

## CURSUL Nr.3

### OPERATIUNI BANCARE PRIVIND ACORDAREA DE CREDITE PENTRU COMPANII (OPERATIUNI DE ACTIV)

**Operațiunile active** reprezintă pentru instituțiile de credit **operațiunile de utilizare a resurselor mobilizate** de către acestea sub forma atragerii de depozite, a contractării de împrumuturi sau din alte surse în vederea îndeplinirii funcțiilor specifice.

Așa cum se cunoaște, o bancă are un volum de capital redus în raport cu totalul pasivelor sale, așa încât plasamentele efectuate vor fi corelate cu resursele pe termen scurt, mediu și lung atrase.

Operațiunile pasive sunt direct corelate cu cele active. Pe de o parte, din punct de vedere al maturităților, iar pe de altă parte, din punct de vedere al dobânzilor.

Astfel, datorită *preferinței către lichiditate*, deponenții vor urmări să efectueze depuneri pe termene de 12 sau 18 luni, care să le permită și încasarea unei dobânzi superioare depozitelor la vedere. Dobânzile pasive reprezintă pentru bănci angajarea unor cheltuieli către titularii de depozite și creditorii.

Pentru a înregistra profit, băncile trebuie să utilizeze cât mai eficient resursele atrase, astfel încât plasarea lor să se efectueze la rate active de dobândă mai înalte decât cele plătite.

La nivel agregat, eficiența este dată de o diferență pozitivă între plasamente și resurse, respectiv între dobânzile încasate (active) și cele plasate (pasive).

Putem concluziona că unul dintre obiectivele managementului bancar îl reprezintă **menținerea pe ansamblu a unui raport supraunitar** între dobânzile la utilizări și cele la resursele constituite.

Putem scrie:

Da/Dp) 1

unde numărătorul reprezintă dobânda activă, iar numitorul pe cea pasivă.

Principalele operațiuni active ale băncilor sunt:

- disponibilul aflat în casierie;
- conturile curente și depozitele plasate la alte instituții de credit;
- conturile curente deschise la banca centrală;
- titlurile de trezorerie și alte titluri deținute de bancă;
- creditele de diverse categorii;
- creanțele din leasing;
- titlurile de participație;
- imobilizările corporale;

fondul de comerț;  
imobilizările necorporale;  
alte categorii de active.

Din analiza principalelor active bancare, remarcăm așezarea lor în ordinea descrescătoare a gradului de lichiditate.

Astfel, **numerarul** din casierie și **depozitele deschise la alte bănci** sunt cele mai lichide. Spunem că au un grad înalt de lichiditate.

**Titlurile** deținute au un grad mediu de lichiditate, întrucât valorificarea lor pe piață poate să presupună un anumit timp.

**Creditele**, atâta vreme cât sunt restituite la timp (partea de principal + dobânda aferentă), având un serviciu al datoriei corespunzător nu pot fi rambursate înainte de scadență la cererea instituției bancare, ci numai la inițiativa beneficiarilor lor.

Există situația în care băncile pot „vinde” o parte din credite unor instituții specializate. În țările Uniunii Europene titlurizarea sau securitizarea este foarte dezvoltată. În Germania, ea este apanajul băncilor ipotecare și de economii (*bausparkasse*), în Franța există Fondurile Comune de Creanțe, iar în Marea Britanie și țările nordice *Special Purpose Vehicle*. Această vânzare specială reprezintă în fapt o transformare a creditelor în obligațiuni, prin mecanismul securitizării sau titlurizării activelor, care va fi analizat într-un paragraf distinct.

**Imobilizările corporale** au un grad scăzut de lichiditate, însă existența lor este esențială bunei desfășurări a activității bancare.

O perspectivă diferită asupra activelor bancare presupune clasificarea lor în **active valorificabile** și **active nevalorificabile**.

Încadrarea în una sau în alta dintre categorii are în vedere veniturile generate de deținerea activelor respective.

Trebuie precizat că fără existența **imobilizărilor corporale** (clădiri, terenuri, mijloace de transport, echipamente IT etc.) și **necorporale** (brevete, licențe, mărci etc.) instituțiile bancare nu și-ar putea desfășura în condiții normale activitatea, iar veniturile generate de credite, dețineri de titluri și altele nu ar mai putea fi realizate.

Apariția creditului este strâns legată de cea a băncilor comerciale. Mobilizarea disponibilităților monetare de pe piață și plasarea lor eficientă către solicitanții de fonduri se realizează prin intermediul creditării.

**Creditul este operațiunea prin care o parte numită creditor, pune la dispoziție resurse proprii sau împrumutate unei alte părți, numită debtor, în schimbul unui preț (dobânda) și sub constrângerea respectării unor condiții minimale.**

Condițiile privesc elemente cum sunt:

**a) identificarea subiecților raportului de creditare: debitorul și creditorul;**

Creditorii tradiționali sunt băncile, însă în aceeași categorie se mai înscriu și persoanele fizice, și corporațiile care cumpără obligațiuni, precum și autoritățile locale sau centrale. Gama creditorilor este diversificată, iar în perioada actuală nu se mai pot identifica „creditori puri” sau „debitori puri”. Afirmatia se poate ilustra prin următorul exemplu: o bancă acordă împrumuturi pe diverse termene (este în poziția de creditor) și primește împrumuturi pe termen scurt de la alte bănci pe piața interbancară (este în poziția de debitor).

Așadar, încadrarea în una sau alta dintre categorii depinde de modul din care se efectuează analiza. Cu toate acestea, este recunoscut faptul că un creditor trebuie să dispună de un excedent monetar pe care urmărește să îl plaseze în condiții avantajoase.

Raporturile juridice consfințesc dreptul creditorului asupra debitorului și obligația acestuia din urmă față de primul, în legătură cu suma împrumutată și cu prețul creditului.

**b) promisiunea de rambursare a sumei împrumutate, respectiv de stingere a obligației asumate**

Rambursarea creditului vizează nu numai principalul, ci și dobânda aferentă acestuia. Promisiunea de rambursare este asumată de debitor din momentul acceptării condițiilor din contractul de credit și a semnării acestuia.

Suma împrumutată de către bancă este supusă *riscului de nerambursare*. Acesta se poate manifesta ca urmare a falimentului debitorului, ca urmare a unor dificultăți financiare temporare sau datorită relei voințe a debitorului.

Pentru contracarea riscului de nerambursare, banca solicită *garanții* beneficiarului creditului.

Garanțiile sunt de două tipuri:

reale;

personale.

*Garanțiile reale* vizează bunuri materiale, mobile sau imobile care pot fi executate de bancă în ipoteza nerambursării împrumutului.

*Garanțiile personale* constau în angajamentul unui terț de a plăti în locul debitorului dacă acesta nu își poate îndeplini obligațiile.

**c) dobânda**

Dobânda este prețul plătit de debitor băncii în schimbul capitalului împrumutat. Prețul creditului poate avea ca referință o rată de dobândă fixă sau una variabilă.

Rata fixă rămâne nemodificată pe toată perioada împrumutului dacă în contractul de credit nu se prevede altfel. În această rată banca include, pe lângă dobânda normală, anticiparea privind

modificarea acesteia în viitor, o primă de risc și marja bancară. Rata variabilă este cea mai utilizată întrucât îi permite creditorului să se protejeze într-o anumită măsură de riscul ratei dobânzii.

Ratele de referință cele mai utilizate pe plan european sunt EONIA și EURIBOR.

**EONIA** (*Euro Overnight Index Average*) este rata dobânzii de referință la operațiunile overnight pentru EURO. EONIA se calculează ca medie ponderată a tuturor tranzacțiilor overnight desfășurate pe piața interbancară din zona monedei unice europene. EONIA este utilizată și ca suport pentru tranzacțiile cu produse derivate.

**EURIBOR** (*Euro Interbank Offered Rate*) este rata dobânzii la care sunt oferite depozitele la termen pe piața monedei euro de către o bancă altei bănci.

Alegerea băncilor în panelul EURIBOR este bazată pe condiții selective: calitatea înaltă a creditului, cota de piață, gradul de notorietate.

#### **d) termenul de rambursare**

Termenul de rambursare al creditului variază de la perioade foarte scurte la perioade îndelungate.

Astfel, există credite pe 24 de ore (*overnight*) acordate pe piața interbancară dar și împrumuturi pe termene de peste 30 de ani (împrumuturi ipotecare).

În România, avem următoarele tipuri de credite:

1. sunt credite pe termen scurt cele sub 1 an;
2. sunt credite pe termen mediu cele între 1 și 5 ani;
3. sunt credite pe termen lung cele peste 5 ani.

Clasificarea creditelor se poate efectua pornind de la criteriile numeroase însă ne vom mărgini la cea din punct de vedere al debitorului și creditorului:

1. credit bancar – creditorul este banca;
2. credit comercial – creditorul este furnizorul, iar debitorul beneficiarul mărfii;
3. credit ipotecar – creditorii pot fi: banca, statul, societatea ipotecară;
4. credit de consum – creditor este o bancă sau o societate financiară;
5. credit obligatar – creditor este cumpărătorul de obligațiuni (investitorul), iar debitor emitentul de titluri cu venit fix.

Creditele se clasifică, de asemenea, în două mari categorii de activități ale băncilor privind creditarea:

- creditarea companiilor cunoscute și sub denumirea de CORPORATE BANKING
- creditarea persoanelor fizice REI AIL BANKING.

#### **PRINCIPALELE TIPURI DE CREDITE**

a) credite globale de exploatare;

- b) utilizari din deschideri de credite permanente (linii de credite);
- c) credite pentru finantarea cheltuielilor si stocurilor temporare;
- d) credite pentru finantarea cheltuielilor si stocurilor sezoniere;
- e) credite de trezorerie pentru produse cu ciclu lung de fabricatie;
- f) credite pentru prefinantarea exporturilor;
- g) credite pentru exportul de produse garantate cu creante asupra strainatatii;
- h) credite de scont;
- i) credite pe documente de plata aflate in curs de incasare (cecuri si ordine de plata);
- j) factoring;
- k) credite pentru facilitati de cont;
- l) credite pe descoperit de cont (overdraft);
- m) credite pentru echipament (investitii) in completarea surselor proprii;
- n) credite pentru cumpararea de actiuni si active;
- p) credite ipotecare;
- q) credite pentru activitatea de leasing;
- r) credite de forfetare.

## CATEGORII DE IMPRUMUTATI

- Categoriile de clienti ai bancii care pot beneficia de credite sunt:
  - regii autonome, companii si societati nationale;
  - societati comerciale cu capital de stat sau privat si alte unitati care isi desfasoara activitatea in cadrul economiei nationale;
  - societati comerciale cu capital integral strain sau mixt constituite potrivit legii;
  - societati agricole cu personalitate juridica, constituite potrivit Legii nr. 36/1991 privind societatile agricole;
  - unitati administrativ teritoriale organizate potrivit legii;
  - asociatii de proprietari si alte forme de asociere prevazute de lege

## DOCUMENTATIA NECESARA PENTRU OBTINEREA CREDITELOR

- Documentatia, pe care clientii o prezinta bancii in vederea obtinerii de credite, trebuie sa cuprinda:
  - cererea de credite semnata de persoanele autorizate sa reprezinte agentul economic solicitant care cuprinde si descrierea conditiilor creditului;
  - bilantul, raportul de gestiune, contul de profit si pierdere, incheiate pentru ultimii ani;

- situatia prognozata a platilor si incasarilor (cash flow) aferente perioadei pentru care agentul economic solicita imprumutul si bugetul de venituri si cheltuieli intocmit conform precizarilor Ministerului Finantelor Publice;
- situatia stocurilor si cheltuielilor pentru care se solicita creditul, care sa cuprinda cantitatile, valorile, cauzele formarii ~i termenele de valorificare;
- situatia contractelor de livrare pentru produsele care constituie obiectul creditului;
- proiectul graficului de rambursare a creditului ~i de plata a dobanzilor;
- lista garantiilor propuse bancii pentru garantarea creditului solicitat ~i evaluarea acestora;
- planul de afaceri;
- orice alte documente necesare, solicitate de banca.

#### CREDITELE GLOBALE DE EXPLOATARE

- functioneaza dupa sistemul revolving si se acorda in limita unui nivel global de credit, care acopera ansamblul nevoilor de exploatare ale clientilor:
- se acorda pe o perioada de 180 de zile sau de 365 de zile, cu exceptia creditelor pentru produse cu ciclu lung de fabricatie.
- periodic, banca efectueaza revizuirea creditelor pe baza analizei modului de derulare a creditului, a respectarii
- daca din analiza efectuata cu ocazia revizuirii, rezulta ca sunt indeplinite conditiile avute in vedere la acordarea creditului global de exploatare se mentine sau chiar
- majora, la cererea agentului economic, nivelul plafonului de creditare

#### UTILIZARI DIN DESCHIDERI DE CREDITE PERMANENTE (LINII DE CREDITE)

- modalitate de creditare a agentilor economici, care functioneaza dupa sistemul revolving, in baza unui contract de credit prin care banca se angajeaza:
  - pe o anumita perioada de timp sa imprumute clientelei fonduri utilizabile in mod fractionat,
  - in functie de nevoile acesteia,
  - in limita unui nivel global de credit,
  - cu conditia ca soldul zilnic al angajamentelor sa nu depaseasca volumul liniei de credite aprobat,
- posibilitatea prelungirii in mod repetat pe noi perioade de creditare daca sunt indeplinite conditiile stabilite.

- se pot acorda, de regula, pe termen de 180 de zile, iar in cazul agentilor economici cu un standing financiar bun se pot acorda pe termen de 365 de zile.
- pot fi prelungite in mod repetat, la cererea clientilor, pe noi perioade de creditare, daca sunt indeplinite conditiile avute in vedere la acordare, iar rulajul creditor alliniei (rambursarile din credite) realizat in perioada de creditare (de 180 / 365 de zile) este de 1-2 ori mai mare decat plafonul aprobat.
- daca nu mai sunt indeplinite conditiile avute in vedere la acordarea utilizarilor din deschideri de credite permanente (linii de credite) in lei si valuta, banca va sista utilizarile din deschideri de credite permanente, si va proceda la recuperarea soldului ramas in cel mult 30 de zile de la data analizei.

#### CREDITE PENTRU FINANTAREA CHELTUIELILOR SI STOCURILOR TEMPORARE

- se acorda clientelei pentru finantarea operatiunilor cu caracter temporar pe baza documentatiei prezentate din care sa rezulte situatia stocurilor si cheltuielilor care fac obiectul creditarii si cauzele economice care au determinat formarea stocurilor respective (primirea de la furnizori a unor materii prime si materiale in avans fata de termenele din contracte, aprovizionari in loturi optime, intreruperea productiei din motive justificate, lipsa mijloacelor de transport sau alte greutati in expedierea produselor la intern sau la export etc.).
- obiectul :
  - stocurile care au fost aprovizionate deja in perioada precedenta fara a fi achitate,
  - stocurile care urmeaza a fi aprovizionate de agentii economici pe baza de contracte ferme cu desfacere asigurata,
  - cheltuielile temporare aferente acestor stocuri.
- se acorda agentilor economici care constituie astfel de stocuri (produse agricole, agroalimentare, de provenienta vegetala sau animala, precum si orice alte stocuri care nu sunt de natura celor curente si se consuma intr-o perioada mai mare de un trimestru, fara a depasi 12 luni de la constituire) pe baza cererilor si documentatiilor prezentate de acestia.
- bancile nu crediteaza stocurile sezoniere pe perioade care sa depaseasca intervalul dintre doua sezoane (cicluri) de productie naturale.
- banca analizeaza si verifica la fata locului existenta stocurilor sezoniere, conditiile de pastrare-insilozare, calitatea acestora, asigurarea desfacerii prin contracte si comenzi ferme.

## FACTORINGUL

Factoring-ul este un produs financiar complex care combină simultan următoarele servicii: creditarea, asumarea riscului de neîncasare a creanțelor, servicii de urmărire și încasare a creanțelor, precum și evidența contabilă a creanțelor.

Factoring-ul este o înțelegere între un cumpărător, denumit factor, și un vânzător, denumit aderent, prin care factorul cumpără creanțele vânzătorului, de regulă, fără recurs, asumându-și astfel răspunderea pentru capacitatea de plată a debitorului/debitorilor creanțelor. Dacă debitorul creanței devine falit sau nu-și poate onora obligațiile de plată din diverse motive, factorul preia asupra sa pierderea financiară aferentă. Atunci când vânzătorul și cumpărătorul sunt situați în țări diferite, factoring-ul se numește factoring internațional.

Factoring-ul este o tehnică de finanțare în faza de postlivrare/prestare de bunuri/servicii prin vânzarea-cumpărarea (cu sau fără recurs asupra vânzătorului) a unor creanțe scadente la termen, care nu sunt plătibile prin titluri de credit garantate (sub formă de aval/scrisoare de garanție) sau prin metode de plată asiguratorii (acreditiv documentar/scrisoare de garanție).

Factoring-ul este o tehnică de transformare în lichidități a creanțelor rezultate în urma livrării bunurilor/prestării serviciilor în care vânzătorul permite cumpărătorului o amânare a plății de până la 120 - 180 zile, fără nici o altă garanție bancară (aval/scrisoare de garanție/acreditiv documentar). Pentru a acorda această amânare la plată, adică a oferi un credit furnizor, vânzătorul trebuie să aibă încredere în partenerul său că acesta își va onora la scadență obligațiile de plată. Prin urmare, este foarte importantă bonitatea cumpărătorului. Atunci când cumpărătorul este situat într-o țară diferită de cea a vânzătorului, nu trebuie neglijat nici riscul de țară al cumpărătorului, întrucât anumite restricții impuse de

Factoringul = contract încheiat între o parte denumită "aderent", furnizor de marfuri sau prestator de servicii și o instituție de credit sau instituție financiară specializată, denumită "factor", prin care aceasta din urmă asigură finanțarea, urmărirea creanțelor și protecția riscurilor de credit, iar aderentul cedează factorului, cu titlu de vânzare sau de gaj, creanțele născute din vânzarea de bunuri sau prestarea de servicii pentru terți.

Factoring-ul este definit ca fiind o relație contractuală între un vânzător și un factor prin care:

a) vânzătorul cedează factorului toate creanțele rezultate din contracte de vânzare/prestare servicii pe care acesta le are cu diverși parteneri (altele decât cele pentru consum personal) și notifică debitorii privind această cesiune;

b) factorul va presta cel puțin două dintre următoarele servicii:

- finanțare pe baza facturilor (în general 80% din valoare);



- administrarea creantelor;
- colectarea creantelor la scadenta;
- serviciul de finantare presupune finantare imediata in proportie de maxim 80% din contravaloarea fiecărei facturi pentru livrari de marfuri/ servicii prestate, din care se scad comisioanele factorului, restul (20%) se elibereaza in momentul incasarii.
- serviciul de administrare a creantelor presupune evidentierea in contabilitate si gestionarea creantelor preluate in regim de factoring.
- serviciul de colectare se refera la urmarirea incasarii la scadente a facturilor si attentionarea, chiar somarea acelor debitori care nu respecta scadentele.
- principalele activitati care nu se preteaza activitatii de factoring, sunt:
  - constructii;
  - reparatii de nave;
  - productia de ustensile si accesorii de pescuit;
  - productia de bijuterii, blanuri si alte obiecte de lux;
  - productia de cosmetice
  - protectie impotriva riscului de neplata.
- in calitate de proprietar al creantelor, factorul nu dispune, de regula, de dreptul de regres impotriva aderentului.
- renuntarea la dreptul de regres este conditionata de:
  - existenta certa a creantei comerciale;
  - materializarea creantelor in prestatii efective de lucrari si servicii sau in vanzari ferme de marfuri;
  - inexistenta unor evenimente susceptibile de a compromite, intarzia, subevalua platile;
  - inexistenta unor litigii, dispute intre cele doua parti;
  - furnizarea de catre aderent a oricaror informatii referitoare la aspecte care ar putea periclita buna desfasurare a operatiunilor de factoring, imediat ce acesta a intrat in posesia unor astfel de informatii.
- In eventualitatea ca la scadenta factorul nu incaseaza integral/partial una sau mai multe facturi care au facut obiectul operatiunii de factoring, va proceda astfel:
  - a) in cazul factoringului fara regres, banca va plati aderentului diferenta de 20% din contravaloarea acceptata a facturii, in termen de 120 de zile de la data

scadentei acesteia, timp în care banca va depune toate diligentele pentru recuperarea sumelor neincasate de la debitor sau eventual de la societatea de asigurare - reasigurare la care banca a asigurat riscul de neincasare a facturilor;

b) în cazul factoringului cu regres, după expirarea termenului de 30 de zile de la scadenta facturii, banca va recupera de la aderent sumele neincasate prin exercitarea dreptului de regres, prin debitarea contului curent al acestuia, sau valorificarea garanției.

- În cazul factoringului de export, pentru a fi acceptate, facturile externe trebuie să îndeplinească una din următoarele condiții:
  - contractul comercial de export sau alt document cu efecte juridice similare, să aibă prevăzută o modalitate de plată asiguratorie (acreditiv și scrisoare de garanție bancară);
  - riscul de neplata al debitorilor externi să fie acoperit de o societate internațională de factoring, agreată de banca;
  - să existe asigurarea Eximbank împotriva riscului de țară (cu excepția țărilor din categoria A, nominalizate de Banca Națională a României) și împotriva riscului de neplata al debitorilor externi, la orice altă societate de asigurare - reasigurare agreată de banca.

A se vedea și factoring-ul de export în Anexa nr.1

## Factoring-ul în România

Dezvoltarea factoring-ului în România nu era o tehnică prea la îndemână datorită, în principal, lipsei instituțiilor specializate. În prezent, instituțiile cărora li se permite, în baza legii, să îndeplinească astfel de activități, nu și-au dezvoltat încă un sistem eficient de colaborare cu factori din alte țări (fie instituții specializate, bănci etc.) pentru a verifica starea de solvabilitate a diverșilor debitori externi.

Sistemul de factoring a pătruns în România în anul 1994, atunci când Banca Română pentru Dezvoltare SA a aderat la Lanțul internațional de factori. Aceasta a fost prima bancă românească care a oferit acest tip de serviciu pe piața românească. Oferta Băncii Române pentru Dezvoltare SA a fost adresată, la vremea respectivă, în exclusivitate, exportatorilor români, banca oferind până acum numai servicii de factoring de export.

În octombrie 1999, Banca Comercială Română SA și fosta Banca Comercială Demirbank SA, în prezent Unicredit, au aderat și ele la Lanțul internațional de factori. La început, oferta Băncii

Comerciale Române SA a fost numai pentru exportatori și s-a concretizat în servicii de factoring de exprt. După un an, prin bancă au început să se efectueze operațiuni de factoring și pentru clienții interni (în lei).

Numărul clienților care au beneficiat de serviciile de factoring a crescut și s-a diversificat de la an la an.. Valoarea totală a acestor operațiuni, în anul 2000, la Banca Comercială Română SA a fost de 11 milioane de dolari.

Un mare număr de întreprinderi mici și mijlocii din industria textilă și de mobilă a apelat la serviciile de factoring. Societăți cunoscute din industria chimică și petrochimică au apelat la serviciile de factoring.

În starea de moment a economiei naționale, factoring-ul reprezintă o soluție viabilă pentru exportatorii români. El ajută la promovarea și încurajarea exporturilor din România prin:

- furnizarea resurselor care să acopere nevoile imediate de lichiditate;
- obținerea garanției încasării drepturilor bănești, și
- preluarea riscului în cazul neplatirii de către debitorii externi.

1. Factoring-ul – scurt istoric; definire;
2. Schema factoring-ului;
3. Factoring-ul în România.

Factoring-ul – scurt istoric; definire

Prima piață pentru factoring a fost în Statele Unite ale Americii, unde la începutul anilor 1890, agenții (factorii) au început să-și ofere serviciile lor clienților din industria textilă, precum și în cea a confecțiilor.

Până în anii 1960, în America, participau la factoring numai companiile. Dar, curând și băncile au obținut autorizația de participare.

Din America, factoring-ul a fost introdus în anii 1960 în Regatul Unit al Marii Britanii, iar apoi și în multe țări vest europene.

Astăzi, mai mult de 300 de companii de factoring se pot întâlni în țările europene, inclusiv în țările din Europa Centrală și Răsăriteană.

O primă definiție a contractului de factoring<sup>1</sup> ar fi:

„un contract încheiat între o parte numită furnizor și o altă parte numită factor conform căruia:

- a) furnizorul alocă/cedează factorului drepturile de încasat rezultate din contractul de vânzare încheiat între furnizor și clienții lui (debitori);
- b) factorul trebuie să îndeplinească cel puțin două din următoarele funcții:
  - finanțarea vânzătorului (împrumuturi, plăți în avans);
  - primirea drepturilor de încasat;
  - protecția împotriva neplății la timp de către cumpărători.”

Cea mai utilizată definiție este cea britanică, datorită simplității și conciziei sale. Conform acestei definiții, factoringul este operațiunea prin care o societate își vinde conturile de ‘Clienți’ unui factor. Această descriere a factoring-ului poate fi interpretată mai elegant, în termeni juridici ca

---

<sup>1</sup> Dată la Conferința Internațională de la Ottawa din mai 1988, Institutul Internațional pentru Unificarea Dreptului Privat (numit UNIDROIT)

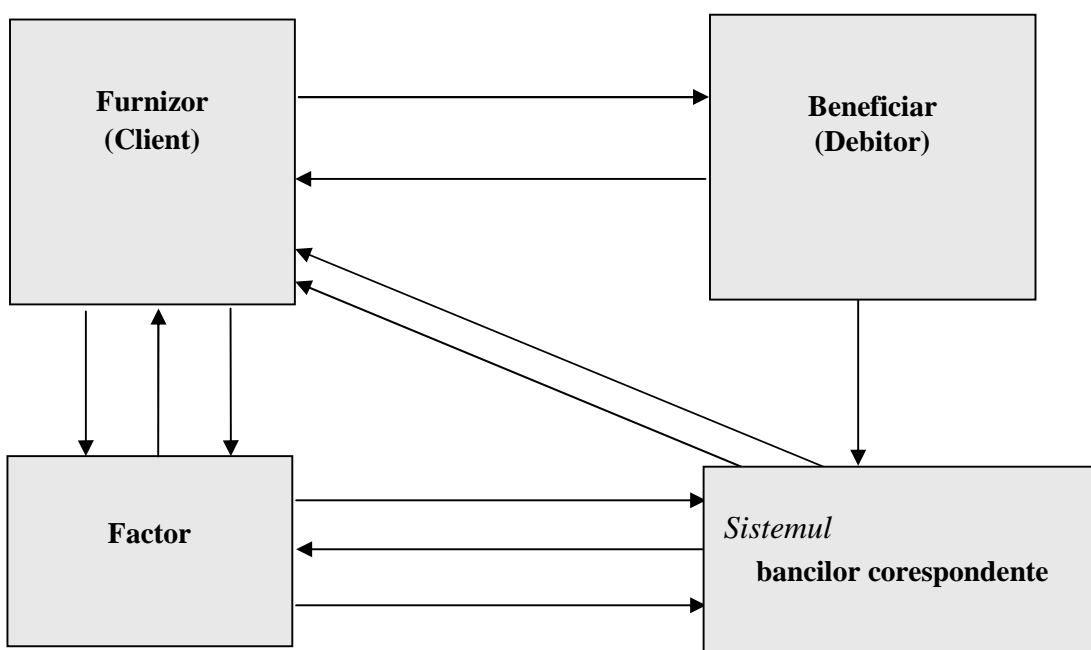
fiind tehnica prin care i se permite unui vânzător de bunuri și servicii de a-și transfera drepturile sale de încasare unei instituții specializate care în felul acesta devine proprietarul lor.

O companie de factoring cumpără datoria evidențiată în contabilitatea unei societăți -client, de obicei pentru o perioadă de maximum de 180 zile. Până la 80 % din valoarea facturii se plătește societății-client imediat, iar restul (după deducerea cheltuielilor și impozitelor) se plătește după decontarea datoriilor.

Implementarea factorilor (instituțiilor de credit) a fost determinată de nevoia furnizorului de a încasa cât mai repede sumele de la debitorii săi. Factorul își va lua obligația de a obține drepturile de încasare, devenind beneficiar. În același timp, el își asumă întregul risc al neplății debitorilor<sup>2</sup>.

## 2. Schema factoring-ului

Operațiunea de factoring presupune participarea a trei persoane: factorul, clientul și debitorul. Factorul reprezintă legătura dintre client și cumpărător.



Sursa: Cirstea, A., Consortiile bancare si factoringul – certitudini ale cooperarii financiar-bancare internationale, Bucuresti, 1999

<sup>2</sup> Basno, C., Dardac, N., Floricel, C., *Monedă, credit, bănci*, Ed. Didactică și pedagogică, Bucuresti, 1994

1. Furnizorul (clientul) livrează marfa clientului său (debitorul) intern sau extern, în conformitate cu contractul comercial încheiat între ei.
2. În baza contractului de factoring, clientul prezintă societății de factoring documente reprezentând:
  - drepturile de încasare cedate;
  - declarație privind transferarea factorului a drepturilor sale de încasare;
  - o cerere de plată a facturilor emise.
3. După analiza facturilor primite de la client, societatea de factoring îl informează pe acesta cu privire la facturile acceptate .
4. Clientul îi trimite factorului originalul facturilor acceptate
5. Clientul îl înștiințează pe debitorul său cu privire la transferarea proprietății asupra drepturilor de încasare societății de factoring.
6. Societatea de factoring plătește o primă parte din suma facturilor acceptate, de obicei 80 - 85% din valoarea lor totală, după deducerea agio-ului (comisionul societății de factoring).

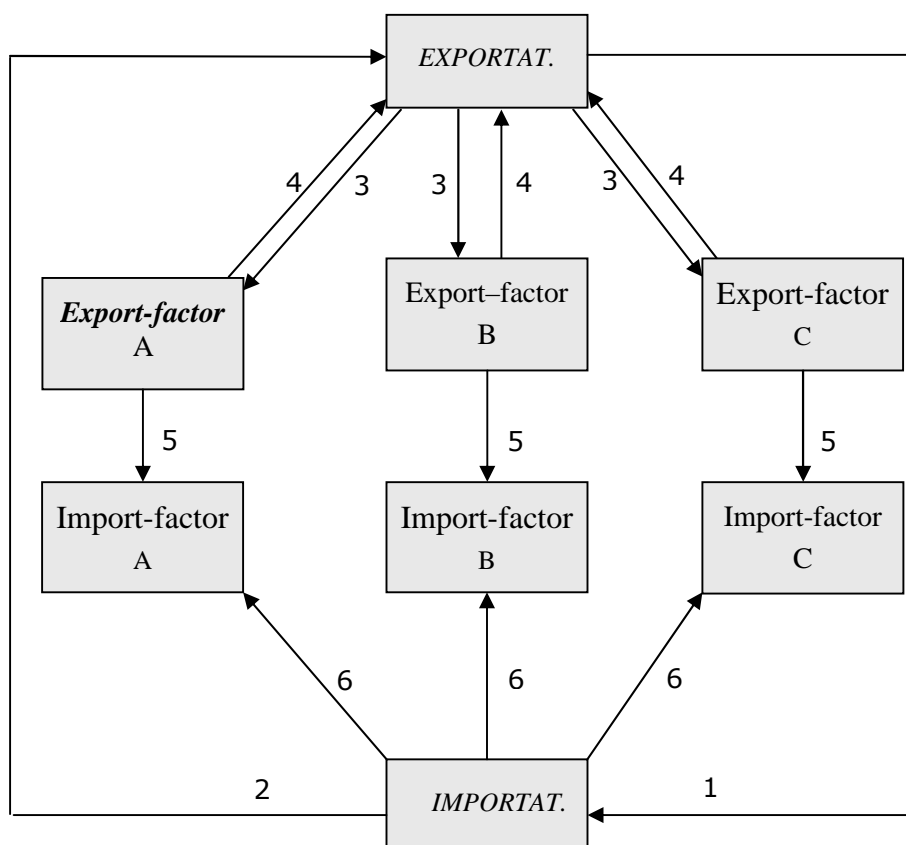
Acest “agio” diferă de la o țară la alta de la o perioadă la alta, în funcție de situația economică și de raportul dintre cerere și ofertă.

Pentru serviciile prestate clientului, societatea de factoring primește un comision..
7. Clientul află de la banca sa (prin intermediul extrasului de cont) despre crediarea contului său cu suma corespunzătoare.
8. După înștiințarea primirii sumei, debitorul va plăti societății de factoring valoarea întregă a facturilor la termenul stabilit în contractul economic.
9. Factorul află de la banca sa (prin intermediul extrasului de cont) despre creditarea contului său cu valoarea totală a facturilor acceptate.
10. În termen de 2-3 zile lucrătoare de la încasarea banilor de la debitor, factorul îi va plăti clientului restul de 15-20%.
11. Clientul află de la banca sa (prin intermediul extrasului de cont) despre creditarea contului său cu valoarea celei de a doua părți din valoarea facturii..

În cazul unor contracte internaționale, pe lângă factorul inițial mai există și un al doilea factor (rezident într-o țară străină) care se numește factor-importator, el va prelua riscurile colectării drepturilor de încasat în țară sa, sau un factor-exportator, dacă după cumpărarea drepturilor

de încasat de la un client intern, el le va trimite pentru a fi colectate de către un factor din țara debitorului, în felul acesta exportînd riscul.

Schema<sup>3</sup> operațională în acest caz, este după cum urmează:



Deci, la nivel internațional există noi participanți la schemă:

- Factorul-importator: un factor care operează în țara importatorului și care preia obligația, împreună cu deibtorul, plata mărfurilor;
- Factorul-exportator: un factor care operează în țara exportatorului care preia responsabilitatea colectării drepturilor de încasat de la debitorii lor;
- Lanțul de factoring: rețeaua internațională a companiilor de factoring, precum și sistemul lor relațional.

<sup>3</sup> Sursa: Cirstea, A., *Consortiile bancare și factoringul – certitudini ale cooperării financiar-bancare internaționale*, București, 1999

Companiile solicită tehnica de factoring pentru a obține unele avantaje, cum ar fi:

- Factorul preia riscul de neplată al debitorilor externi, iar plata drepturilor de încasat se va efectua înainte de scadența lor.
- Perioada de obținere a lichidităților este mai scurtă decât în cazul creditului.

Documentele necesare pentru obținerea finanțării prin factoring nu sunt așa multe așa cum se cere în cazul obținerii unui credit. Acceptarea de către bancă a drepturilor de încasat este irevocabilă, dar presupune o bună executare a contractului comercial de către client.

Debitorul (importatorul) plătește valoarea drepturilor de încasat în țara sa, evitând schimbul valutar; în același timp, el are posibilitatea de a purta o corespondență cu factorul-import în limba lui și de a rezolva eventuale litigii care pot apărea.

Operațiunea de factoring reprezintă un mijloc avantajos de finanțare pentru exportatori, oferindu-le:

- lichiditățile necesare pentru derularea tranzacțiilor lor;
- protecție împotriva riscului de neplată al debitorilor lor,;
- administrarea și colectarea facturilor, în condiții atractive de cost.