

ПРИЛОЖЕНИЕ НА ФАКТОРИНГА В ИКОНОМИКАТА ПО ВРЕМЕ НА КРИЗА

гл.ас. д-р Ирена Николова

Нов български университет

Факторингът е сравнително нов продукт на българския пазар, насочен предимно към малките и средни предприятия. Целта на доклада е да представи състоянието на факторинга в България, както и възможностите за приложение от малките и средни предприятия в условия на глобална финансова криза и европейска дългова криза.

1. Факторингът като форма на финансиране на фирмите

В българското законодателство дефиниция на понятието „факторинг“ е дадена в Закона за корпоративното подоходно облагане¹. Там се посочва, че това е сделка по прехвърляне на еднократни или периодични парични вземания, произтичащи от доставка на стоки или предоставяне² на услуги, независимо дали лицето, придобило вземанията (фактор), поема риска от събирането на тези вземания срещу възнаграждение.³

В правната литература фирмите, които доставят стоки, респективно изпълняват услуги при условията на търговски кредит, се наричат с термина „доставчици“. Техните съконтрагенти, които се ползват от предлаганите от тях търговски кредити, се означават с термина „длъжник“. Лицата, които купуват вземанията на доставчиците и им предоставят услуги се определят като „фактор“.⁴

Правната рамка дава дефиниция за факторинга и за неговите характеристики, базирани на международното право в Конвенцията за международния факторинг. Но това, което не се разглежда е връзката в икономически план между участниците в договора за покупко-продажба за закупуване на стоки или предоставяне на услуги – купувач и продавач. За целите на настоящия доклад и от гледна точка на

¹ Закон за корпоративното подоходно облагане, обн. ДВ бр.105 от 22.12.2006 г., в сила от 1.01.2007 г., последни изменения от бр. 23 от 8.03.2013 г., в сила от 8.03.2013 г., Допълнителни разпоредби.

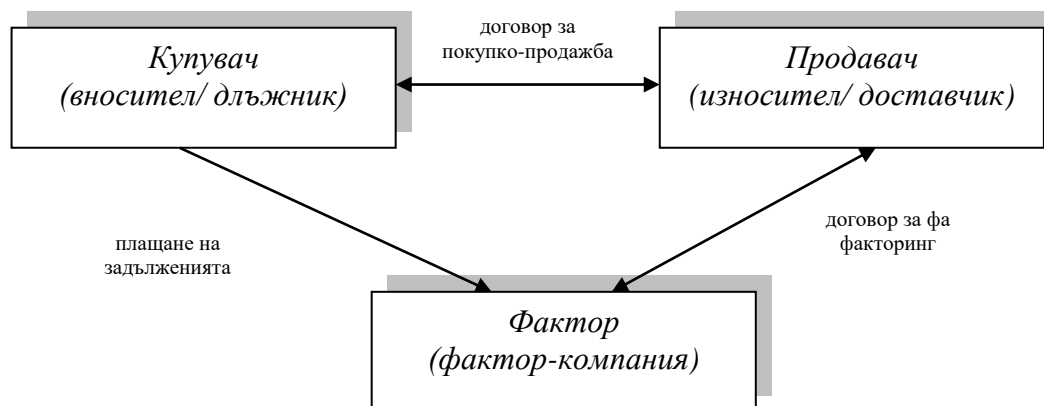
² В настоящия доклад продавачът и купувачът се разглеждат като фирми, извършващи дейност и на външния, освен на вътрешния (български) пазар. Затова те се означават като купувач или вносител и продавач или износител.

³ В международната практика въпросите, свързани с факторинга са представени в Конвенцията за международния факторинг, изготвена от Международния институт за унификация на частното право. Тя е приета на 28 май 1988 г. В нея се разписват особеностите на факторинга, правата и задълженията на страните по сделката, както и други детайли от сключването на договора за факторинг. UNIDROIT Convention on International Factoring, <http://www.unidroit.org/>.

⁴ Димитрова, Е. Факторинг, Сиела, София, 2008, с. 15-16.

икономическата практика и международната търговия ще разгледаме факторинга като сделка, следваща друга търговска сделка между две фирми.

В икономическата практика, когато е налице договор за покупко-продажба между две страни купувач (вносител) и продавач (износител) и е договорено отложено плащане, то именно, за да се намали срокът за получаване на вземанията се намесва трета страна – факторът (фактор-компания). Всъщност същинската сделка за факторинг се осъществява между продавача (износителя) и фактор-компанията.



Фигура 1. Схематично представяне на връзката между участниците във факторинга⁵

Приложенията на факторинга по отношение на продавача (износителя) могат да се сведат до разрешаването на следните въпроси:

- осигуряване на ликвидност във фирмата⁶;
- намаляване на кредитния риск за цялата фирма и премахване на този риск по конкретната сделка между продавача-купувача;
- прехвърляне на административни и счетоводни услуги по конкретно вземане на фактора;
- при международния факторинг, намаляване на валутния риск за цялата фирма и премахване на този риск по конкретна сделка между износителя-вносителя.

Основното приложение на факторинга за фирмите се изразява във възможността да се освободи паричен ресурс от вече сключена сделка с отложено плащане и да се подобри общата ликвидност на продавача (износителя). Така могат да се договарят по-

⁵ От гредна точка на договора за факторинг участниците се разглеждат като длъжник-доставчик-фактор. По отношение на вътрешната и международната търговия участниците се определят като купувач (вносител)-продавач (износител)-фактор (фактор-компания).

⁶ Klapper, L. The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises, The World Bank, 2005, p.5.

дълги периоди при следващи сделки с конкретен купувач или нови такива. Едновременно с това купувачът (износителят) разполага с необходимото време за изпълнение на плащането в рамките на посочения период в договора за покупко-продажба. При сключването на договора за факторинг между фактор-компанията и продавача (износителя), купувачът (вносителят) в повечето случаи се уведомява за настъпилите промени.

Другото основно предимство на факторинга се представя чрез възможността, която се дава на продавача (износителя) за покриване нивата на кредитния риск, т.е. когато има вероятност купувачът да изпадне в положение на неплатежоспособност. Чрез фактора този риск по конкретната сделка се елиминира, като кредитният риск изцяло се прехвърля на фактор компанията. Отделно от това, ако за бъдещ период от време предстоят нови сделки с този купувач, чрез фактора може да се анализира неговата платежоспособност и да се предприемат превантивни мерки за ограничаването на бъдещи загуби.

Чрез прехвърлянето на административни и счетоводни услуги по вземанията към фактора, продавачът намалява своите транзакционни разходи. Освен това тези допълнителни услуги за продавача (износителя) дават възможност за сключването на бъдещи сделки с нови контрагенти или прехвърлянето на дейности, които са непосилни за него (консултации по правни, данъчни и финансови въпроси, особено в международна среда; анализи за инвестиционната среда и др.).

В случаите на международна сделка, сключена между износителя и вносителя, при сключване на факторинг валутният риск се прехвърля на фактора. Най-често този вид риск се проявява при реализиране на внос и износ за българските фирми във валута, различна от еврото. Така продавачът (износителят) елиминира влиянието на валутните курсове върху договорените вземания в чуждестранна валута.

В икономическата практика се срещат различни видове факторинг. Многообразието на видовете факторинг се обуславя от търсените резултати, които участниците в сделката искат да постигнат. Най-често използваните видове факторинг са следните:

- в зависимост от кредитния риск, факторингът се разглежда като същински (още известен като факторинг без регресен иск) и несъщински (с регресен иск).

При същинския факторинг фактор-компанията поема кредитния риск и се посочва периода на извършване на плащането от фактора към продавача (износителя). Тъй като в търговията плащането може да се извърши авансово, при получаване на стоката или услугата и отложено, при факторинга също се различават три разновидности –

факторинг с авансово плащане или стандартен факторинг (плащане на продавача на прехвърленото вземане), факторинг с плащане на падежа (плащане при падежа на сделката, независимо дали купувачът е погасил своето задължение) и факторинг с плащане при събиране на вземането (едва след като купувачът е погасил задължението си се извършва плащане и към продавача в пълен размер).

Стандартният факторинг (факторингът с авансово плащане) се разглежда като вид същински, при който фактор-компанията заплаща на продавача (износителя) между 70% и 95% от вземането преди настъпването на падежа, т.е. преди погасяване на вземането от купувача (вносителя).

- в зависимост от уведомяването на купувача (вносителя) за сключването на договор за факторинг между продавача (износителя) и фактора се различават открит и скрит факторинг.

При открития факторинг купувачът (вносителят) се уведомява от продавача (износителя) и/ или от фактора за извършеното прехвърляне на вземанията. При скрития факторинг купувачът не се уведомява за прехвърлянето на своето задължение на трета страна. Затова при плащане продавачът (износителят) трябва да извърши плащане на фактора с получената сума от купувача. Скритият факторинг е по-рядко прилаган в практиката, тъй като интересите на фактор-компанията не са защитени.

- в зависимост от участието на продавача (износителя) в международната търговия факторингът се разглежда като вътрешен и международен. Вътрешният факторинг включва всички разновидности на факторинг сделките, при които участниците, извършват своята дейност на местния пазар, включително и при сключването на договора за факторинг.

Международният факторинг⁷ може да бъде двустепенен факторинг, импортен факторинг (пряк импортен факторинг) и експортен факторинг (пряк експортен факторинг).

Двустепенният факторинг включва участието на две фактор-компани, една в страната на износителя и една в страната на вносителя. Факторът в страната на износителя прехвърля вземанията на фактора в страната на вносителя.

Импортният факторинг и експортният факторинг имат само по една участваща в сделката фактор-компания, за разлика от двустепенния факторинг.

⁷ Димитрова, Е. Факторинг, Сиела, София, 2008, с. 27-31.

При импортния факторинг износителят прехвърля вземанията си на фактор в страната на вносителя, след което се пристъпва към изпълнението на факторинга.

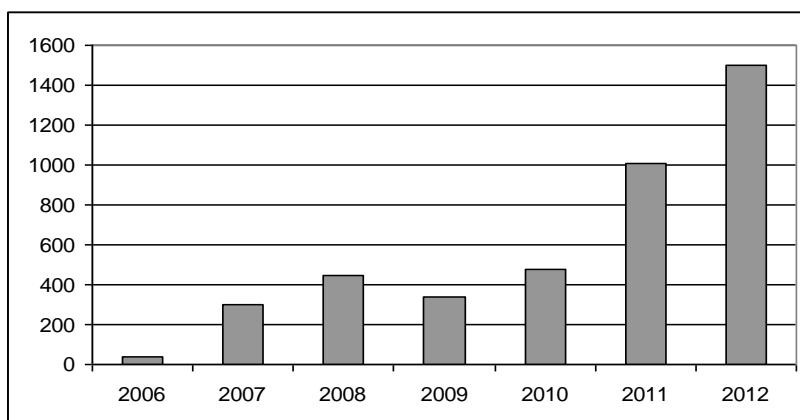
В случаите на експортен факторинг износителят прехвърля вземанията на фактор-компания от своята държава. А факторът от своя страна търси вземанията си директно от чуждестранния вносител.

Международният факторинг е винаги открит факторинг, тъй като се покриват в повечето случаи два вида риск – кредитен и валутен.

2. Приложение на факторинга от малките и средни предприятия

В страните от Западна Европа и САЩ факторингът се развива активно през последните 30 години, особено в сегмента на малките и средни предприятия. Обемът от факторинг сделките през 2012 г. е по-малък в сравнение с предходни периоди. По данни на Factors Chain International⁸, която е една от водещите асоциации на факторинг-компаниите в света, ръстът на факторинга в Европа за 2012 г. спрямо 2011 г. е едва 7%, в сравнение с предходните периоди, когато ръстът съответно е 17% за 2011 г и 19% за 2010 г.

Влияние върху състоянието на факторинга несъмнено оказва световната финансова криза, тъй като след 2007 г. в Европа се наблюдава лек спад при сключването на факторинг сделки.



Фигура 2. Обем на сделките от факторинг в България за периода 2006-2012 г. (в млн. евро)⁹

Но с началото на дълговата криза в Еврозоната ръстът при факторинга отново се увеличава. „Добрите“ данни за Европа основно се дължат на страни, които не са в епицентъра на дълговата и финансовата криза в Европейския съюз като например Естония, Литва, Латвия, Малта, България, Полша и др. Това са страни, в които

⁸ <http://www.fci.nl/home>

⁹ По данни на EUF Statistics, www.euf.eu.com

факторингът не се е развивал активно до този момент и в период на криза се открива този вид финансиране на малките и средни предприятия.

Факторингът в България, особено по време на криза, бележи значителен ръст. До стартирането на кризата темповете на развитие на този вид сделки в България бяха по-ниски в сравнение със състоянието след 2008 г. На фиг. 2 ясно се виждат обемите, реализирани в страната за периода 2006-2012 година. Факторинг сделките нарастват с 48,5% за 2012 г. спрямо 2011 г., а ръстът през 2011 г. спрямо 2010 г. е около 112%.

Очакванията са за запазване на ръста в обемите от факторинг, но с по-бавни темпове в Европа и в България за 2013 г.

Отново възможността, която предоставя факторинга за освобождаване на паричните потоци за фирмата и осигуряване на ликвидност е предимство за развитие, дори и в криза. Факторингът се определя като подходящ за малките и средни предприятия, тъй като достъпът им до други форми на финансиране е ограничен или се поставят повече условия при отпускането на банковия кредит или договарянето на търговския кредит. Прехвърлянето на кредитния и валутния риск върху фактор-компаниите също дава достатъчно свобода за малките и средни фирми при планиране на бъдещите парични потоци. Разбира се, факторингът е приложим и от големите компании, но те винаги могат да пренасочват свободни парични средства от други свои дейности, за да си осигурят необходимата ликвидност.

Обикновено малките и средни фирми се насочват към факторинга, тъй като другата основна алтернатива за финансиране е банковият кредит. При отложено плащане от 30 до 180 и повече дни, както най-често се случва в практиката, фирмите имат нужда от бърз достъп до ликвиден ресурс.

От видовете факторинг основното разграничение, прилагано в практиката е по отношение на кредитния риск – същински и несъщински факторинг. Според статистиката на Factors Chain International¹⁰ за 2012 г. в световната практика преобладава същинският факторинг с около 69% (в разглеждания случай това включва и трите разновидности – стандартен факторинг, факторинг с плащане на падежа и факторинг с плащане при събиране на вземането), следван от несъщинския факторинг (31%). По отношение на международния факторинг преобладават експортните факторинг сделки (61%) в сравнение с импортния факторинг.

¹⁰ <http://www.fci.nl/home>

Общият обем на факторинга в България за 2012 г. е 1,5 млрд. евро, като преобладаващата част от сделките са на вътрешния пазар (около 1,275 млрд. евро), което е 85% от целия обем.



Фигура 3. Факторингът в България за 2012 г. (в млн. евро)¹¹

За сделките с международен характер остават 15% от обема на факторинга в България или 225 млн. евро. Това показва, че вътрешният факторинг е предпочитаният за освобождаване на оборотен капитал във фирмите. При разделението на факторинга според кредитния риск в България преобладава същинският факторинг във всичките му разновидности пред несъщинския.

Секторите от икономиката, които най-активно прилагат факторинга за 2012г¹². са: производство 40%, търговия 34%, услуги 19% и др. В сравнение с предходни периоди се наблюдава спад при ползването на факторинга от фирми в сектора на търговията. Но очакванията са за ползване на факторинга от повече фирми от сектора на производството.

Както посочва и проф. д-р Надежда Николова¹³ възстановяването на бизнес активността в условията на настоящата финансова криза не може да се реши чрез прилагане на банковите кредити и традиционният инструмент на междуфирменото финансиране – търговския кредит. Именно факторингът е една от възможностите за финансиране на бизнеса, тъй като не увеличава кредитната задлъжнялост на фирмата.

Изводи

Факторингът безспорно е начин за финансиране дейността на фирмите, и то така че се дава възможност за освобождаване на парични потоци и подобряване на

¹¹ По данни на Factors Chain International, <http://www.fci.nl/home>

¹² Данните са за УниКредит Факторинг ЕАД, представени във в. Капитал – Иванова, М. Пазарът на факторинг ще расте и през 2013 г., www.capital.bg, м. април 2013 г.

¹³ Николова, Н. Актуални проблеми на краткосрочното финансиране на бизнеса, - В: Тенденции и предизвикателства в развитието на икономиката, Том II, Наука и икономика, Икономически университет – Варна, 2012, с. 31-33.

ликвидността. В условия на криза наличието на ликвидност създава предпоставки за сключване на нови сделки, и то при по-изгодни условия и с различен период на отложено плащане. Това води до развитие на бизнеса.

Друга причина, която допринася за развитието на факторинга в България е наличието на високата фирмена задлъжнялост, която увеличава риска в икономиката. А чрез факторинга това може да бъде преодоляно от фирмата.

За малките и средни предприятия не винаги наличието на проблемите със задлъжнялостта са водещият мотив за встъпване в договор за факторинг. А напротив, осигуряването на ресурс за следващата сделка на фирмата, както и производственият цикъл за съответния сектор, напр. при бързооборотните стоки, в текстилното производство.

Основен недостатък за факторинга, особено в България е неговото недостатъчно добро познаване от фирмите, независимо дали са в позицията на купувачи или продавачи и дали участват само на вътрешния пазар или се включват активно и в международната търговия. Този недостатък може да се преодолее чрез по-активното разясняване на предимствата на факторинга и неговото сравнение с банковия и търговския кредит. Така всеки един участник в икономиката и търговията в страната може да прецени как по-ефективно да управлява своите парични потоци и да увеличи своя оборот.

Литература

1. Димитрова, Е. Факторинг, Сиела, София, 2008.
2. Закон за корпоративното подоходно облагане, обн. ДВ бр.105 от 22.12.2006 г., в сила от 1.01.2007 г., изменения от бр. 23 от 8.03.2013 г., в сила от 8.03.2013 г.
3. Иванова, М. Пазарът на факторинг ще расте и през 2013 г., www.capital.bg, м. април 2013 г.
4. Николова, Н. Актуални проблеми на краткосрочното финансиране на бизнеса, - В: Тенденции и предизвикателства в развитието на икономиката, Том II, Наука и икономика, Икономически университет – Варна, 2012, с. 31-33.
5. Klapper, L. The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises, The World Bank, 2005.
6. <http://www.unidroit.org/>
7. <http://www.fci.nl/home>
8. www.euf.eu.com
9. www.capital.bg