



ANALIZA RENTABILITĂȚII OPERAȚIUNII DE FACTORING LA O ENTITATE ECONOMICĂ

Conf. univ. dr. Camelia Cătălina MIHALCIUC^{1*}, Economist Raluca STECLARU²
[1] Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, Romania,
e-mail: cameliam@seap.usv.ro
[2] raluca.steck@gmail.com

Rezumat

Nevoia de capital, finanțarea reprezintă una dintre cele mai importante probleme cu care se confruntă orice agent economic – de la cele mai mici societăți comerciale la bănci și multinaționale, și chiar statele ca entități distincte. Prima opțiune a unei entități care conștientizează apariția nevoii de finanțare o reprezintă utilizarea pieței locale, de cele mai multe ori prin intermediul unor credite bancare. Dar, odată cu condițiile tot mai stricte pe care băncile le aplică pentru a acorda credite pentru firme, multe companii au început să se reorienteze către alte produse moderne de finanțare care le pot asigura necesarul de lichidități în vederea desfășurării activității lor economice. În cadrul acestei lucrări, vom încerca să realizăm o analiză a rentabilității operațiunii de factoring la o societate care activează în domeniul construcțiilor, alegând acest sector de activitate, deoarece în România construcțiile sunt prezentateca lider de piață în accesarea factoring-ului drept modalitate de finanțare. Principalele aspecte la care se va face referire în cuprinsul acestui studiu de caz vor fi: rentabilitatea operațiunii de factoring, costul operațiunii de factoring, reflectarea în contabilitate a principalelor operațiuni privind finanțarea prin factoring, precum și avantajele și dezavantajele care decurg dintr-o astfel de operațiune.

Cuvinte cheie: operațiuni de factoring, rentabilitatea operațiunilor de factoring, costurile operațiunilor de factoring

Clasificarea JEL: M41, M49

* Camelia Cătălina MIHALCIUC, e-mail: cameliam@seap.usv.ro



I. Introducere

În contextul economic actual, succesul unei entități economice este determinat, în mare parte, de asigurarea financiară a acesteia. Lipsa lichidităților este una dintre problemele majore cu care entitățile economice se pot confrunta la un moment dat, cu efecte negative asupra întregii activități investiționale.

La fel ca în majoritatea celorlalte țări, și în România entitățile economice se confruntă cu lipsa lichidităților de pe piață, ceea ce conduce la o încasare cu dificultate a creanțelor proprii. Acest lucru determină societățile să caute soluții și alternative cu ajutorul cărora să poată fi protejate împotriva unor eventuale dezechilibre financiare ale partenerilor de afaceri. Mai mult decât atât, este cunoscut faptul că, pentru ca o entitate să se dezvolte și să fie competitivă este necesar ca tranzacțiile comerciale ale acesteia cu partenerii săi de afaceri să se deruleze în condiții de continuitate, evitându-se, pe cât posibil, riscul de a rămâne fără lichidități.

Principalele resurse financiare pe care entitățile economice le au la dispoziție sunt veniturile rezultate în urma desfășurării obiectului de activitate, fie că vorbim de producție de bunuri, executări de lucrări sau prestări de servicii.

II. Considerații generale cu privire la factoring ca mijloc de finanțare

Între momentul efectiv al vânzării bunului, executării lucrării sau prestării serviciului și momentul decontării poate exista un anumit decalaj de timp, operațiune care poartă denumirea de „vânzare pe credit” și în urma căreia rezultă o creanță comercială.

Literatura de specialitate definește creanțele comerciale ca fiind „drepturi de încasat față de clienți sau debitori determinate de vânzarea pe credit de bunuri, executarea de lucrări sau prestarea de servicii, decontarea între unitate și client intervenind ulterior.” (Bărbuță, 2009, p.163)

În general, prin creanță se înțelege „dreptul unei persoane, denumită creditor, de a pretinde de la o altă persoană, denumită debitor, să dea, să facă sau să nu facă ceva. Altfel spus, creanța reprezintă dreptul unei persoane de a pretinde unui terț plata unei sume de bani sau o contraprestație.” (Hlaciuc, Mihalciuc, 2008, p. 572). În standardul internațional IAS 1 “Prezentarea situațiilor financiare” se specifică faptul că o creanță trebuie clasificată drept activ curent în următoarele situații: (IFRS, CECCAR 2015) se așteaptă ca



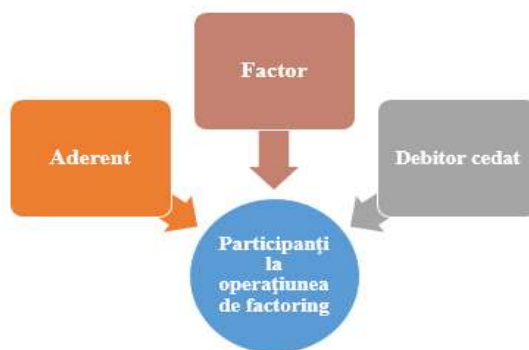
această creanță să fie realizată în termen de 12 luni de la data bilanțului; se așteaptă ca aceasta să fie decontată în cursul normal al ciclului de exploatare al unei entități patrimoniale.

Creanțele sunt elemente patrimoniale de activ, care iau naștere ca urmare a avansării temporare de bunuri sau valori terților, persoane fizice sau juridice, și se sting la încasarea lor. În contabilitate, creanțele se reflectă din momentul creării dreptului față de terți și până în momentul încasării (stingerii) lor. Principalele credite pentru creanțe comerciale pe care practica românească le recunoaște sunt (Bărbuță, 2009, p.163): creditul comercial, scontarea, factoring-ul și forfetarea.

Creditul comercial și scontarea sunt instrumentele de credit utilizate cel mai frecvent de entitățile economice românești, fiind cunoscute încă de la începuturile capitalismului, în timp ce factoring-ul și forfetarea sunt surse alternative de finanțare, apărute ca răspuns la schimbările din comerț și ca o dovadă a adaptabilității modalităților de finanțare la noile cerințe. Dintre acestea, factoring-ul a cunoscut o dezvoltare majoră, plecând de la ideea că acesta consolidează stabilitatea financiară și economică a entităților, concomitent cu administrarea și repunerea în circulație a creanțelor în condiții de eficiență.

Factoring-ul, ca tehnică modernă de finanțare, a început să se dezvolte în cea de-a doua jumătate a secolului 20, îndeosebi în spațiul nord-american, deși factoring-ul ca și concept apăruse în practica englezească încă din secolul al 18-lea. Un aspect important al operațiunilor de factoring este cel legat de părțile care sunt implicate, acestea fiind sugestiv prezentate în figura nr. 1.

Figura nr. 1 - Părțile implicate într-o operațiune de factoring



Sursa: prelucrare după <http://www.asociatiadefactoring.ro/termeni>, data accesării 21.05.2017



Așadar, așa cum se poate observa și din Figura nr. 1., la fiecare operațiune de factoring participă mai multe părți, și anume: aderentul, factorul și debitorul cedat, noțiuni care vor fi prezentate în cele ce urmează (Hațegan, coordonator, 2011, pp. 115-116): Aderentul este o persoană fizică sau juridică (de regulă este o societate comercială), furnizoare de mărfuri sau prestatoare de servicii, care cedează către factor creanțele sale rezultate în urma vânzării de bunuri sau prestării de servicii pentru terți. Factorul este o persoană juridică (poate fi o bancă sau o instituție financiară specializată), autorizată să desfășoare operațiuni de factoring. În conformitate cu reglementările legale în vigoare, în România sunt autorizate să deruleze operațiuni de factoring instituțiile financiare nebancale și instituțiile de credit.

Trebuie de menționat faptul că în operațiunile de comerț exterior intervin, de regulă, doi factori: unul în țara exportatoare, iar celălalt în țara importatoare.

Debitorul cedat este persoana fizică sau juridică, beneficiară a mărfurilor livrate sau a serviciilor prestate de către aderent și care are calitatea de comerciant. În cazul în care o persoană fizică își procură mărfurile și serviciile pentru uz personal, în calitate de consumator final și neavând calitatea de comerciant, aceasta nu este debitor cedat.

În ceea ce privește definirea factoring-ului, acesta este „operațiunea prin care clientul, denumit aderent, transferă proprietatea creanțelor (facturilor) sale comerciale băncii sau altei instituții financiare specializate, denumită factor, aceasta având obligația, conform contractului încheiat, de a asigura încasarea creanțelor aderentului, asumându-și riscul de neplată a acestora.” (Rentrop & Straton, 2014, p. 60)

Camera Internațională de Comerț de la Paris definește factoring-ul ca fiind operațiunea care se desfășoară pe baza unui contract ce se încheie între factor și clientul său, conform căruia „factorul, în schimbul unui comision, preia în proprietatea sa creanțele vânzătorului prin plata facturilor acestuia, facturi ce poartă semnătura cumpărătorului” (Popa, 2008, p.306).

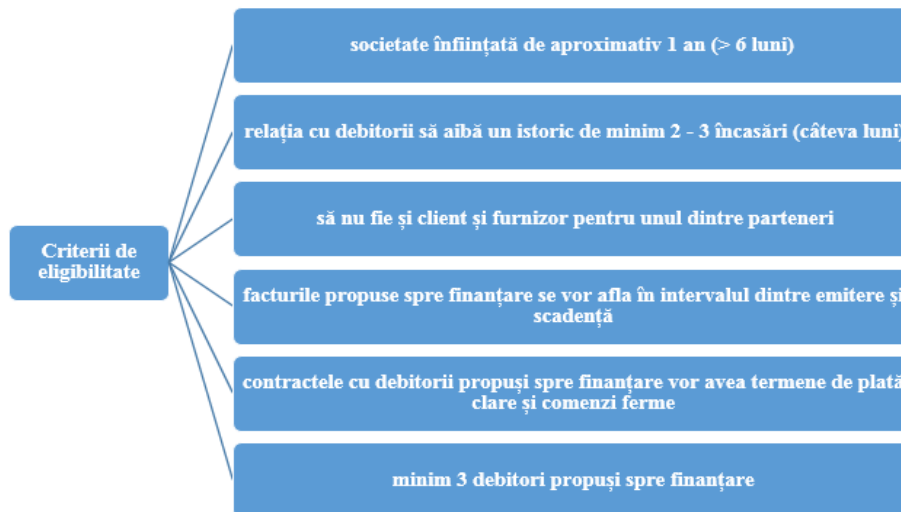
Legislația românească (Legea nr. 246 din 30 iunie 2009 pentru abrogarea Legii nr. 469 din 9 iulie 2002 privind unele măsuri pentru întărirea disciplinei contractuale) reglementează, de asemenea, factoring-ul ca fiind „contractul încheiat între o parte, denumită aderent, furnizoare de mărfuri sau prestatoare de servicii, și o societate bancară sau o instituție financiară specializată, denumită factor, prin care aceasta din urmă asigură finanțarea, urmărirea creanțelor și prezervarea contra riscurilor de credite, iar aderentul cedează factorului, cu titlu de vânzare, creanțele născute din vânzarea de bunuri sau prestarea de servicii pentru terți.” (Popa, 2008, p.306).



Rezultă, așadar, că factoring-ul reprezintă un produs financiar complex, un instrument de finanțare pe termen scurt, prin intermediul căruia creanțele care rezultă din vânzările de bunuri și servicii se transformă în lichidități. În felul acesta, factorul joacă rolul de finanțator pentru aderent.

Deoarece firma de factoring își asumă riscul de neplată al debitorului, aceasta va avea în vedere câteva aspecte înainte de a prelua creanțele. Unele societăți românești de factoring solicită îndeplinirea mai multor criterii de eligibilitate pe care trebuie să le îndeplinească potențialii clienți care doresc să fie finanțați, criteriile prezentate succint în Figura nr. 2.

Figura nr. 2 - Criterii de eligibilitate pentru finanțarea prin factoring



Sursa: prelucrare după <http://www.diamant2000.ro/factoring/conditii-factoring.htm>, data accesării 19.04.2017

Există o mare varietate de societăți care apelează la factoring ca și tehnică de finanțare; în general, factoring-ul este utilizat frecvent în industriile caracterizate printr-un număr mare de producători și comercianți cu amănuntul, care nu au relații pe termen lung, stabile, unii cu alții. Potrivit site-urilor de specialitate, principalele sectoare de activitate care utilizează factoring-ul în activitatea lor investițională sunt cele prezentate în Figura nr. 3.



Figura nr. 3 - Principalele domenii de activitate finanțate prin factoring



Sursa: prelucrare după http://www.slideshare.net/Market_Invoice/the-ultimate-guide-to-invoice-factoring, data accesării 19.04.2017

În realitate însă, există o mare varietate de companii care pot apela la factoring pentru a-și accelera încasarea creanțelor. Pentru o bună perioadă de timp, serviciile de factoring s-au adresat în mod special IMM-urilor (întreprinderi mici și mijlocii) care aveau nevoie de numerar și care nu puteau apela la alte produse de creditare clasice, datorită unor garanții materiale insuficiente. Totuși, în ultimii ani, factoring-ul a început să fie folosit chiar și de companiile mari. Prin urmare, în Figura nr. 4. sunt prezentate societățile pentru care factoring-ul se consideră a fi soluția de finanțare optimă:

Figura nr.4 - Societăți care pot apela la finanțarea prin factoring



Sursa: prelucrare după <http://www.diamant2000.ro/factoring/ce-este-factoring.htm>, data accesării 18.05.2017



III. Rentabilitatea operațiunii de factoring

În decursul acestui punct al lucrării vom încerca să analizăm rentabilitatea operațiunii de factoring la o entitate economică din domeniul construcțiilor S.C. CONSTRUCT S.R.L., această analiză concentrându-se, în principal, pe două direcții: situația patrimoniului entității economice înainte și după ce s-a recurs la factoring, precum și valorile ratelor entității economice (solvabilitate patrimonială, lichiditate curentă, viteză de rotație a activelor totale) înainte și după factoring.

Potrivit reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale, S.C. CONSTRUCT S.R.L. se încadrează în categoria microentităților, criteriile pe baza cărora s-a făcut această încadrare referindu-se la indicatori precum: totalul activelor, cifra de afaceri netă și numărul mediu de salariați. Din acest punct de vedere, societatea luată în studiu prezenta la data bilanțului pentru anul 2015 următorii indicatori: totalul activelor: 315.898 lei; cifra de afaceri netă: 721.191 lei; numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar: 3. Obiectul principal de activitate al S.C CONSTRUCT S.R.L. este realizarea de Lucrări de construcții a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale, reprezentat prin cod CAEN 4120.

În anul 2015, cifra de afaceri netă a societății a fost de 721.191 lei, în creștere cu 212% față de anul 2014, realizând un profit de 218.770 lei.

În vederea efectuării acestei analize, avem în vedere următoarele aspecte referitoare la societatea luată în studiu: entitatea a efectuat lucrări de construcții pentru terți, lucrări care nu au fost achitate integral și în urma cărora au rezultat creanțe față de clienți în valoare de 135.000 lei; entitatea a achiziționat pe credit comercial materiale de construcții necesare desfășurării activității în valoare totală de 110.685 lei; entitatea a contractat un credit bancar pe termen scurt, a cărui valoare rămasă de rambursat este în sumă de 10.400 lei; în ianuarie 2016, entitatea semnează un contract pentru construirea unei grădinițe private, drept pentru care administratorul decide angajarea de personal suplimentar; din nevoia de lichidități, entitatea hotărăște să încheie un contract de factoring cu o instituție specializată.

Pentru a analiza rentabilitatea operațiunii de factoring la S.C. CONSTRUCT S.R.L., în cele ce urmează vom prezenta situația patrimonială a entității economice înainte și după ce s-a recurs la factoring. Bilanțul financiar simplificat al societății înainte de a se recurge la factoring a fost realizat pe baza bilanțului prescurtat de la data de 31.12.2015 și este redat în Tabelul nr. 1., astfel:



Tabel nr. 1 - Bilanțul financiar al S.C. CONSTRUCT S.R.L. înainte de a se recurge la factoring

- lei -

ACTIV		PASIV	
Active imobilizate	136.300	Capitaluri proprii	194.813
Stocuri	6.513		
Clienți	135.000	Furnizori și alte datorii De exploatare	110.685
Alte creanțe	5.455		
Disponibilități	32.630	Credite bancare pe termen scurt	10.400
Total Activ	315.898	Total Pasiv	315.898

Contractul de factoring pe care entitatea îl încheie cu instituția specializată prevede avansuri de 80% din creanțele comerciale, adică 108.000 lei. Societatea decide să folosească această sumă pentru a rambursa creditul bancar pe termen scurt (10.400 lei) și pentru a achita o parte a datoriei față de furnizori (97.600 lei).

Situația patrimonială a societății după ce s-a recurs la factoring este redată în Tabelul nr.2.:

Tabel nr.2 - Bilanțul financiar al S.C. DONMIL S.R.L. după ce s-a recurs la factoring

- lei -

ACTIV		PASIV	
Active imobilizate	136.300	Capitaluri proprii	194.813
Stocuri	6.513		
Creanțe (factor)	27.000	Furnizori și alte datorii de exploatare	13.085
Alte creanțe	5.455		
Disponibilități	32.630		
Total Activ	207.898	Total Pasiv	207.898

Din bilanțul financiar al entității întocmit după apelarea la factoring se constată următoarele: postul bilanțier „Clienți” este înlocuit cu creanțe asupra factorului în sumă de 27.000 lei, egală cu diferența dintre creanțele față de clienți în sumă de 135.000 lei și avansul încasat de la factor în sumă de 108.000 lei; dispăre postul bilanțier „Credite bancare pe termen scurt”, întrucât a fost rambursat în totalitate; postul bilanțier „Furnizori și alte datorii de exploatare” se diminuează cu suma de 97.600 lei, adică diferența dintre



avansul încasat de la factor în sumă de 108.000 lei și valoarea creditului bancar pe termen scurt pe care entitatea l-a rambursat în totalitate, în sumă de 10.400 lei.

Cea de-a doua direcție de analiză în cadrul determinării rentabilității operațiunii de factoring la societatea luată în studiu o reprezintă calculul a câtorva rate, înainte și după ce s-a recurs la factoring, având în vedere cifra de afaceri obținută în anul 2015 în sumă de 721.191 lei. Valorile indicatorilor de solvabilitate patrimonială, lichiditate curentă și viteza de rotație a activelor totale pentru societatea SC CONSTRUCT S.R.L. înainte și după factoring sunt redată în Tabelul nr. 3:

Tabel nr. 3 - Valoarea ratelor la S.C. CONSTRUCT S.R.L. înainte și după factoring

Ratele		Valoarea ratelor	
Denumire	Relație de calcul	Înainte de factoring	După factoring
Solvabilitate patrimonială	$\frac{\text{Capital propriu}}{\text{Datorii} + \text{Capital propriu}}$	$\frac{194.813}{315.898} = 0,62$	$\frac{194.813}{207.898} = 0,94$
Lichiditate curentă	$\frac{\text{Active circulante}}{\text{Datorii curente}}$	$\frac{179.598}{121.085} = 1,48$	$\frac{71.598}{13.085} = 5,47$
Viteza de rotație a activelor totale	$\frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Total activ}}$	$\frac{721.191}{315.898} = 2,28$	$\frac{721.191}{207.898} = 3,47$

Din calculele efectuate în tabelul de mai sus se observă o ameliorare a solvabilității și lichidității generale a entității datorită achitării mai rapide a datoriilor pe termen scurt, precum și o accelerare a vitezei de rotație a capitalurilor investite, având ca efect creșterea rentabilității întreprinderii. În urma finanțării prin factoring, rata solvabilității patrimoniale a entității economice crește cu aproape 52%, de la 0,62 la 0,94, aceste valori reflectând o situație normală și un echilibru financiar bun pe termen lung, care permite acoperirea datoriilor din activul net și a datoriilor pe termen lung din capitalul propriu.

În ceea ce privește rata lichidității curente, aceasta măsoară capacitatea entității de a-și onora obligațiile pe termen scurt din ansamblul activelor circulante și compară ansamblul lichidităților potențiale asociate activelor circulante cu ansamblul datoriilor



scadente într-un termen de sub un an. Pentru societatea noastră, rata lichidității curente de după operațiunea de factoring crește cu aproape 270%, atingând o valoare de 5,47. Pe de o parte, aceasta reprezintă pentru creditorii entității asigurarea recuperării sumelor împrumutate, iar pe de cealaltă parte, un nivel foarte ridicat al acestei rate poate fi asociat unei gestiuni necorespunzătoare a activelor circulante, fiind vorba despre un grad de exigibilitate prea ridicat.

Rotația activului total reprezintă o măsură a eficienței utilizării activelor, acest indicator arătând de câte ori sunt transformate activele în vânzări pe parcursul unui an sau cifra de afaceri la 1 leu active. Pentru situația analizată de noi, viteza de rotație a activelor totale crește după operațiunea de factoring, de la 2,28 la 3,47, acest lucru însemnând o viteză de rotație a capitalurilor investite mai mare.

În urma calculelor efectuate, putem afirma că finanțarea prin factoring este avantajoasă, în principal pentru acele societăți care au nevoie urgentă de numerar, dar care nu au acces la alte forme de finanțare tradițională, sau pentru acele societăți care vor să își îmbunătățească indicatorii financiari.

Dar evaluarea financiară a factoring-ului nu constă doar în a analiza ansamblul economiilor pe care o astfel de operațiune le poate realiza pentru o societate, ci trebuie identificate și cuantificate toate incidențele financiare, lucru pe care îl vom realiza în subcapitolul următor.

IV. Costul operațiunii de factoring

Factoring-ul este o combinație între finanțare și servicii. Din această cauză, costul perceput pentru operațiunile de factoring se împarte în: o taxă pentru finanțarea propriuzisă a operațiunii și o taxă separată pentru administrarea tranzacției. Astfel, există o dobândă și un comision de finanțare. Dobânda este costul aferent finanțării, în timp ce comisionul reprezintă costul aferent serviciilor conexe prestate de factor: studiu privind bonitatea debitorilor, colectarea și administrarea creanțelor, acoperirea riscului de neplată etc.

Comisionul de finanțare (dobânda) reprezintă costul perceput de factor pentru a remunera plățile anticipate solicitate de aderent. Acesta se aplică doar la valoarea finanțată anticipat, fiind comparabil cu dobânda aplicată la creditele bancare pe termen scurt.

De cealaltă parte, comisionul de factoring reprezintă un procent care se aplică asupra sumei totale a facturilor acceptate de către factor. Acesta cuprinde cheltuielile



generale și marja factorului, fiind cuprins, de regulă, între 0,5%-1% pentru serviciile de factoring intern și 1%-2% pentru serviciile de factoring internațional.

Pentru a reda costul operațiunii de factoring la societatea analizată, respectiv S.C. CONSTRUCT S.R.L., dispunem de următoarele informații: valoarea totală a creanțelor cedate societății de factoring – 135.000 lei; finanțare anticipată în proporție de 80% din valoarea facturilor; rata dobânzii – 8%; comisionul de factoring – 0,5%. Calculul costului efectiv al operațiunii de factoring la S.C. CONSTRUCT S.R.L. este redat în Tabelul nr. 4:

Tabel nr. 4 - Costul efectiv al operațiunii de factoring la S.C. CONSTRUCT S.R.L.

- lei -

Element	Valoare
• disponibilități în avans	$80\% \times 135.000 = 108.000$
• valoare creanțe asupra factorului	$135.000 - 108.000 = 27.000$
• dobândă	$8\% \times 108.000 = 8.640$
• cheltuieli de factoring	$0,5\% \times 135.000 = 675$
• cost total	$8.640 + 675 = 9.315$
• diferența rămasă de încasat	$27.000 - 9.315 = 17.685$
• suma totală încasată	$108.000 + 17.685 = 125.685$

Rezultă așadar că, din totalul creanțelor față de clienți în sumă de 135.000 lei entitatea încasează în total 125.685 lei, diferența de 9.315 lei reprezentând costul efectiv al operațiunii de factoring.

Din cele prezentate până în prezent putem afirma că factoring-ul este un produs fiabil pentru societăți, costurile sale fiind comparabile cu cele ale altor produse de finanțare. Dar spre deosebire de celelalte produse, avantaj al factoring-ului este faptul că acesta nu necesită timp de negociere atât de mari, asigurând sumele în timp util.

V. Reflectarea în contabilitate a principalelor operațiuni privind operațiunea de factoring

În absența unor reglementări specifice cu privire la factoring, regimul juridic al acestor operațiuni în România este reprezentat de regulile generale aplicabile cesiunii de creanțe (Oprean, 2015, p. 30).



În practica contabilă există mai multe variante generale de recunoaștere a operațiunii de factoring, tratamentul contabil al acesteia adaptându-se în funcție de particularitățile contractului încheiat și de natura vânzării creanțelor. În urma încheierii contractului cu instituția de factoring, în contabilitatea S.C. CONSTRUCT S.R.L. se vor înregistra următoarele operațiuni:

a. Înregistrarea cesionării către factor a creanțelor față de clienți în valoare totală de 135.000 lei:

461	=	4111	135.000 lei
„Debitori diverși – creanțe factoring”		„Clienți”	

b. Încasarea parțială a creanțelor:

5121	=	461	108.000 lei
“Conturi la bănci în lei”		„Debitori diverși – creanțe factoring”	

c. La scadență, se înregistrează încasarea diferenței dintre valoarea totală a creanțelor cedate și avansul primit:

5121	=	461	27.000 lei
„Conturi la bănci în lei”		„Debitori diverși – creanțe factoring”	

d. Înregistrarea și plata comisionului și a dobânzii:

%	=	5121	<u>9.315 lei</u>
		„Conturi la bănci în lei”	
627			675 lei
„Cheltuieli cu serviciile bancare și asimilate”			
666			8.640 lei
“Cheltuieli privind dobânzile”			

O altă variantă de recunoaștere în contabilitate a operațiunii de factoring o reprezintă încasarea parțială a creanțelor de la factor sub forma unui credit bancar pe termen scurt (5191), acest lucru fiind valabil doar atunci când contractul de factoring se încheie cu o bancă, și nu cu o instituție nebancaară specializată în astfel de activități. În



acest caz, în contabilitatea aderentului, respectiv S.C. CONSTRUCT S.R.L., se vor înregistra următoarele operațiuni:

a. Înregistrarea cesionării creanțelor către banca-factor:

461	=	4111	135.000 lei
„Debitori diverși – creanțe factoring”		„Clienți”	

b. Încasarea parțială a creanțelor cedate sub forma unui credit bancar pe termen scurt:

5121	=	5191	108.000 lei
“Conturi la bănci în lei”		„Credite bancare pe termen scurt”	

c. Constituirea unui depozit colateral pentru diferența care va fi încasată la scadență:

5411	=	5191	27.000 lei
“Acreditiv în lei”		„Credite bancare pe termen scurt”	

d. Încasarea diferenței la scadență:

5121	=	5411	27.000 lei
“Conturi la bănci în lei”		“Acreditiv în lei”	

e. Concomitent, se înregistrează și stingerea creditului bancar pe termen scurt:

5191	=	461	135.000 lei
„Credite bancare pe termen scurt”		„Debitori diverși – creanțe factoring”	

Indiferent de modul de înregistrare în contabilitate, operațiunea de factoring presupune parcurgerea aceluiași faze, astfel: cedare creanțe către instituția bancară/nebancară de factoring, primire avans, înregistrare și plată comision și dobândă de factoring, încasare diferență la scadență.



VI. Avantaje și dezavantaje ale finanțării prin factoring

Serviciile oferite prin factoring sunt numeroase și variate, venind în ajutorul aderentului (clientul de factoring), deoarece, prin preluarea lor de către factor, clientul este eliberat de efectuarea acestor activități. În felul acesta, el își poate concentra toate forțele pentru dezvoltarea activității sale de bază, prin extinderea producției și a vânzărilor.

Contractarea serviciilor unei instituții de factoring bine organizate și cu reputație pe piața de afaceri asigură o multitudine de avantaje în ceea ce privește modul și eficiența de încasare a creanțelor. O dovadă în acest sens este faptul că, de-a lungul timpului, s-a observat tendința multor debitori de a-și plăti mai repede datoriile lor la societățile de factoring decât furnizorilor/producătorilor de mărfuri, posibilitățile factorilor de încasare a creanțelor fiind mult mai rapide și mai eficiente (Bărbuță, 2009, p.180).

Se creează în felul acesta o serie de avantaje semnificative pentru clientul de factoring, cele mai importante dintre acestea considerând a fi următoarele (Oprean, 2015, p. 30):

- ✚ asigură plata rapidă a creanțelor – factoring-ul înseamnă transformarea rapidă a creanțelor în lichidități; este asigurată alimentarea trezoreriei entității cu lichidități disponibile, aderentul reușind în acest fel să își concentreze toate eforturile asupra continuării și extinderii activității sale de bază;

- ✚ creează protecție împotriva riscului de neplată din partea debitorilor – de regulă, operațiunea de factoring este percepută ca fiind o vânzare de creanțe, în care riscul aferent achitării creanțelor de către debitori se transferă în întregime factorului, acesta din urmă neavând niciun drept de regres împotriva clientului în cazul neefectuării plății de către debitori. Există totuși și societăți de factoring care furnizează și finanțare cu drept de regres; în acest caz, riscul de neplată din partea debitorilor îi revine clientului;

- ✚ devine o alternativă de finanțare care nu necesită garanții – datorită faptului că operațiunea de factoring este considerată a fi o cesiune de creanță, factorul preluând de la client creanțele împreună cu toate drepturile aferente acestora, în general nu sunt solicitate alte garanții din partea clienților pentru ca aceștia să aibă acces la acest tip de finanțare;

- ✚ oferă aderentului servicii de natură contabilă, inclusiv consiliere de afaceri: furnizează informații asupra piețelor posibile, asupra eventualelor cumpărători, iar în cazul operațiunilor de factoring internațional - asupra dificultăților care pot să apară într-o țară străină (riscul de schimb valutar, riscul politic etc.);



- ✚ degreavează pe aderent de o serie de activități administrative, cum ar fi: ținerea evidenței clienților, informarea cu privire la plată etc.; acest lucru înseamnă pentru clientul de factoring realizarea de economii materiale și de personal;

- ✚ reduce durata ciclului de exploatare și nevoia de fond de rulment, contribuie la ameliorarea lichidității întreprinderii; intervenția factorului este asemănătoare unei încasări a creanțelor comerciale la livrarea mărfurilor și nu apare în pasivul bilanțului;

- ✚ prin factoring, aderentul nu se angajează la un credit, evitând astfel dezavantajele pe care le implică această metodă de împrumut;

- ✚ costul pentru operațiunea de factoring este fixat prin contract, fiind cert și cunoscut la data încheierii contractului; acest cost ia forma unei cote procentuale din valoarea facturilor cedate.

Deși avantajele finanțării prin factoring sunt numeroase, trebuie să avem în vedere și câteva dezavantaje, pe care literatura de specialitate le apreciază ca fiind (Hațegan, 2011, p.121):

- ✚ costuri relativ ridicate, pe care aderentul le-ar putea folosi în alte scopuri comerciale;

- ✚ apelarea la un factor poate da impresia unei situații financiare mai delicate a întreprinderii-client, însă această observație nu este fondată, având în vedere faptul că societățile de factoring nu acceptă, în general, decât întreprinderile cu o situație financiară foarte bună;

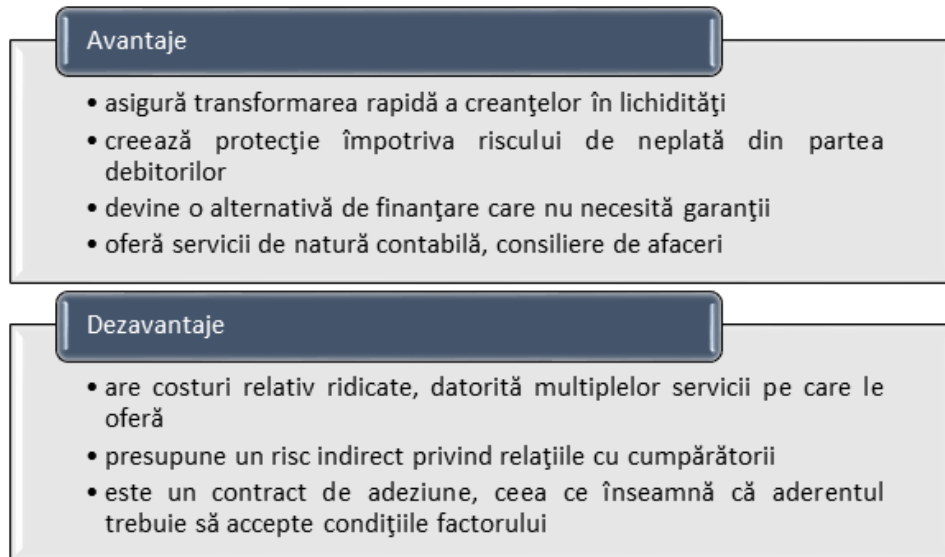
- ✚ presupune un risc indirect privind relațiile cu cumpărătorii, în sensul că, pe parcursul procesului de recuperare a creanțelor, factorul poate să aibă o atitudine mai tranșantă decât și-ar dori aderentul, ceea ar putea să conducă la pierderea unor clienți cu care existau relații bazate pe bună înțelegere;

- ✚ factoring-ul este un contract de adeziune, fără a lăsa prea mult loc de negociere; pentru acceptarea unui aderent ca și partener contractual, factorul solicită îndeplinirea anumitor condiții.

Sintetizând, principalele avantaje și dezavantaje ale factoring-ului pentru societățile beneficiare sunt prezentate în Figura nr. 5.:



Figura nr. 5 - Efectele factoring-ului asupra aderentului



Sursa: prelucrare după Popa, I., „Tehnica operațiunilor de comerț exterior”, Editura Economică, București, 2008, p. 313

VII. CONCLUZII

În ceea ce privește mecanismul de derulare al operațiunilor de factoring, acesta se realizează prin organizații specializate, înființate ca urmare a globalizării pieței financiare și a utilizării tot mai accentuate a metodelor moderne de finanțare. Putem vorbi, așadar, de organizații de factoring înființate la nivel internațional (Factors Chain International) și național (Asociația Română de Factoring).

În România, operațiunile de factoring sunt reglementate de către Banca Națională a României. Legislația emisă de BNR include factoring-ul în activitatea generală de credit, fără a oferi o definiție a acestuia. În absența unor reglementări specifice referitoare la operațiunile de factoring, regimul juridic al acestora îl reprezintă „regulile generale aplicabile cesiunii de creanțe” (Oprean, 2015, p. 30).

Așadar, din punct de vedere contabil, înregistrarea factoring-ului se face avându-se în vedere prevederile referitoare la cesiunile de creanțe din O.M.F.P. nr. 4160/2015, cu



modificările și completările ulterioare. Modul de contabilizare este diferit, în funcție de tipul contractului și de natura vânzării creanțelor.

În condițiile actuale ale pieței, factoring-ul pare a fi o alternativă foarte avantajoasă pentru societățile care au sume mari de recuperat și nevoi urgente de finanțare. Cu toate acestea se observă, mai ales în România, o oarecare reticență a agenților economici privind apelarea la factoring, tocmai din cauza faptului că lipsesc reglementări clare ale acestei operațiuni.

Raportat la perioada actuală, factoring-ul se dovedește a fi o alternativă avantajoasă pentru societăți, datorită numeroaselor avantaje pe care le aduce clientului de factoring: este un instrument flexibil de finanțare, care nu necesită garanții materiale. În plus, factoring-ul reprezintă o modalitate de externalizare a unor activități comerciale, externalizare menită să optimizeze activitatea companiilor.

Referințe bibliografice

Cărți și capitole din cărți

1. Bărbuță-Mișu, N. (2009), *Finanțele întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București.
2. Hațegan, I. (coord.) (2011), *Instrumente financiar – bancare pentru societăți comerciale*, Editura Universul Juridic, București.
3. Hlaciuc, E., Mihalciuc, C. C. (2008), *Organizarea contabilității financiare a entităților economice: abordări teoretice și aplicative conforme cu prevederile OMFP 2374/2007 și standardele internaționale de contabilitate*, Editura Didactică și Pedagogică, București.
4. Popa, I. (2008), *Tehnica operațiunilor de comerț exterior*, Editura Economică, București.
5. Rentrop & Straton (2014), *Marea Carte verde a monografiilor contabile 2014*, Editura Rentrop & Straton, București.

Articole din jurnale/ volumele conferințelor

6. Oprean, D. (2015), „*Factoringul – formă modernă de comerț*”, Revista Finanțe Publice și Contabilitate, nr. 9/2015.

Legislație

7. *Legea nr. 246/2009 pentru abrogarea Legii nr. 469/2002 privind unele măsuri pentru întărirea disciplinei contractuale.*
8. *Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) (2015)*, Consiliul pentru Standarde Internaționale de Raportare Financiară (IASB), traducere CECCAR, București.



Resurse web

9. The ultimate guide to invoice factoring, disponibil la <http://www.slideshare.net/Market Invoice/the-ultimate-guide-to-invoice-factoring> (data accesării 19.04.2017).
10. <http://www.patronat-imm.ro/microentitate-entitate-mica-entitate-mijlocie-si-mare-in-2016-in-ce-categorie-te-incadrezi> (data accesării 02.07.2017).
11. <https://www.scribd.com/doc/48187653/Ratele-de-lichiditate-si-semnificatia-lor-in-echilibrul-fina> (data accesării 02.07.2017).
12. <http://www.goldring.ro/indicatori-de--masurare-a-lichiditatii.html> (data accesării 02.07.2017).
13. Factoring, alternativă la metodele clasice de finanțare, disponibil la <http://www.wall-street.ro/articol/Finante-Banci/14344/Factoring-alternativa-la-metodele-clasice-de-finantare.html> (data accesării 03.07.2017).
14. <http://contabilul.manager.ro/a/17127/contract-de-factoring-cum-va-arata-monografia-contabila.html> (data accesării 03.07.2017).
15. <http://www.diamant2000.ro/factoring/conditii-factoring.htm>, data accesării 19.04.2017).