

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 fără îndoială o parte din această creștere se datorează inflației, nu poate fi contestat apetitul tot mai mare al companiilor pentru acest tip de produs financiar.

Când optează companiile pentru factoring?

Ca regula, companiile caută opțiuni pentru finanțarea lanțului de aprovizionare fie atunci când se confruntă 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 totodată și eliberarea resurselor interne de povara administrării și colectării sumelor facturate.

În practică, unele companii se pot îndrepta către factoring într-o etapă 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.

Provocări de ordin practic și potențiale soluții

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

Codul Civil prevede că bunurile comercializate de o companie în cursul obișnuit al activității sale vor fi transferate către cumpărători 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 cumpărătorului. În locul acestui drept de urmărire, garanția reală a băncii se va stramuta asupra creanței sau sumei colectate de la cumpărător. Furnizorul garanției (compania care comercializează bunurile respective) va fi obligată, la rândul său, să depună sumele respective într-un cont special și să notifice banca despre acest fapt.

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

O metodă 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 băncii 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 apetit mai mare de negociere 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 strămute asupra creanțelor/ facturilor emise către cumpărător (cu efectul ca acestea să rămână libere de sarcini). Chiar și așa, sumele colectate de către compania beneficiară a factoring-ului de la furnizorul de servicii de factoring ar fi depozitate într-un cont bancar asupra căruia creditorul inițial ar deține o garanție de prim rang, în timp ce beneficiarul factoring-ului și-ar păstra dreptul de a opera contul respectiv.

Concluzii

Cele de mai sus sunt un simplu exemplu despre cum se poate păstra 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 lichidității și/sau pentru sprijinirea planurilor de dezvoltare ale companiilor.