



**UNIVERSITATEA  
BABEȘ-BOLYAI**  
Cluj-Napoca



**FACULTATEA DE ȘTIINȚE  
ECONOMICE ȘI GESTIUNEA  
AFACERILOR**

România  
Ministerul Educației, Cercetării, Tineretului și Sportului  
Universitatea Babeș-Bolyai  
Cluj-Napoca  
Facultatea de Științe Economice  
și Gestiunea Afacerilor  
Str. Teodor Mihail nr. 58-60  
400591, Cluj-Napoca  
Tel: 0264 418655  
Fax: 0264 412570  
E-mail: [econ@econ.ubbcluj.ro](mailto:econ@econ.ubbcluj.ro)

**Rezumatul tezei de doctorat:**

# **FINANȚAREA PRIN FACTORING: MECANISME, COSTURI ȘI RISCURI**

**Conducător științific:**

**Prof.univ.dr. Gheorghe Ciobanu**

**Doctorand:**

**Adina-Viorica Turcu (căș. Rus)**

## **CUPRINSUL REZUMATULUI TEZEI DE DOCTORAT**

---

Cuprinsul tezei de doctorat.....	1
Cuvinte cheie.....	4
Motivația, importanța și metodologia cercetării.....	4
Prezentarea sintetică a capitolelor tezei de doctorat.....	7
Concluzii și perspective ale cercetării.....	29
Referințe bibliografice.....	36

# **CUPRINSUL TEZEI DE DOCTORAT**

---

## **Cuprins**

### **Lista tabelelor și figurilor**

### **Motivația, importanța și metodologia cercetării**

### **Introducere**

## **CAPITOLUL 1 Noua arhitectură a finanțării internaționale**

- 1.1 Finanțarea internațională. Abordare conceptuală.
- 1.2 Operațiuni de finanțare a schimburilor comerciale
  - 1.2.1 Clasificarea creditelor internaționale
  - 1.2.2 Creditele pentru activitatea curentă
  - 1.2.3 Creditele pentru investiții
- 1.3 Utilizarea produselor de credit în cadrul operațiunilor de comerț exterior
- 1.4 Rolul jucat de băncile comerciale în cadrul mecanismelor de finanțare a comerțului exterior

## **CAPITOLUL 2 Apariția și dezvoltarea finanțării prin factoring**

- 2.1 Definirea conceptului de factoring
- 2.2 Istoricul operațiunilor de factoring

## **CAPITOLUL 3 Tipologie și mecanisme**

- 3.1 Clasificarea operațiunilor de factoring
- 3.2 Factoring intern vs. Factoring internațional
- 3.3 Mecanismul de derulare al factoringului
  - 3.3.1 Procedura de derulare a factoringului în lei
  - 3.3.2 Procedura de derulare a factoringului internațional
    - 3.3.2.1 Stabilirea unei linii de credit în cazul factoringului internațional
    - 3.3.2.2 Avantajele și dezavantajele factoringului internațional pentru țara exportatoare
    - 3.3.2.3 Avantajele și dezavantajele factoringului internațional pentru țara importatoare

## **CAPITOLUL 4 Rentabilitatea activității factorului**

- 4.1 Veniturile obținute din operațiunile de factoring
- 4.2 Costurile operațiunilor de factoring

## **CAPITOLUL 5 Contractul de factoring**

- 5.1. Armonizarea legislațiilor privind operațiunile de factoring
- 5.2. Natura juridică a contractului de factoring
  - 5.2.1 Interesul părților la contract
  - 5.2.2 Caracterele juridice ale contractului de factoring
  - 5.2.3 Clauze specifice în contractul de factoring
  - 5.2.4 Părțile implicate în contractul de factoring
  - 5.2.5 Creanța cesibilă
  - 5.2.6 Obligațiile părților
  - 5.2.7 Încheierea contractului de factoring
  - 5.2.8 Forma contractului de factoring
  - 5.2.9 Înregistrarea contabilă a operațiunilor incluse în contractul de factoring
- 5.3 Contractul internațional de factoring
  - 5.3.1 Internaționalitatea contractului de factoring
  - 5.3.2 Specificitatea contractului internațional de factoring
  - 5.3.3 Tipul contractului internațional de factoring
  - 5.3.4 Legea aplicabilă contractului internațional de factoring
  - 5.3.5 Reglementarea contractului de factoring în dreptul român
- 5.4 Efectele factoringului

## **CAPITOLUL 6 Riscurile aferente operațiunilor de factoring**

- 6.1 Managementul debitorilor de factoring
  - 6.1.1 Premisele organizării managementului de debitori
  - 6.1.2 Managementul contabilității debitorilor și politica de stabilire a limitelor de finanțare
    - 6.1.2.1 Importanța limitei de finanțare în afacerile de factoring

- 6.1.2.2 Stabilirea limitei de finanțare – clauză la contractul de factoring
- 6.1.3 Relațiile de comunicare în realizarea managementului de debitori și organizarea sistemului de comunicații
- 6.2 Riscurile specifice și managementul de risc în afacerile de factoring
  - 6.2.1 Riscurile specifice factoringului
  - 6.2.2 Managementul de riscuri
  - 6.2.3 Organizarea managementului de risc

## **CAPITOLUL 7 Reglementările și modul în care acestea afectează dezvoltarea factoringului în lume**

- 7.1 Reglementările internaționale
  - 7.1.1 Convenția UNIDROIT asupra factoringului internațional
  - 7.1.2 Convenția Națiunilor Unite referitoare la Cedarea Creanțelor în Comerțul Internațional (UNCITRAL)
- 7.2 Reglementările naționale
- 7.3 Infrastructura informațională

## **CAPITOLUL 8 Factoringul în lume și în România**

- 8.1 Piața internațională a factoringului
- 8.2 Piața factoringului în România
- 8.3 Accesibilitatea întreprinderilor mici și mijlocii la factoring

### **Concluzii**

### **Bibliografie**

**Anexa 1 (Convenția UNIDROIT privind contractul internațional de factoring  
Ottawa, 1988)**

**Anexa 2 (Convenția Națiunilor Unite privind cesiunea de creanță în comerțul  
internațional)**

## **CUVINTE CHEIE**

---

Finanțare internațională, factoring intern, factoring internațional, contractul internațional de factoring, venituri și costuri ale operațiunilor de factoring, limită de finanțare, managementul riscurilor în operațiunile de factoring, UNIDROIT, UNCITRAL, piața factoringului.

## **MOTIVAȚIA, IMPORTANȚA ȘI METODOLOGIA CERCETĂRII**

---

Finanțarea comerțului internațional constituie o condiție importantă a dezvoltării afacerilor și a competitivității acestora. Derularea tranzacțiilor comerciale necesită de cele mai multe ori recurgerea la operațiuni de finanțare, datorită unor factori precum: concurența acerbă dintre producători, creșterea ponderii produselor complexe și de valoare în cadrul schimburilor comerciale internaționale sau dificultățile întâmpinate de țările mai puțin dezvoltate în procurarea resurselor financiare.

Factoringul reprezintă o modalitate modernă de finanțare a comerțului internațional, pe termen scurt. De la apariția lui, când era limitat strict la finanțarea industriei textile și de îmbrăcăminte, și până în zilele noastre factoringul și-a extins sfera de cuprindere asupra unor domenii extrem de variate. Operațiunile de factoring s-au dezvoltat ca urmare a utilizării tot mai frecvente a plăților de cont deschis, care permit efectuarea decontării la un anumit termen de la data livrării.

Am ales această temă datorită faptului că această formă de finanțare este foarte puțin cunoscută, încercându-se o pledoarie în favoarea acestei forme de finanțare a afacerilor atât în plan intern cât și internațional. Am încercat prin această lucrare să schimb percepția de produs inferior care persistă asupra factoringului, datorită faptului că în derularea lui rolul principal îl joacă nu băncile ci companiile private de finanțare, ceea ce automat l-ar face mai riscant. În fapt necunoașterea produsului, a avantajelor reale ce pot fi obținute din folosirea sa au dus la această percepție că factoringul ar fi ultima variantă de finanțare la care recurg firmele în cazul în care sunt respinși de bănci, semn clar al unor probleme majore pentru firma în cauză.

Fundamentul teoretic al acestei lucrări este construit pe baza unor idei și concepte actuale aparținând unor autori de seamă în domeniul economic, fiind tratate în mod particular și analizate tipurile de factoring, modalitățile de desfășurare, detaliile fiecărei etape a

mecanismului operațiunilor, costurile și riscurile la care cei implicați în operațiune sunt expuși.

Focalizarea preocupărilor de cercetare este orientată către cunoașterea conceptului de factoring, ceea ce a permis utilizarea unor metode principale de cercetare, astfel:

- analiza documentației, făcând aici referire mai ales la parcurgerea literaturii de specialitate. Acest fapt a permis o analiză de conținut a temei abordate, precum și o analiză a evoluției temei respective atât din punct de vedere al criteriului timp, cât și din punct de vedere al criteriului spațiu;
- observarea neparticipativă, rezumându-se astfel la observarea evoluției în timp a conceptului și la interacțiunile dintre diferitele elemente supuse cercetării;
- metoda comparativă, prin intermediul căreia am recurs la identificarea principalelor elemente teoretice și practice specifice diferitelor dimensiuni ale conceptului de factoring, printr-o abordare de la internațional la național.

În ceea ce privește tehnicile utilizate acestea au constat în culegerea și prelucrarea informațiilor, precum și interpretarea datelor cercetării. Procedeele folosite au fost lecturarea documentelor disponibile, reșizarea de tabele, figuri, scheme sintetice, utilizarea motoarelor de căutare on line, accesarea bazelor de date disponibile.

S-a încercat realizarea unei structuri logice care să permită o abordare cât mai cuprinzătoare a acestui tip de operațiuni pornind de la enumerarea principalelor tipuri de forme de finanțare. Demersul continuă cu capitolele dedicate definirii conceptului de factoring și prezentării evoluției în timp a acestei operațiuni. În încercarea de a oferi o imagine cât mai amplă și mai completă asupra factoringului, capitolele care urmează realizează o clasificare a acestor operațiuni și prezintă mecanismele lor de derulare. A fost necesară o analiză a rentabilității operațiunii de factoring și o prezentare a riscurilor care le comportă factoringul pentru a înțelege care sunt limitele acestui tip de finanțare.

Un alt aspect important în ceea ce privește analiza detaliată a operațiunilor de factoring îl constituie contractul de factoring și reglementările legale în vigoare. Pe plan internațional contractul de factoring cunoaște o reglementare uniformă legală specială, realizată prin efortul UNIDROIT și materializată în Convenția de la Ottawa din 1988 privind contractul internațional de factoring intrată în vigoare în 1995, la care se adaugă Convenția Națiunilor

Unite (UNCITRAL) adoptată la New York în 2001 privind cesiunea de creanță în comerțul internațional.

Studiul efectuat asupra pieței internaționale de factoring și a celei românești, asupra accesibilității întreprinderilor mici și mijlocii la finanțarea prin factoring încearcă să reliefeze importanța acestui fenomen atât la nivel global cât și național. Datele arată faptul că, pe măsura dezvoltării economiei, factoringul își va face simțită prezența din ce în ce mai pregnant și în țara noastră. Dovada ar fi utilizarea lui pe scară din ce în ce mai largă de către întreprinderile performante angajate în comerțul internațional și apariția unor instituții financiare specializate în acest domeniu, cum ar fi Compania de Factoring IFN SA. Cu toate acestea, decalajele dintre România și țările dezvoltate europene sunt încă foarte evidente, însă se preconizează creșteri importante, odată cu sporirea gradului de informare al agenților economici români.

Prin urmare este importantă descrierea și analiza acestei modalități de finanțare, deoarece prin avantajele pe care le comportă și prin beneficiile pe care le oferă poate contribui în mod esențial la fluidizarea schimburilor comerciale internaționale și la îmbunătățirea substanțială a rezultatelor activităților desfășurate de agenții economici ai lumii.

La realizarea lucrării am folosit documentare bibliografică, în special în cazul prezentării aspectelor teoretice, și documentare directă, practică, prin informarea din acte normative, studii de caz și consultarea unor specialiști din domeniu. Suportul bibliografic folosit se sprijină cu precădere pe materiale publicate în țări cu experiență îndelungată în acest domeniu, însă conține și informații desprinse din diferite articole ce oferă date mai recente și nu în ultimul rând obținute în urma consultării site-urilor web ale diferitelor instituții specializate.

Dacă ne propunem să concluzionăm sub aspect general aspectele de natură metodologică regăsite la nivelul prezentei lucrări putem preciza că toate metodele, tehnicile, procedeele și instrumentele utilizate au stat la baza obținerii rezultatelor cercetării realizate. Acestea se concretizează în evidențierea aspectelor teoretice și practice ale factoringului printr-o abordare internațională, dar și națională, de la trecut la prezent, identificând totodată perspective viitoare în dezvoltarea tematicii abordate.



## **PREZENTAREA SINTETICĂ A CAPITOLELOR TEZEI DE DOCTORAT**

De-a lungul istoriei, schimburile comerciale internaționale s-au dezvoltat și intensificat într-un mediu caracterizat printr-o luptă pentru concurență tot mai accentuată, un risc de insolvabilitate al clienților externi sporit și o criză de lichiditate internațională ce nu de puține ori a constituit o barieră importantă în calea desfășurării unor activități normale de către agenții economici de pretutindeni. Necesitatea depășirii acestor neajunsuri a determinat inovarea în domeniul tehnicilor de finanțare a operațiunilor comerciale externe, fiind introduse noi modalități de procurare a unor mijloace bănești care să ofere fluiditate diferitelor activități economice.

Diversificarea și dezvoltarea contactelor comerciale transfrontaliere, amploarea schimburilor internaționale de bunuri și servicii pune, cu și mai mare acuitate, problema nevoii de mijloace financiare. Se știe că din totdeauna comerțul s-a făcut „cu banii altuia”. Cu atât mai mult, în condițiile actuale de globalizare, se pune cu mai mare acuitate, pe plan internațional dar și intern, problema creditului – în principal, și a finanțării comerțului – în general. În principal, finanțarea oricărei activități de comerț se realizează prin intermediul creditului care este apanajul instituțiilor de credit și, tradițional, al băncilor. În general, monopolul creditului însoțește existența și activitatea instituțiilor de credit, în special a băncilor care, în principal, primesc depozite, acordă credite și gestionează mijloacele de plată cu titlu profesional.

Finanțarea activității de comerț prin mecanismul creditului bancar presupune însă, de cele mai multe ori, neplăceri pentru operatorul de comerț care este ținut să garanteze banca creditoare în cele mai multe cazuri, cu garanții reale – imobiliare ori mobiliare – sau cu depozite colaterale, potrivit regulilor bancare și, nu întotdeauna – mai ales pentru nevoile de credit pe termen scurt – operatorul de comerț este dispus să-și imobilizeze garanțiile apelând la un credit bancar.

Este rațiunea pentru care, practicile de comerț au imaginat și, de cele mai multe ori, legiuitorul a reglementat alte tehnici de finanțare a operațiunilor de comerț, inclusiv a operațiunilor de comerț internațional. Specific acestor tehnici de finanțare a comerțului este faptul că ele au ca esență acordarea unui credit de tip particular, după caz, pe termen scurt, mediu sau lung, fără ca acest credit să fie însoțit de garanțiile clasice, solicitate de bănci pentru

acordarea creditelor bancare de tip clasic. Având ca esență acordarea unui credit, și aceste tehnici presupun costuri specifice creditului. Întrucât nu este vorba de un credit bancar, în sensul clasic al termenului, aceste tehnici de finanțare pot fi practicate nu numai de bănci, ci și de alte structuri financiare care nu sunt supuse rigorilor de constituire și funcționare a instituțiilor de credit.

Cele mai utilizate tehnici de finanțare a comerțului intern și internațional, fără a avea calitatea de credit bancar, în principal, sunt operațiunile de leasing și operațiunile de factoring, alături de care, ca tehnici bancare propriu zise – de astă dată – se adaugă – cu aceeași finalitate – scontul, forfetarea sau creditul cu mobilizare de creanțe. După cum am afirmat, printre aceste tehnici moderne se numără și factoringul, ca tehnică de finanțare marcată de dinamism și flexibilitate. În cei peste 400 de ani de la nașterea sa, această tehnică s-a răspândit rapid în țările occidentale care o utilizează pe scară largă, dar a rămas încă relativ necunoscută în România, unde aplicabilitatea ei cunoaște niveluri destul de reduse.

Din această cauză, lucrarea de față își propune să ofere o explicație referitoare la ceea ce reprezintă factoringul de fapt și motivele care stau la baza măsurii în care el este răspândit în lume. În conținutul lucrării am încercat să surprind principalele aspecte legate de tematica abordată, fără a avea pretenția de a o considera exhaustivă, deoarece deși operațiunea de factoring se prezintă la o primă vedere ca fiind facilă, complexitatea ei se dezvăluie pe măsura realizării unei analize mai amănunțite.

Structura lucrării a fost astfel realizată încât să permită o abordare cât mai cuprinzătoare a acestui tip de operațiuni pornind de la evidențierea principalelor tipuri de forme de finanțare. Prezentul demers continuă cu capitolele dedicate definiției conceptului de factoring și prezentării evoluției în timp a acestei operațiuni. În încercarea de a oferi o imagine cât mai amplă și mai completă asupra factoringului, capitolele care urmează realizează o clasificare a acestor operațiuni și prezintă mecanismele lor de derulare. Ca orice altă metodă de finanțare a schimburilor economice internaționale, factoringul pentru a avea sens și pentru a asigura supraviețuirea societății trebuie să fie activități profitabile pentru factor, date fiind riscurile pe care acesta trebuie să și le asume. Astfel, am încercat o analiză a rentabilității activității factorului, precum și o prezentare a principalelor riscuri care le comportă factoringul. Un alt aspect important în ceea ce privește analiza detaliată a operațiunilor de factoring îl constituie contractul de factoring și reglementările legale în vigoare. Pe plan

internațional contractul de factoring cunoaște o reglementare uniformă legală specială, realizată prin efortul UNIDROIT și materializată în Convenția de la Ottawa din 1988 privind contractul internațional de factoring (denumită în continuare Convenția de la Ottawa din 1988), intrată în vigoare în 1995. Nu se poate realiza însă o abordare completă și corectă a reglementărilor uniforme legale existente pe plan internațional dacă nu se analizează și Convenția Națiunilor Unite (UNCITRAL) adoptată la New York în 2001 privind cesiunea de creanță în comerțul internațional (denumită în continuare Convenția de la New York din 2001), convenție care, în perspectivă, ar urma să prevaleze, în materie, Convenției de la Ottawa din 1988.

Studiul efectuat asupra pieței internaționale de factoring și a celei românești și accesibilitatea întreprinderilor mici și mijlocii la finanțarea prin factoring reușește să reliefeze importanța acestui fenomen atât la nivel global cât și național. Date recente arată faptul că, pe măsura dezvoltării economiei, factoringul își va face simțită prezența din ce în ce mai pregnant și în țara noastră. Cu atât mai mult cu cât pe o piață lipsită de lichidități, din cauza accesului tot mai dificil la creditele bancare sau la alte tipuri de finanțare, factoringul reprezintă o metodă la îndemână și ușor de aplicat pentru cei care au nevoie de finanțare rapidă.

Dovada ar fi utilizarea lui pe scară din ce în ce mai largă de către întreprinderile performante angajate în comerțul internațional și apariția unor instituții financiare specializate în acest domeniu, cum ar fi Compania de Factoring. Cu toate acestea, decalajele dintre România și țările dezvoltate europene sunt încă foarte evidente, însă se preconizează creșteri importante, odată cu sporirea gradului de informare al agenților economici români.

Deși instituția factoringului nu și-a atins încă pragul de maturitate juridică, ea corespunde întru totul exigențelor unui comerț modern. Este importantă descrierea și analiza acestei modalități de finanțare, deoarece prin avantajele pe care le comportă și prin beneficiile pe care le oferă poate contribui în mod esențial la fluidizarea schimburilor comerciale internaționale și la îmbunătățirea substanțială a rezultatelor activităților desfășurate de agenții economici ai lumii.

Mai ales în condițiile economice actuale când blocajul financiar și scăderea vânzărilor au determinat companiile să caute surse alternative de finanțare la creditele bancare clasice, băncile sunt mai ușor de înduplecat să acorde împrumuturi sub forma serviciilor de factoring, care presupun oferirea de lichidități în schimbul preluării creanțelor. Cât timp piața era pe o

tendință ascendentă, multe companii considerau inoportun ca banca să le colecteze facturile. Dacă un client întârzie, nu era o problemă. O dată cu resimțirea tot mai acută a efectelor crizei financiare și economice percepția s-a schimbat brusc, însă mulți antreprenori s-au hotărât prea târziu, când afacerile lor erau deja afectate, când debitorii lor deja nu mai plăteau facturile.

În același context, băncile sunt mai dispuse să ofere finanțări pentru nevoile curente sub această formă decât prin linii de credit de capital de lucru, pentru că au un control mai mare. Piața locală de factoring este dominată de marile bănci - BCR, BRD, ING Bank, UniCredit Tiriac Bank sau Raiffeisen Bank, care vând astfel de servicii prin divizii interne. Pe piață sunt însă activi și mai mulți jucători independenți. Factoringul presupune nu doar scontarea facturilor, ci și urmărirea încasării și asigurarea riscului de neplată din partea debitorului. Numărul de solicitări de finanțări din partea clienților potențiali a crescut anul trecut, însă doar 40% din cereri au fost acceptate. Spre exemplu, anul trecut UniCredit Tiriac Bank a avut afaceri din factoring de 571 de milioane de euro, în scădere cu 20% față de 2008, contracția fiind generată în special de scăderea afacerilor companiilor din portofoliu. De asemenea UniCredit Tiriac Bank a avut în 2009, 150 de companii care au contractat servicii de factoring, fiecare având câte 3-4 debitori ale căror facturi le scontau. (Alecsandra Valasuteanu, șeful departamentului de factoring al UniCredit Tiriac Bank.) Majoritatea clienților, în România, sunt interesați să obțină lichidități în contul facturilor emise și banca să le administreze colectarea creanțelor și doar un sfert optează și pentru asigurarea încasării sumelor facturate.

La un volum de circa 1,4 miliarde de euro în 2009 (în scădere cu 15% față de anul precedent, potrivit datelor Factors Chain International), serviciile de factoring reprezintă circa 1,2% din Produsul Intern Brut. La nivel regional, pe piețele din Europa Centrală și de Est factoringul are o pondere medie de 3% din PIB. De aceea considerăm că, pe măsura dezvoltării economiei, factoringul își va face simțită prezența din ce în ce mai pregnant și în țara noastră, atât sub aspectul utilizării acesteia pe scară largă de către întreprinderile performante angajate în comerțul internațional, cât și sub aspectul apariției mai multor instituții financiare specializate în acest domeniu.

Astfel, primul capitol „**Noua arhitectură a finanțării internaționale**” a lucrării stabilește cadrul conceptual al finanțării internaționale. O firmă poate obține fondurile necesare din două surse: prima dintre ele ar fi sursele proprii companiei, adică fondurile

bănești constituite de o societate în vederea finanțării activității sale curente sau ca aport la realizarea unei investiții, precum și fondurile rezultate din activitatea economică a acesteia (de exemplu profit, fonduri, rezerve, avansuri primite de la clienți). A doua categorie ar fi reprezentată de sursele atrase sau externe, de la diferitele instituții financiare fie ele naționale sau internaționale, bănci sau consorții bancare. În acest ultim caz finanțarea activității este bazată pe o relație de creditare. Astfel, „finanțarea reprezintă totalitatea mecanismelor, tehnicilor și a instrumentelor prin care sunt procurate mijloacele bănești necesare pentru realizarea unor activități economico – sociale, în particular, a afacerilor.” (Popa, Ioan (coord.), 2001, p.407). Putem vorbi despre finanțare internațională a schimburilor economice dacă apare elementul de extraneitate.

Modul în care se desfășoară astăzi schimburile economice internaționale, rapiditatea cu care se încheie anumite afaceri sunt datorate în mare parte dezvoltării relațiilor de creditare, dar și a tehnicilor financiar – bancare. În ceea ce privește schimburile economice internaționale, putem afirma că termenul de creditare a fost treptat înlocuit cu termenul de finanțare. Deși finanțarea comerțului internațional este structurată pe o relație de creditare, ea presupune „o serie de elemente care țin de tehnica propriu-zisă de finanțare, fie de politica economică a țărilor”( Negruș, Mariana, 1991, p.87).

Creșterea schimburilor comerciale internaționale, în condițiile accentuării luptei de concurență, a sporirii riscului de insolvabilitate a clienților externi, a crizei de lichiditate internațională, a atras după sine necesitatea găsirii unor noi resurse de finanțare pentru continuarea sau chiar dezvoltarea activității agenților economici. Resursele financiare utilizate de agenții economici în desfășurarea activității lor pot fi atât resurse proprii, cât și resurse atrase sub formă de împrumuturi și credite. Aceste resurse pot fi obținute prin intermediul unor operațiuni de finanțare a comerțului exterior, unele dintre acestea fiind utilizate pe scară largă în cadrul economiei mondiale, altele fiind mai puțin răspândite. În acest context s-a considerat necesară prezentarea principalelor tipuri de credite existente precum și utilizarea acestora în cadrul operațiunilor de comerț internațional.

Rolul jucat de băncile comerciale în cadrul mecanismelor de finanțare a comerțului exterior în contextul dezvoltării economiei mondiale din ultimul deceniu este deosebit de relevant deoarece băncile comerciale, care sunt „adevărate motoare ale creșterii economice”

(Mihai, Ilie, Mihai, Tiberiu-Ionuț, 2002, p.122), se confruntă cu necesitatea adaptării la noile condiții, chiar prin schimbarea unora dintre funcțiile lor.

Intensificarea schimburilor comerciale internaționale, pe fondul accentuării luptei de concurență, al creșterii riscului de insolvabilitate al clienților externi, a crizei de lichiditate internațională, a condus la necesitatea atragerii unor noi resurse de finanțare în vederea continuării și dezvoltării activității agenților economici actuali. În desfășurarea activității lor, agenții economici pot utiliza atât resurse financiare proprii, cât mai ales resurse atrase de la terți, sub forma creditelor și a împrumuturilor. Aceste resurse se obțin prin intermediul unor operațiuni de finanțare a comerțului exterior, care cunosc forme mai mult sau mai puțin cunoscute sau utilizate în cadrul economiei mondiale. Una dintre modalitățile de finanțare a schimburilor economice internaționale care cunoaște o răspândire tot mai largă în cadrul economiei contemporane este factoringul, prezentat atât din punct de vedere conceptual cât și istoric în cel de-al doilea capitol al demersului nostru **“Apariția și dezvoltarea relațiilor de factoring”**.

Cel de-al treilea capitol **”Factoringul – tipologie și mecanisme”** expune o clasificare a operațiunilor de factoring ce se derulează în prezent în economia mondială în cadrul schimburilor economice internaționale, și de asemenea schițează principalele diferențe care există între factoringul național sau domestic și cel internațional, pentru ca în final să fie prezentate mecanismele de derulare ale celor două tipuri principale de factoring.

Multe din caracteristicile de bază ale factoringului (FCI Marketing Committee, 2007) sunt valabile atât pentru factoringul intern, cât și pentru cel internațional, ca de exemplu: finanțarea acordată pentru creanțe, controlul creditelor și acceptarea riscului de credit, menținerea registrelor de vânzări, colectarea facturilor de vânzare, criteriile de acceptare, dar cu toate acestea există câteva diferențe, iar acestea sunt descrise în tabelul ce urmează:

*Factoringul național și factoringul internațional*

<b>FACTORING INTERN</b>	<b>FACTORING INTERNAȚIONAL</b>
a) Participanții la operațiunile de factoring național sunt: factorul, furnizorul, și cumpărătorul, toți trei fiind domiciliați în aceeași țară.	a) La operațiunile de factoring internațional participă patru părți: furnizorul-exportator și factorul de export aflați în țara exportatorului, precum și cumpărătorul-importator și factorul de import din țara importatorului.
b) Operațiunea de finanțare este efectuată de către factor în favoarea exportatorului în moneda națională.	b) Factorul de export efectuează operațiunea de finanțare în moneda în care este realizată facturarea mărfurilor respectiv prestarea serviciilor de către exportator.
c) Deoarece finanțarea se realizează în moneda națională, factorul nu este supus riscului valutar.	c) Factorul de export, expus riscului fluctuațiilor valutare, se poate proteja împotriva acestui risc prin operațiuni de hedging.
d) Factorul poate fi responsabil atât pentru controlul creditului cât și pentru acceptarea riscului de credit.	d) În cadrul sistemului dublu-factor, în timp ce factorul de export asigură vânzătorului protecție împotriva riscului de creditare, acesta este garantat la rândul său de către factorul de import care este responsabil totodată pentru controlul local al creditului.
e) Factorul urmărește atât furnizorul, cât și cumpărătorul, gestionând în același timp creanțele furnizorului și obligațiile de plată ale cumpărătorului. El cunoaște ambii parteneri, precum și piața internă.	e) Factorul de export urmărește strict exportatorul, factorul de import urmărindu-l strict pe importator. Ambii factori cunosc piața locală și legislația țării în care activează, colaborând pe baza unui cod de reguli privind factoringul.
f) Toți participanții la aceste operațiuni sunt supuși aceleiași legislații (cele naționale).	f) În derularea operațiunii și în soluționarea eventualelor conflicte ce pot apărea pe parcurs, se ține cont de legislația ambelor țări implicate în operațiune.
g) Factorul este responsabil cu colectarea fondurilor de la cumpărător.	g) Dintre cei doi factori implicați în operațiune, doar factorul de import este responsabil de încasările de la importator și urmărirea acestuia.
h) Calitatea serviciilor oferite vânzătorului depinde doar de bonitatea și profesionalismul factorului.	h) În cazul factoringului internațional, calitatea serviciilor este influențată nu doar de profesionalismul factorului de export, ci și de profesionalismul și mai ales bonitatea factorului de import care evaluează riscul de credit aferent operațiunii, iar la scadență colectează încasările.

(Sursa: prelucrare FCI Marketing Committee, 1999, p.4)

Pentru a avea sens și pentru a asigura supraviețuirea societății, operațiunile de factoring trebuie să fie activități profitabile pentru factor, date fiind riscurile pe care acesta trebuie să și le asume. De aceea, nivelul veniturilor din afacerile de factoring trebuie să

depășească pe cel al costurilor pentru ca societatea să-și poată încheia exercițiul cu un rezultat materializat în profit. Dar pentru a realiza toate acestea conform principiilor generale de rentabilitate și în condițiile concurențiale existente pe piață, factorul este nevoit să facă eforturi pentru a găsi soluțiile cele mai bune, legate de realizarea unor venituri cât mai mari din comisioanele de factoring și a unor costuri de factoring cât mai reduse.

În încercarea de a înțelege mecanismul realizării profitului din cadrul unei societăți de factoring este foarte importantă analiza veniturilor ce rezultă din operațiunile de factoring, pe de o parte, iar pe de altă parte prețul de cumpărare al creanțelor și valoarea taxelor și comisioanelor aferente operațiunilor de factoring. Această analiză a veniturilor și costurilor unei societăți de factoring a fost realizată în cel de-al patrulea capitol al lucrării **„Rentabilitatea activității factorului”**.

Pentru a putea determina baza de calcul a veniturilor ce se obțin din operațiunile de factoring, trebuie să amintim că operațiunile de factoring sunt caracterizate de trei funcții principale: funcția de finanțare, funcția de delcredere și funcția de servicii. Plecând de la aceste trei funcții, factorul realizează venituri prin perceperea de dobânzi în cadrul funcției de finanțare (dobânzi percepute pe perioada creditării finanțării), impunerea de taxe pentru risc de răspundere delcredere și, nu în ultimul rând, perceperea de taxe pentru funcția de servicii (taxă pentru consultanță, taxă pentru verificarea bonității debitorilor de factoring, taxă cu încasarea creanțelor de factoring, taxă pentru prelucrarea și conducerea contabilității debitorilor, taxă cu somația debitorilor de factoring, taxă cu acțiuni judiciare pentru încasarea creanțelor). Însușind toate aceste dobânzi, taxe și comisioane obținem totalul veniturilor din afacerile de factoring (Muschella , D., 2003, p.213).

În procesul relevării eficienței operațiunilor de factoring trebuie determinată, totodată, baza de calcul a prețului de cumpărare a creanțelor. Acest preț reprezintă diferența dintre valoarea creanțelor cedate factorului de către clientul de factoring, la prețul de facturare inițial al mărfurilor ce au fost livrate sau serviciilor prestate și veniturile din factoring ale factorului (dobânzi, taxe, comisioane prelucrate).

Pentru a putea determina baza de calcul a costurilor de factoring, este necesar ca aceste costuri să fie urmărite pe cele trei funcții de bază: funcția de finanțare (dobânzi calculate pe perioada creditării operațiunii de finanțare), funcția de delcredere (costuri cu riscul răspunderii de delcredere) și funcția de servicii (costurile cu consultanțele acordate, costuri cu încasarea



creanțelor de la debitori, costurile cu verificarea bonității debitorilor de factoring, costurile cu somația debitorilor pentru plata creanțelor, costurile cu acțiunile judiciare pentru încasarea creanțelor) (Roventă, M., 2002, p.156).

Ceea ce determină elementele de calcul al profitului realizat sunt veniturile precalculate provenite din dobânzile și taxele de factoring și costurile efective suportate de către factor. În conformitate cu reglementările dreptului fiscal, profitul societății de factoring este supus impozitării. Dacă însă, costurile depășesc veniturile, societatea de factoring înregistrează o pierdere, rezultând de aici o situație nerentabilă pentru activitatea firmei.

Interesat să realizeze venituri cât mai mari, factorul tinde să perceapă dobânzi, taxe (comisioane) calculate la un nivel procentual cât mai ridicat, determinat în raport cu volumul creanțelor cedate, însă, cu toate acestea, el ține cont de conjunctura existentă pe piața factoringului. Pe de altă parte, factorul caută să obțină profit și prin reducerea costurilor de factoring, prin introducerea unui regim de economii sever la societate. Aici includem și diminuarea gradului de risc, printr-o organizare superioară a verificării bonității debitorilor de factoring (Molico, T., Wunder, E., 2004, p.179).

În capitolul “**Contractul de factoring**” s-au prezentat principalele elemente specifice contractului de factoring, dar și legislația care reglementează acest domeniu. Înainte de toate, se impune a fi precizat că acest contract nu este reglementat prin legi speciale în legislațiile naționale, fiind, în cele mai multe sisteme naționale de drept, un contract nenumit; acestuia i se aplică reguli specifice instituțiilor de drept civil componente. El este utilizat pe scară largă de instituțiile de credit, în special de bănci, care au simțit nevoia elaborării unor norme tehnice interne, iar în dreptul românesc acest contract nu cunoaște decât o definiție prezentă într-o lege, inițial greșită. Din punct de vedere doctrinar, contractul de factoring a fost analizat – sumar– în doctrina națională, în cursuri universitare iar, în cea străină, în cursuri de drept bancar. În cele din urmă, țin să precizez că atât pe plan național cât și internațional, instituției i-au fost afectate, sporadic, prezentări sumare în literatura de specialitate juridică.

Pentru analiza efectivă a caracteristicilor și a legislației unui contract de factoring, este necesară amintirea celor **cinci relații contractuale sau extra-contractuale** (Marazzato, P., 1998, p.5) ce iau naștere în cazul unui circuit complet de factoring internațional:

1. importatorul (beneficiarul-debitor) și exportatorul (furnizorul-aderent) încheie un contract comercial de import-export (contract de aprovizionare) care constituie baza operațiunii de factoring;
2. relația dintre exportator și factorul de export este stabilită prin acordul de factoring;
3. între factorul de export și importator nu există relații contractuale, iar în mod normal factorul de export nu ar trebui să fie preocupat de activitatea importatorului, din moment ce creanțele au fost cedate factorului de import. Totuși, atunci când creanța nu este cedată în primul rând factorului de import sau se răsfrânge din nou asupra factorului de export (cum ar fi situația nerespectării unor clauze legate de garanție), factorul de export are dreptul de a chema în instanță importatorul;
4. relațiile dintre factorul de export și cel de import sunt reglementate de cele mai multe ori de un acord-cadru interfactori și pot lua forma unui contract de re-factoring;
5. între factorul de import și importator nu se poate vorbi de existența unei relații contractuale, factorul de import fiind împuternicit doar să recupereze creanțele exportatorului.

Cea mai importantă dintre toate aceste relații o reprezintă însă contractul de factoring. Contractul de factoring reprezintă un mecanism juridic original și complex care nu poate fi asimilat nici unei alte instituții juridice deja existente, deoarece combină mai multe instituții deodată, prezentându-se însă ca o operațiune cu individualitate proprie. Este un contract sui generis complex a cărui esență constă în garanția executării plății de către debitori și alte servicii.

Contractul de factoring prezintă următoarele **caractere juridice**:

- este un contract **nenumit** - legislațiile naționale nu cunosc – până în prezent legi speciale care să reglementeze contractul complex de factoring; de aceea băncile comerciale au simțit nevoia, fiecare, să reglementeze contractul de factoring, să elaboreze norme tehnice specifice acestei operații (Căpățână, O., Ștefănescu, B., 1987, p.251).
- este un contract **sinalagmatic** – dă naștere la drepturi și obligații pentru factor și aderent;
- este un contract **cu titlu oneros** - în schimbul plății anticipate sau la scadență a creanțelor cumpărate de factor de la aderent, acesta din urmă remunerează pe factor cu

comisionul de factoring și dobânda aferentă sumelor avansate anticipat la care se adaugă uneori și așa numitul „agio”(Bonneau, T., 2003, p.374);

- este un contract **comutativ** - existența și întinderea obligațiilor părților este stabilită la încheierea contractului;
- este un **contract consensual** - încheierea sa este valabilă prin simplul acord de voință; datorită caracterului său complex contractul de încheie, în general, în forma scrisă cerută, însă, numai *ad probationem* (Vartolomei, B.O., 2006, p.47)
- este un **contract de adeziune** - are la bază o finanțare realizată de factor față de aderent; clauzele contractului de factoring sunt, în cea mai mare măsură, stabilite de către factor și impuse aderentului care are doar facultatea de a le accepta sau nu, neavând decât, în mică măsură, posibilitatea de a le negocia (Munteanu, R., 1989, p.108);
- este un **contract comercial** - părțile sunt comercianți, iar creanțele cedate rezultă exclusiv din contracte comerciale de vânzare de mărfuri sau prestare de servicii (Căpățână, O., Ștefănescu, B., 1987, p.251).
- este un **contract cu executare succesivă** - în limita duratei convenției părților, factorul va alimenta linia de credit deschisă aderentului pe măsura preluării de la acesta a creanțelor acceptate (Căpățână, O., Ștefănescu, B., 1987, p.251).
- este un **contract intuitu personae** - factorul acceptă aderentul după o serioasă verificare privind competența profesională, onorabilitatea și bonitatea și modul în care își conduce afacerile cu clienții (Căpățână, O., Ștefănescu, B., 1987, p.252).
- tehnica de factoring **presupune în regulă generală o relație de o anumită continuitate în timp între factor și aderent**; între părți se încheie, mai întâi, un acord cadru de factoring în care partenerii contractuali convin să recurgă la această tehnică pe o durată determinată, de regulă, un an, cu stabilirea elementelor esențiale comune tuturor transferurilor de creanță; acest acord cadru urmează a se concretiza prin contracte propriu zise de factoring (Munteanu, R., 1989, p.109);
- contractul de factoring presupune, ca o **condiție specială de validitate, remiterea materială** de către aderent a **facturilor** comerciale acceptate de către factor și pe care acesta, de regulă, le plătește anticipat (Vartolomei, B.O., 2006, p.48).

Contractul internațional de factoring poate fi de mai multe tipuri. În principal, el se poate manifesta în două ipostaze: sistemul cu un factor sau sistemul cu doi factori.

**a) Sistemul cu un factor**

Prezentat ca o operație bilaterală, acest sistem are, la rândul său, două posibile variante (Marazzato, P., 1998, p.18): factorul și aderentul au sediul sau domiciliul în aceeași țară, debitorii cedată fiind clienții aderentului dintr-o altă țară; respective, contractul se încheie între aderentul dintr-o țară și un factor care își are sediul în aceeași țară cu debitorii aderentului.

**b) Sistemul cu doi factori**

De această dată, sistemul este constituit dintr-o operație trilaterală, situație în care aderentul încheie un contract de factoring cu un factor având sediul în aceeași țară cu el, numit factor la export, iar acesta, la rândul său, încheie un acord de factoring internațional cu o instituție de credit, sau cu o instituție financiară, având calitatea de factor la import, cu sediul în aceeași țară cu debitorii aderentului (diferită de țara aderentului).

La rândul său, sistemul cu doi factori poate avea două forme de realizare:

- a) Aderentul încheie un contract de factoring cu un factor din țara sa numit factor la export căruia îi transmite în proprietate creanțele acceptate de acesta, rezultate din contractul de vânzare de mărfuri sau de prestări de servicii încheiate – anterior – cu cumpărători sau beneficiari dintr-o altă țară.
- b) Factorul la export încheie un Acord de factoring cu factorul la import căruia îi cesionează creanțele preluate în proprietate de la aderent asupra debitorilor cedată din țara factorului la import.

În cadrul contractului internațional de factoring în sistemul doi factori se ridică problema posibilității factorului la export de a transmite factorului la import creanțele preluate în proprietate de la aderent, prin cesionarea lor de către acesta, operându-se astfel o cesiune succesivă de creanță. În general, legislațiile naționale nu se opun cesiunii succesive de creanță, cu condiția ca fiecare cesiune să aibă dată certă, pentru a se putea stabili cu precizie momentul de la care debitorul cedat trebuie să efectueze plata în mâna cesionarului. Contractul de factoring este din punct de vedere juridic un contract complex care cuprinde atât o cesiune de creanță, cât și o subrogare convențională consimțită de creditor. Dreptul român reglementează, în Codul civil, atât cesiunea de creanță, opozabilă debitorului cedat prin notificare făcută

acestui cu privire la cesiune (art. 1391-1398), cât și subrogarea personală consimțită de creditor (art. 1107 pct. 1).

**Capitolul 6 Riscurile aferente operațiunilor de factoring.** În afară de aspectele pozitive pe care le implică, operațiunile de factoring sunt supuse unor riscuri importante pe toată perioada derulării acestora. Cunoașterea și tratarea lor are o importanță deosebită și reprezintă o parte componentă a unui management intensiv din partea tuturor părților contractante. Cunoașterea relațiilor contractuale de factoring are o importanță de prim rang în aprecierea factorilor de risc și a practicării unui management privind abordarea și excluderea riscurilor (Vartolomei, B.O., 2006, p.249). În principiu, la descrierea relațiilor existente în afacerile de factoring trebuie să pornească de la ideea că în aceste contracte sunt implicați cel puțin trei parteneri contractuali.

- o Factorul (Societatea de factoring);
- o Clientul de factoring (vânzătorul de creanțe);
- o Debitorul de factoring (cumpărătorul de mărfuri sau servicii).

În triunghiul de relații prezentat mai sus, fiecare partener contractual implicat în afacerile de factoring suportă riscurile specifice, care sunt caracteristice activităților sale.

În cadrul unei analize a riscurilor existente în operațiunile de factoring este foarte important de a se stabili, în mod cuprinzător și sistematic, toate categoriile mai importante ale acestor riscuri și de a face transparente conexiunile reciproce ale acestora. Cunoașterea și analiza riscurilor specifice operațiunilor de factoring fac posibilă luarea din partea partenerilor contractuali a unor măsuri concrete cu caracter de politică de riscuri, care să contribuie la evitarea lor sau cel puțin la limitarea sau reducerea lor.

Din analiza domeniilor de riscuri principale în afacerile de factoring, se poate ajunge la concluzia că acestea se localizează îndeosebi în direcția clientului de factoring respectiv a debitorului de factoring.

Riscurile principale (Molico, T., Wunder, E., 2004, p.122) care pot apărea în legătură cu clientul de factoring sunt:

- a) Dispersiunea defectuoasă a clientului de factoring;
- b) Calitatea produselor sau serviciilor necorespunzătoare livrate de către clientul de factoring;

c) Încălcarea condițiilor contractuale sau abuzul de încredere din partea clientului de factoring.

Indiferent de varianta contractului de factoring, bonitatea debitorului (cumpărătorului) trebuie verificată de către factor, deoarece acesta are o mare importanță în derularea contractului de factoring. În acest context, riscurile principale (Rovența, M., 2002, p. 141-143) care pot să apară în această privință sunt următoarele: insolvența debitorului; diversificarea defectuoasă a debitorilor; cumulări de riscuri; abuz de încredere a debitorului în urma unor înțelegeri comune incorecte ale acestuia cu clientul de factoring; greutăți neprevăzute în cazul unor debitori din străinătate (reglementări legale în privința creanțelor sunt în unele țări din străinătate foarte diferite); diferitele comportamente ale debitorilor cu privire la respectarea clauzelor contractuale (contradicții ilegale, întâzieri de plăți, rezolvări arbitrare a situațiilor privind marfurile returnate etc); interdicții de cesiune estimate în cazul unor debitori.

Pentru creanțele problematice de factoring pot să apară următoarele riscuri în sarcina factorului: riscuri referitoare la decontări; mărfuri livrate în comision; restricții de cesiune; creanțe cu termen lung de plată (spre exemplu, livrarea bunurilor pentru investiții mari și durată lungă de construcție); creanțe contestate, întârziate (cu scadență depășită) și acționate în instanțele judecătorești; creanțe pentru debitori statali sau semistatali (calculate cu datorii de impozit); creanțe externe (cu reglementări legale complicate, unde controalele de veritate nu sunt curent posibile); creanțe singulare deosebit de mari; creanțe cu decontări parțiale (în domeniul construcțiilor, montajului și construcțiilor imobiliare); creanțe cu rezervarea dreptului de proprietate (cu rezervarea prelungită a dreptului de proprietate); creanțe neexistente sau numai parțial existente (facturi fictive, facturi anticipate livrării mărfurilor sau executării serviciilor).

Identificarea acestor riscuri necesită un control și o analiză profundă tocmai din cauza diversității și situațiilor complicate ale acestora și vor trebui să stea în centrul preocupărilor factorului, care dorește să fie protejat de cât mai multe riscuri posibil.

În ceea ce privește „**Reglementările și modul în care acestea afectează dezvoltarea factoringului în lume**” – **capitolul 7**, două sunt convențiile cu cel mai mare impact asupra operațiunilor de factoring: **Convenția UNIDROIT asupra factoringului internațional** și

## **Convenția Națiunilor Unite referitoare la Cedarea Creanțelor în Comerțul Internațional (UNCITRAL).**

Organizația internațională UNIDROIT (Institutul pentru Unificarea Dreptului Civil Internațional) a manifestat permanent, încă de la înființare, o preocupare deosebită pentru reglementarea juridică și economică a instrumentelor de plată moderne, cum sunt leasingul și factoringul. Programele de lucru ale acestei organizații au cuprins o serie de evenimente legate de domeniul tehnicilor de finanțare moderne.

Astfel, Institutul din Roma pentru Unificarea Dreptului Civil Internațional a organizat în luna mai 1988 Convenția referitoare la Factoringul Internațional în Ottawa, Canada, cu scopul depășirii dificultăților din domeniul factoringului internațional. În cadrul ei se definește termenul de factoring internațional și este facultativă pentru statele lumii. La Convenția de la Ottawa au participat în total 59 de state.

UNIDROIT a conceput convenția din următoarea rațiune: factoringul internațional s-a dovedit de-a lungul timpului o sursă de finanțare alternativă la finanțarea prin acreditiv. Finanțarea prin acreditiv restrânge spațiul de joc al creditului pentru importator. În schimb, acest lucru nu se întâlnește și în cazul afacerilor de factoring, unde factorul oferă exportatorului o finanțare aferentă cifrei de afaceri și, de regulă, preia și riscul de decădere al creanței.

Convenția Națiunilor Unite referitoare la Cedarea Creanțelor în Comerțul Internațional (UNCITRAL) reprezintă unul dintre ultimele eforturi de unificare a legislației privind finanțarea creanțelor și a fost adoptată în 12 decembrie 2001 de către Comisia Generală a Națiunilor Unite. Această convenție este deschisă tuturor guvernelor care vor să o adopte. Scopul ei este de a încuraja practicarea la scară internațională a finanțării creanțelor ca o metodă de facilitare a comerțului internațional. Obiectul principal îl reprezintă reducerea costurilor tranzacțiilor de genul factoringului, finanțării proiectelor și asigurărilor, printre altele, prin aplicarea unor reguli uniforme. La baza problemelor din acest domeniu stau divergențele naționale existente, precum și multitudinea criteriilor contradictorii utilizate. Ea vine în completarea Convenției UNIDROIT prin faptul că tratează tocmai problemele omise de prima convenție: validitatea cesiunii de creanțe făcute peste hotare și problema vitală a priorităților în caz de insolvență a debitorului.

Convenția UNCITRAL prevalează asupra celei UNIDROIT cu excepția situațiilor neprevăzute de ea și prevăzute de cealaltă. Dar această convenție a fost foarte recent adoptată și de aceea aplicarea ei nu a atins încă dimensiuni mari. În acest sens, potrivit art. 38, deși „Convenția nu prevalează asupra nici unui acord internațional deja încheiat sau în curs de încheiere, ce reglementează, în special, o operație care ar fi altfel reglementată de „convenție”, ea „prevalează asupra Convenției UNIDROIT cu privire la contractul internațional de factoring”. Convenția Națiunilor Unite de la New York din 2001 reține totuși posibilitatea aplicării prevederilor Convenției UNIDROIT cu privire la acele drepturi și obligații ale unui debitor care nu ar fi supuse Convenției Națiunilor Unite de la New York din 2001.

### **Capitolul 8 - Factoringul în lume și în România.**

Volumul global de factoring a atins pragul de 1.134 milioane de euro în 2006, iar în 2008 a depășit 1.325 milioane de euro. În unele țări, ca SUA, importanța factoringului ca sursă primară de finanțare este concentrată în anumite industrii. În altele, precum Italia, factoringul are o importanță deosebită în toate sectoarele economiei.

Ambele forme de factoring, intern sau internațional, se numără printre principalele surse de finanțare a activității, atât în țările dezvoltate cât și în cele în curs de dezvoltare. Dar iată situația prezentată în următoarele tabele:

*Volumul anual global de factoring pe țări 2004-2009 (milioane euro)*

<b>Țara</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Austria	3.692	4.273	4.733	5.219	6,350	6,630
Belgia	13.500	14.000	16.700	19.200	22,500	23,921
Bulgaria	0	0	35	300	450	340
Croația	28	175	340	1.100	2,100	2,450
Cipru	2.140	2.425	2.546	2.985	3,255	3,350
Cehia	2.620	2.885	4.025	4.780	5,000	3,760
Danemarca	6.780	7.775	7.685	8.474	5,500	7,100
Elveția	1.400	1.900	2.000	0	2,590	5,000
Estonia	3.920	2.400	2.900	1.300	1,427	1,000
Finlanda	9.167	10.470	11.100	12.650	12,650	10,752
Franța	81.600	89.020	100.009	121.660	135,000	128,182
Germania	45.000	55.110	72.000	89.000	106,000	96,200
Grecia	4.430	4.510	5.230	7.420	10,200	12,300
Ungaria	1.375	1.820	2.880	3.100	3,200	2,520
Islanda	16	15	25	5	5	0
Irlanda	13.150	23.180	29.693	22.919	24,000	19,364
Italia	121.00	111.175	120.435	122.800	128,200	124,250
Letonia	155	20	276	1.160	1,520	900
Lituania	1.040	1.640	1.896	2.690	3,350	1,755
Luxemburg	285	280	306	490	600	349
Malta	0	0	1	25	52	105



Marea Britanie	184.52	237.205	248.769	286.496	188,000	195,613
Olanda	19.600	23.300	25.500	31.820	30,000	30,000
Norvegia	8.620	9.615	11.465	17.000	15,000	15,100
Polonia	3.540	3.700	4.425	7.900	7,800	12,000
Portugalia	14.700	16.965	16.886	16.888	18,000	17,711
<b>România</b>	<b>420</b>	<b>550</b>	<b>750</b>	<b>1.300</b>	1,650	1,400
Rusia	1.130	2.540	8.555	13.100	16,150	8,580
Serbia	0	0	150	226	370	410
Slovacia	665	830	1.311	1.380	1,600	1,130
Slovenia	185	230	340	455	650	650
Spania	45.376	55.515	66.772	83.699	100,000	104,222
Suedia	14.500	19.800	21.700	21.700	16,000	18,760
Turcia	7.950	11.830	14.925	19.625	18,050	20,280
Ucraina	0	333	620	890	1,314	530
<b>Total Europa</b>	<b>612.504</b>	<b>715.486</b>	<b>806.983</b>	<b>929.756</b>	<b>888,533</b>	<b>876,649</b>
Argentina	101	275	333	362	355	335
Bolivia	0	0	0	0	0	18
Brazilia	15,500	20,050	20,054	21,060	22,055	29,640
Canada	3,157	3,820	3,386	4,270	3,000	3,250
Chile	4,200	9,500	11,300	14,620	15,800	14,500
Columbia	0	0	100	2,030	2,100	2,392
Mexic	4,600	7,100	8,150	9,200	9,550	2,120
Panama	201	240	607	483	460	500
Peru	0	95	563	648	875	758
S.U.A.	81.860	94.160	96.000	97.000	100,000	88,500
<b>Total America</b>	<b>110.094</b>	<b>135.630</b>	<b>140.944</b>	<b>150.219</b>	<b>154,195</b>	<b>142,013</b>
Egipt	1	1	3	20	50	110
Maroc	300	430	440	660	850	910
Africa de Sud	7,100	5,580	7,800	9,780	12,110	13,500
Tunisia	185	226	270	245	253	276
<b>Total Africa</b>	<b>7.586</b>	<b>6.237</b>	<b>8.513</b>	<b>10.705</b>	<b>13,263</b>	<b>14,796</b>
China	4,315	5,830	14,300	32,976	55,000	67,300
Corea de Sud	32	850	850	955	900	2,937
Hong Kong	4,800	7,700	9,710	7,700	8,500	8,079
Indonesia	0	1	50	50	7	7
India	1,625	1,990	3,560	5,055	5,200	2,650
Israel	155	325	375	800	1,400	1,400
Japonia	72,535	77,220	74,530	77,721	106,500	83,700
Liban	41	61	95	176	306	420
Malaisia	730	532	480	468	550	700
Singapore	2,600	2,880	2,955	3,270	4,000	4,700
Taiwan	23,000	36,000	40,000	42,500	48,750	33,800
Thailanda	1,500	1,640	1,925	2,240	2,367	2,107
Emiratele Arabe Unite	145	440	810	340	1,860	1,910
Vietnam	0	2	16	43	85	95
<b>Total Asia</b>	<b>111.61</b>	<b>135.814</b>	<b>149.995</b>	<b>174.667</b>	<b>235,512</b>	<b>209,991</b>
Australia	18,181	23,130	27,573	33,080	32,546	39,410
Noua Zeelandă	236	250	280	700	700	700
<b>Total Australasia</b>	<b>18.417</b>	<b>23.380</b>	<b>27.853</b>	<b>33.780</b>	<b>33,246</b>	<b>40,110</b>
<b>TOTAL MONDIAL</b>	<b>860.215</b>	<b>1.016.547</b>	<b>1.134.288</b>	<b>1.299.127</b>	<b>1,325,111</b>	<b>1,283,559</b>

(Sursa: Factors Chain International, [http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE\\_7101-2\\_1\\_TICH\\_L373617428](http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L373617428), data accesării 20.08.2010)

Așa cum putem observa, Marea Britanie deține poziția de lider incontestabil al pieței de factoring din lume cu aproape 290.000 milioane euro cifră de afaceri în acest sector, maxim atins în 2007, iar în 2009 volumul operațiunilor de factoring în Marea Britanie atinge valoarea de 195.613 milioane euro, în scădere datorită conjuncturii economice actuale. Există diferențe mari între volumele valorice ale operațiunilor de factoring desfășurate în fiecare dintre statele lumii. În Italia și Marea Britanie volumul factoringului este de 40 de ori mai mare decât în Grecia, spre exemplu, și destul de mare față de piețele Austriei, Irlandei, Belgiei sau Danemarcei. Franța, ocupanta locului III, are o piață de abia cât 50% din cea a Marii Britanii, dar apropiată ca valoare de cea a Italiei. Însă cel mai important lucru este că toate țările înregistrează rate foarte mari de creștere a factoringului. Rata medie de creștere este de peste 50%, dar în multe țări s-a plecat de la o bază foarte mică.

Cum am arătat mai sus, primul loc în industria factoringului este ocupat de Europa, însă trebuie amintit faptul că aproximativ 82% din tranzacțiile de factoring încheiate în anul 2009 pe acest continent aparțin unor țări cu o puternică economie de piață: Marea Britanie, Italia, Franța, Germania, Spania și Olanda. De asemenea există 5 țări pe teritoriul cărora se concentrează peste 655 din numărul companiilor de factoring: Marea Britanie, Italia, Turcia, Franța și Spania.

Liderul de piață este Marea Britanie atât la nivel european, cât și la nivel mondial, deținând aproape 20% din operațiunile de factoring realizate în intervalul 2007-2009 în întreaga lume, însă aceasta își vede din ce în ce mai periclitată poziția de rivalii săi mai mici și adesea mai agresivi.

Pe locul 2 în Europa se situa Italia, o țară puternic industrializată și care a resimțit nevoia unor resurse financiare suplimentare, înregistrându-se în anul 2007 operațiuni de factoring 122.800 milioane de euro ceea ce reprezenta aproximativ 9,5% din produsul intern brut al acestei țări. În urma Italiei se situau țări precum Franța (locul 3 în Europa și locul 4 la nivel mondial) cu 20 de companii de factoring realizând operațiuni în valoare de 121.660 milioane de euro în 2007, Germania cu 89.000 milioane de euro și Spania cu 83.699 milioane de euro în 2007. Datorită recesiunii economice resimțite la nivel mondial acest clasament s-a modificat în 2009, după cum urmează: pe locul 2, Italia a fost surclasată de Franța care a înregistrat un volum al operațiunilor de factoring de 128.182 milioane de euro, urmată de Italia cu 124.250 milioane de euro, iar pe locul 4 situându-se Spania cu 104.222 milioane euro.

Trebuie remarcat saltul spectaculos făcut de țările baltice (Estonia, Lituania și Letonia) în industria factoringului. Această formă de finanțare a apărut în aceste țări în 1998, pondrea volumului operațiunilor de factoring în produsul intern brut al acestora înregistrând creșteri mult mai mari comparativ cu celelalte țări din lume. În Estonia volumul operațiunilor de factoring s-a dublat în anul 2001 față de 2000, ridicându-se la 1400 milioane de euro, adică 18,1% din produsul intern brut al acestei țări, atingând o valoare record pentru această țară de aproape 4000 de milioane de euro în 2004. În Letonia, volumul operațiunilor de factoring a ajuns în 2007 la 1160 milioane de euro, reprezentând aproximativ 8,3% din produsul intern brut, iar în Lituania a ajuns la un volum de 2690 milioane de euro în 2007, adică aproximativ 9,8% din produsul intern brut al acestei țări, atingând un vârf al volumului operațiunilor în 2008 de 3.350 milioane de euro în 2008.

Rate de creștere semnificative s-au înregistrat în unele țări din Centrul Europei cu economii aflate într-o ascensiune deosebită. Între acestea se detașează țări cum ar fi Cehia, care în 2008 a înregistrat un volum al factoringului de 5000 milioane de euro, de 4,975 ori mai mare decât în anul 2000. În Polonia, în 2009 aproape s-a triplat volumul operațiunilor de factoring față de anul 2006, ajungând la 12000 milioane de euro. Este important să amintim faptul că factoringul este puțin răspândit în țările din estul Europei având o pondere neglijabilă în industria factoringului, însă cu un potențial destul de ridicat, demonstrat în evoluția factoringului în aceste țări.

Este cazul unor țări precum Bulgaria, care în anul 2000 înregistra valori ale factoringului sub 1 milion de euro iar în 2009 atinge valoarea de 340 milioane euro, Ucraina care a ajuns la un nivel al operațiunilor de factoring de 530 milioane de euro în 2009, față de 0,2 milioane euro în 2000, atingând un maxim de 1314 milioane euro în 2008.

Un caz spectaculos de creștere a volumului operațiilor de factoring l-a înregistrat Rusia, care în anul 2000 avea un volum al acestor operații de sub 1 milion de euro ajungând la 8580 milioane euro în 2009, cu un maxim de 16150 milioane euro în 2008.

Zona Asia-Pacific se remarcă prin ascensiunea deosebită a unor țări pe teritoriul cărora, până nu demult, finanțarea prin factoring a fost puțin cunoscută și utilizată, însă, ca urmare a dezvoltării unor industrii ce produc mărfuri de calitate, foarte ieftine, capabile să atragă o cerere externă extrem de ridicată, a apărut nevoia finanțării exporturilor acestor mărfuri. Cele mai reprezentative țări sub aspectul creșterii operațiunilor de factoring sunt

China, care a înregistrat o dinamică a operațiunilor de factoring de 583% față de anul 2000, adică un volum de 1238 milioane euro în 2001, respectiv o creștere de 25,49 ori în 2009 ajungând la un volum de 67300 milioane euro.

Liderul de piață este însă Japonia, țara cea mai industrializată în această zonă, realizând un volum total de tranzacții de factoring de 83700 milioane de euro în 2009, ceea ce o situează pe locul 6 la nivel mondial cu un număr relativ mic de companii de factoring, însă cu un ritm de creștere anual aproape constant – aproximativ 5% - situat cu mult sub media pe această zonă. În timp ce unele mari companii din Japonia mențin relații foarte apropiate cu 10 bănci de tipul „city bank”, majoritatea firmelor mici și mijlocii sunt nemulțumite de faptul că este aproape imposibil să-și asigure finanțarea și factoringul necesare pentru import și distribuție, ținând cont și de faptul că plățile comerciale în Japonia se fac, în mod uzual, la 60 sau 120 zile.

Între țările ce înregistrează o dinamică puternică a acestui gen de operațiuni mai putem aminti Taiwan (33800 milioane euro în 2009 față de 4511 milioane euro în 2001) și Singapore (4700 milioane euro în 2009 față de 2480 milioane euro în 2001), cu un comerț exterior deosebit de dezvoltat îndeosebi datorită prezenței unor industrii ce utilizează tehnologie de vârf: aparate electronice și electrocasnice, telefonie celulară, jocuri electronice, etc. Serviciile de factoring au început să apară și în unele țări fără tradiție, fără a deține o pondere importantă în produsul intern brut: Mauritius (121 milioane euro în 2009) și Qatar (23 milioane euro în 2009).

Conform datelor statistice, continentul american ocupă poziția a treia în ierarhie, însă, trebuie subliniat faptul că, o proporție covârșitoare a operațiunilor în domeniu se leagă de SUA ce deține peste 70% din totalul numărului de companii de factoring ce operează în această zonă, situându-se pe locul 1 din punct de vedere al operațiunilor realizate în această zonă (100000 milioane euro în 2008 și 88500 milioane euro în 2009). Ritmul de creștere înregistrat în SUA (aproximativ 7,5%) se situează sub creșterea înregistrată la nivel mondial, de aproximativ 12%.

În perioada comerțului cu coloniile, factorii americani au gestionat mărfurile importate din Europa, apoi a urmat o perioadă lungă când aceștia s-au concentrat asupra mărfurilor și produselor indigene. În prezent, multe companii de factoring au început din nou să finanțeze și să gestioneze vânzarea unor cantități mari de mărfuri provenite din Europa și Asia. Spre

exemplu, China produce astăzi peste 80% din produsele textile vândute în supermarketurile din SUA. Peste tot în lume unde există preocuparea de a dezvolta propriile industrii și de a ridica standardul de viață apare, în mod inevitabil, nevoia serviciilor de factoring. Factoringul s-a dezvoltat în SUA odată cu economia acesteia, astfel este capabil să asiste la creșterea industriei pretutindeni în lume.

În prezent, doar un număr redus de societăți de factoring americane și-au extins activitatea și pe alte continente din cauza costurilor inițiale extrem de ridicate implicate de pătrunderea pe aceste piețe dar, independent de acest element, se estimează că numărul acestora va crește în următorii ani.

Pe al doilea loc în ierarhia alcătuită în această zonă se află Brazilia, al cărei volum de operațiuni de factoring se ridică la 29640 milioane de euro datorită dezvoltării industriilor specifice acestei țări, în anul 2009. Progrese remarcabile au înregistrat țări ca Mexicul cu un volum de 9200 milioane euro în 2007, ceea ce reprezintă o creștere de 1,33 ori față de anul 2001, cu o pondere de 3,2 % în produsul intern brut, respectiv 2120 milioane de euro în 2009 sau Canada care a realizat în anul 2009 un volum de 3250 milioane de euro, de 1,58 ori mai mare decât volumul operațiunilor de factoring realizate în anul 2001. O evoluție spectaculoasă a înregistrat piața factoringului din Columbia care a început să obțină primele rezultate notabile în 2006 (aproximativ 100 milioane euro) reușind în anul 2009 să înregistreze un volum al factoringului de 2392 milioane euro.

Pași semnificativi în domeniul tranzacțiilor de factoring au făcut Australia cu un volum de 39410 milioane euro în 2009, ceea ce reprezintă o creștere de 4,18 ori față de anul 2001 și Noua Zeelandă cu o creștere de 71% în 2009 față de 2001.

Se observă din datele prezentate că prezența serviciilor de factoring în Africa se află încă în stadiul de implementare în unele țări cu economie în curs de dezvoltare cum ar fi Tunisia, Maroc și Africa de Sud. Între acestea se detașează cu mult Africa de Sud, cu un volum al operațiunilor de factoring realizate de către cele 9 companii de 14686 milioane euro, ceea ce înseamnă aproape 97% din tranzacțiile încheiate pe acest continent.

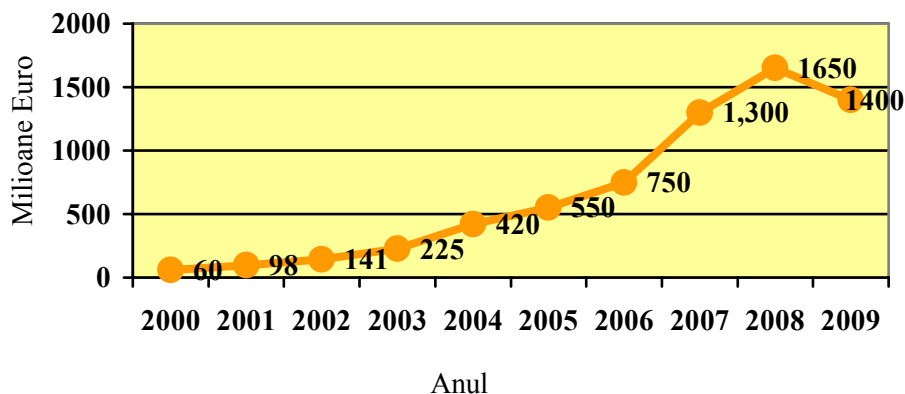
Piața factoringului în România este în prezent într-o continuă dezvoltare, fiind deocamdată destul de redusă, atât sub aspectul volumului, cât și sub aspectul societăților furnizoare de asemenea servicii, în principal datorită lipsei de experiență și tradiție a

societăților bancare, a reglementărilor legale în domeniu, datorită condițiilor restrictive privind accesul la această formă de finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii.

Annual se înregistrează, în medie, o creștere de aproximativ 70% depășind semnificativ rata de creștere anuală înregistrată la nivel mondial (aproximativ 10-12%). Acest lucru dovedește clar că piața factoringului se află într-o schimbare și dinamică continuă. Ponderea cea mai mare continuă să o dețină operațiunile de factoring care finanțează exporturile (aproximativ 86%), aceasta reflectând o poziție contrară tendințelor manifestate la nivel mondial. Factoringul intern, datorită îmbunătățirilor reglementărilor specifice în domeniu, a înregistrat în ultimii ani un volum din ce în ce mai mare, ajungând la aproximativ 1400 de milioane de euro în 2009, față de 15 milioane euro în 2001.

factoringul este în plină dezvoltare. Iată datele disponibile prin Factors Chain International pentru România (pe o perioadă de 10 ani):

**Volumul global de factoring în România pe o perioadă de 10 ani**



(Sursa: prelucrare Factors Chain International, *Annual Review FCI Marketing Committee, 2009*)

După cum se poate observa, volumul valoric al operațiunilor de factoring în România a crescut cu aproximativ 333% din 2000 în 2009, adică de 3,33 de ori, ajungându-se la 1.400.000.000 euro pentru 2009. Volumul global al factoringului aproape s-a dublat din 2006 în 2009, înregistrând o creștere de 186%. Și în România se observă același trend descrescător ca la nivel mondial în perioada 2008-2009 când se face simțită mai acut prezența crizei economice. Dar piața de factoring are șanse să-și reia creșterea anul acesta datorită faptului că

acest tip de finanțare a devenit mai cunoscut într-o mai mare măsură. Pe o piață lăsită de lichidități, din cauza accesului tot mai dificil la creditele bancare sau la alte tipuri de finanțare, factoringul pare a fi o metodă la îndemână și ușor de aplicat pentru cei care au nevoie urgentă de finanțare.

Acest lucru indică faptul că agenții economici români încep să fie din ce în ce mai familiarizați cu acest sector al factoringului și să-l folosească drept formă de finanțare. Tot din datele furnizate de Factors Chain International rezultă că pentru 2009, volumul valoric al factoringului domestic (intern) a fost de 1.050.000.000 euro, iar cel al factoringului internațional de 350.000.000 euro, ceea ce denotă o pondere de peste 3 ori mai mare a operațiunilor de factoring intern în totalul operațiunilor de factoring ale firmelor românești.

Piața românească a factoringului este dominată de 9 mari factori, dintre care 5 sunt membri ai rețelei Factors Chain International: Banca Comercială Română S.A., BRD – Groupe Société Générale, Compania de Factoring IFN SA, ING Commercial Finance IFN S.A. și UniCredit Tiriac Bank S.A. Pe locul trei ca volum al operațiunilor de factoring pe 2005 s-a situat Banca IFIS (Banca Italiană de Factoring), care este un factor independent de sistemul bancar. O caracteristică a pieței de factoring din România este că marea majoritate a factorilor sunt bănci. Operațiuni de factoring se întâlnesc și la Banca Raiffeisen, la BancPost, Romextera, etc. Banca Comercială Română și BRD-Groupe Societe Generale își dispută locul întâi în ierarhia românească.

## **CONCLUZII ȘI PERSPECTIVE ALE CERCETĂRII**

---

Finanțarea, nevoia de capital este una dintre cele mai importante probleme cu care se confruntă, în mod continuu, orice agent economic, de la nivelul celor mai mici societăți comerciale până la bănci și corporații multinaționale și chiar statele ca și entități distincte, reprezentate fie prin guverne, municipalități sau bănci centrale. Din punct de vedere al utilizatorilor de fonduri posibilitățile de finanțare disponibile pentru cei mai mulți agenți economici evoluează de la simplu la complex odată cu dimensiunea acestora. Prima opțiune a unei societăți comerciale care conștientizează apariția nevoii de finanțare este utilizarea pieței

locale, în general prin intermediul unor credite bancare sau tehnici moderne de finanțare cum ar fi, leasingul sau factoringul. Acest lucru se datorează atât faptului că este cea mai facilă soluție, cât și faptului că este puțin probabil să dispună de calitățile necesare accesării pieței internaționale – puterea financiară, puterea de negociere, managementul specializat, sau chiar informații legate de alte posibilități existente. Abia după ce firma atinge o anumită „masă critică” ea va putea beneficia de soluții complexe de finanțare.

Conștientizarea unei nevoi de finanțare externă poate apărea ca urmare a unei varietăți de situații, ca de exemplu:

- La atingerea unei limite a vitezei de dezvoltare a firmei în condițiile lipsei sprijinului exterior, sau chiar atingerea unui punct de stagnare, când investițiile necesare pentru continuarea dezvoltării depășesc puterea financiară a agentului economic;
- La apariția unor oportunități de afaceri pentru fructificarea cărora este evident că fondurile existente în prezent sau în perioada imediat următoare nu vor fi suficiente;
- Ca urmare a unei evoluții nefavorabile a climatului economic în care firma își desfășoară activitatea. Aceasta duce la o diminuare a eficienței economice, datorită apariției sau creșterii decalajului între perioadele de încasare de la clienți și perioadele de plată către furnizori, caz în care un fond de capital de lucru cu rol de tampon devine necesar și datorită apariției unor competitori cu posibilități tehnice superioare sau a unor reglementări legale (de protecție a mediului, de menținere a unor standarde de calitate, etc.) cazuri care impun efectuarea unor investiții neprevăzute.

Deși în general se utilizează simultan surse diverse de capital în scopul finanțării, pentru a putea prezenta o imagine cât mai completă a posibilităților existente în prezent pe piețele domestice și pe cele internaționale este necesară o separare a acestora pe baza principalelor lor caracteristici și pe baza sursei capitalurilor investite. Astfel, o companie poate obține capitalurile necesare prin capitaluri proprii sau prin îndatorare. În ultimii ani au apărut și variante „exotice” de finanțare, reprezentate de soluții hibrid, sau chiar de instrumente nefolosite până acum în scopul finanțării, ca de exemplu asigurările.

Schimbările rapide și numeroase din sfera afacerilor au creat oportunități de a vinde produse la scară mondială. Îmbunătățirea tehnologiei informaționale și a transporturilor au dus la schimbarea frontierelor tradiționale care odată definiu limitele piețelor. Toate acestea au constituit premisele accelerării schimburilor comerciale din întreaga lume, ceea ce a declanșat



la rândul său obligația companiilor de a oferi clienților termene de plată flexibile din dorința de a-și păstra competitivitatea. Astfel, odată cu creșterea operațiunilor comerciale la nivel mondial, are loc o creștere proporțională a operațiunilor de factoring din nevoia acută de resurse financiare.

În urma celor prezentate în capitolele demersului nostru putem formula câteva concluzii teoretice referitoare la tematica abordată.

1. Astfel, factoringul este o tehnică de finanțare a afacerilor și de recuperare a creanțelor comerciale utilizat încă din secolul al XVIII-lea în comerțul cu coloniile în SUA, prin care o firmă numită aderent, își vinde facturile neîncasate unui factor, care preia în sarcina lui acoperirea lor, contra unui comision proporțional cu cifra de afaceri (valoarea facturilor). Acest lucru presupune subrogația factorului în drepturile aderentului pentru plata creanțelor de către debitorii cedați.

2. În operațiunile de factoring internațional intervine extraneitatea, cei doi factori sunt rezidenți în țări diferite, între aceștia existând un acord de factoring. Factorul de export acceptă să cumpere creanțele pe care unul din clienții săi exportatori (aderentul) le are asupra unui cumpărător din străinătate și să le cedeze apoi corespondentului său din țara importatoare (factorul de import), dar numai în măsura în care acesta le acceptase în prealabil, deoarece el va trebui să procedeze la încasarea creanțelor și să suporte riscurile insolvenței debitorului.

3. Factoringul presupune **acoperirea unui risc de neîncasare a facturilor** prin: garanții pentru limitarea riscului de neîncasare; comisionul de factoring, care reprezintă o plată efectuată de aderent factorului și reținută de factor din sumele puse inițial la dispoziția aderentului și comisionul de finanțare, stabilit de părți și calculat la perioada de finanțare. În cazul neîncasării facturilor, factorul își poate exercita dreptul de regres contra aderentului, prin reținerea sumelor din contul curent sau valorificarea garanției, dacă este prevăzută o asemenea clauză în contractul de factoring, însă ponderea cea mai mare în volumul operațiunilor de factoring la nivel mondial o dețin cele fără drept de regres împotriva aderentului.

4. Finanțarea prin factoring prezintă numeroase **avantaje** pentru utilizatorii ei: simplificarea formalităților financiar-contabile, mărirea vitezei de circulație a mijloacelor bănești în situațiile în care numărul cumpărătorilor este mare și termenele de plată sunt mai mari de 30 de zile, furnizarea de servicii de consultanță (informarea furnizorilor înainte de încheierea tranzacției asupra solvabilității clienților), preluarea atribuțiilor furnizorilor referitor

la urmărirea și decontarea facturilor, după încheierea tranzacțiilor între vânzător și cumpărător asumarea riscului insolvenței clienților și a riscului valutar, avantaje sub forma reducerilor obținute în cazul aprovizionărilor efectuate, precum și neacordarea acestora în cazul vânzării produselor finite, etc.

5. Din cuprinsul tezei se desprind numeroase argumente care susțin ideea unei ascensiuni încă rapide a factoringului în sistemul tehnicilor de finanțare. Dată fiind importanța factoringului ca sursă de finanțare pentru IMM-uri, guvernele tuturor țărilor trebuie să încerce diminuarea barierelor (legislative sau de orice altă natură) care pot sta în calea dezvoltării acestui sector. Factoringul este un produs fiabil pentru IMM-uri, costurile sale fiind comparabile cu ale altor produse de finanțare. Avantaj al factoringului însă este faptul că acesta nu necesită timp de negociere atât de mari ca și celelalte produse, asigurând sumele în timp util. Din această cauză, părțile implicate în acest sector trebuie să ducă ample acțiuni de promovare a acestui produs și a beneficiilor pe care le prezintă. Acțiunile trebuie îndreptate mai ales înspre schimbarea concepțiilor deseori greșite ale agenților economici referitoare la bonitatea partenerilor sau siguranța acestei metode.

6. Factoringul internațional este o metodă de finanțare și de creștere a lichidităților agenților economici cu un mare potențial. Prefinanțarea vânzărilor la termen prin serviciile oferite de factori este necesară pentru dezvoltarea comerțului în general și a schimburilor internaționale în special. Avantajul major al factoringului este facilitarea comunicării dintre exportator și importator, respectiv între vânzător și cumpărător, prin interpunerea între aceștia, comunicare imposibilă sau anevoioasă în alte cazuri datorită diferențelor culturale existente.

7. Așa cum am arătat, factoringul este o industrie tânără, iar legislația în domeniu este în plin proces de maturizare și compatibilizare. Cu siguranță, într-un viitor apropiat, convențiile UNIDROIT și UNCITRAL, dar și eforturile susținute ale rețelei Factors Chain International vor da roade, conducând la crearea unui mediu legislativ mai sigur, necesar unei bune dezvoltări a acestei industrii.

8. Ca metodă de finanțare bazată pe active, factoringul are un potențial enorm. În prezenta lucrare am încercat să demonstrăm că această modalitate de finanțare a comerțului exterior este potrivită mai ales IMM-urilor, iar din această cauză ele merită încurajate spre a o folosi pe scară mai largă. Aceasta deoarece factoringul nu se rezumă doar la finanțarea propriu-zisă, ci aduce o serie de servicii adiționale, pe care IMM-urile nu le-ar putea susține financiar

din lipsă de resurse (servicii profesionale de management al creditelor, asigurarea creditelor, etc.).

În ultimii ani, odată cu primele efecte ale crizei financiare și economice, operațiunile de factoring au înregistrat un recul major. Acesta s-a datorat însă nu unor slăbiciuni inerente ale acestui tip de finanțare, ci evoluției mediului economic. Astfel diminuarea factoringului a urmat același trend cu cel al operațiunilor generale de finanțare a capitalului de lucru, fiind declanșată de reticența băncilor pentru creditare în general și lipsa lichidității în prima parte a crizei, cea financiară, activă până în 2009. Pe fundalul creat de blocajul pieței imobiliare și de valurile de falimente care au afectat industria financiară globală, în special, dar nu exclusiv, în SUA, băncile au reacționat printr-o exacerbare a prudenței. În prima fază a crizei în țara noastră, în ultimul trimestru al anului 2008 și începutul lui 2009 practic întreaga finanțare a fost oprită, inclusiv creditarea noilor investiții productive și cea a capitalului de lucru pentru agenții economici. Chiar dacă zona expusă în mod direct a fost de la început cea a creditelor imobiliare și ipotecare, și, prin conexiune, întreaga industrie imobiliară, era evident că aceste perturbări se vor transmite într-o formă sau alta în toate sau majoritatea ramurilor industriale. Ce nu era clar era nivelul la care restul economiei va fi afectat. Varianta considerată de sistemul bancar ca fiind cea mai sigură a fost stoparea finanțării până la clarificarea lucrurilor. Factoringul, fiind o activitate de finanțare pe termen scurt a fost una dintre ariile cele mai atinse de stoparea nevoilor de finanțare, prin comparație de exemplu cu creditele de investiție, pentru care chiar și o stopare a noilor acordări nu a condus la o diminuare imediată a soldurilor.

Ulterior, factoringul a fost influențat în mod indirect, pe de o parte datorită scăderii volumului comerțului intern și internațional, care stă la baza operațiunilor de factoring, și pe de altă parte datorită faptului că întreprinderile mici și mijlocii, care sunt principalii utilizatori a acestui tip de finanțare, au fost cele mai afectate de această ciză, generând cea mai mare parte a falimentelor și insolvențelor.

Operațiunile de factoring sunt printre cele mai “netoxice” tehnici de finanțare mai ales din punct de vedere al potențialului de declanșare sau de manifestare a crizei. Acest lucru este o consecință directă a faptului că factoringul este dependent de un schimb economic real, a unor bunuri sau servicii din economia reală, de cele mai multe ori direct productive la rândul lor. Astfel factoringul este o formă de finanțare care susține o dezvoltare economică sănătoasă,

prin sprijinirea agenților economici productivi, și nu a activităților cu caracter speculativ. Acest lucru este vizibil și în evoluția din ultimul an a operațiunilor de factoring, acestea înregistrând o creștere în unele țări. Chiar dacă încă nu sunt disponibile date oficiale pentru anul 2010 există semnale cu privire la un revirement a acestui domeniu, și inclusiv a faptului că, în condițiile unei finanțări tradiționale mult îngreunate, factoringul a început să se concretizeze ca o soluție reală de salvare pentru companiile de dimensiuni mici și mijlocii.

În ceea ce privește derularea operațiunilor de factoring în țara noastră, credem că se impune luarea unor măsuri atât de către agenții economici (îndeosebi exportatori) și băncile comerciale, cât și de către BNR și alte instituții ale statului român de natură să stimuleze utilizarea acestei forme moderne de finanțare încă puțin cunoscută și utilizată. În acest sens, se impune elaborarea și adoptarea unor măsuri legislative de natură juridică, crearea unor reglementări proprii specifice, aplicabile contractului de factoring, integrându-l în categoria contractelor nenumite și simplificând procedura formală de transmitere a creanțelor și de realizare a opozabilității acestora față de debitorii cedați sau terți. Stimularea înființării societăților specializate în operațiunile de factoring poate fi realizată prin luarea unor măsuri cu caracter financiar și fiscal, ceea ce ar conduce la creșterea concurenței și la îmbunătățirea calității serviciilor oferite atât de către băncile comerciale, cât și de către societățile de factoring. Considerăm necesară reglementarea organizării și funcționării societăților de factoring, precum și stabilirea criteriilor ce trebuie îndeplinite pentru înființarea acestora (capitalul social, structura capitalului, acționariatul, etc.).

La nivelul băncilor comerciale elementele care ar putea îmbunătăți imaginea factoringului pe piață ar fi simplificarea procedurii de acordare a finanțării prin reducerea numărului de documente necesare întocmirii dosarului de finanțare și încheierii contractului de factoring, precum și accelerarea procedurii de analiză a documentelor depuse de către potențialii clienți ai factorului, pentru ca aceștia să poată dispune în cel mai scurt timp de mijloacele bănești necesare desfășurării continue a activității de producere și desfacere. Băncile ar putea oferi mai multe servicii de consultanță specifică operațiunilor de factoring prin prezentare de scheme financiare personalizate, specifice fiecărui exportator în funcție de ramura în care acesta își desfășoară activitatea astfel încât operațiunile de factoring să-și dovedească din plin eficiența.

Ne îngăduim, de asemenea, să propunem ca România să adere atât la atât la Convenția de la Ottawa din 1988, cât și la Convenția de la New York din 2001, dată fiind compatibilitatea reglementărilor în vigoare din dreptul român cu soluțiile reținute în convențiile evocate.

De asemenea considerăm că este în interesul viitoarelor societăți specializate de factoring, ca și în interesul actualelor instituții de credit, sau instituții financiare nebancale, care realizează operații de factoring, să adere la un lanț internațional de factori și, cu deosebire, la Factors Chain International (FCI), mai flexibil prin caracterul său deschis. Sugerăm aderarea la acest lanț internațional de factori deoarece, pe de o parte, taxa de intrare este mai mică decât ar fi contribuția la capitalul social al International Factors Group (IFG) iar, pe de altă parte, Codul uzanțelor factoringului internațional și Acordul inter factori - în vigoare în cadrul FCI - sunt de natură a oferi mai multă certitudine contractelor de factoring în sistem de doi factori încheiate de factori la export din România cu factori la import membrii ai lanțului. Desigur că, în viitor, dacă regulile uniforme privind contractul internațional de factoring, în curs de perfectare prin efortul celor două lanțuri internaționale de factori, vor fi adoptate de acestea, ele ar fi util să fie aplicate și în practica română, prin formularea de clauze speciale în acest sens în fiecare contract concret de factoring.

În final, închei prin a afirma că pentru situația actuală a României factoringul ar trebui promovat cu prioritate și susținut prin mijloace guvernamentale și ale Băncii Naționale a României pentru a asigura resursele financiare necesare dezvoltării și creșterii economice. Utilizarea pe scară largă a factoringului ar putea contribui la fluidizarea plăților între agenții economici și, pe această cale, la limitarea blocajului financiar. În România, anual se înregistrează creșteri peste media globală în ceea ce privește operațiunile de factoring. În ciuda acestor cifre, finanțarea prin factoring continuă să rămână, încă, o ramură insuficient exploatată în raport cu nevoile reale de finanțare ale economiei naționale.

## REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

---

### A. Cărți și articole de specialitate

1. Altman, Edward, *Managing Credit Risk, 2nd Edition*. John Wiley and Sons., 2008;
2. Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare, *Raport de Tranziție 2003 (Transition Report 2003)*;
3. Banca Mondială, „*Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring: Global Growth in Factoring*”, coordonatori: Marie H. R. Bakker, Leora Klapper (Banca Mondială) și Gregory F. Udell (Indiana University), Polonia, Varșovia 2004, ediția 1;
4. Basno, C., Dardac, N., Floricel, C.: „*Monedă, credit, bănci*”, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2001;
5. Bisinella I., Nessi M., Traballi A., „*Leasing, lease-back, factoring*”, Ed. Gruppo Editoriale Esselibri – Simone, Napoli, 2004;
6. Bonnaud A., „*Le factoring, une nouvelle forme a l`exportation*”, *Revue Banque*, octombrie, 1964 ;
7. Bonneau, Thierry, „*Droit bancaire*”, 5e edition, Ed. Montchrestien, Paris, 2003 ;
8. Bowles, Mallor, Barnes, Phillips, Lagvardt, „*Law of Commercial Transactions and Business Associations: concepts and cases*”, Irwin Publishing House, 1995;
9. Black’s Law Dictionary, Sixth Edition, West Publishing, 1990;
10. Bran, P., „*Politici financiare și monetare internaționale*”, Editura Sigma, Iași, 2003;
11. Branch Alan E., „*Export practice and management*”, 3-th edition, Ed. Chapman & Hall, London, 1994.
12. Burgess Robert, „*Corporate finance law*”, Ed. Sweet and Maxwell, Londra, 1993.
13. Cantele V., „*Factoring internazionale*”, *Il corriere giuridico*, nr. 10/1993.
14. Căpățînă, O., Ștefănescu, B. , „*Tratat de drept al comerțului internațional*”, Ed. Academiei, București, 1987, vol. II, 249;
15. Cătană, A., „*Factoringul-formă de finanțare a comerțului*”, Editura Curtea Veche, București, 2001;

16. Ciobanu, Gheorghe (coord.), „*Tranzacții economice internaționale*”, Editura Imprimeria „Ardealul”, Cluj-Napoca, 2004;
17. Ciobanu, Gheorghe, Rada, Constantin, „*Managementul afacerilor economice internaționale*”, Ed. Anotimp&Abaddaba, Oradea, 2000;
18. Ciumaș, Cristina, „*Economia asigurărilor*”, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2003;
19. Charpentier, D., „*Factoring and Credit Insurance: Competitors or Complements?*”, lucrare prezentată la Conferința Băncii Mondiale despre Industria Factoringului ca Instrument Cheie în Dezvoltarea IMM-urilor, Polonia, Varșovia, 23 – 24 octombrie 2003;
20. Conan J., Holder M.-., *Variables explicatives de performances et control de gestion dans les PMF*, Thèse d'Etat en Sciences de Gestion, Université Paris IX, 1979 ;
21. Danilă, N., . Berea, A: „*Managementul bancar – fundamente și orientări*”, Ed. Economică, București, 2000,
22. Danilă, N.: „*Privatizarea băncilor*”, Ed. Economică, București, 2000;
23. Daunizeau J-M, „*Convention d'Ottawa du 28 mai 1988 sur l'affacturage international*”, Banque & Droit, septembre-octobre 1991.
24. Diaconescu Mariana, „*Bănci. Sisteme de plăți. Riscuri*”, Ed. Economică, București, 1999;
25. Deak, Francisc, „*Drept civil. Teoria contractelor speciale*”, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1999;
26. Dumitru Vișan, „*Contabilitatea în comerțul exterior*”, Ediția a II a, Editura Economică, București, 1999 ;
27. Enciclopedia Britanică, 2004;
28. Factors Chain International, „*Marketing and Sales Handbook*”, Originally issued at Amsterdam, June 1999
29. Factors Chain International, „*Annual Review FCI Marketing Committee*”, 2007;
30. Ferrari F., "*L'ambito di applicazione internazionale della convenzione di Ottawa sul "Factoring" internazionale*", Rivista trimestriale di diritto e procedura civile, nr. 50/1996

31. FHWA, „*Alternative Financing: The European Experience*”, Contract Administration: Tehnology and practice in Europe, Report No.FHWA-PL-02-016, October 2002;
32. Fiordelisi, F., Molyneux, P., “ *Efficiency in the factoring industry*”, Applied Economics, Mai, 2004;
33. Florescu, D.A.P., Mrejeru T., “*Contractul de comerț internațional*”, Editura Coresi, București, 1995;
34. Floricel, Constantin, „*Relații și tehnici financiar – monetare internaționale*”, Ed. Didactică și pedagogică, București,1994;
35. Frewen, B., „*Factoring*”, Credit Alliance Meeting Spring, 1998;
36. Georgescu Toma, Caraiani Gheorghe, „*Tehnici de comerț exterior*”, Ed. Sylvi, București, 1995;
37. Gerbier J., „*Le factoring*”, Ed. Dunod, Paris, 1970;
38. Giurgiu, Maria: „*Creditul comercial și problemele lui actuale*”, Teză de doctorat, UBB, Cluj-Napoca, Cond. Științific: Prof. Dr. Univ. Teodor ROȘCA , 2003.
39. Goode, R.M., “*The Legal Aspects of International Factoring*”, Factoring-Handbuch. National-International, 149 et seq. 2. vollig neu bearbeitete Auflage, Frankfurt am Main, Fritz Knapp Verlag , 1987;
40. Goode, R.M., “*Conclusion of the Leasing and Factoring Conventions*”, I-II, Journal of Business Law , 1988;
41. Graumann-Yetton, Sylvie, “*Guide pratique du commerce international, Exportation/Importation* “, Litec, Paris, 1997 ;
42. Greater London Enterprise LTD, “*Analisis of Use of Factoring – Final Report, DG Enterprise – Access to finance Unit*”, ETD/00/503408, July 2003;
43. Hagenmuller, K.F., Sommer, H.J., Brink, U., “*Factoring*”, Verlag Fritz Knapp GmbH, Frankfurt am Main, 1997;
44. Imireanu, A. Mihai-Gheorghe, “*Tehnica și practica operațiunilor bancare*”, Editura Tribuna Economică, București,1995;
45. Jura, Michel, “ *Techniques financiere internationale*”, Dunod, Paris, 1999;
46. Kaufman, S., „*The Law of International Commercial Transaction (Lex Mercatoria)*” în Harvard International &Comparative Law Quaterly nr. 19/ 1978.



47. Kirițescu, Costin (1982), *“Moneda - mica enciclopedie”*, Editura Stiințifică și Enciclopedică, București
48. Klapper, Leora , *“The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises”*, The World Bank, Washington, 2005;
49. Klapper, Leora, Bakker, Marie-Renee, Udell, Gregory F., *“Financing small and medium-size enterprises with factoring: global growth and its potential in eastern Europe,”* Policy Research Working Paper Series 3342, The World Bank, 2004;
50. Klapper, Leora, Sarria-Allende, Virginia & Sulla, Victor, *“Small and medium size enterprise financing in Eastern Europe,”* Policy Research Working Paper Series 2933, The World Bank, 2002;
51. Klapper, L. , Vittas, D., *“The Use of Revers Factoring (Folosirea factoringului cu regres”)*, Banca Mondială, Washington D.C., 2002;
52. Kruger, Mark, Messmacher, Miguel, *„Sovereign Debt Defaults and Financing Needs”*, IMF Working Paper, WO/04/53
53. La Porta, R., *“Law and Finance,”* (with F. López-de-Silanes, A. Shleifer, and R. Vishny), Journal of Political Economy, Vol. 106, No. 6, December 1998.
54. La Porta, R., *“Legal Determinants of External Finance”* (with F. López-de-Silanes, A. Shleifer, and R. Vishny), Journal of Finance, Vol. 52, No. 3, July 1997.
55. Larek, E., Steins, U., *“Leasing, Factoring und Forfaitierung als Finanzierungssurrogate”*, Fortis Verlag FH, Koln, 1999;
56. Leve, Maurice D., *“International Finance”*, 3th edition, Ed. McGraw – Hill Inc., Anglia, 1996.
57. Macovei, Ioan , *„Contractele de comerț exterior în dreptul român”*, Ed. Junimea, Iași, 1977.
58. Manual intern BRD-GSG Sucursala Cluj, 2004;
59. Marazzato Pierre, *“L'affacturage international et la Convention d'Ottawa”*, Universite Rene Descartes, 1998.
60. Mazilu, Dumitru, *„Dreptul comerțului internațional. Partea specială”*, Ed. Lumina Lex, București, 2001;

61. Mihaela Roventă, „*Introducere în forfetare și factoring: tehnici moderne de finanțare a activității de export*”, Ed. Economică, București, pg 137
62. Mihai, Ilie, Mihai, Tiberiu-Ionuț: „*Trade Finance – Finanțarea comerțului*”, Ed. Economică, București, 2002;
63. Mircea, Valentin, “*Contractul de factoring*”, Revista de drept comercial, nr. 6/ 2000;
64. Miron Dumitru, „*Comerț internațional*”, Ed. ASE, București, 2003.
65. Molico, T., Wunder, E., “*Leasingul, un instrument modern de investiții și finanțare*”, Editura CECCAR, București, 2003;
66. Molico, T., Wunder, E., “*Factoringul, alternativă modernă de finanțare*”, Editura CECCAR, București, 2004;
67. Motica, Radu I., Medeanu, Tiberiu, *Dreptul comerțului internațional*, 2004;
68. Munteanu Roxana, „*Unele elemente de drept comparat privind contractul de factoring*”, în Revista Studii de drept românesc nr. 4/1989.
69. Muschella, D. , “*The Italian Factoring Industry*”, Polonia, Varșovia, 23 -24 octombrie 2003;
70. Naitove, Irwin, “*Modern Factoring*”, American Management Association, New York, 1969;
71. Negrițoiu, Mișu, curs “*Finanțare internațională*”, Academia de Studii Economice, Facultatea de Relații Economice Internaționale, 2006;
72. Negruș, Mariana, „*Finanțarea schimburilor internaționale. Politici. Tehnici.*”, Ed. Humanitas, București, 1991;
73. Nițu, I. „*Managemetul riscului bancar*”, Ed. Expert, București, 2000 ;
74. Noly R. - „*Le factoring*”, Ed. Dalloz, Paris, 1969.
75. Ogarcă, Radu & Ionescu, Gabriel, “*Factoring-ul*”, în Revista finanțe, credit, contabilitate, Serie nouă, anul XII, nr. 3 – martie 2001;
76. Papadimitriou, Phillips & Wray (1994), “*Community-Based Factoring Companies and Small Business Lending*”, Working Paper No. 108, aprilie 1994;
77. Pătlăgeanu A., Lefter A., “*Contractul de factoring*”, Revista de drept comercial, nr. 11/ 2004.

78. Păun, Cristian, „*Aspecte financiare ale relațiilor economice internaționale*”, Ed. Luceafărul, București, 2003
79. Peek, Joe, Rosengren, Eric S., "Bank consolidation and small business lending: it's not just bank size that matters," *Journal of Banking & Finance*, Elsevier, vol. 22(6-8), pages 799-819, August, 1997.
80. Peek, Joe, Rosengren, Eric S. "Small business credit availability: how important is size of lender?" Working Papers 95-5, Federal Reserve Bank of Boston, 1995;
81. Philbrick, W.C., “*The Use of Factoring in International Commercial Transactions and the Need for Legal Uniformity as Applied to Factoring Transactions between the United States and Japan*”, *Commercial Law Journal*, 1994;
82. Pisar Samuel, „*Aspects juridiques du factoring international*”, Ed. Revue Banque, 1970.
83. Popa, Ioan, “*Tranzacții economice internaționale*”, Editura Economică, București, 1997;
84. Popa, Ioan (coord.) „*Programul de pregătire a specialiștilor vamali. Cursul 2 – Tehnica operațiunilor de comerț exterior*”, Ed. Economică, București, 2001;
85. Popescu, T. R., “*Dreptul comerțului internațional*”, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1983;
86. Puxt, Anthony G., Dodds, J. Colin, “*Financial management method and meaning*”, 2-th edition, Ed. Chapman & Hall, London, 1991 ;
87. Radu, C., ” *Relații financiare internaționale*”, Editura Altip, Alba-Iulia 2001;
88. Reisman A. F., "The Uniform Commercial Code and the Convention on International Factoring", *Uniform Commercial Code Law Journal* nr. 22/1990.
89. Revers M., „*Le factoring: une nouvelle methode de credit*”, Ed. Dunod, 1969.
90. Roșca, Teodor, „*Monedă și credit*”, Ediția a II-a revăzută, completată și actualizată, Editura Altip, Alba-Iulia, 2001;
91. Rotariu, Ioan, “*Managementul tranzacțiilor economice internaționale și strategia competitivității*”, Editura Mirton, Timișoara, 2002;
92. Rovența, Mihaela, “*Introducere în forfetare și factoring: tehnici moderne de finanțare a activității de export*”, Editura Economică, București, 2002;

93. Rus, Adina Viorica, “*Trăsăturile caracteristice ale finanțării în România*”, în volumul „Specializare, dezvoltare și integrare”, Editura Sincron, Cluj-Napoca, 2003;
94. Rus, Adina Viorica, “*Advantages and Disadvantages of Factoring*”, în vol. conferinței “5<sup>th</sup> International Conference of PhD Students”, University of Miskolc, Editura RoLaKft, Godolo, Hungariz, 2005;
95. Rus, Adina Viorica, “*Factoring Activity in Romania and Abroad*” în vol. “The Impact of European Integration on the National Economy” Editura Risoprint Cluj Napoca, 2005;
96. Rus, Adina Viorica, “*Factoring Operations in Romanian Economic Context*” în vol. “Competitiveness and European Integration”, Editura Alma Mater, Cluj Napoca, 2007;
97. Rus, Adina Viorica, “*Istoricul operațiunilor de factoring*”, în vol. “Studii și cercetări economice”, Editura Alma Mater, Cluj Napoca, 2008;
98. Salinger Freddy, “*Factoring. The law and practice of invoice finance*”, Ed. Sweet & Maxwell, Londra, 1999;
99. Samuels J. M.; Wilkers F. M., Brayshaw R. E., “*Management of company finance*”, 6<sup>th</sup> edition, Ed. Chapman & Hall, London, 1995.
100. Sauleanu, Lucian, „*Drept bancar*”, Editura Sitech, Craiova 2007
101. Schwarz, Werner, „*Factoring*”, Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, Stuttgart, 2002;
102. Sitaru Dragoș Alexandru , „*Drept internațional privat - Tratat*”, Ed. Actami, București, 1997.
103. Sommer H. J., “*Factoring, international factoring networks and the FCI Code of International Factoring Customs*”, Uniform Law Review, 1998.
104. Sopranzetti, B. J., “*The Economics of Factoring Accounts Receivables*”, Journal of Economics and Business, nr.50, 1998;
105. Soufani, Khaled, “*The role of factoring in financing UK SMEs: a supply side analysis*”, Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 8, 2001, pp. 37 – 46;
106. Stătescu, C., Bârsan, C., “*Tratat de drept civil, teoria generală a obligațiunilor*”, Editura Academiei R.S. România, 1981 ;

107. Susfeld I. E., *“Le factoring”*, Ed. Presses Universitaires de France, Paris, 1968 ;
108. Ștefănescu, B., Rucăreanu, I., *„Dreptul comerțului internațional”*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1983;
109. Trașcă, Margareta, *“Contabilitatea operațiunilor de comerț exterior,”* Editura Tribuna Economică, București, 1997;
110. Trenca, I.I., *„Metode și tehnici bancare”*, Editura Casa Cartii de Știință, Cluj-Napoca, 2002;
111. Turcu I., *„Operațiuni și contracte bancare. Tratat de drept bancar(ediția a V-a actualizată și completată)”*, Ed. Lumina Lex, București, 2004.
112. Turcu I., Pop L., *„Contracte comerciale”*, Ed. Lumina Lex, București, 1997.
113. Udell, G. F. , *“Asset Based Finance”*, New York, Asociația Comercial-Financiară, 2003;
114. UNCTAD , *Trade and Development Report*, 2001;
115. Vartolomei, Brândușa Oana, *“Contractul internațional de factoring”*, Ed. Lumina Lex , București, 2006;
116. White B. C., *“A simple guide to trade finance”*, Ed. Bankers Books Limited, London, 1991.
117. Wohe, Gunther, *“Einführung in die Betriebswirtschaftslehre”*, Verlag Franz Vahlen GmbH, Munchen, 1993.
118. World Factoring Handbook, *“The Determinants of Global Factoring“*, BCR Publishing 2000, Kent, Marea Britanie;
119. Zaharciuc Elena, *„Contabilitatea societăților bancare”*, Ed. Teora, București, 2000;

## **B. Legislație**

1. Anexa la Ordinul 1418/1997 al ministrului de stat, al ministrului finanțelor și al guvernatorului BNR privind planul de conturi pentru societățile bancare și normele metodologice de utilizare a acestuia;
2. Codul Civil art. 1391-1398, art. 1107 pct.1;
3. Codul Commercial art. 370-373;

4. Codul uzanțelor în factoringul internațional, FCI 1998;
5. Convenția Națiunilor Unite de la New York din 2001 privind cesiunea de creanță în comerțul internațional ;
6. Convenția UNIDROIT de la Ottawa din 1988 privind contractul internațional de factoring;
7. Legea nr. 469/2002 (publicată în MO al României, partea I, nr.529 din 19 iulie 2002) privind unele măsuri pentru întărirea disciplinei contractuale;
8. Legea nr.151 din 24 iulie 1997 pentru aprobarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr.10/1997 cu privire la diminuarea blocajului financiar și a pierderilor din economie;
9. Normele BNR nr.12 din 15 decembrie 2003.;
10. Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 10/19.04.1997 cu privire la diminuarea blocajului financiar și a pierderilor din economie, publicată în Monitorul Oficial nr. 72/22.04.1997 ;
11. Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 99/06.12.2006 (publicată în MO al României, nr.1027 din 27.12.2006) privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului;
12. Regulament nr. 1 din 30 ianuarie 2004 privind efectuarea operațiunilor valutare, emis de Banca Națională a României, publicat în Monitorul Oficial nr. 117 din 10 februarie 2004;
13. Regulament nr.4/ 7 aprilie 2004 privind organizarea și funcționarea la Banca Națională a României a Centralei Riscurilor Bancare publicat în Monitorul Oficial, Partea I nr.739 din 16.08.2004;
14. Regulamentul BNR nr.3 din 2009 publicat în MO Partea I, nr. 200. din 30 martie 2009 privind clasificarea creditelor și plasamentelor, precum și constituirea, regularizarea și utilizarea provizioanelor specifice de risc de credit;
15. Regulamentul Bancii Naționale a României nr. 13/2009 pentru modificarea Regulamentului Bancii Naționale a României nr. 3/2009 privind clasificarea creditelor și plasamentelor, precum și constituirea, regularizarea și utilizarea provizioanelor specifice de risc de credit, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, Nr. 537, din 3 august 2009.

### C. Surse electronice:

1. [www.bcr.ro](http://www.bcr.ro)
2. [www.diamant2000.ro/factoring](http://www.diamant2000.ro/factoring)
3. [www.factoring.3x.ro](http://www.factoring.3x.ro)
4. [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com)
5. [www.finint.ase.ro](http://www.finint.ase.ro)
6. <http://www.imf.org> ;
7. [http://www.bursa.ro/on-line/s=companii\\_afaceri&articol=26654&editie\\_precedenta=2008-05-06.html](http://www.bursa.ro/on-line/s=companii_afaceri&articol=26654&editie_precedenta=2008-05-06.html)
8. [http://www.ghiseulbancar.ro/articole/5/9100/Operatiuni\\_de\\_factoring\\_in\\_crestere\\_cu\\_151\\_la\\_BRD.htm](http://www.ghiseulbancar.ro/articole/5/9100/Operatiuni_de_factoring_in_crestere_cu_151_la_BRD.htm)
9. [http://www.ghiseulbancar.ro/articole/5/8332/Piata\\_de\\_factoring\\_din\\_Romania\\_estimata\\_la\\_1\\_2.htm](http://www.ghiseulbancar.ro/articole/5/8332/Piata_de_factoring_din_Romania_estimata_la_1_2.htm)
10. <http://www.hotnews.ro/stiri-arhiva-1110981-operatiunile-factoring-ale-brd-crescut-peste-150-2006.htm>
11. <http://www.smartfinancial.ro/smartbank/noutati+bancare/brd+-+groupe+societe+generale:+operatiuni+de+factoring+de+1,7+miliarde+ron+in+2007>
12. <http://www.wall-street.ro/articol/Finante-Banci/37609/BRD-Afaceri-din-factoring-de-509-4-mil-euro.html>
13. <http://www.bizwords.ro/article/tendinte/1231/Factoringul-permite-colectarea-mai-rapida-a-platilor.html>
14. [http://www.companiadefactoring.ro/assets/pdf/Factoring\\_News\\_1\\_2007.pdf](http://www.companiadefactoring.ro/assets/pdf/Factoring_News_1_2007.pdf)
15. <http://www.worldbank.org>
16. <http://www.rru.worldbank.org/> Doing Business, 2003;
17. <http://www.uncitral.org/en-index.htm>
18. <http://www.unidroit.org/english>;
19. <http://www.zf.ro/banci-si-asigurari/unicredit-abia-acum-companiile-descopera-factoringul-6103429/>