



ФАКТОРИНГЪТ В ДЕЙНОСТТА НА ТРАНСПОРТНОТО ПРЕДПРИЯТИЕ

Валентина Станева
valiastaneva@abv.bg

**Висше транспортно училище „Тодор Каблешков”
София 1574, ул. „Гео Милев“ 158
РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ**

Ключови думи: факторинг, транспорт, клиенти, доставчици, вземания.

Резюме: Транспортът винаги е имал съществена роля в икономическия живот на страната. Основни негови задачи са насочени в областта на производството и потреблението, както и да подпомага изграждането на социалните функции в обществото.

Глобализацията на съвременния свят значително допринася за увеличаване на движението на хора, товари и капитали на разстояния, често надхвърлящи националните граници. Без различните видове транспорт е немислимо осъществяването на различни икономически процеси в страната и по света.

Освен цената на горивата и пътните такси, в себестойността на продукта „транспорт“ се включват и разходите за финансови ресурси – заеми, лизинг и факторинг. Другите разходи са свързани с амортизацията на дълготрайните активи в транспортното предприятие, разходите за поддръжка и резервни части, цената на труда и нормата на печалба за работодателя. Ниската себестойност на транспорта предполага по-голяма конкурентоспособност в сектора.

Факторингът като финансов инструмент се прилага за управление на вземания от клиенти, произтичащи от доставка на стоки или предоставяне на услуги. Лицето, придобило вземанията (фактор) поема риска за тяхното събиране, в замяна на незабавно плащане към предоставилият стоката или услугата, което в общия случай е по-малко от номиналната фактурирана стойност на вземанията.

В доклада се прави анализ на възможностите за използване на факторинга в дейността на транспортно предприятие с неговите предимства и недостатъци.

УВОД

В съвременните икономически условия, обусловени от последиците на пандемията с COVID-19, един от най-сериозните проблеми пред мениджмънта на всяко транспортно предприятие е осигуряването на оборотни средства. Сред най-разпространени краткосрочни финансови инструменти, подпомагащи оборота и дейността на бизнеса са лизингът, цесията, банковият кредит и факторинга. От изброените, най-малко приложим в България е факторингът. Една от причините за тази особеност е непознаването на икономическата му същност и липсата на изрична национална нормативна уредба на този вид сделки.

Широкото приложение на факторинга при международни търговски сделки и плахото му навлизане в практиката на българските транспортни предприятия, обуславят актуалността на темата.

Обект на изследване в доклада е факторингът, както и ползата от неговото приложение в дейността на транспортното предприятие. И докато факторингът е резултат от две свързани сделки между доставчик и длъжник и между доставчик и фактор по договор за факторинг, то договорът за факторинг от счетоводна гледна точка е онази правна форма, на чиято основа възниква едно от правоотношенията във взаимоотношенията при конструирането на факторинга – това между доставчика и фактора. Първата сделка е свързана с изпълнението на договор за доставка на стока или извършване на услуга. Търговската сделка и договора за факторинг се съотнасят помежду си като главен към акцесорен (допълнителен), където главен е договорът за доставка на стоки или предоставяне на услуги, а акцесорен е договорът за факторинг. Без търговска сделка не може да се осъществи допълнителния договор за факторинг.

ИЗЛОЖЕНИЕ

В последните години в дейността на транспортните предприятия все повече се налага използването на факторинг като краткосрочен финансов инструмент за финансиране на дейността им. У нас са създадени условия за развитие на факторинговият пазар, който намира приложение и в транспортния отрасъл, но неговото разпространение все още е слабо. Употребата му е свързана с редица ползи за фирмите-доставчици, които в крайна сметка се отразяват върху финансовите показатели в краткосрочен аспект, а от там и върху финансовото състояние и възможностите за дългосрочно им развитие. Високата междуфирмена задлъжнялост у нас, както и трудностите на предприятията да събират търговските си вземания в договорените срокове, засилват значението на факторинга като част от процеса на управление на търговските вземания. Използването на услуги на дружества, предлагащи факторинг на вземания крие своите рискове. Възможни са риск от загуба на клиенти или риск от влошаване на имиджа на предприятието, което ползва факторинг. Като резултат съществува вероятност разходите на транспортното предприятие, свързани с използването на факторинга да надхвърлят ползите от него.

Всичко това обосновава необходимостта от задълбочен анализ на ефекта от използване на факторинг при актуалните икономически условия, като се открият предимствата и недостатъците от неговото прилагане в практиката.

Факторингът е специализирана дейност по събиране на вземания от длъжници на клиентите (в случая транспортните предприятия) и управление на дълговете им.¹ Изразява се в прехвърляне на собствеността върху вземанията от търговец към факторинг дружество без никакви допълнителни обезпечения. Факторинговите дружества в повечето случаи са свързани с големи банки, тъй като дейността им изисква привличането на големи парични средства, най-често до 70 % от всичките им ресурси. Такава дейност може да се извършва и от небанкови финансови институции.

Стартирането на облигационна сделка за установяване на правоотношения за факторинг става на основание сключен договор за факторинг, като същата може да се разглежда като сделка, която не е по Търговския закон. Договорът за факторинг е

¹ По смисъла на §1, т. 11 от допълнителните разпоредби в Закона за корпоративното подоходно облагане, 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“.

двустранен и възмезден, в който се съдържат елементи на договора за цесия и договора за извършване на услуга. В правоотношенията по такава сделка се включват три страни:

- факторингово дружество (фактор) - юридическо лице (банкова институция или нефинансово предприятие), което действа като посредник, който поема задължението да събере вземането от купувача-платец и да го предостави на търговеца (в случая транспортното предприятие);
- търговец – кредитор (транспортно предприятие, което предоставя транспортни услуги с отсрочено плащане);
- купувач – дебитор (търговско дружество, което ще ползва транспортните услуги на търговеца).

В практиката се е наложило сделката да се оформя като цесия² по реда на чл. 99 от Закона за задълженията и договорите (ЗЗД). При кумулативно прилагане на Търговският закон (ТЗ) и ЗЗД, сделката може да се разглежда като търговска от гледна точка на факторинговото дружество, тъй като се явява част от основната му търговска дейност (или дейност по занятие), докато транспортното предприятие се явява в качеството на клиент – ползвател на финансова услуга „факторинг“.

Факторингът се различава от цесията по това, че с него се уреждат не само съществуващи вземания (общото с цесията), но и бъдещи такива (различното от цесията). Предприятието, което предоставя услугата „факторинг“, при придобиване на вземанията на продавача му изплаща веднага или в договорения срок част от сумата по вземането (съгласно договорен процент), като поема риска от събирането на същото. Договорът за факторинг предвижда възнаграждение за фактора, който включва пазарен процент комисиона за извършване на операциите по сделката, както и сума за покриване на разходи по ползван кредит, ако с него се плаща на продавача. Като елемент на възнаграждението може да се добави и разход за застраховане на риска (в абсолютна сума или в процент от стойността на сделката). Важна особеност е, че за покриване на риск от рекламация за неизпълнение на договора за покупко-продажба от страна на продавача, фактора може да договори изплащане от 80 до 90 % от вземането на продавача, а разликата да задържа в себе си за известен срок (съизмерим с гаранционния), в случай, че възникнат основания за претендиране на рекламация по отношение на качество, количество, асортимент, транспорт, опаковката или други.

Факторинговите сделки в международната практиката и у нас се прилагат с редица разновидности. Някои по-известни от тях са:

- същински факторинг (true factoring) е факторинг без право на регресен (обратен) иск, при него факторът поема риска, ако длъжникът не му плати, като купува вземанията без право на обратен иск към продавача на стоките и услугите за възстановяване на платените от него суми;
- несъщински факторинг (quasi-factoring) с право на регресен иск до размера на платеното от фактора, продавачът остава регресивен длъжник и е потенциално изложен на риска от претенции от страна на фактора за изплащане на дължимите суми по вземанията.
- нотифициран факторинг – купувачът се уведомява със специално уведомление тип „нота“, че задължението му е прехвърлено от продавача на фактора;
- ненотифициран факторинг – специално уведомление тип „нота“ не се издава, а длъжникът се уведомява едва при неплащането в срок.

² Съгласно чл. 190, ал. 1 от Данъчно-осигурителния процесуален кодекс, прехвърлянето на публични вземания чрез цесия е забранено.

Факторинговата сделка е облагаема доставка по ЗДДС. В чл. 46, ал. 1, т. 3 на закона същата не е определена като освободена доставка. Облагаемата основа се определя от размера на възнаграждението по договора, а самата стойност на вземането е необлагаема, тъй като тя е обложена при сделката за покупко-продажба между продавача и купувача.

От използването на факторинга, транспортното предприятие може да получи следните ползи:

- Прехвърляне на документалните формалности на фактора при уреждане на вземанията от клиенти.
- Увеличаване на обема на големите поръчки и тяхното финансиране на база намалените формалности.
- Събирането на вземанията се извършва от фактора.
- Предимствата от по-гъвкава форма на финансиране спрямо банковия кредит при ръст на продажбите.
- Рискът, свързан с неплащане се поема от фактора
- Избягва се прилагането на обезпечителни мерки, свързани с допълнителни разходи за осигуряване на допълнителни обезпечения, като ипотека или залог на имущество.
- Предприятието получава възможност за бърза ликвидност поради увеличаване на оборотния капитал, което повишава ликвидността му.
- Създават се условия за увеличаване на конкурентноспособността на транспортното предприятие.

От използването на факторинга в транспортното предприятие следва да се отчитат и следните възможни недостатъци:

- Нужно е съгласието на получателя на услугата³.
- Факторингът не финансира първоначална инвестиция в дейността на транспортното предприятие.
- Създаване на допълнителен документооборот в изпълнение на договора за факторинг.
- Възможност от проява на негативни реакции от страна на длъжника и влошаване на търговските взаимоотношения.
- В някои страни използването на факторинг се възприема като индикатор за наличие на финансови проблеми и лоша ликвидност при доставчика.

За онагледяване на ползите от използването на факторинг в дейността на транспортно предприятие, ще разгледаме следния пример:

Транспортно предприятие получава голяма поръчка за транспортно осигуряване от клиент, който иска договорът да бъде сключен с условие за отложено плащане в рамките на 60 дни след изпълнение на услугата. За малка или средна фирма подобна сделка означава увеличаване на обема на работа, но и лишаване от краткосрочен капитал, необходим за текущи разходи във връзка с изпълнението на договора. На базата на договор за факторинг транспортното предприятие прехвърля вземането си на фактора (банка или небанкова финансова институция), който контролира дълга на клиента, обслужва го счетоводно и поема задължението по неговото събиране. След като се направи преценка на риска, транспортното предприятие може да получи от 60 % до 90 % от стойността на вземането от клиента веднага, вместо да чака два месеца. Останалата сума се получава, след като се извърши плащане от клиента. Вземането е застраховано предварително и парите няма да се загубят при фалит на клиента. Предимствата на този вид сделки безспорно са свързани с обезпечаване на

³ Някои длъжници използват като средство за защита на своите интереси отказ от приемане на условията по договор за факторинг.

вземания чрез частично финансиране от фактора и минимизиране на риска от формиране на несъбираеми вземания.

От счетоводна гледна точка стартирането на сделката започва с изпращане от транспортното предприятие на фактурата по сключената сделка с клиента. На базата на предварително сключен договор за факторинг, транспортното предприятие прехвърля вземането си на фактора, който поема плащанията на клиента обикновено до 80 % от стойността по фактурата и поема риска, свързан със разсроченото плащане. За целта факторинг компанията трябва да получи документите, които потвърждават извършването на услугата. Останалите 20 % се превеждат, след като клиента издължи окончателно задължението си по предоставената му услуга.

Задължително условие за успешно завършване на сделката от гледна точка на фактора е предварителната проверка за възможностите на транспортното предприятие да изпълни услугата по договора, а клиента да заплати задълженията си по договора. На базата на предварителна оценка на кредитоспособността на клиента се определя кредитен лимит, до който транспортното предприятие може да получи авансово финансиране. Важно е да се уточни, че с факторинг не се възстановяват или събират просрочени, несъбираеми или отписани вземания.

Възможен разход по сделка за факторинг е такса за сконтиране на всяка издадена от транспортното предприятие фактура, в която като правило е включена и застраховка, покриваща търговския риск (делкредере) на клиента. Допълнително се договаря и плащане на такса или лихва върху финансираните проценти от стойността по фактура, която дейност е включена в договора за факторинг. Лихвата се начислява за времето от получаване на първоначалното плащане на клиента до момента, в който той преведе остатъка от договорената сума. Обикновено се прилага лихва на годишна база, която отчита броя на клиентите, вида на риска, броя на фактурите, средната стойност на фактурите и условията на плащане. Не са рядкост случаите, когато цената на фактора се определя в зависимост от търговската репутация на контрагентите и тяхната бизнес история.

Какви са изгодите за участниците от факторинг сделката? Безспорно е, че за клиента е по-атрактивно това транспортно предприятие, което предоставя възможност за разсрочено плащане. Факторът поема сметките на клиента в своите счетоводни регистри и ги актуализира при всяко движение на средства по тях.

За транспортното предприятие е изгодно и обстоятелството, че предоставеното от факторинг компания плащане, генерирано от прехвърлените вземания, не се вписва като краткосрочно задължение, а като налични средства, което „предизвиква промени в привлечения капитал на предприятието, а оттам и върху показателите за финансова устойчивост“ [3]. Докато е в сила договорът за факторинг, транспортното предприятие ще получава актуална информация за финансовото състояние на клиентите си, тъй като факторинг компанията ги поставя на постоянен мониторинг. При наличие на благоприятна бизнес история между доставчика на услугата и клиента е възможно да се договори по-висок размер на предварителното финансиране.

За факторът изгодата от този вид сделки е възнаграждението за извършените факторинг услуги.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На базата на изложеното до тук се налага извода, че има предимства от използването на факторинга, като възможност за подпомагане на дейността на транспортното предприятие, чрез предоставянето на оборотни средства, необходими за осъществяване на ежедневната им оперативна дейност. Използването на факторинга, като алтернатива на банковите услуги, може да бъде по-изгодно в случаите, когато

разходите по предоставяните банкови услуги са по-ниски при еднакво време за тяхното предоставяне.

ЛИТЕРАТУРА:

- [1] Димитрова, Е., Правна уредба на договора за факторинг съгласно българското законодателство, Търговско право ООД, 2006, Online article, <http://eprints.nbu.bg/479/>.
- [2] Коев, К., Характеристики на договора за факторинг. Юридически сборник на Бургаски свободен университет, том XXIII, 2016, ISSN 1311-3771, стр. 412-422.
- [3] Петрова-Кирова, М., Лизинг – влияние на промените в МСФО 16 Лизинг върху представянето на предприятия от транспортния сектор. Механика Транспорт Комуникации, научно списание, том 17, брой 3, 2019 г., статия № 1808, ISSN 1312-3823 /print/, стр. III-107 – III-108, 2019
- [4] Данъчно-осигурителен процесуален кодекс.
- [5] Закон за данъка върху добавената стойност.
- [6] Закон за задълженията и договорите.
- [7] Закон за корпоративното подоходно облагане.
- [8] Закон за кредитните институции.
- [9] Търговски закон.

THE FACTORING IN THE ACTIVITY OF THE TRANSPORT ENTERPRISE

Valentina Staneva
valiastaneva@abv.bg

*Todor Kableshkov University of Transport
Sofia, 158 Geo Milev Str.
THE REPUBLIC OF BULGARIA*

Key words: *factoring, transport, customers, suppliers, receivables*

Abstract: *Transport has always played a significant role in the economic life of the country. Its main tasks are in the field of production and consumption, as well as to support the building of social functions in society. The globalization of the modern world contributes significantly to increasing the movement of people, goods, and capital over distances, often beyond national borders. Without the different types of transport, it is unthinkable to carry out different economic processes in the country and around the world.*

In addition to the price of fuels and tolls, the cost of the product "transport" includes the cost of financial resources - loans, leasing, and factoring. Other costs are related to the depreciation of fixed assets in the transport company, the cost of maintenance and spare parts, the cost of labor and the rate of profit for the employer. The low cost of transport implies greater competitiveness in the sector.

Factoring as a financial instrument is applied to the management of receivables from customers arising from the supply of goods or services. The person who acquired the receivables (factor) assumes the risk for their collection, in exchange for immediate payment to the provider of the goods or services, which is generally less than the nominal invoiced value of the receivables.

The report analyzes the possibilities for using factoring in the activity of a transport company with its advantages and disadvantages.