

FACTORINGUL – MODALITATEA DE FINANȚARE A ÎNTREPRINDERILOR**CAZAC IANINA, lector universitar, USARB**

Factoring is a technique of financing by which uninsured, not-matured claims are bought-off and a discount is calculated. The claims are identified on the basis of commercial documents. The Bank as the factor retains the right of refund from the seller of the claims, if the main debtor fails to pay upon maturity. The target-users of the product of factoring are exclusively the clients of the Bank, particularly those running business with the renowned foreign companies.

In factoring business, the bank, i.e. the factor, buys-off from the exporter his claims from abroad at a certain interest rate increased by the lower amount of the risk premium and by the amount of fee for other probable services of the factor and it furthermore bears a risk of collection of the subject claims.

Keywords: factoring, factoring contract, the factoring company, method of financing transactions, bank credit.

În contextul globalizării economiei mondiale și al dezvoltării piețelor de capital, finanțarea prin operațiuni de factoring constituie o soluție eficientă și preferată de tot mai multe firme.

În condițiile unei piețe concurențiale firmele au nevoie de tot mai mult capital propriu, iar pentru acoperirea nevoilor proprii de finanțare apelează tot mai mult, la instrumente noi de finanțare create în acest scop. Factoringul, îmbinând interesele financiare și comerciale într-un circuit economic, răspunde acestor cerințe, iar de realizarea acestor interese depinde însăși eficiența utilizării acestui instrument de finanțare exogenă a firmelor.

Tehnica modernă de finanțare a comerțului internațional, pe termen scurt, constituie factoringul. De la apariția lui, când era limitat strict la finanțarea industriei textile și de îmbrăcăminte, și până în prezent factoringul și-a extins sfera de cuprindere asupra unor domenii extrem de variate.

Specific acestor tehnici de finanțare a comerțului este faptul că ele au ca esență acordarea unui credit de tip particular, după caz, pe termen scurt, mediu sau lung, fără ca acest credit să fie însoțit de garanțiile clasice, solicitate de bănci pentru acordarea creditelor bancare de tip clasic. Având ca esență acordarea unui credit, și aceste tehnici presupun costuri specifice creditului. Întrucât nu este vorba de un credit bancar, în sensul clasic al termenului, aceste tehnici de finanțare pot fi practicate nu numai de bănci, ci și de alte structuri financiare care nu sunt supuse rigorilor de constituire și funcționare a instituțiilor de credit. Cele mai utilizate tehnici de finanțare a comerțului intern și

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

internațional, fără a avea calitatea de credit bancar, în principal, sunt operațiunile de leasing și operațiunile de factoring. În cei peste 400 de ani de la nașterea sa, această tehnică s-a răspândit rapid în țările occidentale care o utilizează pe scară largă, dar a rămas încă relativ necunoscută în Republica Moldova, unde aplicabilitatea ei cunoaște niveluri destul de reduse.

Termenul factoring provine din limba latină de la cuvântul factor, ce semnifică o persoană, care activează în numele și pentru altă persoană. Pentru prima dată a fost aplicat de către băncile americane în anii 1960, la ora actuală în majoritatea statelor dezvoltate, factoringul capătă o amploare din ce în ce mai mare, fiind una dintre cele mai eficiente tehnici de finanțare a activității unui agent economic. În principiu factoringul este un produs financiar complex care combină creditarea, asumarea riscului de neîncasare a creanțelor, servicii de urmărire și încasare a creanțelor precum și evidența contabilă a creanțelor.

Factoringul reprezintă posibilitatea exportatorilor de a ceda o parte din creanțe sau a le ceda în totalitatea lor unei sau unor instituții specializate în operațiuni de acest gen pe baza unui contract de factoring în schimbul cedării unui comision. Factoringul este nu doar o tehnică de finanțare în faza de postlivrare ci și una de transformare în lichiditate a creanțelor rezultate în urma livrării bunurilor sau prestării serviciilor [1, p.101].

Cea mai importantă dintre toate aceste relații o reprezintă însă contractul de factoring. Contractul de factoring reprezintă un mecanism juridic original și complex care nu poate fi asimilat nici unei alte instituții juridice deja existente, deoarece combină mai multe instituții deodată, prezentându-se însă ca o operațiune cu individualitate proprie.

Finanțarea prin utilizarea tehnicii de factoring reprezintă un proces destul de complex care presupune următoarele etape:

1. Între exportator (în calitate de vânzător) și importator (în calitate de cumpărător) se încheie un contract comercial internațional.
2. Vânzătorul completează și depune formularul standard de cerere de finanțare prin factoring la factorul de export.
3. Cererea de factoring este transmisă de la factorul de export către cel de import prin sistemul EDIFactoring și se solicită un plafon pentru operațiunea respectivă de către factorul de import.
4. Factorul de import colectează date în vederea efectuării analizei economico-financiare și a analizei bonității debitorului.
5. Dacă analiza efectuată de factorul de import este favorabilă, acesta va transmite către factorul de import plafonul preliminar, condițiile și costurile operațiunii de factoring.
6. Factorul de export va transmite exportatorului condițiile și costurile totale ale operațiunii (condițiile și costurile factorului de export și a celui de import).
7. Vânzătorul acceptă condițiile și costurile celor doi factori.
8. Între vânzătorul – exportator (în calitate de aderent) și societatea de factoring sau banca comercială care oferă servicii de factoring (în calitate de factor de export) se va încheia contractul de factoring internațional.
9. În baza acordului cadru interfactori și a contractului de factoring se încheie între cei doi factori (factorul de export și factorul import) un acord individual pe respectivul contract comercial. Factorul de export va finanța activitatea aderentului, va administra facturile și va acoperi riscul de credit (pentru restul de plată), factorul de import fiind cel care va administra facturile pentru debitorii din țara sa, va colecta creanțele și va acoperi riscul de credit.
10. Aderentul își notifică debitorii despre existența contractului de factoring și despre faptul că plățile se vor face în contul și în favoarea factorului de export. Între factorul de import și importator nu există o relație legală de tip creditor-debitor, născută din cedarea drepturilor de creanță de la exportator de la factorul de export și de la aceasta către factorul de import.
11. Debitorul își dă sau nu acceptul, în cazul în care refuză, facturile vor fi recesonate factorului de export și nu mai are loc operațiunea de factoring [1, p.111].

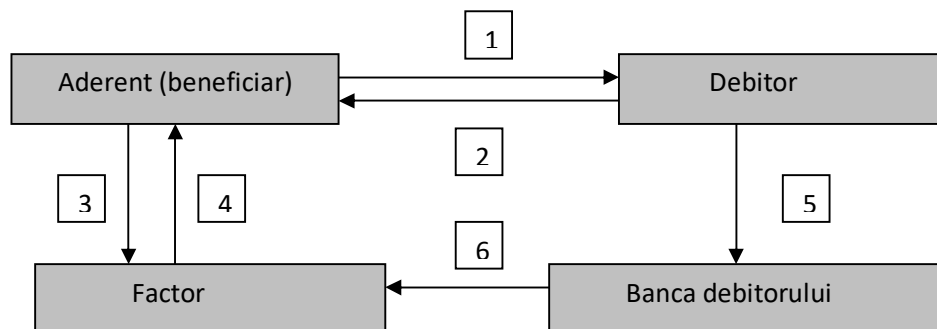


Figura 1. Relațiile interpersonale care se formează în cadrul finanțării prin factoring

Pentru a putea determina baza de calcul a veniturilor ce se obțin din operațiunile de factoring, trebuie să amintim că operațiunile de factoring sunt caracterizate de trei funcții principale: funcția de finanțare, funcția de delcredere și funcția de servicii. Plecând de la aceste trei funcții, factorul realizează venituri prin perceperea de dobânzi în cadrul funcției de finanțare (dobânzi percepute pe perioada creditării finanțării), impunerea de taxe pentru risc de răspundere delcredere și, nu în ultimul rând, perceperea de taxe pentru funcția de servicii (taxă pentru consultanță, taxă pentru verificarea bonității debitorilor de factoring, taxă cu încasarea creanțelor de factoring, taxă pentru prelucrarea și conducerea contabilității debitorilor, taxă cu somația debitorilor de factoring, taxă cu acțiuni judiciare pentru încasarea creanțelor).

1. Încheierea unui contract comercial;
2. Livrarea mărfurilor;
3. Cedarea facturilor către factor;
4. Plata contravalorii creanțelor cedate mai puțin dobânda și comisionul;
5. Plata la scadență a datoriei debitorului.

Însumând toate aceste dobânzi, taxe și comisioane obținem totalul veniturilor din afacerile de factoring [4, p.213].

În procesul relevării eficienței operațiunilor de factoring trebuie determinată, totodată, baza de calcul a prețului de cumpărare a creanțelor. Acest preț reprezintă diferența dintre valoarea creanțelor cedate factorului de către clientul de factoring, la prețul de facturare inițial al mărfurilor ce au fost livrate sau serviciilor prestate și veniturile din factoring ale factorului (dobânzi, taxe, comisioane prelucrate). Pentru a putea determina baza de calcul a costurilor de factoring, este necesar ca aceste costuri să fie urmărite pe cele trei funcții de bază: funcția de finanțare (dobânzi calculate pe perioada creditării operațiunii de finanțare), funcția de delcredere (costuri cu riscul răspunderii de delcredere) și funcția de servicii (costurile cu consultanțele acordate, costuri cu încasarea creanțelor de la debitori, costurile cu verificarea bonității debitorilor de factoring, costurile cu somația debitorilor pentru plata creanțelor, costurile cu acțiunile judiciare pentru încasarea creanțelor) [3, p.156].

Riscurile principale care pot apărea în legătură cu clientul de factoring sunt: a) Dispersiunea defectuoasă a clientului de factoring; b) Calitatea produselor sau serviciilor necorespunzătoare livrate de către clientul de factoring; c) Încălcarea condițiilor contractuale sau abuzul de încredere din partea clientului de factoring [2, p.122].

Indiferent de varianta contractului de factoring, bonitatea debitorului (cumpărătorului) trebuie verificată de către factor, deoarece acesta are o mare importanță în derularea contractului de factoring. În acest context, riscurile principale [3, p.141-143] care pot să apară în această privință sunt următoarele: insolvența debitorului; diversificarea defectuoasă a debitorilor; cumulări de riscuri; abuz de încredere a debitorului în urma unor înțelegeri comune incorecte ale acestuia cu clientul de factoring; greutăți neprevăzute în cazul unor debitori din străinătate (reglementări legale în privința creanțelor sunt în unele țări din străinătate foarte diferite); diferitele comportamente ale debitorilor cu privire la

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

respectarea clauzelor contractuale (contradicții ilegale, întâzieri de plăți, rezolvări arbitrare a situațiilor privind marfurile returnate etc); interdicții de cesiune estimate în cazul unor debitori.

În urma analizei ptem constata faptul că Marea Britanie deține poziția de lider incontestabil al pieței de factoring din lume. Există diferențe mari între volumele valorice ale operațiunilor de factoring desfășurate în fiecare dintre statele lumii. În Italia și Marea Britanie volumul factoringului este de 40 de ori mai mare decât în Grecia, spre exemplu, și destul de mare față de piețele Austriei, Irlandei, Belgiei sau Danemarcei. Franța, ocupînd locul III, are o piață de abia cât 50% din cea a Marii Britanii, dar apropiată ca valoare de cea a Italiei. Însă cel mai important lucru este că toate țările înregistrează rate foarte mari de creștere a factoringului. Rata medie de creștere este de peste 50%. Din cele menționate mai sus, primul loc în industria factoringului este ocupat de Europa, însă trebuie amintit faptul că aproximativ 82% din tranzacțiile de factoring încheiate pe acest continent aparțin unor țări cu o puternică economie de piață: Marea Britanie, Italia, Franța, Germania, Spania și Olanda. De asemenea există 5 țări pe teritoriul cărora se concentrează peste 655 din numărul companiilor de factoring: Marea Britanie, Italia, Turcia, Franța și Spania. Liderul de piață este Marea Britanie atât la nivel european, cât și la nivel mondial, deținând aproape 20% din operațiunile de factoring realizate în întreaga lume.

Pe locul 2 în Europa se situează Italia, o țară puternic industrializată și care a resimțit nevoia unor resurse financiare suplimentare. În urma Italiei se situau țări precum Franța (locul 3 în Europa și locul 4 la nivel mondial) cu 20 de companii de factoring.

Trebuie remarcat saltul spectaculos făcut de țările baltice Estonia, Lituania și Letonia în industria factoringului. Această formă de finanțare a apărut în aceste țări în 1998, ponderea volumului operațiunilor de factoring în produsul intern brut al acestora înregistrând creșteri mult mai mari comparativ cu celelalte țări din lume. Liderul de piață este însă Japonia, țara cea mai industrializată în această zonă, ceea ce o situează pe locul 6 la nivel mondial cu un număr relativ mic de companii de factoring, însă cu un ritm de creștere anual aproape constant – aproximativ 5% - situat cu mult sub media pe această zonă.

În Republica Moldova apelează la factoring companiile care au rotație mare la bunurile comercializate. De regulă, acestea vând produse textile, tehnică agricolă, materiale de construcție, produse agroalimentare inclusiv conserve, băuturi alcoolice și nealcoolice, produse farmaceutice, piese de schimb pentru autoturisme, produse de uz casnic, calculatoare și produse IT, produse de ambalare. Cu alte cuvinte, pot fi finanțate toate operațiunile de comerț cu bunuri care se vând repede. În ce privește exporturile, NFC Moldfactor finanțează operațiunile de export ale tuturor mărfurilor autohtone care sunt efectuate în condiții de plată amânată.

Deși există o oarecare activitate de factoring la unele bănci comerciale, Moldfactor rămâne liderul incontestabil al pieței moldovenești de profil.

Deoarece, pe lângă spectrul vast de servicii oferite, compania face parte din una din Asociațiile Internaționale a Factorilor (IFG), iar compania mamă din Rusia face parte din ambele organizații internaționale (există două organizații mai mari de acest gen în lume). Această apartenență permite MoldFactor să ofere servicii pentru exporturile în 70 de țări, inclusiv toate statele UE, SUA, China, Japonia etc [4, p.220].

Totodată, Moldfactor își diversifica și portofoliul de servicii odată cu acumularea experienței. Dacă inițial compania practica doar factoringul de export cu regres, adică operațiunea care finanța compania exportatoare însă nu își asuma achitarea din partea cumpărătorului, această grijă rămânând pe seama clientului, ulterior a început să ofere serviciul de export – fidejusiune, iar mai apoi și factoring pentru export fără regres. Adică pe lângă finanțarea în mărimea valorii facturii, factorul își asuma și răspunderea pentru achitare de către cumpărător a valorii mărfii.

Importanța și rolul operațiunilor de factoring în perioada actuală de dezvoltare a economiei mondiale sunt prezentate prin:

- este forma cea mai ieftină de finanțare pentru importator pe termen de 120-180 zile, deoarece toate cheltuielile de finanțare sînt suportate de exportator.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- perfecționarea sistemelor și instrumentelor de finanțare, în vederea accelerării ritmului de circulație a resurselor financiare, au contribuit, la creșterea eficienței economice în toate sectoarele de activitate ale acestor afaceri.

- întreprinderile mici și mijlocii, sînt în situația de neasigurare cu volumul capitalului propriu la nivelul creșterii permanente a cifrei de afaceri. Din această motiv, la întreprinderile respective, marja de suportabilitate a riscurilor de durată este prea mică și nivelul lichidităților necesar, de regulă, sunt insuficiente pentru a desfășura o activitate eficientă și corespunzătoare. În general, accesul la piața de capital este considerat dificil și un anumit nivel nu va fi depășit din principii de autogovernare asupra fondurilor proprii și străine. În aceste condiții, sub acest aspect, finanțarea prin credite bancare este blocată într-o oarecare măsură de un nivel de îndatorare convențional și întreprinzătorii se orientează spre noi tehnici de finanțare. Din cadrul acestora, datorită avantajelor pe care le oferă, o importanță deosebită o reprezintă factoringul, și tot mai multe întreprinderi apelează la această tehnică modernă de finanțare.

- prin intermediul contractului de factoring, un factor oferă clienților o afacere de finanțare, în cadrul căreia creanțele vor fi preluate prin cumpărare sau cedare de acesta și transformate în lichidități, contra unei sume stabilite. Prin această activitate, tehnica modernă de finanțare se prezintă pe piața mondială ca o posibilitate de finanțare, unde creanțele pot fi preschimbate imediat sau la data scadenței lor în resurse financiare lichide.

- principalul avantaj al acestei tehnici moderne de finanțare constă în îmbunătățirea fluxurilor de trezorerie care nu mai depind astfel de eventualele probleme de lichiditate care pot afecta debitorii de factoring.

- firmele (clienții de factoring) beneficiază de o finanțare rapidă, deoarece documentația este mai simplă decît în cazul unui credit bancar clasic și, în plus, nu necesită constituirea de garanții;

- specialiștii societății de factoring pot participa efectiv în procesul de negociere a contractelor astfel încît aderentul poate prezenta partenerilor externi o ofertă mai competitivă, ceea ce se traduce prin asigurarea finanțării imediate a tranzacției.

- nu există limite geografice privind operațiunile de factoring. Societatea de factoring poate lucra în orice zonă, iar clientul poate avea parteneri comerciali oriunde în lume[1, p.123].

Situația economică incertă din Republica Moldova s-a răsfrânt și asupra activității de factoring. Deprecierea leului, instabilitatea politică, nesiguranța mediului de afaceri a redus ritmurile de creștere a afacerii.

În Republica Moldova nivelul de dezvoltare a operațiunilor de factoring este foarte scăzut, deoarece nu este dezvoltată piața titlurilor financiare și volumul majoritar al plăților efectuat între agenți are loc în numerar.

Bibliografie

1. Cătană A., *Factoringul – formă de finanțare a comerțului*, Ed. Curtea Veche, București, 2001.
2. Molico T., Wunder E., *Factoringul, alternativă modernă de finanțare*, Ed. CECCAR, București, 2004.
3. Roventza Mihaela, *Introducere în forfetare și factoring: tehnici moderne de finanțare a activității de export*, Ed. Economică, București, 2002.
4. Muschella D., *The italian Factoring Industry*, Polonia, Varșovia, 23-24 octombrie 2003.