

Factoringul în România a ajuns la 5 miliarde de euro



Piața de factoring a continuat sa creasca pentru al patrulea an consecutiv, având un avans de 11% în 2018, față de anul precedent, depășind astfel nivelul de 5 miliarde de euro. Datele reies din studiul anual al Asociației Române de Factoring (ARF), cu privire la evoluția pieței. Cea mai mare pondere (40%) din volumele derulate prin factoring este realizata de companii cu cifra de afaceri de peste 50 de milioane de euro, 38% de catre companii cu cifre de afaceri cuprinse între 5 și 50 de milioane de euro, în timp ce 22% se deruleaza de catre companii de pâna în 5 milioane de euro, în care intra, în general, sectorul IMM.

“În ultimii ani, am înregistrat în mod constant o creștere a pieței între 10 și 13 procente, atât pe tipurile de factoring «tradiționale», cât și pe cele mai recent introduse la scara larga, pe care companiile și din țara noastră le percep foarte bine. Și aici vorbim, spre exemplu, de factoringul revers, prezent în piața de aproximativ zece ani, dar dezvoltat puternic cu precadere în ultimi trei-patru, și care, în 2018, a ajuns la aproape 1,3 miliarde de euro, adica peste 32% din total factoring intern. Acest produs are o trasatura speciala, în sensul ca este propus furnizorilor de servicii și produse direct de catre beneficiarul acestora, împreuna cu instituția finanțatoare”, explica **Bogdan Roșu**, *președinte ARF*.

În 2018, factoringul intern s-a situat la nivelul de aproximativ 4 miliarde de euro, în creștere cu aproape 13% față de anul anterior. Pentru tranzacțiile comerciale din piața internă există două categorii principale de produs, factoring cu regres și factoring fara regres, serviciile de colectare putând, deasemenea, fi contractate independent de componentele de finanțare și acoperire la riscul de neplata, în vederea introducerii și menținerii unei discipline de plata la nivelul portofoliului de clienți ai unei companii. Astfel, în zona schimburilor comerciale interne, factoringul fara regres a crescut cu aproape 20% față de 2017, în linie cu evoluția din ultimii ani. Atractivitatea principală a acestui tip de factoring este data, în continuare, de componenta de asigurare a riscului de neplata din partea debitorului cedat.

Din punct de vedere al principalelor industrii, în cadrul tranzacțiilor interne, sectorul FMCG se finanțează cel mai mult prin factoring, ajungând anul trecut la un volum de 834 milioane de euro. Pe locul al doilea se afla sectorul IT&C, cu 671 milioane de euro creanțe gestionate prin factoring, în creștere cu 8.5% față de 2017. Pe al treilea loc din punct de vedere ale volumelor, a urcat sectorul numit generic „Metale, chimicale, apa, reciclare”, cu peste 529 de milioane de euro și care, procentual, înregistrează și cea mai mare creștere, de aproximativ 48%, față de 2017. Acest sector ocupa și prima poziție în cadrul tranzacțiilor de factoring de export.

În contextul actual, ARF transmite și un mesaj către mediul economic “Situția și perspectivele la nivel macro

impun companiilor o analiza detaliata a portofoliului propriu, atât de clienți, cât și de furnizori, în scopul adoptarii unor soluții concrete în ceea ce privește asigurarea unui echilibru în zona de capital circulant, dar mai ales în vederea evitării unor blocaje de activitate, ca urmare a imposibilității furnizorilor de a livra la timp, respectiv a întârzierilor la încasare sau chiar a înregistrării de pierderi din anumite relații comerciale”, declara **Bogdan Roșu**.

“Mediul economic în care ne aflăm nu pare unul foarte favorabil pentru sectorul privat pe termen scurt, fie ca vorbim despre companii mari sau IMM-uri. Ar fi binevenite măsuri concrete în ceea ce privește atragerea de noi fonduri europene și creșterea investițiilor, care ar conduce, în scurt timp, la crearea de noi locuri de muncă și, implicit, la creșterea volumului de taxe și impozite aduse la buget. Inclusiv în context internațional se iau în calcul diferite scenarii de încetinire a creșterii economice în zona Euro, situație care va avea efecte în lanț și în România. Din acest motiv, companiile românești, care în marea lor majoritate nu sunt foarte bine capitalizate, vor fi foarte vulnerabile la scăderea vânzării și respectiv la creșterea nivelului de creanțe neîncasate. În perioada următoare este esențial pentru companii să poată anticipa astfel de evoluții printr-o analiză temeinică și o gestionare prudentă a portofoliului de clienți, fie de către echipa internă, fie prin externalizarea acestor procese către un Factor (Banca/IFN), astfel încât contractarea pieței (cu toate efectele care decurg de aici) să nu afecteze major activitatea și relațiile furnizor-beneficiar“, mai explica **Bogdan Roșu**.