

# FACTORINGUL, O ALTERNATIVĂ MODERNĂ DE FINANȚARE A ÎNTREPRINDERILOR EUROPENE

*Asist.univ.drd.Petre (Niță) Mihaela Cosmina  
Universitatea „Constantin Brâncoveanu” Pitești  
Facultatea Management Marketing în Afaceri Economice Brăila*

## *Abstract:*

*Factoring is a business and also a financing tool, that, very shortly expressed consists in buying some debts resulted from the supply of goods and services, by a factoring firm. Thanks to the multiple advantages it provides, factoring is within modern legal-financial tools of finance and commercial management. In the foreign literature, according to the strict interpretation of international legislation, factoring firms are considered specialized financial institutions and are not considered credit institutions as banks, according to regulations concerning the banking system. Within the credit and financing institutions (banking institutions), factoring will present a product of its service package, that can be carried out by them.*

Societatea de factoring nu acordă creditul în baza unui contract obișnuit de credit bancar, pentru care ar percepe numai dobânda legală și ar solicita:

- prezentarea de garanții acoperitoare și cesionarea în favoarea băncii a fluxului de lichidități derulat prin bancă;
- asigurarea surselor pentru rambursarea creditului și plata dobânzilor aferente la scadențele stabilite.

Pentru creditul acordat, în cazul utilizării metodei de finanțare prin factoring, nu se solicită garanții, creanțele însăși constituind garanția. Practic, factorul acordă un credit furnizorului (clientului de factoring) până în momentul scadenței creditului furnizor, fapt pentru care reține o dobândă și alte cheltuieli ale factorului. Substituindu-se poziției furnizorului (clientului de factoring) față de debitorii cedați, beneficiază pe toate garanțiile pe care le avea furnizorul în raport cu debitorii săi. În concluzie, factorul (societatea de factoring) este o instituție specializată de tip financiar, care dispune de lichidități cu care creditează o afacere, prin preluarea unor creanțe în proprietatea sa, rezultate în urma procesului de livrare sau executare a unor servicii. Pentru furnizor (clientul de factoring), operațiunea nu reprezintă un împrumut, ci o formă specială de finanțare a creditului furnizor, prin mobilizarea unor creanțe scadente în viitor, și reprezintă o garanție a încasării creanțelor prin asumarea riscului de insolvabilitate al debitorilor de către factor. Practic, factorul (societatea de factoring) preia răspunderea finanțării la termenele scadente, în cazul încheierii unui contract de factoring la scadență iar, în cazul factoringului clasic, preia răspunderea finanțării imediat după încheierea contractului de factoring.

În afara serviciului de finanțare pus la dispoziție de către factor, acesta mai oferă o gamă largă de servicii complementare, cum ar fi, de exemplu, servicii de gestiune financiar-contabile și comerciale. Oferind un pachet complex de servicii, oportunitatea utilizării acestui instrument de finanțare este demonstrată prin aplicabilitatea sa la o multitudine de situații ale afacerilor de factoring. Prin aceste servicii complementare, factorul realizează o coeziune de interese, răspunzând totodată necesităților clienților de factoring la nivelul exigențelor cerute de economia întreprinzătorială.

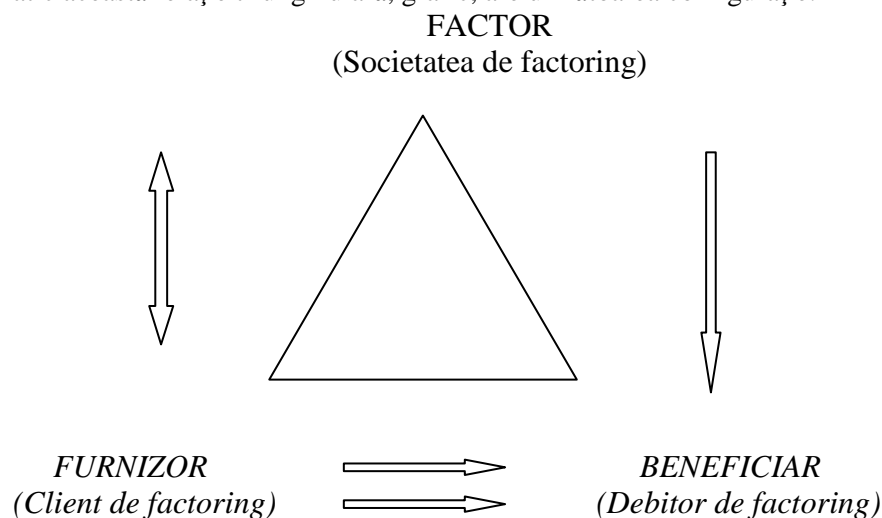
„Obiectul unei afaceri de factoring este cumpărarea profesională și transformarea în lichidități a creanțelor unei întreprinderi de către un factor (societatea de factoring). Aceste creanțe se constituie din vânzarea mărfurilor sau din executarea serviciilor de către furnizor (client de factoring). Factorul oferă furnizorului, prin contractul de factoring, o afacere de finanțare, în cadrul căruia creanțele provenite din livrări de mărfuri sau din prestări de servicii vor fi preluate prin cumpărarea sau cedare (transmitere) de acesta, pentru care va plăti furnizorului (clientului de factoring) o contravaloare convenită. Nivelul valoric al contravalorii care va fi plătit de către factor furnizorului (clientul de factoring) va fi stabilit în funcție de riscurile asumate și de serviciile complementare oferite. Serviciile oferite sunt foarte diverse și corespund necesităților reale ale clientului de factoring, pe care acesta le poate solicita pe baza contractului de factoring încheiat.”<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Tatiana Molico, Eugen Wunder, *Factoringul, alternativă modernă de finanțare*, Editura CECCAR, București, 2006, pag 23.

Afacerea de factoring trebuie privită ca o relație triunghiulară, care se constituie prin cei trei poli interesați în realizarea acesteia:

- Factorul (societatea de factoring);
- Furnizorul (clientul de factoring);
- Beneficiarul (debitorul de factoring).

Schematic această relație triunghiulară, grafic, are următoarea configurație:



Această relație triunghiulară este exprimată prin sistemul de contracte existent între cei trei parteneri contractuali, care reglementează obligațiile reciproce în realizarea afacerii de factoring. În acest sistem de relații, factorul îndeplinește mai multe funcții prin care își pune la dispoziție serviciile sale. Dintre acestea, literatura de specialitate mondială menționează că următoarele trei se pot considera ca funcții principale:

1. Funcția de finanțare (funcția de lichidități);
2. Funcția de servicii (funcția de prestări de servicii sau de administrare);
3. Funcția de delcredere (funcția de asumare a riscului de credit).

Aceste funcții diferă între ele din punct de vedere al conținutului și a formei de exprimare, precum și potrivit variantei de factoring solicitată de furnizor (client de factoring). În cele ce urmează, vor fi prezentate aspectele caracteristice ale acestor funcții principale ale afacerilor de factoring, în ordinea prezentată prin delimitarea grupelor de funcții.

### **1. Funcția de finanțare (funcția de lichidități)**

„Funcția de finanțare (funcția de lichidități) reprezintă însăși scopul acestui instrument și motivația utilizării lui de diferitele categorii de întreprinzători. În condițiile pieței concurențiale la care trebuie să se facă față, întreprinzătorii au nevoie de tot mai mult capital financiar și îndeosebi propriu, pe care pot să-l pună în valoare numai apelând la instrumentele noi de finanțare care au fost create în acest scop. Factoringul, conexând interesele financiare și comerciale ale unui circuit economic, răspunde acestor cerințe. De realizarea acestor interese depinde existența în continuare a societăților angajate în acest sistem de relații și, nu în ultimul rând, eficiența utilizării acestui instrument de finanțare.”<sup>2</sup>

Funcția de finanțare constă, în primul rând, în faptul că factorul (societatea de factoring), în condițiile preluării creanțelor de la furnizor (client de factoring), se obligă să-i pună la dispoziție lichiditățile corespunzătoare. În acest caz, furnizorul (clientul de factoring) nu trebuie să aștepte până la data scadenței plății facturilor emise pentru livrări de mărfuri sau prestări de servicii, ci beneficiază de o finanțare permanentă de lichidități, pe care factorul (societatea de factoring) o pune la dispoziție pe baza condițiilor stabilite prin contractul de factoring. De asemenea, conform clauzelor contractuale, pot fi preluate de factor și pozițiile de debite mai vechi, prin discountare sau prefinanțare. Acest procedeu de finanțare, în literatura de specialitate vest-europeană, este cunoscut sub denumirea de afaceri de discountare fără de acțiune cambială. Factorul, pentru asigurarea finanțării furnizorului

<sup>2</sup> Mihaela Rovența, *Introducere în forfetare și factoring*, Editura Economică, București, 2004, pag 123.

cu mijloacele financiare lichide, va trebui să apeleze la credite bancare. Evident, creditele contractate au efect de plăți de dobânzi care, din partea societății de factoring, vor fi recuperate prin comisioanele stabilite furnizorului (clientul de factoring) care a vândut pe această cale creanțele.

Funcția de finanțare reprezintă pentru factor exercitarea unei metode de finanțare a întreprinderilor. Iar pentru societățile în plină expansiune, dar și pentru cele nou înființate, pentru care obținerea unor credite bancare ar fi o operațiune mai puțin accesibilă, utilizarea acestei metode de finanțare este deosebit de atractivă. În concepția generală a economiei întreprinzătoriale, finanțarea prin factoring se poate considera:

- Din punct de vedere a provenienței mijloacelor financiare:
  - finanțarea externă cu fonduri străine de la partenerii cu care intră în relații de cooperare în cadrul aceleiași afaceri;
- În privința scopului utilizării finanțării prin factoring:
  - obținerea de fonduri necesare continuării activității prin transformarea creanțelor provenite din livrarea mărfurilor și executarea serviciilor în lichidități;
- Din punct de vedere fiscal:
  - reprezintă un venit și un împrumut, o datorie;
- Din punct de vedere al capitalului financiar:
  - reprezintă un capital financiar propriu și un capital financiar împrumutat;
- Din punct de vedere a duratei de finanțare:
  - reprezintă o finanțare pe termen scurt. Această durată în practica afacerilor de factoring pe plan mondial este în jur de 90 până la 120 de zile maximum.

„Serviciile oferite de către factor (societatea de factoring), în cadrul acestei funcții, furnizorului (clientul de factoring) sunt orientate în următoarele direcții:

- factorul plătește creanțele în momentul preluării acestora (factoring clasic – old line factoring). În acest caz, factorul acordă un credit furnizorului (clientul de factoring) până în momentul scadenței creditului furnizor acordat de furnizor beneficiarului (debitorul de factoring), motiv pentru care reține o dobândă și alte cheltuieli conform clauzelor contractuale. Avansurile acordate de factor furnizorului (clientului de factoring) vor fi impuse unor calcule de dobânzi ale căror procente se vor situa la nivelul creanțelor bancare;
- factorul plătește creanțele furnizorului (clientului de factoring) în momentul preluării și al exigibilității acestora. Aceasta este o formă de finanțare combinată întâlnită în practica afacerilor de factoring internaționale de export. În acest sens se utilizează plata imediată a 85 % din valoarea facturilor clientului, operațiune cunoscută sub denumirea de factoring disponibil care reprezintă o finanțare imediată, iar restul de 15 %, din care se scade valoarea corespunzătoare dobânzii comisionul, se plătește în momentul în care importatorul achită factura, operațiune cunoscută sub denumirea de factoring indisponibil care este o finanțare la scadență.”<sup>3</sup>

Din punct de vedere al efectului finanțării, distingem două forme principale de finanțare : finanțări clasice și finanțări speciale.

Factoringul aparține categoriei finanțărilor speciale, deoarece efectul finanțării constă dintr-un schimb de active propriu-zis, în care creanțele sunt preschimbate în obligații financiare (numerar sau disponibilități la bănci). În această interpretare, factoringul se poate considera ca o formă specială a vânzării creanțelor în mod instituționalizat. Este semnificativ și de reținut faptul că posibilitățile de degrevare financiară cu ajutorul cedării creanțelor au avut o importanță așa de mare, încât au dezvoltat procedee independente ale unor finanțări întreprinzătoriale, care s-au concretizat în instrumente de finanțare „Factoring”.

În principiu, factorul convine cu furnizorul (clientul de factoring), stabilirea termenelor limită de plată a creanțelor pentru debitorii de factoring și stabilirea termenului maxim de finanțare a creanțelor. Astfel, factorii finanțează creanțele plătibile până la 120 de zile și în mod excepțional 180 de zile. Datorită riscurilor majore pe care vor trebui să și le asume, factorul verifică, în general, înainte de încheierea contractului de factoring, bonitatea, deci posibilitatea de plată a debitorilor, pentru a se putea evita livrările în continuare de mărfuri și efectuarea prestațiilor de servicii. Consecința acestor măsuri asiguratorii este, bineînțeles, reducerea gradului de risc. Tot pentru măsuri de siguranță, din valoarea totală a facturilor de încasat, i se va constitui, în general, factorului un sold într-un cont

<sup>3</sup> Ioan Popa, *Tranzacții de comerț exterior*, Editura Economică, București, 2006, pag.58

blocat, care să poată acoperi eventualele diminuări de încasări. Astfel de diminuări de plăți pot fi cauzate de reclamații de calitate, de existența rebuturilor, sconturilor sau a bonificațiilor. În practica mondială, în domeniul afacerilor de factoring, acest sold în contul blocat pentru cauzele amintite este, în general, în jur de 10 % până la 20 % din valoarea creanțelor. În afară de aspectele prezentate, acest sold din contul blocat asigură factorului o garanție pentru pretenții în regres și pentru preluarea răspunderii delcredere față de furnizor (client de factoring).

Din cele prezentate în ansamblu, se poate considera funcția de finanțare ca fiind cea mai importantă în contextul ierarhiei de apreciere, deoarece chiar prin definiția acestei metode de finanțare, denumită factoring, sunt relevate obiectul și însemnătatea acestei funcții.

## **2. Funcția de servicii (funcția de prestări de servicii sau de administrare)**

Sub denumirea de funcția de servicii, înțelegem un pachet complex de servicii pe care le poate presta factorul (societatea de factoring), în cadrul obligațiilor contractuale, pentru furnizor (client de factoring) în perioada derulării afacerilor de factoring. O parte din aceste servicii se consideră, în general, ca servicii standard și în cele mai multe cazuri au aproape un caracter obligatoriu. În funcție de contractul de factoring încheiat, ele pot fi multiple și variate, astfel încât să corespundă necesităților reale ale partenerilor contractuali și exigențelor cerute.

În cadrul acestei funcții, factorul poate prelua de la partenerul lui de contractare, deci de la furnizor (clientul de factoring), următoarele servicii cu caracter de afaceri de factoring:

- Evidența și contabilitatea debitorilor cu toate datele necesare pentru evidența creanțelor;
- Evidența curentă și statistică a situației creanțelor;
- Atribuții de facturare;
- Verificarea situației bonității debitorilor;
- Supravegherea gradului de solvență a debitorilor preluați;
- Procedura de somație a debitorilor și luarea tuturor măsurilor legale pentru încasarea în termen a creanțelor față de debitorii existenți în anexele de la contractul de factoring;
- Încasarea creanțelor;
- Obligativitatea de a furniza partenerului din contractul de factoring informații și date de control cu privire la situația încasărilor din creanțe și a solvabilității debitorilor;
- Consultanțe cu privire la activitatea de lichidare a debitelor;
- Consultanțe cu privire la studiul pieței de marketing;
- Consultanțe care au ca obiect gestiunea contabilă și financiară;
- Consultanțe cu privire la afacerile de factoring în probleme de fiscalitate.

Enumerarea acestor servicii nu se poate considera ca fiind o prezentare exhaustivă a acestora, deoarece domeniul se poate extinde prin complexitatea afacerilor și la o serie de alte servicii legate direct sau indirect de activitatea de factoring. Spre exemplu, în unele cazuri se acceptă de către factor (societatea de factoring) și servicii intermediare, care se referă la asigurările de transport de mărfuri și de operațiuni de plata taxelor vamale. Prin executarea acestor servicii de către factor, furnizorul (clientul de factoring) este menajat de unele costuri materiale și de personal și, totodată, de timpul necesar pentru efectuarea acestor servicii, considerate auxiliare. În concluzie, contractul de factoring îl scutește de a se preocupa cu aceste activități auxiliare și, în consecință, își poate concentra forțele și timpul, în calitate de furnizor – producător exclusiv pentru realizarea activității de bază, deci pentru exercitarea sarcinilor de aprovizionare, producție și desfacere. În aceste condiții, dacă serviciile amintite mai sus sunt preluate de factor, care din punct de vedere al afacerilor furnizorului sunt considerate neproductive, dar în fond necesare, prin contractul de factoring acestea vor fi externalizate. Datorită concurenței crescânde la care trebuie să facă față întreprinzătorii, externalizarea serviciilor a devenit o practică modernă și eficientă a zilelor noastre.

„În pachetul de servicii oferit de factor (societatea de factoring) sunt și servicii de consultanță, de care pot beneficia furnizorii (clientul) de factoring în perioada derulării afacerilor de factoring. Unele societăți de factoring dispun de personal specializat pentru acordarea de consultanță în domeniul politicii de desfacere a mărfurilor și a prestărilor de servicii și îndeosebi cu privire la :

- verificarea bonității clienților furnizorului (debitorii de factoring);
- prevenirea creării și acumulării de debite;
- încasarea creanțelor și debitelor,

Astfel de consultanțe, exercitate la un nivel mai calificat și superior, pot să fie de un real folos pentru partenerii contractuali, având astfel o importanță majoră în afacerile de factoring.”<sup>4</sup>

Cu preluarea acestei funcții de către factor, furnizorul (clientul de factoring) cedează unele drepturi procedurale, care reprezintă o activitate dificilă și incomodă pentru renumele unui om de afaceri. Prin această cesiune a creanțelor și prin contractarea efectuării unor sarcini importante de încasare a debitelor, furnizorul (clientul de factoring) transferă aceste atribuții asupra factorului (societății de factoring) și își poate concentra atenția pentru derularea activității de afaceri economice. Deci, prin exercitarea de către factor a acestor servicii complementare, furnizorul (clientul de factoring) beneficiază de economie de timp și de evitarea unei activități dificile și cu tendințe de discreditare a relațiilor de afaceri viitoare. Implicarea factorului de către furnizor în circuitul de încasare a creanțelor reprezintă în general o măsură radicală și urgentă, deoarece factorul, de obicei, acționează mai energic și consecvent pentru lichidarea debitelor cedate. De altfel, prin practica dobândită, factorul dispune de cunoștințe specializate mai aprofundate decât furnizorul (clientul de factoring) în acest domeniu de activitate și, în consecință, contribuția lui este foarte valoroasă în privința asigurării unor lichidități importante în favoarea acestei părți contractuale. După cum rezultă, gama serviciilor oferite de către factor este multiplă și foarte variată și, în consecință, contractarea acestora reprezintă o activitate de mare importanță în domeniul afacerilor de factoring.

### 3. Funcția de delcredere

„Din punct de vedere juridic, funcția de delcredere este o formă specială a contractului de garanție. În fond, este o garanție a solvabilității creanțelor unui debitor în cadrul unui contract de factoring, unde factorul își asumă răspunderea față de clientul de factoring pentru încasarea debitului datorat. Pentru exercitarea acestei funcții, conform reglementărilor legale, factorul este îndreptățit de a beneficia de un comision (taxă de factoring) care va diminua plata valorii creanțelor cumpărate. Riscul factorului față de furnizor (client de factoring) este deosebit de accentuat în cazul insolvenței debitorului, iar importanța acestei funcții constă tocmai din preluarea acestui risc. Practic exercitarea funcției de delcredere constă în acțiunea de preluare a riscului bonității creanțelor cedate, după o verificare prealabilă a credibilității și capacității de plată a debitorului. De fapt, acest lucru înseamnă că, după semnarea contractului de factoring, factorul nu mai poate invoca acțiunea de regres față de furnizorul (clientul de factoring) în caz de insolvență sau orice incapacitate de plată a debitorului. Incapacitatea de plată se constată după o dată limită stabilită prin contract, dacă debitorul nu plătește creanța în cadrul unui termen de ...zile după expirarea scadenței de plată. Incapacitatea de plată este valabilă dacă până la această dată debitorul de factoring nu a efectuat plata și nu a ridicat nici un fel de obiecțiuni împotriva obligației sale de plată.”<sup>5</sup>

În concluzie, răspunderea de delcredere exclude dreptul de regres a factorului față de clientul de factoring în cazul decăderii creanțelor (în cazul imposibilității sau refuzului de plată a debitorului). Prin excluderea dreptului de regres se înțelege pierderea capacității factorului de a se îndrepta împotriva clientului de factoring, în cazul în care o factură nu este plătită la scadență. Rezumând, esența funcției de delcredere constă în preluarea de către factor a riscului de insolvență a debitorilor de factoring, până în momentul scadenței creditului furnizor, fără drept de regres asupra clientului de factoring. Dar este necesar să se menționeze că debitele respective sunt asigurate în cazul unor incapacități de plată. Din cele stabilite anterior rezultă clar că, prin preluarea riscului de delcredere, factorul își asumă o răspundere foarte mare în derularea afacerilor de factoring.

Prin această funcție, factorul (societatea de factoring) preia riscul de credit o dată cu cumpărarea creanțelor. În scopul de a împărți și diviza riscurile, în contractul de factoring, furnizorul (clientul de factoring) va fi obligat prin cesiune globală să cedeze toate creanțele dobândite în timpul relațiilor contractuale din livrări de mărfuri și prestări de servicii sau din o sferă a acestora. Factorul își rezervă dreptul contractual în cele mai frecvente cazuri ca să cumpere acele creanțe pe care le stabilește după o verificare minuțioasă din punct de vedere al solvabilității. Această verificare în înțelesul principiului funcției de „delcredere” se face pe baza informațiilor primite de la camerele de comerț, bănci și alte surse particulare, conform verificării datelor contabile bilanțiere și prin luarea în considerare a constatărilor experților factorului care au cunoștințe teoretice și practice deosebite.

<sup>4</sup> Dumitru Vișan, *Contabilitate financiară*, Editura Independența Economică, Pitești, 2006, pag. 234.

<sup>5</sup> Ioan Popa, *Tranzacții de comerț exterior*, Editura Economică, București, 2006, pag 98.

Factorul este în general angajat cu un staff de specialiști de credite cu cunoștințe deosebite în această branșă, care asigură o garanție în administrarea unor astfel de riscuri. Exercițarea funcției de delcredere din punct de vedere a suportării riscurilor este influențată de felul contractului de factoring și de situația existentă pe piața de factoring din diferite țări. Riscul de țară este deosebit de semnificativ asupra impactului acestui instrument de finanțare în economia unei țări. Acest risc poate să fie de natură:

- Economică: existența unei infrastructuri financiar bancare insuficient dezvoltată; un procent mare al ratei inflației.
- Legislativă: lipsa unor reglementări legale în domeniul afacerilor de factoring; instabilitate legislativă.
- Politică: război, revoluție, rebeliune etc.

De aceea, este important pentru accesibilitatea și eficiența utilizării factoringului să existe prevederi legislative care să reglementeze acest domeniu al afacerilor de factoring. Din punct de vedere al reglementărilor legale, spre exemplu, în Germania, sunt prevederi atât în codul civil cât și în codul comercial cu privire la clarificarea noțiunii de delcredere, cât și în legătură cu exercitarea acestei funcțiuni a factoringului.

Toate aceste funcții principale reunite în mâna unui factor (societatea de factoring), ca formă de organizare, în literatura de specialitate poartă denumirea , în mod generic, factoring standard. Funcția de finanțare din factoring constituie o metodă de finanțare de mare importanță și deosebit de atractivă a întreprinderilor, în general, și a societăților europene în plină dezvoltare, în special.

#### Bibliografie:

1. Tatiana Molico, Eugen Wunder, *Factoringul , alternativă modernă de finanțare*, Editura CECCAR, București, 2006;
2. Ioan Popa, *Tranzacții de comerț exterior*, Editura Economică, București, 2006;
3. Mihaela Roventă, *Introducere în forfetare și factoring*, Editura Economică, București, 2004;
4. Werner Schwarz, *Factoring*, Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, Stuttgart, 2002;
5. Dumitru Vișan , *Contabilitate financiară*, Editura Independența Economică, Pitești, 2006.