

CZU: 336.717 (4 -612 UE)

TENDINȚELE DEZVOLTĂRII FACTORINGULUI ÎN SPAȚIUL UNIUNII EUROPENE

Olga ȘTEFANIUC, Daniela BUMBAC

Universitatea de Stat din Moldova

Industria factoringului european poate fi considerată o istorie de succes. Ea oferă în primul rând capital de lucru pentru dezvoltarea afacerilor care mișcă înainte economia Europei. La moment, piața factoringului în spațiul european este în continuă creștere, fapt ce determină studierea aprofundată a acestui fenomen. Factoringul s-a dezvoltat ca urmare a creșterii vânzărilor plătibile la un termen de 30-120-180 de zile de la data livrării bunului sau prestării serviciilor. În majoritatea statelor europene, dar și în America de Nord, livrarea de bunuri sau prestarea de servicii cu plată la termen scurt este o metodă de comerț frecvent practică între parteneri. Practica europeană a demonstrat în repetate rânduri beneficiile factoringului asupra activității agenților economici.

Cuvinte-cheie: *factoring, factoring cu regres, factoring național, factoring internațional, creanțe.*

TRENDS FOR THE DEVELOPMENT OF THE FACTORING IN EUROPEAN SPACE

A success story can be considered the european factoring industry. It offers primarily working capital for business development that move forward the economy of Europe. At the moment, factoring in the european market is growing, which determines the depth of the study of this phenomenon. Factoring has been developed as a result of the increase in sales payable in a period of 30-120-180 days from the date of delivery or the provision of services. In most European countries, as well as in North America, the supply of goods or the provision of paid services to the short term is a method commonly practiced between trade partners. European practice has shown repeatedly, factoring benefits on the activity of economic operators

Keywords: *factoring, recourse factoring, domestic factoring, international factoring, claims.*

Introducere

La ora actuală, în cadrul sistemului economiei de piață o amploare din ce în ce mai mare iau modalitățile moderne de finanțare, care prezintă anumite avantaje comparativ cu tehnicile tradiționale de finanțare. Una dintre modalitățile moderne de finanțare, care înregistrează o arie de acoperire din ce în ce mai largă atât în țările cu dezvoltare economică durabilă, cât și în țările cu ritmuri latente de dezvoltare, este factoringul. Actualmente, se poate afirma că factoringul constituie una dintre cele mai eficiente și compexe forme de finanțare ale unui agent economic, el fiind 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.

Factor este societatea financiară specializată în încasarea creanțelor. Aderentul este societatea comercială furnizoare de produse și servicii.

Factoringul constă în posibilitatea exportatorilor de a ceda o parte din creanțe sau de a le ceda în totalitatea lor unei/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 lichidități a creanțelor rezultate în urma livrării bunurilor sau a prestării serviciilor. Factoringul poate fi privit și ca un contract încheiat între furnizorul de mărfuri sau prestatorul de servicii (denumit aderent în cadrul acestui contract) și factor (care, la rândul său, poate fi o societate bancară sau o instituție financiară specializată), prin care creanțele aderentului din vânzări de bunuri sau prestări de servicii sunt preluate de factor spre a fi mai apoi încasate de către acesta de la debitori [1, p.68].

Beneficiile operațiunilor de factoring

Pentru prima oară, factoringul a apărut și s-a dezvoltat în SUA la sfârșitul sec.XIX, după care a fost practicat și în țările Europei de Vest. În anii 80 ai sec.XX operațiunile de factoring se realizau cu succes în băncile comerciale din Australia, Orientul Apropiat și în Asia de Sud-Est. Factoringul este practicat în țările dezvoltate economic. Cele mai importante piețe ale operațiunilor de factoring sunt SUA, Marea Britanie, Franța, Japonia. Pe aceste piețe, cei mai mulți clienți ai factorilor fac parte din industria electronică, textilă,

alimentară sau a automobilelor. În ultimii ani se înregistrează o creștere pe aceste piețe și a companiilor prestatoare de servicii ce apelează la factoring ca modalitate de finanțare a creanțelor scadente la termen scurt.

Factoringul s-a dezvoltat ca urmare a creșterii vânzărilor plătibile la un termen de 30-120-180 de zile de la data livrării bunului sau prestării serviciilor. În majoritatea statelor europene, dar și în America de Nord, livrarea de bunuri sau prestarea de servicii cu plată la termen scurt de până la 120-180 de zile este o metodă de comerț practică frecvent între parteneri, cu tendințe de dezvoltare și în afara acestor zone. Importatorii preferă cumpărarea cu plată la termen scurt, întrucât costurile de finanțare sunt suportate de către exportatori, fiind astfel pentru importatori cea mai ieftină metodă de finanțare a achizițiilor.

Relațiile de factoring au un impact economic pozitiv asupra tuturor subiecților de la toate nivelurile economice. La nivel microeconomic, factoringul permite unui agent economic să-și îmbunătățească anumiți indicatori financiari: volumul vânzărilor, lichiditatea, veniturile, precum și dezvoltarea afacerii din contul creșterii vânzărilor. Din contul îmbunătățirii situației economico-financiare, agenții economice obțin posibilitatea de a moderniza capacitatea de producție și de a reînnoi mijloacele fixe.

Tabelul 1

Influența factoringului asupra indicatorilor financiari ai companiei

Efectual real	Influența asupra indicatorilor financiari
Prin intermediul factoringului are loc transformarea creanțelor în mijloace bănești fără apariția creanței.	- Creșterea indicatorilor de lichiditate
Obținerea finanțării după livrarea mărfii și posibilitatea completării concomitente a capitalului circulant formează efectul multiplicator și permite utilizarea mai eficientă a mijloacelor circulante.	- Scăderea termenului de circulație a creanțelor; - reducerea duratei ciclului financiar; - reducerea valorii medii a creanțelor (eliberare)
Cheltuielile pentru factoring în întregime se referă la costul de producție (sinecost) conform legislației.	- Scăderea bazei fiscale pentru impozitul pe profit

Sursa: Elaborat de autori în baza sursei [2].

La nivel național, factoringul permite exportatorilor și importatorilor să utilizeze condițiile de plată amânată în afacerile cu cumpărătorii sau furnizorii străini, ceea ce facilitează dezvoltarea comerțului internațional.

Tabelul 2

Influența factoringului asupra relațiilor economice la anumite niveluri

Nivelul economic	Impactul factoringului
Internațional	Dezvoltarea comerțului internațional dintre țări
Macroeconomic (național)	Dezvoltarea exportului și importului din contul utilizării de către importatori/exportatori a creditului comercial
Mezoeconomic (regional)	Dezvoltarea regiunilor/ramurilor din contul creșterii concurenței dintre companii
Microeconomic	Creșterea competitivității furnizorului de mărfuri/servicii

Sursa: Elaborat de autori în baza sursei [2].

În majoritatea țărilor postsovietice, dezvoltarea factoringului se poate realiza în baza legislației cu privire la activitatea băncilor comerciale sau a companiilor de factoring. Actuala practică a factoringului demonstrează că băncile comerciale propun clientului, de cele mai multe ori sub forma factoringului, un credit sub forma unei creanțe. Acest produs presupune doar finanțare, dar nu este însoțit de servicii calitative de factoring.

Avantajele factoringului în calitate de direcție de dezvoltare a organizației financiare sunt:

- ✓ extinderea sortimentului de produse și a cross-vânzărilor, precum și a altor produse (pentru bănci);
- ✓ creșterea bazei clientele din contul debitorilor;
- ✓ caracterul finanțării pe termen scurt;
- ✓ cererea crescută la servicii de factoring;
- ✓ loialitatea crescută a clienților;
- ✓ profitabilitatea înaltă a afacerii;
- ✓ factoringul permite majorarea pasivelor din contul plăților debitorilor.

Piața factoringului în Uniunea Europeană

La ora actuală, piața factoringului în spațiul UE este în continuă creștere, fapt ce a determinat studierea tendințelor pieței respective. Pot fi menționate următoarele elemente importante ale dezvoltării factoringului în ultimii ani în spațiul UE: aceasta a oferit finanțare în sumă de peste 170 mld. euro pentru aproximativ 164000 de întreprinderi mici, mijlocii și mari, care împreună au combinat o cifră de afaceri de 1,37 mld. euro [3, p.27]. În anul 2015 piața factoringului în spațiul UE a constituit 1,47 mld. euro, crescând astfel cu peste 5,43% față de anul 2014. Principalii beneficiari ai acestei modalități de finanțare au fost afacerile din domeniul manufacturii, serviciilor și sectorul de distribuție. Piața factoringului din spațiul european concentrează aproximativ 60% din volumul factoringului internațional. După criza din anul 2008, când întreprinderile mici și mijlocii din spațiul european s-au confruntat cu problema contractării unui împrumut bancar, companiile de factoring au fost cele care au intervenit cu soluții. Evoluția în dinamică a pieței factoringului în spațiul UE este prezentat în figura de mai jos.

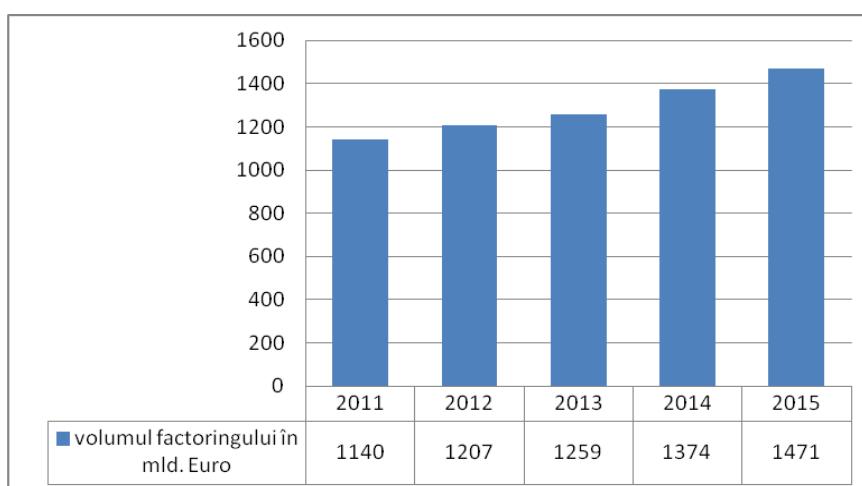


Fig.1. Volumul operațiunilor de factoring în spațiul UE în perioada 2011-2015.

Sursa: Elaborată de autori în baza datelor Factor-Chain International [4].

În urma analizelor efectuate se poate constata ca piața factoringului în spațiul european a crescut din 2006 până în 2014 în medie cu 7,5% [3, p.9]. Potrivit datelor oferite de Asociația Europeană de Factoring și de Asociația Internațională de Factoring, se poate concluziona că piața factoringului este mai dezvoltată în 5 țări, care practic concentrează 80% din volumul total al operațiunilor de factoring. Astfel, se poate stabili că în spațiul european cea mai mare cotă revine Regatului Unit cu 23,94%, urmat de Franța cu 15,49%, Germania cu 12,93%, Italia cu 12,52%, Spania cu 7,72% [4, p.23].

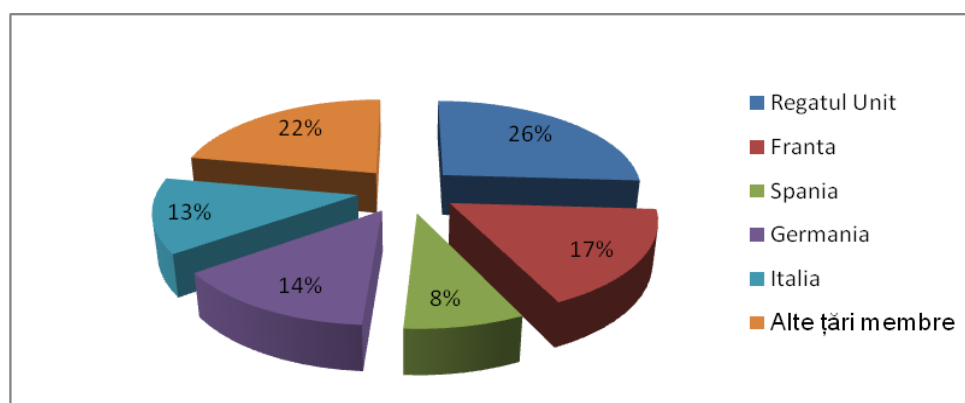


Fig.2. Structura pieței factoringului în spațiul UE în anul 2015.

Sursa: Elaborată de autori în baza datelor Factor-Chain International [4, p.23].

Industria factoringului european a înregistrat o dezvoltare mai lentă în ultimii ani. Ne referim la perioada de după 2009, când criza financiară și-a lasat o amprentă puternică. Criza financiară a determinat un acces scăzut pentru sectorul mic și mijlociu din spațiul UE la piața creditelor bancare. Considerent din care acestea din urmă au apelat la modalitatea finanțării prin factoring.

În spațiul european factoringul poate fi delimitat între factoringul intern (sau domestic) și factoringul internațional. Conform altor clasificări, se face deosebirea dintre factoringul cu regres și factoringul fără regres. În urma cercetărilor efectuate se poate constata o predominare a factoringului intern (sau domestic) cu o cotă de 81,62% față de factoringul internațional cu o cotă de doar 18,38% [3, p.11].

În anul 2015, factoringul național (sau intern) a constituit 1,189 mld. euro față de 1,121 mld. euro în 2014, crescând cu 6% de la an la an, iar factoringul internațional a constituit 282 mil. euro, crescând cu 19% față de anul 2014. Factoringul cu regres a concentrat peste 61% din volumul total al factoringului în 2015, față de 59% în 2014, iar factoringului fără regres revenindu-i 39% în 2015 față de 41% în 2014 (Fig.3).

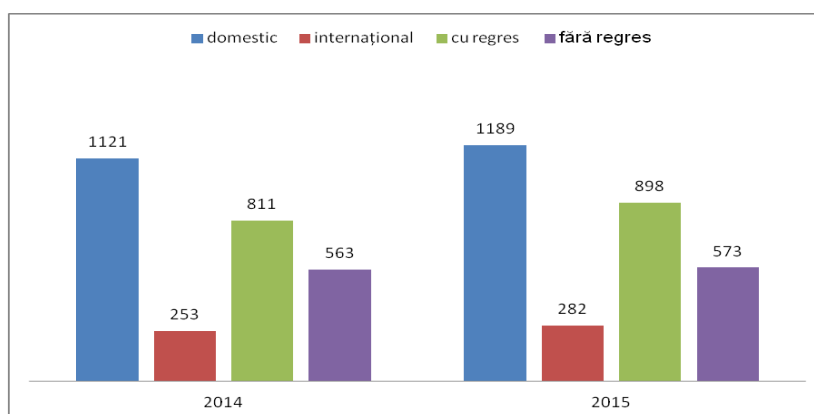


Fig.3. Structura volumului factoringului în spațiul UE.

Sursa: Elaborată de autori în baza datelor Asociației Europene de Factoring, EUF [3].

Comparând factoringul cu recurs și factoringul fără recurs, se poate observa o diferență de doar 17%, prioritate având, totuși, factoringul cu regres. Analizând datele prezentate oficial de către Asociația Europeană de Factoring, se poate stabili că factoringul rămâne a fi produsul societăților bancare, care practic domină piața cu 92,38%, un rol minoritar revenind societăților financiare, inclusiv societăților de factoring.

În cele ce urmează va fi prezentată o analiză a principalilor beneficiari ai serviciilor de factoring pe domenii de activitate. În urma analizelor efectuate se poate constata o predominare a domeniului manufacturii cu 26,9% în 2014 și cu 31,3% în 2015 și a firmelor prestatoare de servicii care apelează la servicii de factoring, a căror cotă în totalul clienților constituie 22,5% în 2014 și 23,8% în 2015, rețelele de distribuție concentrează în 2015 peste 17,5% din piața factoringului; domeniului transportului și al construcțiilor le revine o cota nesemnificativă de aproximativ 5%.

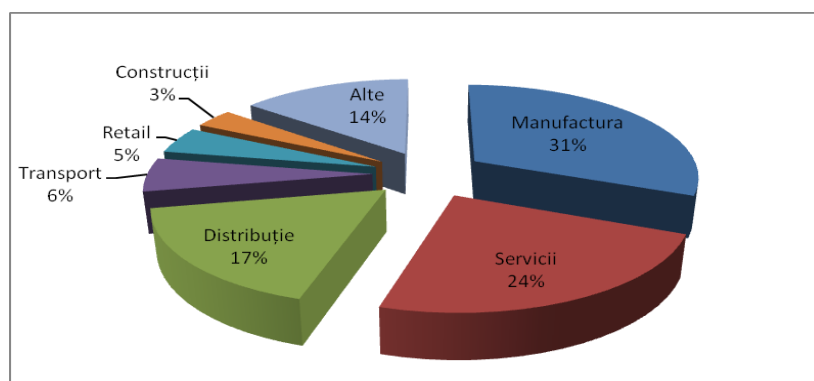


Fig.4. Structura factoringului în spațiul UE pe domenii de activitate pentru anul 2015.

Sursa: Elaborată de autori în baza datelor Asociației Europene de Factoring, EUF [3].

În urma analizelor efectuate putem menționa că principalii clienți ai companiilor de factoring în spațiul Uniunii Europene sunt întreprinderile mici și mijlocii, care constituie 76% din totalul clienților acestora, comparativ cu 11% întreprinderile mijlocii și 13% întreprinderile mari.

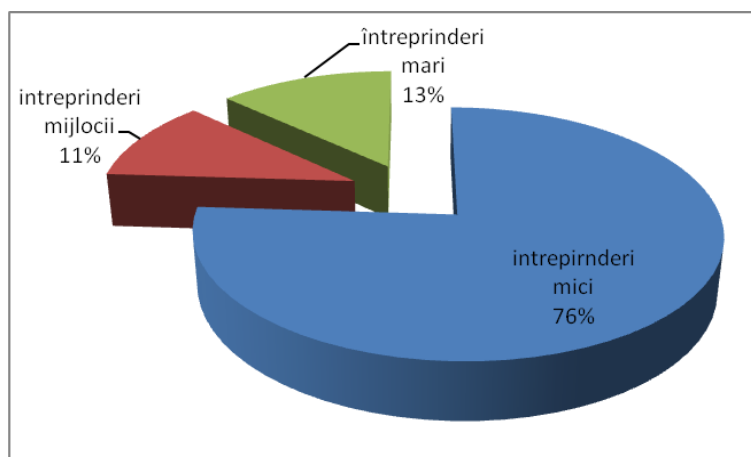


Fig.5. Beneficiarii serviciilor de factoring în spațiul UE în anul 2015.

Sursa: Elaborată de autori în baza datelor Asociației Europene de Factoring, EUF [3].

În 2015 piața europeană a factoringului a constituit 1,557 mld. euro, sau 65,51% din volumul total al pieței internaționale a factoringului, plasându-se pe primul loc pe plan internațional [5, p.18,21]. Din acest total țările UE au realizat împreună un volum al factoringului de 1,471 mld.; raportată la PIB, pentru anul 2015 această cifră constituie 10,1%. Cele mai importante piețe din spațiul european sunt reprezentate de Marea Britanie cu 377 mld. euro, Franța – cu 248 mld. euro, Germania – cu 209 mld. euro, Italia – cu 190 mld. euro și Spania – cu 115 mld. euro [5, p.23]. Cele mai mari rate de raportare ale Factoring/PIB pentru țările UE în anul 2015 sunt reprezentate în figura de mai jos.

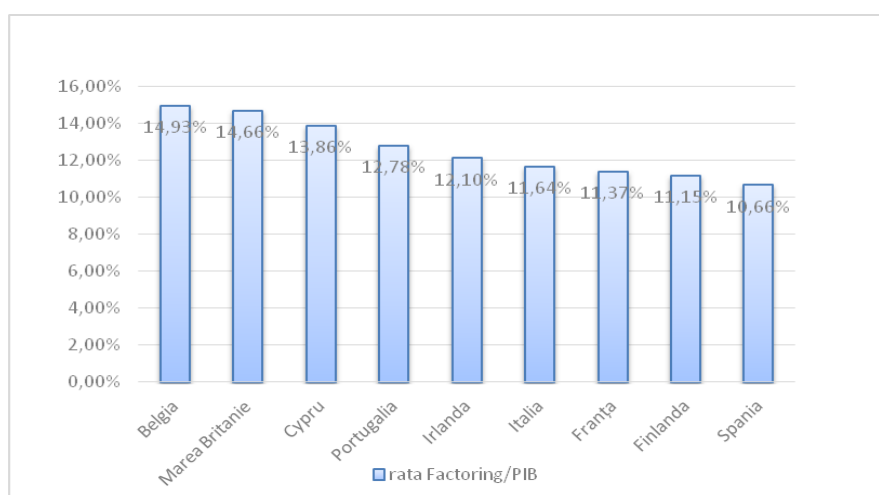


Fig.6. Rata de raportare Factoring/PIB în spațiul UE în anul 2015.

Sursa: [6, p.13]

Dupa cum se poate observa din figura de mai sus, cea mai mare rată de penetrare Factoring/PIB pentru anul 2015 a fost înregistrată de Belgia cu 14,93%, urmată de Marea Britanie cu 14,66%, locul trei revenind Ciprului cu 13,86%. Pentru întreg spațiul UE acest indicator a constituit 10,46%, majorându-se față de anul precedent cu 5,43%.

Spre regret, piața factoringului în Republica Moldova rămâne a fi una foarte incertă și slab dezvoltată. De menționat ca doar una dintre băncile astăzi leader în sectorul bancar autohton – BC Moldindconbank SA – a promovat și continuă să facă acest lucru în domeniul factoringului, celelalte bănci prezentând un interes destul de scăzut. În același timp, piața serviciilor de factoring este dominată de către o singură companie de factoring – „NFC-Moldfactor”, care este companie-fiică a companiei ruse de factoring „NFC-Factoring”. La ora actuală, principalii clienți ai companiei de factoring „NFC-Moldfactor” sunt producătorii de vinuri, de faianță și gresie, de covoare și alți producători din domeniul industriei ușoare. Importatorii acestor produse sunt reprezentanți ai Rusiei, Poloniei, României, Ucrainei, Spaniei. Costurile serviciilor de factoring prestate de companie variază în funcție de tipul operațiunii. Așadar, costul procedurii de acordare a 100% garanție pentru cumpărător este în medie de 1,5-2,5% din suma creanțelor cesionate. Pe când costul pentru garanție de 100% pentru cumpărător, plus achitarea cu bani lichizi a 90% din valoarea tranzacției, constituie în medie 5-6% din rulaj.

Cifre concrete privind această modalitate de finanțare rămân a fi o enigmă, fiind considerate confidențiale. Din aceste considerente, realizarea unui studiu amplu privind piața factoringului în R.Moldova este foarte dificilă.

Concluzii

În ceea ce privește factoringul, putem afirma că principalul impediment în dezvoltarea acestuia în Republica Moldova este lipsa unei baze normativ-legislative care ar stabili subiecții, obiectul, aspectele, principiile și condițiile de derulare a operațiunilor date. Bineînțeles, există și alte state care nu dispun de o lege distinctă de reglementare al operațiunilor de factoring, însă, pornind de la modelul de dezvoltare a leasingului în Republica Moldova, putem remarca faptul că în țara noastră nu poate fi asigurată o dezvoltare continuă a operațiunilor de factoring, dacă acest domeniu nu este legalizat.

O altă problemă în dezvoltarea operațiunilor de factoring este lipsa înlesnirilor fiscale și a unor facilități stimulativе. Mai mult ca atât, în Codul fiscal al R.Moldova nu se menționează despre reglementarea fiscală a acestor operațiuni. Astfel, neclaritatea desfășurării activității de factoring din punct de vedere legislativ se intersectează cu obscuritatea cadrului fiscal în domeniul dat, conturând un cadru neprielnic pentru dezvoltarea factoringului în Republica Moldova.

La ora actuală, factoringul constituie o soluție viabilă pentru exporatori, contribuind la promovarea și dezvoltarea exportului prin:

- furnizarea resurselor care să acopere nevoile imediate de lichiditate;
- obținerea garanției încasării mijloacelor bănești;
- preluarea riscului în cazul neplății de către debitorii externi.

Experiența instituțiilor bancare sau nebancale, care oferă servicii de factoring, a demonstrat că, în cea mai mare parte, comportamentul debitorilor privind plata se îmbunătățește semnificativ ca urmare a cesunii de creanțe specifice contractelor de factoring. Astfel, reducerea termenului de plată este un alt efect direct al factoringului.

Dacă piața de factoring din Republica Moldova se va extinde, se va putea forma o bază accentuată de finanțare a întreprinderilor care au nevoie de capital de lucru și, prin urmare, se va putea omite blocajul financiar la diverși agenți economici, precum și se vor evita dificultățile la urmărirea operativității și exactității plăților. Totalitatea discrepanțelor prezente în cadrul operațiunilor de leasing și factoring desfășurate la noi în țară sunt o dovadă a faptului că piața acestor servicii se află într-o stagnare accentuată în comparație cu alte țări.

Așadar, în vederea soluționării acestor probleme, în Republica Moldova urmează a fi implementate următoarele măsuri:

- ✓ elaborarea unui cadru normativ-legislativ cu privire la factoring care va structura subiecții, obiectul, drepturile și obligațiile participanților, principiile și condițiile de desfășurare a activității de factoring;
- ✓ acordarea unor facilități de natură fiscală și a altor stimulente companiilor de factoring;
- ✓ elaborarea unor acte normative care ar proteja interesele părților și ar preîntâmpina posibilele fraude.

Pentru înregistrarea progresului în domeniul factoringului, aceste operațiuni trebuie să fie incluse în programele naționale de dezvoltare și să se organizeze susținerea multilaterală a pieței de factoring prin formarea unei rețele naționale de factoring și instruirea personalului încadrat în aceste activități.

Referințe:

1. ROVENTA, M. *Introducere în forfetare și factoring. Tehnici moderne de finanțare a activității de export*. București, 2002. 168 p.
2. КОЛОБАНОВ, Д.Е., ПАРФЕНОВА, Л.Б. *Факторинг: международный аспект*. Ярославль: Канцлер, 2010. 200 с.
3. A whiterpaper The EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry, January 2016, [Disponibil: <https://fci.nl/about-factoring/white-paper-final.pdf>] [Accesat: 10.06.2017]
4. Annual review Factor-Chain International, 2015. [Disponibil: https://fci.nl/downloads/annual_review_2015.pdf] [Accesat: 10.06.2017]
5. Annual review Factor-Chain International, 2016. [Disponibil: https://fci.nl/downloads/annual_review_2016.pdf] [Accesat: 10.06.2017]
6. Factoring and commercial finance, Yearbook 2015-2016, september 2016. [Disponibil: <https://fci.nl/about-factoring/yearbook-2015-2016v2.pdf>] [Accesat: 08.06.2017]

Prezentat la 28.06.2017