

ЩО Е ФАКТОРИНГ

Емилия Димитрова¹

1. Икономическото развитие на България и приобщаването на страната ни към общия европейски пазар и към глобалната световна икономика имат за последица запознаването с нови форми на икономическо сътрудничество и с тяхната юридическа интерпретация. Българската правна система се обогатява с непознати за нея правни явления, които обаче са утвърдени и използвани в международните търговски отношения поради предлаганите от тях рационални решения на проблемите на свободното движение на стоки, услуги и капитали.

Най-разпространени измежду модерните правни фигури са лизингът, франчайзингът и факторингът. Между тях най-непознат в България е факторингът. Той обаче има същото практическо значение, каквото и другите две правни явления, за развитието на стопанската дейност, особено на малките и средните предприемачи.

Целта на настоящата статия е да бъде представена икономическата същност на факторинга и нейното юридическо проявление.

2. В търговските отношения факторингът се утвърждава като полезен икономически способ за преодоляване на проблеми, свързани с движението на стоки, услуги и капитали. Проблемите възникват за онези малки и средни предприемачи, участници в търговския оборот, които предоставят търговски кредити, т.е. доставят произведените от тях стоки, респ. извършват предлаганите от тях услуги при отложено плащане на цената на стоките, респ. на услугите за период от 30, 60, 90 или най-много 120 дни². Проблемите, които тези предприемачи успешно решават чрез факторинга, са: недостигът на ликвидни парични средства; кредитният риск (т. нар. риск “делкредере”); липсата на достатъчно ресурси за осъществяване или за качествено осъществяване на административни и счетоводни

¹ Главен асистент, доктор по гражданско право.

² Периодът на отлагане на плащането е установен в търговската практика - вж. *Lunckenbein Hans G., Rechtsprobleme des Factoring-Vertrages*, Diss. München, 1983, S. 9, *Martinek Michael, Moderne Vertragstypen: Band 1 Leasing und Factoring*, Verlag C.H. Beck, München, 1991, S. 228, *Frye Kevin, Factoring may solve your firm's cash flow problem*, Business First – Louisville, 03/17/2000, Vol. 16, Issue 33, p. 13.

дейности. Очертаните проблеми обуславят трите основни функции на факторинга. Те са финансиране, поемане на кредитния риск, извършване на административни и счетоводни услуги.

Функциите на факторинга са обвързани с предоставяните търговските кредити. Тази обвързаност се проявява не само в обусловеността на икономическите функции на факторинга от предлаганите търговски кредити, но и в механизма на реализиране на тези функции. Те се осъществяват вследствие на продажбата на съществуващите неизискуеми вземания, както и на бъдещите вземания, представляващи цената на доставените на кредит стоки, респ. на изпълняваните на кредит услуги.

Икономическите функции на факторинга разкриват практическите потребности, извикали го на живот. Те, разгледани поотделно, могат да се решат и чрез прибегване до услугите на традиционни институции като банки, застрахователни дружества, дружества, специализирали се в събирането на вземания, както и такива, предоставящи счетоводни услуги.

Особеното при факторинга е, че той обединява в единство финансовите и нефинансовите услуги, предоставяни от множество и различни институции, като ги обвързва с предлаганите търговски кредити; икономическата цел е да се създадат благоприятни условия за разрастване на търговската дейност на доставчиците. По тази своя особеност факторингът се отличава от другите финансови дейности. Тя разкрива и неговото икономическо значение, което в основата на утвърждаването на факторинга като нова форма на икономическо сътрудничество.

При факторинга предприемачите, които доставят стоки, респ. изпълняват услуги при условията на търговски кредит, се назовават с термина “доставчик” (на английски “client”, на немски “Klient”, “Anschlußkunde”). Техните съконтрахенти, които се ползват от предлаганите от тях търговски кредити, се обозначават с термина “длъжник” (на английски “customer”, на немски “Kunde”, “Drittschuldner”, “Abnehmer”). А за лицата, които купуват вземанията на доставчиците и им предоставят услугите финансиране, поемане на кредитния риск, както и административни и счетоводни услуги, свързани с придобитите вземания, се използва терминът “фактор” (factor).

3. Правният модел на факторинга е очертан в чл. 2, ал. 2, т. 12 от Закона за кредитните институции (ЗКИ).

Анализът на посочената разпоредба показва, че юридическата конструкция на факторинга обхваща договора за доставка на стоки, респ. за изпълнение на услуги и договора за факторинг.

Договорът за доставка на стоки, респ. за предоставяне на услуги се сключва между доставчика и длъжника, а договорът за факторинг – между доставчика и фактора.

Тъй като договорът за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги и договорът за факторинг са юридически факти, които пораждаат правоотношения, факторингът от юридическа гледна точка може да бъде характеризиран като система от две свързани правоотношения.

Правоотношението, което възниква от договора за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги, в правната литература се означава с термина “отношение на покритие”³.

Правоотношението, което произтича от договора за факторинг, в правната доктрина се определя като “валутно отношение”⁴.

Правното понятие за факторинга не може да бъде разбрано, ако не бъде изяснено съдържанието на термините “договор за доставка на стоки”, “договор за извършване на услуги” и “договор за факторинг”.

3.1. Терминът “доставка на стоки” е легален, макар че с него не се назовава отделен вид договор. Това е така, защото в сега действащото българско гражданско и търговско законодателство доставката на стоки не е регламентирана като самостоятелен вид договор⁵.

Този термин се използва с две различни значения. С него се означава или фактическото действие по транспортиране на стоките от едно място до друго (чл. 38, ал. 2, т. 2 от Закона за защита на потребителя - ЗПП), или правни действия със значение само в рамките на нормативния акт, в който са регламентирани (чл. 6, ал.

³ Вж. *Martinek Michael*, цит. съч., S. 313.

⁴ *Martinek Michael*, цит. съч., S. 313.

⁵ В българското законодателство договорът за доставка на стоки е бил уреден като самостоятелен вид договор в отменения Закон за договорите между социалистическите организации (ЗДСО).

1 от Закона за данък върху добавената стойност - ЗДДС и чл. 3, ал. 1 от Конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки⁶).

С оглед целите на настоящата статия на изследване ще бъдат подложени само правните норми, в които терминът “доставка на стоки” е използван за назоваване на правни действия.

В чл. 6, ал. 1 от ЗДДС като доставка на стоки се определя всяка правна сделка, с която се прехвърлят право на собственост или други вещни права върху стоки.

Съгласно чл. 3, ал. 1 от Виенската конвенция за международната продажба на стоки договорът за доставка на стоки има за обект стоки, които предстоят да бъдат изработени или произведени; по своите правни последици този договор се приравнява на договора за продажба освен в случаите, когато възложителят се задължава да достави съществена част от материалите, необходими за изработката или за производството на стоките⁷.

Тълкуването на чл. 6, ал. 1 от ЗДДС и на чл. 3, ал. 1 от Виенската конвенция за международната продажба на стоки с оглед особеностите на факторинга като икономическа дейност води до следните изводи относно договора за доставка на стоки:

Доставката на стоки е възмезден договор с вещно-прехвърлително действие. Предвид тази негова особеност под “доставка на стоки” следва да се разбират договорите за продажба и договорите за изработка⁸. Не всички договори за изработка обаче имат транслативно действие. Такова действие нямат договорите за

⁶ Конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки, известна още като Виенската конвенция за международната продажба на стоки, е ратифицирана от Република България с Указ № 264 на Държавния съвет от 13.03.1990 г., обнародвана е в ДВ, бр. 23 от 1990 г. и е влязла в сила за България от 01.08.1991 г. Следователно тя е част от българското обективно право на основание чл. 5, ал. 4 от Конституцията на Република България.

⁷ Правната регламентация на договора за доставка на стоки в чл. 3, ал. 1 от Виенската конвенция за международната продажба на стоки е идентична на тази в ЗДСО (отм.). Договорът за доставка на стоки, уреден в ЗДСО (отм.), е имал за обект стоки, които са били произвеждани след сключване на договора. Този договор е наподобявал договора за продажба, тъй като чрез него е била осъществявана размяната на продукцията между така наречените социалистически организации.

⁸ Като допълнителен аргумент в подкрепа на този извод може да се изтъкне еднаквата правна уредба на договора за доставка на стоки в ЗДСО (отм.) и в чл. 3, ал. 1 от Виенската конвенция за международната продажба на стоки. Еднаквата правна регламентация в отменена и в действаща правна норма е свидетелство за това, че обсъжданото понятие има трайно установено съдържание в

изработка на ишлеме, при които възложителят доставя съществена част от материалите, необходими за изработването на стоките⁹. Тези договори трябва да се изключат от кръга на договорите за изработка, които се обозначават с термина “доставка на стоки”.

Не всички договори за продажба и за изработка могат да бъдат елемент от структурата на факторинга, а само тези, които имат за обект стоки. Какво е съдържанието на понятието “стока”?

Терминът “стока” е легален – чл. 1, ал. 1, т. 1 и т. 2 от ТЗ и др. В българското законодателство съществуват легални дефиниции на това понятие, но те имат приложение само в рамките на законите, в които се намират¹⁰. Някогашният Върховен съд също е изтъквал съдържанието на термина “стока”¹¹.

Чрез анализа на легалните определения и на съдебната практика се стига до заключението, че стоката е продукт на трудова дейност, тя е вещь, предназначена е за потребление и се доставя или предоставя при извършването на търговска дейност.

Характеризирането на стоката като вещь поставя въпроса дали под “стока” трябва да се разбират само движими вещи, или това понятие се отнася както до движимите, така и до недвижимите вещи. В българската правна литература се поддържат и двете становища¹². По-правилно е виждането, според което само движимите вещи могат да се назоват с термина “стока”. Това разбиране съответства на правната уредба в българското законодателство – от чл. 1, ал. 1, т. 1,

българското законодателство – обстоятелство, което трябва да се има предвид при изясняване на неговото значение.

⁹ Решение № 1243 от 7.07.1997 г. на ВКС по гр. д. № 1288/96 г., V г. о., Съдебна практика, Бюлетин на ВКС и ВАС на РБ, бр. 11 - 12/1997 г., стр. 26.

¹⁰ § 1, т. 13 от ЗЗП и чл. 7 от ЗДДС.

¹¹ Тълкувателно решение № 90 от 28.10.1982 г. по н. д. № 52/82 г., ОСНК, Постановления и тълкувателни решения на ВС на РБ по наказателни дела - 1953 - 1990 г., СЮБ, 1992 г., стр. 307.

¹² Петър Джидров е на мнение, че всичко, което може да бъде предмет на търговията, е стока; ето защо, според него, като стоки могат да се характеризират както движимите, така и недвижимите вещи, субективните права, търговското предприятие и др. – вж. Коментар на търговския закон, том 4, С., 1994 г., стр. 1109. Противоположно становище изразяват *Любен Диков*, Курс по търговско право, том 2, С., 1992 г., стр. 583-584, и *Мария Павлова*, Търговски сделки – понятие и видове, сп. “Търговско право”, бр. 2/1997 г., стр. 13.

т. 2 и т. 14 от Търговския закон (ТЗ) е видно, че законодателят изключва недвижимите имоти от съдържанието на понятието “стока”¹³.

В заключение: с термина “договор за доставка на стоки” следва да се назовават договорите за продажба и договорите за изработка без договорите за изработка на ишлема. Тези договори трябва да имат за обект стоки, т.е. движими вещи, които са продукт на трудова дейност и се намират се в обръщение в търговския оборот.

3.2. Договорът за услуга няма специална правна уредба в действащото българско гражданско и търговско законодателство¹⁴. В българската правна литература обаче са изследвани характерните особености на този договор¹⁵.

Договорът има специфичен обект – услуги. Услугата е нематериално благо. Тя се дефинира като положително действие, което се извършва в изпълнение на договор и не е свързано със създаването на вещь или с прехвърлянето на субективни права върху вещь, но е насочено към удовлетворяването на определен индивидуален или обществен интерес.

Отличителна черта на договора е специфичният характер на извършваната като услуга дейност, а не резултатът от тази дейност.

Договорът за услуга е възмезден договор – за извършеното действие, т.е. за предоставената услуга, винаги се дължи възнаграждение независимо от това какъв е постигнатият резултат.

Договорът за услуга, притежаващ изброените по-горе характеристики, подобно на договора за доставка на стоки, може да бъде елемент от структурата на факторинга.

3.3. Договорът за факторинг е вторият елемент от структурата на факторинга. Въз основа на този договор доставчикът се задължава да продаде на фактора както свои съществуващи неизискуеми вземания, така и свои бъдещи

¹³ Допълнителен аргумент в подкрепа на твърдението, че с термина “стока” се назовават само движими вещи, се открива в чл. 1, ал. 2, б. “а” от Конвенцията за международния факторинг. В посочената разпоредба за означаване на обекта на договора за доставка е използван английският термин “goods”. Този термин съответства на българския термин “движими вещи” – вж. Оксфордски енциклопедичен речник по право, С., 1998 г.

¹⁴ Понятието “договор за услуги” е било дефинирано в чл. 2 от ЗДСО (отм.).

¹⁵ Вж. *Голева Поля*, Облигационно право, С., 2004 г., стр. 228-230, както и *Ценова Любка*, Правен режим на сделките за услуги в ЗДДС, сп. “Търговско право”, бр. 3/1997 г., стр. 46-47.

вземания, произтичащи от договори за доставки на стоки или за извършване на услуги, а факторът срещу възнаграждение се задължава да предостави на доставчика поне една от следните услуги: финансиране; поемане на риска “делкредере”; административни и счетоводни услуги във връзка с прехвърлените вземания.

4. Въз основа на анализа на икономическите функции на факторинга и на тяхното правно проявление се стига до заключението, че факторингът от юридическа гледна точка представлява система от две свързани правоотношения - породеното от договора за факторинг и възникналото от договора за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги.

Специфичната за факторинга обвързаност на неговите три функции с предоставяните търговски кредити в юридически план се проявява, от една страна, в акцесорната зависимост между двата договора, като главен (обуславящ) е договорът за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги, а акцесорен (обусловен) е договорът за факторинг, и от друга страна, в изискването обект на договора за факторинг да бъдат неизискуемите вземания на доставчика, произтичащи от договора за доставка на стоки или за изпълнение на услуги – с тези вземания са обвързани правните задължения на фактора, елемент от съдържанието на правоотношението от договора за факторинг; чрез изпълнението на тези правни задължения се реализират трите основни функции на факторинга.

Summary

The factoring is a sophisticated financial technique and management service designed to facilitate the use of trade credit. This article illustrates the basic factoring services and namely: financing, credit protection, accounting (ledgering) and collection of receivables. It is emphasized, that factoring as a legal phenomenon includes two contracts: a contract for sale of goods or for supply of services between the supplier and its customers (debtors), on the one hand, and a factoring contract between the supplier and the factor, on the other hand.

