



Dr hab. Robert Siwik
ORCID: 0000-0002-3815-0819
Instytut Nauk Prawnych PAN
robert.siwik@siwik-law.pl

Umowa faktoringu jako przykład empirycznego kształtowania się stosunków obligacyjnych w dobie konwergencji systemów prawa¹

Factoring agreement as an example of the empirical development of
obligation relations in context of law's systems convergence

Abstrakt

Rozwój faktoringu w Europie nastąpił dopiero w późnych latach 50. XX w., później niż wykształcił się on w państwach tradycji common law. Przedstawiona w artykule geneza faktoringu potwierdza dużą ewolucję tej instytucji prawnej, której ramy prawne były (i nadal są) budowane poprzez lata praktyki. Aktualnie dominującą tendencją jest przenikanie, wręcz recypowanie, współczesnego systemu common law (prawa powszechnego) do prawa kontynentalnego. Przykładem jest właśnie włączenie do kontynentalnego prawa kontraktowego nowych typów stosunków prawnych, wykształconych w amerykańskiej praktyce gospodarczej, takich jak faktoring. Powtarzalność w obrocie transakcji faktoringowych i systematyczne ujednocnianie się praktyki zawierania transakcji faktoringowych drogą zwyczajów, a następnie jej analiza na gruncie orzecznictwa i doktryny prawa, wykształciło na odrębny typ umowy – umowę faktoringu.

¹ Niniejszy tekst opiera się na rozprawie doktorskiej autora, obronionej w 2018 r. w INP PAN (promotor prof. dr hab. A. Bień).

Słowa kluczowe: factoring, stosunek zobowiązaniowy, prawo umów, globalizacja

Abstract

The development of factoring in continental Europe took place only in the late 1950s, later than in the countries of the common law tradition. The presented in the article genesis of factoring confirms a large evolution of this legal institution, the legal framework of which was (and still is) built through years of practice. At present, the dominant tendency is the penetration, or even the adoption, of the contemporary common law system into continental law. An example is inclusion into continental contract law of new types of legal relations, developed in American economic practice, such as factoring. The repeatability of factoring transactions in turnover and the systematic unification of the practice of concluding factoring transactions by custom, and then its analysis based on jurisprudence and legal doctrine, resulted in a separate type of contract – factoring contract.

Keywords: factoring, obligation relationship, contract law, globalization

1. Wstęp

Internacjonalizacja współczesnych stosunków gospodarczych sprawia, że prawnicy zajmujący się prawem prywatnym coraz częściej stykają się z instytucjami obcych systemów prawnych. Jest to konsekwencja idei konwergencji kultur prawnych, rozumianej jako niwelowanie różnic kulturowych, zbliżanie prawa i koncentracja trendów unifikujących². Można ją obserwować w perspektywie prawnej odnoszącej się zarówno do konkretnych systemów prawnych, jak i ich typów. W przypadku europejskiej integracji prawnej jest to nawiązanie do kultury anglosaskiej i romańsko-germańskiej.

Wraz z ewolucją wzorców kulturowych dokonuje się zmiana przekonań normatywnych dotyczących działań prawnych związanych z obszarem tworzenia prawa. Powszechnie utarło się przekonanie, że znacznie młodsza i mniej rozwinięta, ale na wskroś pragmatyczna kultura *common law* czerpie więcej ze starszej i bardziej rozwiniętej kultury prawa stanowionego niż odwrotnie³.

² W piśmiennictwie polskim zob. R. Tokarczyk, *Tworzenie prawa: pomiędzy kulturą prawa stanowionego i kulturą common law*, [w:] O. Nawrot, S. Sykuna, J. Zajadło (red.), *Konwergencja czy dywergencja systemów prawnych?*, Warszawa 2012, s. 5 i nast.

³ H. Duszka-Jakimko, *Idea konwergencji kultur prawnych w perspektywie integracyjnej*, „Przegląd Prawa i Administracji” 2011, nr 86, s. 33.

Przyjmuje się, że każdy rozwinięty system prawny zawiera mniej lub więcej zapożyczeń z innych systemów prawnych. Do czasu globalizacji prawo prywatne funkcjonowało w ramach prawa krajowego i międzynarodowego prawa prywatnego. Obecnie podlega przeobrażeniom znacznie bardziej niż kiedyś.

Przenikanie współczesnego systemu *common law* do prawa kontynentalnego przejawia się zasadniczo poprzez próbę włączenia do krajowych systemów prawa kontraktowego nowych typów stosunków prawnych, które wykształciły się i rozwinęły w systemie anglosaskim. Przykładem takich stosunków jest chociażby leasing, franchising, czy faktoring, które swoją genezę mają w Ameryce Północnej i są przykładem empirycznego kształtowania się stosunków prawnych.

2. Geneza i ewolucja faktoringu

Nazwa „faktoring” wywodzi się według jednych od łacińskiego słowa *facere*, czyli robić, czynić⁴, według innych bezpośrednio od angielskiego pojęcia *factoria*, które oznacza osadę handlową europejskich kupców na zamorskich obszarach⁵ oraz *factor*, określającego osobę działającą lub prowadzącą transakcje w czyimś imieniu⁶.

W literaturze przedmiotu można znaleźć różne opinie na temat genezy faktoringu. Jedni autorzy twierdzą, że historia faktoringu jest tak stara jak historia pieniądza, a pierwsze transakcje faktoringowe były znane już w starożytnej Babilonii (w epoce Hammurabiego w latach 1850–1792 p.n.e.⁷), gdzie działały osoby pośredniczące w zarządzaniu wierzytelnościami oraz zajmujące się inkasem, zabezpieczeniem i finansowaniem należności. Znaleźli oni następnie swoich naśladowców wśród Fenicjan oraz w hellenistycznym świecie Greków i Rzymian⁸. Uważa się też, że w III tysiącleciu przed naszą erą kupcy z Mezopotamii sprzedawali towary na zasadach kredytu kupieckiego (z odroczonej terminem płatności) i w sytuacji, gdy potrzebowali gotówki,

⁴ J. Grzywacz, *Faktoring*, Warszawa 2005, s. 32.

⁵ S. Rutberg, *Factoring North of the Border*, „Secured Lender” 1993, t. 49, nr 4, s. 52.

⁶ K. Kreczmańska-Gigol, *Opłatność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007, s. 13.

⁷ A. Rogacka-Łukasik, *Faktoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa 2011, s. 17.

⁸ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w teorii i w praktyce*, Gliwice 2007, s. 7; L. Stecki, *Umowa faktoringu*, Toruń 1994, s. 5 i nast.

nie czekali, aż upłynie termin zapłaty, lecz za zgodą dłużnika sprzedawali wierzycelność osobie trzeciej⁹.

Badacze historii prawa prywatnego twierdzą, że rozwój instytucji faktora przypada na wiek XIV (pierwowzorem ma być w tym okresie agent lub komisant działający w handlu kolonialnym)¹⁰ bądź na wiek XVIII, kiedy nastąpiła intensywne kolonizacja Indii przez Imperium Brytyjskie¹¹. W czasie tej kolonizacji angielscy faktorzy pośredniczyli w sprzedaży towarów oraz udzielali pożyczek na przyszłe dostawy towarów z Anglii.

Początki podmiotów faktoringowych datować należy – moim zdaniem – na XVI w., kiedy to rozwijał się handel z koloniami zamorskimi. Lokalni producenci korzystali wówczas z usług pośredników lub komisarzy, którzy zajmowali się wieloma różnymi interesami handlowymi w jednej lub kilku zagranicznych spółkach. Dało to początek „klasycznemu” czy „kolonialnemu” faktoringowi. Wielu europejskich producentów chciało znaleźć dla swoich towarów rynki zbytu w koloniach. Nie znali jednak nowych lokalnych rynków i nie mieli tam magazynów. Rozwiązaniem tego problemu okazała się współpraca z faktorami.

Formuła ta została opracowana ze szczególnym uwzględnieniem relacji Wielkiej Brytanii z wybrzeżem Stanów Zjednoczonych, stanowiącym ważny kierunek dla przemysłu tekstylnego (głównie produkcji wełny) Wielkiej Brytanii. Ich przedstawiciele handlowi napotykali trudności, w tym spowolnienie komunikacji, jaką implikował handel zamorski, ułatwiając pracę handlowcom, którzy sprzedawali swoje towary na dalekich i nieznanym rynkach (*agent factoring*). Faktorzy pełnili przy tym inne funkcje marketingowe i dystrybucyjne, w tym doradztwo w kwestii popytu na produkty i ich składowania, tak, aby manufaktury mogły wysłać towar do faktorów, którzy przekazaliby towar docelowemu odbiorcy.

„Bawełniani faktorzy” z czasem zaczęli pełnić kolejne funkcje. W imieniu manufaktur sprawowali niektóre decydujące funkcje finansowe. Udzielali porad kredytowych odnośnie ilości towarów sprzedawanych potencjalnemu klientowi. Co najważniejsze, byli również gwarantami płatności na rzecz manufaktur, przejmując pełną odpowiedzialność za zdolność kredytową klientów (*credit factoring*). W celu własnego zabezpieczenia, faktorzy ustanowili

⁹ C. Livijn, *Factoring – with a View to History*, [w:] K.F. Hagenmüller, H.J. Sommer (red.), *Factoring – Handbuch*, Frankfurt am Main 1987, s. 13.

¹⁰ B.A. Diehl-Leistner, *Internationales Faktoring. Eine Rechtsvergleichende Darstellung zum Recht der Bundesrepublik Deutschland, Frankreich und der USA unter Einschluss der UNIDROIT Konvention über das Internationale Faktoring*, Monachium 1992, s. 29 i nast.

¹¹ Szerzej A. Całus, *Prawo cywilne i handlowe państw obcych*, Warszawa 1985, s. 20-238.

rezerwy na pokrycie roszczeń dotyczących wadliwego towaru oraz wszelkich spowodowanych tym sporów. Wreszcie, co równie ważne z historycznego punktu widzenia, faktoryzy wzbogacili finansowanie na rzecz manufaktur na bazie wartości sprzedanych towarów. Tak więc, faktoring, w kształcie w jakim go znamy obecnie, znajduje pełne odzwierciedlenie w finansowej działalności faktoringowej, która istniała już 600 lat temu¹².

W XIX w., kiedy faktoring stawał się coraz powszechniejszy w Stanach Zjednoczonych, a więc w kraju, w którym się pierwotnie rozpowszechniał, zaczął popadać w niełaskę. Pod koniec XIX w. Stany Zjednoczone wprowadziły wysokie cła ochronne (tzw. *McKinley tariffs*) na wiele wyrobów importowanych. Między innymi w 1890 r. tekstylia obłożono cłem w wysokości 49,5%¹³. Polityka mająca na celu forsowanie rozwoju przemysłu amerykańskiego doprowadziła do wyeliminowania prawie całego importu produktów tekstylnych z Europy. Chcąc pozostać na rynku, faktoryzy w Stanach Zjednoczonych musieli zaoferować swoje usługi producentom krajowym, zmieniając zasady i zakres swej działalności. W 1890 r. nowojorski faktor Oelbermann, Dommerick & Co. pierwszy zrezygnował ze składowania towarów i ich sprzedaży w imieniu producenta w zamian oferując nowoczesne usługi faktoringowe, takich jak prowadzenie ksiąg handlowych klienta, kontrola kredytowa czy inkasowanie należności. Wkrótce potem inni amerykańscy faktoryzy poszli za jego przykładem. Można zatem powiedzieć, że nowoczesna działalność faktoringowa została zapoczątkowana pod koniec XIX w., kiedy to faktoryzy przestali odgrywać rolę agentów handlowych.

Dzięki szybkiemu wzrostowi konkurencji, usługi faktoringowe były już dobrze rozwinięte w latach 30. XX stulecia¹⁴. Proces industrializacji, wraz z ogromną poprawą w sektorach transportu i komunikacji, umożliwił dostawcom rozprowadzanie swoich produktów bezpośrednio do klientów w ramach własnej sieci dystrybucji, co oznaczało to cofnięcie się do początkowej funkcji handlowej podmiotów faktoringowych. Zamiast tego podmioty te specjalizowały się ogólnie w kwestiach finansowych, w szczególności w udzielaniu kredytów. Nowe podmioty faktoringowe również musiały dostosować się do zmieniającej się rzeczywistości. Z jednej strony, gdy nie były już w posiadaniu produktów, nie mogły czerpać zysków z „zastawów”. Z drugiej zaś, założenie ryzyka niewypłacalności było postrzegane jako forma zabezpieczenia, a zatem

¹² P. Fiscoeder, *Factoring in Deutschland*, Köln 1963, s. 5 i nast.; K. Bette, *Das Factoring-Geschäft Praxis und Rechtsnatur in Deutschland im Vergleich zu anderen Formen der Forderungsfinanzierung*, Stuttgart–Wiesbaden 1973, s. 21 i nast.

¹³ W. Schwarz, *Factoring*, Stuttgart 1993, s. 14.

¹⁴ D. Hawkins, *The Business of Factoring*, Londyn 1993, s. 8.

działalność ta mogła być wykonywana wyłącznie przez zakłady ubezpieczeń, a nie podmioty faktoringowe.

Dopiero w roku 1930, po części wskutek wielkiego kryzysu, faktorzy rozszerzyli swoją działalność poza włókiennictwo, docierając do hurtowników oraz sprzedawców detalicznych innych towarów. Po 1931 r. spółki faktoringowe skorzystały na kryzysie monetarnym i bankowym, który dotknął lokalne banki handlowe. Faktorzy nie podlegali nadzorowi i regulacjom nałożonym na banki komercyjne, o ile nie byli częścią holdingu bankowego. W ten sposób podmioty faktoringowe mogły być bardziej elastyczne przy udzielaniu kredytów czy ustalaniu stopy procentowej. Dało to początek tzw. nowemu faktoringowi i podmiotom faktoringowym, jakie znamy obecnie¹⁵.

W latach 50. i 60. XX stulecia wielu producentów w Stanach Zjednoczonych dostrzegło szansę swego rozwoju w handlu z Europą, której rynek stał się szczególnie atrakcyjny po utworzeniu w 1957 r. Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. W ślad za przedsiębiorcami poszły amerykańskie instytucje finansowe. Jedną z nich był First National Bank of Boston (FNBB), mający dobrze rozwinięty departament faktoringowy. W 1961 r. otworzył on w Wielkiej Brytanii wraz z lokalnym partnerem spółkę International Factors Ltd. Była to pierwsza instytucja faktoringowa działająca poza Ameryką Północną. Spółka ta wraz z FNBB były określane mianem International Factors Group (IF-Group, IFG) i uznawane za pierwszą międzynarodową sieć instytucji faktoringowych¹⁶.

W porównaniu do rozwoju faktoringu w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych, w Europie jego rozwój nastąpił dopiero w późnych latach 50. XX w., a faktoring jako taki zaistniał w Europie na dobre dopiero w latach 70.¹⁷

3. Stosunek zobowiązaniowy faktoringu

Zarysowana powyżej geneza faktoringu potwierdza dużą ewolucję tej instytucji prawnej, której ramy prawne były (i nadal są) budowane poprzez lata praktyki. Powtarzalność w obrocie transakcji faktoringowych i systematyczne ujednocnianie się praktyki zawierania transakcji faktoringowych drogą zwyczajów, a następnie jej analiza na gruncie orzecznictwa i doktryny prawa, wykształciło na odrębny typ umowy – umowę faktoringu.

¹⁵ K. Bette, *Das Factoring-...*, s. 22 i nast.

¹⁶ J. Kohnstamm, *The Geographic Spread of Factoring*, [w:] K.F. Hagenmüller, H.J. Sommer (red.), *Factoring – Handbuch...*, s. 186.

¹⁷ L. Stecki, *Umowa...*, s. 13-14.

Pojęciem faktoringu określa się transakcje pomiędzy profesjonalnymi uczestnikami obrotu gospodarczego, z których jeden z nich – faktor jest wyspecjalizowanym w tym zakresie przedsiębiorstwem (głównie bankiem, ale także odrębnymi spółkami faktoringowymi), a wierzytelności, jakimi jest zainteresowany, pochodzą głównie z umów o dostawę towarów lub świadczenie usług. Powyższe cechy wyróżniają – indywidualizują też wierzytelności faktoringowe w obrocie. Faktor nabywa od faktoranta wierzytelności z określonych rodzajów stosunków prawnych, takich jak umowa dostawy, sprzedaży, świadczenia usług.

Faktor nabywa w ramach transakcji tyle praw, ile przysługuje jego poprzednikowi prawnemu. W wyniku nabycia wierzytelności, przechodzi na niego ogół uprawnień przysługujących dotychczasowemu wierzycielowi (faktorantowi), który zostaje wyłączony ze stosunku zobowiązaniowego, jaki łączył go z dłużnikiem. Wierzytelność faktoringowa przechodzi na nabywcę w takim stanie, w jakim była w chwili zawarcia umowy faktoringu. Wraz z wierzytelnością główną przechodzą prawa związane z jej właściwością, a więc wszelkie prawa związane, uboczne i akcesoryjne¹⁸.

Przedmiotem faktoringu są jeszcze niewymagalne wierzytelności istniejące oraz pieniężne wierzytelności przyszłe. Mniej popularny jest natomiast obrót wierzytelnościami już wymagalnymi albo czysta nadzieja na powstanie wierzytelności¹⁹.

4. Modele faktoringu

W praktyce obrotu gospodarczego wyróżnia się różne postacie faktoringu²⁰. W zależności od umiejscowienia ryzyka wypłacalności dłużnika faktoringowego wskazuje się najczęściej:

- a) faktoring pełny (klasyczny, bez regresu; *non recourse factoring, echtes Factoring, Factoring ohne Regress, l'affacturage classique*) – wraz z cesją wierzytelności na faktora przechodzi ryzyko niewypłacalności dłużnika i w przypadku, gdy dłużnik nie jest w stanie spłacić wierzytelności, faktor

¹⁸ Ograniczeniem może być jednoczesne przeniesienie wraz z wierzytelnością praw osobistych i rzeczowych. Zob. W.J. Kocot [w:] W.J. Katner (red.), *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, System Prawa Prywatnego, t. 9, Warszawa 2015, s. 298.

¹⁹ W.J. Kocot [w:] W.J. Katner (red.), *Prawo zobowiązań...*, s. 330-331.

²⁰ Na temat różnych modeli faktoringu zob. w szczególności A. Rogacka-Łukasik, *Factoring w obrocie...*, s. 75-91; D. Podedworna-Tarnowska, *Factoring w Polsce. Szanse i zagrożenia*, Warszawa 2007, s. 20-29; I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, Warszawa 2000, s. 89 i nast.

nie ma prawa regresu w stosunku do zbywcy wierzytelności. Ta forma faktoringu jest korzystna dla zbywcy wierzytelności, bowiem po dokonaniu transakcji sprzedaży towaru lub usługi na rzecz dłużnika, faktorant od razu dysponuje środkami finansowymi i wyzbywa się odpowiedzialności za ewentualną niewypłacalność dłużnika. Ciężar odpowiedzialności za niewypłacalność dłużnika spoczywa na faktorze, który przy tej formie faktoringu analizuje głównie sytuację finansową dłużnika jako zobowiązanego do zapłaty.

- b) faktoring niepełny (z regresem; *recourse factoring*, *unechtes Factoring*, *Factoring mit Regress*, *l'affacturage avec mandat de gestion*, *l'affacturage avec recours*) – dokonanie zbycia wierzytelności nie obejmuje przejścia ryzyka niewypłacalności dłużnika wobec faktora. Jest to *de facto* zaciągnięcie kredytu krótkoterminowego przez faktoranta, bowiem w przypadku niedokonania zapłaty przez dłużnika, musi on to uczynić na rzecz faktora. Ta forma faktoringu powinna w pierwszej kolejności znaleźć zastosowanie przy finansowaniu kredytów kupieckich, udzielanych przez dostawcę dla godnych zaufania odbiorców, kiedy wydłużone terminy płatności wynikają ze specyfiki prowadzonej działalności. Faktorant ponosi odpowiedzialność wobec faktora. Obciążają go skutki niespłacenia kwoty wierzytelności w terminie.
- c) faktoring mieszany – połączenie faktoringu pełnego i niepełnego. W umowie faktoringowej strony ustalają wysokość tzw. kwot granicznych, wyrażonych kwotowo bądź procentowo, za które faktor przejmuje na siebie odpowiedzialność, zobowiązując się ponieść ryzyko w razie niewypłacalności kontrahenta. Oznacza to, że zadłużenie do określonej wartości pokrywa faktor, natomiast powyżej ustalonego limitu odpowiedzialność ponosi faktorant, który zobowiązuje się do sfinansowania pozostałego długu z własnych środków. Faktorant ma również możliwość zachowania pełnego regresu wobec przedsiębiorstwa, gdy występują kwestie sporne między dostawcą a odbiorcą towarów lub usług.

Mając na względzie zawiadomienie dłużnika wyróżnia się:

- a) faktoring jawny (notyfikowany, otwarty; *open factoring*, *disclosed factoring*, *offene Factoring*) – dłużnik zawiadamiany jest natychmiast o zawarciu umowy faktoringu; sama notyfikacja umowy nie ma wpływu na jej ważność, jednak ma wpływ na ryzyko faktora, który staje się nowym wierzycielem dłużnika faktoringowego. Jeśli dłużnik nie zostanie zawiadomiony o zawarciu umowy lub też zostanie zawiadomiony zbyt późno, tzn. wtedy gdy dokonał już płatności na ręce dotychczasowego wierzyciela,

to faktor nie ma prawa dochodzić od niego zapłaty należności. Płatności takiej może domagać się jedynie od faktoranta.

- b) faktoring tajny (nienotyfikowany, ukryty; *confidential factoring, undisclosed factoring, stilles-verdeckets-factoring, l'affacturage confidentiel*) – polega na niezawiadomieniu dłużnika o zawarciu umowy faktoringowej. Przy takiej konstrukcji faktoringu, dług spłacany jest przez dłużnika faktorantowi, który następnie przekazuje go faktorowi.
- c) faktoring półjawny (półotwarty; *l'affacturage semi-confidentiel*) – polega na zawiadomieniu dłużnika o zawarciu umowy faktoringu dopiero w momencie wezwania go przez faktora do uregulowania wierzytelności, tj. gdy zbliża się termin płatności.

Ze względu na moment dokonania zapłaty za sprzedaną wierzytelność wyróżnia się:

- a) faktoring dyskontowy (przyspieszony; *advance factoring*) – przypomina z reguły dyskonto weksli; faktorant otrzymuje wierzytelność od faktora w momencie zawarcia umowy faktoringowej, czyli bez względu na datę zapłaty wierzytelności przez dłużnika.
- b) faktoring zaliczkowy (*collection factoring, l'affacturage forfaitaire*) – polega na otrzymaniu przez faktoranta określonej zaliczki od faktora. Zależy ona od wartości oraz terminu spłaty wierzytelności. Pozostałą część wierzytelności faktorant otrzymuje w rzeczywistym terminie płatności lub w momencie, kiedy dłużnik ureguje zobowiązania.
- c) faktoring wymagalnościowy (zwany terminowym; *maturity factoring, Fälligkeits-Factoring*) – polega na otrzymaniu przez faktoranta wierzytelności w momencie faktycznego uregulowania zobowiązania przez dłużnika.

Ponadto ze względu na zasięg terytorialny transakcji faktoringowych wyróżnia się faktoring krajowy (w którym strony transakcji mają swoje siedziby w tym samym kraju) oraz międzynarodowy (w którym co najmniej jeden z podmiotów ma swoją siedzibę w innym kraju niż pozostałe podmioty). W faktoringu międzynarodowym można z kolei wskazać na faktoring bezpośredni (importowy i eksportowy) oraz pośredni (system dwóch faktorów)²¹.

Jednocześnie należy wskazać, że transakcje faktoringowe mogą przybierać różne formy w zależności od indywidualnych potrzeb klientów, jak też samej gotowości do ich zaspokajania przez faktorów. Do najczęściej spotykanych, szczególnych form zalicza się faktoring powierniczy, w którym faktor upoważ-

²¹ Blżej co do systemu dwóch faktorów zob. H.J. Sommer, *Grenzüberschreitendes Factoring im Zwei-Factor-Verfahren*, [w:] K.F. Hagenmüller, H. Sommer, J. Heinrich, U. Brink (red.), *Handbuch des nationalen und internationalen Factoring*, Frankfurt am Main 1997, s. 29.

niony jest przez bank faktoranta do ściągania wierzytelności i wykonywania określonych usług bez jednoczesnego przejęcia ryzyka wypłacalności (wówczas działania faktora odbywają się na rzecz banku faktoranta a nie na rzecz jego samego). Innym rodzajem jest metafaktoring, w którym ryzyko wypłacalności dłużnika rozkłada się pomiędzy bank faktora a faktoranta dzięki przelewowi wierzytelności, dokonanemu przez faktoranta w jego banku, który z kolei zawiera umowę z określoną instytucją faktoringową²².

W praktyce obrotu spotyka się również faktoring odwrotny (reverse factoring), który w swoich cechach ma niewiele wspólnego ze zwykłym faktoringiem. Klasyczny faktorant staje się tu dłużnikiem faktoringowym, w którego imieniu faktor opłaca zobowiązania. Dzięki temu, że zapłatę za faktury gwarantuje faktor, faktorant ma szansę wynegocjować dłuższe terminy płatności lub otrzymać większy upust z racji wcześniejszej spłaty. Dostawca również korzysta na przystąpieniu do umowy – otrzymuje zapłatę w terminie lub nawet przed jego zapadnięciem. Znaczącą różnicą jest tu też umiejscowienie ryzyka transakcji – całe pozostaje po stronie faktoranta – dłużnika. Podwyższone wymagania wpływają na ograniczenie możliwości uzyskania finansowania faktoringiem odwrotnym. Jednak ze względu na to, że inicjatorem współpracy jest odbiorca produktów/usług, o wiele łatwiejsza jest analiza jego sytuacji finansowej, a jej koszty są niższe. Podobnie jak w przypadku klasycznego faktoringu, istnieje kilka odmian faktoringu odwrotnego. Głównym czynnikiem różnicującym jest moment dokonania zapłaty przez faktora. Wyróżnia się przykładowo:

- a) faktoring odwrotny dyskontowy – faktor opłaca fakturę przed terminem płatności, natomiast faktorant względem faktora – w terminie płatności;
- b) faktoring odwrotny wymagalnościowy – faktor opłaca należność w terminie zapadalności dokumentu, a faktorant oddaje pieniądze w dodatkowym terminie zawartym w umowie;
- c) faktoring odwrotny dyskontowo-wymagalnościowy (będący połączeniem dwóch wcześniej wymienionych rodzajów) –faktor opłaca faktury przed terminem, a faktorant – w dłuższym, ustalonym terminie.

5. Układ interesów stron faktoringu

Niezależnie jednak od określonego typu (modelu) faktoringu, za typowy układ interesów majątkowych stron umowy należy uznać nabywanie i ewentualnie

²² K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2006, s. 38-39.

finansowanie istniejących i bezspornych wierzytelności handlowych faktora. Tak też powinien być definiowany społecznogospodarczy cel i funkcja faktoringu.

Zawierając umowę faktoringu, faktor jest w głównej mierze zainteresowany wyłącznie zakupem wierzytelności faktoringowych, a więc takich, których termin płatności nie upłynął, zaś ich zbywalność nie została w żaden sposób wyłączona lub ograniczona. Dotyczy to wierzytelności przysługujących faktorantowi w stosunku do kontrahentów i znajdujących się na liście kontrahentów, która zwykle stanowi załącznik do umowy faktoringu.

Przystępując do umowy, faktorant jest zainteresowany zbyciem swoich wierzytelności w celu otrzymania za nie zapłaty (funkcja finansowa faktoringu), umożliwiającym otrzymanie środków obrotowych na bieżącą działalność. Zasadniczą motywacją faktora w zbyciu swoich wierzytelności – obok pozyskania środków – jest także skrócenie cyklu rotacji należności, usprawnienie zarządzania należnościami, zwiększenie dyscypliny płatniczej kontrahentów (dłużników faktoringowych – funkcja administracyjna), a w przypadku faktoringu pełnego także, zmniejszenie ryzyka płatniczego (funkcje *del credere*) i poprawienie tym samym struktury swojego bilansu.

6. Trudności w klasyfikacji empirycznych typów umów

Umowa faktoringu, jako przykład empirycznego kształtowania się stosunków obligacyjnych, nie poddaje się jednoznacznej klasyfikacji zarówno na gruncie polskiego prawa prywatnego, jak i większości obcych systemów prawnych. Panuje w tym zakresie znaczna rozbieżność poglądów odnośnie kwalifikacji prawnej umowy faktoringu, co z jednej strony wynika z położenia przez poszczególnych autorów akcentu na różne elementy jej treści, a z drugiej – braku precyzyjnego określenia przez nich, jaki model stosunku zobowiązaniowego umowy faktoringu poddają kwalifikacji, czy chociażby pod względem jakich jego elementów będzie prowadzona kwalifikacja²³. Pojawiają się poglądy, że faktoring należy uznać za umowę nienazwaną²⁴, umowę nienazwaną o ce-

²³ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011, s. 84-85.

²⁴ M. Pyziak-Szafrancika [w:] K. Osajda (red.), *Prawo zobowiązań – część ogólna*, System Prawa Prywatnego, t. 5, Warszawa 2013, s. 451; A. Kidyba, *Prawo handlowe*, Warszawa 2008, s. 995; K. Kruczałak, *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa 1997, s. 80; G. Sikorski, *Factoring*, „Problemy Egzekucji Sądowej” 1997, nr 23, s. 65; K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w teorii i w praktyce*, Gliwice 2007, s. 14; M. Chaszczyńska, *Pojęcie, rodzaje i charakter prawny faktoringu*, „Przegląd Prawa Handlowego” 1998, nr 1, s. 29.

chach umowy mieszanej²⁵ lub też umowę mieszaną²⁶. Często uznaje się go też za zespół umów (umowy sprzedaży, pożyczki), w skład których wchodzi powiązane ze sobą funkcjonalnie, ale niezależne pod względem prawnym, umowa przelewu oraz inne nazwane lub nienazwane umowy, które regulują pozostałe usługi faktora na rzecz faktoranta (np. umowa zlecenia). Wreszcie umowę faktoringu kwalifikuje się jako samodzielną umowę nazwaną (tj. umowę sprzedaży, pożyczki, zlecenia).

Powyzsze rozbieżności w określeniu charakteru prawnego empirycznego typu stosunku zobowiązaniowego są odzwierciedleniem specyfiki kształtowania się takiego stosunku prawnego jako odpowiedzi na potrzeby praktyki obrotu. Najpełniej można to dostrzec w zakresie empirycznych typów umów o anglosaskim rodowodzie, takich jak umowa faktoringu.

Instytucje prawa anglosaskiego, które cechuje pragmatyzm ich stosowania, w dobie konwergencji systemów prawa (jego globalizacji) i, co za tym idzie, ich recepcji do prawa kontynentalnego, wymuszają zmianę myślenia o prawie jako zhierarchizowanym systemie pochodzącym od państwa narodowego²⁷.

Proces charakteryzowania recypowanych tego typu umów o rodowodzie anglosaskim do prawa kontynentalnego wymaga przeprowadzenia oddolnej analizy określonego stosunku prawnego, aby można było przede wszystkim uchwycić jego cel społeczno-gospodarczy, by następnie ustalić, czy mieści się on w celach znanych umów typowych, oraz przyjąć, że cel ten jest obiektywnie uzasadniony²⁸.

Powodem określenia w treści danej umowy głównych praw i obowiązków stron, jest zawiązanie stosunku zobowiązaniowego, odpowiadającego społeczno-gospodarczemu celowi umowy. Bez ich wskazania, pozostałe prawa i obowiązki stron, składające się na treść stosunku prawnego pomiędzy nimi, byłyby zawieszane w próżni (poniekąd wyjęte z kontekstu). Są one zatem fundamentem dla innych, wynikających z umowy obowiązków stron i stanowią istotę, sens wchodzenia przez strony w określony stosunek zobowiązaniowy²⁹. Z tego względu postanowienia umowy można uznać za jej najważniejsze

²⁵ L. Stecki, *Umowa faktoringu*, Toruń 1994, s. 25; J. Grzywacz, *Faktoring*, Warszawa 2005, s. 38; J. Ignaczewski, *Umowy nienazwane*, Warszawa 2004, s. 105; R.W. Kaszubski, A. Kurowska, *Faktoring*, „Przegląd Politologiczny” 1997, nr 12, s. 33.

²⁶ J. Jacyszyn, *Faktoring – zasady ogólne*, „Edukacja Prawnicza” 1997, nr 4, s. 14; L. Opiola, *Charakter prawny faktoringu*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2000, nr 9, s. 34-40; K. Socha, *Faktoring – nowa instytucja prawno-gospodarcza*, „Głosa” 1997, nr 5, s. 7.

²⁷ A. Bierć, *Zarys prawa prywatnego. Część ogólna*, Warszawa 2018, s. 178-179.

²⁸ Ł. Węgrzynowski, *Ekwiwalentność świadczeń w umowie wzajemnej*, Warszawa 2011, s. 233.

²⁹ Z. Radwański, *Teoria umów*, Warszawa 1977, s. 248.

składowe, kształtujące jej zasadniczą postać. Wyznaczają bowiem elementy charakterystyczne dla danej kształtowanej w praktyce obrotu umowy (np. faktoringu). W odniesieniu do umowy faktoringu, społeczno-gospodarczy cel i funkcja faktoringu wynikają z typowego układu interesów majątkowych faktora i faktoranta, do których należy sprzedaż wierzytelności w zamian za świadczenie pieniężne. Oferowane przez faktora świadczenia dodatkowe nie są nigdy celem samym w sobie, ale są związane z nabywaną wierzytelnością.

7. Świadczenia charakterystyczne stron umowy faktoringu

Podstawowym kryterium pozwalającym na określenie świadczenia charakterystycznego dla całej umowy powinna być jej funkcja społeczno-gospodarcza. Z racji tego, że stanowi ona główny wyznacznik treści owego stosunku, powinna także decydować o jego przynależności do określonego typu umowy. Wskazanie to następuje nie tyle poprzez wybór najważniejszego składnika (świadczenia) umowy, co raczej przez ustalenie, poprzez które z nich (lub ich zespół) realizuje się funkcja danej umowy czyli które świadczenie lub ich zespół pozwala odróżnić daną umowę od stosunków podobnych. Odnosząc powyższe do obowiązku faktora z umowy faktoringu, czyli finansowania przedsiębiorcy w zamian za wierzytelności faktoringowe, uznać należy to świadczenie za charakteryzujące całą umowę. Niezależnie od tego czy mamy do czynienia z faktoringiem pełnym czy niepełnym, typowy układ interesów majątkowych faktora i faktoranta wskazuje, że bez świadczenia związanego ze sprzedażą wierzytelności nie doszłoby do nawiązania tego stosunku zobowiązaniowego.

Zarówno w nauce, jak i w praktyce gospodarczej, przyjmuje się także, że nieodzownym elementem umowy faktoringu jest wykonywanie przez faktora dodatkowych usług, wykraczających niejednokrotnie poza samo finansowanie. W obrocie gospodarczym faktoring pełni bowiem – oprócz funkcji finansowej, która jest niewątpliwie jego cechą wyróżniającą – również inne funkcje: administracyjną (zarządzanie wierzytelnościami, płynnością, windykacja itp.), zabezpieczającą (przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika), a niekiedy również inne funkcje usługowe (np. księgowość).

Wykonywanie przez faktora niejednokrotnie licznych czynności dodatkowych o charakterze usługowym wynika wyłącznie z istnienia należności pieniężnych będących przedmiotem umowy sprzedaży wierzytelności i nie powinno ono wpływać na kwalifikację umowy. Nie jest ono elementem niezbędnym dla każdego stosunku kwalifikowanego jako faktoring³⁰.

³⁰ M. Rytwińska, *Przelew wierzytelności na zabezpieczenie*, Warszawa 2007, s. 103.

Znaczenie gospodarcze i prawne tego typu umowy wyraża się zawsze w transferze wierzycelności³¹.

8. Ponadnarodowe regulacje jako przejaw globalizacji prawa

Postępujący proces globalizacji i związane z nimi swobody w zakresie przepływu osób, towarów, usług i kapitału ułatwiają i przyspieszają transgraniczny obrót gospodarczy. Do szerszego zakresu tego obrotu należy również obrót wierzycelnościami przedsiębiorców w handlu międzynarodowym. Niezależnie od form takiego transferu wierzycelności, ważne stało się zapewnienie w tym zakresie pełnej efektywności oraz bezpieczeństwa podejmowanych działań. W miarę wzrostu zainteresowania obrotem wierzycelnościami, a w szczególności faktoringiem, już na początku lat 70. ubiegłego wieku pojawiła się potrzeba wypracowania ponadnarodowych regulacji ułatwiających przeprowadzanie transakcji faktoringowych. Sam faktoring stał się w 1974 r. przedmiotem zainteresowania Międzynarodowego Instytutu Unifikacji Prawa Prywatnego (UNIDROIT), kiedy to jego Rada uznała, że w następnych latach to właśnie przelew wierzycelności w ramach umowy faktoringu będzie jednym z głównych przedmiotów jej prac³². Prace te zakończono w dniu 28 maja 1988 r. na konferencji dyplomatycznej w Ottawie, podczas której zatwierdzono konwencję o faktoringu międzynarodowym³³.

³¹ L. Stecki, *Umowa...*, s. 25.

³² Na temat genezy rozpoczęcia prac nad faktoringiem w ramach UNIDROIT zob. K. Zawada, *Faktoring. Uwagi o pojęciu, funkcjach i konstrukcji prawnej*, [w:] A. Oleszko, R. Szytk (red.), *Księga pamiątkowa: I Kongres Notariuszy Rzeczypospolitej Polskiej*, Kluczbork 1993, s. 344.

³³ UNIDROIT convention on international factoring (Ottawa, 28 May 1988), <https://www.unidroit.org/instruments/factoring> [dostęp: 14.12.2018]. Na tej samej konferencji dyplomatycznej w Ottawie przyjęto również tekst Konwencji o międzynarodowym leasingu finansowym. Szerzej na temat Konwencji ottawskiej zob. K. Zawada, *Faktoring międzynarodowy*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” 1996, nr 4, s. 794 i nast.; A. Wowerka, *Umowa faktoringu w świetle konwencji ottawskiej o faktoringu międzynarodowym*, „Problemy Prawa Prywatnego Międzynarodowego” 2009, t. 5, s. 57 i nast.; A. Wowerka, *Faktoring w obrocie międzynarodowym ze szczególnym uwzględnieniem regulacji konwencji ottawskiej o faktoringu międzynarodowym*, [w:] A. Smoczyńska (red.), *Polskie prawo prywatne w dobie przemian. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Jerzemu Młynarczykowi*, Gdańsk 2005, s. 126 i nast.; W literaturze zagranicznej zob. w szczególności C. Rudolf, *Einheitsrecht für internationale Forderungsabtretungen*, Wiedeń 2005; B.A. Diehl-Leistner, *Internationales Factoring: eine rechtsvergleichende Darstellung zum Recht der Bundesrepublik Deutschland, Frankreichs und der Vereinigten Staaten unter Einschluss der UNIDROIT-Konvention über das Internationale Factoring* (1988), Monachium 1992.

Postępujący wzrost znaczenia obrotu wierzytelnościami w handlu międzynarodowym spowodował, że również Komisja Narodów Zjednoczonych ds. Międzynarodowego Prawa Handlowego (*United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL*) podjęła prace nad stworzeniem międzynarodowej umowy dotyczącej przelewu wierzytelności, która miałaby wyeliminować istniejące bariery prawne w przypadku finansowania opartego na przelewie wierzytelności. Właściwe prace w ramach UNCITRAL zostały zainicjowane podczas 28. sesji UNCITRAL, odbywającej się w Wiedniu od 2 do 26 maja 1995 r. Ostatecznie w dniu 12 grudnia 2001 r. w Nowym Jorku została przyjęta przez Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych (rezolucja 56/81) konwencja o przelewie wierzytelności w handlu międzynarodowym³⁴.

Powyższe przykłady tworzenia ponadnarodowych regulacji w odniesieniu do określonych empirycznych typów umów (podobnie jak w odniesieniu do faktoringu czy leasingu) miały na celu usuwanie przeszkód prawnych dla pewnych międzynarodowych praktyk handlowych, ujednoczenie prawa w odniesieniu do określonych kwestii – takich jak skuteczność cesji pomiędzy cedentem a cesjonariuszem oraz wobec dłużnika. Ich celem jest również zwiększenie pewności i przewidywalności w odniesieniu do prawa właściwego dla kluczowych zagadnień, takich jak wskazanie prawa pierwszeństwa do wierzytelności w sytuacji dwóch bądź więcej typów cesji.

Na przykładzie umowy faktoringu i jej upowszechniania się w poszczególnych krajach można zaobserwować tendencję do przyswajania przez kontynentalne (europejskie) prawo prywatne (kształtowane pod wpływem recepcji prawa rzymskiego) instytucji z rodowodem anglosaskim. Zdaniem niektórych autorów powoduje to „erozję” rzymskiej tradycji prawnej, lecz

³⁴ United Nations Convention on the assignment of receivables in international trade, <https://uncitral.un.org/en/texts/securityinterests/conventions/receivables> [dostęp: 14.12.2018]. Szerzej na temat UNCITRAL zob. W. Kurowski, *Przelew wierzytelności w prawie prywatnym międzynarodowym*, Kraków 2005, s. 60 i nast.; W. Kurowski, *Przelew wierzytelności w handlu międzynarodowym. Wprowadzenie*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” 2004, nr 4, s. 11-33 i n.; A. Wowerka, *Zakres zastosowania konwencji nowojorskiej o przelewie wierzytelności w handlu międzynarodowym*, „Gdańskie Studia Prawnicze” 2011, t. XXV, s. 659 i nast.; K. Zawada, *Factoring...*, s. 79. W literaturze zagranicznej zob. F. Ferrari, *UNIDROIT-Übereinkommen über Internationales Factoring (Ottawa 1988)*, [w:] *Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch*. Bd. 5. Viertes Buch. *Handelsgeschäfte Erster Abschnitt. Allgemeine Vorschriften §§ 343–372 Recht des Zahlungsverkehrs, Effektengeschäft, Depotgeschäft*, Ottawa *Übereinkommen über Internationales Factoring*, Monachium 2001; A. Zaccaria, *Internationales Factoring nach Inkrafttreten der Konvention von Ottawa*, „Praxis des Internationalen Privat und Verfahrensrechts“ 1995, nr 5, s. 279.

jej nie eliminuje³⁵. Prawo rzymskie zawsze będzie uniwersalnym systemem odniesień, stanowiąc element dziedzictwa kulturowego Europy³⁶.

Ponadnarodowe regulacje prawne niejednokrotnie stanowią uogólnienie najnowszych doświadczeń międzynarodowej praktyki kontraktowej, zachowując przy tym cechy modelowej regulacji obrotu kontraktowego (tzw. *soft law*). Mogą służyć jako model dla ustawodawcy w zakresie prawa kontraktów, rozwijanego w harmonii z prawem europejskim i międzynarodowym.

9. Podsumowanie

Nie ulega wątpliwości, że w dobie konwergencji systemów prawnych (globalizacji prawa) paradygmat rozumienia i funkcjonowania prawa jako systemu istotnie się zmienia. Zachodzących obecnie przeobrażeń – w zakresie chociażby amerykanizacji prawa prywatnego – nie da się już w dostateczny sposób wyjaśnić za pomocą kategorii wywodzących się tylko z klasycznego pozytywizmu prawniczego. Podejmuje się próby rewizji poglądów na temat Kelsenowskiego czy Hartowskiego monistycznego przedstawiania systemu prawa na rzecz multicentrycznego bądź globalnego³⁷.

Dostrzegając te przeobrażenia, należy przyjąć, że współczesne prawo staje się bardziej systemem porozumień różnych partnerów społecznych niż autorytatywnym rozkazem skierowanym przez państwo (zwierzchnika) do swoich podwładnych. Takie pojmowanie prawa jest wynikiem dokonujących się przekształceń współczesnych społeczeństw, a w szczególności rosnącej autonomii obywateli, ich korporacji i zrzeszeń, np. branżowych organizacji i związków faktoringowych³⁸. Określone grupy interesów są często inicjatora-

³⁵ Tak A. Bierć, *Zarys prawa prywatnego...*, s. 178.

³⁶ A. Bierć, *Stopniowa unifikacja prawa umów w skali europejskiej*, [w:] A. Janik (red.), *Księga jubileuszowa dedykowana profesorowi Andrzejowi Całusowi*, Warszawa 2009, s. 314.

³⁷ Tak M.J. Golecki, B. Wojciechowski, *Ekonomiczna analiza stosowania prawa wspólnotowego*, [w:] J. Stelmach, M. Soniewicka (red.), *Analiza ekonomiczna w zastosowaniach prawniczych*, Warszawa 2007, s. 118-121; J. Helios, W. Jedlecka, *Legitymizacja pozytywistyczna czy prawnonaturalna prawa europejskiego?*, Wrocław 2010, s. 120-121.

³⁸ International Faktors Group (IFG) było do 2016 r. jedną z dwóch międzynarodowych organizacji faktoringowych z siedzibą w Brukseli powstałą w 1963 r. Drugą organizacją jest powstała w 1968 r. Faktors Chain International (FCI) z siedzibą w Amsterdamie 19 października 2015 r., członkowie IFG w Wiedniu na dorocznym kongresie podjęli w jednomyślnym głosowaniu decyzję o utworzeniu unii z FCI, zrzeszającą obecnie z ponad 400 członków z 90 krajów. W 2016 r. zakończono formalne zjednoczenie obu organizacji w wyniku czego IFG włączono do FCI, określanej odtąd jako „FCI+”. Organizacja ta przede wszystkim stanowi wspólny głos o sprawach rynku faktoringowego, w tym o potrzebach

mi ponadnarodowych regulacji prawnych, stanowiących następnie podstawy regulacji krajowych, odnoszących się do określonych stosunków prawnych. Takim przykładem jest skodyfikowanie w kilku krajach Europy Środkowej i Wschodniej instytucji faktoringu.

Obecna ewolucja prawa (w szczególności prawa kontraktów) przebiega w zmiennym tempie, będąc przy tym procesem niezaprzeczalnym i ciągłym. Aktualnie dominującą tendencją jest przenikanie współczesnego systemu *common law* (prawa powszechnego) do prawa kontynentalnego (*der Rechtsstaat*). Dostrzega się wręcz recypowanie tradycyjnych instytucji amerykańskiego systemu prawnego. W tym aspekcie można mówić także o procesach amerykańskiej kontynentalizacji prawa kontynentalnego. Powodem takiej praktyki są m.in. obawy przy tworzeniu nowych i abstrakcyjnych regulacji. Przykładowo można wskazać włączenie do kontynentalnego prawa kontraktowego nowych typów stosunków prawnych, wykształconych w amerykańskiej praktyce gospodarczej, takich jak faktoring. Analizując potrzeby teorii i praktyki, w klasyfikacji określonych empirycznych typów umów należy obecnie w szczególności sposób uwzględnić przede wszystkim kontekst kulturowy oraz funkcję jaką pełnią³⁹.

regulacji prawnych. Zob. E. Timmermans, *Świat faktoringu w 2015 roku. Co warto zapamiętać?*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2016, s. 39. Ponadto należy jeszcze wskazać na istniejące od 2009 r. Europejskie Forum Branży Faktoringowej i Finansowania Należności Handlowych (Forum for the Faktoring and Commercial Finance Industry – EUF). Forum powstało z inicjatywy IFG i największych związków faktoringowych działających w poszczególnych krajach UE (w tym Polskiego Związku Faktorów). Celem Forum jest reprezentowanie branży faktoringowej w strukturach unijnych, promowanie jej rozwoju, a także podejmowanie działań prowadzących do zharmonizowania unormowań prawnych usługi faktoringu na poziomie unijnym.

³⁹ W tym kontekście zob. P. Stec, *O anglosaskim i kontynentalnym pojmowaniu powiernictwa*. „Problemy Współczesnego Prawa Międzynarodowego, Europejskiego i Porównawczego” 2003, t. 1, s. 7-27.

Bibliografia

Wykaz aktów prawnych

- UNIDROIT convention on international factoring (Ottawa, 28 May 1988), <https://www.unidroit.org/instruments/factoring> [dostęp: 14.12.2018].
- United Nations Convention on the assignment of receivables in international trade, <https://uncitral.un.org/en/texts/securityinterests/conventions/receivables> [dostęp: 14.12.2018].

Publikacje naukowe

- Bette K., *Das Factoring-Geschäft Praxis und Rechtsnatur in Deutschland im Vergleich zu anderen Formen der Forderungsfinanzierung*, Stuttgart–Wiesbaden 1973.
- Bierć A., *Stopniowa unifikacja prawa umów w skali europejskiej*, [w:] A. Janik (red.), *Księga jubileuszowa dedykowana profesorowi Andrzejowi Całusowi*, Warszawa 2009, s. 307-324.
- Bierć A., *Zarys prawa prywatnego. Część ogólna*, Warszawa 2018.
- Całus A., *Prawo cywilne i handlowe państw obcych*, Warszawa 1985.
- Chaszczyńska M., *Pojęcie, rodzaje i charakter prawny faktoringu*, „Przegląd Prawa Handlowego” 1998, nr 1, s. 20-29.
- Diehl-Leistner B.A., *Internationales Factoring: Eine rechtsvergleichende Darstellung zum Recht der Bundesrepublik Deutschland. Frankreichs und der Vereinigten Staaten unter Einschluss der UNIDROIT-Konvention über das Internationale Factoring (1988)*, Monachium 1992.
- Duszka-Jakimko H., *Idea konwergencji kultur prawnych w perspektywie integracyjnej*, „Przegląd Prawa i Administracji” 2011, nr 86.
- Ferrari F., *UNIDROIT-Übereinkommen über Internationales Factoring (Ottawa 1988)*, [w:] *Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch*, Bd. 5. Viertes Buch. *Handelsgeschäfte Erster Abschnitt. Allgemeine Vorschriften §§ 343 372 Recht des Zahlungsverkehrs, Effektengeschäft, Depotgeschäft*, Ottawa *Übereinkommen über Internationales Factoring*, Monachium 2001.
- Fischoeder P., *Factoring in Deutschland*, Köln 1963.
- Golecki M.J., Wojciechowski B., *Ekonomiczna analiza stosowania prawa wspólnotowego*, [w:] J. Stelmach, M. Soniewicka (red.), *Analiza ekonomiczna w zastosowaniach prawniczych*, Warszawa 2007.
- Grzywacz J., *Factoring*, Warszawa 2005.
- Hawkins D., *The Business of Factoring*, Londyn 1993.

- Helios J., Jedlecka W., *Legitymizacja pozytywistyczna czy prawnonaturalna prawa europejskiego?*, Wrocław 2010.
- Heropolitańska I., Kawaler P., Koziół A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, Warszawa 2000.
- Ignaczewski J., *Umowy nienazwane*, Warszawa 2004.
- Jacyszyn J., *Faktoring – zasady ogólne*, „Edukacja Prawnicza” 1997, nr 4.
- Kaszubski R.W., Kurowska A., *Faktoring*, „Przegląd Politologiczny” 1997, nr 12, s. 32-35.
- Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011.
- Katner W.J. (red.), *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, System Prawa Prywatnego, t. 9, Warszawa 2015.
- Kidyba A., *Prawo handlowe*, Warszawa 2008.
- Kohnstamm J., *The Geographic Spread of Factoring*, [w:] K.F. Hagemüller, H.J. Sommer (red.), *Factoring – Handbuch*, Frankfurt am Main 1987.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2006.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i w praktyce*, Gliwice 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Opłatcalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007.
- Kruczalak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa 1997.
- Kurowski W., *Przelew wierzytelności w handlu międzynarodowym. Wprowadzenie*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” 2004, nr 4, s. 1131-1143.
- Kurowski W., *Przelew wierzytelności w prawie prywatnym międzynarodowym*, Kraków 2005.
- Livijn C., *Factoring – with a View to History*, [w:] K.F. Hagemüller, H.J. Sommer (red.), *Factoring – Handbuch*, Frankfurt am Main 1987.
- Opióła L., *Charakter prawny faktoringu*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2000, nr 9, s. 34-40.
- Osajda K. (red.), *Prawo zobowiązań – część ogólna*, System Prawa Prywatnego, t. 5, Warszawa 2013.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia*, Warszawa 2007.
- Radwański Z., *Teoria umów*, Warszawa 1977.
- Rogacka-Łukasik A., *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa 2011.
- Rudolf C., *Einheitsrecht für internationale Forderungsabtretungen*, Wiedeń 2005.

- Rutberg S., *Factoring North of the Border*, „Secured Lender” 1993, t. 49, nr 4.
- Rytwińska M., *Przelew wierzytelności na zabezpieczenie*, Warszawa 2007.
- Schwarz W., *Factoring*, Stuttgart 1993.
- Sikorski G., *Factoring*, „Problemy Egzekucji Sądowej” 1997, nr 23.
- Socha K., *Factoring – nowa instytucja prawno-gospodarcza*, „Glosa” 1997, nr 5, s. 3-7.
- Sommer H.J., *Grenzüberschreitendes Factoring im Zwei-Factor-Verfahren*, [w:] K.F. Hagenmüller, H. Sommer, J. Heinrich, U. Brink (red.), *Handbuch des nationalen und internationalen Factoring*, Frankfurt am Main 1997.
- Stec P., *O anglosaskim i kontynentalnym pojmowaniu powiernictwa*, „Problemy Współczesnego Prawa Międzynarodowego, Europejskiego i Porównawczego” 2003, t. 1, s. 7-27.
- Stecki L., *Umowa faktoringu*, Toruń 1994.
- Timmermans E., *Świat faktoringu w 2015 roku. Co warto zapamiętać?*, „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2016.
- Tokarczyk R., *Tworzenie prawa: pomiędzy kulturą prawa stanowionego i kulturą common law*, [w:] O. Nawrot, S. Sykuna, J. Zajadło (red.), *Konwergencja czy dywergencja systemów prawnych?*, Warszawa 2012, s. 3-24.
- Węgrzynowski Ł., *Ekwiwalentność świadczeń w umowie wzajemnej*, Warszawa 2011.
- Wowerka A., *Factoring w obrocie międzynarodowym ze szczególnym uwzględnieniem regulacji konwencji ottawskiej o faktoringu międzynarodowym*, [w:] A. Smoczyńska (red.), *Polskie prawo prywatne w dobie przemian. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Jerzemu Młynarczykowi*, Gdańsk 2005, s. 126-148.
- Wowerka A., *Umowa faktoringu w świetle konwencji ottawskiej o faktoringu międzynarodowym*, „Problemy Prawa Prywatnego Międzynarodowego” 2009, t. 5, s. 57-85.
- Wowerka A., *Zakres zastosowania konwencji nowojorskiej o przelewie wierzytelności w handlu międzynarodowym*, „Gdańskie Studia Prawnicze” 2011, t. XXV, s. 659-678.
- Zaccaria A., *Internationales Factoring nach Inkrafttreten der Konvention von Ottawa*, „Praxis des Internationalen Privat und Verfahrensrechts” 1995, nr 5.
- Zawada K., *Factoring międzynarodowy*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” 1996, nr 4, s. 787-817.

Zawada K., *Factoring. Uwagi o pojęciu, funkcjach i konstrukcji prawnej*, [w:]
A. Oleszko, R. Sztyk(red.), *Księga pamiątkowa: I Kongres Notariuszy
Rzeczypospolitej Polskiej*, Kluczbork 1993, s. 341-356.