

FACTORINGUL CA FORMĂ MODERNĂ DE COMERȚ: REALITĂȚI, TENDINȚE, SOLUȚII

FACTORING AS A FORM OF MODERN COMMERCE: REALITIES, TRENDS, SOLUTIONS

GRIGOROI Lilia, dr., conf. univ.
Academia de Studii Economice a Moldovei
lilia@grigoroii.com

COVALIOV-RUSU Georgeta, drd., Școala Doctorală
Academia de Studii Economice a Moldovei
georgetacovaliovrusu@yandex.com

Abstract. *Throughout history, commercial exchanges developed in a medium characterized by harsh economic times, which in result created a barrier in the normal way of carrying activities between economic agents. Overcoming these shortfalls determined innovation of new techniques for commercial operations, new means of purchasing money equivalents offered the possibility to ease the process of economic activities.*

Recent Data shows that factoring is also present in Moldova, representing an easy method, which entities can use to obtain funding in a quicker way. Proof of this being the use of factoring by companies involved in international trading as well as apparition of factoring companies. However, the gap between Moldova and EU Countries is still enormous. According to the data published by the FCI Marketing Committee in their annual statistical book for 2016 Moldova recorded a turnover of 17 mil. Euro for 2015 including a turnover of 10 mil Euro for factoring inside the country. Simultaneously in 2014 in Moldova 13 new factoring companies were opened, while in 2015 this number reaching 17 companies, representing an increase of 31%.

Even though factoring didn't yet reach its juridical maturity, it fully meets the requirements of modern trade. Existence of Chapter III „Cession of debt and assumption” and Chapter XXV „Factoring” in the Civil Code, which regulate the factoring contract, is already an advantage in using this type of credit.

Key words: *factoring, factoring contract, adherent, factor, factoring commissions, factoring costs.*

Introducere. De-a lungul istoriei, schimburile comerciale internaționale s-au dezvoltat și intensificat într-un mediu caracterizat printr-o luptă tot mai accentuată, un risc de insolvabilitate, o criză de lichiditate. Toate acestea au determinat inovarea în domeniul tehnicilor de finanțare a operațiunilor comerciale externe, fiind introduse noi modalități de procurare a unor mijloace bănești care să ofere fluiditate activității economice.

Diversificarea și dezvoltarea contractelor comerciale transfrontaliere, amploarea schimburilor internaționale de bunuri și servicii pune, primordial în prim plan, problema nevoii de mijloace financiare. Se știe, că din totdeauna comerțul s-a făcut „cu banii altuia”. În principal, finanțarea oricărei activități de comerț se realizează prin intermediul creditului care este apanajul instituțiilor de credit, și tradițional, al băncilor.

Este rațiunea pentru care, practicile de comerț au imaginat și, de cele mai multe ori, legiuitorul a reglementat alte tehnici de finanțare a operațiunilor de comerț, inclusiv a operațiunilor de comerț internațional. 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 bază acordarea unui credit, 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 rigurilor de constituire și funcționare a instituțiilor de credit.

Rezultatele cercetării. Cele mai utilizate tehnici de finanțare a comerțului intern și internațional, fără a avea calitatea de credit bancar, în principal, sunt operațiunile de leasing și operațiunile de factoring, alături de care, ca tehnici bancare propriu zise, de astă dată, se adaugă, cu aceeași finalitate și scontul, forfetarea sau creditul cu mobilizare de creanțe. După cum am afirmat, printre aceste tehnici moderne se numără și factoringul, ca tehnică de finanțare marcată de dinamism și flexibilitate. 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.

Din această cauză, studiul propus va oferi o explicație referitoare la ceea ce reprezintă factoringul de fapt și motivele care stau la baza măsurii în care el este răspândit în lume.

O entitate poate obține fondurile necesare din două surse:

✓ prima dintre ele, ar fi **sursele proprii ale entității**, precum și fondurile rezultate din activitatea economică a acesteia (*de exemplu profit, fonduri, rezerve, avansuri primite de la clienți*).

✓ a doua categorie, ar fi reprezentată de **sursele atrase sau externe**, de la diferite instituții financiare, fie ele naționale sau internaționale, bănci sau consorții bancare. În acest ultim caz, finanțarea activității este bazată pe o relație de creditare.

Astfel, „finanțarea reprezintă totalitatea mecanismelor, tehnicilor și a instrumentelor prin care sunt procurate mijloacele bănești necesare pentru realizarea unor activități economico – sociale, în particular, a afacerilor” [1].

Modul în care se desfășoară, astăzi, schimburile economice internaționale, rapiditatea cu care se încheie anumite afaceri sunt datorate în mare parte dezvoltării relațiilor de creditare, dar și a tehnicilor financiar – bancare. Deși finanțarea comerțului internațional este structurată pe o relație de creditare, ea presupune „o serie de elemente care țin de tehnica propriu-zisă de finanțare, fie de politica economică a țărilor” [2].

Rolul jucat de băncile comerciale în cadrul mecanismelor de finanțare a comerțului exterior, în contextul dezvoltării economiei mondiale din ultimul deceniu, este deosebit de relevant deoarece băncile comerciale, care sunt „adevărate motoare ale creșterii economice” [3] se confruntă cu necesitatea adaptării la noile condiții, chiar prin schimbarea unora dintre funcțiile lor.

Una dintre modalitățile de finanțare a schimburilor economice internaționale care cunoaște o răspândire tot mai largă în cadrul economiei contemporane este factoringul.

Contractul de **factoring** sau **facturaj** este un contract comercial de creditare la care participă o societate specializată în încasarea de facturi, denumită **factor**, și o societate comercială furnizoare de produse sau servicii, denumită **aderent**. Aderentul urmărește să-și încaseze prețul facturilor înainte de termenul de scadență, iar factorul urmărește să obțină un beneficiu, de regulă un anumit procent din facturile pe care le decontează în avans.

Factoringul evită primirea plății la diferență de câteva săptămâni sau chiar luni după livrare. Această tehnică bancară are **avantajul** că determină creșterea vânzărilor pe piețele străine prin oferirea unor termeni competitivi de vânzare. De asemenea, ea **oferă** un nivel de protecție adecvat în vederea diminuării beneficiului nerealizat pentru clienții din străinătate. Comisioanele plătite factorului **se bazează** pe volumul de vânzări, astfel încât costul fluctuează în funcție de vânzări, scăzând costurile de operare în timpul perioadelor de vânzări reduse. Prin intermediul factoringului, **se asigură** lichiditatea pentru mărirea capitalului rulant, importatorii nu trebuie să deschidă o

scrisoare de credit și se oferă o putere mărită de cumpărare fără blocarea liniilor de credit existente.

În activitatea de factoring iau parte: factorul, aderentul și beneficiarul (clientul). Beneficiarul va fi notificat de necesitatea achitării facturii la scadență factorului. Schema desfășurării unui contract de factoring poate fi vizualizată în figura 1.

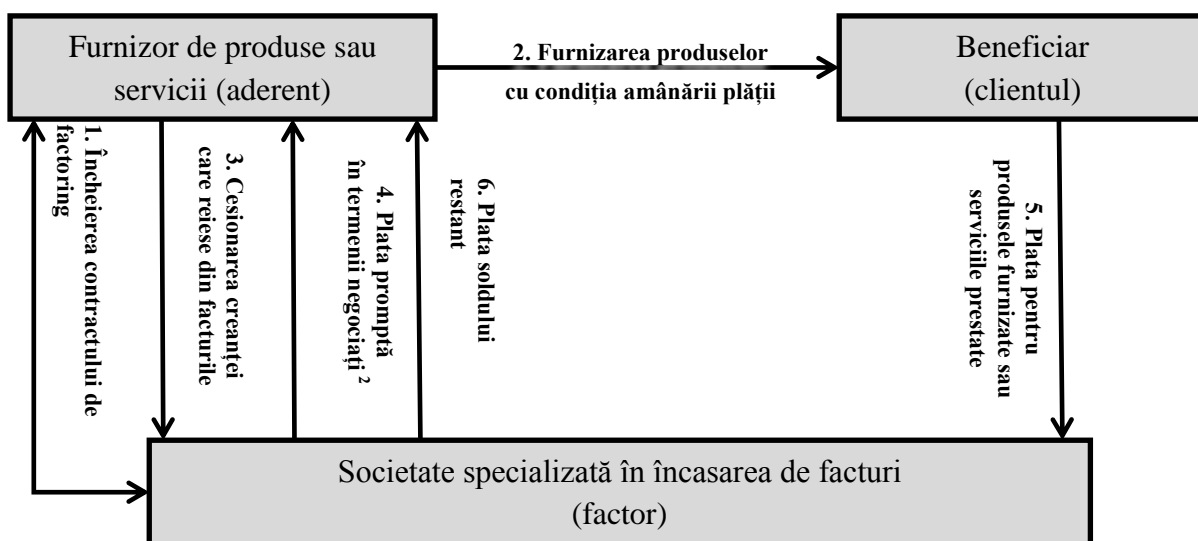


Figura 1. Schema contractului de factoring¹

Sursa: elaborat de autori

Multe din caracteristicile de bază ale factoringului [4] sunt valabile atât pentru factoringul intern, cât și pentru cel internațional, ca de exemplu: finanțarea acordată pentru creanțe, controlul creditelor și acceptarea riscului de credit, menținerea registrelor de vânzări, colectarea facturilor de vânzare, criteriile de acceptare, dar cu toate acestea există câteva diferențe, iar acestea sunt descrise în tabelul 1, prezentat mai jos.

Tabelul 1. Factoringul intern și factoringul internațional

Factoring intern	Factoring internațional
Participanții la operațiunile de factoring național sunt: <i>factorul, furnizorul, și cumpărătorul, toți trei fiind domiciliați în aceeași țară.</i>	Participă patru părți: <i>furnizorul-exportator și factorul de export aflați în țara exportatorului, precum și cumpărătorul-importator și factorul de import din țara importatorului.</i>
Operațiunea de finanțare este efectuată de către factor în favoarea exportatorului în moneda națională.	Factorul de export efectuează operațiunea de finanțare în moneda în care este realizată facturarea mărfurilor, respectiv prestarea serviciilor de către exportator.
Deoarece finanțarea se realizează în moneda națională, <i>factorul nu este supus riscului valutare.</i>	Factorul de export, expus riscului fluctuațiilor valutare, <i>se poate proteja împotriva acestui risc prin operațiuni de hedging.</i>
Factorul poate fi responsabil atât pentru controlul creditului, cât și pentru acceptarea riscului de credit.	În cadrul sistemului dublu-factor, în timp ce factorul de export asigură vânzătorului protecție împotriva riscului de creditare, acesta este garantat la rândul său de către factorul de import, care este responsabil totodată pentru controlul local al creditului.
Factorul urmărește atât furnizorul, cât	Factorul de export urmărește strict exportatorul,

¹ Cifrele din schemă reprezintă ordinea efectuării operațiunilor

² De obicei, imediat după furnizarea produselor, dar poate fi și în orice altă zi

și cumpărătorul, gestionând în același timp creanțele furnizorului și obligațiile de plată ale cumpărătorului. El cunoaște ambii parteneri, precum și piața internă.	factorul de import urmărindu-l strict pe importator. Ambii factori cunosc piața locală și legislația țării în care activează, colaborând pe baza unui cod de reguli privind factoringul.
Factorul este responsabil cu colectarea fondurilor de la cumpărător.	Doar factorul de import este responsabil de încasările de la importator și urmărirea acestuia.
Calitatea serviciilor oferite vânzătorului depinde doar de bonitatea și profesionalismul factorului.	Calitatea serviciilor este influențată nu doar de profesionalismul factorului de export, ci și de profesionalismul și mai ales bonitatea factorului de import care evaluează riscul de credit aferent operațiunii, iar la scadență colectează încasările.

Sursa: prelucrare după FCI Marketing Committee, 1999, p.4 [4]

Conform datelor prezentate de către FCI Marketing Committee, în anuarul statistic pentru anul 2016 [5] aferent studiilor efectuate cu privire la cifra de afaceri pentru operațiunile de factoring în diferite țări se poate regăsi și informația pentru situația în Republica Moldova. Astfel, în anul 2015 a fost înregistrat o cifră de afaceri de 17 milioane de euro, inclusiv pentru factoringul intern în mărime de 10 milioane de euro. Totodată, în anul 2014 au fost înregistrate 13 companii de factoring, pe când în anul 2015 atingând numărul de 17 companii, realizând o creștere în mărime de 31 la sută.

Pentru a avea sens și pentru a asigura supraviețuirea societății, operațiunile de factoring trebuie să fie activități profitabile pentru factor, date fiind riscurile pe care acesta trebuie să și le asume. De aceea, nivelul veniturilor din afacerile de factoring trebuie să depășească pe cel al costurilor pentru ca societatea să-și poată încheia exercițiul cu un rezultat materializat în profit. Dar pentru a realiza toate acestea conform principiilor generale de rentabilitate și în condițiile concurențiale existente pe piață, factorul este nevoit să facă eforturi pentru a găsi soluțiile cele mai bune, legate de realizarea unor venituri cât mai mari din comisioanele de factoring și a unor costuri de factoring cât mai reduse.

În încercarea de a înțelege mecanismul realizării profitului din cadrul unei societăți de factoring este foarte importantă analiza veniturilor ce rezultă din operațiunile de factoring, pe de o parte, iar pe de altă parte prețul de cumpărare al creanțelor și valoarea taxelor și comisioanelor aferente operațiunilor de 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,*
- ✓ *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*). Însușind toate aceste dobânzi, taxe și comisioane obținem totalul veniturilor din afacerile de factoring [6].

Internațional, contractul de factoring cunoaște o reglementare uniformă legală specială, realizată prin efortul UNIDROIT și materializată în Convenția de la Ottawa din 1988 [7] privind contractul internațional de factoring (*denumită în continuare Convenția de la Ottawa din 1988*), intrată în vigoare în 1995. Nu se poate realiza însă o abordare completă și corectă a reglementărilor uniforme legale existente pe plan internațional dacă nu se analizează și Convenția Națiunilor Unite

(UNCITRAL) adoptată la New York în 2001 privind cesiunea de creanță în comerțul internațional [8] (denumită în continuare Convenția de la New York din 2001), convenție care, în perspectivă, ar urma să prevaleze, în materie, Convenției de la Ottawa din 1988.

Concluzii. Studiul efectuat asupra pieței internaționale de factoring și a celei din Republica Moldova și accesibilitatea întreprinderilor mici și mijlocii la finanțarea prin factoring reușește să reliefeze importanța acestui fenomen atât la nivel global cât și național. Date recente arată faptul că, pe măsura dezvoltării economiei, factoringul își va face simțită prezența din ce în ce mai pregnant și în țara noastră. Cu atât mai mult cu cât pe o piață lipsită de lichidități, din cauza accesului tot mai dificil la creditele bancare sau la alte tipuri de finanțare, factoringul reprezintă o metodă la îndemână și ușor de aplicat pentru cei care au nevoie de finanțare rapidă.

Dovada ar fi utilizarea lui pe scară din ce în ce mai largă de către întreprinderile performante angajate în comerțul internațional și apariția unor instituții financiare specializate în acest domeniu, cum ar fi compania de factoring. Cu toate acestea, decalajele dintre Republica Moldova și țările dezvoltate europene sunt încă foarte evidente, însă se preconizează creșteri importante, odată cu sporirea gradului de informare al agenților economici autohtoni.

Deși instituția factoringului nu și-a atins încă pragul de maturitate juridică, ea corespunde întru totul exigențelor unui comerț modern. Existența Capitolului III „Cesiunea de creanță și preluarea datoriei”, precum și Capitolului XXV „Factoringul” în Codul Civil [9], ce reglementează contractul de factoring, precum și unele drepturi ce apar în cadrul realizării acestui contract, precum și cesiunea de creanță și preluarea datoriei, deja constituie un avantaj în aplicarea acestui tip de creditare. Este importantă descrierea și analiza acestei modalități de finanțare, deoarece prin avantajele pe care le comportă și prin beneficiile pe care le oferă poate contribui în mod esențial la fluidizarea schimburilor comerciale internaționale și la îmbunătățirea substanțială a rezultatelor activităților desfășurate de agenții economici ai lumii.

Mai ales în condițiile economice actuale când blocajul financiar și scăderea vânzărilor au determinat companiile să caute surse alternative de finanțare la creditele bancare clasice, băncile sunt mai ușor de înduplecat să acorde împrumuturi sub forma serviciilor de factoring, care presupun oferirea de lichidități în schimbul preluării creanțelor. Cât timp piața era pe o tendință ascendentă, multe companii considerau inoportun ca banca să le colecteze facturile. Dacă un client întârzia, nu era o problemă. Odată cu resimțirea tot mai acută a efectelor crizei financiare și economice percepția s-a schimbat brusc, însă mulți antreprenori s-au hotărât prea târziu, când afacerile lor erau deja afectate, când debitorii lor deja nu mai plăteau facturile.

Referințe bibliografice:

1. POPA, I. (coord.) *Programul de pregătire a specialiștilor vamali. Cursul 2 -Tehnica operațiunilor de comerț exterior*”, București: Editura Economică, 2001.
2. NEGRUȘ, M. *Finanțarea schimburilor internaționale. Politici. Tehnici*. București: Editura Humanitas, 1991.
3. MIHAI, I., MIHAI, T.I. *Trade Finance – Finanțarea comerțului*. București: Editura Economică, 2002.
4. Factors Chain International. *Marketing and Sales Handboo*, Originally issued at Amsterdam, June 1999.
5. Factors Chain International, *Annual Review FCI Marketing Committee*, 2016.
6. MUSCHELLA, D. , *The Italian Factoring Industry*. Polonia, Varșovia, 2003.
7. *Convenția UNIDROIT de la Ottawa din 1988 privind contractul internațional de factoring*;
8. *Convenția Națiunilor Unite de la New York din 2001 privind cesiunea de creanță în comerțul internațional*.
9. *Codul Civil* art. 1290-1300.