

Jak wykorzystać ten szablon

Poniżej znajdziesz trzy gotowe warianty klauzuli dopuszczającej cesję wierzytelności - uporządkowane od najbardziej elastycznego (dla Ciebie) do najbezpieczniejszego (dla kontrahenta).

Zacznij od Wariantu 1 przy negocjowaniu nowej umowy. Jeśli kontrahent się wycofa, zaproponuj Wariant 2. Wariant 3 jest najbardziej restrykcyjny - ale kontrahenci z wewnętrznymi procedurami due diligence często akceptują go automatycznie.

Wybraną klauzulę wstaw do swojej umowy z kontrahentem jako osobny paragraf - zwykle w sekcji „Postanowienia końcowe” lub blisko postanowień dotyczących płatności.

Uwaga: sformułowania są punktem wyjścia. Przy umowach o wysokiej wartości lub skomplikowanej strukturze zalecana konsultacja z prawnikiem.

KLAUZULA DOPUSZCZAJĄCA CESJĘ WIERZYTELNOŚCI

Szablon do wstawienia do nowych lub renegocjowanych umów B2B

Wariant 1 - elastyczny **ŁATWY DO NEGOCJACJI**

Kiedy użyć: Kontrahent nie ma wewnętrznej polityki zakazu cesji albo jest otwarty na współpracę z dostawcami korzystającymi z faktoringu. To najczęściej akceptowany wariant.

Proponowane sformułowanie:

„Strony wyrażają zgodę na dokonywanie przez Dostawcę cesji wierzytelności wynikających z niniejszej umowy na rzecz licencjonowanych instytucji faktoringowych, pod warunkiem uprzedniego pisemnego zawiadomienia Zamawiającego. Zawiadomienie powinno być doręczone nie później niż 7 dni przed pierwszą fakturą objętą cesją.”

Wariant 2 - z akceptacją instytucji **ŚREDNIA DROGA**

Kiedy użyć: Kontrahent chce zachować kontrolę nad tym, komu trafia płatność, ale nie blokuje faktoringu jako mechanizmu. Dobry kompromis przy większych kontraktach.

Proponowane sformułowanie:

„Dostawca może dokonać cesji wierzytelności wynikających z niniejszej umowy na rzecz instytucji faktoringowej po uprzednim pisemnym zgłoszeniu tej okoliczności Zamawiającemu. Zamawiający w terminie 14 dni od otrzymania zgłoszenia może zgłosić pisemne zastrzeżenia w stosunku do proponowanej instytucji faktoringowej wyłącznie z istotnych przyczyn biznesowych lub reputacyjnych. Brak odpowiedzi w tym terminie oznacza akceptację.”

Wariant 3 - z akceptacją pojedynczej cesji **NAJBEZPIECZNIEJSZY DLA KONTRAHENTA**

Kiedy użyć: Kontrahent ma silne procedury wewnętrzne lub branża wymaga szczególnej kontroli relacji z dostawcami (np. sektor publiczny, infrastruktura, finanse).

Proponowane sformułowanie:

„Cesja wierzytelności wynikających z niniejszej umowy wymaga każdorazowej pisemnej zgody Zamawiającego, której Zamawiający nie odmówi bez istotnych powodów. Zamawiający rozpatrzy wniosek Dostawcy o zgodę na cesję w terminie 14 dni od otrzymania kompletu dokumentów. Za dokumenty kompletne uznaje się: pisemny wniosek Dostawcy, wzór dokumentu cesji, dane rejestrowe proponowanej instytucji faktoringowej (KRS, NIP).”

Dodatkowe zapisy - warto dołączyć

Niezależnie od wybranego wariantu, warto uzupełnić klauzulę o następujące postanowienia (jako kolejne ustępy w ramach tego samego paragrafu):

- (1) **Warunki handlowe pozostają niezmienione.** „Cesja wierzytelności nie powoduje zmiany żadnych warunków handlowych niniejszej umowy - w szczególności cen, terminów realizacji, zobowiązań gwarancyjnych i procedur reklamacyjnych.”
- (2) **Punkt kontaktowy Dostawcy.** „Wszelkie zapytania handlowe, reklamacje i zgłoszenia jakościowe Zamawiający kieruje bezpośrednio do Dostawcy, zgodnie z danymi kontaktowymi wskazanymi w § [NUMER PARAGRAFU] niniejszej umowy.”
- (3) **Odpowiedzialność Dostawcy za zobowiązania.** „Dostawca w pełni ponosi odpowiedzialność za wszystkie zobowiązania wynikające z niniejszej umowy - w tym zobowiązania gwarancyjne i rękojmi - niezależnie od dokonanej cesji wierzytelności.”

Wskazówki negocjacyjne

1. **Nie zaczynaj od najbardziej restrykcyjnego wariantu.** Jeśli sam proponujesz Wariant 3, kontrahent zwykle nie przechodzi dalej. Zaczynaj od Wariantu 1 - większość kontrahentów akceptuje go bez zmian.
2. **Argument „zachowujecie kontrolę”.** W każdym z wariantów kontrahent otrzymuje powiadomienie i ma wpływ na proces. To kluczowy punkt - cesja nie odbiera mu kontroli nad tym, komu płaci.
3. **Argument „to nas chroni”.** Klauzula działa w obie strony. Jeśli Dostawca kiedyś sprzeda wierzytelności podmiotowi niepożądanemu, Zamawiający ma pisemne tryby zareagowania. Bez klauzuli - nie ma.

4. **Przygotuj gotowy tekst do wklejenia.** Kiedy prawnik kontrahenta dostaje pusty „potrzebujemy klauzuli o cesji”, dopisuje od siebie restrykcyjną wersję. Kiedy dostaje gotowy zapis - zwykle akceptuje ze zmianami kosmetycznymi.

Szablon przygotowany przez Zespół Pavenow. Pełny przewodnik: pavenow.io/pl/blog/cesja-wierzytelności-jak-uzyskać-zgodę

Dokument ma charakter wzoru - nie zastępuje porady prawnej w indywidualnej sprawie.

Szukasz tańszego faktoringu? Sprawdź PaveNow — jedna stała stawka miesięczna, wszystko wliczone, zero ukrytych kosztów. Wniosek online zajmuje 5 minut, bez zobowiązań.
pavenow.io/pl/finansowanie/factoring