

# ИКОНОМИЧЕСКАТА СЪЩНОСТ НА ФАКТОРИНГА И НЕЙНОТО ЮРИДИЧЕСКО ПРОЯВЛЕНИЕ СЪГЛАСНО БЪЛГАРСКОТО ОБЕКТИВНО ПРАВО

ст. ас. Емилия Димитрова

1. Икономическото развитие на България и приобщаването на страната ни към общия европейски пазар и към глобалната световна икономика имат за последица запознаването с нови форми на икономическо сътрудничество и с тяхната юридическа интерпретация. Българската правна система се обогатява с непознати за нея правни явления, които обаче са утвърдени и използвани в международните търговски отношения поради предлаганите от тях рационални решения на проблемите на свободното движение на стоки, услуги и капитали.

Най-разпространени измежду модерните правни институти са лизингът, франчайзингът и факторингът. Между тях най-непознат в България е факторингът. Той обаче има същото практическо значение, каквото и другите две правни явления, за развитието на стопанската дейност, особено на малките и средните предприемачи.

Целта на настоящата статия е да бъде представена икономическата същност на факторинга и нейното юридическо проявление.

2. В търговските отношения факторингът се утвърждава като полезен икономически способ за преодоляване на проблеми, свързани с движението на стоки, услуги и капитали. Проблемите възникват за онези малки и средни предприемачи, участници в търговския оборот, които предоставят търговски кредити, т.е. доставят произведените от тях стоки, респ. извършват предлаганите от тях услуги при отложено плащане на цената на стоките, респ. на услугите за период от 30, 60, 90 или най-много 120 дни<sup>1</sup>. Проблемите, които тези предприемачи успешно решават чрез факторинга, са: недостигът на ликвидни парични средства; кредитният риск (т. нар. риск "делкредере"); липсата на достатъчно ресурси за осъществяване или за качествено осъществяване на административни и счетоводни дейности. Очертаните проблеми обуславят трите основни функции на факторинга. Те са финансиране, поемане на кредитния риск, извършване на административни и счетоводни услуги.

Функциите на факторинга са обвързани с предоставяните търговските кредити. Тази обвързаност се проявява не само в обусловеността на икономическите функции на факторинга от предлаганите търговски кредити,

---

<sup>1</sup> Периодът на отлагане на плащането е установен в търговската практика – вж. *Lunckenbein Hans G., Rechtsprobleme des Factoring-Vertrages, Diss. München, 1983, S. 9, Martinek Michael, Moderne Vertragstypen: Band 1 Leasing und Factoring, Verlag C.H. Beck, München, 1991, S. 228, Frye Kevin, Factoring may solve your firm's cash flow problem, Business First – Louisville, 03/17/2000, Vol. 16, Issue 33, p. 13.*

но и в механизма на реализиране на тези функции. Те се осъществяват вследствие на продажбата на съществуващите неизискуеми вземания, както и на бъдещите вземания, представляващи цената на доставените на кредит стоки, респ. на изпълняваните на кредит услуги.

При факторинга предприемачите, които доставят стоки, респ. изпълняват услуги при условията на търговски кредит, се назовават с термина “доставчик” (на английски “client”, на немски “Klient”, “Anschlußkunde”). Техните съконтрахенти, които се ползват от предлаганите от тях търговски кредити, се обозначават с термина “длъжник” (на английски “customer”, на немски “Kunde”, “Drittschuldner”, “Abnehmer”). А за лицата, които купуват вземанията на доставчиците и им предоставят услугите финансиране, поемане на кредитния риск, както и административни и счетоводни услуги, свързани с придобитите вземания, се използва терминът “фактор” (factor).

Функцията финансиране се осъществява, когато факторът авансово, т.е. преди падежа, плаща на доставчика между 70% и 90% от номиналната стойност на купените вземания<sup>2</sup>. Останалите между 30% и 10% факторът задържа като гаранция, в случай че доставчикът не изпълни спрямо длъжниците свои задължения от договорите за доставка на стоки или за извършване на услуги. Тази част от вземанията се плаща на доставчика в рамките на уговорен между него и фактора срок, който започва да тече от деня, следващ деня на падежа на всяко вземане, като продължителността на този срок не може да е по-дълга от 120 дни<sup>3</sup>.

Авансово осигурените чрез факторинга парични средства доставчикът използва през периода, през който длъжникът си служи с предоставения му от доставчика търговски кредит. През този период факторът на практика кредитира доставчика. С оглед продължителността на периода на кредитиране в икономическата литература факторингът се определя като форма на краткосрочно финансиране<sup>4</sup>.

Чрез факторинга посредством функцията финансиране доставчиците на стоки и услуги успешно решават проблема с недостига на ликвидни парични средства. Преодоляването на този проблем има особено благоприятно въздействие върху по-нататъшното развитие на стопанската им дейност, а именно:

---

<sup>2</sup> Lunckenbein Hans G., цит. съч., S. 8, Björn Birgitte, Factoring a comparative analysis the legal and practical implications of factoring as practised in the United States, England und Denmark, Copenhagen Jurist-ogØkonomforbundets Forlag, 1995, p. 29 и 44, Rademacher Kevin, Factoring an option for generating quick cash, Inside Tucson Business, 05/31/1999, Vol. 9, Issue 10, p. 4, Пиперкова Лиляна, Франчайзинг, лизинг, факторинг – правни аспекти, С., 1995 г., стр. 110, Найденов Борислав, Търговски сделки, книга първа, С., 1998 г., стр. 154, Петков Георги, Данъчно третиране на факторинга, сп. Български законник”, бр. 12/2000 г., стр. 97.

<sup>3</sup> Вж. Георгиева Мария, Що е факторинг?, сп. “Финанси и право” бр. 2/1995 г., стр. 8-11.

<sup>4</sup> Стефанова Пенка, Банки и кредитно посредничество, С., 2000 г., стр. 317.

Осигуреният чрез факторинга паричен ресурс позволява на доставчиците както да запазят, така и да разширят обема на произвежданите от тях стоки и на извършваните от тях услуги, а също и да продължат да предоставят търговски кредити. Следва да се отбележи, че предлагането на търговски кредити е свързано с редица преимущества за доставчиците като напр. своевременна реализация на произведените стоки и на изпълняваните услуги, както и разширяване на кръга на съконтрагентите. За последните купуването на стоки, респ. получаването на услуги с отложено плащане на цената е икономически твърде изгодно, тъй като по този начин те получават необходимите средства за производство, преди да разполагат с финансов ресурс за това.

Доставчиците на стоки и услуги, които благодарение на факторинга разполагат с ликвидни парични средства, имат възможност да купуват от своите доставчици стоки с незабавно плащане на цената. Това ги прави предпочитани съконтрагенти в търговските отношения и им дава редица предимства като напр. уговаряне на по-благоприятни цени и на търговски отстъпки.

Факторингът предвид своята функция финансиране е особено изгоден за малките и средните предприемачи. Те поради ограничения по размер собствен капитал<sup>5</sup> срещат трудности при получаването на банкови кредити и при тяхното обезпечаване. Във връзка с предоставянето на кредити банките проучват кредитоспособността на доставчиците, а факторите – на техните съконтрагенти, длъжниците по търговския кредит. Ето защо ако доставчикът не отговаря на изискванията за получаване на банков кредит и затова такъв му е отказан, то той чрез факторинга може да получи нужния му финансов ресурс, при условие че неговите длъжници по търговския кредит са кредитоспособни и се ползват с добра търговска репутация<sup>6</sup>.

Същевременно чрез използването на факторинга с оглед функцията финансиране се увеличават възможностите на доставчиците да получат допълнителни кредити от банките. Авансовото плащане на цената за прехвърлените вземания води до намаляване на размера на всяко едно вземане, т.е. до увеличаване на активите и до намаляване на пасивите на доставчиците. Това означава подобряване на балансовите им позиции, а оттук и на тяхната кредитоспособност.

Поради посочените преимущества факторингът се определя като един от най-удобните начини за обслужване на договори за доставка на стоки и за

---

<sup>5</sup> Собственият капитал се образува от основния и допълнителния капитал. Основният капитал е вписаният в търговския регистър капитал, който трябва да отговаря на определени в закона изисквания. Допълнителният капитал е имуществото, което надвишава основния капитал – вж. Герджиков Огнян, Коментар на търговския закон – книга втора, С., 2000 г., стр. 380.

<sup>6</sup> Frye Kevin, цит. ст., п. 13, Abed Nikmat, Factoring: an alternative cash flow funding method, San Diego Business Journal, 08/25/1997, Vol. 18, Issue 34, п. 14, Lee Greg, How to use factoring to grow your business, Business West, Feb. 1997, Vol. 13, Issue 10, p. 45.

извършване на услуги и се утвърждава като атрактивна алтернатива на останалите форми за краткосрочно финансиране<sup>7</sup>.

Втората функция на факторинга, поемането на кредитния риск, се проявява, когато факторът поеме риска от евентуално неплащане от страна на длъжниците по търговските кредити поради неплатежоспособност или неоснователен отказ да платят<sup>8</sup>.

Чрез поемането на риска “делкредере” факторът се задължава, дори ако не получи плащане от длъжниците, да плати на доставчика цената на купените вземания. Следователно тази функция се осъществява чрез отказа на фактора от регресен иск срещу доставчика за неполучените от длъжниците плащания.

Факторът поема риска “делкредере” само за онези вземания, които той писмено е одобрил пред доставчика. Ето защо е възможно в търговските отношения между един и същи фактор и един и същи доставчик за някои от вземанията факторът да носи кредитния риск, а за други – не.

Предпоставка за одобряването на всяко вземане е положителният резултат от проучването на фактора за платежоспособността на длъжника по конкретното вземане. Факторът оценява платежоспособността на длъжника въз основа на същите критерии, които банките използват за преценяване на платежоспособността на техните клиенти.

В търговската практика са се утвърдили два способа за одобряване на вземанията: първият – определяне на максимална сума (лимит), в рамките на която се простира отговорността на фактора, и вторият – одобряване на всяко едно вземане на доставчика поотделно.

Първият способ се прилага в следните два варианта:

За всеки длъжник се определя максимална сума, като за одобрени от фактора се считат всички вземания на доставчика срещу този длъжник, чийто общ размер е в границите на тази сума.

За всеки длъжник се определя максимална сума на неговите задължения към доставчика, произтичащи от търговските кредити, предоставени му в рамките на един календарен месец; за одобрени от фактора се считат вземанията на доставчика срещу този длъжник, чийто общ размер е в границите на определения месечен лимит.

Двата варианта на първия способ се различават в един съществен аспект. Ако лимитът се определя въз основа на всички вземания на доставчика към отделен длъжник, в случай че длъжникът погаси вземане, включено в лимита, неговото място се заема от друго вземане, което се превръща в одобрено от фактора. Ако лимитът се определя въз основа на

---

<sup>7</sup> Бобатинов Марио, Банково право, С., 2000 г., стр. 159 и 166, така и Прокопиева Вася, Същност и приложение на факторинга, сп. “Пазар и право”, бр. 12/1998 г., стр. 31-39.

<sup>8</sup> Не е неоснователен отказът на длъжника по търговския кредит да плати, когато този отказ се основава на неизпълнение от доставчика на негови задължения, произтичащи от договора за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги. В този случай не е налице кредитен риск.

вземанията на доставчика, възникнали към един и същи длъжник в рамките на един календарен месец, всички вземания, породени след изтичането на съответния календарен месец, остават извън установения месечен лимит и се считат за неодобрени от фактора. С оглед интересите на доставчика подходящ е първият вариант на първия способ, тъй като при него е реална възможността всички вземания на доставчика да получат статут на одобрени от фактора вземания.

При втория способ факторът одобрява поотделно всяко вземане на доставчика. Този способ осигурява на фактора висока степен на контрол относно събираемостта на вземанията, но е по-трудоемък и следователно по-скъп в сравнение с първия. Тази е причината, която обяснява защо в търговския оборот факторите прилагат най-вече първия способ за одобрение на вземанията на доставчиците.

Икономическото значение на функцията “делкредере” се оценява с оглед на предимствата, които чрез нея се предоставят на доставчиците на стоки или услуги във връзка с упражняваната от тях стопанска дейност. Посредством факторинга с функция “делкредере” доставчиците получават гаранция за пълната събираемост на вземанията си за цената на доставените стоки, респ. на извършените услуги. А това им позволява да продължат да използват преимуществата на търговския кредит.

Същевременно факторингът чрез поемането на риска “делкредере” осигурява на доставчиците бърз достъп до парични средства, който не е свързан с продължителни съдебни процедури или такива на принудително изпълнение.

Третата функция на факторинга се проявява посредством предоставянето от фактора в полза на доставчика на различни административни и счетоводни услуги във връзка с прехвърлените вземания. Обичайно факторът поема задължението да води счетоводството за тези вземания, да съставя и изпраща фактури, да напомня за дължимите плащания, да инкасира дължимите суми включително и да предприема действия за принудително изпълнение срещу неизправните длъжници, да проучва платежоспособността на трети лица – потенциални клиенти на неговите съконтрахенти, да консултира доставчиците по данъчни и финансови въпроси и по въпроси, свързани с тяхната инвестиционна политика, с търговската им дейност и с рекламата на предлаганите от тях стоки и услуги, както и с възможностите за появата им на международните пазари. Факторът може да поеме задължение да предоставя периодично на доставчика информацията относно състоянието на сметките на длъжниците и относно промените в тяхната платежоспособност, да съставя обобщени анализи и баланси, както и финансови прогнози и стратегии за развитие. При международния факторинг факторът обикновено контролира движението на стоките, включително тяхното складиране, сортиране, транспортиране, застраховане и обмитяване.

Икономическото значение на третата функция на факторинга следва да се оценява в светлината на една от модерните тенденции в съвременните търговски отношения, т. нар. *outsourcing* или трансфер на бизнес дейности. За него е характерно разтоварването на предприемачите от определени дейности, свързани с упражняването от тях стопанска дейност, и възлагането на тези дейности на външни консултанти - високо квалифицирани професионалисти, специализирали се в извършването на такива услуги и разполагащи с обширна постоянно актуализираща се база данни.

Необходимостта от външни специалисти се появява поради липсата на собствени ресурси за качествено изпълнение на изброените по-горе дейности или дори за каквото и да е извършване на такива дейности. Чрез използването на високо квалифицирани външни консултанти доставчиците преодоляват този проблем.

Икономическите функции на факторинга разкриват практическите потребности, извикали го на живот. Те, разгледани поотделно, могат да се решат и чрез прибегване до услугите на традиционни институции като банки, застрахователни дружества, дружества, специализирали се в събирането на вземания, както и такива, предоставящи счетоводни услуги.

Особеното при факторинга е, че той обединява в единство финансовите и нефинансовите услуги, предоставяни от множество и различни институции, като ги обвързва с предлаганите търговски кредити; икономическата цел е да се създадат благоприятни условия за разрастване на търговската дейност на доставчиците. По тази своя особеност факторингът се отличава от другите финансови дейности. Тя разкрива и неговото икономическо значение, което в основата на утвърждаването на факторинга като нова форма на икономическо сътрудничество.

3. В търговските отношения се практикуват различни разновидности на факторинга. Многообразието от проявни форми се обяснява с различните резултати, които доставчиците на стоки или услуги се стремят да постигнат чрез използването на факторинга. От икономически детерминираната воля на доставчика зависи дали при факторинга ще се проявят и трите му функции или само една от тях, или някои от тях, но в различни комбинации. Възможността за различно съчетаване на функциите на факторинга обуславя появата на различните видове факторинг.

3.1. Най-важно практическо и юридическо значение има разграничението на факторинга на същински и несъщински. Ролята на класификационен признак тук играе функцията “делкредере”.

Отличителна черта на същинския факторинг е поемането на кредитния риск, поради което този вид факторинг се означава още и като факторинг без право на регресен иск<sup>9</sup>. Поради функцията “делкредере” същинският факторинг има най-широко приложение в търговските отношения.

<sup>9</sup> Пуперкова Лиляна, цит. съч., стр. 106, *Martinek Michael*, цит. съч., S. 232 и *Lunckenbein Hans G.*, цит. съч., S. 18.

Същинският факторинг се използва в три разновидности: факторинг с авансово плащане, факторинг с плащане на падежа и факторинг с плащане при събиране на вземането.

В българската правна литература факторингът с авансово плащане се определя още като стандартен факторинг<sup>10</sup>. За тази разновидност на същинския факторинг е характерно, че факторът авансово плаща на доставчика между 70% и 90% от номиналната стойност на прехвърленото вземане. Авансовото плащане се извършва, след като доставчикът представи на фактора доказателства за съществуването на вземането и след като факторът го одобри. При факторинга с авансово плащане освен функцията “делкредере” се проявява и функцията финансиране.

При факторинга с плащане на падежа факторът плаща на доставчика пълния размер на прехвърленото вземане едва на падежа независимо от това дали към този момент длъжникът е платил или не.

При факторинга с плащане при събиране на вземането факторът плаща на доставчика пълния размер на прехвърленото вземане, след като получи плащане от длъжника. В случай че длъжникът не плати на падежа, факторът е длъжен да извърши плащане в полза на доставчика в рамките на уговорен с него срок, който не може да бъде по-дълъг от 120 дни, считано от деня, следващ деня на падежа на вземането.

Докато при същинския факторинг функцията “делкредере” е водеща, при несъщинския факторинг тя въобще не се проявява - факторът при несъщинския факторинг не поема кредитния риск. Той авансово плаща на доставчика част от номиналната стойност на придобитото вземане. В случай че на падежа длъжникът не погаси задължението си, факторът, обикновено след изтичането на 90 дни от датата на падежа<sup>11</sup>, прехвърля обратно на доставчика вземането, което е купил от него. Освен това факторът има право да иска връщане на платения аванс, поради което този вид факторинг се определя още като факторинг с право на регресен иск<sup>12</sup>.

При несъщинския факторинг, за разлика от същинския, неблагоприятните последици от неплащането на длъжника се търпят от доставчика, а не от фактора. Факторът при несъщинския факторинг носи единствено риска от неплащане от страна на доставчика – ако той не плати, факторът ще загуби сумата, която му е предоставил като аванс.

Рискът на фактора при несъщинския факторинг може да се ограничи чрез предварителни проучвания и текущи проверки относно платежоспособността на длъжниците и на доставчиците, както и чрез размера на авансово платената сума (факторът и доставчикът могат да уговорят, че размерът на тази сума ще бъде по-нисък от обичайния).

---

<sup>10</sup> Вж. *Найденев Борислав*, цит. съч., стр. 154, *Бобатинов Марио*, цит. съч., стр. 162.

<sup>11</sup> *Björn Birgitte*, цит. съч., р. 50.

<sup>12</sup> Вж. *Пиперкова Лиляна*, цит. съч., стр. 106, *Martinek Michael*, цит. съч., S. 233.

3.2. В зависимост от това дали длъжникът е уведомен за прехвърлянето на вземанията или не факторингът бива открит или скрит. Откритият и скритият факторинг, обозначаващи в българската правна литература още като нотифициран и ненотифициран факторинг<sup>13</sup>, се използват както при същинския, така и при несъщинския факторинг.

При открития факторинг факторът, доставчикът или и двамата заедно съобщават на длъжника писмено, най-често чрез отбелязване върху фактурите или чрез отделно известие, че вземането на доставчика е прехвърлено на фактора и че длъжникът ще се освободи от задължението си само ако плати на фактора.

При скрития факторинг нито факторът, нито доставчикът уведомяват длъжника за извършеното прехвърляне, поради което той се освобождава от задължението си, плащайки на доставчика. Последният е длъжен незабавно да прехвърли на фактора получената от длъжника сума.

Скритият факторинг много рядко се използва в търговските отношения, тъй като при този вид факторинг интересите на фактора не са защитени - факторът трудно може да разбере дали длъжникът е платил на доставчика; при изпълнение на длъжника доставчикът може да откаже да прехвърли на фактора получената сума, в този случай факторът може да защити правото си единствено по съдебен ред, а съдебните процедури и тези по принудителното изпълнение са твърде продължителни и са свързани със значителни разходи.

Разновидност както на открития, така и на скрития факторинг е полуоткритият факторинг, назоваван още и полускрит факторинг. При този вид факторинг върху фактурата, изпратена от доставчика на длъжника, се посочва банкова сметка, по която длъжникът трябва да преведе дължимата от него сума, за да се погаси задължението му. С наличността по банковата сметка може да се разпорежда само факторът – обстоятелство, неизвестно на длъжника, защото той не е уведомен за извършеното прехвърляне.

Полуоткритият (полускритият) факторинг е особено подходящ в случаите, когато факторът е банкова институция, при която доставчикът има открита текуща сметка.

Някои автори приемат, че при този вид факторинг длъжникът, понеже не е уведомен за извършеното прехвърляне, се освобождава от задължението си дори ако преведе дължимата сума по друга известна нему сметка на доставчика<sup>14</sup>.

3.3. С въвеждането на електронната обработка на данни е свързана появата на друг вид факторинг – факторинга със собствено обслужване. При тази разновидност на факторинга не се проявява третата му функция - извършване на административни и счетоводни услуги във връзка с

<sup>13</sup> Вж. *Найденев Борислав*, цит. съч., стр. 155, *Добрева Дучка*, Организация и счетоводно отчитане на факторинговите търговски сделки, сп. "Български законник", бр. 7/2000 г., стр. 133-134.

<sup>14</sup> *Martinek Michael*, цит. съч., S. 239 и *Lunckenbein Hans G.*, цит. съч., S. 25.



прехвърленото вземане. Тези услуги се извършват от самите доставчици, като факторът по електронен път само контролира дейността им.

При факторинга със собствено обслужване се осъществяват функциите финансиране и поемане на кредитния риск.

3.4. Когато прехвърлените вземания произтичат от международни договори за доставка на стоки и много рядко от международни договори за извършване на услуги, факторингът се определя като международен<sup>15</sup>.

В международните търговски отношения са се утвърдили три проявни форми на международния факторинг, а именно: двустепенен факторинг, пряк импортен факторинг и пряк експортен факторинг.

При двустепенния факторинг доставчикът прехвърля вземанията си на фактор от своята държава, който от своя страна ги прехвърля на фактор от държавата на длъжниците. Факторът със седалище в държавата на доставчика плаща на последния като аванс част от стойността на придобитите вземания. Факторът със седалище в държавата на длъжниците събира вземанията и събраната сума предава на фактора от държавата на доставчика, а при същинския международен факторинг поема и кредитния риск<sup>16</sup>.

При прекия импортен факторинг доставчикът пряко прехвърля вземанията си на фактор със седалище в държавата на длъжниците.

При прекия експортен факторинг доставчикът прехвърля вземанията си на фактор от своята държава, който събира вземанията направо от чуждестранните длъжници.

---

<sup>15</sup> Договорите за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги са международни, когато доставчикът и длъжникът имат седалище или място на стопанска дейност в различни държави – вж. чл. 2 от Конвенцията за международния факторинг.

<sup>16</sup> При двустепенния факторинг се изисква взаимно доверие и сътрудничество между факторите, участващи във факторинга. Гаранция за това е членуването на факторите в една и съща международна организация, обединяваща фактори от различни държави. Понастоящем в търговските отношения са се утвърдили две организационни форми, под които функционират такива международни организации, и те са консорциум и сдружение.

Факторите, членове на консорциум, в известна степен губят своята стопанска самостоятелност, тъй като тяхната дейност в областта на факторинга се контролира от една силна факторингова институция. Най-големият факторингов консорциум в света към 1999 г. е учреденият в САЩ Heller International - вж. *Rutberg Sidney, International Factoring: The Wave of the Future, Secured Lender, Jun/1999, Vol. 55, Issue 4, p. 50*. Предимството на консорциума е, че поради централизираността бързо могат да се вземат решения относно участниците в съответния международен факторинг, както и относно условията за неговото извършване. Недостатък има във връзка с поемането на кредитния риск - в условията на икономическа криза реална е възможността членовете на консорциума да не бъдат в състояние да осъществяват функцията "делкредере", тъй като поемането на кредитния риск би застрашило структурата на консорциума.

Факторите, членове на международно сдружение, запазват своята стопанска самостоятелност. Друго предимство на сдружението е тясното сътрудничество между неговите членове. Те са задължени ежедневно да обновяват своите бази от данни. Всеки член на сдружението може да ползва информацията, съдържаща се в базите от данни на другите членове на същото сдружение. Най-голямото международно сдружение на фактори в света е създадената през 1968 г. Factors Chain International със седалище в Амстердам, Холандия - вж. *Shelley James, Export Factoring, World Trade, Sep/1997, Vol. 10, Issue 9, p. 36*.

Международният факторинг в своите три разновидности винаги е открит факторинг. Той може да се прояви като същински или като несъщински факторинг.

3.5. В правната литература<sup>17</sup> като разновидности на факторинга се посочват още факторингът с участието на банка, наричан квази-факторинг<sup>18</sup>, факторингът с възлагане на поръчки<sup>19</sup> и факторингът за събиране на хонорари<sup>20</sup>.

Определянето на тези дейности като факторинг е неприемливо, тъй като те не притежават основни характеристики на факторинга. При квази-факторинга не се проявява нито една от типичните за факторинга функции. При факторинга с възлагане на поръчки и при факторинга за събиране на хонорари се предоставят различни административни услуги във връзка с вземания, но титуляр на тези вземания не е факторът, т.е. няма прехвърляне на вземания в негова полза. Освен това при факторинга с възлагане на поръчки не е ясно дали вземанията, с оглед на които факторът извършва административни услуги, произтичат от договори за доставки на стоки, респ. за изпълнение на услуги.

4. Правният модел на факторинга е очертан в чл. 1, ал. 2, т. 8 от Закона за банките (ЗБ)<sup>21 22</sup>.

---

<sup>17</sup> Вж. *Martinek Michael*, цит. съч., S. 240 и *Lunckenbein Hans G.*, цит. съч., S. 26-27.

<sup>18</sup> При квази-факторинга във факторинговата операция освен факторът участва и банка - най-често това е банката, обслужваща доставчика. Банката не осъществява факторингова дейност. Факторът е този, който купува неизискуемите вземания на доставчика. Вместо обаче да му плати изцяло или отчасти стойността на прехвърлените вземания, факторът превежда на банката дължимата сума, която служи за обезпечение на кредит, предоставен от банката на доставчика.

<sup>19</sup> При факторинга с възлагане на поръчки, както и при квази-факторинга, също участва банка (обикновено банката, обслужваща доставчика). Банката е титуляр на вземанията. Тя възлага на фактора предоставянето на административни услуги, свързани с тези вземания.

<sup>20</sup> Факторингът за събиране на хонорари се използва само от лица, упражняващи свободна професия (адвокати, нотариуси, лекари, стоматолози, архитекти и др.). Те възлагат на фактор да събере хонорарите, дължими им от техните клиенти, без обаче да прехвърлят вземанията си на фактора. Факторът се съгласява да изпълни поръчката, като авансово превежда на възложителя част от хонорара. Факторът не поема кредитния риск.

<sup>21</sup> ЗБ след влизането на България в Европейския съюз ще бъде отменен от Закона за кредитните институции (ЗКИ), обнародван в ДВ бр. 59 от 2006 г.

В ЗКИ в чл. 2, ал. 2, т. 12 е описана правната конструкция на факторинга. Чл. 2, ал. 2, т. 12 от ЗКИ е напълно идентичен с чл. 1, ал. 2, т. 8 от ЗБ. Поради тази причина изводите, които ще бъдат направени въз основа на тълкуването на чл. 1, ал. 2, т. 8 от ЗБ, няма да загубят своята актуалност след влизането в сила на ЗКИ.

<sup>22</sup> От значение за изясняване на правната конструкция на факторинга е чл. 1 от Конвенцията за международния факторинг.

Конвенцията за международния факторинг е подписана на дипломатическата конференция в Отава, Канада, състояла се от 09.05.1988 г. до 28.05.1988 г., на която участва и делегация на Република България.

Дейността по изработването на Конвенцията обаче започва още през 1974 г., когато Управителният съвет на Международния институт за унификация на частното право (ЮНИДРОА) взема решение за включване на факторинга в работната програма на института. Предварителният проект на Конвенцията, озаглавен "Унифицирани правила относно някои аспекти на международния факторинг", е готов през май 1983 г. и е предложен за становище на

Анализът на посочените разпоредби показва, че юридическата конструкция на факторинга обхваща договора за доставка на стоки, респ. за изпълнение на услуги и договора за факторинг.

Договорът за доставка на стоки, респ. за предоставяне на услуги се сключва между доставчика и длъжника, а договорът за факторинг – между доставчика и фактора.

Тъй като договорът за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги и договорът за факторинг са юридически факти, които пораждаат правоотношения, факторингът от юридическа гледна точка може да бъде характеризиран като система от две свързани правоотношения.

Правоотношението, което възниква от договора за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги, в правната литература се означава с термина “отношение на покритие”<sup>23</sup>.

Правоотношението, което произтича от договора за факторинг, в правната доктрина се определя като “валутно отношение”<sup>24</sup>.

Правното понятие за факторинга не може да бъде разбрано, ако не бъде изяснено съдържанието на термините “договор за доставка на стоки”, “договор за извършване на услуги” и “договор за факторинг”.

4.1. Терминът “доставка на стоки” е легален, макар че с него не се назовава отделен вид договор. Това е така, защото в сега действащото българско гражданско и търговско законодателство доставката на стоки не е регламентирана като самостоятелен вид договор<sup>25</sup>.

Този термин се използва с две различни значения. С него се означава или фактическото действие по транспортиране на стоките от едно място до друго (чл. 38, ал. 2, т. 2 от Закона за защита на потребителя - ЗПП), или правни действия със значение само в рамките на нормативния акт, в който са регламентираны (чл. 6, ал. 1 от Закона за данък върху добавената стойност - ЗДДС и чл. 3, ал. 1 от Конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки<sup>26</sup>).

---

представителите на държавите, членуващи в ЮНИДРОА. Този проект се преработва на три последователни съвещания от комисия, съставена от правителствени експерти и от представители на международни и национални организации като Международната търговска камара - Париж, Международната групировка на факторите – Брюксел, Асоциацията на британските фактори – Лондон и др. – вж. *Пиперкова Лиляна*, цит. съч., стр. 119.

Конвенцията за международния факторинг не е ратифицирана от Република България и не е част от българското обективно право – аргумент от чл. 5, ал. 4 от Конституцията на Република България.

<sup>23</sup> Вж. *Martinek Michael*, цит. съч., S. 313.

<sup>24</sup> *Martinek Michael*, цит. съч., S. 313.

<sup>25</sup> В българското законодателство договорът за доставка на стоки е бил уреден като самостоятелен вид договор в отменения Закон за договорите между социалистическите организации (ЗДСО).

<sup>26</sup> Конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки, известна още като Виенската конвенция за международната продажба на стоки, е ратифицирана от Република България с Указ № 264 на Държавния съвет от 13.03.1990 г., обнародвана е в ДВ, бр. 23 от 1990 г. и е влязла в сила за България от 01.08.1991 г. Следователно тя е част от българското обективно право на основание чл. 5, ал. 4 от Конституцията на Република България.

С оглед целите на настоящата статия на изследване ще бъдат подложени само правните норми, в които терминът “доставка на стоки” е използван за назоваване на правни действия.

В чл. 6, ал. 1 от ЗДДС като доставка на стоки се определя всяка правна сделка, с която се прехвърлят право на собственост или други вещни права върху стоки.

Съгласно чл. 3, ал. 1 от Виенската конвенция за международната продажба на стоки договорът за доставка на стоки има за обект стоки, които предстоят да бъдат изработени или произведени; по своите правни последици този договор се приравнява на договора за продажба освен в случаите, когато възложителят се задължава да достави съществена част от материалите, необходими за изработката или за производството на стоките<sup>27</sup>.

Тълкуването на чл. 6, ал. 1 от ЗДДС и на чл. 3, ал. 1 от Виенската конвенция за международната продажба на стоки с оглед особеностите на факторинга като икономическа дейност води до следните изводи относно договора за доставка на стоки:

Доставката на стоки е възмезден договор с вещно-прехвърлително действие. Предвид тази негова особеност под “доставка на стоки” следва да се разбират договорите за продажба и договорите за изработка<sup>28</sup>. Не всички договори за изработка обаче имат транслативно действие. Такова действие нямат договорите за изработка на ишлеме, при които възложителят доставя съществена част от материалите, необходими за изработването на стоките<sup>29</sup>. Тези договори трябва да се изключат от кръга на договорите за изработка, които се обозначават с термина “доставка на стоки”.

Не всички договори за продажба и за изработка могат да бъдат елемент от структурата на факторинга, а само тези, които имат за обект стоки. Какво е съдържанието на понятието “стока”?

Терминът “стока” е легален – чл. 1, ал. 1, т. 1 и т. 2 от ТЗ, чл. 1, ал. 2, т. 8 от ЗБ и др. В българското законодателство съществуват легални дефиниции на това понятие, но те имат приложение само в рамките на

---

<sup>27</sup> Правната регламентация на договора за доставка на стоки в чл. 3, ал. 1 от Виенската конвенция за международната продажба на стоки е идентична на тази в ЗДСО (отм.). Договорът за доставка на стоки, уреден в ЗДСО (отм.), е имал за обект стоки, които са били произвеждани след сключване на договора. Този договор е наподобявал договора за продажба, тъй като чрез него е била осъществявана размяната на продукцията между така наречените социалистически организации.

<sup>28</sup> Като допълнителен аргумент в подкрепа на този извод може да се изтъкне еднаквата правна уредба на договора за доставка на стоки в ЗДСО (отм.) и в чл. 3, ал. 1 от Виенската конвенция за международната продажба на стоки. Еднаквата правна регламентация в отменена и в действаща правна норма е свидетелство за това, че обсъжданото понятие има трайно установено съдържание в българското законодателство – обстоятелство, което трябва да се има предвид при изясняване на неговото значение.

<sup>29</sup> Решение № 1243 от 7.07.1997 г. на ВКС по гр. д. № 1288/96 г., V г. о., Съдебна практика, Бюлетин на ВКС и ВАС на РБ, бр. 11 - 12/1997 г., стр. 26.

законите, в които се намират<sup>30</sup>. Някогашният Върховен съд също е изтъквал съдържанието на термина “стока”<sup>31</sup>.

Чрез анализа на легалните определения и на съдебната практика се стига до заключението, че стоката е продукт на трудова дейност, тя е вещ, предназначена е за потребление и се доставя или предоставя при извършването на търговска дейност.

Характеризирането на стоката като вещ поставя въпроса дали под “стока” трябва да се разбират само движими вещи, или това понятие се отнася както до движимите, така и до недвижимите вещи. В българската правна литература се поддържат и двете становища<sup>32</sup>. По-правилно е виждането, според което само движимите вещи могат да се назоват с термина “стока”. Това разбиране съответства на правната уредба в българското законодателство – от чл. 1, ал. 1, т. 1, т. 2 и т. 14 от Търговския закон (ТЗ) е видно, че законодателят изключва недвижимите имоти от съдържанието на понятието “стока”<sup>33</sup>.

В заключение: с термина “договор за доставка на стоки” следва да се назовават договорите за продажба и договорите за изработка без договорите за изработка на ишлеме. Тези договори трябва да имат за обект стоки, т.е. движими вещи, които са продукт на трудова дейност и се намират се в обръщение в търговския оборот.

4.2. Договорът за услуга няма специална правна уредба в действащото българско гражданско и търговско законодателство<sup>34</sup>. В българската правна литература обаче са изследвани характерните особености на този договор<sup>35</sup>.

Договорът има специфичен обект – услуги. Услугата е нематериално благо. Тя се дефинира като положително действие, което се извършва в изпълнение на договор и не е свързано със създаването на вещ или с прехвърлянето на субективни права върху вещ, но е насочено към удовлетворяването на определен индивидуален или обществен интерес.

---

<sup>30</sup> § 1, т. 13 от ЗЗП и чл. 7 от ЗДДС.

<sup>31</sup> Тълкувателно решение № 90 от 28.10.1982 г. по н. д. № 52/82 г., ОСНК, Постановления и тълкувателни решения на ВС на РБ по наказателни дела - 1953 - 1990 г., СЮБ, 1992 г., стр. 307.

<sup>32</sup> Петър Джидров е на мнение, че всичко, което може да бъде предмет на търговията, е стока; ето защо, според него, като стоки могат да се характеризират както движимите, така и недвижимите вещи, субективните права, търговското предприятие и др. – вж. Коментар на търговския закон, том 4, С., 1994 г., стр. 1109. Противоположно становище изразяват *Любен Диков*, Курс по търговско право, том 2, С., 1992 г., стр. 583-584, и *Мария Павлова*, Търговски сделки – понятие и видове, сп. “Търговско право”, бр. 2/1997 г., стр. 13.

<sup>33</sup> Допълнителен аргумент в подкрепа на твърдението, че с термина “стока” се назовават само движими вещи, се открива в чл. 1, ал. 2, б. “а” от Конвенцията за международния факторинг. В посочената разпоредба за означаване на обекта на договора за доставка е използван английският термин “goods”. Този термин съответства на българския термин “движими вещи” – вж. Оксфордски енциклопедичен речник по право, С., 1998 г.

<sup>34</sup> Понятието “договор за услуги” е било дефинирано в чл. 2 от ЗДСО (отм.).

<sup>35</sup> Вж. *Голева Поля*, Облигационно право, С., 2004 г., стр. 228-230, както и *Ценова Любка*, Правен режим на сделките за услуги в ЗДДС, сп. “Търговско право”, бр. 3/1997 г., стр. 46-47.

Отличителна черта на договора е специфичният характер на извършваната като услуга дейност, а не резултатът от тази дейност.

Договорът за услуга е възмезден договор – за извършеното действие, т.е. за предоставената услуга, винаги се дължи възнаграждение независимо от това какъв е постигнатият резултат.

Договорът за услуга, притежаващ изброените по-горе характеристики, подобно на договора за доставка на стоки, може да бъде елемент от структурата на факторинга.

В българската правна наука е изразено и становище, според което договорът за услуги не могъл да бъде съставна част от факторинга, тъй като с израза “предоставяне на услуги”, използван в чл. 1, ал. 2, т. 8 от ЗБ, не се означавал самостоятелен договор за услуги, а услуги, свързани с договора за доставка на стоки<sup>36</sup>.

Това виждане не може да бъде споделено. То не намира опора в действащото българско законодателство.

В чл. 1, ал. 2, т. 8 от ЗБ доставката на стоки и предоставянето на услуги са посочени като две напълно самостоятелни и алтернативни правни сделки. До този извод се стига чрез езиковото тълкуване на текста на разпоредбата, като се изхожда от синтактичната функция на съюза “или”<sup>37</sup>.

4.3. Договорът за факторинг е вторият елемент от структурата на факторинга. Въз основа на този договор доставчикът се задължава да продаде на фактора както свои съществуващи неизискуеми вземания, така и свои бъдещи вземания, произтичащи от договори за доставки на стоки или за извършване на услуги, а факторът срещу възнаграждение се задължава да предостави на доставчика поне една от следните услуги: финансиране; поемане на риска “делкредере”; административни и счетоводни услуги във връзка с прехвърлените вземания.

5. Въз основа на анализа на икономическите функции на факторинга и на тяхното правно проявление се стига до заключението, че факторингът от юридическа гледна точка представлява система от две свързани правоотношения - породеното от договора за факторинг и възникналото от договора за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги.

Специфичната за факторинга обвързаност на неговите три функции с предоставяните търговски кредити в юридически план се проявява, от една

---

<sup>36</sup> Вж. *Найденев Борислав*, цит. съч., стр. 129.

<sup>37</sup> Конвенцията за международния факторинг също разглежда доставката на стоки и изпълнението на услуги като самостоятелни и алтернативни правни сделки, всяка от които може да бъде елемент от структурата на факторинга. Аргументът се открива в чл. 1, ал. 3, където изрично е посочено, че при факторинга към договорите за извършване на услуги се прилагат същите правила, които се отнасят и до договорите за доставка на стоки. Приравняването на договора за извършване на услуги към договора за доставка на стоки е указание за това, че съгласно Конвенцията договорът за изпълнение на услуги има същото значение в структурата на факторинга каквото и договорът за доставка на стоки, т.е. налице са две самостоятелни правни сделки, всяка от които може да бъде алтернатива на другата като съставна част от структурата на факторинга.

страна, в акцесорната зависимост между двата договора, като главен (обулавящ) е договорът за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги, а акцесорен (обуловен) е договорът за факторинг, и от друга страна, в изискването обект на договора за факторинг да бъдат неизискуемите вземания на доставчика, произтичащи от договора за доставка на стоки или за изпълнение на услуги – с тези вземания са обвързани правните задължения на фактора, елемент от съдържанието на правоотношението от договора за факторинг; чрез изпълнението на тези правни задължения се реализират трите основни функции на факторинга.

Разкриването на правната конструкция на факторинга прави възможно различаването на факторинга от договора за факторинг. Ясното разграничаване на тези два правни института е необходимо за разбирането на тяхното икономическо значение и на правната им същност.