

leguvumi un riski, slēdzot faktoringa līgumu

Faktoringa pakalpojumus Latvijā piedāvā teju katrs finanšu pakalpojumu sniedzējs, tomēr faktoringa līgums ir viens no tiem līgumu veidiem, kas Komerclikumā (KL) regulēts tiek visnotaļ minimāli. Iespējams, tieši nepietiekams regulējums ir iemesls tam, kāpēc faktoringa kā pakalpojums bieži vien ir zināms tikai tiem komersantiem, kuri ar to jau ir saskārušies. Daudziem citiem “faktoringa” var būt svešvārds.



Diemžēl praksē pieredzētais liek uzdot jautājumu – vai lakoniskais regulējums ir iemesls tam, kāpēc faktoringa ir labs risinājums tikai, ja darījuma norises un apmaksas procesā nav radušies neparedzēti šķēršļi? Apstākļos, kad faktoringa līguma izpildē radušās grūtības, var nākties atskārst – faktoringa līgums ir izteikti izdevīgs faktoram (naudas devējam), bet retāk – klientam (naudasņēmējam).

Jāatzīst – tas, ka darījuma noteikumus diktē finansējuma turētājs nav nekas neparasts. Tomēr faktoringa pakalpojuma izmantotājiem būtu jāapzinās ar to saistītie riski, jo tikai tā komersants var pieņemt lēmumu, vai patiešām var atļauties slēgt šo darījumu.

Kas ir faktoringa līgums?

Atbilstoši Komerclikumam „*Faktoringa līgums ir tāds līgums, ar kuru viens līdzējs (klients) uzņemas pienākumu nodot par norunāto atlīdzību otram līdzējam — komersantam (faktoram) zināmus klienta naudas prasījumus pret trešo personu (parādnieku), kā arī izpildīt citas faktoringa līgumā noteiktās saistības.*”¹

Lai gan faktoringa līguma definīcija ir juridiski korekta, ir pamats uzskatīt, ka nezinātājam tā var neradīt skaidru priekšstatu par to, kas tad īsti ir faktoringa līgums. Tāpat daudziem var rasties jautājums – kāda ir faktoringa līguma atšķirība no cesijas līguma?

Daudz precīzāka izpratne par to, kas tad īsti ir faktoringa, rodas, iepazīstoties ar pārējām Komerclikumā ietvertajām normām attiecībā uz faktoringu, kā arī aplūkojot pašu finansētāju piedāvātos skaidrojumus potenciālajiem klientiem, proti, faktoringa līgums ir līgums, ar kuru faktors (finansētājs), samaksājot naudas summu pārdevējam (klientam),

¹ Komerclikuma 468.pants

iegūst tiesības prasīt, lai pircējs apmaksu par konkrētiem rēķiniem maksā faktoram, nevis rēķina izrakstītājam – pārdevējam.

Izsmelīgāka faktoringa līguma definīcija ir formulēta starptautiskajos tiesību aktos vai, piemēram, Igaunijā. Tur Saistību tiesību aktā faktoringa līgums raksturots kā līgums, ar kuru viena persona (faktoringa klients) apņemas cedēt citai personai (faktoram) naudas prasījumus pret trešo personu (parādnieku), kas izriet no klienta komercdarbības ietvaros noslēgta līguma, ar kuru klients pārdod preces vai sniedz pakalpojumus parādniekam. Savukārt faktors apņemas samaksāt par šo prasījumu un uzņemties prasījuma neizpildes risku.

Faktoringa līguma izmantošana un riski

Faktoringa līgums tiek izmantots gadījumos, kad komersants ir ieinteresēts naudu par sniegto pakalpojumu vai precī saņemt ātrāk, nekā to spēj nodrošināt pircējs. Pārdevējam faktoringa līgums ir šķīst pievilcīgs, jo nauda par precī vai pakalpojumu no finansētāja tiek saņemta teju uzreiz un šos naudas līdzekļus pārdevējs var novirzīt, piemēram, preces izgatavošanai. Tādējādi pārdevējam, izmantojot faktoringu, ir vairāk brīvu finanšu līdzekļu, kurus teorētiski var novirzīt citām saimnieciskajām aktivitātēm.

Lai gan no iepriekš minētā var rasties iespaids, ka faktoringa līgums ir komercdarbībā nepietiekami novērtēts, praksē gūtā pieredze liecina, ka ir pamats pret faktoringu tomēr izturēties piesardzīgi. Iespējams, tieši fakts, ka šis līguma veids Komerclikumā ir regulēts tik lakoniski, ļauj finansētājiem faktoringa līguma noteikumos ietvert visdažādākā veida noteikumus, kas, kā jau minēts, ne vienmēr ir izdevīgi klientam.

Vienlaikus nevar izslēgt, ka Senāta Civillietu departamenta 2023.gada 23.marta spriedums lietā SKC-3/2023, kurā Senāts norādījis, ka līguma saturs nevar būt pretrunīgs, varētu būt aizmetnis diskusijas attīstībai jautājumā par to, vai līgumā var ietvert tādas noteikumus, kas, piemēram, uzliek pienākumu atlīdzināt zaudējumus, arī nepastāvot vainai.

Kam jāpievērš uzmanība, slēdzot faktoringa līgumu?

- *Pienākumu izpilde.*

Tā kā faktoringa līgumiem ir tendence būt izdevīgiem tieši faktoram, klientam ir jāpievērš uzmanība, vai viņš līgumā noteiktos pienākumus tik tiešām spēs izpildīt.

Faktoringa līgumos klientam var būt noteikti vairāki pienākumi, kas attiecas uz to, kā viņam jāveic potenciālā darījuma partnera (pircēja) izpēti, kādi dokumenti jāiesniedz faktoram un kādā formā tiem jābūt.

Lai gan daži no šiem pienākumiem var šķist maznozīmīgi (piemēram, noteiktā formā apliecinātu dokumentu kopiju iesniegšana vai dokumentu nosūtīšana faktoram noteiktā termiņā), to neizpilde var radīt negatīvas sekas, ja pircējs neapmaksā rēķinus. Tātad, faktoringa līgumos var būt ietverti noteikumi, kas paredz, ka, ja klients nav izpildījis jebkuru sev līgumā noteikto pienākumu, viņam rodas jauns pienākums – atpirkt no neapmaksātajiem rēķiniem izrietošās prasījuma tiesības no faktora par summu, kas līdzvērtīga savulaik faktora izsniegtajam finansējumam.

Var secināt, katram komersantam pirms faktoringa līguma slēgšanas vajadzētu izvērtēt – vai es savā darbā spēšu nodrošināt faktoringa līgumā noteikto pienākumu faktisku izpildi?

- *Apdrošināšanas noteikumi*

Īpaši svarīgi ir pievērst uzmanību faktoringa līguma noteikumiem par apdrošināšanu.

Faktoringa pakalpojumu sniedzēji informatīvajos materiālos kā vienu no pozitīvākajām lietām min rēķinu apdrošināšanu. Dažās pakalpojumu sniedzēju mājas lapās debitoru parādu apdrošināšana tiek norādīta kā īpaša priekšrocība, uzsverot, ka gadījumā, ja pircējs rēķinu neapmaksās, to izdarīs apdrošinātājs.

Šajā kontekstā svarīgi jautājumi, uz kuriem rast atbildi, ir – “kurš šādā gadījumā ir apdrošināšanas ņēmējs?” un “pret kādiem riskiem apdrošinātājs debitoru parādu gatavs apdrošināt?” Tiem jāpievērš uzmanība, caurskatot piedāvāto faktoringa līgumu.

Diemžēl praksē ir nācies saskarties ar situāciju, kad noslēgtais faktoringa līgums aizliedz klientam apdrošināt riskus, kas saistīti ar parādnieka saistību neizpildi un faktora potenciālajiem prasījumiem pret klientu. Savukārt paša faktora apdrošināšanas polise sedza tikai pircēja maksātnespējas risku. Tiesa, ja apdrošināšanas polise klientam nav pieejama, viņam nav iespējas pārliecināties par to, kādi tik tiešām ir apdrošināšanas polises noteikumi.

Aprakstītā faktoringa līguma noslēgšanas gadījumā klients bija kļuvis par upuri krāpšanai. Lai gan klientu apkrāpa viltus pircējs, apdrošināšana šo risku nesedza. Savukārt faktoringa līgums noteica, ka neatkarīgi no iemesla, kura dēļ pircējs nav faktoram samaksājis, klients apņemas samaksāt faktoram rēķinos norādīto summu. Rezultātā klientam nācās vienoties ar faktoru par parāda apmaksas grafiku un procentu apmēru.

- *Strīdu izšķiršanas vieta.*

Tāpat faktoringa līgumos vērts pievērst uzmanību no līguma izrietošo strīdu izšķiršanas vietai. Vairumā gadījumā faktoringa līgumos būs noteikts, ka visi no līguma izrietošie strīdi tiek izšķirti konkrētā šķīrējtiesā.

Lai gan šķīrējtiesas klauzulas esamība līgumā pati par sevi ne vienmēr liecina par mazāku līguma izdevīgumu klientam, to nevajadzētu ignorēt. Ieteicams uzstāt, ka faktoringa līgumā pastāv vismaz iespēja izvēlēties, kurā instancē – šķīrējtiesā vai valsts tiesā – iesniegt prasību.

- *Šķīrējtiesas sastāvs*

Uzmanību vajadzētu pievērst arī šķīrējtiesas dibinātāju un šķīrējtiesnešu sastāvam. Praksē ir nācies pieredzēt, ka faktors ir cieši saistīts ar līgumā pielīgtās šķīrējtiesas dibinātāju un regulāri tā rīkotajos semināros sniedz konsultācijas par to, kā faktoringa līgums var palīdzēt komersantiem. Tāpat minētais faktors bija atbalstījis vairākus šķīrējtiesas dibinātāja rīkotus pasākumus.

Diemžēl minēto šķīrējtiesas procesu gaita radīja pamatotas šaubas par šķīrējtiesneša objektivitāti, tādēļ pret klientiem nelabvēlīgajiem šķīrējtiesas spriedumiem nācās cīnīties jau šķīrējtiesas spriedumu atzišanas procesa laikā (ārvalstīs).

Ar faktoringa līguma izpildi saistītie strīdi tiesu praksē

Arī Latvijas tiesu praksē faktoringa līgums nav plaši analizēts. Tas, iespējams, ir saistīts ar pieminēto šķīrējtiesas klauzulas biežo ietveršanu faktoringa līgumos. Patiesībā atrodami vien daži spriedumi, kuros vērtēta faktoringa līguma juridiskā daba.

Piemēram, Latvijas Republikas Senāta Civillietu departamenta 2019.gada 2.jūlija spriedumā lietā Nr. SKC-60/2019 faktors (banka) bija cēlis prasību pret pircēju par parāda piedziņu. Konkrētajā lietā pircējs kļūdas dēļ faktorizētos rēķinus bija apmaksājis pārdevējam, nevis faktoram. Savukārt pārdevējs (klients), pretēji līgumā noteiktajam, kļūdaini saņemto naudu nebija pārskaitījis faktoram. Pārdevējam tika pasludināta maksātnespēja, bet tās bijušais valdes loceklis tika notiesāts par krāpšanu lielā apmērā.

Minētajā lietā Senāts pievienojās tiesību doktrīnas atziņai – pēc tam, kad saņemts paziņojums par prasījumu pāreju, parādnieks izpildījumu, lai tas būtu spēkā, drīkst veikt tikai attiecībā uz jauno kreditoru. Šis noteikums ir faktoringa galvenā priekšrocība, jo tad, ja parādnieks izpildījumu nodevis vecajam kreditoram (klientam), faktors tik un tā var prasīt no parādnieka izpildījumu.

Vienlaikus Senāts norādīja: lai gan apelācijas instances tiesas spriedumā plaši analizēta izteiktā pušu griba un prasītājas bezdarbība ar iepriekšējā laika posmā no atbildētājas puses kļūdaini veiktajiem maksājumiem, kā arī ar cietušā kompensāciju krimināllietā saistītie apstākļi, tam konkrētā strīda izšķiršanā nav izšķirošas nozīmes, jo prasība ir celta par līguma izpildi.

Jānorāda, ka vairākos tiesu prakses piemēros faktoringa līgums tiek dēvēts par moderno komercdarījuma veidu. Ir rodami arī spriedumi, kuros secināts, ka strīdus darījumi, lai gan definēti, piemēram, kā sadarbības līgumi par finanšu pakalpojumu sniegšanu, pēc savas būtības tomēr ir vistuvākie faktoringa līgumam.

Noslēgumā secināms, ka faktoringa līgums kā darījuma veids komersantam ļauj efektīvāk veikt saimniecisko darbību un nodrošināt ātrāku darījumu norisi un apkalpošanu. Tomēr jāatzīst, ka faktoringa līgumu noteikumi bieži vien ir vērtējami kā izdevīgāki faktoram. Ņemot to vērā, komersantiem der paturēt prātā, ka faktoringa pakalpojumu sniedzēju skaits Latvijā ir pietiekami liels, lai kritiski izvērtētu piedāvātos faktoringa līguma projektus un panāktu sev labvēlīgākus līguma nosacījumus

Saite uz raksta publikāciju: <https://itiesibas.lv/raksti/lietvediba/lietvediba/bizness-ieguvumi-un-riski-sledzot-faktoringa-ligumu/25754>