

Факторингът – алтернатива за финансиране на предприятията с оборотни средства

Анелия Любенова

***Factoring – alternative for financing of enterprises with working capital:** the main objective of the paper is to contribute towards the solving of problems of enterprises related to providing of working capital by means of applying the factoring concept of financing. Factoring is a preferred form of financing for the activity of the enterprise because it is able to protect the company against bad credits and liabilities. This is confirmed by the fact that the factoring market outpaces the bank market. For the small and medium sized enterprises factoring financing is an alternative for the provision of working capital financing. The use of the factoring technology contributes to the fast sale of goods and services, the regulation of the cash flows and control over the repayment of the company's obligations. The application of factoring as a means of providing of financing improves the liquidity and the turnover of the funds of the enterprise in the short run as well as its profitability in the long run.*

Key words: factoring, factoring enterprise, factoring market, bank market, liquidity.

ВЪВЕДЕНИЕ

Проблемът със снабдяването на финансови ресурси, необходими за стартирането, развитието и поддържането на едно предприятие, е древен колкото и самата човешка цивилизация. Същевременно той е присъщ на всеки времеви период, на всяка държава, на всеки обществен строй. Не се повлиява от географски, социални, културни, политически и др. фактори. Актуалността на този проблем винаги стои на преден план.

Факторингът (англ. factoring, от лат. facere – действам) е покупко-продажба на права върху бъдещи вземания, произтичащи от доставка (продажба) на стоки или доставяне на услуги с отложено плащане, както и поемане на риска от събирането на тези вземания.

Факторингът, като форма на финансиране започва в Северна Америка, като намира най-напред приложение в текстилната промишленост. В днешно време повечето предприятия, занимаващи се с факторингова дейност покриват различни отрасли на икономиката. От гледна точка на потребностите, които са обект на финансиране съществува различие между американския или европейския факторинг. Например¹, в САЩ основното предназначение на факторинга е да осъществява кредитно покритие на клиентската фирма, докато в Европа и Азия този инструмент се използва преди всичко като средство за финансиране.

Днес факторингът се прилага в почти всички страни по света, като форма на нетрадиционно финансиране придобиваща все по-голяма популярност. Например, ръстът в оборотите на факторинговата индустрия през 2010 г. е над 28% спрямо 2009 г. на световно ниво, а за България увеличението е с около 62%². Това се дължи главно на това, че той осигурява снабдяване на предприятията с оборотни средства в необходимия момент срещу точно фиксирана цена (комисионна). От друга страна, факторингът е начин за предпазване и защита на дадено предприятие или бизнес срещу загуби от лоши кредити или задължения. Благодарение на тези и други свои особености, всяка от които предстои да бъде анализирана в изложението, факторингът е не само предпочитана форма на финансиране дейността на предприятието, но също така е и обект на интерес от банкови и небанкови институции.

¹ Цанков, Т., Факторингът като надежден финансово-търговски инструмент, в-к «Икономически живот», бр.17 от 28.04.2004, с.7-8.

² Иванова, М., Много фактори за растеж, в-к «Капитал», 28 май-3 юни. 2011 г., с 56.

Целта на настоящият доклад е да се спомогне за решаване проблемите на предприятията свързани с осигуряването на оборотни средства чрез прилагане на факторинговата форма на финансиране.

Задачите, които следва да се решат за постигането на посочената по горе цел са:

- значение на факторинга в условията на криза;
- дефиниране основните характеристики, обуславящи факторингът като алтернатива за осигуряване на предприятието с оборотни средства;
- изясняване на предимствата на факторинговото финансиране на съвременния етап на функциониране на предприятията.

ИЗЛОЖЕНИЕ

Икономическата криза в България доведе до раздвижване на факторинговия пазар, т.е. до популяризиране на факторинговата индустрия. Факторинговите дружества отчитат двуцифрен ръст на оборота, а банковият пазар е изпреварен от темпа на растеж на факторинговия пазар (за 2009 г. и 2010 г. във факторинговия бранш са се завъртели около 600 млн. лв.). Изследванията на факторинговите предприятия в България сочат ръст с 10% на оборотите от факторингови сделки. Трябва да се отчита и факта, че на вътрешния факторингов пазар има ограничено присъствие на факторингови сделки в някои сектори – по скоро в тези в които се работи на проектна основа, т.е. агросектор, както и в сектори - строителство и туризъм. В други сектори, като текстилния, около 50% от предприятията използват факторингова услуга при износ. Наблюдава се развитие и на международния факторинг³.

Тенденцията в България по отношение на факторинговия пазар е, че всички банки в страната създадат факторингови отдели или отделни предприятия за факторингови сделки. Новите участници на пазара (банкови или небанкови институции) са изправени пред предизвикателството да повишат информираността на клиентите за услугите, които предлагат. Забавянето на плащанията от страна на държавата към бизнеса, допълнително увеличава междуфирмената задлъжнялост в условията на криза. Обемът на забавените плащания между фирмите в страната се е увеличил с 54% за 2009 г., като близо 70% от сделките се плащат със закъснение. Това поражда нуждата клиентите на търсят начини за увеличаване на срока за плащане на доставките (преди кризата плащането се извършваше 45-60 дни след доставката, докато сега с още 15 дни)⁴. Последните изследвания показват, че през следващите години се прогнозира ръст на факторинговия пазар с 20-40%. *Факторинговият пазар у нас е ориентиран предимно към средноголеми предприятия, които са в процес на разрастване, тъй като имат нужда от нови пазари и някой, който да направи проучване на техните клиенти и да поеме риска от неплащане на поръчката. От друга страна, за малките предприятия които са получили отказ за банков кредит, факторингът е възможност за оборотно финансиране, а за големите предприятия – гъвкав източник на оборотни средства.*

Рискът по събирането на вземането се поема от купувача на дълга. На базата договор за факторинг продавачът (доставчика) прехвърля правото на вземането си на т.нар. **фактор** (факторингово предприятие), още при самото му възникване, който контролира дълга на купувача. Факторът, управлява административно и счетоводно дълга и поема събирането му, като същевременно изплаща на продавача от 40% до 80-90% от стойността на вземането (по фактура) към купувача

³ Иванова, М., Фактори на пазара, Дружествата за факторинг отчитат двуцифрен ръст на оборота в кризата, в-к «Капитал», 13-18 февруари 2010 г., с.57.

⁴ Пак там, с.57.

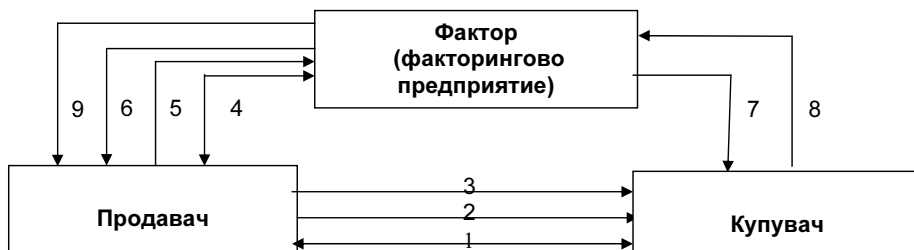
веднага. Останалата сума получава след като се извърши плащане от предприятието купувач. Парите не се губят дори и ако то (предприятието купувач) фалира, тъй като вземането е застраховано⁵.

Авансовото плащане е основната причина за повишения интерес към факторинга, като форма на нетрадиционно финансиране дейността на предприятието⁶. Участниците във факторинга са длъжник, кредитор и фактор⁷:

✓ *Клиентът по факторинга* (кредитор) е продавач на стоки или услуги с отложено заплащане на цената им за определен период от време. Клиентът си осигурява финансиране чрез възмездно прехвърляне на правото върху бъдещо вземане от свой длъжник (купувач) на предприятието-фактор;

✓ *Длъжникът* е купувач на стоки или услуги с отложено заплащане, който е в договорни отношения с клиента (кредитора) по факторинга и трябва да погаси дълга си за определено време;

✓ *Факторът* (факторингово предприятие) е лицензирана банкова или небанкова институция, която купува права върху бъдещи вземания, породени от договори за продажба на стоки или услуги с отложено заплащане. Откупувайки вземанията на своя клиент - продавача (кредитора) чрез сконтиране на неговите фактури, предприятието-фактор го финансира и го превръща в нов кредитор на купувача. Факторът (факторинговата фирма), най-често банка заплаща определена парична сума на предприятието или му предоставя заем за времето до настъпване на падежа на вземането в размер на цялата сума или на част от несъбираемите вземания с дисконт (отбив) от номиналната им стойност. Възнаграждението, което банката взема е под формата на такси за управление и инкасиране на вземанията и понасяне на риска от евентуална неплатежоспособност на длъжника и лихвения процент по авансовите плащания. Сред отговорностите на факторинговото предприятие⁸ могат да се посочат: изкупуване на вземания, свързани с търговската сделка; финансиране и гарантиране на доставките на стоките; поемане на кредитния риск; застраховане доставката на стоките и водене на статистика по пласмента; управление на експорта; поемане на счетоводното и информационното осигуряване по сделката; инкасиране на вземания.



Фиг. 1. Технология на факторингово плащане

⁵ Денизова, В., Факторингът – алтернатива за оборотни средства, в-к «Капитал», 1-7 октомври 2005 г., с. 50-51; Иванова, М., Фактори на пазара, Дружествата за факторинг отчитат двуцифрен ръст на оборота в кризата, в-к «Капитал», 13-18 февруари 2010 г., с. 57.

⁶ Иванова, М., Фактори на пазара, Дружествата за факторинг отчитат двуцифрен ръст на оборота в кризата, в-к «Капитал», 13-18 февруари 2010 г., с.57.

⁷ Николова, Н., Корпоративни финанси, част втора, изд. Сиела, С., 2008, с. 278; Дончев, Д., Ц. Лалева, М. Фурнаджева, С. Симеонова, Д. Манчева, Икономика на предприятието, част втора, изд. Мартилен, С. 2006, с. 100-101.

⁸ Дончев, Д., Ц. Лалева, М. Фурнаджева, С. Симеонова, Д. Манчева, Икономика на предприятието, част втора, изд. Мартилен, С. 2006, с.101.

1. Наличие на договор между 2-те страни за покупко-продажба.
2. Доставка на стоката, респ. услуга.
3. Изпращане на фактура.
4. Договор за факторинг.
5. Изпраща копие от фактурата (Прехвърляне на правото на вземането чрез цесия).
6. Изплаща 70-90% от фактурираната сума.
7. Предявява вземането си, т.е. инкасиране на вземането.
8. Издължава сумата.
9. Изплаща остатъка от фактурираната сума.

Според проф. Пергелов⁹, **факторингова операция** се извършва когато стопански субект прехвърля (продава) свои съществуващи или бъдещи вземания на определен фактор срещу заплащане на определена парична сума. Ако вземането е гарантирано с полица, акцептирана от банка, продажбата на вземането е свързана и с т. нар. форфейтинг. При него по същество се извършва скотова операция.

В съвременната факторингова практика се прилагат следните **видове факторинг**¹⁰:

1. Според това, *дали купувачът (длъжникът) е осведомен за прехвърлянето на правото на вземане върху факторинговото предприятие*, факторинга се дели на:

- ✓ *открит (явен)* – на купувача (длъжника) предварително е известно, че паричните му задължения към продавача са прехвърлени от него към трето лице – фактор, който на падежа ще предяви срещу него своето право на вземане. Уведомлението се прави от факторинговия клиент. Този вид факторинг защитава интересите на фактора;

- ✓ *скрит (неявен или тих)* – на падежа купувачът заплаща дължимите суми на продавача, който ги превежда по сметка на фактора, за да възстанови вложения от него паричен капитал при скотирането на фактурите.

2. Според това *дали факторът поема риска от неплатежоспособност на длъжника*:

- ✓ *същински (прав)* – когато в договора за факторинг заедно със скотирането на вземанията, факторът поема и риска от неплатежоспособност на длъжника. Използва се специална делкредере клауза, според която факторът не може да предяви иск срещу клиента си за авансово изплатените му суми при скотиране на фактурите;

- ✓ *несъщински* – чрез договора за факторинг, факторът се задължава само да скотира вземанията на своя клиент, но не поема риска от неплатежоспособност на длъжника. В този случай, ако длъжникът се откаже или не може да плати на падежа дължимите суми, то факторът има право на обратен иск срещу своя клиент-продавач, и да събере от него своето вземане.

Следователно, *факторингът е начин на предпазване и защита на дадено предприятие срещу загуби от лоши кредити или задължения*. Той може да се използва като ефективен начин за счетоводно водене на реализираните продажби или услуги, както и за успешно управление на кредита съгласно изискванията на сключения договор между двете страни. Всички тези услуги се извършват от факторинга срещу точно фиксирана цена или комисионна в зависимост от обемите на клиентската фирма¹¹.

⁹ Пергелов, К., Финанси на предприятието, С., 2000, с. 29.

¹⁰ Николова, Н., Корпоративни финанси, част втора, изд. Сиела, С., 2008, с. 278-279.

¹¹ Цанков, Т., Факторингът, като надежден финансово-търговски инструмент, в-к «Икономически живот», бр. 17 от 28.04.2004, с.7-8.

В резултат на посоченото по-горе предимствата на факторинговото финансиране се заключават в¹²:

- ✓ икономия на управленско време;
- ✓ отстраняване на лоши задължения;
- ✓ стриктно и точно управление на парите, които се очаква да постъпят по сметките на клиентската фирма;
- ✓ обезпечено плащане на безспорни вземания с кредитно покритие, минимизиране на загубата от лоши вземания и непрекъсната оценка на кредитоспособността на купувача;
- ✓ увеличаване на ликвидността, т.е. спазване на показателите за ликвидност в определени граници е предпоставка за бърз растеж на предприятието;
- ✓ бързо нарастване оборота на предприятието, тъй като то акумулира големи ликвидни средства, за да погаси дълга си към доставчици, да изплати възнаграждения на персонала и др.;
- ✓ осигуряване на логичен начин за развитие на предприятията, тъй като паричните им средства са под контрол, както и възможност от финансиране, което е свързано с действителните продажби.

Следователно, *факторингът е финансов инструмент, който е в състояние да освободи работен капитал, посредством отпускането на кредит за клиента.* Прилагането на факторинга може да се разгледа като инструмент за успешно управление на предприятието, както и шанс за добро развитие в бъдеще. Ефективността на факторинговата система се състои в това, че тя активизира паричното обръщение и по този начин предприятията своевременно заплащат сметките си, тъй като всички те са клиенти на факторинговото предприятие. Факторингът има своите предимства и недостатъци за всяка от страните, които участват в тази операция (табл.1.).

Табл.1.

Ползи за доставчик, продавач, поръчител (износител)	Ползи за платец, купувач, длъжник (вносител)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Прехвърля се административното водене на сметки и събиране на вземания; ✓ Защита от загуби; ✓ Увеличена ликвидност на оборотния капитал; ✓ Подобряване на финансовите показатели. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Отсрочване на плащането; ✓ Не се изисква акредитив; ✓ Бързо изпълнение с по-малко такси; ✓ Предварително определен кредитен лимит.

За получаването на облаги от факторинга, предприятията трябва да притежават определени характеристики, сред които са¹³: професионално управление на предприятието; да реализира оборот не по-малко от 100 хил.лв.; да произвежда и продава определен продукт или дадена услуга в рамките на една година на своите клиенти, т.е. наличие на бързо ликвидни средства.

¹² Цанков, Т., Факторингът, като надежден финансово-търговски инструмент, в-к «Икономически живот», бр.17 от 28.04.2004, с.7-8; Денизова, В., Факторингът – алтернатива за оборотни средства, в-к «Капитал», 1-7 октомври 2005 г., с. 50-51; Николов, Н., Е. Маринова, Икономика, изд. Principers, В., 1996, с. 245-246.

¹³ Цанков, Т., Факторингът, като надежден финансово-търговски инструмент, в-к «Икономически живот», бр.17 от 28.04.2004, с.7-8.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В резултат на посоченото по-горе, можем да заключим, че *при сключване на факторингови сделки, факторинговите предприятия имат възможност да обогатят асортимента на предлаганите услуги, да регулират паричните потоци и да контролират погасяването на задълженията. От друга страна, факторинга е средство за осигуряване на предприятията с оборотни средства, като по този начин се постига ликвидност в краткосрочен план и рентабилност в дългосрочен план.*

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Денизова, В., Факторингът – алтернатива за оборотни средства, в-к «Капитал», 1-7 октомври 2005.
- [2] Дончев, Д., Ц. Лалева, М. Фурнаджева, С. Симеонова, Д. Манчева, Икономика на предприятието, част втора, изд. Мартилен, С. 2006.
- [3] Николов, Н., Е. Маринова, Икономика, изд. Ppncers, В., 1996.
- [4] Николова, Н., Корпоративни финанси, част втора, изд. Сиела, С., 2008.
- [5] Иванова, М., Фактори на пазара, Дружествата за факторинг отчитат двуцифрен ръст на оборота в кризата, в-к «Капитал», 13-18 февруари 2010.
- [6] Иванова, М., Много фактори за растеж, в-к «Капитал», 28 май-3 юни. 2011.
- [7] Пергелов, К., Финанси на предприятието, С., 2000.
- [8] Цанков, Т., Факторингът като надежден финансово-търговски инструмент, в-к «Икономически живот», бр.17 от 28.04.2004.

За контакти:

гл. ас. Анелия Любенова, Катедра “Икономика”, Русенски университет “Ангел Кънчев”, тел.: 082-888 347, e-mail: ALyubanova@uni-ruse.bg

Докладът е рецензиран.