

ИКОНОМИЧЕСКА И ОРГАНИЗАЦИОННА РАМКА НА ФАКТОРИНГА В БЪЛГАРИЯ

В изследването са отразени теоретико-приложните аспекти на факторинга като инструмент на търговското посредничество. Анализирани са основните акценти на дефиниране на факторинга и финансово-икономическите проблеми. Предложени са примерни етапи на внедряване на факторинга и възможности за изучаване на длъжниците по споразуменията с отложени плащания. Демонстрирани са организационно-икономическите възможности за усъвършенстване на факторинга в България, като се използва фрагментарна база от данни за дейността на МКБ "Юнионбанк" АД.
JEL: L14

Факторингът в съвременните условия се налага като класическа операция по изкупуване права на вземания. Изследваният търговски инструмент се отличава с потенциал за българската икономика, което определя актуалността и научния интерес към него. Чрез него може да се реши едно основно предизвикателство пред предприятията – нуждата от свеж ресурс през периода, докато се изчаква плащането по доставки, в случаи на отложено плащане. В условия на дефицит на оборотни средства факторингът е жизненонеобходима идея за пазара на стоки и услуги. Проблемите, свързани с неговото прилагане, налагат необходимостта от изучаването му и предлагането на механизми за ефективното му осъществяване. Вследствие относителното непознаване на този вид икономически отношения и отсъствието на изрична нормативна уредба в България, съответстваща на нарастващите потребности от неговото развитие, става очевидна необходимостта от комплексно научно изследване на факторинга.

Основната **цел** на тази публикация е извършването на комплексен анализ на факторинговото посредничество и на тази база – разработването на научнообосновани препоръки за усъвършенстване на организационните и икономическите му модели.

Обект на изучаване са стопанските субекти, предлагащи факторинг услуги, а **предмет на изследването** е развитието на факторинга в теоретичен и

¹ Теодора Филипова е гл. ас. д-р, преподавател в катедра "Търговски бизнес" на СА "Д. А. Ценов" – Свищов. Научни интереси в областта на търговското посредничество и представителство. Тел. 0631/66321; 0899 89 38 77. E-mail: tfilipova@uni-svishtov.bg.

практико-приложен аспект с фокусиране върху неговото организационно и икономическо проявление.

Структурната рамка на разработката се базира на следното: да се очертае теоретичната същност на факторинга и да се открие мястото му в стопанския живот на България; да се анализират основните акценти от неговото икономическо и организационно внедряване и развитие; да се предложи модел за неговото усъвършенстване. Информационното осигуряване на изследването е реализирано чрез проучване факторинга на „Юнионбанк“ АД, научни публикации на водещи изследователи в тази сфера, официални уеб-сайтове на факторингови компании.

1. Концептуална рамка на факторинга

1.1. Теоретична съвкупност от дефиниционни аспекти на факторинга

Днес, когато факторингът придобива особена актуалност, възниква необходимостта от комплексния му анализ като самостоятелна икономическа категория, изразяваща се в интереса на широкия кръг от участници в тези отношения. В икономическата литература се срещат различни отговори на въпроса за съдържанието на факторинговите услуги и отнасянето им към различни сфери на търговската дейност. Трактовите на изследователите лежат в диапазона от покупка на безнадеждни задължения до отчитането на срочни полици, което още повече налага конкретно дефиниране. Редица определения се базират върху разбирането, че факторингът е разновидност на търговско-комисионните операции, съчетаваща се с кредитирането на продавачите с оборотен капитал. Той може да се дефинира и като активно комисионно консултиране.²

Българските учени и специалисти от практиката оценяват факторинга по различен начин. По-широко е разпространено виждането, че той е съвкупност от комисионно-посреднически сделки. Терминът „факторинг“ обхваща преди всичко тези операции, които са свързани с прехвърлянето от даден производител, доставчик, продавач, експортър и т.н. върху банка на неплатени сметки за доставени стоки (изпълнени работи, оказани услуги) и съответно права за получаване на плащания по тях, т.е. инкасиране на дебиторска задлъжнялост от купувачите. Друга група специалисти отнасят факторинга към финансовите услуги в техния широк смисъл. От тази позиция факторинговите операции заемат особено място сред банковите услуги заедно с лизинга, форфетирането и др. Трета група автори разглеждат факторинга като разновидност на кредита и го причисляват към покупката от банка на

² Изследването е извършено при следните ограничения: първо, факторингът се разглежда приоритетно през призмата на посредника при този вид търговски сделки; второ, оскъдният емпиричен материал за факторинга се дължи на факта, че официална статистическа информация за търговското финансиране (още повече от небанкови институции) не е налична.

фактури с придобиване права на вземания към определени купувачи. От тази гледна точка факторингът е форма на косвено кредитиране, практикувано както от банки, така и от небанкови организации.

Като обобщение на казаното дотук, можем да направим **извода**, че факторингът се разбира по различен начин според целите на неговото изследване. Например групирането на авторовите мнения може да се представи в следния вид:

Първо. Факторингът като търговска операция.³

Второ. Факторингът като финансова операция.⁴ По-често той се разглежда компилирано от търговска и финансова гледна точка.⁵

Трето. Факторингът като обект на правото.⁶

Четвърто. Факторингът като алтернатива за експортно финансиране.⁷

За да се стигне до съвременното разбиране за факторинг, може де се проследи историческото му развитие в световен мащаб (вж. табл. 1).

³ Добрева, Д. и кол. Търговско представителство и посредничество. В. Търново, „Абагар“, 1999, с. 127; Добрева, Д. и кол. Организация и отчитане на търговските сделки. Свищов, АИ „Д. А. Ценов“, 2005, с. 150; Николова, Н. Обща теория на финансите. С., Сиела, 2003, с. 314-323; Заутер, В. Основи на банковото дело. Т. I, Бургас, Делфин прес, 1995, с. 529. Периодът на отлагане на плащането е установен в търговската практика – вж. Lunckenbein, H. G. Rechtsprobleme des Factoring-Vertrages. Diss. Munchen, 1983, p. 9; Martinek, M. Moderne Vertragstypen: Band 1 Leasing und Factoring. Munchen, Verlag C. H. Beck, 1991, p. 228; Frye, K. Factoring may solve your firm's cash flow problem. Business First – Louisville, 03/17/2000, Vol. 16, Issue 33, p. 13.

⁴ Радков, Р. Пари, банки и парична политика. С., Мартелен, 1998, с. 252; Аврамов, Й. Корпоративни финанси. С., Сиела, 2008, с. 258; Кувшинова, Ю. А. Етапи развития факторинга: история и современность. – Финансы и кредит, 2004, N 30, с. 40-45; Николова, Н. Корпоративни финанси. Част II. С., Сиела, 2007, с. 278; Панева, Л. Механизъм и икономическа същност на факторинга. С., Счетоводство плюс, 2004, N 5, с. 13-15; Лебедев, А. В. Статистическое моделирование факторинговых операций. – Финансы и кредит, 2004, N 24, с. 45-49.

⁵ Николов, Н., Е. Маринова. Икономика. Варна, Princeps, 1996, с. 245; Синецкий, Б. Основы коммерческой деятельности. Москва, Юрист, 1998, с. 170-171.

⁶ ЗКПО. ДВ бр. 105/2006, посл. изм. ДВ бр. 52/2007; ЗДДФЛ. ДВ бр. 95/2006, посл. изм. ДВ бр. 64/2007; Найденов, Б. Договорът за факторинг при финансирането на международната търговия. – Международно търговско право, 1993, N 4, с. 45; Пиперкова, Л. Франчайзинг. Лизинг. Факторинг. С., Делова седмица (годишно приложение), 1995, с. 104.

⁷ Царевски, Н. Експортно финансиране. С., Технотрейд-БНС, 1992, с. 104; Лазарова, Д. Финансиране на вноса и износа. С., Натурела, 1998, с. 83; Покровская, В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. Москва, Юрист, 1999, с. 222.

Таблица 1

Исторически аспекти на еволюиране на факторинга

Период	Развитие на факторинга
Около 4 хил. г. пр.н.е.	Месопотамия и Хамурапи остават в историята като „люлката на цивилизациите”. Сред тях са и римляните, които за първи път придобиват документи с обещанието, че даден дълг ще бъде изплатен.*
Войната за независимост в Америка	Памукът, кожата и дървеният материал са доставяни в американските колонии от Стария континент. Банкерите от Лондон и от други части на Европа решават да създадат фондове, с които да финансират колонията, докато те получат парите за доставката си. По този начин те могат да продължат да завладяват нова земя, без да са финансово зависими от своите европейски купувачи.
Края на XIX век	Европейски производители и търговци, които желаят да продават свои стоки в САЩ, използват търговски представители или комисионери със седалище на територията на съответния пазар, които са добре запознати с възможностите за пласмент и особеностите на пазарната конюнктура. Така големите английски производители на текстилни артикули изграждат в САЩ цели системи от свои агенти (фактори), които наред с функциите си на посредници при пласмента гарантират и плащането от избраните от тях купувачи, т.е. поемат риска от евентуална неплатежеспособност.**
30-те години на XX век	Предприятията от текстилната и шивашката промишленост още по-интензивно започват да използват факторинга, за да финансират по-нататъшното си развитие. Американските факторинг компании се преориентират и започват да предлагат своите услуги на местни производители, заинтересувани от бързото получаване на ликвидни средства. В началото на XX век факторинг посредниците си извоюват стабилно икономическо положение и търговски престиж най-вече поради добрите финансови възможности и познаването на съответните пазари, като се превръщат от продавачи или посредници при продажбата на стоки във финансиращи институции. През този период се осъществява преход от стоков или посреднически факторинг (Agent factoring) към финансов (Credit factoring).
50-те и 60-те години на XX век	В западноевропейските държави факторингът измества търговския кредит чрез полици и започва да се прилага широко за обслужване процеса на реализация на стоки и услуги. Този факторинг, който по това време преминава от САЩ към Европа, е от класически тип (без право на регрес). Създават се големи международни факторингови организации като: Heller International Group, International Factors Group S.C., Factors Chain International и др., които обхващат около 30% от световния пазар на факторингови услуги (днес те обединяват повече от 60 факторингови компании от над 35 страни).
80-те години на XX в. до днес	Факторингът придобива специална правна регламентация чрез приетата през 1988 г. Конвенция за международен факторинг. Той се прилага в модифициран и усъвършенствен вид не само от банки, но и от небанкови институции.

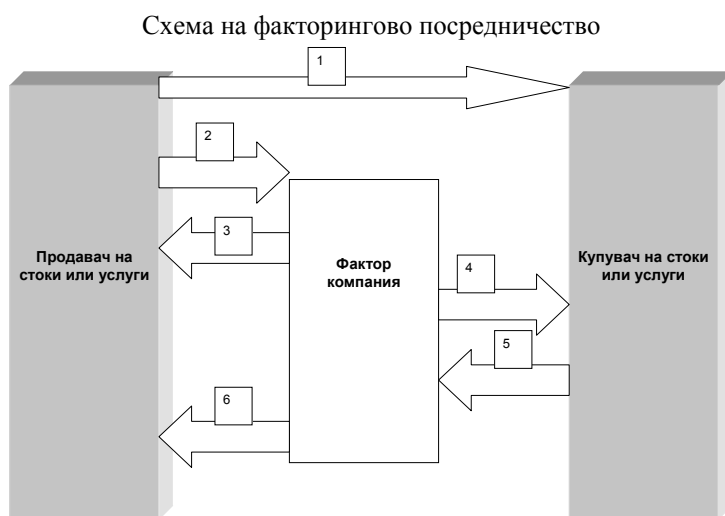
* Стоилова, С. Факторингът не е изкупуване на лоши вземания. – Капитал, 2007, N 44, с. 9-10; Rey, H. Die Behandlung des Factoringvertrages im schweizerischen Recht. Neue Vertragsformen der Wirtschaft, 1993, p. 171; Martinek, M. Цит.съч., с. 229; Lunckenbein, H. G. Цит.съч., с. 3; Rutberg, S. What is it factoring? Secured Lender, Nov/Dec 1996, Vol 52, Issue 6, p. 42.

** Пиперкова, Л. Цит. съч., с. 105.

Изследователите с техните схващания дефинират и решават основни проблеми от организацията на факторинговото посредничество, но липсва нормативна база, която да регулира тези услуги. В повечето държави са приети отделни

закони, които го регламентират. Една от пречките за развитието на факторинговото посредничество в нашата страна е и неговото непознаване. Българските предприятия често смятат, че факторингът е алтернатива на банковото кредитиране или изкупуване на лоши вземания. Те рядко осъзнават неговите предимства като безплатно оборотно финансиране, освобождаване на кредитните им линии, опростяване на администрирането на търговските взаимоотношения.

Фигура 1



Легенда:

1. Договор за покупко-продажба на стоки или услуги – за да бъде изпълнено едно от най-важните условия, характеризирани факторинга, в договора трябва да присъства клауза за отложено плащане на придобития актив. Това означава, че той не трябва да се плаща веднага от купувача, а в известен период след неговото придобиване по документи.
2. Прехвърляне на копия от фактури и други документи от продавача на фактора. Те са необходимото доказателство за прехвърляне правото на инкасиране стойността на актива върху факторинговия посредник.
3. Авансово плащане на част от стойността на актива от фактора на продавача (обикновено 60-90%).*
4. Предявяване на искане за плащане от фактора към купувача на актива. Съобразно спецификата на факторинга това може да стане на надежда по договора за покупко-продажба.
5. Инкасиране стойността на стоката или услугата от фактора. Това може да стане на надежда на договора за покупко-продажба и в случай на просрочие – в последващ момент.
6. Изплащане на останалата част от равностойността на сделката (10-40 %) от фактора на продавача.

* Lunckenbein, H. G. Цит. съч., с. 8; Bjorn, B. Factoring – a comparative analysis the legal and practical implications of factoring as practiced in the United States, England and Denmark. Copenhagen Jurist-ogokonombundets Forlag, 1995, p. 29, 44; Rademacher, K. Factoring – an option for generating quick cash. – Inside Tucson Business, 05/31/1999, Vol. 9, Issue 10, p. 4; Пиперкова, Л. Цит. съч., с. 110; Найденов, Б. Търговски сделки с дългове. Книга първа, С., 1998, с. 154; Петков, Г. Данъчно третиране на факторинга. С., Български законник, 2000, N 12, с. 97.

Под факторингово посредничество разбираме комплекс от финансово-търговски услуги, които фактор-компания оказва на клиента – продавач на стоки или услуги, в резултат от преотстъпването на права на вземания. Тези услуги включват: финансиране доставката на стоки, застраховане от кредитен риск, отчитане състоянието на дебиторската задлъжнялост, регулиране предоставянето на съответните отчети от купувачите и контрол върху своевременното извършване на плащане от тях.

От казаното дотук може да се обобщи, че разглеждаме факторинга като търговска сделка с „права на вземания“. Обект на факторингово посредничество могат да бъдат всякакви вземания – срочни, безсрочни; условни, безусловни, стига да имат за предмет една определена парична сума и да произтичат от договори за продажба на стоки, които не са предназначени за лично потребление. Конвенцията за международен факторинг приравнява към договорите за доставка на стоки и договорите за извършване на услуги.

Обикновено факторинговата сделка е последваща търговската сделка – тя винаги следва сделка по продажба на стоков ресурс или услуга, от която се пораждат права на вземания, обект на факторинговата сделка (вж. фиг. 1).

Поради идейната насоченост на това изследване предимно към посредника в тези отношения следващите основните функции са представени именно през призмата на фактор – компанията (вж. фиг. 2).

Фигура 2



Не може еднопосочно и категорично да се направи извод за това, коя от посочените функции е с най-голяма тежест. За едни стопански субекти значимост представлява самото инкасиране на вземането, за други –

допълнителните операции по обслужване на дебиторската задлъжнялост и т.н. По-скоро, разглеждани в своята съвкупност и компилация, те се интегрират в общ портфейл, който от своя страна е база за извеждане на икономическите му възможности.

В практиката функции на фактор посредник обикновено извършват два вида субекти: *банки и други финансови институции*, които наред с основните си, присъщи дейности, осъществяват и факторингови сделки; *специализирани факторингови компании*, чийто основен предмет на дейност са факторингови сделки, които те извършват постоянно по занятие. Приходите и печалбите на тези предприятия се формират от цената на факторинговата услуга, която продават на продавачите на стоки, и права на вземания. Независимо от формата, в която съществуват, факторинговите субекти са мощни корпорации с висока капиталова адекватност, стабилна капиталова структура и платежоспособност.

1.2. Финансово-икономически аспекти на факторинга

Основен фактор, от който зависи доходът на факторинговия посредник, е правилното калкулиране на цената. Възнаграждението, което се получава от фактора, варира в определени граници в зависимост от: финансовото състояние на клиента; размера на риска, поеман с откупуване на конкретното вземане; номиналната стойност на вземането; видовете услуги, които извършва факторът във връзка с инкасирането му, и др. В него най-често се включват:

- размерът на лихвата до настъпване падежа на вземането. Размерът на прилагания сконтов процент най-често е в рамките на основния лихвен процент, увеличен с 2 до 4%;
- факторинговата комисиона, която се определя като договорен процент от оборота на вземанията. В практиката той се движи в диапазона от 0.75 до 4% от него и варира в зависимост от практиката на факторинг-институциите в отделните страни;
- застраховка на кредитния риск в рамките на 1 до 3% от оборота на сделката и от 0.2 до 0.4% от оборота за всеки допълнително договорен риск (валутен, преводен, национален и др.);
- комисиона за договорените финансови и счетоводни услуги. Практически тя най-често се калкулира като отделна част от цената на сделката или се договаря допълнително.

За целите на разширяване на методическата база за оценка себестойността на факторинговата услуга се предлагат формули за изчисляване на фактичската, пълната и себестойността за обработка на една фактура:⁸

$$\Phi c = T_n + O + И$$

където:

Φc е фактичката себестойност;

T_n – сумата на разходите по текущи норми;

O – величината на отклонението от нормите;

$И$ – размерът на изменение на нормите.

$$Пс = Ор + Нр$$

където:

$Пс$ е пълната себестойност;

$Ор$ – оперативните разходи;

$Нр$ – другите разходи, свързани с факторинга.

Всеки факторингов посредник трябва да разработи модел за оптимизиране на разходите при осъществяване на факторинг, представляващ система от коефициенти, свързани с ключови количествени показатели за ефективността на факторинговото посредничество. С оглед интензифициране доходността на факторинговите услуги трябва да се уточни и разчетен механизъм за прогнозиране на приходите от тях и съпоставянето им с възможното ниво на загуби. Необходимо е да се отчита нивото на разходите по управление на дебиторската задлъжнялост, а също и възможността за просрочие или възвръщаемост от страна на дебиторите и като следствие – възможните загуби.

Както е известно, ефективността на всяка дейност се отразява върху нейния финансов резултат. Логично е изследването на факторинга да обхване и проблема за ефективността на факторинговото посредничество, базирана на комбинацията от количествени и качествени характеристики. В основата на тази методика са формули за изчисляване обръщаемостта на активите и на дебиторската задлъжнялост, а също и средната доходност от факторинговото посредничество.

$$O_a = \frac{\sum O_{нф} * (Д_{пф} - Д_{ф})}{\sum O_{нф}}$$

където:

O_a е обръщаемостта на активите за периода;

$O_{нф}$ – сумата на всяко отделно погашение на финансирането;

$Д_{пф}$ – датата на падежа на финансирането;

$Д_{ф}$ – датата на финансирането.

⁸ Пакаместов, И. Е. Эффективная организация факторингового бизнеса. Москва, Автореферат диссертации, 2007, с. 23.

Формулата за обръщаемост на активите на фактор-компанията позволява да се планират паричните потоци във времето, тъй като се отчита притокът на парични средства под формата на погашения на финансирането.

$$O_{\text{дз}} = \frac{\sum_1^{n\text{л}} O_{\text{пл}} * (D_{\text{пл}} - D_{\text{д}})}{\sum_1^{n\text{л}} O_{\text{пл}}}$$

където:

O_{дз} е обръщаемостта на дебиторската задлъжнялост за периода;

Пл – броят плащания на дебиторите за периода;

Опл – сумата на отделното плащане от дебиторите;

Дпл – датата на плащане от дебиторите;

Дд – датата на доставка.

С помощта на формулата за обръщаемост на дебиторската задлъжнялост може да се оцени ефективността на организация на работата на фактор-компания с нейните клиенти и качеството на клиентския портфейл. Тя може да служи за индикатор при определяне на ценовата политика на фактора в частта на установяване величината на комисионата.

$$Дср = \frac{\sum_1^n (K_{\text{в}} - K_{\text{в} / 6}) * 365 * 100}{\sum_1^x O_{\text{нф}} * (D_{\text{нф}} - D_{\text{ф}})}$$

където:

Дср е средната доходност от факторинговите операции;

Кв – комисионното възнаграждение, получавано при всяко погасяване на финансирането.

Формулата за средна доходност на факторинговите операции позволява да се разчете маржът по факторинга, а също да се оцени цялата дейност от гледна точка на икономическата ефективност. Получените значения могат да послужат за оценка на достоверността на информацията за собствениците и акционерите, както и да бъдат използвани при оценка на стойността на бизнеса в случай на реорганизация.

Съгласно разпоредбите на ЗДДС финансовите услуги (сделки, свързани с банкови сметки, преводи, плащания, дългове, вземания, чекове и други подобни инструменти) са освободени от облагане с ДДС. От този обхват обаче изрично са изключени факторинговите сделки. На данъчно облагане, т.е. като данъчна основа, подлежи уговореното възнаграждение на фактор-компанията. За целта, ако тя е регистрирано по ДДС лице, е длъжна да издаде данъчна фактура на продавача на вземането и да начисли ДДС върху или в цената на факторинговата цена. Получателите на издадени данъчни фактури (в случая продавачите) имат право на пълен данъчен кредит за начисленото ДДС върху комисионното възнаграждение, при положение, че вземането произтича от облагаеми доставки на стоки или услуги.

При изпълнение на договори за факторинг, по които купувач е чуждестранно лице, трябва да се прилагат разпоредбите на ЗКПО по отношение на т.нар. данък при източника в размер на 15% от размера на възнаграждението. Подобно третиране на факторинга е заложено и в ЗДДФЛ. Когато договорът е сключен между местно юридическо лице или чуждестранно лице, от една страна, като продавач, и местно физическо лице, от друга страна, като купувач, полученият доход под формата на възнаграждение за факторинг не подлежи на авансово облагане, а се облага единствено годишно чрез подаване на годишна данъчна декларация. Физическите лица, които са данъчно задължени по ЗДДФЛ, трябва да включат в данъчната си декларация всички получени доходи от факторинг през текущата година, независимо дали са получени от страната или от чужбина. При положение, че получатели на доход от факторинг са чуждестранни физически лица с източник Република България, тогава данъчно задължените лица по реда на ЗКПО са длъжни да удържат и начислят за сметка на дохода окончателен данък в размер на 15%.

Изучаването на концептуалната рамка на факторинга не само подпомага предприемачите, непознаващи тази форма на посредничество, но допринася и за нейното усъвършенстване в теоретичен аспект. Въз основа на казаното, може да се очаква реализиране и на ефективен факторинг в практическа дименсия.

2. Практико-приложна рамка на факторинга в България

2.1. Кратка ретроспекция

Световната практика показва, че факторингът е най-разпространен в отрасли на икономиката като: производство и дистрибуция на хранителни продукти, фармацевтична продукция, стоки за ежедневно потребление, алкохолна продукция, полиграфична и опаковъчна продукция, козметични и парфюмерийни продукти. У нас приоритетно се прилага експортен факторинг. През последните няколко месеца на 2007 г. започва финансиране на сделки от фирми, позиционирани в страната (вътрешен факторинг).

Първоначалният етап от развитието на факторинга в България вече преминава. Клиентите са по-запознати и са наясно с това какво означава той. В момента освен растеж в стойностно изражение пазарът бележи увеличение по още две направления: от една страна, се увеличават участниците в него, които предлагат факторинг, а от друга, развитието на факторинга се променя, продуктът излиза от традиционните си варианти.

Първата факторинг компания в България – „Униконсултинг“ АД, предоставя факторингови услуги, които се отнасят до вземания със срок над 30 дни и минимална сума 5000 лв. Не е фиксиран максимален размер, той се определя в зависимост от оценката на риска. Максималният период за договорно отложено плащане, при който е възможно сключване на факторингов договор, е до 90 дни.

„УниКредит Факторинг“ е дъщерно дружество на УниКредит Булбанк и през 2006 г. реализира оборот от над 403 млн. лв.⁹ (при оборот на целия факторингов пазар у нас 450 млн. лв.), а към края на 2007 г. той е между 500 и 600 млн. лв.¹⁰ Тези приходи са реализирани от около 50 доставчици и около 300 техни длъжници. Така „УниКредит Факторинг“ се утвърждава като най-силната факторингова институция в България. Една от индустриите, с които дружеството започва да работи, е вносът и търговията със свежи метали. Работи с петте най-големи участници в този сегмент. Когато стартират дейността си, масовото условие за плащане е авансово или в рамките 10-15 дни, а към момента масовият начин за разплащане е между 30 и 45 дни.

„УниКредит Факторинг“ предлага и нов продукт - фирмите от строителството, химическата индустрия и машиностроенето могат незабавно да получат авансово плащане в размер до 95% от стойността на фактурите към своите клиенти. Изискванията към фирмите са да имат годишен оборот над 2 млн. лв. и финансово стабилни клиенти. За да получат финансиране, те трябва да депозират молба по образец в дружеството, да предоставят актуални финансови отчети и договори с клиенти и да изпратят копия от фактурите си към тях.

EFG Factors S.A., която е 100% собственост на гръцката Eurobank EFG, регистрира свое търговско представителство в България през 2004 г. и работи в сътрудничество с Пощенска банка. Софийският офис на компанията оказва факторинг услуги на български предприятия, извършващи международна търговия с над 60 държави от мрежата на Factors Chain International – най-голямата международна факторинг асоциация в света. До края на 2006 г. дружеството предлага предимно международен факторинг, но от началото на 2007 г. извършва търговия с права на вземания и на националния пазар. Кредитното покритие е до 100%, което означава, че в случай на финансова неспособност на купувача да изплати своите задължения на падежа, фактор-компанията изплаща на доставчика пълния размер на фактурата.

Авансовите плащания от фактор-компанията на продавача са до 80% от стойността на фактурите. Цената на факторинговата услуга се влияе от два компонента: лихва за финансиране в случай на авансово плащане, формирана от основен процент (EUROBOR, LIBOR, SOFIBOR) и спред върху него, и комисиона за обработка на прехвърлените вземания съгласно нуждите на клиента, извършените услуги и търговските условия.

„Райфайзенбанк“ АД създава ново дружество – „**Райфайзен Факторинг**“, в което банката е собственик на 100% от капитала. Началото на дейността му е от втората половина на 2007 г. „Райфайзен Факторинг“ одобрява вземания, подлежащи на факторинг, които са: съществуващи (произтичащи от реално извършени услуги или доставени стоки), прехвърляеми, необременени с тежести, непадежирани, произтичащи от фактури с отложено плащане, с

⁹ Денизова, В. Оборотни средства в аванс. – Капитал, 2007, бр. 26, с. 60-61.

¹⁰ Нончев, И. Факторинг пазарът у нас ще расте с двуцифрени темпове, www.investor.bg

относително ниска вероятност от регулярно издаване на кредитни известия и откази за плащане, неподлежащи на прихващане срещу насрещни задължения. От услугите на „Райфайзен Факторинг“ могат да се възползват: производствени или търговски компании, които продават на своите клиенти при условия на отсрочено плащане, вариращо между 30 и 180 дни; доставчици, извършващи регулярни доставки, за които издават фактури в съответствие с действащото българско законодателство и получават плащане от своите клиенти по банков път (минимална стойност на фактурата – 100 лв.); търговци, доставящи стоки и/или услуги, които нямат икономическа свързаност със своите платци; компании, чийто месечен търговски оборот с определен клиент е минимум 100 000 лв.

Цената на факторинга на „Райфайзен Факторинг“ се определя от три основни компонента: лихва за финансиране в случай на авансово плащане по прехвърлените вземания (формира се от базисен лихвен процент и надбавка върху него. Калкулира се на годишна база за периода от датата на авансовото плащане до падежа на фактурата или до датата на получаване на плащане, ако е различно от падежа); комисиона за факторинг (начислява се като процент върху номиналната стойност на всяка фактура, платима е в момента на прехвърляне на вземането); административна такса за обработка на фактури (фиксирана сума за всяка цедирана фактура, зависи от общия брой фактури).

DS-Concept Factoring е немска финансова компания, предлагаща услугите си на клиенти от три континента. Основната дейност на фирмата в България се изразява във финансиране износа и вноса на български клиенти. Предлаганата от DS-Concept Factoring услуга по изкупуване на вземания се извършва в тясно сътрудничество със застрахователна компания Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, като за тази цел фирмата разполага с необходимите референции. От 2003 г. функционира и филиал в София с цел да осигури достъп на български износители и вносители до факторинг финансиране.

При експортния факторинг българският износител прехвърля своите експортни вземания на DS-Concept Factoring. Дружеството финансира 80% от сумата по фактурна стойност още същия ден. Останалите 20% българският износител получава, когато неговият клиент плати на падежа цялото задължение по сметка на DS-Concept Factoring. На клиентите си, ползващи импортен факторинг, DS-Concept Factoring предлага и възможност за финансиране на покупките (доставките) им от чужбина. Новата услуга по импортен факторинг дава възможност да се финансира вносът при разсрочено плащане до 180 дни, като DS-Concept Factoring гарантира качествено обслужване и бързо разплащане с доставчиците в чужбина.

Кредит ритърн ООД е основана през 2006 г., като основната ѝ дейност е събиране на вземания и факторинг. Предприятието е специализирано в събиране на особено трудни, забавени и предимно усложнени юридически казуси и разполага с представителства в 17 града в страната, което позволява директен контакт с проблемни клиенти в тези градове. Кредит Ритърн ООД е в партньорски отношения с няколко национални и международни лидери в

областта на кредитната информация. Сред тях са Easy Credit, Capital Leasing, Микрофонд и Булсатком. Дружеството предлага на своите клиенти няколко услуги, сред които: база данни за неизправни длъжници; събиране на дългове; факторинг; кредитен скоринг (обстоен статистически анализ на кредитната история на клиента и практически представлява кредитна оценка на всеки отделен клиент); бизнес-информация.

Стърлинг фактор България е финансова компания, оперираща на българския пазар от 2005 г. Съвместно с партньори като NORDISK A/S – Дания, Bank Winter – Австрия, COFACE и ROSENTHAL & ROSENTHAL INC. – САЩ, предлага кредитно покритие в над 40 държави от Европа, Америка, Югоизточна Азия и Австралия. Услугите, които предлага Стърлинг фактор, са: *проучване на клиенти; застраховане на плащания; експортен факторинг; вътрешен факторинг*. Разходите по факторинговата сделка са два вида – такса за скотиране на всяка фактура, в която е включена и застраховка, покриваща търговския риск на вносителя в чужбина, и лихва върху финансираните (авансово) 80% от фактурата, която е обект на факторинг. Факторинговата такса е в зависимост от броя на купувачите, вида на риска, броя на фактурите, средната им стойност и условията на плащане, като средната ѝ стойност варира от 1.2 до 1.6% от стойността на фактурата. Лихвата е проста, подневна и се начислява за времето от получаване на авансовото плащане от доставчика до момента, в който купувачът преведе стойността на фактурата.

МКБ „Юнионбанк“ АД е базисно предприятие за изследване и анализиране в това изследване, поради което повече подробности в този аспект са представени по-нататък.

В развитите европейски икономики като Германия, Италия и др. факторингът достига до 5% от БВП; в Румъния – около 3% от БВП. През последните години факторинг пазарът в Централна и Източна Европа има годишен ръст между 20 и 40% в отделните държави. В България през 2007 г. той надвишава 35% годишно. Относителният дял на факторинга в краткосрочното фирмено кредитиране към момента се оценява на 50%.

На Запад основни клиенти, които ползват такъв тип услуги, са малките и средните предприятия, докато в България това са по-големи организации, което се обяснява с предпазливостта на институциите, предоставящи факторинг. Това са предприятия с добре развита търговска мрежа – производители и вносители на всякакъв вид стоки и услуги. Те имат добри възможности за диверсификация: например могат да посочат пет има свои клиенти, с които да се работи в посока към ускоряване на оборота, т.е. намаляване срока на плащане на доставките; други двама клиенти, които са стратегически за тях и на които може да се даде възможност за по-дълъг срок на плащане. Средният размер на една факторингова сделка варира между 700 хил. и 1 млн. лв., когато става въпрос за вътрешен факторинг.

По данни на Международната факторингова асоциация¹¹ през 2007 г. оборотът от този вид сделки у нас е 260 млн. евро от вътрешен факторинг и 40 млн. евро от международен (реализиран от 5 фактор-компани). За сравнение общият брой факторингови компании в Европа е 624, които осигуряват за страните си приходи, както следва: от вътрешен факторинг – 831 414 млн. евро; от международен факторинг – 98 342 млн. евро (общо 929 756 млн. евро).

Изследвайки развитието на факторинга до момента в България, можем да изведем следните *прогнози* за проявлението на такъв вид услуга в близко бъдеще. Вероятната схема на този пазар би могла да е свързана със следните групи:

Първо. Организации, които са част от големи финансови групи. Те имат възможност да предлагат добри услуги по отношение и на вътрешния, и на международния факторинг.

Второ. Вътрешни специалисти. Те могат да бъдат два вида – средни български търговски банки, които навлизат на вътрешния факторингов пазар, и малки пазарни субекти, които са тесни специалисти в даден пазарен сегмент.

Трето. Т. нар. бутикови международни специалисти (например действащата в момента на пазара DS-Concept), които са подходящи да предлагат сравнително по-скъп факторинг, но с по-големи възможности за разнообразяване на пакета от услуги.

2.2. Бизнес-визитка на факторинга на „МКБ Юнионбанк” АД

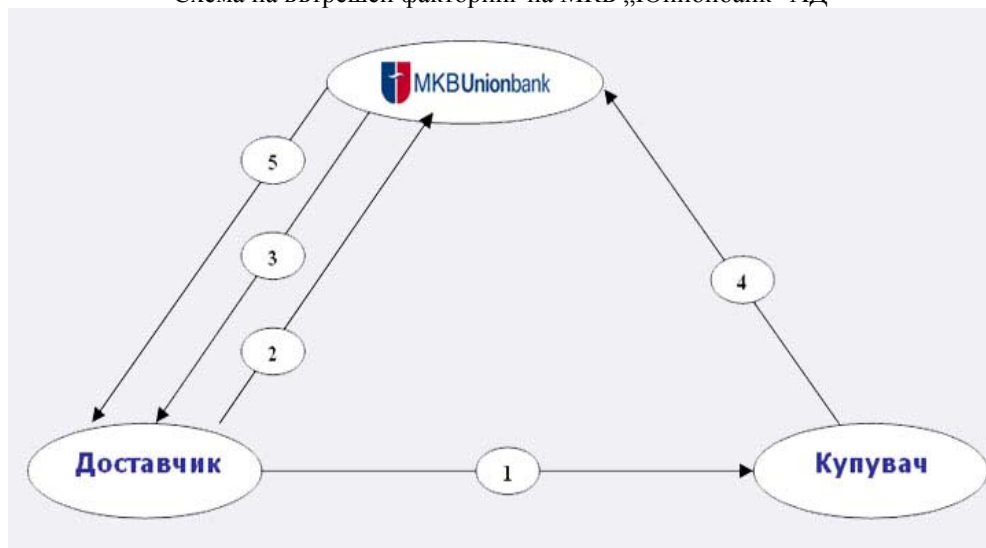
Това е една от добре управляваните и позиционирани банки в страната, с пълен банков лиценз и упълномощена да извършва всички банкови операции, разрешени от българското законодателство. Тя е акционерно дружество с частен капитал, лицензирана през 1994 г. като юридически правопреемник на финансово-брокерска къща “София” АД. През 2006 г. е подписано споразумение, по силата на което унгарската МКБ Банк, част от групата на Байерише Ландесбанк, закупува 60% от акционерния капитал на Юнионбанк. Европейската банка за възстановяване и развитие запазва участие от 6%, а частните акционери – 34% от него. МКБ Unionbank е универсална търговска банка с голямо разнообразие в своето продуктово предлагане, вкл. и **търговско финансиране**, което представлява интерес за нашето изследване.

Вътрешният факторинг е схема, при която доставката на стоки и/или услуги с отложено плащане се извършва между юридически лица или еднолични търговци, осъществяващи стопанска дейност в България. Вътрешният факторинг на МКБ “Юнионбанк” АД е представен на фиг. 3.

¹¹ http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L470153550

Фигура 3

Схема на вътрешен факторинг на МКБ „Юнионбанк“ АД



1. Доставчикът прехвърля стоки и/или услуги на купувача в съответствие с търговския договор, сключен между тях.
2. Банката изкупува търговските вземания с отложено плащане.
3. Доставчикът получава авансиране на изкупените вземания за факторинг между 70 и 100% от стойността на фактурите.
4. Купувачът плаща на банката дължимите суми по прехвърлените вземания.
5. Банката превежда остатъка от получените средства по разплащателна сметка на доставчика, приспадайки авансовото плащане.

Вътрешният факторинг включва една или повече от следните услуги: изкупуване на вземания по търговски фактури с отложено плащане; събиране на вземания; превеждане на средствата от събраните вземания по разплащателната сметка на доставчика; авансиране на изкупени вземания (кредитиране на доставчика/продавача); други съпътстващи услуги, които са изрично уговорени между страните.

По-конкретно, банката предоставя на своите клиенти следните факторинг услуги: **факторинг с право на обратен иск (регрес) към доставчика/продавача** – рискът от неплащане се поема от доставчика, който дава съгласието си да поеме солидарно с платеца/ите отговорността по погасяване на задълженията му/им по цедираните вземания по фактури с отложено плащане, като се задължава да погаси пълния размер на

авансираната му сума заедно с начислените върху нея лихви, такси и комисиони в случай на неплащане от страна на платеца.

Целева група клиенти на МКБ „Юнионбанк“ са юридически лица и еднолични търговци, отговарящи на следните условия: да са регистрирани по Търговския закон; да имат установени търговски договорни взаимоотношения със съответния платец/купувач за доставка на стоки и/или услуги с отложено плащане; да не са свързани лица със съответния платец/купувач. Предварително условие за предоставянето на факторинг на доставчик е наличието на одобрен от банката лимит към платеца/купувача. При условие, че не е възможно определянето на лимит към него, по изключение предоставянето на факторинг е възможно в случай, че бъде одобрен лимит към доставчика/продавача.

Следва представяне на информация и документи от платеца/купувача във връзка с подготовката на бизнес-предложението за одобряване на лимит – ако той е кредитополучател в банката, предложението за лимит се подготвя на база на актуализирана информация, която се поддържа в досието му в нея, а при положение, че не е кредитополучател в банката, предложението за лимит се подготвя на база на наличната публична информация, като не се изискват документи от платеца. Лимит към платеца се одобрява от съответното компетентно ниво, съгласно „Правилата за правомощия на кредитни решения на ТБ “МКБ Юнионбанк” АД”. Всеки одобрен лимит за факторинг подлежи на съгласуване с отдел “Факторинг продукти”/Управление “Специфични банкови продукти”.

Документите от доставчика, необходими за предоставяне на факторинг услуги, са:

1. Попълнено искане за ползване на факторинг, декларация и формуляр „Информация за купувача” (за всеки купувач), които са датирани, подписани от представляващия и подпечатани с печата на фирмата.
2. Копие на решение за първоначална съдебна регистрация и актуален устав (АД, КДА, Кооперации), учредителен договор (ЕООД, ЕАД, СД), дружествен договор (ООД).
3. Удостоверение за актуално правно състояние и удостоверение за липса на данъчни задължения на фирмата.
4. Копие на удостоверение за данъчна регистрация (вкл. и по ЗДДС), на карта с ЕИК по БУЛСТАТ и лични карти на представляващите продавача/доставчика.
5. Копие на договора за доставка на стоки и/или услуги между доставчика и купувача заедно с всички приложения и допълнителни споразумения към него.

6. Образец на всички документи, съпътстващи доставката и гарантиращи плащането от купувача.
7. Баланс, ОПР и данъчна декларация за последната финансова година и извлечение на вземания и задължения към края на последната финансова година и към актуална дата (по контрагенти – стойност, период на възникване, дата на плащане, както и общо реализираните обороти).

Документи, необходими преди първоначално авансиране

- А.** Протокол от заседание на дружеството за взето решение за ползване на факторинг и правомощия на представляващия фирмата.
- Б.** Удостоверение от Централен регистър на особените залози.
- В.** Документи, удостоверяващи, че подписите на документите от купувача са положени от представляващите го лица или от упълномощени от тях (при необходимост).

Параметри на сделките по вътрешен факторинг

Размер – определя се на базата на представения договор и установената търговска практика между доставчика и платеца при наличие на одобрен лимит към платеца.

Авансиране – авансово плащане към доставчика на цената или част от цената срещу придобитите вземания. Размерът на предоставения аванс е между 70 и 100% от стойността на всяка изкупена фактура (с ДДС).

Обезпечения – право на регрес към доставчика при неизпълнение от страна на платеца; запис на заповед, издаден от доставчика и авалиран от собствениците и/или представляващите дружеството.

Валута – лева, евро или щ. дол., като се определя в съответствие с валутата на плащане на придобитите вземания.

Лихви, такси и комисиони – определят се от управителния съвет на банката.

Лихва за забава – ако изкупеното вземане не бъде погасено изцяло от платеца или доставчика на падежа, до датата на окончателното погасяване на вземането доставчикът дължи наказателна лихва.

Лихвата по регреса е приложима само при трансформиране на просрочената сума на вземането в неразрешен овърдрафт по разплащателната сметка на доставчика.

Възнаграждението на банката за предоставените факторинг услуги се събира под формата на такси и комисиони, определени по вид, размер и условия за плащане в договора.

Договорен срок за плащане по вземанията по фактурите – определя се в зависимост от договора за доставка и обичайната практика между контрагентите, но не е повече от 180 дни.

Гратисен период – период, започващ от датата на падежа на вземането по дадена фактура, и е с продължителност в съответствие с посочения срок съгласно представеното от доставчика искане за изкупуване на вземания и авансиране, но не повече от 10 дни.

Красен срок на плащане по вземането на фактора – формира се от общата продължителност на: договорения срок за плащане с купувача и гратисния период.

Срок на договора за факторинг – той се сключва за неограничен срок, като ежегодно се извършва преразглеждане на одобрения лимит към платеца.

Условия за изкупуване на вземанията по търговски фактури и авансиране на доставчика – да не са с настъпил срок на плащане и да не са просрочени; вземанията по търговски фактури са с падеж над 15 дни от датата на представянето им за покупка; вземанията по представените за изкупуване търговски фактури трябва да са възникнали и изпълнението на задълженията на доставчика да е доказано чрез представянето на съответните документи съгласно договора за доставка между него и платеца и/или съгласно Договора за факторинг.

Право на регрес при неизпълнение

Доставчикът се задължава да възстанови на фактора всички дължими и непогасени суми от платците.

Прекратяване на договор за факторинг

Договорът за факторинг се сключва за неопределен период, като всяка от страните има право да го прекрати писмено с предизвестие от 30 дни.

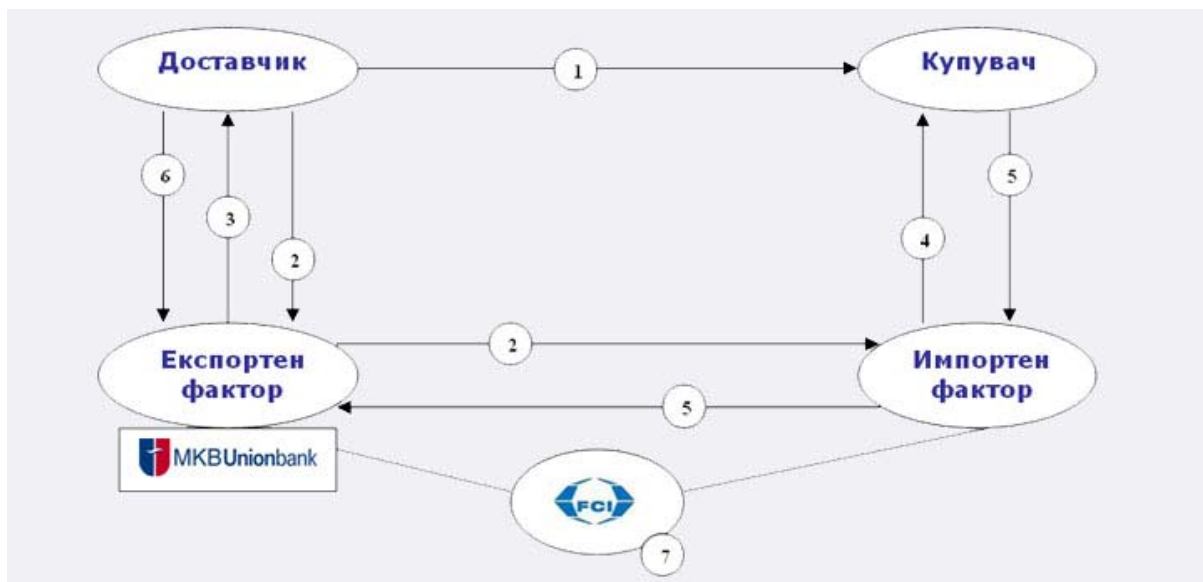
При неиздължаване на придобитите вземания след изтичане на крайния срок за плащане: след 15-тия ден от крайния срок за плащане служител от отдел „Факторинг продукти“ заедно с ресорния консултант/мениджър на продавача и купувача провеждат телефони разговори и преговори с тях за възстановяване на вземанията на банката. След изтичане на 40-тия ден от крайния срок за плащане непогасената сума на вземанията се трансформира в неразрешен овърдрафт по сметката на доставчика. След изтичане на 45-тия ден от крайния срок за плащане случаят се прехвърля към отдел „Проблемни вземания“.

Международен факторинг на „МКБ Юнионбанк“ АД

МКБ „Юнионбанк“ като член на най-голямата мрежа от факторинг компании – Factors Chain International, предлага услуги по международен факторинг при външноотърговски сделки. От експортен факторинг като форма на търговско финансиране може да се възползва субект, който осъществява износ на продукти или услуги при условията на отложено плащане. Чрез използване на услугите по експортен факторинг той има възможност да завоюва нови пазарни позиции и конкурентно предимство чрез предоставяне на отложено плащане на контрагентите си от 30 до 90 дни. В същото време може да избегнете загубите, които са в резултат от неплащане от страна на купувача (вж. фиг. 4).

Фигура 4

Схема на експортен факторинг на МКБ „Юнионбанк“ АД



1. Доставчикът осъществява износ на стоки и/или услуги на купувача.
2. Доставчикът прехвърля фактурите си чрез експортния фактор (МКБ „Юнионбанк“) на импортния фактор, който поема кредитния риск. Импортният фактор осъществява дейност в страната на купувача.
3. Експортният фактор осигурява договореното авансиране на одобрени фактури на доставчика.
4. Импортният фактор събира прехвърлените вземания по фактурите с отложено плащане в съответствие с търговския договор, сключен между продавача и купувача.

5. Купувачът прави плащане на падежа на фактурата към импортния фактор, който превежда сумата на експортния фактор.
6. Експортният фактор превежда на доставчика остатъка от сумата, приспадайки авансовото плащане.
7. Експортният и импортният фактор си сътрудничат като членове на FCI.

От импортен факторинг може да се възползва търговец, който осъществява внос на продукти или услуги. За целите на импортния факторинг клиент е вносителят (купувач, длъжник), който приема и подписва декларация-потвърждение за импортен факторинг след получаване на уведомление за факторинг от страна на банката. В случая схемата на факторинг е подобна на тази за експортен факторинг, но банката действа като импортен фактор. Доставчик (износител, продавач) е чуждестранно юридическо лице, което прехвърля своите вземания, възникнали в резултат от продажба на стоки и/или доставка на услуги, на експортен фактор (фактор в държавата на продавача) по силата на сключен договор за експортен факторинг. Вносител (длъжник, купувач) е юридическо лице или едноличен търговец, което е задължено да заплати стойността на вземането на банката по силата на получено уведомление и подписаната от него декларация-потвърждение за импортен факторинг.

Таблица 2
Обобщена информация за основни платци за сделки по вътрешен факторинг на „МКБ Юнионбанк“ АД

№	Платец	Основен предмет на дейност	Седалище
1	Оргахим АД	производство на бои и лакове	Русе
2	Доверие Брикo АД (Mг. Bricolage)	търговска верига	София
3	Терахим АД	производство на изделия от пластмаса	Габрово
4	Метро Кеш енд Кери България ЕООД	търговска верига	София
5	НЕК ЕАД	производство, пренос и търговия на ел. енергия	София
6	Резбонарезни инструменти Габрово ЕООД	производство и търговия на металоурежещи инструменти	Габрово
7	Билла България ЕООД	търговска верига	София
8	Мадара АД	производство и търговия на товарни автомобили и резервни части	Шумен
9	Тандем-В ООД	производство и търговия на месо и колбаси	София
10	Албена АД	туризъм	Албена
11	Солвей Соди АД	производство и търговия на химични вещества	Девня
12	Фибран България АД	производство и търговия на изолационни и строителни материали (завод в Русе)	София
13	България-К АД	производство и търговия на конци и преди (предприятие в Казанлък)	Казанлък

По информация, предоставена от изследваното предприятие, до момента факторингът се реализира само като вътрешен. Основните платци, които „МКБ Юнионбанк” АД е одобрила като юридически лица и кредитни лимити за осъществяване на факторинг, са показани на табл. 2 и 3.

Таблица 3

Обобщена информация за одобрени лимити по платци за сделки по вътрешен факторинг на „МКБ Юнионбанк” АД

Платец	Сума на лимита (лв.)	Свободен лимит към момента	Максимален % за авансиране от стойността на фактурите с ДДС	Срок на лимита
Орзахим АД	2 000 000	2 000 000	90	Юни 2008 г.
Доверие Брико АД (Mr. Bricolage)	2 000 000	2 000 000	90	Юни 2008 г.
Терахим АД	2 000 000	2 000 000	90	Юни 2008 г.
Метро Кеш енд Кери България ЕООД	2 000 000	1 950 000	80	Август 2008 г.
НЕК ЕАД	2 000 000	2 000 000	90	Август 2008 г.
Резбонарезни инструменти Габрово ЕООД	1 000 000	1 000 000	90	Септември 2008 г.
Билла България ЕООД	2 000 000	2 000 000	90	Септември 2008 г.
Мадара АД	1 000 000	1 000 000	90	Декември 2008 г.
Тандем-В ООД	500 000	500 000	90	Декември 2008 г.
Албена АД	500 000	500 000	90	Декември 2008 г.
Солвей Соди АД	1 000 000	750 000	90	Януари 2009 г.
Фибран България АД	1 000 000	400 000	90	Февруари 2009 г.
България-К АД	1 000 000	1 000 000	90	Юни 2009 г.
Общо	17 000 000	16 100 000		

За всеки платец МКБ „Юнионбанк” АД изготвя и следи в няколко пункта база от данни. Доставчици, които са се възползвали от услугите на факторинга и техните длъжници, са представени на табл. 4. Към останалите платци, които са одобрени от банката за включване в схеми на факторинг, все още не са използвани тези услуги.

Таблица 4

Метро Кеш енд Кери България ЕООД

Одобрен лимит общо (лв.) 2 000 000
Срок на лимита Август 2008 г.
Свободен лимит (лв.) 1 950 000

Лимит по доставчици		
№	Наименование на доставчика	Сума
1	Памела ООД (Бизнес-успех)	50 000
Общо разрешен лимит към доставчици		50 000

Солвей Соди АД

Одобрен лимит общо (лв.) 1 000 000
Срок на лимита Януари 2009 г.

Свободен лимит (лв.)		750 000
Лимит по доставчици		
№	Наименование на доставчика	Сума
1	Контилинкс-Трејдинг ООД	250 000
Общо разрешен лимит към доставчици		250 000

Фибран България АД

Одобрен лимит общо (лв.)	1 000 000
Срок на лимита	Февруари 2009 г.
Свободен лимит (лв.)	400 000

Лимит по доставчици		
№	Наименование на доставчика	Сума
1	Контилинкс-Трејдинг ООД	600 000
Общо разрешен лимит към доставчици		600 000

Изводите, които можем да направим за факторинга на МКБ „Юнионбанк” АД, са следните: Той е все още в начален етап на развитие – не само като времеви период на предлагане на този тип услуга, но и като интензивност на изкупуване на вземания и увеличаване на оборота от тях. Липсва желание от страна на доставчиците да се възползват от факторинг или на достатъчна инициатива от страна на фактор посредника да оферира тези свои услуги. Развитието на факторинга е само в дименсията „вътрешен факторинг” въпреки предлагането на международни схеми. Реално изкупени вземания от импортъори или експортъори на стоки или услуги към момента не са налице.

3. Възможности за усъвършенстване на факторинга

3.1. Разработване на организационна технология на факторинга

Тук имаме за цел да предложим алтернативни стъпки за прилагане на факторинга, които в своята цялост да осигурят стройна организационна система, допринасяща за успеха на този бизнес. Нещо повече, намерението е да се изгради такава технология, която да е приложима не само от изследваната търговска банка или други финансови институции, а от всеки стопански субект, имащ желание и способност да изкупува вземания. Смятаме, че у нас факторингът трябва да се развива именно в тази насока – изграждане на специализирани посреднически компании, осъществяващи финансиране срещу изкупуване на търговски вземания. *Примерната структурна схема за внедряване на факторинга е представена на фиг. 5).*

Първи етап. Подготвителен етап – той може да премине през следните примерни стъпки:

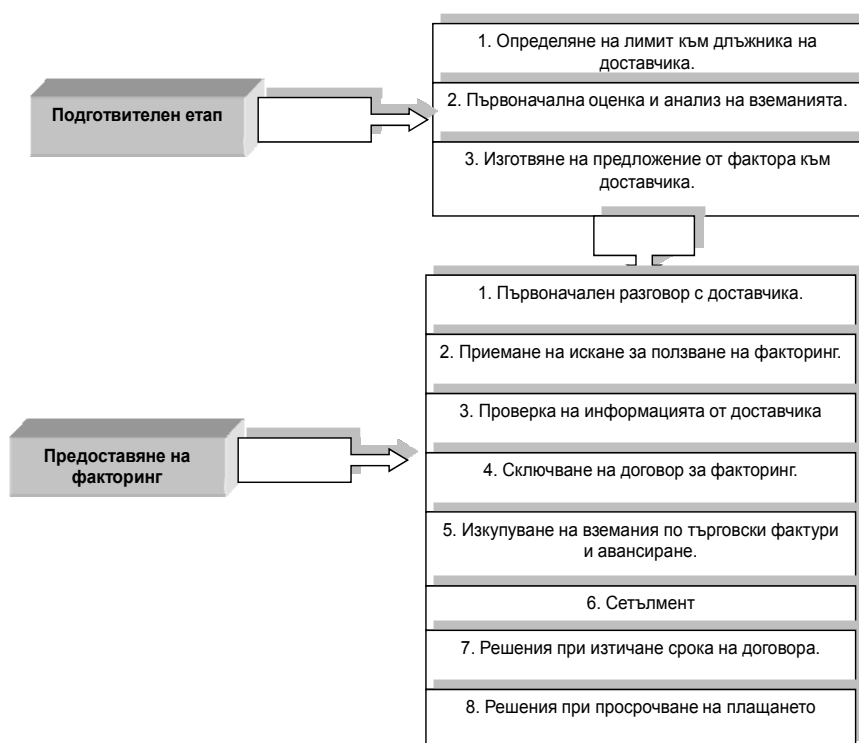
1. Определяне на лимит към платеца (купувача). Консултантът или мениджърът на доставчика трябва да изпрати до фактор-компанията искане за ползване на факторинг и информация за купувача. За целта предоставя копие на договора за доставка на стоки и/или услуги на купувача заедно с

всички приложения и допълнителни споразумения към него, както и всички документи, съпътстващи доставката и гарантиращи плащането от купувача.

2. Представител на фактор-компанията извършва първоначална оценка на представените документи от доставчика и проучва информацията за плащеа, неговото финансово състояние и кредитоспособност.
3. При решение за одобрение на лимита към купувача се оформя окончателен вариант на предложението и решението за факторинг. Необходимо е да се координира и контролира спазването на разрешените лимити за факторинг по купувачи в съответствие с получените запитвания и ежедневно да се актуализира информацията по отношение на одобрените свободни лимити към купувачите.

Фигура 5

Примерна технология на прилагане на факторинга



Втори етап. Предоставяне на факторинг на доставчика (продавача) – тук могат да се предложат следните конкретни стъпки:

1. Първоначален разговор с доставчика – той трябва да бъде запознат с общите условия за предоставяне на факторинг и да изкаже своите изисквания по факторинг сделката: искан от него размер за авансиране на вземанията; срок на отлагане на плащането; условия на осъществяване на доставката и извършване на плащанията от купувача. Възможно е фактор-компанията да поиска следната подробна информация от доставчика за неговия купувач: правен статут (правно историческо развитие, актуален правен статут, разпределение на капитала, икономическа свързаност); легитимност (данъчни регистрации, регистрации по БУЛСТАТ, съдебни решения, лицензи и разрешителни); взаимоотношения с финансово-кредитни и други институции (кредитна история, работа с финансови институции, обслужване на публичните задължения и т.н.); документ за актуално състояние; взаимоотношения между купувача и продавача (условия на доставка, продължителност на взаимоотношенията и т.н.).
2. Приемане на искане за ползване на факторинг – проверява се пълнотата и верността на попълнените документи от доставчика и се сверяват с фирмените му данни. Искането за факторинг заедно с приложените документи се завеждат и описват във входящ дневник. При необходимост се посещава мястото на доставчика и се събира допълнителна информация или документи във връзка с взаимоотношенията му с купувача.
3. Проверка на предоставената информация от доставчика – това може да се осъществи например в: регистъра АПИС – за свързани лица; Централния кредитен регистър – за наличие на други кредитни задължения и свързаните с него лица; обслужващата го банка – за забавяне на плащания. Въз основа на наличната информация за доставчика и получените документи неговият консултант или мениджър попълва формуляр за оторизация на факторинг сделка; искане за ползване на факторинг и формуляр за всеки купувач; копие на договор за доставка на стоки и/или услуги между доставчика и купувача заедно с всички приложения и допълнителни споразумения към него; образец на всички документи, съпътстващи доставката и гарантиращи плащането от купувача; баланс, ОПР и извлечения на вземания и задължения за последната финансова година и към актуална дата. Следва уговаряне на дата за сключване на договор за изкупуване на вземания по търговски фактури.
4. Сключване на договор за факторинг – доставчикът се регистрира като клиент във факторинговата система и му се открива сметка. Представител на доставчика подготвя договора за факторинг заедно с приложенията към него, а също и организира подписването му от доставчика в присъствие на служител от фактор-компанията. За последната договорът се подписва от лицето, упълномощено да отговаря за юридическите аспекти на сделката. До доставчика се изпраща уведомление, че е разрешено авансиране при изкупуване на вземания по търговски фактури.
5. Изкупуване на вземания по търговски фактури и авансиране – след поредната проверка на предоставените документи се пристъпва към

тяхната обработка и нареждане за осчетоводяване на изкупените вземания, както и предоставяне на аванс. Издава се фактура за облагаемото възнаграждение на фактор-компанията до доставчика, която се изпраща на последния.

6. Сетълмент – представител на фактор-компанията отразява всички получени плащания по всяка фактура и изпраща информация до доставчика и ресорния му консултант/мениджър за осъществения сетълмент. Всяка подобна операция подлежи на осчетоводяване.
7. Промяна на параметри и прекратяване на договора за факторинг – доставчикът трябва да изпраща информация за всяка промяна по факторинг сделката и свързаните с нея документи заедно с отразените промени във формуляра за оторизация. Ответна стъпка на фактор-компанията е да провери всички документи и след изпълнение на всички условия, да оторизира промяната.
8. При забавяне на плащания по изкупени вземания – представител на фактор-компанията изпраща напомнително писмо за плащане до купувача (а при факторинг с право на регрес – и до продавача) на 15-ия, 30-ия и 45-ия ден след изтичане на крайния срок за плащане с копие до ресорния консултант/мениджър на доставчика. Служители както на фактор-компанията, така и на продавача провеждат преговори и срещи с купувача, за да се възстановят вземанията след просрочието. Тези операции също подлежат на осчетоводяване, а след 45-ия ден на просрочие трябва да се прехвърлят към проблемните вземания.

Модел за мониторинг и анализ на платците по факторингови схеми

Ефективността на факторинговата дейност до голяма степен е функция от редица променливи, които посредникът трябва да има предвид – актуална информация за страните по споразумението, правилно разработена схема за предоставяне на факторинг, документално и друго оформяне на операциите, са само част от тях. *Мониторинг трябва да се осъществява както на дейността на доставчиците по основния договор за покупко-продажба, така и на купувачите на стоки и/или услуги, които са платците във факторинга. Тук акцентираме само върху изследване дейността на платците, без да пренебрегваме другата страна (продавача) – този аспект може да послужи като основа за самостоятелно изследване.*

Икономическият анализ на купувачите на стоки и/или услуги (които са платци във факторинговата схема) може да се насочи към познатите в икономическата теория и практика показатели за финансово състояние и стабилност. Още по-детайлно, предлагаме разработването на система от критерии и граници, спрямо които клиентите да се класифицират по различен начин според тяхната кредитоспособност. Съгласно получените резултати от финансовия им анализ да се приложи скала за одобряване на лимити към доставчиците и процент на авансовото им кредитиране.

На един първоначален етап платците трябва да бъдат подложени на *кредитен скоринг*, който се прилага от финансовите институции. Основни параметри за анализиране са: най-голяма тежест да се придаде на факта дали всички вноски по минали кредити са плащани навреме; статистическо отношение между кредита, който клиентът има възможност да използва, и кредита, който всъщност използва; кредитна история на купувача, ако има такава; видове използвани кредити от купувача (ипотечен, за автомобили, кредитни карти); информация за това дали купувачът е кандидатствал за кредит преди.

Примерни показатели, които смятаме за препоръчително да се следят от фактор-компанията, са представени на табл. 5. В зависимост от диапазона, в който попадат платците, трябва да се подходи по различен начин при одобряване на лимит към тях и процент на финансиране на доставчика.

Таблица 5
Показатели за анализ на платците във факторинговото посредничество

Показатели	Одобрен лимит (лв.)	Процент на авансиране на доставчика
Ликвидност		
- Обща ликвидност (ОЛ)	ОЛ<1; ОЛ около 1; ОЛ между 1-2; ОЛ>2	
- Бърза ликвидност (БЛ)	БЛ<0.75; БЛ около 0.75; БЛ между 0.75-1; БЛ>1	
- Незабавна ликвидност (НЛ)	НЛ<0.5; НЛ около 0.5; НЛ между 0.5-0.75; НЛ>0.75	
- Абсолютна ликвидност (АЛ)	АЛ<0.35; АЛ около 0.35; АЛ между 0.35-0.5; АЛ>0.5	
Рентабилност		
- на приходите от продажби - на собствения капитал - на привлечения капитал - на активите	При отрицателни стойности – отказ от одобрение на лимит; 0.001-0.01; 0.01-0.05; 0.05-0.1; 0.1 – 1.	
Финансова автономност	Под 1; около 1; 1-1.5; над 1.5.	
Задлъжнялост	Над 1.5; 1-1.5; около 1; под 1.	
Обръщаемост на материалните запаси		
- брой обороти на материалните запаси - обръщаемост в дни	При липсата на 1 пълен оборот в рамките на годината и продължителност на обръщаемостта повече от 360 дни – отказ от одобряване на лимит; брой обороти 1-2; брой обороти 2-5; брой обороти 5-10; брой обороты над 10.	
Коефициент на обезпеченост с оборотни средства	При Кобез.<0,1и Кобща л.<2; при Кобез.>0,1и Кобща л.<2; при Кобез.<0,1 Кобща л.>2; при Кобез.>0,1и Кобща л.>2.	
Интензивност на оборота на инвестирания капитал	При стойности под 1; 1-2; 2-10; над 10.	
Коефициент на покритие на дълга	Под 0.01; 0.01-0.1; 0.1-0.2; над 0.2.	
Коефициент на инкасиране на вземанията	Над 100; 60-100; 30-60; 1-30.	
Коефициент на изплащане на задълженията	Над 100; 60-100; 30-60; 1-30.	
Рейтингова оценка	При стойности, по-ниски от 0.01; 0.01-0.1; 0.1-1; над 1.	

Таблица 6
Показатели за дейността на платците по факторинг на МКБ „Юнионбанк“ АД
– 2007 г.

Показатели	Малара АД	Албена АД	НЕК ЕАД	Билла ЕООД	Тандем ООД	Доверие Брик ОАД	Организи АД	България-К АД	Терахим ЕАД	Солвей Соди АД
Приходи	34321	258	2546616	336617	13515	103415	127479	4594	89	279839
Разходи	27879	214	2505137	316877	12717	96427	117614	4394	96	225053
Вземания	15935	3059	531589	52139	2654	2391	12855	4879	31	32445
Задължения	18565	11677	1260258	66331	1518	70382	39659	11635	65	63656
Нетна печалба	3901	44	33963	17667	679	6249	5632	200	-7	56767
Нетен паричен поток	4645	46	-398583	24030	881	9549	10536	-3701	4	58425
Относителни показатели										
Ликвидност										
- обща	1.75	12.88	1.44	1.31	2.38	2.29	1.95	0.92	0.54	4.02
- бърза	1.25	12.88	1.38	0.99	2.05	1.26	0.75	0.54	0.48	3.35
- незабавна	0.01	10.82	0.27	0.20	0.25	0.24	0.01	0.07	0.00	2.41
- абсолютна	0.01	10.17	0.27	0.20	0.25	0.24	0.01	0.07	0.00	2.41
Рентабилност										
- на приходите от продажби	0.11	2.59	0.01	0.05	0.05	0.06	0.05	0.04	-0.08	0.209
- на собствен капитал	0.13	0.0003	0.01	0.31	0.15	0.16	0.08	0.02	-0.05	0.131
- на привлечен капитал	0.21	0.0038	2.69	0.27	0.45	0.09	0.14	0.02	-0.11	0.892
- на активите	0.08	0.0003	0.01	0.14	0.11	0.04	0.05	0.01	-0.04	0.114
Финансова автономност	1.60	11.09	2.22	0.85	3.07	0.55	1.73	0.76	2.05	6.81
Задлъжнялост	0.62	0.09	0.45	1.17	0.33	1.83	0.58	1.31	0.49	0.15
Обръщаемост на материалните запаси										
- брой обороти на материални запаси	5.34	0.01*	68.77	17.42	37.37	3.30	7.04	1.14	22.25	10.82
- обръщаемост в дни	67.45	29964.71*	5.23	20.67	9.63	109.21	51.11	315.47	16.18	33.28
Коефициент на обезпеченост с оборотни средства	0.43	0.92	0.30	0.24	0.58	0.56	0.49	-0.09	-0.86	0.75
Интензивност на оборота на инвестиран капитал	25.31	0.003	3.66	36.93	2716.80	6.26	246.60	21.38	1.78	202.00
Коефициент на покритие на дълга	0.30	0.03	0.07	0.27	0.46	0.20	0.34	0.02	-0.11	1.65
Коефициент на инкасиране на вземанията	6.78	27508.24	77.55	12.78	70.34	109.20	36.18	383.84	125.39	42.96
Коефициент на изплащане на задължения	99.85	2503.18	53.47	699.19	43.41	106.30	64.83	320.41	709.09	984.36
Рейтингова оценка	3.24	4.30	1.06	3.89	218.91	2.05	21.00	1.67	-1.61	18.29

* на вземанията

Таблица 7
Показатели за дейността на платците по факторинг на МКБ „Юнионбанк” АД
– 2006 г.

Показатели	Мадара АД	Албена АД	НЕК ЕАД	Билла ЕООД	Тандем ООД	Доверие Брикo АД	Оргаким АД	България-К АД	Терахим ЕАД	Солвей Соди АД
Абсолютни показатели										
Приходи	22230	309	2300943	274726	10754	62396	106265	4144	27	232712
Разходи	18468	151	2259518	258609	9194	59617	97110	3649	33	223034
Вземания	10686	3073	364498	28046	2095	2032	10843	3579	42	34067
Задължения	18282	11986	864353	43543	493	69497	41068	10559	113	70691
Нетна печалба	3017	158	32163	13374	1015	2469	7460	495	- 6	- 436
Нетен паричен поток	3519	153	-138500	18504	1135	4661	9296	-3276	5	5602
Относителни показатели										
Ликвидност										
- обща	1.45	10.78	1.18	1.25	8.04	1.17	1.33	0.87	0.41	3.28
- бърза	0.92	10.78	1.08	0.85	7.45	0.14	0.66	0.42	0.37	2.37
- незабавна	0.00	9.07	0.19	0.19	2.13	0.08	0.25	0.03	0.00	1.25
- абсолютна	0.00	8.52	0.19	0.19	2.13	0.08	0.23	0.03	0.00	1.25
Рентабилност										
- на приходите от продажби	0.14	6.32	0.01	0.05	0.09	0.04	0.08	0.12	-0.22	-0.002
- на собствения капитал	0.13	0.0012	0.01	0.34	0.21	0.06	1.11	0.06	-0.04	-0.001
- на привлечения капитал	0.17	0.0132	0.04	0.31	2.10	0.08	0.18	0.05	-0.05	-0.006
- на активите	0.07	0.0011	0.01	0.16	0.19	0.02	0.13	0.03	-0.02	-0.001
Финансова автономност										
Задлъжнялост	0.76	0.09	0.31	1.12	0.10	0.79	6.11	1.22	0.80	0.19
Коефициент на обезпеченост с оборотни средства	0.31	0.91	0.16	0.20	0.88	0.15	0.25	-0.15	-1.46	0.69
Интензивност на оборота на инвестирания капитал	16.351	0.005	4.193	30.218	2150.40	3.78	193.9	19.304	0.540	166.4
Коефициент на покритие на дълга	0.26	0.09	0.08	0.31	2.58	0.08	0.33	0.05	-0.05	-0.01
Коефициент на инкасиране на вземанията	8.00	22046.40	57.56	5.40	70.15	11.37	34.91	311.90	560.00	54.76
Коефициент на изплащане на задълженията	47.48	4284.24	42.74	547.06	15.46	1323.66	106.84	221.75	2712.00	638.60
Рейтингова оценка	2.26	5.74	0.78	3.31	174.84	0.80	17.29	1.44	-2.97	15.03

Върху основата на посочените относителни показатели с техните граници е осъществена оценка на финансовото състояние и категоризиране на платците на МКБ „Юнионбанк” АД за целите на факторинга. Резултатите за 2006 и 2007 г. (вж. табл. 6 и 7) са получени на базата на изчисления от информацията в годишните им финансови отчети.

Не може да се очаква дадено предприятие да попадне категорично в определена група като одобрен лимит и като процент на финансиране на доставчика. По тази причина се следят преобладаващите оценки за отнасянето му в една или друга категория. Рейтинговата оценка може да се приеме за обобщаваща (заклучителна), въпреки че обхваща само част от други¹², изчислени преди това показатели. Необходимо е да се проследят резултатите от всички тях, а тя да служи като краен критерий с най-голяма значимост.

Изхождайки от казаното и поместените резултати от основните показатели, предлагаме групиране на платците на МКБ „Юнионбанк” АД като граници на одобрени лимити. Въз основа на това банката би могла да определи и процента, с който да финансира доставчиците на стоки или услуги. Като се има предвид все по-задълбочаващият се проблем с огромните дългове на предприятията в България, смятаме, че максималният лимит за даден платец по факторинг у нас трябва да е 2 млн. лв., а максималният лимит на авансово предоставяне на средства на доставчиците – 90% от вземането. По този начин, получаваме следните категории платци на базисното предприятие (вж. табл. 8):

Първа група. Предприятия с одобрен лимит от 2 млн. лв. и финансиране на доставчика 90% от вземането са „Солвей Соди” АД и „Тандем” ООД.

Втора група. Длъжник с одобрен лимит от 1.750 млн. лв. и процент на финансиране на доставчика 85% от вземането е „Орғахим” АД.

Трета група. Платци с одобрен лимит от 1.5 млн. лв. и процент на финансиране на доставчика 85% от вземането са „Мадара” АД, „Албена” АД и „Била България” ЕООД.

Четвърта група. Стопански субект с одобрен лимит от 1 млн. лв. и процент на финансиране на доставчика 80% от вземането е „Доверие Брико” АД.

Пета група. Контрагент с одобрен лимит от 750 хил. лв. и процент на финансиране на доставчика 75% от вземането е „НЕК” ЕАД.

Шеста група. Купувач с одобрен лимит от 500 хил. лв. и процент на финансиране на доставчика 65% от вземането е „България-К” АД.

Седма група. Дружество, неodobрено като лимит за факторинг и процент на финансиране на доставчика, е „Терахим” ЕАД.

¹² Рейтингова оценка = 2*Коеф. на обезпеченост с оборотни средства + 0.1*Коеф. на обща ликвидност + 0.8*Коеф. на интензивност на оборота на инвестиция капитал + 0.45*Рентабилност на приходите от продажби + Рентабилност на собствения капитал.

Таблица 8
Граници на показателите за групиране на платците на МКБ „Юнионбанк” АД
(млн. лв.)

Показатели	Мадара АД	Албена АД	НЕК ЕАД	Билла България ЕООД	Тандем ООД	Доверие Брикo АД	Оргахим АД	България-К АД	Терахим ЕАД	Солвей Соди АД
Ликвидност										
обща	0.5-1	1-2	0.5-1	0.5-1	1-2	1.5	0.5-1	0.2-0.5	0.1-0.2	1-2
бърза	1-2	1-2	1-2	0.5-1	1-2	1	1	0.1-0.2	0.1-0.2	1-2
незабавна	0.1-0.2	1-2	0.1-0.2	0.1-0.2	0.5	0.1-0.2	0.1-0.2	0.1-0.2	0	1-2
абсолютна	0.1-0.2	1-2	0.1-0.2	0.1-0.2	0.5	0.1-0.2	0.1-0.2	0.1-0.2	0	1-2
Рентабилност										
на приходите от продажби	1-2	1-2	0.2-0.5	0.5-1	0.5-1	0.5	0.5-1	1	0	1
на собствения капитал	1-2	0.1-0.2	0.2-0.5	1-2	1-2	0.5-1	1	0.2-0.5	0	1
на привлечения капитал	1-2	0.1-0.2	0.5-2	1-2	1-2	0.5-1	1-2	0.2-0.5	0	1
на активите	0.5-1	0.1-0.2	0.2-0.5	1-2	1-2	0.2-0.5	1	0.2-0.5	0	1
Финансова автономност	1-2	1-2	1-2	0.2-0.5	1-2	0.75	0.75	0.2-0.5	1-2	1-2
Задълженост	1-2	1-2	1-2	0.2-0.5	1-2	0.75	0.5	0.2-0.5	1-2	1-2
Обръщаемост на материалите запаси										
брой обороти на МЗ	1-2	0	1-2	1-2	1-2	0.2-0.5	0.5-1	0.1-0.2	1-2	1-2
обръщаемост в дни	1-2	0	1-2	1-2	1-2	0.2-0.5	0.5-1	0.1-0.2	1-2	1-2
Коефициент на обезпеченост с оборотни средства	0.2-0.5	1-2	0.2-0.5	0.2-0.5	1-2	1	0.2-0.5	0.1-0.2	0	1-2
Интензивност на оборота на инвестирания капитал	1-2	0.1-0.2	0.5-1	1-2	1-2	0.5-1	1-2	1-2	0.2	1-2
Коефициент на покритие на дълга	1-2	0.2-0.5	0.2-0.5	1-2	1-2	0.5-1	1	0.2-0.5	0	1
Коефициент на инкасиране на вземанията	1-2	0	0.2-0.5	1-2	0.2-0.5	0.75	0.5-1	0.1-0.2	0.1-0.2	0.5-1
Коефициент на изплащане на задълженията	0.2-0.5	0	0.5-1	0.1-0.2	0.5-1	0.1-0.2	0.5-1	0.1-0.2	0.1-0.2	0.1-0.2
Рейтингова оценка	1-2	1-2	0.5-1	1-2	1-2	1	1-2	1	0	1-2
Лимит	1.5	1.5	0.75	1.5	2	1	1.75	0.5	0	2
% финансиране на доставчика	85	85	75	85	90	80	85	65	0	90

Вижда се, че се получава разминаване между лимитите, определени от МКБ „Юнионбанк” и тези, получени като резултати в нашето изследване. Считаме, че не трябва да се залагат еднакви проценти за финансиране на доставчиците и идентични граници на лимити към платците, каквато е ситуацията в почти 100% от случаите на базисното предприятие. С това може да се оправдае и опитът на тази разработка да се демонстрира необходимостта от мониторинг и анализ на доставчиците и купувачите във факторинговите схеми. Отделните стопански субекти в никакъв случай не отчитат аналогично финансово състояние, платежо- и кредитоспособност, което формира значимостта на обстойното им проучване, за да се постигне още по-широка популярност на факторинга в национален мащаб.

Заклучение

Научното изследване, осмисляне и анализиране на факторинга позволява да се направят следните основни изводи:

Първо. Факторингът притежава богата и многообразна същностна природа, което дава поле за научна изява на изследователите и възможности за множество гледни точки и аспекти на изучаване. За целите на това изследване той се определя като търговски инструмент, притежаващ значителен потенциал за решаване на важни икономически проблеми.

Второ. Факторинговото посредничество притежава над 100-годишна успешна история в световен мащаб, но е в начален етап на развитие в България. Това се отнася както за базисно предприятие, така и за целия факторингов пазар в нашата страна. Казаното подсилва актуалността и необходимостта от комплексното му изучаване и очертаване на ролята му за българските предприемачи.

Трето. Извършеният ретроспективен анализ на факторинга в България очертава следната тенденция: налице са стопански субекти, предлагащи факторингови услуги, но техните ограничени обороти демонстрират високата степен на риск от този тип дейност; преобладават банковите дружества, опериращи на факторинговия пазар, независимо че ограничения за правния статут, типа организация, капитал и т.н. към факторинговите компании не съществуват.

Четвърто. Факторингът се нуждае от подходяща организационна технология на внедряване, което определяме като задължителен фундамент за успешното му развитие. Предложените примерни етапи биха могли успешно да се прилагат, като се допълват и обогатяват в зависимост от конкретните условия на факторинговите споразумения.

Пето. Поради факта, че е необходима стройна рамка и адекватна на съвременните икономически условия схема на прилагане на факторинга извеждаме примерни показатели за одобряване на платците по факторинг, като важна стъпка от извършването на този тип посредничество.