

Factoring online și platforme de comercializare a facturilor.
Redefinind viitorul tehnicilor de finanțare a comerțului
Online factoring and invoice trading platforms.
Redefining the future of commerce financing techniques

Marius Brănici¹

Rezumat: Factoringul s-a impus în prezent, atât intern cât și internațional, pe o piață concurențială ce s-a maturizat odată cu evoluția tehnologiei informației, dovedindu-se a fi un puternic și important instrument financiar, alături de tehnica de finanțare invoice discounting. Ultimii ani au fost martorii dezvoltării unor noi tipuri de finanțare a facturilor ca parte a unei piețe alternative de finanțare care implică vânzarea de creanțe specifice pe platforme de comerț pe rețeaua de internet. Acum, mai mult ca oricând, în furnizarea de lichidități atât de necesare companiilor în perioadele de întreruperi ale lanțului de aprovizionare global, cauzate de actuala pandemie Covid-19, factoringul online și comercializarea de facturi pe platforme online, oferă finanțarea de care au nevoie întreprinzătorii pentru fluxul continuu de monetar indispensabil activității lor comerciale.

Cuvinte-cheie: Factoring *online*; Platforme de comercializare a facturilor; Finanțare alternativă; Împrumuturi *peer to peer*.

Abstract: Factoring has now established itself, both domestically and internationally, on a competitive market that has matured with the evolution of information technology, proving to be a strong and important financial instrument, along with invoice discounting technique. Recent years have seen the development of new types of invoice finance as part of the alternative finance market involving the sale of specific debts upon web-based invoice trading platforms. Now, more than ever, in providing the much-needed liquidity to companies in times of global supply chain disruptions caused by the current Covid-19 pandemic, online factoring and invoice trading on online platforms provides the financing that entrepreneurs need for the continuous cash flow, indispensable to their business.

Keywords: Online factoring; Invoice trading platforms; Alternative finance; Peer to peer lending.

¹ Doctorand, Facultatea de Drept, Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași, e-mail: office@mariusbranici.ro.

Introducere

Amintind de perioada de la mijlocul anilor 1990, ne gândim la semnificația sa revoluționară pentru dezvoltarea economică mondială. Motivul: deschiderea internetului pentru uz public. Informația a putut fi, din acel moment, circulată în mod liber la nivel global prin intermediul rețelelor de calculatoare, condiția fiind aceea ca oamenii să aibă cunoștințele necesare și accesul la *hardware* și *software* de calculator pentru a accesa informațiile disponibile în aceste rețele. Internetul a oferit o platformă pregătită pentru a facilita dezvoltarea comerțului, pentru ca vânzătorii să își poată promova mărfurile și serviciile lor la nivel global, iar cumpărătorii, întreprinderile și consumatorii să aibă acces, online, la produse la prețuri competitive. Vânzătorii au putut din acel moment să furnizeze informații despre produse, prețuri și condiții de livrare, iar părțile interesate au fost în măsură să negocieze clauze și să încheie contracte pe cale electronică. Revoluția tehnologiei informației și a comunicațiilor a creat un nou mijloc de desfășurare a afacerilor – și anume desfășurarea comerțului electronic².

Fără îndoială, nu poate fi omisă provocarea pe care o reprezintă, pentru multe societăți, vânzarea, prin mijloace electronice sau nu, pe o piață internațională. Diferite sisteme valutare, legislație și limbi străine sunt încă bariere în calea comerțului internațional, chiar dacă astăzi putem plasa comenzi pe tot globul în câteva secunde.

În vânzările internaționale, din cauza perioadelor lungi în care marfa este în tranzit, iar locația vânzătorului și, respectiv, a cumpărătorului se află în țări diferite, apar probleme atunci când vine vorba de plată, deoarece un schimb simultan al bunurilor și respectiv, al prețului, nu este posibil. În mod ideal, exportatorul preferă să fie plătit pentru bunuri de îndată ce acestea sunt încărcate spre a fi livrate, sau cu cel mai apropiat prilej, astfel încât incertitudinea cu privire la realizarea plății la momentul ajungerii mărfii la destinație, să fie înlăturată. Una dintre cele mai frecvente probleme este insistența tot mai mare a importatorilor ca vânzările să se desfășoare în termeni care să reglementeze plata la multe săptămâni sau chiar luni după livrare³. Amânarea termenelor de plată, în beneficiul cumpărătorilor, poate provoca probleme de flux de numerar pentru exportatori. Situația se poate agrava dacă importatorii întârzie plățile și după scadență sau nu le efectuează deloc, din cauza propriilor probleme financiare.

Factoringul internațional oferă în prezent o soluție simplă la aceste probleme, indiferent dacă exportatorul este o societate mică sau o mare

² I.Carr, P.Stone, *International Trade Law*, Editura Routledge, UK, 2020, p.102.

³ *Idem*, p. 449.

corporație⁴. Rolul factorului⁵ (un profesionist⁶, instituție financiară) este acela de a prelua, prin cesiune, creanțele unui furnizor de mărfuri sau prestator de servicii, denumit aderent, ce are calitate de exportator, în schimbul finanțării acestuia, adică a plății anticipate către aderent a unui procent de până la 90% din valoarea creanțelor pe care acesta le deține împotriva propriilor săi debitori. În schimbul finanțării, factorul pretinde, de regulă, plata unui comision și, eventual, a unei dobânzi. Totodată, rolul factorului este și acela de a colecta de la debitorii aderentului (debitori cedați) creanțele convenite acestuia din urmă, prin gestionarea datoriilor debitorilor în propria țară a acestora din urmă, în propria lor limbă și în modalitățile practice în acea țară⁷. Așadar, în factoringul internațional, factorul gestionează creanțele comerciale ale clientului⁸ său în străinătate, client care este, de regulă, așa cum am afirmat deja, un exportator.⁹ Un factor poate oferi, de asemenea, aderentului, o protecție integrală în situația incapacității cumpărătorului de a plăti.

Ceea ce este unic în ce privește factoringul stă în aspectul că finanțarea oferită de factor este legată în mod explicit de valoarea creanțelor antreprenorului aderent și nu de bonitatea generală a acestuia¹⁰.

Pe de altă parte, pentru acei aderenți care au nevoie de finanțare, dar nu au nevoie de servicii de gestiune a creanțelor sau de garanție împotriva riscului de neplată, factorii furnizează un alt tip de serviciu: *invoice discounting*¹¹.

⁴ O corporație este o entitate juridică separată și distinctă de proprietarii săi. Corporațiile au personalitate juridică și dețin de majoritatea drepturilor și obligațiilor pe care le au persoanele fizice: pot încheia contracte, împrumuta bani, pot da în judecată și pot fi trimise în judecată, pot deține active și pot plăti impozite. A se vedea <https://corporatfinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/what-is-corporation-overview/>, accesat la data de 16.10.2020.

⁵ I.F. Popa, *Factoringul-un transplant juridic acceptat de dreptul comun?*, în Revista Română de drept privat, nr. 2/2017, Editura Universul Juridic, p. 290; B.Vartolomei, *Contractul de factoring*, Editura Lumina lex, București, 2006, p.30; O.Puie, *Dreptul comerțului internațional*, Universul Juridic, 2015, p.527; V.Nemeș, G.Fierbințeanu, *Dreptul contractelor civile și comerciale*, Editura Hamangiu, 2020, p.1064.

⁶ Conform art. 3 alin.2 din C.civ., *Sunt considerați profesioniști toți cei care exploatează o întreprindere*, iar potrivit art. 3 alin.3 din C.civ., *Constituie exploatarea unei întreprinderi exercitarea sistematică, de către una ori mai multe persoane, a unei activități organizate ce constă în producerea, administrarea sau înstrăinarea de bunuri ori în prestarea de servicii, indiferent dacă are ori nu un scop lucrativ*.

⁷ A se vedea site-ul oficial privind Factoringul Internațional, https://fci.nl/en/international-factoring?language_content_entity=en, accesat la data de 16.10.2020.

⁸ Clientul factorului este aderentul.

⁹ C.T. Ungureanu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Hamangiu, 2018, p. 290.

¹⁰ L. Klapper, *The Role Of Factoring For Financing Small And Medium Enterprises*, 2013, articol ce poate fi accesat pe <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-3593>, accesat la data de 16.10.2020.

Practic, în cadrul activității de finanțare ce are ca obiect facturi fiscale, ca documente justificative ale creanțelor născute din diverse operațiuni de comerț, *factoringul* și *invoice discounting*, reprezintă tehnici de finanțare alternativă¹² a activității comerciale a unei întreprinderi, prin obținerea de bani din vânzarea creanțelor sale, constatate în facturi.

Modernizarea tehnologică a dat naștere unor noi practici comerciale, iar aceste două forțe – tehnica digitală și comerțul -, își pun amprenta radical asupra industriei serviciilor financiare. Grație utilizării intensive a tehnologiilor de informații și comunicare, de codificare a cunoștințelor, utilizării de schimburi de informații și de noi moduri de organizare a muncii și a producției, tehnicile de finanțare a comerțului se găsesc într-un proces de transformare accelerată, dintr-o industrie bazată pe hârtii și controlată de băncile tradiționale, într-un peisaj digital în care tranzacțiile pot fi în mare parte efectuate și finanțate *online*.

Ne propunem prin acest studiu abordarea practicilor comerciale de finanțare alternativă derulate pe rețeaua internet, care fac parte din categoria *factoringului online* și care în contextul digitalizării serviciilor financiare, s-au dovedit a fi deosebit de utile întreprinderilor mici și mijlocii pentru obținerea fluxului continuu de monedar indispensabil activității lor comerciale, într-un timp mai scurt decât în *factoringul clasic-offline* și la costuri de tranzacționare mai reduse, fiind totodată de interes și pentru finanțatori, prin oferirea unor rate ridicate de rentabilitate a investițiilor.

Vom parcurge în cele ce urmează circuitul încheierii unui contract de *factoring online*, lucru care ne va facilita și o mai bună înțelegere a noțiunii în cauză.

1. Factoring *offline* versus factoring *online*

Factoringul este un contract prin care un furnizor de mărfuri sau prestator de servicii (aderent) cesionează unei instituții financiare (factor), creanțe deținute asupra propriilor clienți ai acestui furnizor (debitori cedați), rezultate din contracte de vânzare încheiate anterior de respectivul furnizor cu acei debitori. În schimb, factorul, pe de o parte, plătește anticipat către furnizorul aderent, un procent de până la 90% din valoarea creanțelor (prețul cesiunii), pe de altă parte, gestionează și încasează -în schimbul unui comision-

¹¹ D.T. Dziuba, *Crowdfunding Platforms in Invoice Trading as Alternative Financial Markets*, p.2, http://rocznikikae.sgh.waw.pl/p/roczniki_kae_z49_31.pdf, accesat la 12.10.2020.

¹² Conceptul de finanțare alternativă desemnează „canalele și instrumentele financiare care apar în afara sistemului financiar tradițional (cel reprezentat de bănci și piețe de capital)”, a se vedea Cambridge Judge Business School: Cambridge Centre for Alternative Finance”, <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/>, accesat la 17.10.2020.

aceste creanțe deținute asupra debitorilor cedați, subrogându-se în drepturile aderentului, și totodată, garantează pe aderent împotriva riscului de neplată a debitorilor cedați¹³.

Utilizarea semnăturilor electronice este în prezent des întâlnită în contractele încheiate atât de persoane juridice, cât și de persoane fizice, iar operatorii de comerț recurg tot mai frecvent la încheierea contractelor de factoring prin intermediul mijloacelor electronice.

Evoluția industriei de factoring se reflectă și în aceea că în ultimii ani factorii își mută treptat activitatea comercială din mediul convențional bazat pe discuții față în față și documentație pe suport de hârtie (factoring clasic-*offline*), pe rețeaua internet (factoring *online*).

O societate poate face *online* cererea privind serviciile întreprinderii de factoring. Odată ce cererea este primită, aceasta va fi analizată imediat și societatea va fi contactată pentru o discuție despre nevoile și obiectivele sale financiare. În cazul în care cererea este aprobată, întreprinderea de factoring va transmite, de asemenea *online*, o propunere care să enunțe termenii înțelegerii contractuale și tarifele acestora și, ulterior acordului de voință, întregul proces va fi documentat din punct de vedere legal¹⁴.

Validitatea juridică a operațiilor de factoring efectuate prin intermediul mijloacelor electronice nu mai reprezintă o incertitudine, contractul de factoring urmând să producă efecte juridice atât timp cât părțile respectă la încheierea contractului cerințele cu privire la siguranța înscrisului electronic și a semnăturii electronice atașate acestuia.

În dreptul român, regimul juridic aplicabil înscrisului în formă electronică este reglementat de normele Legii nr. 455/2001 privind semnătura electronică, ce se completează cu dispozițiile de drept comun referitoare la încheierea, validitatea și efectele actelor juridice.

Astfel, înscrisul în formă electronică căruia i s-a încorporat, atașat sau i s-a asociat logic o semnătură electronică extinsă, bazată pe un certificat calificat, nesuspendat sau nerevocat la momentul respectiv și generată cu ajutorul unui dispozitiv securizat de creare a semnăturii electronice, este asimilat în ceea ce privește condițiile și efectele sale, cu înscrisul sub semnătură privată¹⁵, iar dacă un astfel de înscris este recunoscut de către cel căruia i se opune, atunci are același efect ca un act autentic între cei care l-au scris¹⁶.

Conceptul de „semnătură” a evoluat de-a lungul timpului odată cu tehnologia. Atât legile cât și practicienii care le aplică trebuie să fie la curent cu

¹³ I.F. Popa, *op. cit.*, p. 290; B.Vartolomei, *Contractul de factoring*, Editura Lumina lex, București, 2006, p.30; O.Puie, *op. cit.*, p.527; V.Nemeș, G.Fierbințeanu, *op. cit.*, p.1064.

¹⁴ A se vedea <https://medium.com/@TradeFinanceGlobal/how-do-online-factoring-companies-work-a12ba16f3fc7>, accesat la data de 16.10.2020. .

¹⁵ Art. 5 din Legea nr. 455/2001 privind semnătura electronică.

¹⁶ Art. 6 din Legea nr. 455/2001 privind semnătura electronică.

aceste schimbări și cu realitățile comerciale care stau la baza lor. Pe măsură ce practicile de afaceri s-au dezvoltat, instanțele au adoptat o abordare pragmatică și au acceptat o varietate largă de metode de a semna un act, inclusiv folosind o semnătură printată. Acum deținem tehnologia documentelor în format electronic, cum sunt emailurile și fișierele PDF, precum și programe de semnătură electronică, spre exemplu „Adobe Sign”, „DocuSign” și „Ghostwriter”, dar și o suită de metode de autentificare a semnăturilor electronice, o parte dintre ele nefiind încă luate în considerare de către instanțe. Totuși, judecătorii de drept comercial nu caută să anuleze așteptările legitime ale oamenilor de afaceri moderni doar pe baza unor simple elemente tehnice; mai degrabă, aceștia caută să facă eforturi pentru a se asigura că cerințele legale care apar adesea ca fiind depășite în raport de evoluția tehnologică, sunt aplicate pentru a corespunde noilor situații. Pentru că semnătura unui act include în mod expres lăsarea unui semn pe înscris, și având în vedere definirea semnăturii electronice oferită de diversele legislații naționale, acoperitoare pentru un cadru larg de situații, credem că, cel puțin în contextul unui înscris *online* redactat în mod adecvat pentru a putea fi considerat un act juridic, folosirea unei semnături electronice ar trebui să fie suficientă pentru ca înscrisul să producă efectele unui act juridic valid.¹⁷

De esența factoringului este transmiterea în proprietatea factorului a creanțelor aderentului asupra debitorilor cedați, materializate în facturi¹⁸. În practica internațională, legislațiile naționale impun ca transmiterea facturilor de la aderent la factor să se realizeze fie prin andosarea facturilor¹⁹, cum este cazul dreptului belgian unde se întâlnește practica girării facturilor, fie prin chitanță subrogatorie sau borderou, cum este cazul dreptului francez.²⁰ Și în dreptul anglo-saxon, transferul de proprietate a creanțelor este, de regulă, însoțit de predarea către factor a unor copii ale facturilor reprezentând creanțele vândute²¹.

Dar cerința respectării unei atare forme nu se opune comunicării facturii andosate sau a chitanței subrogatorii ori borderoului prin intermediul mijloacelor electronice, atât timp cât părțile agreează această modalitate prin contract.

De altfel, ca urmare a folosirii din ce în ce mai mult a tehnologiei informației prin care datele pot fi procesate electronic fără a mai fi nevoie de exemplare pe suport de hârtie, factorii sunt adesea confrunțați cu situații în

¹⁷ S. Mills, N. Ruddy, *Salinger on factoring*, Sixth Edition, Sweet&Maxwell, 2020, p. 25.

¹⁸ B. Vartolomei, *Contractul de factoring*, Editura Lumina lex, București, 2006, p.221.

¹⁹ Andosarea reprezintă depunerea de către purtătorul unui efect de comerț la ordinul său, a semnăturii sale pe verso-ul efectului, pentru a transmite unei terțe persoane creanța pe care o reprezintă.

²⁰ B. Vartolomei, *Contractul de factoring*, p. 221.

²¹ S. Mills, N.Ruddy, *op. cit.*, p. 16.

care clienții aderenti nu pot furniza copii fizice ale facturilor sau ale notelor de credit²², aderenti care doresc să evite obligația de a trimite notificări altfel decât prin mijloace electronice. Acest lucru nu mai ridică probleme tehnice pentru că există o gamă largă de sisteme de operare care permit factorilor să accepte datele transferate electronic, inclusiv notificări sau oferte de creanțe. Încheierea contractului de factoring pe cale electronică nu afectează cesiunea între aderent și factor, care are loc pe baza acordului lor de voință.

La momentul actual, cei mai mulți factori notifică în mod electronic debitorii privind transmiterea creanțelor, iar unii nici măcar nu solicită ca respectivele creanțe, transmise electronic de către aderent, să fie dublate de copii în fizic ale facturilor²³.

Cât despre asigurarea opozabilității față de debitorii cedați a transmițerii facturilor către factor, este de remarcat că anumite legislații prevăd că notificarea debitorului cedat în sensul că se poate libera valabil plățind în mâinile factorului, presupune în mod formal, fie o notificare prin executor judecătoresc, fie o scrisoare recomandată cu aviz de primire. Apreciem că și în cazul necesității îndeplinirii unei anumite forme pentru notificarea în cauză, tehnologia informațională actuală permite probarea ajungerii la debitorul cedat a mesajului electronic de atenționare asupra obligației acestuia de a plăti valabil factorului, atât timp cât factorul depune diligențe în acest scop.

Permițând aderentului să trimită facturi și notificări de cesiune în mod electronic, factorul trebuie să se asigure nu numai că se va transmite o notificare de cesiune către debitor, dar și că această notificare va fi confirmată de primire de către debitor, pentru a putea fi folosită ca dovadă în instanță; or, este puțin probabil ca sistemul informatic deținut de debitor să permită nu doar primirea, ci și confirmarea primirii notificării. De aceea unii factori obișnuiesc să trimită – încă din faza de declanșare a procesului de transmitere a universalității de creanțe către aderent – notificări electronice către debitorii cedați, anunțând declanșarea procedurii.²⁴ Astfel de notificări sunt valabile cu titlul de notificare oficială de cesiune doar dacă se referă la creanțe care există deja la data notificării respective. Ca atare, cel puțin în privința creanțelor viitoare, factorii trebuie să contacteze în mod fizic debitorii pentru a se asigura, pe de o parte, că nu există discrepanțe între creanțele menționate în registrul de achiziții al aderentului și informațiile care au fost furnizate factorului de către aderentul său cu privire la creanțe, iar, pe de altă parte, pentru a se asigura că plata se va face direct către factor și nu către aderent.

²² Notele de credit sunt chitanțe ce oferă unui debitor ce a returnat bunuri sau a făcut o plată nedatorată, drept de compensare cu achiziții viitoare de la același furnizor, <https://www.purchasecontrol.com/blog/credit-note/>, accesat la 17.10.2020.

²³ S. Mills, N. Ruddy, *Salinger on factoring*, Sixth Edition, Sweet&Maxwell, 2020, p. 16.

²⁴ *Idem*, p.90.

O tehnică aparte de *invoice discounting online*, este reprezentată de comercializarea facturilor pe platforme electronice. Urmărim să ilustrăm în cele ce urmează motivele pentru care această tehnică este considerată o evoluție a factoringului clasic (*offline*).

2. Platforme de comercializare a facturilor fiscale

Fără îndoială, factoringul tradițional s-a impus în prezent, atât intern cât și internațional, pe o piață concurențială ce s-a maturizat odată cu evoluția tehnologiei informației, dovedindu-se a fi un puternic și important instrument financiar, alături de tehnica de finanțare *invoice discounting*.

Ultimii ani au fost martorii dezvoltării unor noi tipuri de finanțare a facturilor ca parte a unei piețe alternative de finanțare care implică vânzarea de creanțe specifice pe platforme de comerț pe rețeaua de internet.

În timp ce societățile caută diferite surse și metode de finanțare a activităților lor comerciale, accesul la capital este deosebit de dificil în mediile de afaceri zbuclumate, în special pentru întreprinderile mai mici²⁵. Peste 40% din cererile de finanțare a comerțului de la întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) sunt respinse de bănci. Impactul este cronic în toată lumea, și chiar acut în Asia, unde IMM-urile – care reprezintă mai mult de 95% din toate întreprinderile din regiune – au nevoie de mai multe opțiuni de finanțare pentru a satisface cererea lor de dezvoltare. Mai mult, ratele scăzute ale dobânzii în Asia – și ratele negative în Europa – determină mulți investitori globali să caute finanțare alternativă.²⁶

În căutarea acestor soluții alternative, platformele de comerț cu facturi pe internet sunt printre cele mai promițătoare metode de strângere de capital.

Platformele de comerț cu facturi sunt site-uri *web*, care acționează ca o legătură intermediară între finanțatori, care cumpără creanțele aferente facturilor neîncasate, și furnizori, care își vând respectivele creanțe cu scopul de a încasa numerar mai devreme decât cel scadent la data menționată în factură.

Astfel de platforme sunt clasificate drept aplicații particulare ale sistemelor de *crowdfunding*²⁷, ce presupun în esență, finanțarea unui proiect de către o mulțime de persoane și care sunt parte a industriei de investiții online²⁸.

²⁵ D.T. Dziuba, *Crowdfunding Platforms in Invoice Trading as Alternative Financial Markets*, http://rocznikikae.sgh.waw.pl/p/roczniki_kae_z49_31.pdf, accesat la data de 13.10.2020.

²⁶ Potrivit unui raport din 2019 al Asian Development Bank, <https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/603881/adb-financial-report-2019.pdf>, accesat la data de 15.10.2020.

²⁷ D.T. Dziuba, *The Economics of Crowdfunding. Current Research Trends*, Wydawnictwo Drugie, Warsaw 2016.

De regulă, noțiunea de *crowdfunding*-ul semnifică practica de a atrage fonduri pentru proiecte specifice de la grupuri de investitori pe rețeaua internet, lansând în prealabil pe internet idei de proiecte cu scopul de a primi sprijin financiar de la astfel de investitori, în schimbul unor beneficii și/sau unor drepturi de vot în cadrul proiectelor respective²⁹.

Platforme recunoscute deja la nivel global (e. g. Kickstarter, Indiegogo), dezvoltate în SUA, au sprijinit finanțarea unor afaceri de tip *start-up*³⁰ sau a altor demersuri incipiente, precum editarea de cărți sau organizarea de festivaluri.

Start up-ul Pebble nu a reușit să atragă investitori în 2012 pentru a investi într-un ceas inteligent care să poată fi conectat la telefoane iOS și Android. Inventatorul său a decis atunci să atragă publicul, organizând o strângere de fonduri online pe platforma Kickstarter. În 37 de zile, a strâns 10,2 milioane de dolari de la 68.929 de entuziaști³¹.

În ultimii ani, *crowdfunding* a strâns miliarde de dolari în întreaga lume prin intermediul unor platforme specializate care coordonează antreprenorii, pe de o parte și investitorii, pe de altă parte³².

Una din formele de manifestare ale *crowdfunding*-ului este cea a plăților în bani și care interesează în acest studiu. Această formă prezintă două modele: finanțarea participativă bazată pe acțiuni și finanțarea participativă bazată pe

²⁸ Industria globală a investițiilor *online* (parte a sectorului bancar *online* mai larg) prevede posibilitatea utilizatorilor de a se angaja în activități de investiții care să se autodirijeze, permițând comercianților și investitorilor să utilizeze serviciile online pentru a investi, a se vedea <https://www.reportlinker.com/ci02110/Online-Investing.html>, accesat la data de 19.10.2020.

²⁹ P. Belleflamme, T. Lambert, A. Schwienbacher, *Crowdfunding: tapping the right crowd*, Journal of Business Venturing, 29(5), 2014, pp.585–609.

³⁰ Termenul *start-up* se referă la o companie aflată în primele etape ale activității sale. Startup-urile sunt fondate de unul sau mai mulți antreprenori care doresc să dezvolte un produs sau un serviciu pentru care cred că există cerere. Aceste companii încep în general cu costuri ridicate și venituri limitate, motiv pentru care caută capital dintr-o varietate de surse, a se vedea <https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>, accesat la 15.10.2020.

³¹ J. V. da Cruz, *The Economics of Crowdfunding : Entrepreneurs' and Platforms' Strategies*, Université Sorbonne Paris Cité, 2017, p.23, articol ce poate fi accesat pe site-ul <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01899518/document>, accesat la 15.10.2020.

³² A se vedea <https://www.reportlinker.com/p05968557/Crowdfunding-Market-Global-Industry-Trends-Share-Size-Growth-Opportunity-and-orecast.html>, accesat la data de 19.10.2020.

împrumuturi. În multe țări, ambele modele sunt supuse reglementărilor naționale din sistemul financiar³³.

În *crowdfunding*-ul bazat pe acțiuni, în schimbul finanțării, investitorii devin acționari ai *startup*-urilor³⁴.

Atenția noastră se concentrează în această lucrare asupra modelului de finanțare colectivă bazată pe împrumuturi (întâlnită și sub denumirea de împrumut *peer-to-peer* sau „împrumut de la om la om”), în cadrul căruia investitorii furnizează fonduri bănești persoanelor fizice, grupurilor sau companiilor mici, împrumuturile urmând să fie restituite după o anumită perioadă, în general cu dobândă. Modelul bazat pe împrumuturi *peer-to-peer* este modelul care se extinde cel mai mult la nivel mondial – jumătate din platforme funcționează sub acest model³⁵.

Astfel de forme de împrumut *peer-to-peer*, operabile pe platforme online, includ împrumuturile pentru studenți, împrumuturile comerciale și imobiliare, precum și împrumuturile garantate pentru afaceri, leasingul și factoringul³⁶.

Factoringul bazat pe platformele de tranzacționare a facturilor este un segment de piață financiară alternativă, susținut de o tehnică dezvoltată în ultimii ani, care – datorită faptului că facilitează satisfacerea cererii cât și a ofertei în mod direct între furnizorii de bunuri sau servicii și respectiv, finanțatori –, prezintă semne pozitive de răspuns din partea ambelor categorii.

Remarcarea pe piață a practicii de vânzare a facturilor pe platforme electronice de către un furnizor de bunuri sau servicii, cu rațiunea de a strânge capital mai devreme de data scadenței facturii, conduce la punctarea unei importante observații: conceptul de *crowdfunding* a evoluat și în direcția

³³ J. V. da Cruz, *The Economics of Crowdfunding: Entrepreneurs' and Platforms' Strategies*, Université Sorbonne Paris Cité, 2017, p.26, articol ce poate fi consultat pe site-ul <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01899518/document>, accesat la 15.10.2020.

³⁴ AngelList este unul dintre fondurile participative bazate pe acțiuni, care a atras 250 de milioane de dolari USD din 1.300 de investiții, de la investitori precum Reid Hoffmann (cofondator al LinkedIn) și Marissa Mayer (președinte și CEO Yahoo!), a se vedea S. Bernstein, A.G. Korteweg, K. Laws, *Attracting early stage investors: evidence from a randomized field experiment*, *Journal of Finance*, 72(2), 2017, pp. 509-538.

³⁵ R. Rau, *Law, trust, and the development of crowdfunding*, Working Paper, 2017, articol ce poate fi consultat pe http://www.fmaconferences.org/SanDiego/Papers/Rau_Law_Crowdfunding.pdf, accesat la data de 19.10.2020; G. Huang, *Selling-Mechanism Design for Peer-to-peer Lending Platforms: Multiunit Uniform-price Dynamic Auctions vs. Posted Price*, 2016, articol disponibil pe https://www.researchgate.net/publication/312888122_Selling-Mechanism_Design_for_Peer-to-Peer_Online_Lending_Platforms_Multiunit_Uniform-price_Dynamic_Auctions_vs_Posted_Price, accesat la data de 19.10.2020.

³⁶ S. Moenninghoff, A. Wieandt, *Future of Peer-to-Peer Finance*, *Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung*, August-september 2013, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2439088, accesat la data de 16.10.2020.

factoringului – generic vorbind –, iar în mod specific, în direcția *invoice discounting*.

Așadar, cu privire la conceptul teoretic care stă la baza tranzacției, adică vânzarea creanțelor, comerțul cu facturi pe platforme online ar putea fi considerat ca o formă particulară de *invoice discounting* în modalitatea *online*, iar utilizarea canalelor electronice și existența unui cadru legal de susținere a platformelor sunt de natură a reduce costurile de comercializare a facturilor și de a oferi servicii mai mari pentru IMM-uri pe piețele emergente. În acest sens, tranzacționarea facturilor ar putea fi privită ca o evoluție a factoringului clasic (*offline*)³⁷.

Platformele de comerț cu facturi îndeplinesc o serie de servicii: verifică facturile comerciale, gestionează documentația încărcată de către antreprenori pe platformă, intermediază tranzacțiile online, monitorizează tranzacțiile, adună și uneori publică statistici, și în general, dezvoltă piața electronică drept mediu pentru factori și aderenți. În schimb, platformele percep taxe pentru serviciile lor, fie sub formă de procent din media valorii facturii și a prețului de achiziție a acesteia, sau de procent din valoarea facturii, cu stabilirea unei limite minime obligatorii al cuantumului comisionului, indiferent de valoarea facturii³⁸. Investitorii sunt de asemenea taxați cu un comision, procentual, în raport de profitul pe care îl obțin la cumpărarea facturii.³⁹

Mecanismul lor de funcționare de bază este similar în țările la care vom face referire în cele ce urmează⁴⁰ și se întemeiază pe un program *software* pentru computer care poate fi utilizat pentru a plasa comenzi pentru produse financiare pe o rețea, cu un intermediar financiar⁴¹.

Astfel, pentru a putea vinde creanțele constatate în facturile lor neîncasate, întreprinderile în căutare de fond de rulment, se înregistrează pe platforma electronică, trimit facturile prin e-mail către operatorul de platformă,

³⁷ L. Klapper, *The Role Of Factoring For Financing Small And Medium Enterprises*, 2005, Research Working Papers - The World Bank., articol ce poate fi consultat pe <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-3593>, accesat la data de 16.10.2020 .

³⁸ D.T. Dziuba, *Crowdfunding Platforms in Invoice Trading as Alternative Financial Markets*, http://rocznikikae.sgh.waw.pl/p/roczniki_kae_z49_31.pdf, accesat la data de 13.10.2020.

³⁹ Dacă o factură de 100.000 Eur a fost cumpărată cu o reducere de 98%, investitorul a câștigat Eur și comisionul platformei va fi egal cu un procent din acest profit.

⁴⁰ S.U.A., Regatul Unit al Marii Britanii, Franța, Germania, Elveția, Suedia, Italia, Benelux, România.

⁴¹ A se vedea descrierea noțiunii pe <https://www.lawinsider.com/dictionary/electronic-platform>, accesat la data de 16.10.2020.

fiecare dintre aceste documente fiind verificat de operator. Nu sunt necesare garanții personale⁴².

Înregistrându-se, la rândul lor, investitorii, care acționează practic în calitate de factori, pot cumpăra astfel de creanțe. Investitorii, care sunt de regulă, mai multe persoane private sau juridice, folosesc platforma pentru a răsfoi facturile ce sunt încărcate pe aceasta, primind informații relevante despre vânzător, detalii despre tranzacție și copii ale facturilor originale⁴³.

Vânzătorul este cel care stabilește prețul la care se vinde factura, adică procentul din valoarea facturii pe care furnizorul vânzător îl va primi de la investitor (de regulă, între 70% și 99% din quantumul facturii, în funcție de scadența acesteia).

Vânzătorul primește prețul stabilit al facturii de la investitorul câștigător și atunci când factura este plătită de către debitor, vânzătorul restituie către investitor suma pe care a primit-o de la acesta și, pe lângă aceasta, îi plătește dobânda convenită. Rata dobânzii pe care vânzătorul o plătește se situează, de regulă, între 0,8% și 1,5% pe lună din valoarea sumei avansate de către investitor⁴⁴.

Licitațiile durând aproximativ 24 de ore, furnizorul de bunuri sau servicii care a vândut factura primește plata prețului facturii anunțat pe platformă, într-un timp relativ scurt (imediat după închiderea licitației), aspect care reprezintă una din diferențele ce disting comerțul cu facturi pe platforme, de factoringul clasic, adică *offline*, și de *invoice discounting-ul offline*.⁴⁵

În final, cum funcționează practic comerțul cu facturi pe platforme electronice? Vom distinge trei modele de bază care s-au conturat în utilizarea mecanismului platformelor pe rețeaua de internet, fiecare permițând furnizorilor de bunuri sau servicii (care sunt de obicei societăți) să vândă creanțe specifice unor investitori instituționali de rang înalt, în conformitate cu termenii unor contracte-cadru. Mai mult, ca parte a unei tendințe de inovare în vederea eficientizării procesul de vânzare, o parte dintre platformele online au trecut aproape complet la documentația electronică în tranzacțiile de vânzare,

⁴² D.T. Dziuba, *Crowdfunding Platforms in Invoice Trading as Alternative Financial Markets*, http://rocznikikae.sgh.waw.pl/p/roczniki_kae_z49_31.pdf, accesat la data de 13.10.2020.

⁴³ A se vedea <https://www.businessexpert.co.uk/invoice-finance/what-is-invoice-trading/>, accesat la data de 16.10.2020.

⁴⁴ A se vedea <https://www.invoiceinterchange.com.au/what-is-invoice-trading/>, accesat la data de 16.10.2020.

⁴⁵ ACCA, Technical Factsheet 186 *Alternative forms of finance*, ACCA Global, 2016, p.6, www.accaglobal.com.

inclusiv redactarea procurilor folosind semnătura electronică. În continuare vom analiza fiecare dintre aceste modele⁴⁶.

2.1. Vânzarea către investitori prin licitație

Primul model implică cesiunea de către vânzător a unei creanțe prin licitație organizată pe o platformă online administrată de un operator de platforme online. Pe lângă faptul că permite investitorilor să cumpere facturi în mod individual, platforma dă dreptul unui grup de investitori să cumpere o creanță în comun. Licitatia este condusă de către vânzător care mai întâi introduce pe platformă detaliile creanței împreună cu termenii comerciali ai vânzării (comisioane și valoarea sumei de plată anticipată, la parametri minimi și maximi). Odată ce licitația începe, investitorii licitează pentru a cumpăra creanța sau parte a acesteia, făcând oferte în acești parametri. La închiderea licitației, atunci când platforma atribuie creanța sau parte a acesteia către cea mai bună ofertă, se încheie un contract de vânzare a creanței, iar proprietatea asupra creanței trece la investitorul care a făcut oferta câștigătoare sau, dacă există mai mult de una, într-o proporție stipulată ca atare în respectivele oferte⁴⁷.

2.2. Vânzarea către investitori în termeni ficși

Acest model operează într-o manieră similară cu cea a licitației, aspectul care diferențiază cele două proceduri fiind faptul că platforma este cea care stipulează automat comisionul și suma de plată anticipată pentru fiecare creanță care este de vânzare. Investitorii fac mai apoi oferte pentru a cumpăra creanța sau parte a creanței la prețurile fixe stipulate pe platformă. Tehnica nu implică așadar, o licitație competițională, iar la finalul procesului de ofertare este atribuită creanța iar o parte proporțională din creanță este transferată în conformitate cu procentele agreeate către acei investitori comuni identificați de platformă⁴⁸.

⁴⁶ S.Mills, N. Ruddy, *Salinger on factoring*, Sixth Edition, Sweet&Maxwell, 2020, p.22-23; G.Dorfleitner, J. Rad, M. Weber, *Pricing in the online invoice trading market: First empirical evidence*, 2017, articol disponibil pe site-ul https://www.researchgate.net/publication/320030235_Pricing_in_the_online_invoice_trading_market_First_empirical_evidence, accesat la data de 16.10.2020.

⁴⁷ V. Vannoni, *Financing italian firms through invoice trading platforms*, International Journal of Economics and Finance, vol. 12, nr.3/2020; S. Mills, N. Ruddy, *Salinger on factoring*, Sixth Edition, Sweet&Maxwell, 2020, p.22; D.T. Dziuba, *Crowdfunding Platforms in Invoice Trading as Alternative Financial Markets*, http://rocznikikae.sgh.waw.pl/p/roczniki_kae_z49_31.pdf, accesat la data de 13.10.2020.

⁴⁸ S. Mills, N. Ruddy, *Salinger on factoring*, Sixth Edition, Sweet&Maxwell, 2020, p.23.

2.3. Vânzarea către operatorul de platformă online, ca mandat pentru investitor

Acest model a fost dezvoltat pentru a evita dificultățile care au apărut atunci când s-a dorit executarea silită a unei creanțe atribuită unor investitori comuni multipli, adică de către o pluralitate de investitori din societăți diferite. În această situație, creanța este cumpărată în numele și pentru acești investitori, de către operatorul de platformă, pentru ca acesta să deruleze toate operațiunile necesare în caz de executare silită, ce ar fi îngreunate altfel, din cauza numărului mare de deținători ai creanței.⁴⁹

La o privire retrospectivă asupra condițiilor necesare pentru ca un acord de voință în formă electronică să poată fi calificat drept un contract valabil⁵⁰, se pune și problema dacă o procură în vederea cumpărării de creanțe pe platforme online, poate fi în principiu validă ca și contract de mandat, dacă este redactată electronic. Acolo unde o imagine vizuală a unei împuterniciri semnate electronic de către emitent, este descărcată de pe o platformă online pe monitorul computerului destinatarului, cerința ca împuternicirea să îndeplinească condițiile pentru a fi considerată un mandat, în opinia noastră, este satisfăcută.

3. Reverse factoring

Nu putem face referire la conceptul de finanțare alternativă prin intermediul platformelor electronice fără a menționa tehnica *reverse factoring*, care este o formă de factoring *online*, ce se distinge de factoringul tradițional prin aceea că inițiatorul procesului este cumpărătorul, debitorul obligației de plată a contravalorii bunurilor sau serviciilor furnizate, și nu furnizorul acestora. Mecanismul de funcționare al acestui tip de factoring *online* se derulează după următoarele etape⁵¹: cumpărătorul încarcă facturile aprobate pe platforma electronică a finanțatorului; furnizorul solicită plata în avans a facturilor aprobate de către debitor și încărcate pe platformă; finanțatorul plătește valoarea aprobată a facturii, mai puțin comisioanele de factoring; cumpărătorul plătește la scadență, valoarea aprobată a facturilor. Printre avantajele specifice *reverse factoringului* se numără două: pe de o parte, fiind cumpărătorul cel care încarcă pe platformă doar facturi pe care le aprobă la plată, finanțatorul își diminuează astfel expunerea la riscurile operaționale generate în cadrul relației comerciale dintre furnizor și cumpărător (facturi refuzate la plată, falsificate, diminuate ca urmare a unor compensări); pe de altă parte, cumpărătorul are la dispoziție o soluție ideală de plată și de management al facturilor, centralizând toate facturile furnizorilor săi pe platforma

⁴⁹ Idem, p.23.

⁵⁰ Condiții despre care am făcut vorbire în secțiunea I.

⁵¹ I. Regenbogen, *Reverse factoring- funding the un-fundable?*, Revista Română de drept privat, Nr. 2/2017, Editura Universul Juridic, p. 117.

finanțatorului și mandatându-l pe acesta să facă plățile către toți furnizorii înrolați în acest program electronic.

4. Cum se reflectă în realitate segmentul de piață al comerțului cu facturi pe platforme?

O serie de rapoarte elaborate în ultimii ani au colectat date statistice care confirmă că rata de succes a finanțării prin intermediul platformelor de comercializare a facturilor, rămâne ridicată⁵².

Cota predominantă din valoarea mondială a comerțului online cu facturi este reprezentată de către platformele americane (peste 24 miliarde USD), care înseamnă mai mult de trei pătrimi din fluxul valorii mondiale⁵³. În continuare, platformele britanice, germane și australiene sunt reprezentate de cote de participare, dar mult mai mici.

În Europa, Regatul Unit al Marii Britanii rămâne cea mai mare piață individuală de comerț cu facturi. În sistemul de drept anglo-saxon, la licitație, majoritatea creanțelor sunt vândute în comun unor investitori care fac parte din aceeași societate, fiecare investitor având o cotă-parte din creanța respectivă. În practică se evită cumpărarea în comun a unei creanțe de către creditori multipli (investitori comuni din societăți diferite), întrucât o astfel de situație poate da naștere unor serioase probleme în momentul în care devine necesar să fie executată silit creanța. Executarea silită a creanței de către investitori multipli nu este lesne de realizat în practică întrucât implică proceduri legale în cadrul cărora fiecare dintre aceștia trebuie să se alătore cedentului și celorlalți cesionari, ca părți în proces. Mulți investitori nu doresc să se constituie părți în proceduri legale, de regulă pentru că preferă ca investițiile lor să rămână confidențiale.

În restul Europei, statisticile arată o creștere a valorii tranzacțiilor platformelor de tranzacționare a facturilor în perioada 2013-2018. În 2018, serviciile de tranzacționare a facturilor în Europa (excluzând Marea Britanie), au atins o valoare totală a tranzacțiilor de 803 milioane de dolari USD⁵⁴. În

⁵² T. Ziegler *et alii*, *Shifting paradigms. The 4th European Alternative Finance Benchmarking Report*, Cambridge Alternative Finance Database and Reports, 2018, p.39-40, raport ce poate fi consultat pe site-ul https://www.researchgate.net/publication/332418059_SHIFTING_PARADIGMS_THE_4_TH_EUROPEAN_ALTERNATIVE_FINANCE_BENCHMARKING_REPORT, accesat la data de 16.10.2020.

⁵³ D.T. Dziuba, *Crowdfunding Platforms in Invoice Trading as Alternative Financial Markets*, http://rocznikikae.sgh.waw.pl/p/roczniki_kae_z49_31.pdf, accesat la data de 13.10.2020.

⁵⁴ J. Cherowbrier, *Alternative finance: invoice trading transaction value in Europe (excluding the UK) from 2013 to 2018*, mai 2020, <https://www.statista.com/statistics/412476/europe-alternative-finance-transaction-value-invoice-trading/>, accesat la data de 16.10.2020.

urma liderului Marea Britanie, actorii care domină acest segment de piață sunt Franța, Elveția, Suedia, Germania, Italia⁵⁵ și Benelux.

În România, din anul 2018 funcționează Instant Factoring⁵⁶, prima platformă Fintech⁵⁷ de comerț cu facturi românească, care a dezvoltat cel mai simplu și mai rapid flux de finanțare a facturilor din România. Prin crearea unui cont pe platformă, proces ce durează trei minute, clientul își încarcă facturile (în format *.pdf* sau *.jpeg*) aflate în termenul de plată și în două ore primește răspunsul pozitiv sau negativ asupra finanțării. În caz pozitiv, banii sunt virăți în contul său în 24 de ore. Se finanțează cu preponderență facturi de până la 15.000 lei, contra unui comision mediu lunar de 3% din valoarea totală a facturii⁵⁸.

În fine, important de menționat este faptul că și internaționalizarea platformelor este în creștere. În 2017, 88% dintre platformele din lume au raportat intrări transfrontaliere de fonduri (o creștere de 11% față de anul anterior), în timp ce 61% au raportat ieșiri transfrontaliere de fonduri (o creștere de 17%)⁵⁹. Tehnica tranzacționării de facturi online are avantaje certe pentru companiile care fac comerț la nivel internațional, deoarece platformele de tranzacționare online sunt utilizate de investitori din întreaga lume, iar utilizarea cu pricepere a unei astfel de platforme poate finanța cu ușurință afacerea, datorită facturilor ce constată creanțe datorate de debitori străini.

Astfel cum afirmam în debutul acestui capitol, mecanismul de funcționare din punct de vedere al tehnicii de *soft-ware* și al regulilor de bază de utilizare a platformelor de comerț cu facturi, sunt similare în țările la care am făcut referire în cele ce preced. Dar lipsa reglementării unui cadru juridic coerent pentru comerțul online pe aceste platforme specifice, atât la nivel internațional cât și în contextele naționale individuale, rămâne un element semnificativ descurajant pentru comerțul internațional și pentru creșterea

⁵⁵ În Italia, platformele active de tranzacționare a facturilor în Italia erau la sfârșitul lunii iunie 2018 în număr de șase, a se vedea V. Vannoni, *Financing italian firms through invoice trading platforms*, International Journal of Economics and Finance, vol. 12, nr.3/2020.

⁵⁶ Instant Factoring este un start-up românesc, premiat la Central European Startup Awards 2018, drept cel mai bun startup de IT în domeniul financiar (Best Fintech Startup) din Europa Centrală și de Est, a se vedea <https://www.startupcafe.ro/idei-si-antreprenori/startup-romania-premii-cesa-2018-iliescu-factoring.htm>, accesat la data de 16.10.2020.

⁵⁷ Acronim pentru *Financial Technology*, desemnând programe de calculator și alte tehnologii utilizate pentru a sprijini sau a activa serviciile bancare și financiare.

⁵⁸ A se vedea <https://www.instantfactoring.com/>, accesat la data de 16.10.2020.

⁵⁹ T. Ziegler *et alii*, *Shifting paradigms. The 4th European Alternative Finance Benchmarking Report*, Cambridge Alternative Finance Database and Reports, 2018, p.39-40, raport ce poate fi consultat pe site-ul https://www.researchgate.net/publication/332418059_SHIFTING_PARADIGMS_THE_4_TH_EUROPEAN_ALTERNATIVE_FINANCE_BENCHMARKING_REPORT, accesat la data de 16.10.2020.

finanțării alternative în unele jurisdicții. Deși majoritatea statelor membre reglementează *crowd-funding* și activitățile de împrumut *peer-to-peer*, multe duc lipsă de legislație specifică sau suferă de reguli prea complexe, inadecvate desfășurării activității de finanțare alternativă, care presupune, prin definiție, flexibilitate. Reglementarea rămâne inexistentă în o parte din țări⁶⁰, împiedicând astfel și mai mult dezvoltarea peisajului financiar alternativ online în acele jurisdicții. Deoarece legislația variază considerabil de la jurisdicție la jurisdicție și lipsește cadrul juridic supranațional de coeziune, investițiile transfrontaliere sunt dezavantajate și, prin urmare într-un număr mai redus decât ar putea fi dacă ar exista cadrul de reglementare corespunzător⁶¹.

În acest context, era iminentă inițiativa Uniunii Europene privind piețele financiare, în cadrul căreia a fost adoptat Regulamentul (UE) 2020/1503 al Parlamentului European și al Consiliului din 7 octombrie 2020 privind furnizorii europeni de servicii de finanțare participativă pentru afaceri⁶², care a intrat în vigoare la 9 noiembrie 2020 și care tinde la armonizarea finanțării participative europene (*crowd-funding*) prin instituirea unor norme comune, regulamentul având aplicabilitate directă în toate statele membre.

Concluzii

Acum, mai mult ca oricând, în furnizarea de lichidități atât de necesare companiilor în perioadele de întreruperi ale lanțului de aprovizionare global, cauzate de actuala pandemie Covid-19, factoringul online și comercializarea de facturi pe platforme bazate pe rețeaua Internet, oferă finanțarea de care au nevoie întreprinzătorii pentru fluxul continuu de monetar indispensabil activității lor comerciale.

Practic, ideea de bază din spatele acestor mecanisme este aceea de a colecta numerar mai devreme decât cel scadent la data menționată în factură.

⁶⁰ În România, în 2015 a fost elaborat un proiect de lege care reglementează modalitatea de funcționare a platformelor online de finanțare participativă (*crowdfunding*) și în România. Conform proiectului de lege, platformele de crowdfunding ar urma să fie constituite ca societăți comerciale, având drept scop să pună în legătură investitorii cu dezvoltatorii de proiecte, prin intermediul site-urilor web; proiectul poate fi consultat [Online] la <https://www.ptir.ro/2015/05/lege-privind-dezvoltarea-finantarilor-participative-crowdfunding/>, accesat la data de 16.10.2020.

⁶¹ R. Wardrop (Ed.), *Sustaining Momentum. The 2nd European Alternative Finance Industry Report*, Cambridge Centre for Alternative Finance, Judge Business School University of Cambridge, Cambridge 2016(a). [Online] la <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2016-european-alternative-finance-report-sustaining-momentum.pdf>, accesat la data de 15.10.2020.

⁶² [Online] la <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:32020R1503>, accesat la 12.11.2020.

Creșterea în ultimii ani a finanțării participative (*crowd-funding*) nu este întâmplătoare. În primul rând, un acces mai mare la Internet în bandă largă permite dezvoltarea unor modele de afaceri din ce în ce mai sofisticate bazate pe rețeaua internet. În al doilea rând stă argumentul îmbunătățirii serviciilor de plată pe internet. În al treilea rând, regăsim bariera istorică cu care se confruntă antreprenorii atunci când caută capital⁶³. Startup-urilor și întreprinderilor mici le lipsesc adesea garanțiile și informațiile despre potențialul afacerilor lor⁶⁴. În perioade de criză, când crește reticența băncilor vis-s vis de risc, antreprenorilor le este și mai dificil să obțină sprijin din surse tradiționale⁶⁵.

Ca metodă de gestionare a lichidității financiare a unei întreprinderi, platformele electronice de comercializare a facturilor, având la bază conceptul de *crowd-funding* ce a evoluat în această direcție, propun o alternativă chiar mai flexibilă decât serviciile de factoring *online*, angajat și executat deci în mod electronic, dar nu pe platforme dedicate. Astfel, avantajele oferite de comercializarea facturilor pe platforme constau în posibilitatea investitorilor de a obține rate de rentabilitate ridicate, iar pentru furnizorii vânzători, acces rapid la fond de rulment, la costuri de tranzacționare reduse.

Este cert că revoluția Internetului a făcut ca ideea folosirii tehnologiei computerului pentru desfășurarea comerțului să nu mai fie de domeniul științifico-fantasticului. Atât timp cât există acordul de voință al părților cu privire la utilizarea mijloacelor electronice, care respectă cadrul legal privind validitatea operațiunilor juridice, nimic nu se opune ca actul de cesiune a creanțelor să fie valabil.

În ce măsură contractul de factoring va putea fi nu doar încheiat, ci și executat în mod integral prin mijloace electronice, din orice colț al lumii, fără bariere ce țin de specificitatea diferitelor legislații naționale, face parte din provocările viitorului apropiat. Privim cu încredere către actorii implicați în actul de justiție atunci când concluzionăm că abordarea legală a unei situații juridice trebuie să fie supusă transformării odată cu evoluția tehnologică, fiind necesar să se adapteze acelor interpretări potrivit cărora înțelegerea părților să producă efecte.

⁶³ J. V. da Cruz, *The Economics of Crowdfunding : Entrepreneurs' and Platforms' Strategies*, Université Sorbonne Paris Cité, 2017, p.36, [Online] la <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01899518/document>, accesat la 15.10.2020.

⁶⁴ G. Cassar, *The financing of business start-ups*. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 2004, pp. 261–283.

⁶⁵ J. Lerner, *Innovation, Entrepreneurship and Financial Market Cycles*. *STI Working Paper*, 3(Industry Issue), 2010, p. 57.