

# Факторингът като алтернативен източник на финансиране на българските предприятия

Иван Костов\*

**Резюме.** Настоящата статия представя един от алтернативните източници за финансиране на българските предприятия – факторинга. Пазарът на факторинг се развива бурно след като световната финансова и икономическа криза засяга нашата страна, по-осезаемо от края на 2008 г. Това развитие следва рязкото свиване на кредитирането от страна на банките в страната, продикувано от влошената икономическа конюнктура, нарасналият кредитен риск и ограниченият им достъп до финансиране. Въпреки създадените се условия за развитие на факторинга, данните сочат, че за 2013 г. дялът на факторинг бизнеса в България е около 4 % от брутния вътрешен продукт на страната. Това е в пъти по-малко от дела на този бизнес както спрямо водещите европейски икономики, така и в сравнение с някои страни от региона. Затова и настоящата разработка прави опит да систематизира причините за състоянието и перспективите за развитието на факторинга като алтернативен на краткосрочното банково кредитиране източник на финансиране на българския бизнес.

**Ключови думи:** финансиране, факторинг, финансово управление, банково кредитиране.

**JEL:** G32.

\* Иван Костов е доктор, асистент в катедрата „Финанси“ на УНСС, e-mail: i.kostov@live.com

## Увод

С развитието и разширяването на търговията в световен мащаб, все повече фирми започват да продават своите стоки и услуги при условията на отложено плащане. Така те увеличават своите продажби, но забавянето на постъпленията от клиентите им поражда затруднения с ликвидността. Във връзка с разрешаването на тези проблеми възникват различни инструменти, с които да се удовлетворяват ликвидните нужди на предприятията, като един от тях е факторингът. В България факторингът се появява в икономическата практика през 90-те години на 20-и век с поставянето на основите на пазарната икономика, което означава, че той има сравнително кратка история. Към момента обемът на факторинг бизнеса в страната се равнява на около 4 % от стойността на брутния вътрешен продукт (БВП). Последното предполага значителен потенциал за развитие на този пазар, особено в настоящата ситуация, в която българските предприятия масово изпитват недостиг на ликвидни средства и в същото време банковото кредитиране е силно ограничено. От гледна точка на финансирането на предприятията факторингът е краткосрочен източник на финансиране. Освен това елементите на дохода за кредитора наподобяват тези при банков кредит и затова

## Управление на ресурси и разходи

той може да се приеме като алтернативен на краткосрочния банков кредит източник на капитал. Идентифицирането на възможностите за развитие на факторинга спрямо банковия кредит изисква правилно да се разбират същността и основните функции на факторинга.

### *Същност и основни функции на факторинга*

Терминът „факторинг“ произлиза от английски, от термина „фактор“. В превод едно от значенията на гумата е „търговски представител (посредник), който купува и продава стоки за комисионна“ (Oxford English Dictionary, 2005). Счита се, че това значение на термина „фактор“ се отнася за търговски представители, които през XIX век са посредничели между износителите на стоки от Европа (най-вече Англия) към САЩ. Техните услуги се разпростирани и извън чистото търговско посредничество, като в определени случаи те купували и продавали за своя сметка стоките на европейските износители, поемайки по този начин кредитния риск. Така, с развитието на търговските отношения, се разширяват функциите на факторинга. В Европа факторингът навлиза в края на 50-те години на XX век, като неговото използване нараства съществено през 90-те години (Димитрова, Е., 2008, с. 33-39).

По своята същност факторингът най-общо се отнася до продажбата на фирмени вземания от клиенти на финансова институция, известна като фактор (Ross et al, 2008, р. 806). При тази сделка факторът придобива правото върху парични вземания, по правило с ненастъпил падеж, а фирмата продавач на вземанията (доставчикът на стоките или услугите) получава незабавно плащане за издадените фактури.

По-комплексно описание на факторинга може да се намери в разработената от Международния институт за унификация на частното право (UNIDROIT) през 1988 г.

Конвенция за международния факторинг, целта на която е да установи обща правна рамка на осъществяването на международния факторинг. Според конвенцията факторингът е сделка, чрез която едната страна, наречена доставчик<sup>1</sup>, прехвърля на другата, наречена фактор, вземания, произтичащи от договори за продажба на стоки, сключени между доставчика и негови клиенти<sup>2</sup>. Тази сделка се материализира в договор за факторинг, който е двустранен и по силата на който факторът следва да осъществява поне две от следните функции<sup>3</sup>:

– Финансиране на търговските вземания на доставчика – тази функция се реализира, когато факторът плаща на доставчика част от номиналната стойност (обикновено до 90 %) на вземанията преди падежа им. Разликата до пълния им размер факторът задържа като гаранция в случай, че доставчикът не изпълни задълженията си по договора за доставка със своя клиент и се заплаща в срок, уговорен с договора за факторинг. По линия на тази функция клиентът дължи възнаграждение на фактора по формата на лихва върху размера на предварително платената сума.

– Управление на сметките и отношенията с контрагентите, свързани с прехвърлените вземания – изразява се в изпращане на фактури на клиентите на доставчика, изготвяне на справки за доставчика относно задълженията на клиентите му, постоянен мониторинг върху финансовото състояние на длъжниците (клиентите), предприемане на ранни действия за ограничаване на негативните последици от евентуално неплащане и т.н. Ако тази функция

<sup>1</sup> В настоящата разработка се възприема терминологията от Конвенцията за международен факторинг, според която продавачът на вземанията се нарича доставчик, неговият длъжник се нарича клиент, а купувачът на вземанията се нарича фактор.

<sup>2</sup> UNIDROIT Convention on International Factoring, Ottawa, May 1988.

<sup>3</sup> Пак там

е регламентирана в договора за факторинг, доставчикът заплаща такса (комисионна) на фактора за реализирането ѝ.

– Събиране на вземанията – изразява се в поддържането на постоянен контакт на факторинговата компания с длъжниците – обаждания, напомнящи писма, срещи, чиято цел е да се инкасира вземанията на доставчика в рамките на срока по договора за доставка. За тези си действия факторът получава комисионна, обикновено формирана като процент от стойността на събраното вземане.

– Защита срещу риска от неплащане от страна на клиентите (кредитния риск) – тази функция се реализира, когато факторът поеме риска от неплащане на клиента. При тези условия, дори ако длъжникът (клиентът) не плати, факторът е длъжен да плати размера на придобитите вземания.

Дефиницията в конвенцията дава една доста по-широка представа за факторинга в сравнение с тясното разбиране, че той представлява източник на краткосрочно финансиране на фирмите. Факторингът е по-скоро пакет от финансови услуги, които могат да се систематизират в горепосочените функции.

Известни са различни класификации на факторинга, но основната е тази, която го разграничава на същински, който се нарича също факторинг без право на регрес, и несъщински, известен още като факторинг с право на регрес. При същинския факторинг факторът поема кредитния риск, който още е известен като „делкредере“ риск. От своя страна същинският факторинг има различни разновидности в зависимост от това кога факторът плаща на доставчика.

При несъщинския факторинг факторът не поема кредитния риск. Той плаща на доставчика част от номиналната стойност на вземането преди падежа и останалата част при събирането му, ако това стане в определен срок след падежа. В противен

случай факторът връща вземането на доставчика, а последният му дължи връщане на полученото финансиране. Затова и несъщинският факторинг основно е източник на краткосрочно финансиране, като останалите функции са допълващи и доставчикът не влиза в сделката заради тях. От финансова гледна точка същинският факторинг е по-скоро продажба на част от фирмените активи и на тази база може да се класифицира като вътрешен източник на финансиране, докато несъщинският факторинг е външен дългов източник на финансиране.

### *Пазарът на факторинг в България*

До преди 5-6 години за факторинговите услуги се споменаваха много малко и те се предлагаха много слабо от финансовите институции в страната. Една от основните причини за това може би беше недостатъчното проникване на традиционните дългови източници на финансиране като банков кредит и финансов лизинг и в същото тяхно динамично развитие. След като разразилата се световна икономическа и финансова криза засегна българската икономика през 2008 г., ръстът на традиционните дългови източници рязко се сви както поради затегнатите условия от банките и лизинговите компании, така и поради по-малкото търсене на кредит от бизнеса вследствие на по-високия риск, по-ниската доходност и свитото търсене в редица сектори на икономиката. В тази ситуация, както финансовите институции, така и бизнесът започнаха да търсят други, алтернативни източници на финансиране и такъв се явява факторингът.

В момента факторинг у нас предлагат основно банки чрез свои факторингови дружества или чрез обособени звена в самата банка. На национално ниво липсва официална статистика за финансовите институции, предлагащи факторинг, но по

## Управление на ресурси и разходи

данни на The International Factors Group (IFG, 2013) те са осем. От осемте участника на нашия пазар четири са факторингови дружества – Уникредит Факторинг ЕАД, ОББ Факторинг ЕООД, Сосиете Женерал Факторинг ЕООД и „ДС-Концепт Факторинг“ ЕООД, като от тях единствено последното е независима компания (не е собственост на банка). Останалите участници на пазара са търговски банки, предлагащи факторинг като част от своя портфейл от услуги.

В резултат на по-динамичното предлагане на факторинговите услуги през последните няколко години пазарът им в страната претърпя бурно развитие. Официална статистика за пазарът на факторинг в страната не се води, но по данни на Factors Chain International<sup>4</sup>, обхващащи периода 2007-2014 г., пазарът на факторинг в България е нараснал близо 6 пъти за 8 години, достигайки 1,72 млрд. евро за 2014 г. Нещо повече, както се вижда от таблица 1, пазарът на факторингови услуги в

България реално расте от 2010 г. насам, като средногодишният ръст за периода 2010-2013 г. е 33 %.

В сравнителен план, от данните в таблицата става ясно, че макар факторинг пазарът в България да се развива много бурно, той тръгва от много ниска база и все още има малък обем. Дори данните от таблицата да се преобразуват в относителни стойности с база годишния размер на БВП на съответната страна, факторинг пазарът в България има дял около 4 %, докато има икономика като тази на Великобритания, за която дялът е около 16 %. Спрямо страните от региона, резултатите са двусмислени. Като абсолютни стойности единствено в Сърбия пазарът на факторинг е с по-малък обем спрямо този в България, като прави впечатление огромният обем на тези сделки в Гърция и Турция, където очевидно факторингът е силно разпространен източник на финансиране. Ако данните се преобразуват спрямо БВП, то тогава проникването на тези услуги в България е по-силно, отколкото в Сърбия, Румъния и Унгария, но остава по-слабо, отколкото в Гърция, Турция и Хърватия.

<sup>4</sup> Factors Chain International е глобална мрежа от водещи факторингови компании. Тази организация събира данни за развитието на пазара на факторинг в световен мащаб с помощта на своите членове.

Таблица 1. Размер на факторинговия пазар по страни (млн.евро)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Процент от БВП
Австрия	5219	6350	6630	8307	8986	10969	14110	16400	5,0%
Белгия	19200	22500	23921	32203	38204	42352	47684	55374	13,8%
България	300	450	340	550	1010	1500	1600	1728	4,1%
Хърватия	1100	2100	2450	2793	2269	2260	3146	2498	5,8%
Франция	121660	135000	128182	153252	174580	186494	200459	226598	10,6%
Германия	89000	106000	96200	129536	158034	157420	171290	189880	6,6%
Гърция	7420	10200	12300	14715	14731	12761	12094	13017	7,3%
Португалия	16888	18000	17711	20756	27879	22948	22303	21404	12,4%
Румъния	1300	1650	1400	1800	2582	2920	2713	2700	1,8%
Великобритания	286496	188000	195613	226243	268080	291200	308096	350622	15,8%
Сърбия	226	370	410	500	926	950	679		2,7%
Турция	19625	18050	20280	38988	30869	31702	32036	41229	6,0%
Унгария	3100	3200	2520	3339	2817	2676	2661	2827	2,8%

Източник: [www.fci.nl](http://www.fci.nl), [ec.europa.eu/eurostat](http://ec.europa.eu/eurostat) собствени изчисления

По отношение на пазарното разпределение бизнесът с факторинг в страната се доминира от банките чрез звена вътре в тях или чрез създадени от тях факторингови компании. Най-големите 5 компании държат 93 % от пазара и всички те са банки или собственост на търговските банки в страната (IFG, 2013). Счита се, че лидери на пазара са Уникредит Факторинг ЕАД с оборот от изкупени вземания от около 518 млн. евро (по данни от ГФО за 2013 г.), следвани от Юробанк България АД (Пощенска Банка), Сосиете Женерал Факторинг ЕООД със 194,5 млн. евро (ГФО за 2013 г.) и Райфайзенбанк България ЕАД (PwC EU Series, 2014, р. 78). Това не е нещо нетипично за този вид услуги, защото и в страни като Австрия, Белгия, Италия, Чили, където проникването на факторинга е значително по-голямо, отколкото в България, пазарите са доминирани от банките, като топ 5 компанията на пазара държат целия или почти целия пазар. Независимите факторингови компании са лидери в малко държави, като примери в това отношение са Бразилия, Канада, Сърбия и Чехия, но на всички тези пазари проникването на факторинговите услуги е ниско.

### *Проблеми и недостатъци на факторинга в сравнение с банковото кредитиране в България*

Безспорно една от причините за относително слабо развитие на факторинга като източник на финансиране е краткият период на предлагане на тези услуги. Но наред с това могат да се очертаят и допълнителни причини и проблеми, които произтичат както от същността и функциите на факторинга, така и от особеностите на икономическата среда и бизнес отношенията в страната.

#### ➤ *По-висока цена на финансиране в сравнение с банковия кредит*

При сравнение на елементите на цената на финансиране – комисионни, такси и

лихвени проценти, на факторинг и банков кредит, факторингът изглежда по-скъпия източник на финансиране. Но финансовото състояние или размера на редица фирми не им позволява да получат одобрение за кредит и за тях факторингът е единствената алтернатива за краткосрочно финансиране. Също така следва да се отчитат ползите от допълнителните услуги, свързани с управлението и контрола върху вземанията, които предлагат факторинговите компании, за разлика от банките при типична кредитна сделка.

Безспорно трябва да се вземат предвид и характеристиките на активите, служещи като обезпечение по кредитите. Например, ако се сравнява банков кредит, обезпечен с недвижим имот и финансиране с факторинг в същия размер, при недвижимия имот има годишни разходи за данък сгради и такса смет, а също и разходите по учредяване на обезпечението са по-високи. Това са допълнителни косвени и преки разходи по финансирането, които следва да се добавят към лихвения процент и таксите по банковия кредит, и тогава да се прави сравнение с цената на финансиране с факторинг. Ако недвижимият имот не се използва в основната дейност на фирмата, тогава неговото придобиване е ангажирало финансов ресурс, който е можел да се използва в основната дейност и да носи ползи във вид на увеличени продажби и по-висока печалба. Ако тези пропуснати ползи се отчетат и добавят към цената на финансиране с банков кредит, може да се окаже, че така погледнато, той е много по-скъп източник на финансиране от факторинга.

Когато се сравняват цените на финансиране с банков кредит и факторинг, следва да се вземе под внимание и дали става въпрос за същински или несъщински факторинг. При същинския факторинг цената на финансиране е нормално да бъде по-висока от тази при несъщинския, защото факторът поема и делкредере риска. Банковото



## Управление на ресурси и разходи

финансиране не предоставя такава опция и затова е некоректно този компонент да се включва при съпоставка на цените на финансиране с банков заем и факторинг.

Компонентите на цената на факторинга, които обичайно прилагат българските факторингови компании, са: такса управление, лихвен процент, такса за проучване на клиентите, такса за обработка на документи, комисионна факторинг<sup>5</sup>. От изброените компоненти при банковия кредит присъстват само първите два.

Таксата управление и лихвеният процент по договорите за факторинг в момента са близки до тези по оборотните банкови кредити. Това прави факторинга много по-привлекателен източник за финансиране на българските предприятия в сравнение със ситуацията в годините преди последната финансова и икономическа криза, когато тези параметри значително надхвърляха стойностите при оборотно банково финансиране. Таксите за прочуване на клиентите са допълнителен елемент, който не присъства при банковото финансиране, но е задължителен при искане за финансиране на вземания и обикновено е от порядъка на 100-120 лв. на клиент. Това безспорно увеличава разходите, респективно цената, при финансиране с факторинг, но от друга страна получаването на одобрение за лимит на съответния клиент е позитивен знак и допълнително доверие за доставчика по отношение на неговите контрагенти. Последното няма как да се получи при банков кредит, дори част от обезпечението да са вземания от клиенти. Таксите за проучване са съществен елемент в цената на финансиране за доставчици, които работят с много на брой клиенти, чиито вземания искат да цедират.

<sup>5</sup> Официална статистика за техните стойности на нашия пазар няма и цитираните по-году данни са резултат от проведени интервюта с представители на компании, предлагащи факторингови услуги и публикации в различни печатни и електронни издания.

Таксата за обработка на документи е допълнителен разход, който няма как да бъде избегнат, но фирмите могат да го оптимизират, ако договорят този параметър предварително спрямо нуждите си. Тези такси обикновено варират от 1 до 5 лв. на фактура, но ако компанията издава много фактури, може да се договори да изпраща определена форма на фактора и по този начин да не бъде таксувана за всяка фактура, а за определена съвкупност от фактури. Комисионната факторинг е елемент от цената на финансиране с факторинг, но при добро планиране и правилен подход, тя може да спести многократно повече разходи на доставчика. Тази комисионна в практиката на българските факторингови дружества включва компонент за администриране и събиране и компонент за кредитна протекция, като последният присъства само при договорите за факторинг без право на регрес. Общата сума на тези два компонента е в рамките на 1 % от финансираната сума, като разбира се е по-висока при факторинга без право на регрес. Следва да се отчете и това, че разглежданата комисионна е толкова по-висока, колкото по-дълъг е срокът на плащане на клиента.

### ➤ *По-сложна организация и повече условия за усвояване*

Усвояването на финансиране по договор за факторинг става по-бавно, отколкото при банков кредит. Формалностите са повече и за всяка предоставена фактура се изисква одобрение от фактора. Освен това, преди падежа се плаща част от номиналната стойност (обикновено до 90 %) от всяко придобито вземане от фактора.

За да бъдат финансирани вземанията към гаген клиент, обикновено факторинговите дружества в страната изискват той да има определен минимален размер на търговския оборот с доставчика, който при някои факторингови дружества достигаше 100 000 лв. на месец. Този минимален размер изключва възможността на много фирми да влизат във факторингови сделки, защото те рабо-

тият с малки клиенти, чиито продажби, взети поотделно, не достигат изискванията от фактора минимум. Все пак следва да се отбележи, че все по-често в последните години факторинговите дружества започват да проявяват известна гъвкавост в това отношение и в зависимост от клиента на доставчика да правят изключения. Отделно се изисква и самата компания да реализира определен годишен оборот, обичайно поне 2 000 000 лв., в последните няколко години от дейността си. Тези изисквания и тяхното стриктно спазване са една от главните причини основните клиенти на компаниите, предлагащи факторинг в България, да са големи корпоративни клиенти.

Затруднение за реализиране на факторингови сделки в сравнение с кредитните в някои отрасли е честото издаване на кредитни известия за връщане на стоки, за бонуси, отстъпки и други. В тези случаи факторинговите компании не могат да реализират пълноценно реализираните от тях услуги, защото срещат откази за плащане от страна на клиентите или пък често тяхното финансиране надхвърля регламентираното (например поемат да платят 90 % от вземането от клиента по дадена фактура, а впоследствие, след издаването на кредитно известие, се оказва, че са финансирали повече).

Проблем се появява и когато доставчикът и длъжникът имат насрещен бизнес. Това поражда възможност за погасяване на вземанията срещу прихващане на насрещни задължения. При банковите кредити такъв проблем не съществува – там средствата могат да бъдат използвани за финансиране на оборотната дейност и спрямо клиенти, които се явяват доставчици на съответното предприятие.

### ➤ *Негативен имидж*

Сред много от икономическите субекти, особено в по-слабо развитите икономики, факторингът се възприема като източник на финансиране от последна инстанция. В този смисъл се счита, че щом като една

компания прехвърля своите вземания на фактор, значи тя е в тежко финансово състояние. В такива случаи някои от клиентите на фирмата преустановяват дейност с нея и се насочват към други алтернативни доставчици. Затова и предприемачите в България са предпазливи относно влизането в подобни сделки.

### ➤ *Клиентите отказват да влизат във факторингова сделка*

В България факторинговите споразумения задължително са при условията на т.нар. нотифициран факторинг, при който се иска съгласие от клиента задълженията му към даден доставчик да бъдат прехвърлени към факторингово дружество. Не са малко случаите, в които клиентите отказват да дадат съгласие, като често това се дължи на недостатъчна информация за факторинга, както и на опасения да се окажат длъжници на финансови институции. В други случаи, още в самите договори клиентите са включили клаузи за непрехвърляемост на вземанията, като последното е характерно за случаи на големи корпоративни клиенти. Така те запазват възможността при ликвидни проблеми на доставчиците си да получат допълнителна отстъпка при предсрочно плащане на задълженията си. В трети случаи е налице обремененост на вземанията, най-често по линия на залагането им като допълнително обезпечение в полза на търговска банка. Търговските банки в страната често правят общи залози върху част от вземанията на кредиторите. Това на практика блокира факторинговите сделки с всички вземания на дружеството, защото залогът на банката не е конкретизиран по контрагенти и евентуално принудително изпълнение може да се насочи към всяко вземане, т.е банката ще се удовлетвори преимуществено спрямо фактора, независимо че нейният залог не е върху цялата съвкупност от вземания.

### ➤ *Проблеми в нормативната уредба*

Нашата страна не е ратифицирала Конвенцията за международен факторинг.

## Управление на ресурси и разходи

Така, по отношение на всяка факторингова сделка, по която всички страни са с място на стопанска дейност в България, се прилагат разпоредбите на националното законодателство.

В българското законодателство факторингът не е напълно уреден. Като понятие той е регламентиран в параграф 1, т. 11 от Допълнителните разпоредби на Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО), според който „факторинг е сделка по прехвърляне на еднократни или периодични парични вземания, произтичащи от доставка на стоки или предоставяне на услуги, независимо дали лицето, придобило вземанията (фактор), поема риска от събирането на тези вземания срещу възнаграждение“. Както се вижда от тази дефиниция факторингът се отнася само до прехвърляне на парични вземания, което е и неговата основна разлика с цесията, при която обектът е много по-широк и обхваща не само парични, но и непарични вземания (Димитрова, 2010, с. 44). Друго важно нещо, което произтича от горната дефиниция, е, че като факторинг в нашата страна се класифицират и сделки за прехвърляне на вземания, при които факторът не получава възнаграждение за събирането им. Последното означава, че дори само факторът да осигурява финансиране на доставчика, сделката отново ще се класифицира като факторинг.

В Търговския закон договорът за факторинг не е уреден и към него се прилагат общите разпоредби на Закона за задълженията и договорите. Нормите за прехвърляне на вземания в този закон обаче влизат в противоречие с дефиницията в ЗКПО, цитирана по-горе, като може би най-важното противоречие е, че според ЗЗД факторингът следва да се ограничи до съществуващи към момента на сключване на договора за факторинг вземания на доставчика, но не и за негови бъдещи такива (Панева, 2006). Ако се следва стриктно тази регламентация, използването на факторинга в

практиката би било съществено ограничено, защото доставчикът следва да подписва нов договор с фактора при всяка нова доставка към свой клиент, за да може да получи финансиране за възникналото вземане. Тези неизчистени моменти около правната регламентация на факторинга в нашето законодателство и различията му с международното изискват по-особено внимание при сключването на такива сделки и са една от причините за бавното му навлизане в стопанската практика в България.

### ➤ *Срок на договора*

При влизане в договорни отношения с факторингова компания следва внимателно да се определи продължителността на договора. Може да се окаже, че едно предприятие иска да преустанови отношенията си с факторинговата компания като цяло или за дадена група клиенти след известно време, но по договор не може да направи това. В резултат, от даден момент нататък това финансиране може да е излишно или твърде скъпо за фирмата, но тя да не може да се откаже от него, или по-точно трябва да плати такса за предсрочно прекратяване на договора. В този аспект, при краткосрочните банкови кредити е налице по-голяма гъвкавост, защото фирмата може просто да намали използвания лимит по финансирането при нулева или минимална цена. Стандартният срок на договорите за факторинг в България е една година и ако това не изглежда дълъг срок при банков кредит, при факторинга може да се окаже дълъг, защото в някои сектори динамиката на клиентската база и сезонният характер на дейността са значителни.

### ➤ *Сивата икономика*

В България все още немалка част от бизнеса е в „сивия сектор“, а при факторинга се изисква наличието на надлежен данъчен документ – фактура. Въпреки рискът да не могат да докажат своето вземане и да не получат плащане от своите клиенти много от тези фирми-доставчици предпо-



читат да останат в сивия сектор. Така те автоматично губят възможността да получат финансиране чрез факторинг.

### ➤ *Фалшиви документи*

Както навсякъде, така и в нашата страна една от основните пречки пред развитието на факторинга е издаването на фалшиви фактури. Ако една такава фактура не бъде навреме идентифицирана от фактора и бъде финансирана от него, е много вероятно в бъдещ момент да се превърне в чиста загуба за него. Поради малкия мащаб на нашата икономика и наличието на много скрити връзки между фирмите, факторинговите компании отделят специално внимание на този аспект от тяхната дейност. Финансовата и икономическата криза изостряят още повече този проблем и практиките в тази насока стават все по-разнообразни. Стандартна практика на факторинговите компании е да обсъждат подадения списък с фактури за цедиране с клиента, за да потвърди и той тяхното наличие. Прави се анализ на стойността на фактурите във времето, като целта е да се установи тяхното дъвижение и дали няма рязък скок в стойността им или в срока на плащане.

### ➤ *Слабо предлагане и недостатъчно популяризиране на факторинга*

Както стана ясно от изложението по-горе, пазарът на факторинг в България е разпределен почти изцяло между търговските банки. Макар част от тях да са създали отделни факторингови дружества, се създава впечатление, че факторингът е подчинен на банковия кредит. Една от причините е слабото предлагане на факторинга. Съдейки по годишния доклад за дейността за 2013 г. на един от лидерите на пазара и на голямо факторингово дружество – Уникредит Факторинг ЕАД, персоналът на дружеството е 38 човека и всички те работят в централния му офис в София. При другите факторингови дружества ситуацията е подобна с тази разлика, че понеже са по-малки, числеността на персонала при тях

е още по-ограничена. На първо място това означава, че търговските отдели на тези дружества са малки и съответно могат да достигат до по-малко от потенциалните клиенти. Второ, предлагането на услугите е ограничено основно до региона, в който са офисите на дружествата или отделите на банката, което като цяло означава в София.

Второ, факторинговите дружества обикновено не могат да вземат самостоятелно решение за реализирането на сделките, защото не разполагат с всички организационни звена за тази цел. Единственото дружество, собственост на банките, което разполага с всички звена, включително собствен отдел за управление на риска, е „Уникредит Факторинг“ ЕАД. Липсата на такъв отдел в едно такво дружество забавя сделките, защото изисква становището на същия отдел в банката, а там има много грузи кредитни сделки.

Трето, макар пазарът на факторинг да е контролиран от банките, те не използват в достатъчна степен клоновата си мрежа, за да предлагат факторинг. В клоновете в страната тази услуга обикновено не се предлага и не се представя пред клиента, а ако някой прояви интерес, следва да се свърже с отдела, отговарящ за това, който е в централата на банката.

Четвърто, рекламните кампании на финансиращите институции са насочени изключително към традиционните форми на финансиране. Това, в допълнение на непълното познаване на факторинга като услуга от страна на българския бизнес, ограничава търсенето му. В значителна степен предприемачите и мениджърите в страната възприемат факторинга единствено като източник на краткосрочно финансиране, разглеждайки неговата цена в сравнителен план с банковия кредит. А тя включва и компоненти, свързани с функциите администриране и събиране на вземанията. Но тези функции остават на заден план. Като че ли дори самите финансови институции не акцентират върху тях, съдейки по публично изнесената информация за

## Управление на ресурси и разходи

факторингите услуги в техните интернет страници в различните медии.

*Предимства и перспективи на факторинга в сравнение с банковия кредит*

- *Факторингът е пакет от финансови услуги, който може да повлияе съществено върху финансовото състояние на фирмата*

Посочените четири функции на факторинга влияят върху ефективността от финансовото управление на фирмата в няколко аспекта. Първо, като специфичен източник на финансиране (функция финансиране) факторингът е в състояние да увеличи значително ликвидността на фирмата чрез замяна на един по-ниско ликвиден текущ актив (вземанията) с по-високо ликвиден (парични средства). Ако е налице същински факторинг, фирмата си набавя допълнителния паричен ресурс, без да увеличава размера на задълженията си, което подобрява нейната кредитоспособност и прави набрането на дългов капитал по-лесно, когато се появи такава необходимост (EOS, 2014).

Второ, доставчикът получава авансово парични средства от фактора за срока на отложено плащане, което той предоставя на своите клиенти, и с тези парични средства доставчикът може да запази или разшири обема на своята дейност. Осигурявайки паричен ресурс на доставчика преди падежа, факторингът му позволява да предложи по-атрактивни условия на клиентите си и му създава конкурентни предимства. Трето, предоставяйки различни административни и счетоводни услуги по отношение на прехвърлените вземания, факторът позволява на доставчика да се концентрира върху основната си дейност, спестявайки му различни разходи от оперативен характер – заплати и осигуровки, поддръжка на софтуерни системи и други. Четвърто, събирането на вземанията от фактора, включително действията по принудителното изпълнение

срещу неизрядните длъжници, от една страна, увеличават събираемостта и обръщаемостта на вземанията, а от друга, водят до оптимизиране на разходите за извънсъдебни и съдебни производства.

Пазарната среда в последните няколко години в значителна степен способства за проявлението на горепосочените функции и съответно допринася за разпространението на факторинга в България. Поради изострената конкуренция и свитите маржове, един от основните методи за подобряване конкурентоспособността на българските фирми е да увеличат сроковете на плащане към своите клиенти. Доказателство за това е и постепенното увеличаване на средния срок на плащане в страната, като през 2012 г. той е 28 дни, през 2013 г. – 30,3 дни, а през 2014 г. достига 33 дни (EOS, 2014). Едновременно с това, този срок е най-ниският в сравнение с останалите страни в Източна Европа, т.е. може да се очаква той да продължи да се увеличава. Друг важен индикатор в това отношение е, че 20 % от вземанията на предприятията не се плащат навреме, а 5 % изобщо не се плащат. Средният срок на забавяне на плащанията е 29 дни, като основната причина за това са проблемите с ликвидността (EOS, 2014). Всички тези характеристики показват нуждата от оборотно финансиране на предприятията, както и по-ефективно управление на вземанията и кредитния риск. Тези две функции са в основата на факторинга като пакет от услуги. Интересната тенденция, която се наблюдава, е, че някои фирми влизат в договорни отношения с факторингови компании само заради администрирането на вземанията им. Това са основно малки фирми, при които няма създадена система за управление на вземанията. Последното може да се установи индиректно и от отчетите на факторингите дружества чрез проследяване на динамиката в приходите от такси и комисионни. Обратното се наблюдава при

компани, които работят с дълъг срок на плащане със своите клиенти – те се интересуват главно от финансиращата функция на факторинга.

➤ *Запазване на контрола върху дейността на фирмата*

Предимство на финансирането с факторинг е, че при него мениджмънтът и собствениците в много по-голяма степен запазват контрола върху дейността на фирмата отколкото при банков кредит. При последния, особено когато става въпрос за предприятия с малък капитал, банките поставят редица допълнителни клаузи в заемните споразумения, чиято цел е да защитят тяхната инвестиция в предприятието. Тези клаузи налагат рестрикции в дейността най-вече на мениджърите, защото поставят условия за поддържане на определена ликвидност, рентабилност, задължяност, въздържане от определени търговски и/или финансови операции. В същото време, факторинговите компании не налагат почти никакви ограничения върху дейността на своите клиенти, което ги прави често по-предпочитан източник за финансиране, отколкото банковите заеми. Това се отнася с особена сила за малки или силно задължени предприятия, при които допълнителните клаузи от банките, ограничаващи тяхната дейност, са най-вероятни. В същото време и редица компании, които имат вече наложени такива клаузи, използват факторинга, за да си осигуряват средства за инвестиции или за финансиране на основната дейност. Също така, за разлика от банковите кредити, средствата, придобити от факторингово финансиране, не са обвързани с конкретно направление на тяхното разходване и могат да се използват според неотложните нужди на доставчика (Юана, 2009).

➤ *Факторингът е източник на финансиране за фирми, които на практика нямат достъп до банковото финансиране*

При банковото кредитиране фокусът е върху кредитополучателя, който е иденти-

чен с доставчика при факторинга. При решението си дали да финансира дадено предприятие, банката разглежда финансовото му състояние, кредитната му история, характеристиките на отрасъла, пазарния дял на предприятието, потенциала му за растеж, предлаганите обезпечения. При факторинга акцентът пада върху финансовото състояние и кредитния рейтинг на клиентите, т.е. вместо риска на доставчика, водещ става рискът на самите вземания, които той формира. Така високо рискови предприятия могат да получат финансиране по линия на факторинга, ако работят с клиенти с висока кредитоспособност (Кларгер, 2006). Факторингът е особено подходящ за малки и средни предприятия, които, поради ограничения размер на собствения си капитал и липсата на достатъчно обезпечения, срещат трудности при получаването на банков кредит. Безспорно важно е и регистрирането на факторинговите сделки в отчетите на предприятията. За малките компании с ограничени възможности за емисия на дълг, каквито са мнозинството от българските предприятия, факторингът без право на регрес е начин да се финансират без да увеличават задължяността си и по този начин да поддържат резерв за набиране на банковото финансиране, когато им е крайно необходимо.

➤ *Процедура по кандидатстване и одобрение*

При кандидатстване за факторинг документацията, която се изисква от финансиращата институция, е значително по-малка, защото не се изследват толкова подробно нуждите от финансиране на предприятието, неговите обезпечения и финансов риск и съответно одобрението се получава по-бързо. Разбира се, при факторинг с регрес одобрението е много по-бързо, отколкото при факторинг без право на регрес, защото във втория случай се прави много подробно проучване на клиента.

Следва да се отбележи, все пак, че българските факторингови компании анализират и финансовото състояние на достав-

## Управление на ресурси и разходи

чика. Това се прави с цел установяване на възможностите на доставчика да изпълни договорните ангажменти спрямо клиента си, както и да понесе евентуален регрес от страна на фактора. Ако някоя от тези възможности на доставчика е под въпрос, е напълно възможно сделката да бъде отказана.

➤ *Факторингът като източник на финансиране се поражда от самата дейност на фирмата*

Продажбите към клиенти генерират вземания, които се прехвърлят на фактора и срещу тях се получава финансирането. Така, колкото по-големи са продажбите, толкова по-голямо финансиране би могла да получи една компания. Това прави факторинга особено удачен за бързо растящи компании, защото увеличава разполагаемите ликвидни активи паралелно с разрастването на дейността. Факторингът, в същото време, е удачен и за предприятия с бавна обращаемост на вземанията, защото поради бавното събиране на вземанията, банките възприемат тези предприятия като по-рискови и ако предложат финансиране, то обикновено е на цена, сравнима с цената на финансиране с факторинг.

➤ *Структура на пазара на факторингови услуги*

В структурно отношение има няколко разреза на пазара на факторингови услуги, които индикират за възможностите за неговото развитие. Първо, големината на предприятията-клиенти на факторинговите компании. В България клиенти на факторингови компании са обикновено големи предприятия. В същото време, не повече от 4-5 % от малките и средните предприятия (МСП) използват факторинга за финансиране на своята дейност. А тези предприятия са 99,8 % от всички в страната и създават 61,4 % от добавената стойност. В допълнение, като водеща причина за трудностите при получаване на финансиране, МСП изтъкват недостатъчните обезпечения (PwC EU Series, 2014, p. 92-115). Всичко това

предпоства значителен потенциал за развитие на факторинга в страната чрез разширяване на продуктите за МСП.

Второ, типът на факторинговите сделки. В България около 15 % от сделките спадат към същински факторинг, а 80 % се отнасят към несъщински (IFG 2013). Това означава, че има значителен потенциал за развитие на факторинга без право на регрес. Неговото развитие може да се наблюдава и от годишните доклади за дейността на две от факторинговите компании – „Уникредит Факторинг“ ЕАД и „Сосиете Женерал Факторинг“ ЕООД, които публикуват по-подробна информация за своите обороти, където ясно се забелязва увеличението както на дела, така и на сумите на оборотите по договори без право на регрес. За разлика от „Уникредит Факторинг“ ЕАД, където данните от доклада за 2013 г. показват дял на факторинга без регрес, подобен на средния за пазара, то при „Сосиете Женерал Факторинг“ ЕООД дялът на факторинга с право на регрес надхвърля 63 %.

И трето, разпределението на оборотите по сектори. На база на отчетите на трите факторингови компании – „Уникредит Факторинг“, „Сосиете Женерал Факторинг“ и „ОББ Факторинг“, се вижда, че основните обороти са насочени в секторите търговия и производство, като в останалите сектори оборотите са в пъти по-малко. Това, което може да се очаква, е, че в следващите години ще се наблюдава ръст в услугите и селското стопанство. Може да се очаква също и ръст в строителството, ако се реализират планираните големи инфраструктурни проекти в страната.

## Заключение

Едно от главните предизвикателства, които финансовото управление на съвременното предприятие поставя, е осигуряването на неговата ликвидност и платежоспособност. Затова и мениджмънтът на всяко предприятие следва във всеки един

момент да е наясно с възможните източници за краткосрочното му финансиране. Освен традиционните такива, като краткосрочния банков кредит и задълженията към доставчици, като удачна алтернатива се очертава и факторингът. В настоящата разработка на база сравнителен анализ с краткосрочното банково кредитиране като най-близка алтернатива, се вижда, че със своята гъвкавост и допълнителни услуги, които предлага, както и при текущите условия на затегнатото банково кредитиране и затруднена ликвидност на бизнеса, факторингът има сериозен потенциал за развитие в нашата страна. За да се реализира този потенциал, обаче, следва да се преодолеят някои проблеми като негативния имидж, информираността на бизнеса и ограниченията, които налага съществуващата нормативната уредба.

### Цитирани източници:

Димитрова, Е., 2008. Факторинг, София, ИК Сиела, с. 33-39.

(Dimitrova, E., 2008. Faktoring, Sofia, IK Siela, s. 33-39)

Закон за задълженията и договорите

(Zakon za zadalzheniata i dogovorite)

Закон за корпоративното подоходно облагане

(Zakon za korporativното podohdno oblagane)

ОББ Факторинг ЕООД, Годишен доклад за дейността и годишен финансов отчет за 2011, 2012 и 2013 г.

(OBB Faktoring EOOD, Godishen doklad za deynostta i godishen finansov otchet za 2011, 2012 i 2013 g.)

Панева, Л., 20.06.2006. Факторингът в българското и международното право, в. *Дневник*.

(Paneva, L., 20.06.2006. Faktoringat v balgarskoto i mezhdunarodnoto pravo, v. *Dnevnik*)

EOS Survey 2014. European Payment Practices, EOS, 2014.

Сосиете Женерал Факторинг ЕООД, Годишен доклад за дейността и годишен финансов отчет за 2011, 2012 и 2013 г.

(Sosiete Zheneral Faktoring EOOD, Godishen doklad za deynostta i godishen finansov otchet za 2011, 2012 i 2013 g.)

Уникредит Факторинг ЕАД, Годишен доклад за дейността и годишен финансов отчет за 2011, 2012 и 2013 г.

(Unikredit Faktoring EAD, Godishen doklad za deynostta i godishen finansov otchet za 2011, 2012 i 2013 g.)

International Factors Group, 2013. Global Industry Activity Report, available at: <<http://www.ifgroup.com/research/global-industry-activity-reports/>>

Ioana, D., 2009. Remarks Regarding the Development of Factoring in Romania, SSRN Electronic Journal, 02.

Klapper, L., 2006. The role of factoring for financing small and medium enterprises, Journal of Banking and Finance, 30, 3111-3130.

Oxford English Dictionary, Oxford University Press, 2005.

PwC EU Series, SME Access to Finance Market Assessment for Bulgaria, EIF, February 2014, p. 92-115.

Ross, S.A., R.W. Westerfield, J. Jaffe, 2008. Corporate Finance, McGraw-Hill Irwin, 8th ed, p. 806.

UNIDROIT Convention on International Factoring, May 1988, Ottawa.

[www.bnb.bg](http://www.bnb.bg)

[www.fci.nl](http://www.fci.nl)