

Що е факторинг

гл. ас. д-р Емилия Димитрова

Summary: *The factoring is a sophisticated financial technique and management service designed to facilitate the use of trade credit. This article illustrates the basic factoring services and namely: financing, credit protection, accounting (ledgering) and collection of receivables. It is emphasized, that factoring as a legal phenomenon includes two contracts: a contract for sale of goods or for supply of services between the supplier and its customers (debtors), on the one hand, and a factoring contract between the supplier and the factor, on the other hand.*

ВЪВЕДЕНИЕ

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 фигури 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.

ИЗЛОЖЕНИЕ

1. 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. 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, 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.

Икономическите функции на факторинга разкриват практическите потребности, извикали го на живот. Те, разгледани поотделно, могат да се решат и чрез прибавяне 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 е в основата на утвърждаването на факторинга като нова форма на икономическо сътрудничество.

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).

2. Правният модел на факторинга е очертан в чл. 2, ал. 2, т. 12 ЗКИ.

Анализът на посочената разпоредба 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 характеризирани 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”.

Правоотношението, което произтича от договора за факторинг, в правната доктрина се определя като “валутно отношение”.

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”.

2.1. 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.

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 ЗПП), или правни действия със значение само в рамките на нормативния акт, в който са регламентирани (чл. 6, ал. 1 ЗДДС и чл. 3, ал. 1 от Конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки).

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 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.

Тълкуването на чл. 6, ал. 1 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. 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. 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 ТЗ и др. В българското законодателство съществуват легални дефиниции на това понятие, но те имат приложение само в рамките на законите, в които се намират. Някогашният Върховен съд също е изтъквал съдържанието на термина “стока”.

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. 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 ТЗ е видно, че законодателят изключва недвижимите имоти от съдържанието на понятието “стока”.

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.

2.2. Договорът за услуга няма специална правна уредба в действащото българско гражданско и търговско законодателство. В българската правна литература обаче са изследвани характерните особености на този договор.

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.

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.

2.3. 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.

3. 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.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Специфичната за факторинга обвързаност на неговите три функции с предоставяните търговски кредити в юридически план се проявява, от една страна, в акцесорната зависимост между двата договора, като главен (обуславящ) е договорът за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги, а акцесорен (обусловен) 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.

ЛИТЕРАТУРА:

- [1] Frye Kevin, Factoring may solve your firm's cash flow problem, Business First – Louisville, 03/17/2000, Vol. 16, Issue 33, p. 13.
- [2] Lunckenbein Hans G., Rechtsprobleme des Factoring-Vertrages, Diss. München, 1983, S. 9
- [3] Martinek Michael, Moderne Vertragstypen: Band 1 Leasing und Factoring, Verlag C.H. Beck, München, 1991, S. 228
- [4] Голева Поля, Облигационно право, С., 2004 г., стр. 228-230
- [5] Диков Любен, Курс по търговско право, том 2, С., 1992 г., стр. 583-584
- [6] Павлова Мария, Търговски сделки – понятие и видове, сп. “Търговско право”, бр. 2/1997 г., стр. 13.
- [7] Ценова Любка, Правен режим на сделките за услуги в ЗДДС, сп. “Търговско право”, бр. 3/1997 г., стр. 46-47.
- [8] Коментар на Търговския закон, том 4, С., 1994 г., стр. 1109
- [9] Оксфордски енциклопедичен речник по право, С., 1998 г.
- [10] 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.
- [11] 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.

За контакти:

гл. ас. д-р Емилия Петрова Димитрова, Нов български университет
Тел. 00359 886 91 94 96, e-mail: emadimitrova@abv.bg

Докладът е рецензиран.