

Factoring-ul, tot mai cautat de companii. Cum poate funcționa în paralel cu alte produse de creditare a nevoilor de lichiditate

**schönherr**

**Companiile active în România sunt tot mai interesate de factoring. Conform datelor publice, în prima jumătate a anului 2022 valoarea operațiunilor de factoring s-a ridicat la 3,68 miliarde de euro, în creștere cu 31,6% față de perioada similară a anului trecut. Și, deși fară îndoială o parte din aceasta creștere se datorează inflației, nu poate fi contestat apetitul tot mai mare al companiilor pentru acest tip de produs financiar.**

### **Când opteaza companiile pentru factoring?**

Ca regula, companiile cauta opțiuni pentru finanțarea lanțului de aprovizionare fie atunci când se confrunta cu o breșă în lichiditate (termene scurte de plată convenite cu furnizorii, combinate cu termene (mai) lungi convenite cu clienții), fie atunci când planuiesc să își extindă capacitatea de producție/ livrare, pentru a satisface cererea în creștere pentru produsul/ serviciul oferit. În unele cazuri, se aplică ambele scenarii. În principiu, în oricare dintre aceste situații se urmărește totodata și eliberarea resurselor interne de povara administrarii și colectarii sumelor facturate.

În practica, unele companii se pot îndrepta către factoring într-o etapa ulterioară, după ce au testat deja alte produse de creditare a nevoilor de lichiditate (linii de capital de lucru, facilități de tip „borrowing base“ etc.) și după ce au constituit garanții asupra stocurilor în favoarea creditorilor inițiali respectivi. Uneori, aceste companii sunt perfect mulțumite de produsele pe care le utilizează deja și nu vor neapărat să renunțe la ele, ci doar să adauge factoring-ul la paleta existentă de produse.

### **Provocari de ordin practic și potențiale soluții**

Conform prevederilor legale actuale, se pot anticipa situații de conflict între garanții de rang senior asupra stocurilor, constituite de o companie în favoarea creditorilor inițiali, și așteptarea legitima a furnizorului de servicii de factoring ca facturile/ creațele achiziționate de la acea companie să fie libere de sarcini.

Codul Civil prevede ca bunurile comercializate de o companie în cursul obișnuit al activității sale vor fi transferate către cumpăratori libere de sarcini. În termeni simpli, dacă o bancă deține o garanție reală asupra stocurilor de bunuri astfel comercializate, nu va mai putea urmări obiectul garanției în mâna cumpăratorului. În locul acestui drept de urmarire, garanția reală a băncii se va strămuta asupra creaței sau sumei colectate de la cumpărator. Furnizorul garanției (compania care comercializează bunurile respective) va fi obligată, la rândul său, să depuna sumele respective într-un cont special și să notifice bancă despre acest fapt.

---

În acest context, pot apărea probleme în momentul în care o companie intenționează să își ceseioneze creațele din activitatea comercială unui furnizor de servicii de factoring. Așteptarea rezonabilă a furnizorului de servicii de factoring ar fi să achiziționeze facturi/ creațe care sunt libere de orice alte sarcini, or, nu ar fi cazul aici (în urma stramutării garanției, banca deține o garanție de rang întâi asupra respectivelor creațe/ facturi/ sume).

O metoda de a debloca situația ar fi să se inițieze discuții cu ambele instituții financiare, cu obiectivul de a încerca o divizare a garanțiilor între acestea, respectiv să se limiteze garanția reală a banchii asupra anumitor tipuri de stocuri, menținând celelalte tipuri libere de orice sarcini pentru a facilita tranzacțiile de factoring.

Există și alte opțiuni, mai complexe și care necesită un appetit mai mare de negocieri din partea celor două instituții financiare. Una dintre ele presupune ca ambii creditori să fie de acord ca garanția creditorului inițial să nu se mai stramute asupra creațelor/ facturilor emise către cumpărator (cu efectul că acestea ar ramâne libere de sarcini). Chiar și așa, sumele colectate de către compania beneficiara a factoring-ului de la furnizorul de servicii de factoring ar fi depozitate într-un cont bancar asupra caruia creditorul inițial ar deține o garanție de prim rang, în timp ce beneficiarul factoring-ului și-ar pastra dreptul de a opera contul respectiv.

### **Concluzii**

Cele de mai sus sunt un simplu exemplu despre cum se poate pastra flexibilitatea în acordarea garanțiilor, fără a neglija interesele legitime ale creditorilor. În ansamblu, există soluții juridice pentru a facilita accesarea de către companii de produse de factoring în completarea altor produselor financiare gândite pentru creșterea lichiditații și/sau pentru sprijinirea planurilor de dezvoltare ale companiilor.