

CZU 658.14/.17:339.564(478)

INSTRUMENTE DE FINANȚARE PENTRU EXPORTATORI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Lilia DUMBRAVANU, *asist. univ.*,
Facultatea de Științe Reale, Economice și ale Mediului,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

Résumé: *Dans cet article, on parle de possibilités de financement des exportations en Moldavie, comme: les prêts, l'affacturage, les lettres de crédit, les collections, les garanties. L'auteur présente les*

avantages des instruments de financement de l'exportateurs. Aussi, on analyse les possibilités de financement des entreprises pour les exportateurs en Moldavie à travers divers projets soutenus par le gouvernement et la Banque mondiale.

Mots-clés: outils de financement, transactions à l'exportation, incasso, accréditif, garantie, projet de financement.

În funcție de activitatea întreprinderii, pot fi utilizate diverse instrumente bancare pentru finanțarea tranzacțiilor de export/import [1]: *Credite, Factoring, Acreditiv, Incasso, Garanții.*

Credite utilizate pot fi: *Credite pentru capital circulant; Credite pentru scopuri investiționale; Linii de credit revolving; Overdraft; Finanțarea ordinelor de procurare; Credit Factoring.*

Finanțarea ordinelor de procurare este o formă de creditare pentru finanțarea activității curente, care permite întreprinderii să îndeplinească o comandă de procurare pentru diverse scopuri (procurarea materiei prime; achitarea forței de muncă desemnate pentru implementarea proiectului; cheltuielile de procurare sau pregătire a ambalajului și desenelor grafice; cheltuielile de testare, inspecție (control) și transport; achitarea altor cheltuieli asociate cu producerea și livrarea produselor fabricate). Termenul este ajustat la termenul ordinului de procurare, dar nu poate depăși termenul maxim de 12 luni.

Creditul „Factoring” este un credit pe termen scurt, care se eliberează agenților economici, pentru folosirea mai eficientă a mijloacelor bănești blocate în facturile cu acoperirea la o anumită dată.

Factoringul de export dă posibilitatea, fără riscul potențialelor pierderi, de a oferi Cumpărătorilor străini un termen de amânare a plății, pe durata necesară acestora (figura 1.).

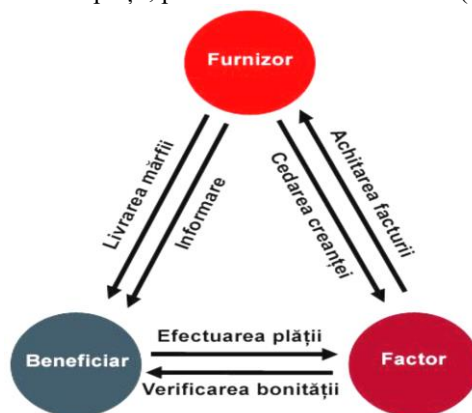


Figura 1. Operațiunea privind factoring-ul [1]

Instituțiile ce propun acest serviciu în Moldova sunt NCF Moldfactor, Moldinconbank, BCR, Eximbank.

Avantajele Factoring-ului pentru *Vânzător/Exportator* constau în [1]:

- posibilitatea de a vinde la prețuri și condiții competitive;
- posibilitatea de a vinde în baza unor contracte ferme cu plată amânată (credit comercial);
- siguranța afacerii prin evaluarea bonității Debitorului, în special în cazul inițierii unei noi relații de colaborare;
- acoperirea gap-ului de lichiditate prin finanțarea facturilor;
- sursă flexibilă și rapidă de finanțare a capitalului circulant necesar pentru creșterea vânzărilor/exporturilor;
- reducerea cheltuielilor de administrare și a timpului dedicat administrării facturilor;
- îmbunătățirea cash flow-ului prin colectarea rapidă a creanțelor;
- posibilitatea de a extinde afacerea pe piețe internaționale;
- asigurarea 100% a riscului de neplată a facturilor de către Debitorul Extern în favoarea Exportatorului;
- inițierea relațiilor de afaceri cu parteneri care solicită termene de plată extinse.

Acreditivul pentru export (cunoscute și sub numele de credite documentare) reprezintă una dintre cele mai utilizate metode de plată în comerțul internațional și pot fi folosite pentru orice gama

de bunuri și servicii. Acreditivul oferă vânzătorului siguranța încasării contravalorii bunurilor exportate și cumpărătorului certitudinea că plata va fi făcută numai în condițiile stipulate în acreditiv.

Un *acreditiv* reprezintă un angajament condiționat de plată oferit exportatorului de către banca importatorului. În mod uzual, exportatorul primește garanția din partea băncii înainte de a livra bunurile. Garanția plății este condiționată de prezentarea documentelor aferente exportului în concordanță cu termenii și condițiile acreditivului.

Avantajele utilizării acreditivului pot fi [1]:

- Garanția plății. Plata este garantată de către banca importatorului înainte de efectuarea exportului. Acreditivul oferă siguranța privind data plății.
- Facilitează acordarea creditelor de comerț internațional. Banca importatorului va garanta plata exportatorului, la vedere sau la scadență, după primirea documentelor conforme. Capacitatea acreditivului de a garanta o plată viitoare încurajează exportatorul de a acorda importatorului termene de plată mai largi. De exemplu, plata poate fi făcută exportatorului la 60 de zile de la vedere, sau la 90 de zile de la data documentului de transport.
- Diminuarea riscului. Acreditivul elimină riscul exportatorului de neîncasare a contravalorii bunurilor exportate. Acreditivul pot, de asemenea, elimina riscul de neplată legat de cumpărător, de banca sa sau de riscul de țară, dacă acreditivul nu este confirmat de banca exportatorului. Confirmarea presupune ca riscul de credit al băncii importatorului (și al țării acestuia) să fie preluat de banca exportatorului, contra plății unui comision suplimentar.
- Accesul la finanțare. Acreditivul oferă acces la finanțare după livrare, fără recurs asupra exportatorului și pot reduce de asemenea costul creditului acordat exportatorului, precum și nevoia băncii exportatorului de a ține un control strict al creditelor acordate prin aceste tipuri de finanțări.

Incasso de Export. Facilitarea plății. Prin Incasso-ul documentar exportatorul solicită băncii sale să încaseze contravaloarea bunurilor exportate contra eliberării documentelor aferente. Banca exportatorului remite documentele băncii importatorului pentru plata la vedere sau la o scadență determinată. Cambiile sunt instrumentele cele mai des utilizate în cadrul Incasso-ului, reprezentând, în fapt, cererea de plată.

Incasso-ul de Export se caracterizează prin faptul că operațiunea este inițiată întotdeauna de către exportator.

Această modalitate de decontare se bazează, în esență, pe obligația de plată a cumpărătorului, asumată prin contractul comercial, fără a comporta nici un angajament de plată din partea băncilor implicate în derulare.

Scopul operațiunii este transmiterea documentelor comerciale și/sau financiare de la beneficiarul plății la plătitor contra plată/acceptare sau în alte condiții.

Obligația de plată în cadrul Incasso-ului revine trasului. Banca preia obligația de plată numai în cazul Incasso-ului garantat.

Utilizarea facilității de Incasso înseamnă că ambele bănci acționează ca agenți ai exportatorului.

Avantajele Incasso-ului de Export ar putea fi [1]:

- siguranța - exportatorul are certitudinea că importatorul nu va intra în posesia documentelor originale decât după efectuarea plății sau în urma angajamentului ferm de plată asumat. Exportatorul poate solicita ca plata să fie garantată de către banca importatorului, această garanție necesitând aprobarea comitetului de credit al băncii importatorului și plata unor taxe suplimentare.
- controlul - pentru exportator, incasso-ul documentar permite un control sporit asupra tranzacției. Exportatorul decide condițiile în care importatorul va intra în posesia documentelor. De exemplu, exportatorul poate solicita ca documentele să fie predate importatorului numai contra plății sau contra acceptării cambiilor.
- protecția - utilizarea cambiilor sau a biletelor la ordin oferă o evidență documentară a cererii de plată și a angajamentului importatorului de a plăti la o anumită dată. Neplata cambiilor sau a biletelor la ordin poate conduce la acțiuni legale împotriva importatorului.
- costuri - implică costuri mai mici față de acreditiv.
- resurse - nu necesită blocarea disponibilităților importatorului.

Garanțiile Bancare la Export sunt o facilitate prin care un importator este garantat, de către banca exportatorului pentru o plată de o anumită sumă. Executarea scrisorii de garanție se poate cere dacă exportatorul fie nu își îndeplinește obligațiile de export ce-i revin conform contractului și/sau nu livrează bunurile după cum s-a convenit. Acest tip de garanție este foarte eficient în cadrul contractelor complicate și de amploare.

Există mai multe tipuri de garanții disponibile pentru exportatori.

Garanția de restituire a avansului garantează returnarea oricărei plăți făcute în avans. În general, sunt emise pentru 100% din valoarea plății în avans.

Garanția de bună execuție garantează performanțele exportatorului. Se emite în general pentru 10%-20% din valoarea contractului.

Garanția de participare la licitație. Se folosește în cazul tuturor licitațiilor pentru contracte. Se emite în general pentru 5%-10% din valoarea contractului.

Avantajele Garanțiilor Bancare înglobează următoarele: în cazul exportatorului este un element esențial pentru câștigarea contractelor în cadrul anumitor piețe, pentru construirea încrederii, conferă importatorului încredere în situația bună financiară a exportatorului și în abilitatea acestuia de a-și îndeplini obligațiile. Scrisoarea de garanție pentru exportator îmbunătățește relația dintre importator și exportator, precum și credibilitatea importatorului [1].

În Republica Moldova, în direcția finanțării exportului se îndreaptă și o serie de programe și proiecte, unul dintre care este și PAC II (Proiectul Ameliorarea Competitivității), care își găsește promovarea în cadrul PRO EXPORT FORUM 2015, organizat de MIEPO (Organizația pentru Atragerea Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova).

PAC II pune la dispoziția exportatorilor mai multe instrumente de dezvoltare a exportului (Instrumentele Proiectului Ameliorarea Competitivității (PAC II) de susținere a companiilor exportatoare). Mulți operatori economici au manifestat interes pentru linia de credit de 30 mln dolari pusă la dispoziție de Banca Mondială. Prin intermediul băncilor comerciale și prin intermediul acestui proiect antreprenorii sunt încurajați să aplice la Componenta de Grant pentru întărirea capacității de export.

Un rol important pentru competitivitatea întreprinderilor îl are cadrul de reglementare, iar proiectul respectiv vine cu asistența Guvernului pentru îmbunătățirea mediului de afaceri și reducerea poverii asupra agenților economici.

Potrivit acestui proiect, toți cei interesați de aceste finanțări (reprezentanți ai peste 100 de companii, autorități și experți) prezintă tehnici de accesare a piețelor, de utilizare a diverselor instrumente de finanțare și scheme de garantare a exportului, studii, precum și alte informații utile antreprenorilor.

Aici putem remarca faptul că PAC II oferă suport Ministerului Economiei pentru efectuarea Analizei Impactului de Reglementare a actelor normative și legislative care au impact asupra activității de întreprinzător. De asemenea, în cadrul PAC II, IMM-urile din Moldova pot beneficia de granturi pentru servicii de îmbunătățire a competitivității produselor și accesarea noilor piețe de desfacere. Din bugetul total al proiectului, prin PAC II urmează a fi acordate finanțări nerambursabile pentru acoperirea a 50% din costul serviciilor, dar nu mai mult de 200 de mii de lei per beneficiar. Astfel, agenții economici își vor putea spori calitatea produselor și a serviciilor, lansa altele noi, optimiza procesele interne, îmbunătăți imaginea companiei, identifica clienți și piețe noi, dar și stabili parteneriate pe lanțurile valorice.

Pentru cofinanțare pot aplica întreprinderile exportatoare sau situate pe lanțul valoric orientat la export din patru sectoare prioritare: produse alimentare și băuturi; fabricarea produselor electronice și mecanice; textile și tehnologii informaționale. Totodată, pentru finanțare pot aplica și întreprinderi din alte sectoare ale economiei, însă aceste patru sectoare au prioritate [2].

Dacă ne referim la Industria constructoare de mașini, atunci și ea este în vizorul Organizației pentru Atragerea Investițiilor și Promovare a exportului din Moldova (MIEPO), fapt demonstrat prin organizarea în perioada 13-14 iunie 2017 a forumului „Moldova Automotive Days 2017”, unde s-au întâlnit 45 de investitori din Europa, dar și 72 de companii locale din industria auto.

În această direcție un aport esențial îl aduce și Mobiasbancă, oferind consultanță antreprenorilor și comunicând despre cele mai avantajoase oportunități de finanțare a afacerilor.

În particular, sunt prezentate oportunitățile de accesare a creditelor avantajoase din surse internaționale de finanțare ale partenerilor Mobiasbancă – EU4Business EBRD Credit Line, DCFTA,

IFAD, FEI, Banca Mondială - pentru dezvoltarea afacerilor, soluții adaptate pentru importatori și exportatori, leasing etc. [3].

În concluzie, putem spune că în Republica Moldova sunt tendințe, perspective în ceea ce privește susținerea și finanțarea exportului. Totuși, un rol important în această direcție și care, de fapt, stagnează în multe momente culminante derularea exportului, îl are factorul politic. Această stare de lucruri creează deseori situații când agenții economici și multe companii se confruntă cu anumite obstacole privind tranziția bunurilor și îi determină pe aceștia să rămână conservativi la ideea de a investi în anumite procese economice cu destinație spre export.

Bibliografie:

1. PALADE, Anatolie. Oferte de finanțare pentru exportatori din partea băncilor comerciale din Moldova. In: *Instrumente de Finanțare și Financiare pentru Exportatori în Moldova*. Presentare. Forul exportatorilor, 5 iunie 2014; 26-27 noiembrie 2015. [online] [citată 10.10.2018]. Disponibil: <http://invest.gov.md/?q=ro/news/5-iunie-forul-exportatorilor-din-moldova>
2. PAC II pune la dispoziția exportatorilor mai multe instrumente de dezvoltare. 26.11.2015. [online] [citată 12.10. 2018]. Disponibil: <http://uipac.md/republica-moldova-pe-locul-52-in-clasamentul-celor-mai-bune-tari-pentru-afaceri>
3. Oportunitățile de finanțare – prezentate la Moldova Automotive Days 2017. 14.06.2017. [online] [citată 12.10. 2018]. Disponibil: <http://bancomea.md/news/oportunitatile-de-finantare-prezentate-la-moldova-automotive-days-2017>