. törvény a nemzetközi követelésvétetről
2. 1996. évi CXII. törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról
3. 1959. évi IV. törvény a Polgári Törvénykönyvről
4. 2007. évi CXXXVI. törvény a pénzmosás és a terrorizmus finanszírozása megelőzéséről és megakadályozásáról
5. 2006. évi V. törvény a cégnyilvántartásról, a cégnyilvánosságról és a bírósági cégeljárásról

Felhasznált irodalom:

- 1.) Szántó András: A faktoring gazdasági jelentősége és jogi szabályozása – Polgári jogi Tudományos Diákkör Évkönyve 2001/2002 tanév Budapest 2003.
- 2.) dr. Darázs Lénárd: A faktoring ügylet közgazdasági háttere és hasznossága – Magyar Jogászegylet 14. vándorgyűlése Budapest 2000.
- 3.) Papp Tekla: Atipikus szerződések – Szeged 2004
- 4.) Németh Ákos: Faktorálás – a követeléskezelés hatékony eszköze – AmCham konferencia 2003. December 5. Budapest
- 5.) dr. Martinkó Károly: Faktoring a vállalatfinanszírozás hamupipőkéje – Budapest 2002
- 6.) Clyde W. Phelps: The role of Factoring in Modern Bussiness Finance – Baltimore USA 1956
- 7.) dr. Nochta Tibor: Vázlatok a faktoringszerződés magánjogi alapkérdéseire – Magyar Jog 1996. XLIII. évf.
- 8.) dr. Petrik Béla: A faktoring ügyletekről – Magyar jog L. évf. 1. szám 2003.
- 9.) dr. Szaniszló Norbert: A faktoring fajtái – Magyar Jogászegylet 14. vándorgyűlése Budapest 2000.
- 10.) Barta-Bozsa-Harsányi-Karczub-Kovács-Miskolczi-Osváth-Újváriné: Egyes kereskedelmi szerződések – Miskolci Egyetem ÁJK Miskolc 1996.
- 11.) Hecz Katalin: A faktor kockázatai és azok kezelésének lehetőségei
- 12.) Fahidi Gergely: Visszaperelt ítéletek – HVG XXVI. évf. 27. szám
- 13.) Szentiványi Iván: A faktoring és ami mögötte van – Gazdaság és jog III. évf. 1/1995
- 14.) dr. Halustyik Anna: A magyarországi faktorálási szerződések jogi kérdései – PPKE Deák Ferenc Továbbképző Intézet – Oktatási segédanyag 2001.
- 15.) Miskolczi Bodnár Péter: Egyes atipikus szerződések – Gazdaság és Jog V. évf. 1/1997.
- 16.) Lászlófi Pál-Leszkoven László: Gondolatok a szerződés-engedményezés jogi természetéről – Polgári Jogi Kodifikáció 2004. VI. évf.

- 17.) Leszkoven László: A fiduciárius engedményezés jogi természetéről – Gazdaság és Jog X. évf. 3. szám 2002.
- 18.) Fahidi Gergely: Támogatott követelésvásárlás – HVG XXVI. évf 31. szám
- 19.) Michnai Attila: Bizonytalanságok faktorálásnál – HVG XXVII. évf. 33. szám
- 20.) Napi Gazdaság 2005.03.3
- 21.) Világ Gazdaság 2005.05.050
- 22.) Dr. Szalai T. Gabriella által prezentációs célra készített folyamatára 2008.
- 23.) A Polgári Törvénykönyv magyarázata – HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft. Budapest, 1998.
- 24.) Az új Polgári Törvénykönyv koncepciója – Magyar Közlöny 2002. 15. szám II. kötet
- 25.) 497/B/1997. AB határozat
- 26.) 1995/251. Adózási kérdés: a faktoring tevékenység kezelése nem pénzintézeteknél
- 27.) 2003/51. Adózási kérdés: a faktoringtevékenység megítélése az áfában
- 28.) 41/2005. Számviteli kérdés: Mit jelent a faktoringtevékenység és hogyan kell azt elszámolni?
- 29.) BH2005. 72 (Szegedi Ítéltábla Gf. I. 30.511/2003. sz.)
- 30.) BH1997. 244. (Legf. Bír. Gfv. X. 31.217/1996. sz.)
- 31.) BH1999. 77. (Legf. Bír. Gf. I. 32.886/1997. sz.)
- 32.) BH2002. 364 (Legf. Bír. Gf. I. 30.906/2000. sz.)
- 33.) BH2001. 489 (Legf. Bír. Gfv. X. 31.608/1999. sz.)
- 34.) <http://www.faktoringszovetseg.hu>
- 35.) <http://bankweb.hu>
- 36.) <http://www.factors-chain.com>
- 37.) <http://www.factoring.org>
- 38.) <http://www.ifgroup.com>
- 39.) <http://magyarfaktor.hu/admin/dl/belfadat2007.doc>
- 40.) <http://www.pszaf.hu>
- 41.) <http://www.bisz.hu>