



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

FAKTORTRUST

Financial Institution for Factoring

ПРИРАЧНИК ЗА ФАКТОРИНГ



ПРИРАЧНИК ЗА ФАКТОРИНГ

Изработил: Ана Митреска

Консултанти: Ива Наумоска и Ивана Митреска

Графички дизајн: Теано Кардула

Скопје, 2020 година

Содржина

06

Вовед

08

Историја на факторингот

12

Што е факторинг?

12

Како функционира?

14

Факторинг производи

16

Зошто факторинг?

17

Зошто компаниите користат факторинг?

18

Потребни документи и информации за склучување на договор за факторинг

19

Индустриски сектори погодни за факторинг

20

Клучни придобивки од факторингот за Продавачот

20

Клучни придобивки од факторингот за Купувачот

21

Пример за сметководствено книжење на факторинг

25

Финансиски институции и банки кои нудат факторинг во Република Северна Македонија

Вовед

Одложено плаќање е бизнис практика кај компаниите кои ги нудат своите производи и услуги на пазарот. Во многу случаи тоа е начин да се привлечат нови клиенти или да се зголеми обртот, но растот на побарувањата го зголемуваат ризикот и ја намалуваат ликвидноста на компанијата.

Факторингот овозможува брз пристап до финансиски средства врз основа на испорачана стока или услуга, а истовремено дава можност за премостување на одложените денови на плаќање и добра соработка со купувачите.

Почнувајќи од октомври 2017 година ФД Фактор Труст го имплементира Проектот на УСАИД за факторинг кој вклучува тригодишни активности.

Целта на овој проект е зголемување на конкурентноста на малите и средни претпријатија во Република Северна Македонија со проширување на нивните пазарни можности преку искористување на алтернативни извори на финансирање. Проектот на УСАИД за факторинг има за цел да им помогне на малите и средни претпријатија преку едукација и информирање за пристап кон алтернативни финансиски продукти и промовирање на факторингот во Република Северна Македонија.

Во 2019 година ФД Фактор Труст стана прва членка од Република Северна Македонија на Factor Chain International.

Factor Chain International е водечка меѓународна организација за факторинг на независни факторинг компании низ целиот свет со репрезентативна мрежа за факторинг од околу 400 членови во 90 земји. Препознавајќи го потенцијалот за интернационален факторинг, Factor Chain International прерасна во инкубатор организација, која, првенствено, има за цел воведување на факторингот во земјите каде што сè уште не е достапен. Понатаму, развивање на рамка (платформа) за меѓународно финансирање, што ќе им овозможи на факторинг компаниите, членки на Factor Chain International, извозниците и увозниците да воспостават

блиски меѓусебни односи и соработка. Концептот на двостепен факторинг и можноста на истиот да се работи без регрес сè уште е нов, но нуди огромни можности за малите и средни претпријатија. Factor Chain International е глобален претставник на факторинг индустријата во светски рамки.

Историја на факторингот

Концептот на факторинг не е нов. Неговото потекло потекнува уште од Антички Рим, каде богатите производители и трговци користеле трговски агент или Фактор за администрирање на продажбата на нивната стока. Записите покажуваат дека употребата на овие фактори - агенти пораснала во текот на средниот век.

За време на периодот на колонизација од страна на европските земји, почнувајќи од XVI век наваму, извозниците на стока за широка потрошувачка побарале помош од овие трговски агенти или фактори да ја промовираат нивната трговија.

Ова било особено важно во Соединетите Американски Држави. Брзото проширување на населението во XIX век довело до значително зголемување на побарувачката за европска стока, особено текстил кој бил користен при изработка на облека, постелнини и мебел. Во тие времиња без авионски транспорт и телекомуникациски врски, извозниците знаеле малку за пазарот и клиентите. Тие, исто така, ги чувале резервите на стока во Соединетите Американски Држави за да обезбедат брза испорака.

Услугите од овие фактори обично ги вклучувало следните услуги:

- *физичко поседување на пратката на консигнација;*
- *чување на стоката;*
- *пронаоѓање на купувачи и доставување на стоката до нив;*
- *наплата на стоката од купувачите.*

Надоместокот на Факторот за овие услуги бил изразен во форма на провизија од вредноста на продадената стока и ја наплаќал со задржување од извршените плаќања кон сопствениците на стоката за кои ги вршел услугите.

Во подоцниот дел од XIX век улогата на американскиот Фактор радикално се променила. Подобрувањата на комуникацијата и транспортот, значело дека извозникот повеќе не треба да испраќа стока на консигнација. Производителите можеле да се продаваат од локален агент за продажба, користејќи примероци испратени директно до купувачот. Затоа, на извозниците повеќе не им биле потребни услугите за складирање, маркетинг и дистрибуција кои ги нудел Факторот, но повеќето клиенти сакале да ги задржат финансиските услуги на Факторот.

Основата на факторингот е креирана со препознавање на променетите потреби на нивните клиенти.

Методот на обезбедување пари со пренесување на побарувања се користел во европските земји со векови. Преносот на побарувања е евидентиран, едноставно, со копии на релевантните фактури, но купувачите не биле известувани. Оваа практика значително се зголемила во 50-тите години на минатиот век, особено во Лондон и ги привлекла компаниите кои имале потреба од дополнителни финансии поради едноставноста во работењето и доверливоста. Но, оваа практика без известување на купувачите се покажала како многу погрешна при што многу откупувачи на фактури претрпеле големи финансиски загуби.

Ова искуство заедно со воведувањето на американскиот „Модел“ во раните 60-ти години на минатиот век, го модернизира методот за преземање на побарувања на цело портфолио. Преземањето се вршело со или без право на регрес кон продавачот, но секогаш со известување до купувачите. Финансиерот, исто така, управувал со наплатата на побарувањата од купувачите. Со други зборови, тоа биле вистинските почетоци на факторингот во модерна смисла на зборот.

Првата компанија за факторинг основана во Европа е International Factors Ltd. во Лондон во 1961 година. Основачи - акционери се London Merchant Bank, London Confirming House и најважна од сите First National Bank of Boston (FNBB).

FNBB инвестирале значително време и енергија за развој во менаџирање и управување во раните фази на развојот на компанијата и први ја препознале идејата дека трговијата меѓу Соединетите Американски Држави и Велика Британија нуди добра можност за развој на меѓународен факторинг.

Денес во светот постои синцир на меѓународни факторинг институции, „The FactorChains International“ кој е основан во 1968 година и работи во повеќе од 90 земји во светот, вклучувајќи ја и Република Северна Македонија.

Глобал Факторинг

90

Достапно во 90 земји

€2.7 трилиони

годишен промет за 2018 година

€400 билиони

авансирање

700 илјади корисници

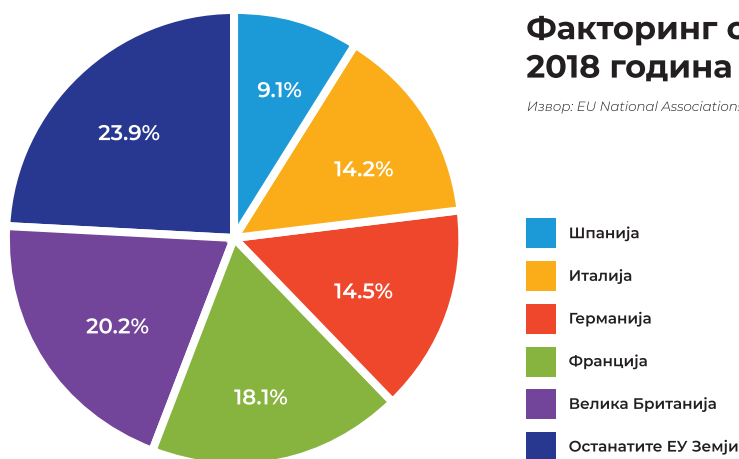
17 милиони должници

75 илјади вработени

Региони	2017	2018	% промена
Европа	1,701.9	1,829.1	+7%
Азија	657.2	695.6	+6%
Америка	209.5	211.3	+1%
Африка	21.7	22.2	+2%
Блискиот Исток	8	8.8	10%
Вкупно	2,598	2,767	+6.5%

*цифрите се изразени во билиони евра

Според последните податоци од 2018 година, вкупниот обрт за факторинг и комерцијална финансиска индустрија ширум Европската Унија бил 1,8 трилиони евра. Претставниците на „The FactorChains International“ во Европа оствариле речиси 97 % од прометот во Европската Унија, од нив првите пет земји сочинуваат речиси 75 % од вкупниот пазар. Прометот на факторинг индустријата претставувал 10,9 % од БДП на Европската Унија во 2018 година.



Што е факторинг?

Факторот им обезбедува на клиентите:



Тешко е да се пронајде една основна дефиниција за факторинг која би ги опфатила сите негови типови што се применуваат во секоја земја во светот.

Според македонската практика и работење факторингот се дефинира како краткорочна форма на финансирање што се базира врз откуп на недоспеани фактури со рок на доспевање од 30 до 120 дена, а кои произлегуваат од продажба на стоки или услуги на домашен или странски пазар.

Факторингот вклучува продажба на фактурите и нивна конверзија во готовина, со што се подобрува ликвидноста без да се прикаже зголемено задолжување во билансите и без дополнително обезбедување.

Како функционира?

- Финансиската институција (Факторот) врши проценка на кредитната способност на компанијата и нејзините купувачи и одобрува кредитни лимити;
- Компанијата доставува фактури, а купувачот истите ги потврдува;
- За секоја фактура што се откупува, на компанијата ѝ се исплатува аванс во висина од 70 до 90 % од износот;
- Откако ќе се наплати фактурата, останатиот дел од износот намален за трошокот за факторинг, се уплатува на сметка на компанијата.

Како функционира?

Проценка на кредитна способност



Клиентот доставува фактура



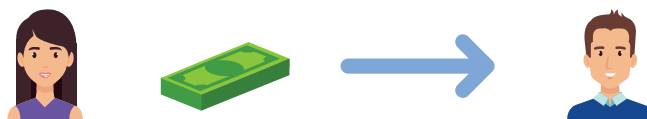
Купувачот ја потврдува фактурата



Факторот исплаќа аванс 80%



По наплатата факторот ги исплаќа останатите 20%



Факторинг Производи

Домашен факторинг:

Домашниот факторинг е финансиска трансакција, при која домашниот Фактор откупува недостасани краткорочни побарувања од домашни должници, најчесто со право на регрес. Домашниот факторинг е погоден за компании од областа на производството, услужниот сектор како и домашните компании кои ги продаваат своите производи и истите ги нудат со одложено плаќање.

Извозен факторинг:

Извозниот Фактор добива фактури од својот клиент (компанија извозник) кон своите странски купувачи (увозници) и уплатува однапред од 70 до 90 % од износот на фактурата, врз основа на ризикот на купувачот и услугата за наплата предвидена од страна на увозниот Фактор. По добиената уплата од страна на купувачот, увозниот Фактор веднаш го уплатува целосниот износ на сметката на извозниот Фактор. Доколку купувачот не е во можност да плати, а фактурата не е заложена или оспорена, увозниот Фактор е должен да уплати под одобрување (PUA) 90 дена по датумот на достасување на фактурата.

Supply chain finance (Финансирање на ланци на добавувачи):

Supply chain finance (Финансирање на ланци на добавувачи), во понатамошниот текст СЦФ, е збир од ликвидносни решенија и практики за оптимизирање и менаџирање на работниот капитал и ликвидност, поврзани во ланецот на добавувачи и нивно сервисирање. Со помош на СЦФ малите и средни претпријатија добиваат ефикасно менаџирање и максимално искористување на побарувањата од тековното работење и нивно претворање во ликвидни средства. Тоа е збир на финансиски решенија кои ги рефлектираат паричните текови и производи структурирани за подобрување на ликвидноста; факторинг – познат како финансирање на побарувањата и обратен факторинг – познат како финансирање на обврските.

Увозен факторинг:

Услуга извршена од страна на увозниот Фактор кој го обезбедува ризикот на купувачот до 100 % во рамките на одобрените револвинг кредитен лимит и услуга за наплата кон извозниот Фактор. Извозниот Фактор ги отстапува фактурите на своите клиенти на увозниот Фактор и истиот станува легален сопственик на побарувањата.

Видови на факторинг

Горенаведените факторинг производи во секојдневното работење може да се имплементираат со еден од следните видови на факторинг:

Факторинг без регрес:

Факторинг без регрес е вид на факторинг каде Факторот го презема ризикот од лоши долгови или неликвидни купувачи, под услов да не се покренати валидни спорови поврзани со побарувањата. Факторот врши кредитна истрага и кредитна заштита, наплата, судски постапки и водење на евиденција на побарувањата. Во овој вид на факторинг Факторот ја презема обврската за обезбедување на побарувањата.

Факторинг со регрес:

Факторот го презема ризикот од лоши долгови или неликвидни купувачи, но не го покрива ризикот од ненаплата на побарувањата, а со тоа не ја презема обврската за обезбедување на побарувањето. Во пракса, кога компанијата извезува и користи извозен факторинг, продавачот (извозникот) и неговиот извозен Фактор склучуваат договор каде продавачот повторно ќе го откупи своето побарување назад (ако е направена авансна уплата) за која увозниот Фактор не бил во можност да изврши наплата на побарувањата. Увозниот Фактор овозможува водење на евиденција на побарувањата и наплата. Од увозниот Фактор може да биде преземена судска постапка, но извозниот Фактор/извозникот мора да ги сноси сите трошоци поврзани со судската постапка. Како дел од наплатата, извозниот од увозниот Фактор може да побара верифицирање на фактурите. Кога се користи домашен факторинг, целокупната постапка е иста. Единствена разлика е што улогата на увозниот и извозниот фактор ја превзема домашна факторинг компанија која го менаџира целиот процес. Во случај на исцрпување на сите можности за наплата, побарувањето се враќа на продавачот.

Факторинг со кредитно осигурување:

Факторингот, вообичаено, не го покрива ризикот од ненаплата или инсолвентност на побарувањата. Осигурителот го презема ризикот од лоши долгови или несолвентни купувачи, под услов да не се покренати валидни спорови поврзани со побарувањата. Осигурителот обезбедува кредитна истрага и кредитна заштита, наплата и судски постапки.

Зошто факторинг?

- Факторингот обезбедува **брз пристап до финансиски средства** и со тоа ја подобрува ликвидноста која им е потребна на компаниите. На тој начин факторингот го стимулира нивниот развој;
- За разлика од банкарски кредит, кај факторингот **нема потреба од дополнителен колатерал/залог**;
- Преку факторинг се обезбедува **брз пристап до обртен капитал**, со тоа компаниите можат да го финансираат своето тековно работење без да треба да чекаат фактурата да достаса за наплата, што обично трае од 30 до 120 дена, а понекогаш и повеќе;
- Со овој начин на финансирање **една компанија може навреме да ги наплати фактурите**, да обезбеди капитал потребен за да го води бизнисот, да ги исплати добавувачите и вработените и да обезбеди раст на компанијата.



Пристап до финансиски средства



Без дополнителен колатерал



Брз пристап до обртен капитал



Навремена наплата на фактури

Зошто компаниите користат факторинг?

Факторот ги извршува следните услуги:

- финансирање на продавачот;
- водење евиденција на побарувањата;
- наплата на побарувањата.

Работен капитал

Продавачот продава на одложено плаќање, кое обично се движи од 30 до 120 дена. Често се случува плаќањето од купувачите да не биде извршено навреме. Ваквиот начин на работење го врзува работниот капитал на компанијата.

Факторот овозможува откупување на фактурите до 90 % веднаш по испораката на стоката и на тој начин на компанијата ѝ обезбедува обртни средства. Покрај тоа, исплаќањето на фактурите од Факторот пред рокот на достасување е поврзано со продажбата. Оттука, колку повеќе компанијата продава, толку повеќе исплати може да добие од страна на Факторот.

Со користењето на факторингот, компаниите ги информираат своите купувачи дека со овој начин на работење можат да обезбедат поголема количина и континуитет во испораката на производите.

Надворешни услуги за евиденција на побарувањата

Со цел да се фокусираат на продажбата, маркетингот и производството, повеќето мали и средни претпријатија сметаат дека е поефикасно да ја препуштат обврската за водење евиденција и наплата на побарувањата на Факторот.

Факторот е во можност да обезбеди систематизирана евиденција и известување за достасување на обврските.

Услуга за наплата

Малите и средни претпријатија при одложено плаќање користат многу ресурси и време за наплата на побарувањата. Тие можеби не се запознаени со практиките на странските купувачи, трговски обичаи и слични политики. Исто така, се соочуваат и со јазични бариери, различни законски прописи и временски зони. Користејќи ги услугите за наплата од Факторот, продавачите ќе бидат во можност да се повикаат на Факторот кога ќе настанат проблеми при наплатата и да го искористат неговиот стручен кадар за наплата.

Потребни документи и информации за склучување на договор за факторинг

Пред да се склучи договор за факторинг потребно е да се направи процена на кредитната способност на потенцијалните клиенти и купувачи. Според практиката и работењето на финансиските институции и банките најчести документи и информации кои се потребни за склучување на договор за факторинг се:

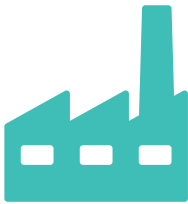
- Биланс на состојба и биланс на успех;
- Заклучни листови;
- Аналитички преглед по комитенти;
- Купувачи кои се предмет на факторинг.

Индустриски сектори погодни за факторинг



Трговија на големо

Производи за широка потрошувачка
Текстилна индустрија
Бела техника
Електроника



Производство

Метали
Хемикалии
Автомобилска индустрија
Останати суровини



Услуги

ИТ сектор
Маркетинг
Човечки ресурси
Транспорт
Логистика



Останато

Енергетски сектор
Градежништво
Јавен сектор

Клучните придобивки од факторингот за Продавачот:

- Пристап до обртен капитал за кој не се потребни дополнителни гаранции.
- Можност за предвремена исплата на добавувачите.
- Можност за заштита од „лоши“ долгови.
- Брзо финансирање и можност за подобрена ликвидност, продажба и раст.
- Можност да се одвои наплатата од активностите за продажба.
- Во споредба со традиционалното кредитирање факторингот овозможува високо ниво на континуирано финансирање без дополнително обезбедување или колатерал.

Клучните придобивки од факторингот за Купувачот:

- Можност за набавки со одложено плаќање и зголемување на обемот на истите.
- Зголемена куповна моќ без дополнително кредитно задолжување.
- Можност за брза набавка на стоката/услугите без непотребно дополнително одложување.

Пример за сметководствено книжење на факторинг

За разлика од кредитите, факторингот не ја зголемува задолженоста на компанијата, не бара дополнително обезбедување, а на истата ѝ овозможува непосреден пристап до финансиски средства.

Во повеќето земји, нивните сметководствени стандарди им овозможува да ги намалат побарувањата од купувачите од сметководствената евиденција доколку се продадат на Факторот. Побарувањата кои се продаваат на Факторот ќе се намалат од активата на компанијата, а последователно средствата од Факторот ќе се искористат за да се исплатат обврските на компанијата. Со тоа пасивата на компанијата, соодветно, ќе се намали. Во продолжение се прикажани два примери за пресметување на трошоците за факторинг како и објаснување на постапката, во која процентите/износите се дадени како пример.

Пример бр. 1:

Факторинг без право на регрес

А – Клиент

Б – Факторинг друштво (Фактор)

В – Должник

1. Друштвото А склучило договор со факторинг друштвото Б за продажба на своите побарувања без право на регрес – 10.000.000
2. Рок на достасаност на побарувањата – 90 дена
3. Договорен е надомест за ризик од наплата од 1%
(10.000.000 * 1%) = 100.000
4. Договорен е административен надоместок (провизија за обработка на документи) – 150.000
5. По потпишување на договорот за факторинг, факторинг друштвото Б на друштвото А му исплатило аванс 7.900.000 (80% од откупените побарувања) намалено за надомест за ризик од наплата.

6. Факторинг друштвото Б на друштвото А му пресметало камата на авансот по стапка од 10% годишно $(8.000.000 * 10\% * 90) / 365 = 197.260$

7. Факторинг друштвото Б на денот на достасаност ги наплатило побарувањата (10.000.000) и на друштвото А му го платил остатокот (резервниот фонд) од 20 % по одбивање на каматата и административниот надоместок:
 $2.000.000 - 197.260 - 150.000 = 1.652.740$

Книжења кај Друштвото А (Клиент)

Врз основа на договор за факторинг:

127 – Останати побарувања од факторинг друштвото Б	10.000.000
120 – Побарувања од купувачи	10.000.000

По фактура од факторинг друштвото Б за камата, надоместок за ризик и административен надоместок:

479 – Останати финансиски расходи	447.260
229 – Останати обврски кон факторинг друштвото Б	447.260

Наплатен аванс 80 % од останати побарувања:

1000 – Жиро-сметка	7.900.000
229 - Останати обврски кон факторинг друштвото Б	100.000
127 - Останати побарувања од факторинг друштвото Б	8.000.000

Доплата на резервен фонд по одбивање на обврските за камата на факторинг друштвото Б:

1000 – Жиро-сметка	1.652.170
229 - Останати обврски кон факторинг друштвото Б	347.260
127 - Останати побарувања од факторинг друштвото Б	2.000.000

Пример бр. 2:

Факторинг со право на регрес

А – Клиент

Б – Факторинг друштво (Фактор)

В – Должник

1. Друштвото А склучило договор со факторинг друштвото Б за продажба на своите побарувања кон друштвото В – 10.000.000
2. Рок на достасаност на побарувањата – 90 дена.
3. Договорен е административен надоместок (провизија за обработка на документи) – 150.000
4. По потпишување на договорот за факторинг, факторинг друштвото Б на друштвото А му исплатило аванс 8.850.000 (90 % од откупените побарувања) намалено за надоместок за ризик од наплата и административен надоместок.
5. Факторинг друштвото Б на друштвото А му пресметало камата на авансот по стапка од 10 % годишно
 $(9.000.000 * 10 \% * 90) / 365 = 221.918$
6. Факторинг друштвото Б на денот на достасаност ги наплатило побарувањата (10.000.000) и на друштвото А му го платил остатокот (резервниот фонд) од 10 % по одбивање на каматата: $1.000.000 - 221.918 = 778.082$

Врз основа на договор за факторинг:

127 – Останати побарувања од факторинг друштвото Б	10.000.000
120 – Побарувања од купувачи во земјата	10.000.000

По фактура од факторинг друштвото Б за камата, надоместок за ризик и административен надоместок:

479 – Останати финансиски расходи	371.918
229 – Останати обврски кон факторинг друштвото Б	371.918

Наплатен аванс 80 % од останати побарувања:

1000 – Жиро-сметка	8.850.000
229 – Останати обврски кон факторинг друштвото Б	150.000
127 - Останати побарувања од факторинг друштвото Б	9.000.000

Доплата на резервен фонд по одбивање на обврските за камата на факторинг друштвото Б:

1000 – Жиро-сметка	778.082
229 - Останати обврски кон факторинг друштвото Б	221.918
127 - Останати побарувања од факторинг друштвото Б	1.000.000

Кај друштвото В (должник)**По договор за факторинг – пренос на обврски кон Факторот:**

220 – Обврски спрема добавувачи во земјата	10.000.000
229 – Останати обврски кон факторинг друштвото Б	10.000.000

Финансиски институции и банки кои нудат факторинг во Република Северна Македонија:

- ФД ФАКТОР ТРУСТ ДООЕЛ СКОПЈЕ
 - ФД ЕУРО МК ДОО СКОПЈЕ
 - ФД БАВАГ ДООЕЛ СКОПЈЕ
 - ФД ПЕОН ДОО СТРУМИЦА
 - ФД М КЕШ МАКЕДОНИЈА ДООЕЛ СКОПЈЕ
 - ФД ИНТЕРФИНАНЦЕ ДООЕЛ СКОПЈЕ
 - ФД АЛ КОСА ДООЕЛ ШТИП
 - ФД МОНИМАКС ФИНАНСИСКО ДООЕЛ ОХРИД
 - ФД ЦЕМАК-КРЕДИТИ ДОО ПРИЛЕП
 - ФД ПЕЛИСТЕР ДООЕЛ БИТОЛА
 - ФД СН ФИНАНСИИ ДОО БИТОЛА
 - ФД ДП ДООЕЛ БИТОЛА
 - ФД ФИНАНСИСКИ КРЕДИТЕН ЦЕНТАР БС ДОО СКОПЈЕ
 - ФД ЕАЗИ ФАЈНАНС ДООЕЛ СКОПЈЕ
 - ФД ПРО ИНТЕР КАПИТАЛ ДООЕЛ СКОПЈЕ
 - ФД СМАРТ КРЕДИТ ДООЕЛ РАДОВИШ
-
- Халк банка АД Скопје
 - Шпаркасе банка Македонија АД Скопје
 - Капитал банка АД Скопје
 - Комерцијална банка АД Скопје
 - Развојна банка на Северна Македонија АД Скопје
 - НЛБ банка АД Скопје
 - Охридска банка АД Скопје
 - ПроКредит банка АД Скопје
 - Стопанска банка АД Скопје



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

FAKTORTRUST

Financial Institution for Factoring

За повеќе информации:

**Проект на УСАИД за факторинг
Ул. 11 Октомври 46/2-1
1000 Скопје, Македонија
factoringproject@faktortrust.com.mk
Тел: +389 78 369 824**

Овој прирачник е подготвен од страна на Ана Митреска со поддршка на американскиот народ преку Агенцијата на САД за меѓународен развој (УСАИД).

Мислењата изразени во овој прирачник му припаѓаат на авторот и не ги изразуваат ставовите на Агенцијата на САД за Меѓународен Развој или на Владата на Соединетите Американски држави.

This factoring manual was prepared by Ana Mitreska with the support of the American people through the United States Agency for International Development (USAID).

The author's views expressed in this factoring manual do not necessarily reflect the views of the United States Agency for International Development or the United States Government.

