

ФАКТОРИНГЪТ ПРИ МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС

Ирена Николова¹

Нов Български Университет

Резюме: За финансирането на малките и средни предприятия в международния бизнес съществуват редица възможности, които те успешно прилагат. В последните години сключените договори за факторинг постоянно се увеличават както в България, така и в Европа. В изложението са представени два основни въпроса. Първо, разглежда се същ-

ността на факторинга и неговите функции и второ, анализира се ролята на факторинга за малкия и среден бизнес.

Ключови думи: факторинг, малки и средни предприятия, международен факторинг, международен бизнес.

FACTORING FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN INTERNATIONAL BUSINESS

Irena Nikolova

New Bulgarian university

Abstract: There are a lot of opportunities for financing of SMEs in international business which they implement successfully. In recent years the signed contracts for factoring have increased gradually in Bulgaria and in Europe. Two main issues are presented in the paper. Firstly, the definition and the functions of fac-

toring are reviewed and secondly, the role of factoring for SMEs is analyzed.

Keywords: factoring, small and medium-sized enterprises, international factoring, international business

Годишник „Икономика и бизнес“ на департамент „Икономика“, 2017, стр. 37-43

¹ Главен асистент, доктор, департамент „Икономика“, Нов български университет, email: inikolova@nbu.bg

Малките и средни предприятия, особено в случаите, когато участват активно в международния бизнес, търсят възможности за финансиране, отговарящи на тяхната дейност и условията в бизнес средата. Факторингът не е нова форма на финансиране на фирмите, но през последните години, особено след глобалната финансово-икономическа криза броят на сключените договори и общият оборот на средствата по тях се увеличава постоянно.

Предвид обема на статията, в настоящото изложение се засягат два основни въпроса:

- Същността и функциите на факторинга като форма на финансиране за малките и средни предприятия;
- Мястото на факторинга в международния бизнес.

Ползвани и са публикации на автора по темата за факторинга Николова (2015), Николова (2013), както и актуални данни от водещата факторинг асоциация Factors Chain International (2017), и други източници U.S. Department of Commerce (2012), Klapper (2005).

1. Същност и функции на факторинга

Факторингът е форма на финансиране в краткосрочен период, при която фактор компания изкупува настоящи и бъдещи вземания (еднократни или периодични) на износителя (продавача), като поема риска от събирането на тези вземания срещу възнаграждение.

Той възниква на основата на търговски договор, който може да е договор за покупко-продажба на стоки или договор за предоставяне на услуги между износителя (продавача) и вносителя (купувача). Така първоначалния договор между вносителя и износителя служи на фактор-компанията за изготвяне на договора за факторинг.

Обикновено участниците в договора за факторинг са давама: фактор компания, която всъщност е банкова или небанкова финансова институция, и износител (продавач), което е лице, участващо в търговски договор. Вносителят (купувачът) може да

бъде уведомен за изкупуването на вземанията на износителя, но е възможно и да не бъде известен за това.

В практиката, при ползване на понятията „вносител-износител“ се реферира към сделки в международния бизнес, а при „купувач-продавач“ - към сделки на територията на страната. Често една фирма извършва дейности и на вътрешния, и на международния пазар, като факторингът е приложим като форма на финансиране и в двата случая. Това е в основата на една от водещите класификации на факторинга, според която той се дели на вътрешен и международен.

Вътрешният факторинг е този, при който всички заинтересовани страни се намират на територията на една държава. *А международният* факторинг е този, при който те се намират в различни държави.

Елементите на факторинга, които имат водещо значение при избора за неговото ползване от малките и средни предприятия, са неговият период, обектът на договора, авансовото плащане, дисконтът, цената.

Период. Той може да е от няколко дни до 6 месеца или 12 месеца, а в практиката преобладаващи са договорите от няколко дни до 180 дни. Така че факторингът е ориентиран към краткосрочният период на финансиране и се явява алтернатива на банковото кредитиране, тъй като е ориентиран към оборотните средства на фирмата.

Обект на договора са настоящи и бъдещи вземания. Съществуват два варианта: това да са вземания от отложено плащане на фирмата, като вече е сключен договор за покупко-продажба и стоките са изпратени или услугите са предоставени, т.е. това са настоящите вземания. Вторият вариант е обектът да са бъдещи вземания, когато те възникват в резултат на договор за предоставяне на услуги (спедиторски, застрахователни услуги и др.), съпътстващ договора за покупко-продажба на стоки.

Авансово плащане по търговския договор или предоставена фактура. Фактор компанията извършва авансово плащане на стойност между 50% и 80%-90% от сумата по търговския договор или предста-

вената фактура, сключен между износителя и вносителя. Останалата част от плащанията се извършва след постъпване на плащанията от вносителя към фактор компанията. Ако не е уговорено друго, остатъкът от плащанията към износителя (между 50% и 20%) се намаляват (дисконтират) със съответния процент на дисконтиране от фактор компанията.

Дисконт по вземанията. Това е сумата, с която се намаляват вземанията на износителя от първоначално договореното с вносителя. Формира се за всеки износител индивидуално като се вземат предвид политиката на фактор компанията за съответния икономически сектор, както и:

- Броят на фактурите, приложими към конкретния договор за факторинг;
- Кредитоспособността на вносителя;
- Размерът на вземанията по търговския договор;
- Период до настъпване на датата на падежа на вземанията;
- Валута на вземанията.

Цена на факторинга. Това е сумата от всички разходи по реализиране на договора за факторинг от страна на фактор компанията. Тя може да съвпада с дисконта или да отразява и други разходи и рискове, поемани от фактора. Цената може да включва следните елементи:

- Дисконт по вземанията;
- Комисионна на фактор компанията за извършването на счетоводни или административни услуги;
- Разходи за осигуряването на средствата по плащането на вземанията;
- Разходи за други рискове, непредвидени в другите елементи на формиране на цената като политически риск, ценови риск и др.
- Разходи за застраховане на кредитния риск;
- Разходи за хеджиране на валутния риск при международния факторинг.

Основното приложение на факторинга за фирмите се изразява във възможността да се освободи паричен ресурс от вече сключена сделка с отложено плащане и да се подо-

бри общата ликвидност на износителя (продавача). Така могат да се договарят по-дълги периоди при следващи сделки с конкретен купувач или нови такива. Едновременно с това износителят (купувачът) разполага с необходимото време за изпълнение на плащането в рамките на посочения период в договора за покупко-продажба. При сключването на договора между фактор компанията и износителя, вносителят в повечето случаи се уведомява за настъпилите промени.

Факторингът изпълнява **три основни функции**, които описват неговата роля за участниците по търговския договор и договора за факторинг и те са кредитна, осигурителна, административна.

Чрез кредитната функция на факторинга се осигуряват средства на износителя за период по-ранен от датата на падежа по търговския договор. А това означава осигуряването на повече ликвидни средства за основната дейност.

Осигурителната функция има за цел да намали влиянието на кредитния и валутния риск за износителя (продавача), в случай на забавяне на плащането или изцяло на неплащане от страна на вносителя. Тези рискове се прехвърлят върху фактор компанията;

Административната функция на факторинга се изразява в предоставянето на счетоводни и други административни услуги от фактор компанията като счетоводно отчитане и счетоводната отчетност при събирането на вземанията и други дейности, съпътстващи факторинга.

Тези функции обобщават приложението на факторинга за предприятията и защо те се насочват към финансиране, именно към него, особено в условията на криза в икономиката или рецесия.

Въпреки това за всеки от участниците по търговския договор (вносител и износител) има конкретни предимства, като се приема, че фактор компанията като финансова институция се занимава с предоставянето на средств в ролята на посредник. А това означава, че тя добре е преценила рисковете и приходите си от встъпването в подобен договор.

Основните предимства за **износителя** от сключването на договор за факторинг са:

- намаляване на транзакционните разходи, в случаите, когато износителят не разполага с опит в администрирането на сделки в международния бизнес;
- подобряване ликвидността на фирмата чрез получаване на паричните средства по дадена сделка преди настъпването на падежа;
- извършване на икономии от мащаба, когато износителят не изпълнява постоянно търговски сделки;
- намаляване на кредитния риск за цялата фирма и премахване на този риск по конкретната сделка между продавача и купувача;
- прехвърляне на административни и счетоводни услуги по конкретно вземане на фактора;
- при международния факторинг, намаляване на валутния риск за цялата фирма и премахване на този риск по конкретна сделка между износителя и вносителя;
- проучвания на финансовото състояние и платежоспособността на контрагентите по търговската сделка;
- оценка на финансовите рискови и поемане на посредничество при застраховането на тези рискове пред други финансови институции.

Въпреки че **вносителят** не е страна по договора за факторинг, съществуват ползи и за него:

- отпада необходимостта от издаване на документарни акредитиви за извършване на плащанията към износителя;
- възможност за закупуване на стоки при условията на плащания под формата на открита сметка;
- ползване на условията по търговски кредит без да се ползват други начини за финансиране;
- в случай на споделяне на разходите между износителя и вносителя, активно участие при уточняване на условията по договора за факторинг;

Недостатъците при ползването на факторинга като форма на финансиране в крат-

косрочен план са свързани с неговата цена. Обикновено той е по-скъп в сравнение с останалите форми на финансиране – банков кредит, търговски кредит и др. Затова при всеки конкретен търговски договор износителят трябва да прецени дали е необходимо сключването на факторинг или друга форма на финансиране ще бъде по-подходяща.

Обикновено малките и средни фирми се насочват към финансиране чрез факторинг, за да си осигурят по-голяма ликвидност и да прехвърлят кредитния и валутния риск, за разлика от големите компании, които предпочитат да използват собствени средства или други форми на финансиране.

2. Мястото на факторинга в международния бизнес

Факторингът се развива като форма на финансиране от средата на 20 век, като оттогава с изключение на отделни години се увеличава неговата популярност и приложение от предприятията в развитите и развиващите се страни. Водещо място заемат страните от Западна Европа и САЩ, особено в сегмента на малките и средни предприятия.

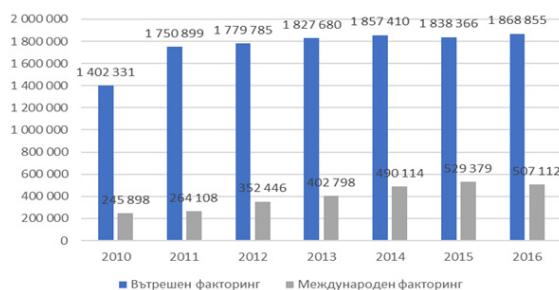
Както бе споменато в първата част на статията, в зависимост от участниците в търговския договор факторингът се разделя на вътрешен и международен. Трябва да се има предвид, че международният факторинг е приложим в страните, където законодателно позволява да се извършва прехвърляне на вземанията. Ако подобна нормативна уредба във вътрешното законодателство липсва, приложението на факторинг в тези държави не е възможно. Това предполага и предварително проучване на условията във всяка държава, където износителят има намерение да прехвърли своите вземания на трето лице.

Оборотът от факторинг сделките през 2016 г. е по-голям в сравнение с предходни периоди, като в последните десет години се наблюдава устойчива тенденция на ръст. По данни на Factors Chain International, която е една от водещите асоциации на факторинг компаниите в света с повече от 400 членове в 90 държави, ръстът на вътрешния факто-

ринг в света за 2016 г. се увеличава за сметка на международния, който бележи спад.

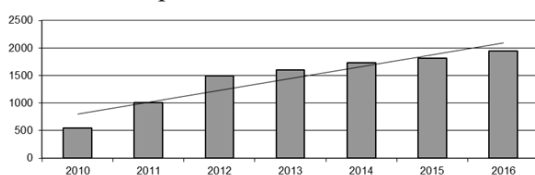
На фиг. 1 са представени данните за вътрешния и международния факторинг в света през последните шест години. Основна тенденция, която се запазва е увеличаването на оборота на самия факторинг, независимо дали е вътрешен или международен, като за 2016 г. той достига 2 375 967,32 млн. евро.

Вътрешният факторинг е водещ при формирането на оборотите за факторинг в света, а и в отделни региони като заема между 70%-80% от общия оборот. За международния факторинг остава по-малък дял, поради допълнителното поскъпване на разходите за отделния договор за факторинг.



Фигура 1. Оборот на сделките от факторинг в света за периода 2010-2016 г. (в млн. евро)
Източник: Factors Chain International, 2017

Факторингът в България, особено по време и след дълговата криза в Еврозоната, бележи значителен ръст. До стартирането на кризата темповете на развитие на този вид сделки в България бяха по-ниски в сравнение със състоянието след 2008 г. На Фиг. 2. се виждат оборотите, реализирани в страната за периода 2010-2016 година, като ясно се очертава възходящата тенденция. През 2010 г. оборотът от факторинг е в размер на 550 млн. евро, докато през 2016 г. достига до 1 947 млн. евро.



Фигура 2. Оборот на сделките от факторинг в България за периода 2010-2016 г.
Източник: Factors Chain International, 2017

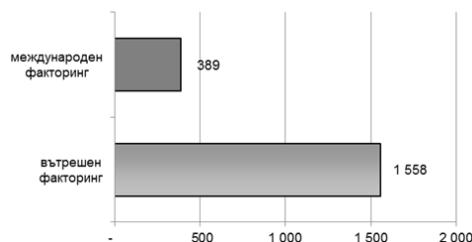
Отново възможността, която предоставя факторинга за освобождаване на паричните потоци за фирмата и осигуряване на ликвидност е предимство за развитие, дори и в криза или рецесия. Факторингът се определя като подходящ за малките и средни предприятия, тъй като достъпът им до други форми на финансиране е ограничен или се поставят повече условия при отпускането на банковия кредит или договарянето на търговския кредит.

Прехвърлянето на кредитния и валутния риск върху фактор-компаниите също дава достатъчно свобода за малките и средни фирми при планиране на бъдещите парични потоци. Разбира се, факторингът е приложим и от големите компании, но те винаги могат да пренасочват свободни парични средства от други свои дейности, за да си осигурят необходимата ликвидност.

Обикновено малките и средни фирми се насочват към факторинга, тъй като другата основна алтернатива за финансиране е банковият кредит. При отложено плащане от 30 до 180 и повече дни, както най-често се случва в практиката, фирмите имат нужда от бърз достъп до ликвиден ресурс.

Освен това в България фактор компаниите са небанкови финансови институции, които извършват дейности изцяло насочени към сключването на договори за факторинг, а и са част от търговски банки. Това им помага допълнително при ползването на информация за кредитоспособността на износителите, оценката на кредитния и валутния риск, както и на всички останали елементи на факторинга. А по този начин се допринася и за популяризирането на факторинга като форма на финансиране предимно сред малките и средни предприятия.

Що се отнася до вътрешния и международния факторинг в България, то около 20% от общия оборот от факторинг или 389 млн. евро за 2016 г. се дължи на договорите за международен факторинг (фиг. 3).



Фигура 3. Оборот на вътрешния и международния факторинг в България за 2016 г. (в млн. евро)
Източник: Factors Chain International, 2017

За сравнение в световен мащаб делът на международният факторинг е 21% за 2016 г. Това показва, че вътрешният факторинг е предпочитаният за освобождаване на оборотен капитал във фирмите.

Икономическите сектори, при които най-активно прилагат факторинга са: производство, търговия, услуги и др. или там, където преобладават производството на бързооборотни стоки, чиято реализация на пазара зависи от трайността на стоките и цикъл на производство.

Факторингът е начин за финансиране дейността на фирмите, и то така че се дава възможност за освобождаване на парични потоци и подобряване на ликвидността. В условия на криза наличието на ликвидност създава предпоставки за сключване на нови сделки, и то при по-изгодни условия и с различен период на отложено плащане, като това води до развитие на бизнеса.

Друга причина, която допринася за развитието на факторинга в България е наличието на високата междуфирмена задлъжнялост, която увеличава риска в икономиката и най-вече намалява доверието между контрагентите. А чрез факторинга това може да бъде преодоляно от дадена фирма като може да се включат и допълнителни консултантски, административни и счетоводни услуги.

За малките и средни предприятия не винаги наличието на проблемите със задлъжнялостта са водещият мотив за встъпване в договор за факторинг. А напротив, осигуряването на ресурс за следващата сделка на фирмата, както и производственият цикъл за съответния сектор, напр. при бързооборотните стоки, в текстилното производство.

Основен недостатък за факторинга, особено в България е неговото недостатъчно добро познаване от фирмите, независимо дали са в позицията на купувачи или продавачи и дали участват само на вътрешния пазар или се включват активно и в международната търговия. Този недостатък може да се преодолее чрез по-активното разясняване на неговите предимства в сравнение с банковия и търговския кредит. Така всеки един участник в икономиката и търговията

в страната може да прецени как по-ефективно да управлява своите парични потоци и да увеличи своя оборот.

Изводи

Факторингът, независимо дали като вътрешен или международен, е форма на финансиране, особено за малките и средния предприятия, която се ползва активно през последните години.

Разбира се, както всяко финансиране има своите предимства и недостатъци и за трите засегнати страни – фактор компания, износител и вносител. За избора на този тип финансиране ключово значение имат условията, които фактор компанията ще предложи на износителя що се отнася до дисконт, цена, период.

Безспорно предимство на факторинга, което продължава да привлича малките и средни предприятия е осигуряването на ликвидност за дейността, както и прехвърлянето на кредитния и валутния риск върху фактора. Това дава възможност на фирмите да се насочат към своята основна дейност, а не да следят непрекъснато вносителя дали ще плати в договорения предварително срок и дали няма да изпадне в неплатежеспособност.

Особено привлекателен е факторингът в условията на криза и при възстановяване на икономиката от рецесия или депресия, когато финансовите институции са предпазливи при предоставянето на средства на фирмите.

По отношение на останалите форми на финансиране за малки и средни предприятия в международния бизнес, особено алтернативните, са все още непознати в реалния сектор, но са ниша за стартиращите фирми и тези, насочените към иновации, особено в технологичния сектор.

Литература

Николова, И. 2015. *Финансиране на международната търговия*, Издателство на НБУ, с. 112-135.

Николова, И. 2013. *Приложение на факторинга в икономиката по време на криза*. – В: сб. доклади от Международна академична конференция „Регионални и глобални измерения на търговията“, 18 октомври 2013 г., Икономически университет – Варна, издателство „Наука и икономика“ Икономически университет – Варна, с.689-698.

Factors Chain International. 2017, достъпен на: <http://www.fci.nl/home>, посетен на 10.07.2017.

U.S. Department of Commerce. 2012. *Trade Finance Guide: A Quick Reference for U.S. Exporters*, Washington.

Klapper, L. 2005. *The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises*, The World Bank.