



**DOTTORATO DI RICERCA IN DIRITTO ED ECONOMIA
CICLO XXVII**

**I nuovi strumenti di intermediazione finanziaria:
qualificazione della causa e valenza economica
dell'operazione di *factoring***

COORDINATORE DOTTORATO:
Chiar. Prof. Marcello Clarich

DOTTORANDO:
Giovanni Rende

TUTOR:
Chiar. Prof. Rossella Borgia

INDICE

Capitolo I

Profili economici e funzionali del factoring

1. L'evoluzione della figura del *factor*: da intermediario commerciale (*trade-factor*) ad operatore finanziario (*finance-factor*).....pag. 6
2. L'importanza dell'operazione di *factoring* per il perseguimento dell'equilibrio e della stabilità aziendale.....pag. 12
 - 2.1 Gli effetti del *factoring* sui costi di gestione delle impresepag. 21
3. Il *factoring* quale tecnica di finanziamento complementare al credito bancario.....pag. 24
4. I mutamenti del mercato e della realtà socio-economica e le diverse modalità operative del *factoring*.....pag. 31
5. Caratteristiche e contenuto del contratto di *factoring*.....pag. 37
6. Profili operativi della cessione del credito.....pag. 48
 - 6.1 I rapporti tra le parti dell'operazione economica.....pag. 53
 - 6.2 Cenni sul regime delle eccezioni opponibili al cessionario.....pag. 63
7. L'operazione di *factoring* e le norme in tema di trasparenza dei servizi bancari e finanziari.....pag. 67

Capitolo II

Natura e qualificazione giuridica dell'operazione economica: una questione ancora aperta

1. L'originalità e duttilità dell'operazione economica e il soddisfacimento di esigenze aziendali complessepag. 76
2. Il *factoring* e la cartolarizzazione dei creditipag. 80
 - 2.1 Elementi distintivi della cartolarizzazione dei creditipag. 82
 - 2.2 Differenze e punti di contatto tra le due operazioni economichepag. 84
3. L'operazione di *factoring*, il mutuo e i contratti di creditopag. 94
 - 3.1 *Factoring* e sconto bancariopag. 97
 - 3.2 *Factoring* e anticipazione bancariapag. 100
 - 3.3 *Factoring* e apertura del creditopag. 102
4. *Factoring* e assicurazione del creditopag. 104
5. *Factoring* e pegno di creditipag. 109
6. L'atipicità: elemento caratterizzante questo nuovo strumento del mercato finanziario al servizio delle impresepag. 112

Capitolo III

La cessione dei crediti d'impresa: strumento essenziale per il perseguimento degli interessi giuridico – economici del contratto di factoring

1. Gli effetti dell'introduzione della legge n. 52 del 1991 sulla
organizzazione aziendalepag. 118
2. Il trasferimento della titolarità del credito dal fornitore - cedente
al *factor* - cessionario e i benefici per lo svolgimento
dell'attività d'impresapag. 126
 - 2.1 La trasferibilità dei crediti futuri e in massapag. 130
 - 2.1.1. La cessione in massa dei crediti futuri e le limitazioni
imposte dal legislatorepag. 134
3. La garanzia di solvenza del debitore ceduto e il rischio assunto
dall'impresa cedente: analisi criticapag. 140
4. La disciplina del fallimento: profili giuridico - economici ed
aspetti problematicipag. 147
 - 4.1 Il fallimento del debitore cedutopag. 149
 - 4.2 L'efficacia della cessione e la disciplina del recesso in caso
di fallimento del cedentepag. 158

Capitolo IV

L'operazione economica nel contesto internazionale e alcuni strumenti di finanziamento all'esportazione affini

1. Disciplina e caratteristiche del <i>factoring</i> internazionale.....	pag. 165
1.1 La complessità strutturale dell'istituto e i vari rapporti che legano i soggetti dell'operazione economica.....	pag. 167
1.2 La normativa in materia di <i>factoring</i> internazionale: la Convenzione <i>Unidroit</i>	pag. 172
1.3 La Convenzione <i>Uncitral</i>	pag. 182
2. Il <i>factoring</i> internazionale e alcune operazioni economiche affini, diffuse nel commercio internazionale	pag. 187
2.1 <i>Factoring e forfaiting</i>	pag. 188
2.2 Il <i>confirming</i> : differenze e affinità con il <i>factoring</i>	pag. 194
Conclusioni	pag. 199
Bibliografia	pag. 205

I nuovi strumenti di intermediazione finanziaria: qualificazione della causa e valenza economica dell'operazione di factoring

(Riassunto)

Il *factoring* rappresenta uno dei principali strumenti del mercato finanziario.

Ricorrendo a tale operazione economica le imprese, in particolare quelle di piccole e medie dimensioni, sono in grado di effettuare la cessione dei crediti ad un organismo specializzato, il *factor*, che, dietro pagamento di una commissione, il cui importo può variare a seconda della prestazione eseguita, dell'importo delle fatture, dell'ambito in cui svolge la propria attività, si occupa della gestione degli stessi, della concessione di eventuali anticipazioni e dell'assunzione del rischio di insolvenza del debitore ceduto.

I primi sviluppi dell'operazione *de qua* risalgono ad antichissime civiltà, anche se è soltanto a partire dal XV secolo, con l'espansione coloniale della Gran Bretagna, dell'Olanda, della Spagna e della Francia, che il *factor* inizia a svolgere compiutamente la funzione di *commercial-factor*, ovvero di intermediario commerciale, stabilendo la propria residenza nelle colonie, occupandosi, per conto dei produttori e mercanti della madre patria, dietro corresponsione di una commissione, della gestione dei rapporti commerciali con la clientela indigena e provvedendo a custodire, commercializzare e riscuotere il prezzo dei prodotti che gli venivano inviati.

E' opportuno, tuttavia, precisare che il termine *factor* è utilizzato in senso proprio a partire dal XVII secolo, allorquando i primi coloni

inglesi giunti in America (*Pillgrim Fathers*) affidano ad alcuni *commission-agents* inglesi la commercializzazione di pesce, carne e legname. Tali operatori sono denominati nei contratti *agents and factors*.

Il profilo operativo del *factor* comincia a mutare sostanzialmente agli inizi del XX secolo, nel momento in cui le rassicuranti dinamiche del mercato, la maggiore facilità e sicurezza degli scambi commerciali, inducono i produttori e i mercanti ad occuparsi personalmente ed autonomamente della distribuzione e della vendita delle merci.

Il *factor* inizia ad assumere, pertanto, la veste di un vero e proprio operatore finanziario, *finance-factor*, abbandonando progressivamente la funzione di *trade-factor* che aveva svolto fino a quel momento, garantendo anche l'eventuale inadempimento del debitore ceduto, operando anticipazioni sul prezzo delle merci consegnate e riconoscendo alle stesse la funzione di garanzia per i rischi connessi allo svolgimento dell'attività.

Fino al 1960 l'operazione ha avuto una diffusione limitata agli U.S.A., in quanto le società che operavano nel settore ritenevano di poter svolgere la loro attività con un certo margine di sicurezza soltanto nel proprio paese, valutando senza troppi rischi la convenienza della cessione. Successivamente i *factors* statunitensi, per ragioni commerciali, si spinsero verso altri mercati.

La diffusione dell'operazione economica in Italia risale agli anni sessanta. In una prima fase la sua affermazione nel nostro paese venne osteggiata da molti operatori del settore, che preferivano affidarsi a strumenti tipici della realtà economica italiana, quali, ad esempio, lo sconto commerciale.

Soltanto in seguito ad una forte crisi finanziaria che investì la realtà economica italiana, ponendo un freno alla richiesta di finanziamenti e determinando, conseguentemente, un cambiamento nelle modalità di gestione delle risorse finanziarie, gli operatori economici iniziarono ad avvicinarsi a tale tecnica operativa.

Il ricorso al *factoring* ha indubbiamente rappresentato una risposta alle crescenti pressioni delle piccole e medie aziende, che avanzavano continue domande di credito. Tale tecnica operativa ha permesso di intensificare i rapporti tra il mondo bancario e quello finanziario, da un lato e tra quello produttivo e commerciale dall'altro, consentendo, altresì, per gli innumerevoli servizi offerti, di attrarre anche le imprese al dettaglio, che in un primo momento, avendo a disposizione una sufficiente liquidità, erano poco interessate ai servizi finanziari offerti dal *factoring*, nonché di soddisfare esigenze operative che il ricorso ad altri strumenti presenti nel sistema economico italiano non avrebbe potuto appagare *in toto*.

Utilizzando tale nuova tecnica operativa, trasferendo al *factor* l'amministrazione finanziaria e concentrando l'attività esclusivamente sulle finalità produttive, è possibile, infatti, favorire l'espansione e la crescita delle piccole e medie aziende, nonché un'ottimale allocazione delle risorse disponibili e la realizzazione di vere economie di gestione, evitando che le imprese rappresentino realtà economiche temporanee e marginali.

Il perseguimento di una corretta politica di gestione dell'impresa richiede competenze specialistiche, solitamente riconducibili alla funzione di *credit management*.

L'operazione di *factoring* non si esaurisce, infatti, nella semplice cessione di uno o più crediti. Al *factor* sono affidate molteplici funzioni

economiche, in particolare il compito di monitorare tutti i rapporti di credito esistenti, provvedendo alla tenuta della contabilità, nonché all'amministrazione degli stessi. Egli è, inoltre, in grado di fornire informazioni sul mercato e sulla clientela, che consentono alle imprese di operare una compiuta valutazione dei rischi, quali ad esempio la solvibilità dei potenziali clienti, rendendo conseguentemente più sicure le operazioni.

Tale nuova tecnica operativa permette, peraltro, alle aziende di attuare un' incisiva politica del credito, stimolando le vendite, rendendo più solidi i rapporti con la clientela, attenuando il ricorso al capitale di rischio e programmando più agevolmente le attività e gli investimenti.

Il rischio di credito viene in tal modo trasferito a compratori di "buona qualità", razionalizzando e ottimizzando le strutture finanziarie per sostenere con mezzi adeguati le iniziative produttive e commerciali volte allo sviluppo dell'azienda.

Com'è noto, obiettivo delle imprese è quello di massimizzare i profitti, utilizzando sistemi di *corporate governance* che contribuiscano al consolidamento dell'assetto e della stabilità aziendale. A tal fine procedono ad una pianificazione strategica della politica finanziaria, adottando decisioni di investimento e di *capital budgeting* che consentono di incrementare il valore dell'azienda.

L'impresa, pertanto, tende a gestire le proprie attività interne in modo efficiente, acquistando la quantità appropriata di *input* al minor costo possibile, producendo il livello di *output* ottimale e cercando di utilizzare e allocare le limitate risorse disponibili in servizi e strumenti di finanziamento che consentano di soddisfare al meglio i propri bisogni.

In tale ottica, l'utilizzo dell'operazione economica *de qua* contribuisce al perseguimento di obiettivi di efficienza produttiva e gestionale.

Le aziende utilizzatrici, che usufruiscono e continueranno ad usufruire del *factoring*, non sono soltanto quelle di piccole e medie dimensioni che non posseggono i mezzi per finanziare l'attività d'impresa, bensì anche aziende che, pur godendo di una discreta situazione patrimoniale, non sono nelle condizioni di ottenere dalle banche finanziamenti per promuovere ulteriormente le vendite riguardanti partite non facilmente smobilizzabili.

E' opportuno, a tal proposito, far presente che il *factoring* rappresenta uno strumento indispensabile per le *start-up*, in particolare per quelle che, pur essendo dotate di un buon pacchetto clienti, con un elevato *standing* finanziario, non dispongono di un capitale sufficiente per accedere ai finanziamenti tradizionali.

Tale strumento operativo, se utilizzato in modo ottimale, com'è stato già evidenziato, consente di conseguire numerosi vantaggi, in particolar modo nel campo delle politiche commerciali e finanziarie.

Un primo ed evidente vantaggio è quello di poter beneficiare di servizi diversi, ma complementari, avendo come unico punto di riferimento il *factor*, con una conseguente riduzione dei costi che, invece, deriverebbero dal ricorso ai servizi offerti da molteplici imprese specializzate. In tal modo tutte le attività sono concentrate nelle mani del *factor-cessionario*, il quale provvede alla gestione, incasso ed anticipazione dei crediti, nonché all'espletamento dell'attività contabile ed amministrativa.

Quanto alla prestazione di questi ultimi servizi, è necessario ulteriormente precisare che il *factor* può anche fornire alle imprese

informazioni e supporti statistici, svolgendo, qualora richiesto, attività di consulenza e di collaborazione aziendale.

Inoltre, la previsione della cessione *pro soluto* dei crediti e la conseguente garanzia contro l'eventuale insolvenza del cliente – debitore ceduto è particolarmente rilevante per le imprese che non sono in grado di selezionare in modo efficace i crediti e non hanno una conoscenza approfondita della clientela.

Occorre evidenziare che il ricorso al *factoring* comporta normalmente tre ordini di costo-apparente: la commissione, ovvero il costo derivante dalle attività contabili – amministrative svolte dal *factor* per la gestione del credito e la garanzia del rischio di insolvenza del debitore ceduto, che può variare in base alla tipologia di servizi offerti e all'ammontare del credito ceduto; gli interessi, solitamente in linea con i tassi di mercato, ovvero il costo finanziario derivante dall'anticipazione del credito ceduto prima della scadenza; le spese accessorie, ovvero le spese vive sostenute dal *factor*, quali le spese di *handling*, di istruttoria, spese postali, ecc.

Per poter calcolare il costo reale del servizio prestato, ovvero quello derivante dalla somma algebrica tra il costo apparente e i vantaggi amministrativi, commerciali e gestionali, è necessario, tuttavia, apportare al costo apparente modifiche in positivo o in negativo, tenendo presenti, cioè, le economie che ne derivano e gli aggravii di costi cui non si fa alcun riferimento nelle condizioni contrattuali.

Quanto all'aspetto squisitamente economico - finanziario, è opportuno tener presente che le anticipazioni del credito effettuate dal *factor* consegnano nelle mani delle imprese una liquidità immediata, con una conseguente riduzione dell'indebitamento, un miglioramento della struttura aziendale ed un innalzamento del tasso di rotazione del

capitale circolante, tale da consentire il finanziamento dello sviluppo dell'impresa. Il costo dell'operazione di anticipazione è variabile a seconda che la cessione sia *pro soluto* o *pro solvendo*: esso ha un valore nettamente superiore nel primo caso, dal momento che il rischio dell'incasso, considerata la natura solutoria della cessione, grava esclusivamente sul *factor* - cessionario.

Grazie ad un bilancio più equilibrato e alla capacità di assolvere alle proprie obbligazioni, le imprese sono in grado, peraltro, di conseguire maggiore credito agli occhi dei terzi.

L'operazione *de qua* rende, infatti, meno incerti i flussi di cassa futuri, stimolando la crescita e lo sviluppo delle aziende, consentendo alle stesse di finanziare i crediti in proporzione al proprio volume d'affari e non esclusivamente in base alla propria diretta capacità di rimborso (*asset based transaction*), aumentando l'affidabilità dell'impresa ed il potere contrattuale nei confronti dei propri fornitori.

Tale operazione economica, sebbene, come precisato, inizialmente guardata con sospetto ed avversata, nel corso del tempo ha trovato il pieno appoggio anche degli istituti di credito, diventati grandi promotori di tale strumento operativo, attraverso la costituzione di società di *factoring*, avendo compreso i notevoli benefici che apporta.

Ed invero, ricorrendo al *factoring* le imprese, oltre a poter disporre di anticipazioni sui crediti, che incidono in maniera determinante sul *rating* aziendale, riequilibrando la struttura patrimoniale (stato patrimoniale e conto economico) e condizionando le dinamiche finanziarie dell'impresa, assumono anche maggiore stabilità e credibilità agli occhi degli istituti di credito, con la conseguenza di poter accedere con più facilità all'erogazione dei finanziamenti, accrescendo

negli intermediari finanziari l'aspettativa di recupero del credito concesso.

Le banche, infatti, spinte dalla maggiore solidità delle realtà aziendali e da un *rating* maggiormente elevato, sono disposte a concedere alle imprese con più facilità finanziamenti, permettendo alle stesse anche di beneficiare di un'eventuale riduzione dei costi.

Risulta, pertanto, di palese evidenza la convenienza dell'utilizzo di tale tecnica operativa, che offre alle imprese la possibilità di usufruire di tutta una serie di servizi diversi ma complementari, con una conseguente riduzione dei costi che deriverebbero dal rapporto con molteplici imprese specializzate, di investire le proprie risorse nelle attività essenziali per la vita aziendale, nonché di acquisire una struttura più flessibile, maggiormente competitiva nel contesto economico.

E' il caso, inoltre, di sottolineare che l'impiego di tale operazione, utilizzata ormai ovunque, sia nei paesi sviluppati sia in quelli in via di sviluppo, risulta particolarmente utile in paesi con debole *enforcement* giudiziario e imperfetta registrazione ed informazione.

Oggetto del contratto di *factoring* sono i crediti commerciali, relativi cioè a forniture di beni e servizi fra imprese, che posseggono determinate caratteristiche: l'esistenza, la commercialità, la titolarità e piena disponibilità, la credibilità e la liquidità.

Al fine di rendere l'operazione in esame adatta al soddisfacimento delle specifiche esigenze e richieste della clientela, è possibile ricorrere a varie tipologie di *factoring*, con differenti modalità operative.

La cessione dei crediti di impresa consente di perseguire agevolmente gli obiettivi individuati nel contratto di *factoring*, anche se essa si pone con lo stesso in un rapporto di strumentalità e non di identità, rappresentando lo strumento di attuazione del negozio e non la

disciplina completa ed organica dello schema contrattuale in questione; dunque il suddetto istituto funge esclusivamente da supporto giuridico dell'attività oggetto del contratto di *factoring*, incidendo su alcuni aspetti dell'operazione economica.

Quanto alla qualificazione del contratto, considerando la complessità della tecnica operativa in esame e la molteplicità dei profili giuridico - economici che la caratterizzano, non è possibile operare una semplice quanto riduttiva identificazione con un tipo contrattuale. Verrebbe altrimenti compromessa la portata innovativa ed originale del contratto.

La tendenza diffusa di ricondurre questa nuova operazione economica alla disciplina e alla forma di un tipo preesistente deve ritenersi assolutamente censurabile, non conciliandosi con uno schema contrattuale particolarmente flessibile ed elastico, variabile a seconda delle esigenze e necessità dei soggetti contraenti, che non consente di essere imbrigliato in figure contrattuali già esistenti.

Il *factoring* presenta nella pratica una varietà di clausole che incidono sull'individuazione della causa del contratto e non permettono di inquadrare in modo statico l'operazione *de qua*.

Ritengo che, sotto il profilo causale, non sia possibile considerare il *factoring* frutto della fusione di più contratti tipici. Sebbene il contratto sia caratterizzato dalla complessità e multiformità delle prestazioni, finalizzate al perseguimento di diversi risultati, non è ipotizzabile ritenere sussistente una pluralità di cause: i diversi elementi si combinano tra loro, in funzione dell'assetto di interessi e degli obiettivi giuridico - economici perseguiti dalle parti, in modo da dare vita ad una causa unica.

L'operazione in esame è caratterizzata da una propria identità causale e presenta una propria individualità, unitarietà ed autonomia, tali da non consentire di ricondurla ad un contratto complesso.

Verrebbero, altrimenti, compromesse l'essenza dinamica e le potenzialità evolutive del contratto, mettendo anche a repentaglio l'esigenza di continua revisione critica, determinata dagli incessanti cambiamenti cui è sottoposta l'economia e il mercato.

Operate tali premesse, è necessario soffermarsi sulla disciplina applicabile al contratto atipico in esame.

Nonostante per la regolamentazione dell'operazione sia possibile avvalersi di modelli contrattuali uniformi (contratti tipo) predisposti dalle società di *factoring*, la soluzione da ritenersi più corretta e congeniale alle caratteristiche dell'operazione *de qua* è quella di far ricorso al procedimento analogico (*analogia legis*), applicando le disposizioni normative destinate a schemi legali da ritenersi affini al contratto atipico, per la loro natura e funzione economico sociale.

L'applicazione analogica è senza ombra di dubbio lo strumento che, consentendo l'individuazione della disciplina applicabile ad istituti non regolamentati nel nostro ordinamento, favorisce un processo di integrazione normativa, colmando le lacune dello schema atipico anche nel suo processo evolutivo, conseguente alla trasformazione dell'assetto del mercato internazionale.

Il ricorso all'analogia, chiaramente con il limite previsto dall'art. 14 delle disposizioni sulla legge in generale del divieto di applicazione analogica delle norme eccezionali, è da ritenersi, infatti, maggiormente rispondente al continuo processo di cambiamento cui è sottoposta l'operazione in esame, che deve essere in grado di rispondere alle

esigenze di una realtà dinamica e mutevole, sia sotto il profilo economico che commerciale.

L'utilizzo di tale tecnica consente, peraltro, al giudice l'impiego anche degli ulteriori strumenti dell'integrazione estensiva, dei principi generali dell'ordinamento, nonché della disciplina generale del contratto, permettendo, altresì, l'applicazione soltanto parziale al caso concreto dello schema contrattuale preso in considerazione.

Preme, inoltre, sottolineare che l'introduzione della legge n. 52/1991 non ha in alcun modo risolto il problema della qualificazione del contratto, imbrigliando l'operazione economica in uno schema tipico. La nuova normativa ha perseguito la finalità di aggiornare la regolamentazione del codice civile in tema di cessione dei crediti, assicurando un'adeguata tutela agli operatori economici.

La legge n. 52 del 1991, costituita da sette articoli, ha soltanto innovato la preesistente normativa, adattandola alle esigenze di sviluppo del *factoring* in Italia, consentendo, in particolare, la cessione dei crediti futuri e dei crediti in massa, purché il contratto sia stipulato in 24 mesi e sia indicato il debitore ceduto, prevedendo l'assunzione della garanzia, da parte del cedente, della solvibilità del debitore ceduto, salvo che il cessionario non rinunci a tale garanzia, individuando nel pagamento del prezzo per la cessione con data certa un nuovo criterio per rendere opponibile il trasferimento dei crediti ai terzi e introducendo, infine, una nuova disciplina in caso di fallimento del debitore ceduto e del cedente, con notevoli risvolti anche sotto il profilo economico - finanziario.

Quanto ai rapporti internazionali, è opportuno evidenziare che la necessità di una regolamentazione uniforme si è fatta sentire in particolar modo nel secondo dopoguerra, in quanto la eterogeneità

normativa dei sistemi giuridici nazionali rappresentava un ostacolo al pieno sviluppo del commercio internazionale.

Nel corso degli anni ottanta del secolo scorso sono stati compiuti notevoli sforzi in questa direzione, facilitando i rapporti tra gli operatori di paesi diversi, riducendo l'autonomia negoziale con riferimento agli elementi essenziali dell'accordo e concentrando l'attenzione sugli interessi meritevoli di tutela.

Per soddisfare le suddette esigenze, nel corso della Conferenza diplomatica del 1988 venne approvata ad Ottawa la convenzione *Unidroit* sul *factoring internazionale*, entrata in vigore in Italia il 1 maggio 1996.

Essa è costituita da 23 articoli, suddivisi in quattro capitoli relativi alla sfera applicativa della stessa, ai diritti ed obbligazioni della parti, alla disciplina delle cessioni successive, alla conclusione del contratto.

La Convenzione di Ottawa disciplina esclusivamente alcuni aspetti fondamentali del *factoring* internazionale, interferendo il meno possibile nei rapporti contrattuali tra i *factors*, lasciando alla legge applicabile la determinazione delle condizioni di validità del contratto di *factoring* come tale, non affrontando, inoltre, il problema del conflitto tra il *factor* ed i terzi che vantino diritti sui crediti ceduti, né la questione della opponibilità della cessione al fallimento del fornitore. Essa rappresenta indubbiamente un rilevante strumento normativo per lo sviluppo dell'operazione economica nel contesto internazionale.

All'interno della stessa è contenuta una definizione del *factoring* internazionale molto ampia ed elastica, al fine di consentire di includere tutte le configurazioni dell'operazione economica, diffuse nei diversi paesi.

La suddetta Convenzione ha contribuito indubbiamente alla creazione di una disciplina uniforme, anche se in modo non esaustivo, lasciando irrisolti alcuni delicati profili rispetto ai quali gli ordinamenti registrano delle differenze sostanziali. Essa rappresenta un primo passo nel processo di armonizzazione.

Un'altra importante fonte normativa sovra-nazionale è la Convenzione *Uncitral*, adottata dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite con la risoluzione n. 56/81 del 12 dicembre 2011.

La Convenzione *de qua*, composta da 47 articoli e da un allegato, ha l'obiettivo di disciplinare la cessione dei crediti pecuniari nell'ambito dei rapporti di finanziamento che utilizzano lo strumento della cessione, tra i quali rientrano, oltre all'operazione di *factoring*, la cartolarizzazione, il *forfaiting* e il *project financing*.

Sotto il profilo economico- finanziario, può essere riconosciuta alla stessa la funzione di favorire la circolazione dei capitali, nonché dei beni e servizi, al di là dei confini nazionali, agevolando lo sviluppo del commercio internazionale e delle imprese, tutelando in modo adeguato anche gli interessi del debitore ceduto.

Operando un confronto tra la Convenzione *Unidroit* sul *factoring* internazionale e la Convenzione *Uncitral* è possibile cogliere un rapporto di *species* a *genus*, nonostante i principi fondamentali siano speculari: mentre la prima disciplina esclusivamente il *factoring*, la seconda fa riferimento a tutti i modelli di cessione del credito. Quest'ultima Convenzione, a differenza di quella di Ottawa, trova, inoltre, applicazione non solo in presenza di crediti internazionali, ma anche qualora i crediti ceduti siano nazionali.

Preme, tuttavia, rilevare che, sotto un altro punto di vista, anche la Convenzione *Uncitral* presenta il carattere della specialità. Ed invero, le

disposizioni contenute nel suddetto testo normativo sono particolarmente dettagliate ed affrontano alcuni profili non disciplinati nella Convenzione *Unidroit*, tra i quali l'opponibilità della cessione del credito a terzi estranei alla stessa.

E' opportuno, infine, rimarcare che mentre le norme della convenzione di Ottawa, come statuito nell'art. 15, non prevalgono sulle norme di nessun trattato, l'art. 38 della convenzione *Uncitral* prevede che "*this convention prevails over the Unidroit Convention on International factoring*".

Sotto il profilo economico, applicando una disciplina uniforme, evitando di ricorrere alle norme di diritto internazionale privato e riducendo conseguentemente qualsiasi fonte di incertezza, viene indubbiamente favorito lo sviluppo del commercio internazionale, con notevoli benefici per le imprese che intrattengono rapporti di scambio, sia sotto il profilo amministrativo - contabile, che con riferimento alla politica commerciale, alla gestione finanziaria e all'organizzazione aziendale.

Occorre, altresì, evidenziare che esistono alcune tecniche di finanziamento all'esportazione affini al *factoring*, diffuse nel commercio internazionale. Sofferbiamo in particolare l'attenzione sul *forfaiting* ed il *confirming*.

Il primo è un contratto, particolarmente diffuso a livello internazionale, che trae origine da una tipologia contrattuale affine, *l'escompte a forfait*. Attraverso tale tecnica di finanziamento dei crediti all'esportazione, utilizzata in presenza di dilazioni di pagamento a medio termine, un esportatore cede ad un istituto finanziario, detto *forfaiter*, senza possibilità di rivalsa nei confronti del cedente, effetti cambiari non ancora scaduti, derivanti dalla fornitura di beni o servizi

all'estero, ottenendo in cambio l'anticipazione in contanti del valore dei titoli stessi, previa deduzione di un tasso di interesse fisso.

Il *confirming* è, invece, un'operazione finanziaria di origine anglosassone, con finalità finanziarie e assicuratrici, che permette agli esportatori di concedere con sicurezza credito agli acquirenti esteri.

Tale operazione è praticata dalle *Confirming houses*, che possono distinguersi in *Commercial-confirming-houses* e *Financial-confirming-houses*, a seconda della prevalenza di un'organizzazione dell'attività commerciale o di quella finanziaria.

In conclusione, è possibile affermare che sebbene le aziende ricorrano largamente all'operazione economica *de qua*, sarebbe, tuttavia, auspicabile che il *factoring* diventasse un elemento "strutturale" della vita delle imprese.

Le realtà aziendali italiane, rappresentate prevalentemente da imprese di piccole e medie dimensioni, trarrebbero innegabili benefici da un utilizzo continuo e costante di tale contratto di finanziamento, conseguendo un miglioramento della redditività, instaurando con i fornitori rapporti fondati su termini e modalità di negoziazione più favorevoli, attenuando il ricorso al capitale di rischio, nonché programmando più agevolmente le attività e gli investimenti

Trasferendo stabilmente al *factor* l'amministrazione finanziaria e concentrando l'attività esclusivamente sulle finalità produttive, verrebbe indubbiamente favorita l'espansione e la crescita delle piccole e medie aziende.

Risulta, pertanto, di palese evidenza la convenienza dell'utilizzo di tale tecnica operativa, che offre alle imprese la possibilità di investire le proprie risorse nelle attività essenziali per la vita aziendale e di acquisire una struttura più flessibile e maggiormente competitiva.

E' in ogni caso necessario, al fine di poter incentivare lo sviluppo e la stabile diffusione dell'operazione *de qua*, identificare e definire le complesse compatibilità della tecnica operativa in esame con il contesto economico e l'ordinamento giuridico italiano. Sotto tale profilo, lo sviluppo dell'operazione di *factoring* è innegabilmente condizionato dal contributo che forniranno le aziende e dal loro impegno nel predisporre e definire il futuro modo di fare impresa.

Preme, infine, sottolineare che, nonostante a livello internazionale esistano delle normative uniformi che regolamentano alcuni profili dell'operazione economica, ad oggi non sono state ancora superate completamente le differenze radicali tra i vari ordinamenti, i quali tendono spesso ad un'imposizione delle loro regole, cui non intendono rinunciare.

Dovranno, pertanto, essere compiuti ancora notevoli sforzi per raggiungere un'effettiva armonizzazione, anche se, è il caso di evidenziare, i legami che vengono ad instaurarsi tra il fornitore cedente e l'impresa di *factoring*, nonché la completezza dei contratti stipulati, inducono le parti a tenersi ben lontani da qualsiasi ipotesi di conflittualità.

BIBLIOGRAFIA

- **AA.VV.**, *Tipicità e atipicità nei contratti*, Milano, 1983;
- **AA.VV.**, *Il manuale del factoring*, Lavis, 2006;
- **AA.VV.**, *Le azioni revocatorie. I rapporti preesistenti*, Torino, 2010;
- **Accettella F.**, *L'accordo di Basilea III: contenuti e processo di recepimento all'interno del diritto dell'UE*, in *Banca borsa e titoli di credito*, 2013;
- **Alessi G.**, *La legge 21 febbraio 1991, sulla disciplina della cessione dei crediti d'impresa*, in *Rivista di diritto commerciale*, 1991;
- **Alessi G.**, *Revocatoria fallimentare dei pagamenti del debitore ceduto e garanzia di solvenza nella cessione dei crediti d'impresa*, in *Diritto fallimentare*, I, 1992;
- **Alessi R. - Mannino V.**, *La circolazione del credito*, I, Padova, 2008;
- **Alpa G.**, *Qualificazione dei contratti di leasing e di factoring e suoi effetti nella procedura fallimentare*, in *Diritto fallimentare*, I, 1989;
- **Alpa G. - Bessone M.** (a cura di), *I contratti in generale*, II, Torino, 1991;
- **Amato C.**, *Annotazioni alla legge 21-2-1991 n. 52 sulla cessione dei crediti d'impresa*, in *Quadrimestre*, 1992;

- **Amendolagine V.**, *Factoring e cessione di crediti futuri*, in I contratti, 2014;
- **Anderloni L.**, *Il factoring nei principali paesi europei*, in Bancaria, 1999;
- **Apice A.**, *Il contratto di factoring, la legge n. 52/1991 e il fallimento*, in Bancaria, 2000;
- **Asselbergh G.**, *Financing firms with restricted access to financial markets: the use of trade credit and factoring in Belgium*, in The journal of finance, 2002;
- **Bakker M.R.**, *Financing Small and Medium-Size Enterprises with Factoring: Global Growth and Its Potential in Eastern Europe*, in The world bank, 2004;
- **Banerjee P. K.**, *Global Factoring Business: Trend and Performance*, in Finance India, 2003;
- **Bassi A.**, *Factoring e cessione dei crediti d'impresa*, Milano, 1993;
- **Bausilio G.**, *Contratti atipici*, Milano, 2002;
- **Bazinas S.V.**, *Contribution de la CNUDCI a la unification del dercho que rige la financiacion mediante cesion de credito: Convencion de las Naciones Unidas sobre la cesion de creditos en el ecomercio internactional*, in Revista de derecho bancario y Bursatil, 21, n. 88, 2002;

- **Belviso U.**, *L'ambito di applicabilità della nuova disciplina sulla cessione dei crediti d'impresa*, in *Rivista di diritto delle imprese*, 1992;
- **Belviso U.**, *Le modifiche alla legge sulla cessione dei crediti d'impresa*, in *Banca, borse e titoli di credito*, I, 1996;
- **Benedetti V.**, *Dal contratto al negozio unilaterale*, Milano, 1969;
- **Benvenuti M. – Gallo M.**, *Perché le imprese ricorrono al factoring? Il caso dell'Italia*, Roma, 2004;
- **Bessone M.** (a cura di), *Istituzioni di diritto privato*, Torino, 1999;
- **Bianca C.M.**, *Gli oneri del debitore con riguardo all'accertamento dell'avvenuta cessione del credito*, in *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, 1969;
- **Bianchi R.**, *Il factoring e i problemi gestionali che comporta*, Torino, 1970;
- **Bigiavi W.**, *Giurisprudenza sistematica di diritto civile e commerciale*, Torino, 1999;
- **Bollino G.**, *Questioni in tema di assicurazione del credito*, in *Giurisprudenza italiana*, I, 1983;
- **Bontempi P.**, *Diritto bancario e finanziario*, Milano, 2002;
- **Bossetti F.** (a cura di), *Le modificazioni soggettive del rapporto obbligatorio*, Torino, 2010;

- **Briganti E. - Valentino D.**, *Le vicende delle obbligazioni. La circolazione del credito e del debito*, Napoli, 2007;
- **Buonocore V.** (a cura di), *Trattato di diritto commerciale*, II, Torino, 2002;
- **Burchi G. - Carretta A.** (a cura di), *Il factoring a dieci anni dalla legge 52*, Roma, 2002;
- **Bussani M.**, *I contratti moderni*, Torino, 2004;
- **Bussani M. – Infantino M.**, *Cessione del credito e factoring*, Milano, 2006;
- **Calzolaio E.**, *Il factoring in Europa*, Milano, 1997;
- **Campobasso G.F.**, *Diritto Commerciale*, III, Torino, 2001;
- **Cantele V.**, *Il contratto di factoring: profili civilistici e fallimentari*, in *Le società*, 1985;
- **Cantele V.**, *Finalmente una legge per il factoring*, in *Corriere giuridico*, 1991;
- **Cantele V. - Ebbene E.**, *Factoring e normativa della cessione dei crediti d'impresa*, Milano, 1991;
- **Cantele V. – Ebbene F.**, *Factoring e normativa della cessione dei crediti d'impresa*, Napoli, 1995;
- **Capotosti R.A.**, *Assicurazione del credito e “factoring”*, in *Assicurazioni*, 1972;

- **Carnevali U.**, *I problemi giuridici del factoring*, in *Rivista di diritto civile*, 1978;
- **Carretta A.** (a cura di), *Factoring. Regolamentazione, mercato e gestione*, Trento, 2009;
- **Casamassima S.**, *Factoring e project financing dopo la Convenzione Uncitral del 12 dicembre 2001*, in *I contratti*, 2004;
- **Cassandro Sulpasso B.**, *L'abuso del contratto di factoring*, in *Giurisprudenza commerciale*, 1976;
- **Cassandro Sulpasso B.**, *Collaborazione alla gestione e finanziamento d'impresa: Il factoring in Europa*, Milano, 1981;
- **Cassandro Sulpasso B.** (a cura di), *Il factoring per le piccole e medie imprese*, Milano, 1982;
- **Cassano G.** (a cura di), *I singoli contratti, Applicazioni pratiche. Clausole specifiche. Giurisprudenza di riferimento*, Milano, 2010;
- **Cendon P.** (a cura di), *I nuovi contratti nella prassi civile e commerciale, XI, Figure della contrattazione internazionale. Antitrust – Vendita – Appalto – Master franchising – Leasing – Factoring – Scambi di compensazione – Arbitrato*, Torino, 2004;
- **Cian G.**, *Legge 21 febbraio 1991, n. 52. Disciplina della cessione dei crediti d'impresa*, in *Nuove leggi civile commentate*, 1994;
- **Clarizia R.**, *Il factoring*, Torino, 1998;

- **Clarizia R.** , *I contratti nuovi. Factoring. Locazione finanziaria*, Torino, 1999;
- **Clarizia R.**, *Il factoring in Italia: la legge n. 52/91 e la giurisprudenza*, in *Europa e diritto privato*, 2000;
- **Clarizia R.**, *I contratti per il finanziamento delle imprese. Mutuo di scopo, leasing, factoring*, Torino, 2002;
- **D'Andrea S.**, *Contratti d'impresa, Aspetti fiscali e civilistici*, Milanofiori Assago, 2014;
- **Costa C.**, *La rilevanza del silenzio del debitore ceduto nel contratto di factoring*, in *La nuova giurisprudenza civile commentata*, 4, 2011;
- **Costanza M.**, *Cessione dei crediti d'impresa e opponibilità al fallimento*, in *Fallimento*, 2004;
- **Cucinelli D.**, *Modelli teorici e regolamentazione*, in *Credifat*, 1, 2013;
- **Dal Zilio M.**, *Profili ricostruttivi in tema di revocatoria fallimentare delle cessioni di credito nel factoring*, in *Il fallimento*, 2004;
- **D'Amaro G.**, *Contratti d'impresa*, Milano, 1993;
- **D'Attilio A.**, *Su alcune questioni vecchie e nuove in tema di cessione del credito*, in *Diritto fallimentare e delle società commerciali*, II, 1996;
- **De Cristofaro G. – Colombo C.E.**, *Il contratto di factoring*, in *Amministrazione e finanza*, 1987;

- **Demuro I.** (a cura di), *Le operazioni di finanziamento alle imprese. Strumenti giuridici e prassi*, Torino, 2010;
- **De Nova G.**, voce *Factoring*, in *Digesto delle discipline privatistiche, sezione commerciale*, vol. V, Torino, 1987;
- **De Nova G.**, *Disciplina dell'acquisto dei crediti d'impresa: un disegno di legge*, in *Rivista di diritto civile*, II, 1987;
- **De Nova G.**, *I nuovi contratti*, Milano, 1994;
- **De Nova G.**, *Novità della disciplina della cessione dei crediti d'impresa*, in *I contratti*, I, 1994;
- **De Nova G.**, *Le convenzioni Unidroit sul leasing e sul factoring internazionali. Commento*, in *I contratti*, 1995;
- **De Sensi V.**, *Il contratto di factoring nelle procedure concorsuali*, in *Diritto fallimentare*, I, 1996;
- **Dimundo F.**, *Factoring e Fallimento*, in *Giurisprudenza commerciale*, I, 1999;
- **Dolmetta A.A. - Portale G.B.**, *Cessione del credito e cessione in garanzia nell'ordinamento italiano*, in *Banca, borsa e titoli di credito*, I, 1999;
- **D'Oro S.**, *Il discrimen tra il factoring e il mandato*, in *Giurisprudenza italiana*, 2013;

- **Donati A. – Volpe G.**, *Manuale di diritto delle Assicurazioni*, Milano, 2000;
- **Fabrizi P.L. - Forestieri G. - Mottura P.** (a cura di), *Gli strumenti finanziari*, Milano, 1997;
- **Ferrari F.**, *Il factoring internazionale*, Padova, 1991;
- **Ferreri S.**, *Il giudice italiano e l'interpretazione del contratto internazionale*, Padova, 2000;
- **Ferro M.**, *Il fallimento del cedente*, in *Rivista italiana leasing*, 1994;
- **Ferro Luzzi P.**, *Lo sconto bancario*, in *Rivista di diritto commerciale*, I, 1977;
- **Ferro-Luzzi P.**, *Lezioni di Diritto Bancario*, Torino, 2006;
- **Finelli W.**, *La cessione dei crediti d'impresa come schema di contratto atipico a prestazioni corrispettive*, in *Nuova giurisprudenza civile commentata*, I, 2004;
- **Fossati G.-Porro A.**, *Il factoring*, Milano, 1994;
- **Fragali M.**, *Assicurazione del credito*, in *Enciclopedia del diritto*, III, Milano, 1961;
- **Franceschelli R.**, *Appunti in tema di cessione dei crediti*, Napoli, 1957;
- **Frignani A.**, *Voce factoring*, in *Enciclopedia giuridica Treccani*, vol. IX, Roma, 1989;

- **Frignani A.**, *La “securitisation come strumento di smobilizzo dei crediti di massa”*, in Foro Italiano, 1995;
- **Frignani A.** (a cura di), *Factoring, Leasing, Franchising, venture capital*, Torino, 1996;
- **Frignani A. - Bella E.**, *Il factoring: la nuova legge italiana (con riferimenti alle convenzioni di diritto uniforme)*, in Giurisprudenza italiana, IV, 1991;
- **Gabriele P.**, *La cartolarizzazione dei crediti: tipizzazione normativa e spunti analitici*, in Giurisprudenza commerciale, 2001;
- **Gabrielli E.**, *Il contratto e l’operazione economica*, in Rivista di diritto civile, I, 2003;
- **Gabrielli E. - Lener R.** (a cura di), *I contratti del mercato finanziario*, Torino, 2004;
- **Gabrielli E.- Lener R.** (a cura di), *I contratti del mercato finanziario*, Torino, 2010;
- **Galasso A.**, *Contratti di credito e titoli bancari*, Padova, 1971;
- **Galgano F.**, *Squilibrio contrattuale e mala fede del contraente forte*, in Contratto e Impresa, 1997;
- **Galgano F.** (a cura di), *I contratti del commercio, dell’industria e del mercato finanziario*, Torino, 1998;
- **Galgano F.**, *Diritto privato*, Padova, 1999;

- **Galgano F.**, *Diritto Privato*, Padova, 2004;
- **Garofalo L. – Talamanca M.** (a cura di), *Trattato delle obbligazioni*, Padova, 2009;
- **Ghia L.**, *I contratti di finanziamento dell'impresa. Leasing e Factoring*, Milano, 1997;
- **Ghia L.**, *I contratti di finanziamento dell'impresa*, Milano, 2005;
- **Granieri M.**, *La disciplina della cartolarizzazione dei crediti. Appunti di analisi economica e comparata*, in *Rivista di diritto delle imprese*, 2000;
- **Guerrieri G.**, *Disposizioni sulla cartolarizzazione dei crediti*, in *Nuove leggi civili commentate*, 2000;
- **Guerrieri G.**, *Cessione dei crediti d'impresa e fallimento*, Milano, 2002;
- **Klapper L.**, *The role of factoring for financing small and medium enterprise*, in *The world bank*, 2005;
- **Infantino M.**, *Note comparatistiche sulle utilità dell'uniformazione: il factoring internazionale e la cessione del credito fra Convenzioni e Principi*, in *Rassegna di diritto civile*, 2007;
- **Ippolito R.**, *Il diritto di surroga nell'assicurazione del credito all'esportazione*, in *Assicurazioni*, I, 1990;
- **Iudica G. – Zatti P.**, *Trattato di diritto privato*, Milano, 1995;

- **Lembo M.**, *L'iter storico della nuova legge sulla cartolarizzazione dei crediti. Brevi considerazioni su profili civilistici e fallimentari*, in *Il diritto fallimentare e delle società commerciali*, II, 2000;
- **Locorotolo S.**, *Factoring e revocatoria fallimentare*, in *Il fallimento*, 2013;
- **Luminoso A.**, *I contratti tipici e atipici: contratti di alienazione, di fallimento, di credito*, Milano, 1995;
- **Lupacchino M.C.**, *Osservazioni in tema di cessio solutionis gratia e garanzia per la solvenza*, in *Banca, borsa e titoli di credito*, 2003;
- **Lupi M.**, *La cessione dei crediti d'impresa*, in *Le società*, 1991;
- **Maffei Alberti A.** (a cura di), *Legge 30 aprile 1999 n. 130. Disposizioni sulla cartolarizzazione dei crediti*, in *Nuove leggi civili commentate*, 2000;
- **Malatesta A.**, *Codificazione del diritto del commercio internazionale e nuovi strumenti giuridici per l'impresa: i recenti lavori dell'Uncitral*, in *Liuc Papers n. 43, Serie Impresa ed Istituzioni*, 11, 1997;
- **Massa Felsani F.**, *Il contratto di factoring e la nuova "disciplina della cessione dei crediti d'impresa"*, in *Rivista di diritto commerciale*, I, 1991;
- **Messina P.**, *Sulla causa nel contratto di factoring*, in *Contratto e impresa*, 1999;

- **Messinetti D.**, *Il concetto di patrimonio separato e la c.d. cartolarizzazione dei crediti*, in *Rivista di diritto civile*, I, 2002;
- **Minervini E.**, *Lo sconto bancario*, Napoli, 1949;
- **Morera R.**, *Brevi note sul contratto di factoring*, in *Banca, borsa e titoli di credito*, I, 1982;
- **Munari A.** (a cura di), *Sviluppi e nuove prospettive della disciplina del leasing e del factoring in Italia*, Milano, 1988;
- **Nappi F.**, *Sulla responsabilità derivante da una promessa di pagamento priva di causa*, in *Banca, borsa e titoli di credito*, II, 1998;
- **Nigro A.**, *La tutela del risparmio e l'efficacia del sistema: il ruolo delle banche*, in *Le Società*, 2005;
- **Pace O. - Cherubini D.**, *Il factoring quale strumento di gestione della finanza d'impresa*, Roma, 2001;
- **Pace M.**, *Le circostanze che inducono al ricorso al factoring*, in *Piccole e medie imprese*, 2011;
- **Pandolfi A.**, *Obblighi di informazione del debitore ceduto e tutela del factor*, in *I contratti*, 2000;
- **Panzarini G.**, *Lo sconto dei crediti e dei titoli di credito*, Milano, 1984;
- **Pardolesi R.** (a cura di), *La cartolarizzazione dei crediti, commentario alla legge 30 aprile 1999 n. 130*, Milano, 1999;

- **Patroni Griffi A. - Ricolfi M.**, *Banche ed assicurazioni fra cooperazione e concorrenza*, Milano, 1997;
- **Patti A.**, *Factoring e procedure concorsuali: un nodo da sciogliere*, in *Il fallimento*, 2004;
- **Perlingieri P.**, *Le cessioni dei crediti ordinari e d'impresa: nozioni, orientamenti giurisprudenziali e documenti*, Napoli, 1993;
- **Piazza G.**, *Qualificazione del contratto di factoring e fallimento del cedente*, in *Giurisprudenza commerciale*, II, 1996;
- **Piccinini S.**, *Il comportamento del debitore ceduto nel contratto di factoring*, in *Giustizia civile*, 2001;
- **Piccinini V.**, *Qualificazione giuridica delle operazioni di factoring, funzione della cessione dei crediti e revocabilità dei pagamenti effettuati dai debitori ceduti al factor in caso di fallimento dell'impresa cedente*, in *Banca, borsa e titoli di credito*, 2008;
- **Plenteda D.**, *Cessione dei crediti d'impresa, fallimento del cedente e recesso del curatore*, in *Fallimento*, 2002;
- **Ragazzini L.**, *La cessione dei crediti d'impresa (legge 21 febbraio 1991 n. 52)*, in *Rivista del notariato*, 1993;
- **Rescigno P.** (a cura di), *Trattato di diritto privato*, III, Torino, 2000;
- **Rescigno P.- Gabrielli E.**, *Trattato dei contratti*, Torino, 2006;

- **Rivolta G.C.M.**, *La disciplina della cessione dei crediti d'impresa*, in *Rivista di diritto civile*, II, 1991;
- **Rota M.**, *Osservazioni a Trib. Milano, 17 agosto 2011, sul rapporto tra la disciplina del factoring e quella della cessione del credito*, in *Rivista delle società*, II, 2014;
- **Rucellai C.**, *Il disegno di legge sulla cartolarizzazione dei crediti. Rischi ed opportunità*, in *Giurisprudenza commerciale*, I, 1998;
- **Rucellai C.**, *La legge sulla cartolarizzazione dei crediti*, in *Giurisprudenza commerciale*, 1999;
- **Ruozzi R. - Rossignoli B.**, *Manuale del factoring*, Milano, 1985;
- **Russo D.**, *Brevi riflessioni su cartolarizzazioni dei crediti e factoring*, in *Vita Notarile*, 3, 2002;
- **Sangermano F.**, *Il silenzio del debitore ceduto nel factoring tra unità funzionale del collegamento contrattuale e unicità del negozio*, in *I contratti*, 4, 2010;
- **Santangelo I.A.**, *Il factoring*, in *Diritto fallimentare*, I, 1975;
- **Santi F.**, *Il factoring*, Milano, 1999;
- **Sanzo S.** (a cura di), *Procedure concorsuali e rapporti pendenti*, Bologna, 2009;
- **Schlesinger P.**, *La cartolarizzazione dei crediti*, in *Rivista di diritto civile.*, 2001, II;

- **Scialoja A. - Branca G.** (a cura di), *Commentario del codice civile*, Bologna-Roma, 1982;
- **Semino G.**, *Brevi considerazioni sulla qualificazione giuridica del contratto di factoring, anche alla luce della recente legge 21 febbraio 1991 n. 52 e sugli effetti del fallimento del fornitore cedente*, in *Giurisprudenza commerciale*, 1995;
- **Sirgiovanni B.**, *Il contratto di refactoring*, in *Contratto e impresa*, 2003;
- **Spolverini A.**, *Il factoring*, Milano, 1981;
- **Tatarano G.** (a cura di), *La cessione dei crediti d'impresa*, Napoli, 1995;
- **Terranova G.**, *Sconto bancario*, in *Enciclopedia del diritto*, XLI, Milano, 1989;
- **Terranova G.**, *Disciplina del factoring nel fallimento*, in *Il fallimento*, 1994;
- **Torsello M.**, *I rapporti tra le parti del contratto di factoring, tra disciplina uniforme e molteplicità delle fonti*, in *Contratto e impresa*, 1999;
- **Trabucchi A.**, *Istituzioni di diritto civile*, Padova, 1998;
- **S. Troiano**, *La cessione di crediti futuri*, Padova, 1999;

- **Tucci G.**, *Factoring*, in *Contratto e impresa*, 1992;
- **Tupponi M.** (a cura di), *Manuale di diritto commerciale internazionale*, Torino, 2012;
- **Vaglio E.**, *Causa vendendi del factoring e fallimento del fornitore*, in *I contratti*, 2001;
- **Valentino D.**, *La cessione dei crediti, il factoring e la cartolarizzazione*, Napoli, 2003;
- **Valentino D.**, *Le vicende delle obbligazioni. La circolazione del credito e del debito*, Napoli, 2007;
- **Valentino D.** (a cura di), *Dei singoli contratti*, Torino, 2011;
- **Venuti M.**, *La rappresentazione in bilancio delle operazioni di factoring e di cartolarizzazione. Aspetti civilistici ed economici*, in *Rivista dei dottori commercialisti*, 2010;
- **Vigone L.**, *Contratti atipici: nuovi strumenti commerciali e finanziari*, Milano, 1993;
- **Visalli N.**, *I profili giuridici del factoring*, in *Rivista di Diritto Civile*, 2002;
- **Vicini G.**, *Le eccezioni opponibili dal debitore ceduto al "factor"*, in *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, 1989;
- **Zuddas G.**, *Il contratto di factoring*, Napoli, 1983.