

PIEREDZE

Ko der zināt un atcerēties, izmantojot faktoringu

21. septembris, 2015 / Inese Heinacka, zvērinātu advokātu biroja „SORAINEN” banku darbības un finanšu pakalpojumu regulējuma speciāliste, zvērināta advokāte

<http://www.ifinances.lv/bizness/pieredze?doc=858>



Faktoringa kā viens no finansēšanas veidiem ir pazīstams jau daudzus gadus. Latvijā visbiežāk faktoringu piedāvā Latvijas banku meitas sabiedrības – līzingsabiedrības. Tomēr praksē šo finansēšanas veidu daudzi nepazīst, ir daudz neskaidrību par tā struktūru, juridiskajiem aspektiem.

Vispirms izskaidrošu terminus, kas parasti tiek lietoti faktoringa darījumos.

Faktors ir persona, kas sniedz faktoringa pakalpojumu, un kas par atlīdzību iegūst naudas prasījumus no pārdevēja izrakstītajiem rēķiniem. Latvijā faktors parasti ir bankas meitas sabiedrība – līzingsabiedrība. Savukārt pārdevējs ir faktora klients, kas izraksta rēķinu savam klientam - pircējam. Pircējs ir persona, kurai pārdevējs ir

izrakstījis rēķinus un kurai ir pienākums šo rēķinu samaksāt noteiktajā termiņā. Pārdevējs par atlīdzību nodod faktoram no pircējam izrakstītajiem rēķiniem izrietošos naudas prasījumus.

Kas ir faktoringa?

Uzsvēršu, ka faktoringa nav kredīts. Kredīts ir naudas aizdošana, kas noteiktā termiņā kopā ar procentiem (ja to paredz līgums) jāatmaksā naudas aizdevējam jeb kreditoram.

Savukārt atbilstoši Komerclikumam faktoringa ir naudas prasījumu pret trešo personu (pircēju) nodošana faktoram par atlīdzību. Tas nozīmē, ka faktors, samaksājot naudas summu pārdevējam, iegūst tiesības prasīt, lai pircējs apmaksu par konkrētiem rēķiniem maksā faktoram, nevis rēķina izrakstītājam - pārdevējam. Tātad faktors neaizdod naudu savam klientam-pārdevējam, bet gan no sava klienta-pārdevēja nopērk no konkrētiem pārdevēja rēķiniem izrietošos naudas prasījumus.

Tā kā prasījumi tiek pārdoti trešajai personai, tad pārdevējam vispirms ir jāvērtē, vai uz viņa mantu vai atsevišķi prasījuma tiesībām par labu kādai trešajai personai (piemēram, bankai) nav reģistrēta komerčķīla. Pretējā gadījumā atbilstoši Komerčķīlas likumam, lai varētu prasījumu pārdot faktoram, ir jāsaņem personas, kurai par labu komerčķīla reģistrēta, piekrišana.

Faktoringa struktūra

Praksē standarta faktoringa darījums visbiežāk tiek strukturēts šādi:

- pārdevējs un faktors noslēdz faktoringa līgumu, kurā parasti ir noteikti pircēji un maksimālā summa (limiti) (gan visa līguma ietvaros, gan katram pircējam atsevišķi), kādā ir pieļaujams, ka faktors pārņems no rēķiniem izrietošos prasījumus,
- pārdevējs izraksta pircējam rēķinu ar atzīmi, ka samaksa ir jāveic uz rēķinā norādīto faktora bankas kontu,
- pārdevējs šo rēķinu iesniedz arī faktoram; ja iesniegtais rēķins atbilst faktoringa līguma noteikumiem, tad faktors samaksā pārdevējam daļu no rēķina summas (līdz pat 90% no izrakstītā rēķina summas); un no rēķina izrietošie naudas prasījumi pāriet no pārdevēja uz faktoru,
- pircējs noteiktajā termiņā samaksā rēķina summu faktoram,
- faktors atlikušo rēķina summu pārskaita pārdevējam, atskaitot maksājumus, kas pārdevējam jāmaksā saskaņā ar faktoringa līgumu (procenti, komisijas maksas).

Ja pircējs nesamaksā rēķinu, tad atkarībā no līguma noteikumiem:

- pārdevējs atpērk no faktora atpakaļ šo no rēķina izrietošos prasījumu vai
- apdrošinātājs, kas ir veicis debitoru risku apdrošināšanu, sedz šo nesamaksāto summu.

Faktoringa un debitoru risku apdrošināšana

Faktoringu, kad pircēja nesamaksāto summu kā apdrošināšanas atlīdzību samaksā apdrošinātājs, praksē bieži sauc par "bezregresa faktoringu". Tomēr šādu faktoringu saukt par faktoringu pilnīgi bez regresa ir nepamatoti, jo var pastāvēt gadījumi, kad pārdevējam ir jāatmaksā iepriekš faktora samaksātā naudas summa (piemēram, debitoru risku apdrošināšana nesedz gadījumu, kad pircējs nav samaksājis par rēķinu, vai arī apdrošinātājs ir atteicies izmaksāt apdrošināšanas atlīdzību, jo nav tikuši pildīti apdrošināšanas līguma noteikumi). Tāpēc, izvēloties šo bezregresa faktoringu, ir jāizvērtē, kādus riskus debitoru risku apdrošināšana sedz, vai tie ir piemērojami konkrētajā situācijā, kā arī - kādi ir debitoru risku apdrošināšanas līguma noteikumi, īpašu uzmanību pievēršot, kādi ir pienākumi, lai saņemtu apdrošināšanas atlīdzību.

Bieži paši faktori noslēdz ar apdrošinātāju debitoru risku apdrošināšanu. Tādā gadījumā pašam faktoram ir pienākums pildīt no apdrošināšanas līguma izrietošos pienākumus. Tam, ka faktors nepilda šos pienākumus un apdrošinātājs atsaka izmaksāt atlīdzību, nevajadzētu būt par pamatu, ka pārdevējam automātiski ir pienākums atmaksāt saņemto naudas summu. Citas personas pienākumu neizpildei nevajadzētu radīt nelabvēlīgas sekas tai personai, kura visas savas saistības ir pildījusi. Tomēr šajā sakarā ir jāvērtē faktoringa līguma noteikumi – vai līgums neparedz kādu pārdevēja pienākumu (piemēram, sniegt faktoram pārdevēja rīcībā esošo informāciju par pircēju, tā maksātspēju), un tad, ja šī pienākuma neizpildes rezultātā apdrošinātājs ir atteicies izmaksāt apdrošināšanas atlīdzību, pārdevējam būtu pienākums atmaksāt faktoram iepriekš samaksāto naudas summu.

Līdz ar to sarunās ar faktoru par plānoto faktoringa darījumu būtu ieteicams noskaidrot, vai faktoringa līgumā ir iekļauti šādi punkti. Papildus par debitoru risku apdrošināšanu ir jāzina, ka parasti apdrošinātājs konkrētajam pircējam piešķir limitu (kas parasti faktoringa līguma ir tāds pats vai zemāks). Šo limitu apdrošinātājs ir tiesīgs bez iepriekšēja brīdinājuma samazināt vai pat anulēt. Parasti tas nozīmē, ka arī faktoringa līgumā noteiktie pircēja limiti samazinās vai tiek anulēti. Tomēr parasti šie samazinātie vai atceltie limiti neattiecas uz tiem pircējiem, par kuriem jau pirms paziņošanas par limita izmaiņām ir tikuši nodoti prasījumi.

Faktors un pircējs

Bieži praksē neskaidrības rada faktora un pircēja attiecības, jo starp viņiem nepastāv noslēgts rakstveida līgums. Dažreiz pircējs norāda uz ar pārdevēju noslēgto līgumu, kur ir noteikts aizliegums no līguma izrietošās saistības nodot trešajām personām. Ja starp pārdevēju un pircēju noslēgtajam līgumam ir piemērojams Latvijas likums, tad atbilstoši [Komerclikuma 470.pantam](#) šāds aizliegums par saistību nodošanu nav spēkā attiecībā uz prasījumu nodošanu faktoram. Savukārt, ja starp pārdevēju un pircēju noslēgtajam līgumam ir piemērojams cits likums, tad ir jāvērtē konkrētās valsts normatīvie akti par sekām, ja šāds līgumisks aizliegums par prasījumu nodošanu netiek ievērots. Papildu, ja ir iesaistīts citas valsts pircējs, tad visticamāk atbilstoši [ES regulas Nr. 593/2008 par tiesību aktiem, kas piemērojami līgumsaistībām \(Roma I\)](#) 14.pantam attiecībās starp faktoru un pircēju piemērojami būtu tie normatīvie akti, kas regulē cedēto prasījumu (tas ir, tās valsts likums, kas ir piemērojams attiecībās starp pārdevēju un pircēju; piemēram, likums, par kuru pircējs un pārdevējs ir vienojušies savā līgumā).

Tāpat ir jāvērtē faktoringa līguma noteikumi ar pircēju. Piemēram, bieži vien faktoringa līgumi satur aizliegumu vienoties par savstarpēju ieskaitu vai preču atgriešanu. Visbiežāk no praktiskās puses līgumā ar pircēju šādu aizliegumu nav iespējams paredzēt. Līdz ar to ar faktoru būtu jāpanāk vienošanās par tādiem faktoringa līguma noteikumiem, kas neierobežotu šādas tiesības un tajā pašā laikā tiktu arī pasargātas faktora tiesības uz savu finansējumu.

Noslēgumā vēlētos piebilst, ka faktoringa kā komercsabiedrības finansēšanas darījums ir interesants un dažreiz pat komersantam izdevīgāks nekā standarta kredīts vai kredītlīnija. Tomēr, kā jau katrā gadījumā, būtu jāzina šī darījuma specifika, lai pilnvērtīgi varētu iepazīties ar piedāvātajiem faktoringa līguma noteikumiem, tos izprast un nepieciešamības gadījumā censties panākt nepieciešamos grozījumus piedāvātajā līguma redakcijā ar mērķi pielāgot to konkrētajai situācijai un komercdarbības sfērai, kurā darbojas pārdevējs.