

**LATVIJAS UNIVERSITĀTE  
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE  
GRĀMATVEDĪBAS INSTITŪTS**

**FAKTORINGS, TĀ ADMINISTRĒŠANA**

DIPLOMDARBS

Autors: **Liāna Mizāne**

Stud. apl. EkGr020272

Darba vadītājs: Mg. oec. lektore Lilija Ābika

RĪGA 2007

## ANOTĀCIJA

Darba tēma „Factorings, tā administrēšana” saistīta ar to, ka faktoringa Latvijā ir pazīstams tikai 10. gadus, un pēdējo gadu laikā strauji attīstījusies tieši šis kreditēšanas veids. Taču informācija par faktoringu un tā piedāvātajām iespējām ir mazs, tādēļ autors piedāvā iepazīties ar faktoringa būtību, tā uzskaiti un priekšrocībām izmantojot tieši šo kreditēšanas veidu.

Darba mērķis iepazīstināt lasītājus ar faktoringa vēsturi, attīstības iespējām un uzskaiti vienā no lielākajām līzingu kompānijām.

Darbs sastāv no trim nodaļām - faktoringa teorētiskais pamatojums, faktoringa darījumu administrēšana un faktoringa tirgus Latvijā. Katrā nodaļā tika analizētas galvenās problēmas un sniegti priekšlikumi.

Darba gaitā svarīgākie iegūtie secinājumi ir – faktoringa administrēšana un uzskaitē ir sarežģīts process, kas nepārtraukti tiek uzlabots un papildināts, faktoringam ir lielas attīstības iespējas Latvijas tirgu.

Darbā izmantoti Latvijas Republikas likumi, Latvijas autoru – ekonomistu analītiskās un aprakstošās publikācijas, kā arī Centrālās Statistikas Pārvaldes un Latvijas Līzingu Devēju asociācijas statistikas dati.

## ANNOTATION

Article choice of diploma paper theme „Factorings, and its administration” is selected because factorings in Latvia Sign only 10 years, and in last year this kind of crediting has developed. But information about factorings and possibility not enough, and author in paper asses to see with factorings nature, accountancy, and interest to choose this crediting.

The goal of diploma paper to acquaint with history, opportunities of development, and the account in one of the largest leasing company.

The diploma paper component from 3 chapter – factorings theoretical sustention, factorings transaction administration, and factorings market share. In each department analyze the main problems and give to opportunity, and offered suggestion.

During work the main conclusions is – factorings administration and accountancy complicated process, who incessantly improve, factorings have a large developmental in Latvia.

In diploma paper author use Acts of Republic of Latvia, Regulations issued by the Cabinet of Ministers, analytical and descriptive publications of Latvian authors, as well as data from Central Bureau of Statistics of Latvia and Latvian Lessor association statistical data.

## SATURS

Ievads.....	4
1. Faktoringa darījuma teorētiskais skatījums.....	6
1.1. Vēsture un attīstība.....	6
1.2. Darījuma būtība un nozīme.....	7
1.3. Faktoringa darījuma veidu raksturojums .....	11
1.3.1. Pilna servisa faktoring.....	12
1.3.2. Starptautiskie darījumi.....	12
1.3.3. Komerciālais regresa faktoring.....	14
1.3.4. Rēķinu diskontēšana.....	14
1.3.5. Termiņa faktoring.....	16
1.4. Darījuma nozīme iesaistītajām pusēm.....	16
1.5. Faktoringa kompānijas riski.....	20
2. Faktoringa darījumu administrēšana.....	24
2.1. Uzskaites sistēmas nepieciešamība.....	24
2.1.1. Faktoringa darbinieku kompetence.....	25
2.2. Uzskaites sistēmas izveide – Unifaktoring.....	29
2.2.1. Uzskaites sistēmas izveides vēsture.....	29
2.2.2. Darījumu apstrāde Unifaktoring sistēmā.....	32
2.2.2.1. Līgumu noslēgšana un vadīšana.....	33
2.2.2.2. Darījumu administrēšana.....	38
2.2.2.3. Darījumu uzskaitē grāmatvedībā.....	44
2.3. Faktoringa līgums.....	48
3. Faktoringa Latvijā.....	52
3.1. Tirgus raksturojums.....	52
3.2. Alternatīvas faktoringam.....	60
3.3. Nākotnes attīstība un priekšrocības.....	63
Secinājumi un priekšlikumi.....	67
Izmantotās literatūras avotu saraksts.....	72
1. pielikums.	
2. pielikums.	
3. pielikums.	

## IEVADS

Latvijas ekonomiskajā situācija katru gadu veidojas daudzi jauni uzņēmumi. Pieaugot konkurencei, uzņēmumiem ne vien jāspēj piedāvāt kvalitatīvu produktu vai pakalpojumu, bet arī atlikto maksājumu par piegādēm. Tas samazina apgrozāmo līdzekļu aprites ātrumu un tas uzņēmumam rada lielāku risku debitoru parādu iekasēšanā. Līdz ar to uzņēmumiem bieži vien pietrūkst apgrozāmo līdzekļu. Apstākļos, kad Latvijā pastāv problēmas, kā aktīvāk sekmēt uzņēmējdarbību un ražošanas attīstību, uzņēmumiem ir nepieciešami salīdzinoši lieli finansu ieguldījumi ražošanas modernizācijai un paplašināšanai, bet dēļ tā, ka trūkst apgrozāmo līdzekļu, šī iecere uzņēmumiem uz laiku jāatliek, kas arī bremzē uzņēmumu attīstību. Kā viens no variantiem, kā palielināt apgrozāmos līdzekļus un sekmēt uzņēmuma attīstību ir faktoringa sniegtās iespējas. Tas tiek raksturots, kā viens no visērtākajiem veidiem kā efektīvāk izmantot apgrozāmos līdzekļus biznesa attīstībai.

Faktoringa pakalpojumi ir salīdzinoši ērti un ātri, salīdzinot ar kredīta noformēšanu bankā. Kā priekšrocības ir tas, ka nav nepieciešamas garantijas, ķīla, kredīta nodrošinājums. Pārdevējam līdz ar to izpaliek liela juridiskā un ekonomiskās procedūras, kas aizņem laiku. Faktoringa darījuma attīstību nosaka vairāki faktori: faktoringa kompāniju izaugsme un attīstība, valsts makroekonomiskā attīstība, piedāvāto produktu daudzveidība un dažādība, procentu likmju samazinājums, palielinoties konkurencei. Arī uzņēmēji ar katru gadu kļūst atvērtāki jaunajiem produktiem, ko tiem piedāvā.

Latvijā šis pakalpojums – faktoringa ir samērā jauns, ar to pārsvarā nodarbojas komercbankas, kā arī neatkarīgās līzings kompānijas. Tomēr viena no problēmām, ar ko visi uzņēmumi saskaras ir vienotā terminoloģija, normatīvi tiesiskā likumdošana, darījuma kritēriju, nosacījumi un atvieglojumi. Kredītiestāžu piedāvātais pakalpojumu klāsts kļūst daudzveidīgāks un pieejamāks, līdz ar to tas piesaista potenciālos klientus.

Faktoringa kā pakalpojums plašāku popularitāti guva 1997. gadā, arī Latvijā, un tā izmantošana strauji palielinājās un piedzīvoja lielu popularitāti. Daudzas kompānijas saskatīja tajā savu attīstību un iespējas kā minimizēt nelabvēlīgos parādus.

Faktoringa ir aktuāls arī Latvijā, jo daudzas kredītiestādes piedāvā aizvien jaunus faktoringa veidus, arī uzņēmumi orientējas piedāvātajos produktos. Līdz ar to lai veiksmīgi konkurētu tirgū uzņēmējiem jāorientējas piedāvātajos produktos un piedāvāto pakalpojumu priekšrocībās, lai sekmīgi attīstītu savu uzņēmējdarbību.

Diplomdarba izstrādāšanas gaitā veiktie pētījumi un informācija liecina, ka ekonomikas stabilitātes nostiprināšanai un tālākai attīstībai ir lietderīgi veicināt šī jaunā finansēšanas veida attīstību un popularitāti. Tas arī raksturo izvēlētas tēmas aktualitāti un nozīmīgumu.

Diplomdarba tēma „Faktorings, tā administrēšana”.

Diplomdarba mērķis ir izpētīt faktoringa darījuma teorētisko bāzi, dot vērtējumu tā administrēšanai, atklājot faktoringa devēja uzskaites problēmas, novērtēt attīstības iespējas, un izstrādāt priekšlikumus uzskaites pilnveidošanai.

Izvirzītā mērķa sasniegšanai ir pētīti un risināti sekojoši uzdevumi:

1. Izpētīt faktoringa darījumu būtību, attīstības vēsturi;
2. Izpētīt administrēšanas uzskaites sistēmu;
3. Izpētīt uzskaites sistēmas izveides nepieciešamību un uzskaites īpatnības;
4. Raksturot Latvijas faktoringa tirgu;
5. Izvērtēt faktoringa kompāniju piedāvātos pakalpojumus.
6. Izvērtēt un sniegt priekšlikumus faktoringa darījumu uzskaites uzlabošanai.

Darbā izvirzīto mērķu sasniegšanai attiecīgi veidota darba struktūra, kura sastāv no 3 nodaļām. Pirmajā tiek pētīts faktoringa teorētiskais pamatojums, attīstības vēsture un darījuma būtība, lai sniegtu sīkāku priekšstatu par produktu. Otrajā nodaļā tiek izvērtēta faktoringa darījumu administrēšana, lai sniegtu priekšstatu par uzskaites sistēmas nepieciešamību un uzskaites īpatnībām, un nepieciešamajiem uzlabojumiem. Trešajā nodaļā tiek pētīts faktoringa tirgus Latvijā, lai analizētu faktoringa attīstības iespējas.

Lai sasniegtu diplomdarba mērķi, darbā ir izmantotas ekonomiskās analīzes un statistiskās analīzes metodes, kā arī salīdzināšana ar iepriekšējiem gadiem. Tēmas labākai izpratnei un uzskatāmībai, darba gaitā tika izmantoti grafiskie attēli un tabulas.

Darbā veiktā Latvijas faktoringa darījumu attīstības un tirgus analīze aptver laika posmu no 1999. gada līdz 2006. gadam. Pievēršot uzmanību tieši pēdējo 5 gadu tendencēm.

Darba sekmīgai veikšanai ir ļoti svarīgs teorētiskais nodrošinājums uz kā balstās faktoringa administrēšana un uzskaitē. Diplomdarbā veiktā analīze pamatojas uz LR likumdošanas aktiem, Latvijas un ārvalstu auditoru darbiem, publikācijām laikrakstos, statistikas datiem, un nepublicētajiem materiāliem, Latvijas līzinga devēju asociācijas datiem. Darba izstrādāšanā izmantotajiem literatūras avotiem tiek dotas atsauces. Pētot Latvijas faktoringa darījuma tirgu un analizējot skaitliskos mērītājus, izmantoti Latvijas līzinga devēju materiāli un statistikas dati, tādēļ atsauces uz šiem datiem nav norādītas.

# 1. FAKTORINGA DARĪJUMU TEORĒTISKAIS PAMATOJUMS

## 1.1 Vēsture un attīstība

Valodnieciski jēdziens „faktorings” ir cēlies no angļu vārda *factor*, ar ko Anglijā un Amerikas Savienotajās Valstīs apzīmē starpnieku, tirdzniecības aģentu, komisjonāru, kas pārstāv citā apdzīvotā vietā (parasti attālākā) esošu personu vai uzņēmumu. Tikai vēlāk ar jēdzienu „faktorings” sāka apzīmēt darījumu, kurā komisijas operācijas saistās ar kreditēšanu [21]

Faktorings ir sācis attīstīties no tekstila izstrādājumu tirdzniecības. Jau 17. gadsimtā vilnas tirdzniecība Anglijā bija ļoti izplatīta un labi attīstīta. Ražotāji ne vienmēr bija spējīgi apmaksāt izdevumus, kas saistīti ar attālāku tirgu apguvi. Līdzīgi, viņi nevarēja ilglaicīgi kreditēt pārdevējus.

Jāatzīmē, ka pirmie faktoringa sniedzēji bija nevis bankieri, bet gan uzņēmēji, kas iesaistījās visos tekstila izstrādājumu tirdzniecības posmos. Toreiz viņus sauca par tirdzniecības aģentiem. Faktoru vai tirdzniecības aģentu galvenie uzdevumi bija:

- Uzturēt preču krājumus no Eiropas lielajiem tīgotājiem (pārdevējiem).
- Pārdot preces zem savas firmaszīmes pārdevēju vārdā.

Tā kā aģenti labāk zināja vietējos pircējus, lielās kompānijas atļāva pārdot preces uz kredīta un viņi izrakstīja savus rēķinus.

Finansējums tiek lietots arī, lai segtu ostas izdevumus, nodevas un samaksātu pārdevējiem.[46]

1620. gadā “The Pilgrim Fathers” uzsāka darbību ASV. Viņu vidū bija vismaz trīs Londonas tīgotāji, kurus varēja uzskatīt par faktoriem, jo viņi pirka preces un pārdeva jaunatklātajā tirgū. Nākamos divus gadsimtus ASV pārdzīvoja milzīgus imigrantu viļņus, galvenokārt no Anglijas. Tā kā pieprasījums pēc importa precēm auga, zināšanas, ko jaunie faktori piedāvāja, ideāli atbilda šādiem apstākļiem.

19. gadsimta 30-tajos gados termins “faktors” kļuva sinonīms komisijas aģentam. Viņu darbība koncentrējās uz tekstila izstrādājumu tirdzniecību, pārstāvot Eiropas ražotājus. Par pakalpojumiem tika iekasētas komisijas naudas.

Līdz Pilsoņu kara beigām faktoringa industrija bija koncentrējusies galvenokārt Ņujorkā, piedāvājot pakalpojumus par izdevīgiem procentiem.

Līdz 1940. gadam faktoringa industrija bija attīstījusies visā ASV. Tajā pašā laikā otrā okeāna pusē bija manāma ļoti lēna šīs sfēras attīstība, izņemot pāris Londonā esošas ārzemju bankas, kuras piedāvāja rēķinu diskontēšanas pakalpojumus.

50-to gadu beigās iezīmējās ar kredītkaršu ieviešanu Eiropā. Ap to pašu laiku Eiropā no ASV ienāca arī līzings ideja. Tāpēc faktoringa kompāniju dibināšana 1960. gadā nesagādāja lielu pārsteigumu. Pirmā kompānija tika izveidota Anglijā un drīz tai radās daudz nopietnu konkurentu. Taču bija viena problēma: visas kompānijas bija veidotas pēc ASV modeļa, bet britu tirgus vēl nebija gatavs pilnajam faktoringam, kur klients saņem kredīta aizsardzību, rēķinu administrēšanu un parādu atgūšanas pakalpojumus. Tāpēc daži tirgus dalībnieki bija spiesti pārkvalificēties uz vienkāršu finansēšanas pakalpojumu sniegšanu, kā alternatīvu kredītlimita pārsniegšanai (overdraft) vai kredītam. Tas varēja radīt iespaidu uzņēmējiem, ka faktoringa kompānijas ir tādas kā “pēdējo cerību aidevējas”.

Tomēr 70-to gadu sākumā Apvienotās Karalistes bankas sāka piedalīties faktoringa darījumos. Šo brīdi var uzskatīt par servisa faktoringa ilgā attīstības ceļa sākuma posmu. Dažu gadu laikā “Lielā Četrinieka” bankas bija iesaistītas faktoringa darījumos. Par spīti dažu gadu sliktajai publicitātei un kopējai komerciālās publikas nostājai, 1976. gadā tika sasniegts gandrīz 1 miljardu liels apgrozījums caur faktoringu finansētajiem darījumiem [39]

## **1.2. Faktoringa darījuma nozīme un būtība**

Latvijas Republikas normatīvie akti nereglamentē faktoringu, informācijas par faktoringa tiesiskā regulējuma trūkumu, kā arī par paša jēdziena izpratni Latvijas tiesībās negatīvi ietekmē uz faktoringa pakalpojumu plašu izmantošanu un attīstību Latvijas komercdarījumu tirgū. Ņemot vērā, ka faktoringa pakalpojumus Latvijā jau piedāvā vairākās kredītiestādes, tā tiesiskais regulējums atvieglotu jēdziena „faktorings” būtību un izpratni, kā arī sakārtotu no faktoringa līguma izrietošās tiesiskās attiecības. Praksē ar faktoringu saprot komercpakalpojumu, kas ļauj piesaistīt komersantam papildu finanšu līdzekļus, samazināt kredītriskus un uzlabot komersanta naudas plūsmu bez papildu nodrošinājuma, kā arī palielināt apgrozījumu vairākas reizes, neveicot papildu ieguldījumus. [7]

Literatūras avotos faktoringa definīcijas tiek skaidrotas dažādi, dažas no tām būtu:

- Faktorings ir process, ar kura palīdzību kompānija pārvērš savus debitora parādus naudas līdzekļos, nododot tos komisāram.[21]
- Faktorings ir parādu pirkšana ar mērķi nodrošināt ienākumus vai atbrīvot pārdevēju no administratīvajiem uzdevumiem vai sliktiem parādnikiem. [32]
- Faktorings ir apgrozāmo līdzekļu finansēšana pret debitoru parādiem.
- Faktorings ir komisijas operācija saskaņā ar kuru, uzņēmums-piegādātājam nodod bankai savas tiesības saņemt maksājumu par piegādātājām precēm. [30]

- Faktoringa ir pakalpojums, kas radīts uzņēmuma naudas plūsmas uzlabošanai un kā pamatā ir naudas pieprasījuma nodošana faktoringa uzņēmumam, saņemot tūlītēju apmaksu nolīgtajā apmērā. [46]

Mūsdienīgs Faktoringa skaidrojums - ilgstošs līgums starp faktoru un klientu par preču vai pakalpojumu sniegšanu pircējiem ar atlikto maksājumu, pamatojoties uz kuru faktors uzņemas sekojošu servisu:

1. Tūlītēju finansēšanu pret neapmaksātajiem rēķiniem;
2. Rēķinu administrēšanu un naudas prasījuma tiesību pārņemšanu;
3. Prasījumu savākšanu klienta uzdevumā,
4. Riska minimizāciju rēķinu neapmaksas gadījumā, ja faktorizēšana tiek veikta ar bezregresa nosacījumu.

5. Profesionālas konsultācijas pircēju kredīspējas noteikšanā.[46]

Latvijas komercbankas piedāvā diezgan līdzīgus faktoringa saņemšanas nosacījumus:

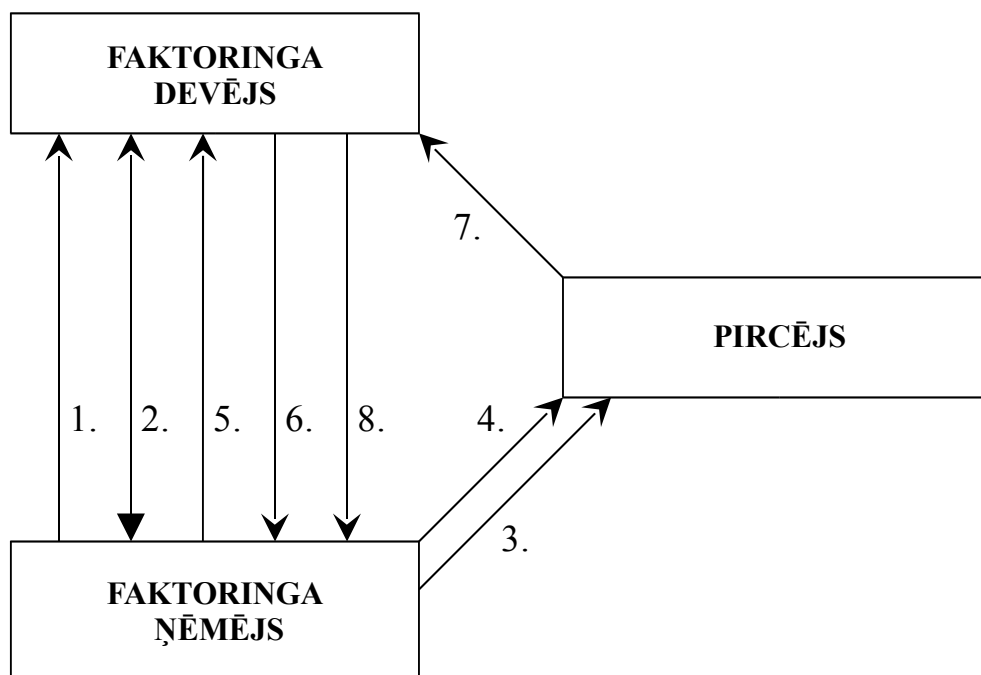
- Līguma termiņš – pārsvarā viens gads ar iespēju to pagarināt;
- Saņemamā avansa (pirmā maksājuma) lielums ir no 75-95% no rēķinā norādītās summas, bet citos gadījumos, pat līdz 100%;
- Procentu likmes ir atkarīgas no faktoringa termiņa un riska –jo tie lielāki, jo lielākas likmes;
- Faktoringa komisijas nauda (par pieprasījuma izskatīšanu, līguma noformēšanu, rēķinu administrēšanu un uzskaiti) katrā bankā noteikta pēc saviem uzskatiem.

Sākotnēji „Faktori nodrošināja būtībā sešus pakalpojumus: tirdzniecību, preču uzglabāšanu, izplatīšanu, administrēšanu un aizsargāšanu pret sliktiem parādiem un finansēšanu” Mūsdienās šis skaidrojums ir nedaudz pamainījies un tiek uztverts kā finansu faktors, kas ietver:

- Finansēšanu;
- Pakalpojumu funkciju(administrēšanu);
- Riska minimizēšanu.

## Finansēšana

Finansēšanas funkcija izpaužas tādējādi, ka, pārdodot faktoram prasījuma tiesības, pārdevējs saņem tūlītēju samaksu par veiktajām preču piegādēm vai sniegtajiem pakalpojumiem noteiktā apmērā no kopējās vērtības – nav nepieciešams gaidīt maksājuma paredzētā termiņa iestāšanos, jo faktori, piedāvājot finansēšanas pakalpojumus, ir gatavi maksāt avansā (skat. 1.1.attēlu).



**1.1.att. Faktoringa darījuma norise**

Pārdevējs vēlas saņemt finansējumu caur faktoringu, faktoringa devējs analizē projektu;

1. Pārdevējs un faktoringa devējs noslēdz faktoringa līgumu;
2. Pārdevējs informē pircēju par to, ka faktoringa devējs pārņem prasījuma tiesības uz saņemtajiem rēķiniem;
3. Pārdevējs pārdod precis vai sniedz pakalpojumus pircējam un izsniedz rēķinu;
4. Tiesības pieprasīt rēķina apmaksu tiek nodotas faktoringa devējam;
5. Faktoringa devējs samaksā pārdevējam par prasījuma tiesībām, ieturot komisiju par pakalpojumu;
6. Iestājoties rēķina apmaksas termiņam, pircējs pārskaita rēķinu summu faktoringa devējam;
7. Faktoringa veicējs veic atlikušo maksājumu pārdevējam (rēķina summa – samaksātais avanss – aprēķinātie faktoringa procenti).

Visnezdevīgākie resursi debitoru parādu finansēšanai, kā arī citu aktīvu finansēšanai ir uzņēmuma pašu līdzekļi. No svešiem līdzekļiem visizdevīgākais ir piegādātāja norādītais atliktais maksājuma termiņš, bet tas var būt nepietiekams, ja laikposms starp preču un

izejvielu pirkšanu un pārdošanu, un naudas ienākšanu ir samērā liels kā, piemēram, ražošanā. Uzņēmumam var nepietikt garantiju naudas aizdevumu saņemšanai no bankas, vai iespējamās garantijas ir paredzētas investīciju finansēšanai, bet faktoringa darījums neprasa papildu garantijas – vienīgais nodrošinājums ir debitoru parādi jeb no pircējiem saņemamie līdzekļi. Noslēdzot faktoringa darījumu, pārdevējs kļūst par faktoringa kompānijas klientu un pārdod savus debitoru parādus faktoram, prasot samaksu par nodotajām prasījuma tiesībām.

#### Pakalpojumu funkcija

Pakalpojuma funkcija (saukta arī par servisa funkciju) aptver faktora darbības, kas saistītas ar parādniekiem izrakstīto rēķinu administrēšanu – uzskaiti, kontroli, parādu piedziņu. Tā ietver arī tādus faktora papildu pakalpojumus, kā parādnieku maksātspējas kontrole, statistikas veidošana, pārskatu gatavošana, kredīta limitu noteikšana, pamatojoties uz lietišķo sadarbību ar katru debitoru un katra debitora maksātspēju, pārdevēja un pircēja informēšana par veiktajiem un kavētajiem maksājumiem. Nereti faktors arī dod padomus jautājumos par noietu, investīcijām, reklāmas politiku un nodokļiem. Dažās tautsaimniecības nozarēs varētu būt iespējama arī vienošanās, ka faktora pienākums ir preces glabāt, šķirot, pārvadāt, apdrošināt vai kārtot muitas jautājumus. Pie pakalpojuma funkcijām jāpieskaita arī faktora loma pārdevēja un pircēja samierināšanā, gadījumā, ja nav izpildīts pilns maksājums [21]

Tā ir īpaši izdevīga maziem un vidējiem uzņēmumiem, kam brīvie līdzekļi ir ļoti svarīgi ražošanas un attīstības procesā. Administrēšana ļauj pārdevējam ietaupīt laiku un citus papildus līdzekļus, neveltot papildus pūles ienākošo maksājumu kontrolēšanai, darbam ar nemaksājošiem debitoriem, kā arī sarežģītas naudas plūsmas plānošanai.

Rēķinu administrēšana ietver:

1. Rēķinu caurskatīšana un noteikumu salīdzināšana ar pirkšanas/pārdošanas līgumu;
2. Atskaišu sagatavošana par akceptētiem, neakceptētiem un limitu gaidošiem rēķiniem;
3. Pārskaitījuma veikšana par avansa maksājumu pārdevējam (klientam);
4. Papildus maksājumu uzdevumam - atskaites nosūtīšana par ieturētām summām (komisija un/vai procenti) un rezervē atstātām summām;
5. Ienākošo maksājumu no debitoriem kontrole un uzskaitē (informējošo vēstuļu, atgādinājumu un soda rēķinu nosūtīšana, utt.);
6. Kredīta kontrole un kavētāju pārbaude;
7. Atskaišu sagatavošana pārdevējam ( mēneša atskaite par visām summām un rēķiniem: rēķinu summas, rēķinu skaits, nomaksātā komisija, procenti, kavētie maksājumi.

### Risku minimizēšana

Delkredēres funkcija – regresa prasību nepielietošana attiecībā uz pārdevēju nozīmē, ka gadījumā, ja pircēja maksātnespējas dēļ netiktu veikta samaksa par piegādātajām precēm, zaudējumus uzņemtots faktors un neceltu regresa prasību pret savu klientu (pārdevēju). Klients ir atbildīgs tikai par prasījuma īstumu, proti, par tā pamatojuma esamību. Šī faktoringa funkcija ļauj arī maziem uzņēmumiem veikt lielas piegādes, nebaidoties, ka pircēja maksātnespējas gadījumā, tiem nāksies ciest milzīgus zaudējumus, kas varētu novest pie bankrota.[21]

### **1.3 Faktoringa darījumu veidu raksturojums**

Ar laiku faktoringa veidi attīstījās un izveidojās vairāki faktoringa paveidi uzņēmums var izvēloties sev atbilstošāko vadoties pēc pircēja, atrašanās vietas, riska pakāpes uzņemšanās.

Faktorings iedalās sekojoši:

1. Pilna servisa faktorings
  - Regresa faktorings;
  - Bez regresa faktorings.
2. Starptautiskie darījumi;
  - Importa faktorings;
  - Eksporta faktorings;
  - Divu faktoru sistēma.
3. Komerčiālais regresa faktorings;
4. Rēķinu diskontēšana;
  - Konfidenciāla rēķinu diskontēšana;
  - Atklātā rēķinu diskontēšana/starptautiskās faktoringa;
  - Kompleksā finansēšana;
5. Termiņa faktorings.

### 1.3.1. Pilna servisa faktoringis

Atkarībā no tā, vai faktors uzņemas klienta debitoru maksātnespējas risku vai neuzņemas, tiek izšķirti faktoringis ar regresu (atpakaļpārdevums) vai bez regresa. Dažādos literatūras avotos, tiek lietoti arī nosaukumi atgriezeniskais vai neatgriezeniskais faktoringis. Regresa faktoringis ir kad pircēju maksātnespējas risku uzņemas pārdevējs – faktora klients, pret kuru faktors var celt prasījumu gadījumā, ja nav iespējams prasījumu piedzīt no pircēja – parādnieka, jo faktors ir noteicis ierobežotu termiņu, kurā parādniekam jāizdara maksājums, un ja noteiktajā termiņā parādnieks to nav veicis, tad kredīta atmaksāšana kļūst par klienta pienākumu, jo tas pēc būtības ir aizdevums, nevis prasības galīgs pirkums. Tātad, regresa faktoringā klients atbild gan par nododamā prasījuma patiesumu, gan arī par tā drošumu, savukārt faktors riskē tikai ar to, ka gadījumā, ja tas celtu regresa prasību pret savu klientu – pārdevēju, arī tas var izrādīties maksātnespējīgs. Līguma puses var arī vienoties par regresa prasījuma apmēra robežu, kāda attiecināma uz konkrētiem parādiem.

Darba autors secina, ka praksē vienu un to pašu darījumu attiecību robežās starp klientu un faktoru var pastāvēt gan regresa, gan bez regresa faktoringis, jo faktoringa līgums aptver vairāku prasījumu cesiju. Bez regresa faktoringa gadījumā, ja parādnieks maksājumu neizdara paredzētajā termiņā, tad klientam nekādu saistību attiecībā uz parādu nebūs. Citiem vārdiem sakot, kad faktoram ir tiesības nodot atpakaļ no klienta pārņemtās prasījuma tiesības pret pircēju, tad tas ir faktoringis ar regresu, bet kad šādu tiesību nav, tad tas ir faktoringis bez regresa. Būtībā tā ir ilgstoša sadarbība starp faktoru un klientu. [38]

### 1.3.2 Starptautiskie darījumi

Starptautiskais faktoringis ir gadījumā, ja faktoram tiek nodoti prasījumi, kas rodas no preču vai pakalpojumu piegādēm starptautiskā mērogā. Šis faktoringa veids tiek iedalīts trijos paveidos:

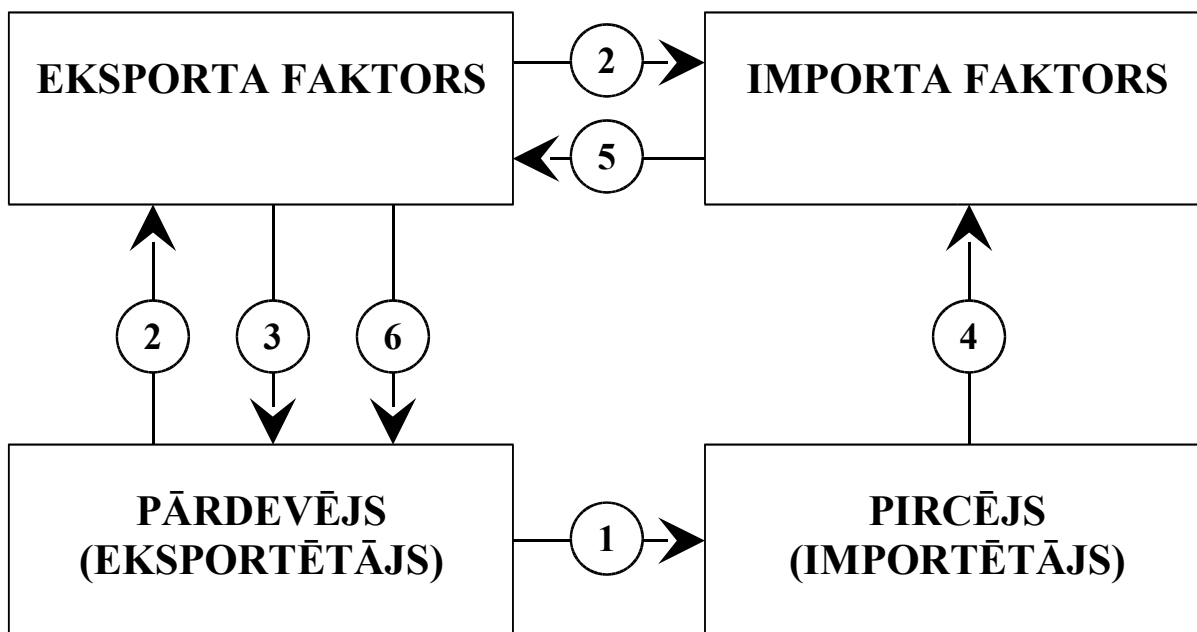
1. Importa faktoringis
2. Eksporta faktoringis
3. Divu faktoru sistēmas

*Importa faktoringis* pēdējo gadu laikā ir ievērojami attīstījies, Faktors piedāvā pakalpojumus ārzemju klientiem, kurš piemēram ar kuģi ieved preces faktora teritorijā. Visbiežāk šādos darījumos iesaistās tieši lieli eksportētāji, kas vēlas palielināt apgrozījumu

noteiktā valstī. Var secināt, ka šis veids pārdevējam atmaksājas tikai tādā gadījumā, ja viņš eksportē savas preces, nevis iepirkās, pretējā gadījumā jāslēdz neskaitāmi faktoringa līgumi.

Eksporta (tiešā eksporta) faktoringa finansētāji var iegūt banku ziņojumus par klienta kredītiem, kā arī viņus interesējošo informāciju par valsti no daudziem informācijas avotiem, šajā faktoringa veidā eksportētājs prasījumus cedē eksportētāja valsts faktoram, kurš pats iekasē parādus no ārzemju pircējiem. Šajā Faktori izmanto kādu no informācijas avotiem vai jau noteiktu parādu atgūšanas aģentu, lai atgūtu termiņā neatmaksātos parādus. Darba autors pievienojas viedoklim, ka faktoram labi jāapsver riski, kas saistīti ar konkrētās valsts politisko un ekonomisko situāciju un paša faktora spēju efektīvi kontrolēt parādu atgūšanas aģentu darbu. Tiešais eksporta faktoringa ir reti sastopams.

Divu faktoru sistēma ir balstīta uz gludi darbojošos sadarbību starp eksporta un importa faktoriem. Viens no svarīgākajiem sadarbības posmiem ir informācijas apmaiņa, kas ir izdevīga abiem partneriem. Arī pircējs vai pārdevējs var iegūt sev nepieciešamās zināšanas par interesējošo valsti no sava faktora. Šī sistēma ļoti atvieglo apmaksas sistēmu, jo pircējam ir ērtāk apmaksāt rēķinu savā valstī, nekā veikt starptautisku maksājumu. Var secināt, ka šis faktoringa veids ir visizplatītākais Rietumeiropas valstīs. Darījumu norises shēma attēlota 1.2. attēlā:



*1.2.att. Divfaktoru darījuma norises shēma*

1. Pārdevējs pārdod preces vai sniedz pakalpojumus noteiktam ārvalstu pircējam (eksportē);
2. Pārdevējs nodod savas prasības caur eksporta faktoru importa faktoram, kas uzņemas pircēja maksātnespējas risku;

3. Eksporta faktors pārskaita līdzekļus priekšapmaksas veidā saskaņā ar apstiprināto rēķinu;
4. Importa faktors iekasē no pircēja debitoru parādu savā valstī;
5. Importa faktors pārskaita saņemtās summas eksporta faktoram;
6. Eksporta faktors veic pilnīgu apmaksu pārdevējam (kopējā rēķina summa – veikta priekšapmaksā – aprēķinātie finansējuma procenti).[38]

### **1.3.3 Komerčiālais regresa faktoringa**

Serviss, ko piedāvā komerciālā regresa faktori ir ļoti līdzīgs standarta regresa faktoringam, taču tas ir komerciālāks savā būtībā. Faktoringa kompānijas ir neatkarīgākas un mazākas organizācijas ar īsākiem saziņas kanāliem. Lēmumu pieņemšana notiek daudz ātrāk un attiecības kā ar klientiem, tā ar pārdevējiem ir saliedētākas. Vienošanās tiek panāktas diskusiju ceļā un parādi tiek iekasēti ne vēlāk kā 90 dienas pēc noteiktā datuma. Faktori visbiežāk neierobežo pārdevēju kredītu lielumus.

### **1.3.4 Rēķinu diskontēšana**

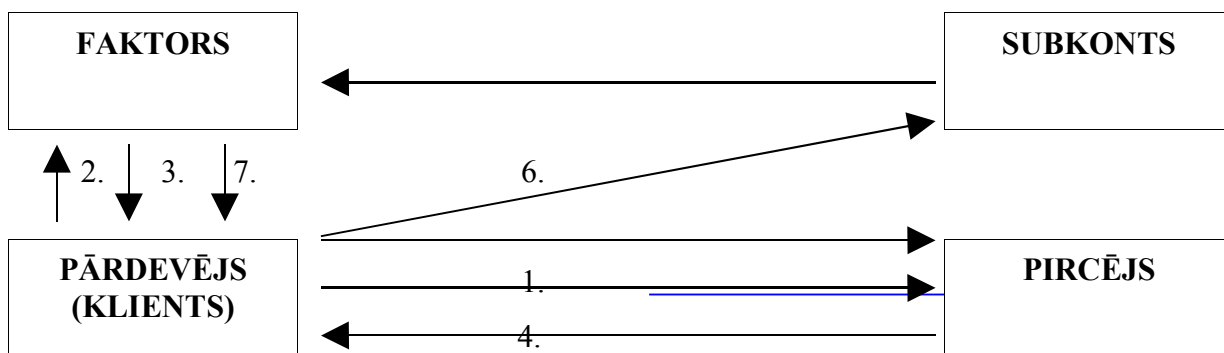
Faktors aprēķina kādu summu (diskontēto vērtību) par rēķinu, kuru šobrīd drīkst izmaksāt, lai pēc noteiktā termiņa, kad ienāks atmaksā no pircēja, būtu dzēsts pamatparāds un finansējuma procenti.

Rēķinu diskontēšana ir cieši saistīta ar faktoringu. Klients pārdod viņam neapmaksātos rēķinus faktoram, kurš šajā kontekstā ir diskontētājs un piedāvā atlīdzības pakalpojumu līdzīgi kā faktors. Vienošanās ir konfidenciāla un parādniekam netiek ziņots, ka rēķins, kas apstiprina parāda esamību, ir apmaksāts. Klientam vienīgi atliek uzņemties atbildību par parāda iekasēšanu un samaksāt diskontētājam par parāda iekasēšanas procesu.

No diskontētāja viedokļa operācija ir riskantāka kā faktoringa, jo netiek kontrolēta darījumu virsgrāmata un parasti nepastāv tiešs kontakts ar parādnieku. Viņš pilnībā ir atkarīgs no klienta prasmes un godprātības, piedāvājot likumīgu un ne bezcerīgu parādu diskontēšanai.

No klienta viedokļa darījums izdevīgs, jo klients saņem lielākus naudas līdzekļus, nekā parastos apstākļos bankas aizdod kā rēķina limita pārsniegšanu (overdraft) vai kādu citu uz debitoriem balstītu aizdevuma veidu.

*Konfidenciālās rēķinu diskontēšanas* gadījumā klients nodod diskontētājam rēķinu sarakstu, ļoti līdzīgi kā jau agrāk aprakstīts faktoringa darījumos, (skat.1.3. att.).

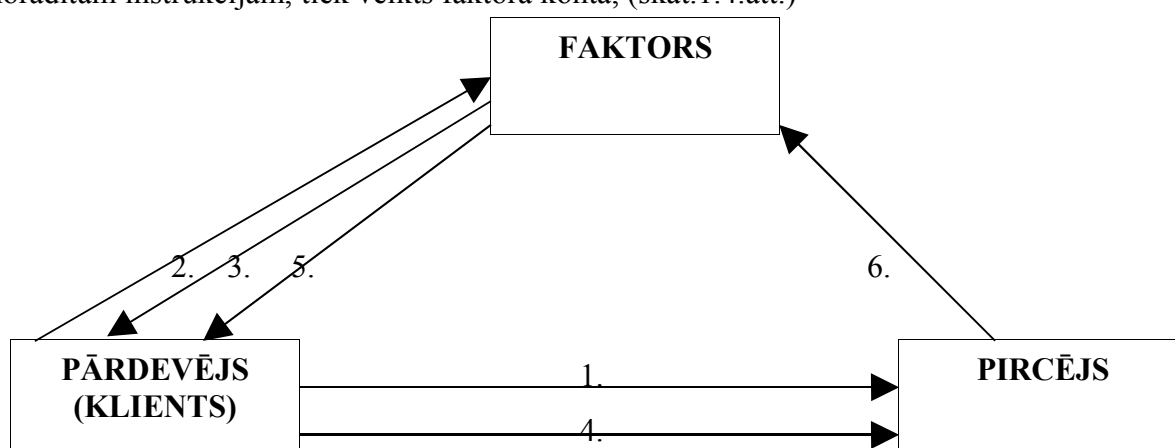


5.

### 1.3.att. Konfidenciāla rēķinu diskontēšana

1. Pārdevējs sūta savu rēķinu pircējam;
2. Pārdevējs sūta rēķina kopiju (vai virsgrāmatas ierakstus) faktoram;
3. Faktors apmaksā 80% procentus no rēķina vērtības;
4. Pārdevējs pieprasa no pircēja rēķina apmaksu;
5. Pārdevējs saņem rēķina apmaksu;
6. Pārdevējs iemaksā faktora subkontā pircēja pārskaitīto summu;
7. Faktors apmaksā atlikušos 20 % Pārdevējam.

Atklātā rēķinu diskontēšana ir tad, ja klients ir atbildīgs par parādu iekasēšanu un administrēšanu tāpat kā rēķinu diskontēšanā, bet tas viss notiek atklātā formā. Servisā var tikt iekļauta arī aizsardzība pret “sliktajiem parādiem”. Debitora maksājums, sekojot rēķinā norādītām instrukcijām, tiek veikts faktora kontā, (skat.1.4.att.)



### 1.4.att. Atklāta rēķinu diskontēšana

1. Klients nosūta rēķinu debitoram;
2. Klients nosūta rēķina kopiju (vai virsgrāmatas datus) faktoram;
3. Faktors apmaksā 80% rēķina vērtības;

4. Klients pieprasa rēķina apmaksu debitoram kā faktora aģents;
5. Faktors saņem apmaksu tieši no debitora;
6. Faktors apmaksā klientam atlikušos 20%. [38]

Šo faktoringa veidu var uzskatīt par vidusceļu starp faktoringu un rēķinu diskontēšanu, jo tas klientam ļauj brīvi kontaktēties ar debitoru. Parasti Faktors uztur paralēlu virsgrāmatu, jo šis ir dārgāks faktoringa veids kā parasta rēķinu diskontēšana.

Kompleksā finansēšana atšķiras ar papildus drošības pasākumiem no diskontētāja puses. Darba kapitāls klientu finansēšanai var būt atkarīgs no drošības līmeņa. Rēķinu diskontēšanā kā papildus nodrošinājums var tikt izmantoti pamatlīdzekļi, apgrozāmie līdzekļi, piemēram, krājumi.

Kompleksā finansēšana bija pirmais mārketinga iebrukums tradicionālajos banku finanšu pakalpojumos.

Pati vienkāršākā kompleksā finansēšana balstās uz krājumu vērtēšanu. Finansēšanas iespējas ir atkarīgas no krājumu apjoma un spējas tos efektīvi novērtēt. Visbiežāk finansējums nepārsniedz 95-100% no kopējā debitoru apjoma.

### **1.3.5. Termiņa faktoringa**

Termiņa faktoringa ietver pilnā faktoringa elementus, izņemot avansa maksājumus, tātad arī maksa par to netiek ieturēta. Tiek piedāvāts pilns pakalpojumu komplekts, tajā skaitā virsgrāmatas administrēšana, parādu iekasēšana un kredīta kontrole un aizsardzība. Klients iegūst labu naudas plūsmu, jo lielākā daļa faktoru piedāvā noteikumus, kas paredz fiksētu termiņa noteikšanu, ņemot vērā Debitora parādu vidējo atmaksas laiku. Šā termiņa laikā faktors ir apņēmis finansēt klientu pilnā apmērā, atskaitot komisijas maksu un citus maksājumus.

### **1.4. Darījuma nozīme iesaistītajām pusēm**

Darījumu cilvēkiem joprojām ir maldīgs priekšstats par faktoringu. Faktoringu var izmantot gan jauni uzņēmumi, gan finansiāli vājāki uzņēmumi, ja viņu darījumu partneri ir finansiāli stabili. Ar faktoringa palīdzību pat pavisam neliela firma var iziet eksporta tirgū. Mazai Latvijas kompānijai, uzsākot savas produkcijas pārdošanu ārvalstīs, nav nepieciešams pieņemt darbā atsevišķu eksporta menedžeri ar ikmēneša algas izmaksām, tā vietā izvēloties faktoringu, un tā piedāvātos pakalpojumus. [22]

Faktoringa pakalpojums ir izdevīgs visām trim daļiņām iesaistītajām pusēm: faktoram, jo tas saņem atlīdzību, pircējam – jo tas var izmantot atliktā maksājuma iespējas un visbeidzot pārdevējam, kas var attīstīt sava uzņēmuma darbību. Šajā nodaļā autors izklāstīs lielākās priekšrocības un trūkumus, kādus piedāvā faktoringa.

### **Faktors:**

#### Pozitīvi

- Iegūst atlīdzību par faktoringa finansējuma piešķiršanu un debitoru parādu administrēšanas pakalpojumu sniegšanu.
- Palielina konkurētspēju starp citām finanšu institūcijām, nodrošinot lielāku tirgus daļas iegūšanu.

Faktoringa kompānijas ienākumi veidojas no komisijas par rēķinu administrēšanu un no procentiem. Komisijas maksa ko iegūst faktoringa tiek atrunāts līgumā, kas nosaka, cik procentus faktors iegūst no rēķina kopsummas, par kādu tiek iesniegts rēķins faktoram. Procenti tiek noteikti līgumā, un tos rēķina no faktoringa avansa summas ko pārskaita faktors pārdevējam līdz pilnai atmaksas dienai ko pircējs ir veicis faktoram.

Tā kā Latvijā ne visas bankas un līzings kompānijas piedāvā faktoringa pakalpojumus, tad tām kompānijām, kuras to dara, ir iespēja saviem klientiem piedāvāt dažādākus pakalpojumus un nodrošināt lielāku tirgus daļas iekarošanu.

#### Negatīvi

- Pakalpojumu sniegšana ir saistīta ar augstas pakāpes risku;
- Tā kā tas ir īstermiņa kredīta veids, tad nav iespējams prognozēt klienta sadarbību un prognozēt faktoringa kompānijas portfeļa pieaugumu vai samazinājumu;
- Krāpšana un darbinieku neuzmanība.

Tā kā faktoringa ir kredīta veids, kas neprasa papildus nodrošinājumu, tad tas tiek uzskatīts par augsta riska darījumu, kam nepieciešama detalizēta darījumu, pircēju un pārdevēju analīze.

Atšķirībā no ilgtermiņa kredītiem, faktoringa ir īstermiņa kredīts, līdz brīdim, kad pircējs simtprocentīgi apmaksās rēķina kopsummu, līdz ar to nevar skaidri prognozēt darījuma skaitu un avansējamo rēķinu summu nākotnē.

Darba autors secina, ka krāpšanas mēģinājumi un apzināta krāpšana ir viens no negatīvajiem aspektiem pakalpojumu sniegšanā. Kaut arī pircēju un pārdevēju finansiālie rādītāji ir labi, nav garantijas, ka nepastāv kāds krāpšanas mēģinājums starp pircēju un pārdevēju, piem. rēķinu nodots avansēšanai pirms preces nodošanas pircējam, bet prasības pret pārdevēju tiek celta tikai pēc preces piegādes. Darbinieku neuzmanība arī ir viens no

riskiem, jo darbiniekiem kas nodarbojas ar rēķinu administrēšanu rūpīgi jāpārbauda visi avansējamie rēķini, viņu rekvizīti, atzīmi par nodošanu.

## **Pircējs**

### Pozitīvi

- Vienkāršo naudas plūsmas plānošanu. Pircējam ir iespēja saņemt preces uz kredīta. Tādejādi pircējs iegūst laiku un par pirkumu paredzēto summu, (ko nosaka pārdevējs par to neprasot papildus samaksu) iespējams, var paspēt izmantot vēl kur citur, piemēram, norēķināties par citiem pirkumiem savlaicīgi un iegūt skonto atlaides.
- Kāpināt savu apgrozījumu, samazinot finanšu cikla garumu. Finanšu cikls ir krājumu aprites periods + debitoru aprites periods – kreditoru aprites periods [34]

### Negatīvi

- Pircējus varētu nedaudz mulšināt nepieciešamība maksāt trešajai personai – tiem varētu rasties priekšstats, ka, viņi iegādājoties preces vai pakalpojumus, nesadarbojas ar savu piegādātāju;
- Pircējam nav iespēja saņemt skonto atlaides no šī pārdevēja, tāpat arī par piegādātajām precēm nedrīkst celt iebildumus – atgriezt preces vai nocenot. Preču atgriešana jānoformē ar atsevišķu rēķinu, ko pircējs izraksta savam pārdevējam;
- Faktoringa operācijas mēdz kļūdaini uzskatīt kā aizdevuma saņemšanas galējo līdzekli, līdz ar to var rasties priekšstats, ka pārdevējs nonācis finansiālās grūtībās un radīt negatīvu firmas imidžu.[20]

No iepriekšminētā var secināt, ka pircējs strādājot ar pārdevēju, kas izmanto faktoringa pakalpojumus iegūst uz laiku brīvus naudas līdzekļus, ko prasmīgs uzņēmējs mācēs likt lietā. Un argumenti kāpēc nevajadzētu izmantot faktoringu ir vairāk gan nezināšanas dēļ, kā pamatoti apgalvojumi.

## **Pārdevējs**

### Pozitīvi

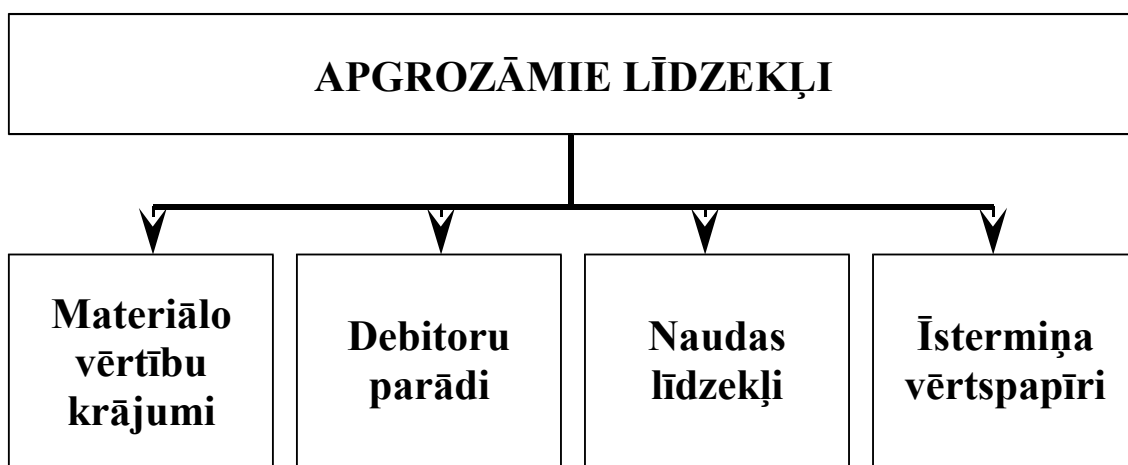
- Ātra naudas saņemšana, nodrošinot stabilu un drošu uzņēmuma naudas plūsmu;
- Pircēja vai pasūtītāja finansiālā stāvokļa kvalitatīva analīze, saņemot vērtējumu par pircēja vai pasūtītāja piemērotību atliktā maksājuma veikšanai;
- Naudas iekasēšana no pircēja vai pasūtītāja, pastiprinot parādniestu kontroli;
- Ar debitoru parādiem saistīto risku samazināšana;
- Konkurētspējas uzlabošana, jo iespējams piedāvāt garākus apmaksas termiņus;

- Savlaicīga norēķināšanās ar piegādātājiem un darbuņēmējiem.[20]
- Pārdevējam nav jāuztraucas par nodrošinājumu finansēšanas saņemšanai;
- Uzņēmums uzlabo savu likviditāti.

Faktoringu ir ērti izmantot gadījumā, ja uzņēmums strauji aug un tam nepieciešams apgrozāmo līdzekļu finansējums – tāds, lai nevajadzētu uztraukties par nodrošinājumu, kura bieži vien jauniem uzņēmumiem nav. Faktoringa gadījumā nodrošinājums ir pats līguma objekts – debitoru parādi. Palielinās iespēja piekļūt finansu līdzekļiem līdz ar kompānijas izaugsmi, tāpēc, ka finansu līdzekļu esamība saskaņā ar faktoringa līgumu, pieaug proporcionāli pārdošanas apjoma pieaugumam.[24]

Apgrozāmie līdzekļi veido ļoti nozīmīgu uzņēmuma bilances aktīvu daļu. Pēc apgrozāmo līdzekļu kopsomas un struktūras tiek vērtēts uzņēmuma potenciāls, maksāspēja, likviditāte. Pēdējais rādītājs raksturo uzņēmuma spēju savlaicīgi nomaksāt savas parāda saistības. Tas ir viens no galvenajiem jautājumiem, kas interesē tirgus attiecību dalībniekus – piegādātājus, noguldītājus, akcionārus, kreditorus, kā arī bankas, finansu iestādes. Praksē uzskata, ka kopējas likviditātes absolūtais rādītājs, nedrīkstētu būt mazāk kā 1. [14]

Tātad, ja uzņēmuma īstermiņa parādu summa ir lielāka par apgrozāmo līdzekļu vērtību, uzņēmumā rodas finansiālas problēmas, kas saistītas ar savlaicīgu maksājumu kārtošanu un norēķināšanos ar kreditoriem. Kā redzams, dažādie likviditātes rādītāji atkarīgi no apgrozāmo līdzekļu sastāva (skat. 1.5.att.), ko iespējams koriģēt un mainīt. Izmantojot faktoringu, tiek samazināti debitoru parādi un palielināts naudas daudzums kasē, līdz ar to palielinot absolūtās likviditātes rādītāju, taču pārāk liels naudas daudzums uzņēmuma kasē vai bankas kontos arī nav vēlams, iespējams, tos izdevīgāk ieguldīt depozītos vai vērtspapīros vai izmantot finansu cikla samazināšanai.[24]



1.5.att. Apgrozāmo līdzekļu sastāvs

### Negatīvs

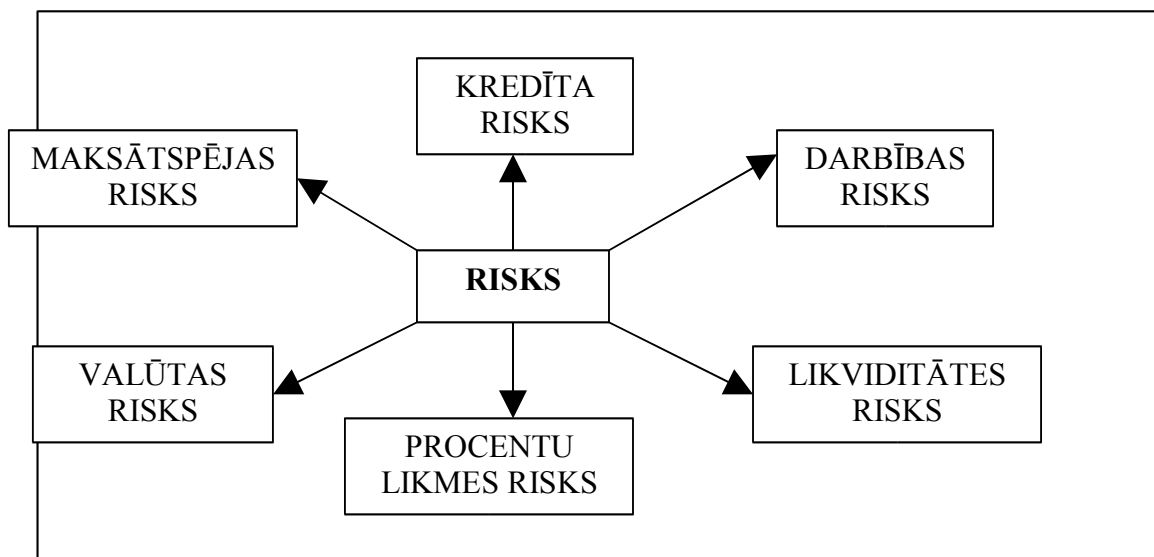
- Faktorings palielina uzņēmuma izdevumus;
- Pasliktinās kontrole pār pircēju maksājumiem;

Par faktoringa pakalpojuma izmantošanu uzņēmumam ir jāmaksā komisijas nauda par katru faktoram nodoto rēķinu. Arī komisijas nauda par līguma noslēgšanu – par darījuma partneru izvērtēšanu. Finansējuma procenti, par izmantotajiem naudas līdzekļiem – pārdevējam nākas maksāt procentus par laiku, kamēr tā pircēji nav samaksājuši par piegādātajām precēm, kā arī papildus, ja pircēji kavē norādītos termiņus. Tā kā pircējs maksā faktoringa kompānijai, tad pārdevējs vairs nekontrolē pircēju maksātspēju, arī faktoringa līgumā parasti ir paredzēts, ka faktora pienākums ir pārskaitīt pārdevējam atlikušo rēķina daļu trīs darba dienu laikā no dienas, kad tā saņēmusi maksājumu. Un tad vēl atliek pārskaitīt pārdevējam rēķina daļu, kas atkal var aizņemt vairākas dienas. Līdz ar to iespējams, ka rēķina apmaksa pie pārdevēja nonāk ar 2 līdz 5 dienu kavēšanos. Bet pircēja nemaksāšanas gadījumā, faktoringa kompānija nodarbojas ar naudas piedziņu no pircēja sūtot pretenzijas vēstules, zvanot pircējam ar atgādinājumu par maksājumu.[38]

### **1.4 Faktoringa kompānijas riski**

Kā jebkurā darījumā, arī faktoringa darījumos pastāv riski. Faktoringa kompāniju, tāpat kā jebkuras finanšu institūcijas, finansiālais stāvoklis ir lielā mērā pakļauts kredītriskam, tāpat arī savu aizņēmēju darījuma riskam, sistemātiskām neveiksmēm finanšu tirgū un valstu ekonomisko neveiksmju sekām.

Atkarībā no risku rašanās sfēras, tos var iedalīt **ārējos** un **iekšējos** riskos. Pie ārējiem riskiem tiek pieskaitīti riski, kas nav tieši saistīti ar bankas (faktoringa kompānijas) vai konkrēta klienta darbību. Tie ir politiskie, sociālie, ekonomiskie, ģeofiziskie, likumdošanas, konkurences, makroekonomiskie, apdrošināšanas u.c. riski. Tā kā šie riski nav tieši pārvaldāmi no bankas (faktoringa kompānijas) puses, tad līdz ar to tie netiks sīkāk analizēti. Tālāk autori apskata iekšējos riskus, kurus var iedalīt tā kā redzams 1.6.attēlā.[13]



**1.6.att. Risku veidi**

### Kredītrisks

Viens no svarīgākajiem riskiem, kas ietekmē kredītkompānijas darbību. Kredītrisks ir iespējamie zaudējumi, kādi var rasties bankai pie bankas naudas plūsmas struktūras nelabvēlīgām izmaiņām. Tas ir risks, ka aizņēmējs, faktoringa gadījumā pircējs nespēs apmaksāt rēķina summu un procentus. Pastāv divi galvenie kredītriska veidi:

1. *Aizņēmēja kredīta risks* – visbiežāk izplatīta parādība, kad aizņēmējs (pircējs) nepilda savas saistības.
2. *Norēķināšanas risks* – gadījums, kad partneris (pircējs) bankrotē laika posmā starp darījuma noslēgšanas un norēķināšanas dienu. Ja tas notiek pirms norēķināšanas dienas, banka zaudē tikai izmaksas, kas saistītas ar neveiksmīgā darījuma galarezultātā radušās pozīcijas noseģšanu. Ja tas notiek tieši norēķināšanas dienā, un banka ir izmaksājusi līdzekļus, nesaņemot kompensāciju, tā zaudē visu darījuma summu. Tas ir īpaši ņemams vērā operācijās ar ārvalstu valūtām.

Atkarībā no faktoringa veida ( piem., iekšzemes, starptautiskais) atšķiras arī riska sadale starp uzņēmumu, kurš izmanto faktoringa pakalpojumus, un uzņēmumu, kurš sniedz faktoringa pakalpojumus, gadījumā, ja produktu pircējs neapmaksā rēķinus.

### Procentu likmes risks

Ir iespēja, ka banka varētu nebūt spējīga saglabāt pozitīvu starpību starp procentiem, kuru banka pelna ar saviem līdzekļiem, un procentiem, kas ir jāmaksā, par tās saistībām piesaistītos līdzekļos( citu banku sniegtie aizdevumi, noguldījumi).tas ir risks, kas atspoguļo nākamā tīrā ienākuma atkarību no izmaiņām procentu likmēs. Banka, kas strādā ar zemu

procenta likmju starpību, tiešāk izjutīs savu peļņas samazināšanos, nekā banka, kas strādā ar augstāku procentu likmju starpību.[13]

#### Valūtas risks

Ir risks ciest zaudējumus, kas var rasties no bankai piederošas kādas valūtas, preces vai vērtspapīru cenas nelabvēlīgām izmaiņām. Valūtas risks attiecas ne tikai uz ārvalstu valūtām un precēm, bet arī uz jebkuru ārpusbilances vai bilancē ietvertu vērtspapīru, ko paredzēts realizēt tirgū. Šie riski parasti netiek attiecināti uz investīciju līdzekļiem, jo tie tiek turēti ilgtermiņa vajadzībām vai līdz to notecēšanas termiņam un jebkura starpība starp pirkšanas cenu un to dzēšanas izmaksām tiek uzskaitīta par šiem līdzekļiem saistīto ienākumu sastāvdaļu.

#### Likviditātes risks

Ir finanšu iestādes spēja segt nomaksājamās saistības ar līdzekļiem, kuri ir naudas līdzekļu formā vai kuru nekavējoties var pārvērst naudā. Šī riska definīcija skaidro, ka "likviditāte ir finanšu iestādes spēja segt nomaksājamās saistības ar līdzekļiem, kuri ir naudas līdzekļu formā vai kurus nekavējoties var pārvērst naudā". Likviditātes riska rašanās avots ir termiņu ne sabalansētība bankas piesaistāmajiem un izvietojamajiem resursiem. Minētais riska veids ir neizbēgams, jo bankas kā finanšu starpnieka pamatfunkcija ir termiņu transformācijas funkcija starp piesaistāmajiem un izvietojamajiem resursiem. Turklāt saprotams, ka savā galīgajā izpausmē likviditātes zaudējums izraisa maksāspējas zaudējuma draudus. Viena no likviditātes riska formām ir tirgus likviditātes risks, kas nozīmē nespēju ātri un efektīvi slēgt pozīcijas un realizēt portfeļus, kas izraisa limitētu pieeju resursiem. Bankas vadībai ir jāapzina vispārējo likviditātes stāvokli, kā arī limitu pārsniegšanas gadījumus, par kuriem vadībai ir jābūt informētai nekavējoties.[13]

#### Maksāspējas risks

Ir risks kā rezultātā nav iespējams segt zaudējumus, kas radušies no visiem iepriekšminētajiem riskiem. Praktiski maksāspējas risks nozīmē to, ka banka nav spējīga kārtot savas saistības, tas nozīmē ir kļuvusi maksātne-spējīga. Maksāspējas riska rezultāts ir nespēja ģenerēt kapitālu, ko ir izraisījuši radušies riski. Maksāspējas risks ir kritisks banku uzraudzības institūcijām, jo to uzdevums ir noteikt nepieciešamā kapitāla līmeni, lai nodrošinātos pret dažādiem riskiem.

#### Darbības risks

Arī banka, kā jebkurš uzņēmums ir pakļauta darbības riskam, kas ir saistīts ar situāciju, kad , kad kļūda vai pārskatīšanās kļūst par iemeslu finansiāliem zaudējumiem. Galvenās darbības riska jomas ir: viltojums, kļūda, darba pārtraukšana, uzskaites sistēmas izstrādāšana un atbilstīgums, neatļauta piekļūšana slepenai informācijai, informācijas sagrozīšana, darba

pienākumu pārkāpšana. Par šo risku un tā minimizēšanas iespējām sīkāk aprakstīts nodaļā par iekšējo kontroli.[13]

Runājos par faktoringu, tad kā jau darbā tika minēts, tad tas ir saistīts ar augstu riska pakāpi. Liels risks jaunām kompānijām, kas piedāvā faktoringa pakalpojumus, varētu būt pieredzes trūkums. Kompānijas, kas šajā nozarē darbojas vairākus gadus ir izveidojusi noteikumus un procedūras, kas nosaka uzņēmumu riska pakāpi un finansēšanas riska pakāpi. Izstrādājot pareizi kontroles, procedūru kopumu, uzņēmums var izvairīties no riskiem nākotnē.

Var secināt, ka riska faktoru izvērtēšana un noteikšana veicina to samazināšanu līdz minimumam, tāpēc risku paredzēšana un novērtēšana jāuzskata par faktoringa darījuma vadības vienu no būtiskākajiem noteikumiem piedāvājot šo produktu.

# 1. FAKTORINGA DARĪJUMU ADMINISTRĒŠANA

## 2.1 Faktoringa uzskaites sistēmas nepieciešamība

Faktoringa sevī ietver nevis tikai finansēšanas veidu, bet veselu sistēmu. Šo sistēmu nepieciešams gan uzskaitīt, gan vadīt, gan attīstīt, un uzraudzīt. Lai uzņēmumā sekmīgi tiktu uzskaitīti visi faktoringa darījumi, tam ir jāizstrādā īpaša faktoringa uzskaites sistēma un procedūras, kas reglamentētu uzskaites secību un sistēmu. Uzņēmumam būtu jāizstrādā ne tikai IT uzskaites sistēma, bet arī faktoringa instrukcijas un faktoringa administrēšanas instrukcijas. Instrukcijas gan esošajiem, gan jaunajiem darbiniekiem sniedz skaidru priekšstatu par darbu secību un noteiktajiem ierobežojumiem un noteikumiem.

Faktoringa atšķirībā no līzings, vai kredīta ietver krietni lielāku darba un uzskaites apjomu. Tādēļ, lai uzņēmumam būtu skaidrs priekšstats par faktoringa apjomiem, būtu jāizstrādā iekšējā kontrole, kas ļautu izvairīties no krāpšanas un darbinieku kļūdām, kā rezultātā mazinātu darbības risku. Galvenās darbības riska jomas ir: viltojums, kļūda, darba pārtraukšana, uzskaites sistēmas izstrādāšana un atbilstīgums, neatļauta piekļūšana slepenai informācijai, informācijas sagrozīšana, darba pienākumu pārkāpšana [11]

Faktoringa administrēšana sevī ietver vairākus procesus:

1. Līgumu sastādīšana un aktivizēšana. Šis process ietver sevī jaunu līgumu noslēgšanu ar klientiem, ko veic faktoringa menedžeris, kas uztur kontaktus ar klientiem un piesaista jaunus. Tiek noteikts faktoringa limits, kādā apmērā var tikt avansēti rēķini, un tiek aktivizēts līgums faktoringa sistēmā.
2. Faktoringa iesniegto prasījumu pārbaude. Šis ir viens no svarīgākajiem posmiem, jo ietver sevī dokumentu pārbaudi, un to atbilstību faktoringa līgumam. Darbiniekam jāpārbauda vai iesniegtie rēķini atbilst Latvijas Republikas likumdošanai. Jāveic rēķinu akceptēšana un reģistrēšana faktoringa sistēmā.
3. Finansējuma izmaksa. Šajā posmā tiek pārbaudīta nosacījumu ievērošana, un tiek aprēķināta avansa, rezerves summa, kas tiek pārskaitīta klientam uz norēķinu kontu.
4. Dokumentu aprīte un glabāšana. Šī procedūra ietver sevī oriģinālu lietu reģistrēšanu sistēmā un uzglabāšanu, atskaišu sagatavošana klientiem un nosūtīšana. [38]

Vadības pienākums ir radīt visus nepieciešamos apstākļus, lai novērstu iespējamus zaudējumus, izpildītu prasības un nodrošināt, ka darbs tiek veikts kvalitatīvi. Pieredze apstiprina, ka tieši vadības attieksmei pret kontroli ir izšķirīga nozīme. Izvēloties un izstrādājot kontroles sistēmas, jāņem vērā uzņēmuma struktūra, izmēri, operāciju raksturu, apjomu un sarežģītības pakāpe.[16]

Pienākumu sadale ir viens no visvienkāršākajiem un visefektīvākajiem kontroles mehānismiem. Kredīta piešķiršanas procesā tādi elementi kā, piemēram, novērtējums, aizdevuma apstiprināšana, izmaksāšana un uzskaitē tiek uzticēti dažādiem darbiniekiem. Tā piemēram, standarta gadījumus, kas atbilst noteiktām riska klasēm drīkst apstiprināt noteikti zemākā līmeņa menedžeri, taču nevienam darījumu nedrīkst apstiprināt vienpersoniski – ir stingri noteikts tieši kuri menedžeri un kādā sastāvā drīkst veikt šādu apstiprināšanu, turklāt pats darījuma vadītājs, kas ir veicis faktoringa darījuma risku novērtēšanu, tajā nedrīkst piedalīties. Tiklīdz finansējamā summa pārsniedz noteiktu summu vai atbilst zemākajām riska klasēm, darījums tiek apstiprināts tieši šim nolūkam paredzētā faktoringa kompānijas institūcijā – kredītu komisijā. Ja darījums tiek apstiprināts šādā kredītkomisijā, tad faktoringa darījuma nodaļas vadītājs prezentē darījumu un atbild uz kredītkomisijas dalībnieku uzdotajiem jautājumiem. Arī šādai kredītkomisijai ir noteikti limiti un darījumu veidi, kādus tā drīkst apstiprināt. Tā kā visas Latvijā darbojošās faktoringa kompānijas ir kādu komercbanku meitu uzņēmumi, tad nākošais un parasti arī pēdējais darījumu apstiprināšanas līmenis ir mātes uzņēmuma – komercbankas kredītkomiteja[38]

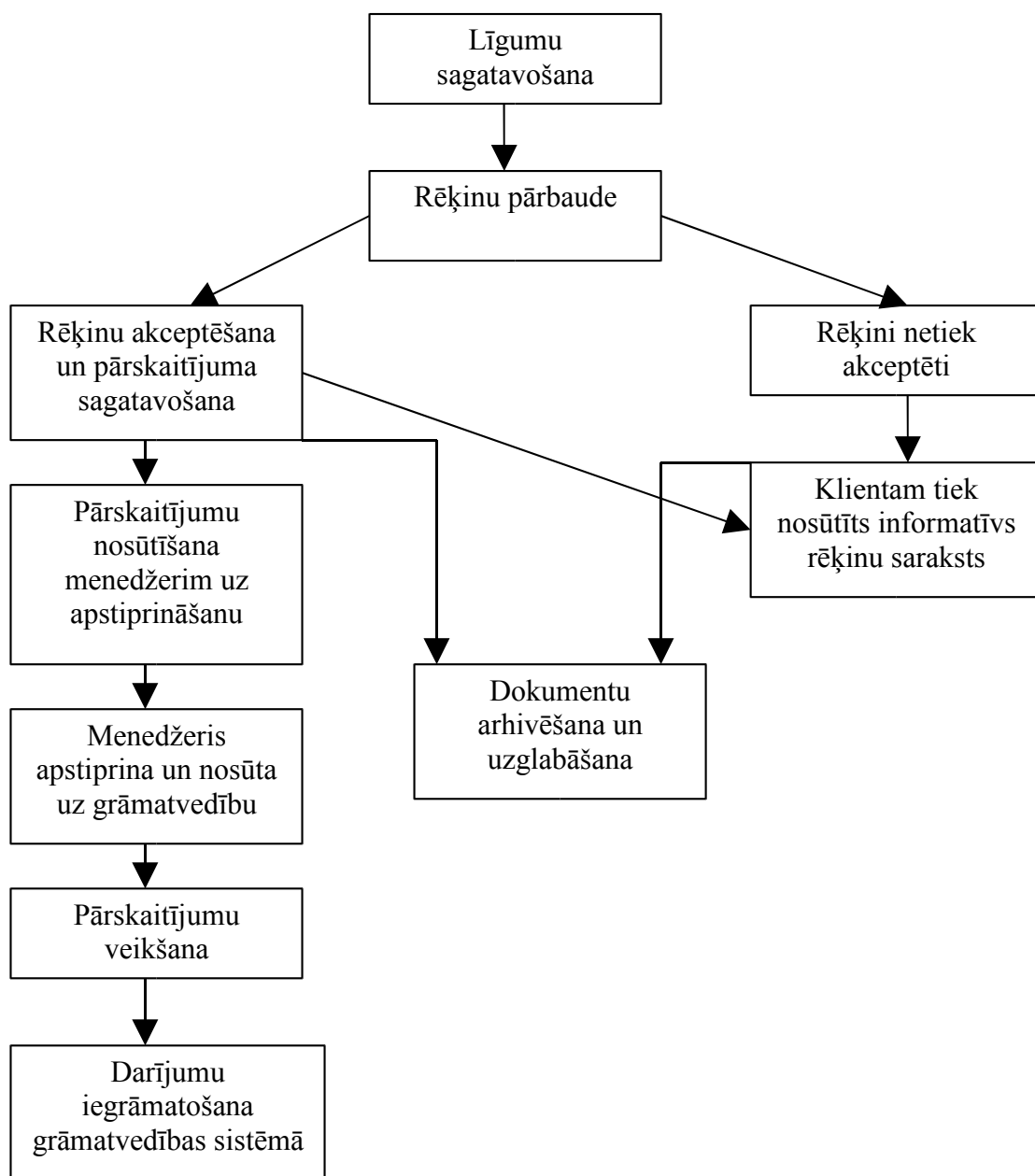
Kredītkomitejas sastāvā ir uzņēmumu darbinieki, kas spēj novērtēt darījumu risku un uzņemties atbildību.

Tādēļ var secināt, ka veiksmīga faktoringa pakalpojuma pārdošana un uzskaitē ir vistiešākajā nozīmē saistīta ar uzņēmuma uzskaites sistēmas izveidi un funkcionēšanu. Veiksmīgi izveidota un pārdomāta uzskaites sistēma atvieglos darbinieku darba pienākumus un spēs sniegt vadībai labāku priekšstatu par darījumu apjomiem.

### **2.1.1 Faktoringa darbinieku kompetence**

Kā jau noskaidrojām, tad faktoringa ir sarežģīts un komplicēts kreditēšanas veids no administrēšanas viedokļa, tādēļ arī darbiniekiem, kas nodarbojas ar rēķinu akceptēšanu, līgumu sagatavošanu, uzskaites veikšanu grāmatvedībā ir jābūt kompetentiem savā jomā.

Faktoringa darījumu pamata uzskaites shēma aplūkojama 2.1. attēlā:



**2.1. att. Faktoringa darījumu uzskaites shēma**

### 1. Līgumu sagatavošana

Lai uzņēmums noslēgtu faktoringa līgumu, ( skat. 1. pielikumu), vispirms klientam ir jāiepazīstas ar piedāvātajiem noteikumiem un tad jāiesniedz faktoringa menedžerim nepieciešamos dokumentus līgumu noslēgšanai:

- Faktoringa iesniegums, kas sniedz priekšstatu par klienta vēlmēm un viņa finansiālo stāvokli;
- Uzņēmuma dibināšanas dokumenti;

- Uzņēmuma finanšu informācija (bilance, P/Z aprēķins, naudas plūsmas pārskats, u.c.);
- Uzņēmuma pārstāvju (kuriem ir tiesības pārstāvēt uzņēmumu) pases kopijas;
- Pirkšanas pārdošanas līgumi, saskaņā ar kuriem plānots pārdod precis;
- Nodokļu maksātāja reģistrācijas apliecība. [46]

Bez šiem dokumentiem faktoringa menedžeris var pieprasīt citu informāciju, kas būs nepieciešama līgumu noslēgšanai.

Faktoringa līgums kā jebkurš līgums plašākā nozīmē ir vairāku personu savstarpēja vienošanās par kādu tiesisku attiecību nodibināšanu, pārgrozīšanu vai izbeigšanu. Līgums šaurākā nozīmē ir vairāku personu savstarpējs un ar vienošanos pamatots gribas izteikums, kura mērķis ir nodibināt saistību tiesību. [1]

Ar līguma noslēgšanu nodarbojas faktoringa menedžeri, kas slēdz līgumus, sagatavo ikmēneša atskaites par klientiem, to parādiem, veic līgumu izmaiņas, ievada klienta datus uzskaites sistēmā. [53]

## 2. Rēķinu pārbaude

Nākamais darījumu uzskaites posms ir rēķinu pārbaude un apstrāde. Šis ir faktoringa administratoru pienākums, kas pārbauda iesniegtos rēķinus, visu nepieciešamo rekvizītu esamību, rēķinu saraksta noformējumu, un salīdzināšanu ar iesniegtajiem rēķiniem. Ja ir iesniegti visi nepieciešamie dokumenti un rēķini ir atbilstoši noformēti, tie tiek akceptēti, un tiek reģistrēti faktoringa uzskaites sistēmā, ievadot prasīto informāciju, un piešķirot tiem statusu – „akceptēts”. Gadījumā, ka rēķinos trūkst noteiktu rekvizītu, vai rēķini slikti redzami, tad rēķini netiek akceptēti, un tiek nosūtīta informācija pārdevējam pa norādīto faktu, minot atteikumu iemeslus.

Pēc rēķinu akceptēšanas administrators veic avansa aprēķinu, un limita ietvaros sagatavo pārskaitījuma pieprasījumu. Administrators rēķinu sarakstā( (skat., 2. pielikumu), ko pārdevējs iesniedzis kopā ar rēķiniem veic nepieciešamās atzīmes, un par to informē klientu (rēķinu saraksti tiek nosūtīti klientam uz norādīto faksa numuru). Rēķinu apmaksa tiek veikta rēķinu izrakstīšanas datuma kārtībā, apmaksājot visus akceptētos rēķinus. Administrators seko līdzi klienta limitiem, un ja limits tiek pārsniegts, ir jāziņo menedžerim par radušos problēmu, lai menedžeris sazinātos ar klientu un atrastu kopīgu risinājumu.

Var secināt, ka faktoringa administrators ir atbildīgs par parādu pārbaudi, uzskaiti un kontroli. Uzskaitē jābūt ātrai un precīzai, jāuzskaita visi darījumi, atspoguļojot darījuma rezultātā radušās saistības, ieņēmumus, izdevumus un visbeidzot arī zaudējumus, ja tādi būtu. Ja faktoringa līgums tiek slēgts uz gadu, tad tieši tik ilgu laiku administrators ir atbildīgs par darbības riska samazināšanu līdz minimālajam iespējamajam līmenim.



## 2.2 Uzskaites sistēmas izveide – Unifaktoring

Parasti darbam ar faktoringa līgumiem, darījumu uzskaiti un vadīšanu tiek izstrādātas speciālas datorprogrammas.

Pēdējo gadu laikā uzņēmumiem, kuri piedāvā faktoringa pakalpojumus pieaug ne tikai klientu un darbinieku skaits, bet arī prasības datorprogrammai, informācijas sistēmas speciālisti un uzturētāji ik dienas saskaras ar nepieciešamību veikt uzlabojumus un jaunievedumus datorprogrammā, lai atvieglotu darījumu uzskaiti un paātrinātu naudas izmaksu klientiem.

Arī Latvijā arvien aktuālāka tēma kļūst – biroja darba automatizēšana un efektivitātes paaugstināšana.

Pēc *European Foundation* datiem, darbs kļūst intensīvāks, vairāk nekā 50% darbinieku lielāko daļu laika strādā saspringtā tempā vai skopi noteiktos termiņos, darba dabu nosaka klienta prasības, un cilvēku skaits, kas ikdienā strādā ar datoru, 2000.gadā bija sasniedzis 41%, bet 2004.gada sākumā – jau 62%, bet 2005. gadā – 73% Darbinieku piepūle galu galā atspoguļojas profesionālās veselības problēmās – kakla un plecu muskuļu sāpēs, par ko sūdzas ceturtdaļa darbaspēka.

Iepriekšējā nodaļā nedaudz apskatītais faktoringa darījumu uzskaites modelis prasa attiecīgu informācijas tehnoloģijas nodrošinājumu. Pašreiz Latvijā par vienu no labāk izstrādātajām uzskaites programmām ir atzīta SIA „Unilīzings” faktoringa uzskaites programma – *UNIFAKTORINGS*.

Darba gaitā autors piedāvā detalizēti raksturot *Unifaktoringa* izveides vēsturi, tā piedāvātās priekšrocības, trūkumus un sniegt priekšlikumus sistēmas uzlabošanai.

### 2.2.1. Uzskaites sistēmas izveides vēsture

Tā kā savas darbības sākumā SIA „Unilīzings” piedāvāja tikai līzings pakalpojumus, ar laiku radās nepieciešamība pēc jauna produkta – faktoringa. Tā kā bija jau izveidota *UNIKS* programma (Līzings uzskaites datorprogramma), tad jaunā *Unifaktoringa* programma tika balstīta uz līzings informācijas sistēmu.

No uzņēmuma darbības uzsākšanas 1997.gadā līdz 1999.gada vidum līzings darījumu uzskaitē tika izmantoti *Excel* faili. Katrs līgums tika reģistrēts atsevišķā failā (klienta informācija, līguma nosacījumi un atmaksas grafiks). Parāli informācija par darījumu tika ievadīta grāmatvedības uzskaites sistēmā “*Tildes Jumis*”.

1999.gadā notika pirmais mēģinājums situāciju uzlabot. Pēc toreizējā norvēģu līdzīpašnieka – valdes locekļa iniciatīvas tika iegādāta Norvēģijā izstrādāta līzinga sistēma “*Mercur Leasing*”. Sistēma atradās un darbojās serverī, kas fiziski atradās Norvēģijā. Caur izdalīto sakaru līniju lietotājs no termināļa Unilīzingā pieslēdzās serverim Norvēģijā un teksta režīmā ievadīja informāciju. Teorētiski sistēmai bija arī grāmatvedības atbalsts, tomēr praktiski tas neatbilda Latvijas likumdošanas prasībām un tādēļ nebija izmantojams. Problēmas sagādāja arī rēķinu drukāšana: tie tika drukāti naktī pēc darba dienas slēgšanas uz printera, kas fiziski atradās Latvijā uzņēmuma telpās. Ja tam beidzās papīrs vai notika cita tehniska kļūme, drukāšana tika pārtraukta; sistēmā nebija informācijas par to, cik un kuri rēķini ir izdrukāti. Atkārtota rēķinu drukāšana bija sarežģīta procedūra. Jebkuri tīkla darbības traucējumi padarīja neiespējamu arī darbu ar līzinga sistēmu. Sistēma jau ieviešanas brīdī bija morāli novecojusi, turklāt tā bija ļoti dārga ekspluatācijā – bija jāmaksā par izdalīto līniju, par datu bāzes uzturēšanu uz servera Norvēģijā, kā arī par jebkurām izmaiņām, kuru realizācija un ieviešana turklāt prasīja daudz laika. Sistēmai gan bija arī viena pozitīva īpašība – tai bija centralizēta datu bāze (tas nozīmē, ka kopīgi varēja tikt izmantoti un nebija atkārtoti jāievada, piemēram, klientu dati, centralizēti varēja sagatavot atskaites par līgumiem, klientiem un to bilanci utml.), tomēr, tā kā negatīvo aspektu bija krietni vairāk, tā tika izmantota tikai dažus mēnešus, pēc tam tās darbība tika pārtraukta.

Paralēli *Mercur Leasing* lietošanai tika izstrādāta līzinga līgumu reģistrācijas un apstrādes procedūra uz *Excel VBA* makrosu bāzes (turpmāk tekstā – sistēma “**K**”). To no darba brīvajā laikā veica toreizējais tirdzniecības direktors. Šinī sistēmā, kas sastāvēja no vairākiem moduļiem (līzinga menedžeru moduļa, grāmatvedības moduļa un administratora moduļa) dati glabājās divos tiešās pieejas datu failos: vienā failā – klientu dati, otrā – līgumu dati. Līgumu maksājumu grafiki un to apmaksas dati joprojām glabājās atsevišķos failos – viens fails katram līgumam. Datu faili glabājās centrālajā serverī, kas nodrošināja datu kopīgu izmantošanu. Tomēr nebija nekādas saiknes ar grāmatvedības programmu, dati par ienākošajiem maksājumiem bija jāreģistrē divreiz – gan grāmatvedības programmā, gan sistēmā “**K**”. Turklāt, augot klientu un līgumu skaitam, sāka rasties nopietnas ātrdarbības un stabilitātes problēmas, pastāvēja nopietns risks datus zaudēt.

Faktoringa pakalpojums uzņēmums sāka piedāvāt salīdzinoši vēlu – 2000.gada martā. Faktoringa darījumu uzskaitē, tāpat kā savulaik līzinga darījumiem, tika izmantoti *Excel* faili. Noslēdzot līgumu, tika izveidots fails, kura pirmā lappuse saturēja informāciju par klientu, otrā – klienta pircēju un tiem piešķirto limitu sarakstu, un trešajā lappusē tika reģistrētas klienta iesniegtās pavadzīmes un pircēju ienākošie maksājumi par tām.

Katru dienu par iesniegtajām un/vai atmaksātajām pavadzīmēm tika gatavoti pārskaitījumu pieteikumi. Pieteikums tika veidots manuāli, summējot *Excel* failā iesniegto pavadzīmju summas un pārbaudot, vai nav pārsniegts pircēja limits.

Mēneša beigās klientiem tika gatavotas atskaites par pircēju iesniegtajām pavadzīmēm, ieturētajām komisijām un procentiem. Tas arī notika manuāli, kopējot informāciju par pavadzīmēm, grupējot pa pircējiem un summējot iesniegto pavadzīmju summas, ienākošās atmaksas un izejošo pārskaitījumu pieteikumu summas. Arī apmaksājамie un informatīvie rēķini par komisijām un procentiem tika sagatavoti manuāli no šīm atskaitēm.

Nekāda klientu datu bāze faktoringā nepastāvēja. Tāpat nebija nekādas saiknes ar grāmatvedības sistēmu: ienākošie maksājumi bija jāreģistrē paralēli gan līguma *Excel* failā, gan grāmatvedībā. Sagatavotie pārskaitījumu pieteikumi tika izdrukāti, tos parakstīja faktoringa administrators, pēc tam ar savu parakstu apstiprināja atbildīgais faktoringa menedžeris, pēc tam pārskaitījums tika ar roku ievadīts grāmatvedības sistēmā, Telebankas sistēmā un izpildīts. [46]

Faktoringa uzskaites sistēmas - *Unifactorings* izstrāde tika uzsākta aptuveni divus mēnešu pēc līzings sistēmas izstrādes sākuma. Un tā tika pabeigta piecu mēnešu laikā. Pirmā versija nodrošināja pašu nepieciešamāko funkcionalitāti faktoringa darījumu uzskaitē un administrēšanā.

### **Funkcionalitātes apraksts.**

Sākotnēji sistēma sastāvēja no 5 modeļiem:

1. *Faktoringa menedžeru modulis* – bija paredzēts līgumu sagatavošanai un klientu datu reģistrēšanai.
2. *Administratoru modulis* – bija vissvarīgākais modulis, šajā modulī reģistrēja rēķinus, sagatavoja pieteikumus avansa un rezerves pārskaitīšanai, reģistrēja pircēju ienākošos maksājumus. Tā kā administratoram ir vislielākā nozīme faktoringa darījumu apstrādē, tad mēģināja ieviest uzlabojumus, kas ļautu darbietilpīgo darba procesu automatizēt, piedāvājot importēt rēķina sarakstus no *excel* failiem, iepriekš pārlicinoties, ka uzrādītās pavadzīmes un rēķini ir iesniegti.
3. *Grāmatvedības modulis* – sākotnēji tas piedāvāja rēķinu izrakstīšanas procedūras, kā arī ikmēneša slēgšanas procedūras, lai varētu sagatavot kopējās portfeļa atskaites bankas vadībai.

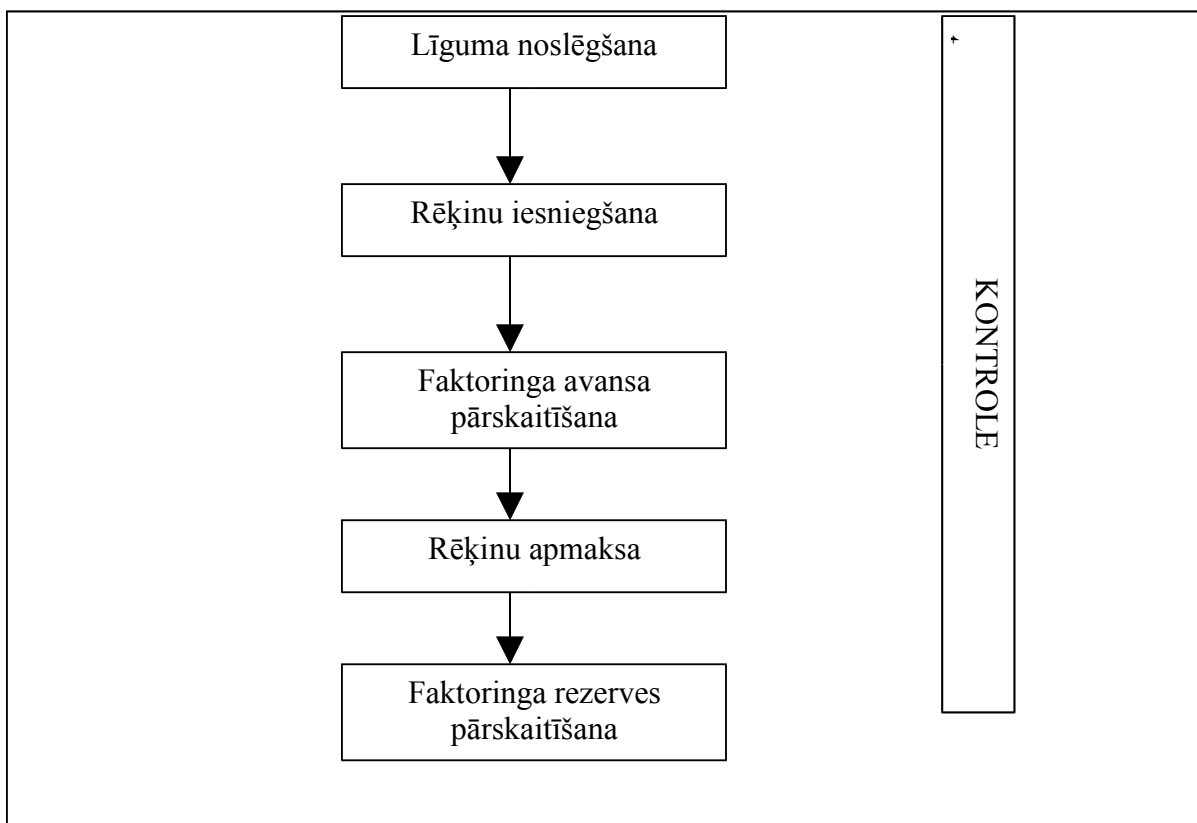
4. Debitoru un finansu analītika modulis – šis modulis piedāvāja sastādīt atskaites par klientu kavējumiem, nenomaksātiem rēķiniem, izmantotajiem limitiem.
5. Sistēmas parametru modulis – tas bija paredzēt IT speciālistiem, lai uzlabotu uzskaites sistēmu un novērstu iespējamās kļūdas.

### 2.2.2 Darījumu apstrāde *Unifaktoringa* sistēmā

Visus darījumu apstrādi var nosacīti sadalīt 3 posmos:

1. Līgumu aktivizēšana
2. Rēķinu apstrāde
3. Darījumu iegrāmatošana

Katrs posms ietver sevī vairākas darbības, ar ko saskaras darbinieks. Faktoringa darījumu norise tiek parādīta 2.2. attēlā.



2.2 att. *Faktoringa darījuma norise*

Maldīgs ir priekšstats, ka darījumu administrēšana ir visai vienkāršs pasākums, bet pateicoties izveidotajai uzskaites sistēmai – *Unifaktoringa*, darbs ietilpība ir krietni samazinājusies, kas ir pozitīvi no konkurences viedokļa, jo samazinoties rēķinu apstrādes laikam, klients ātrāk var saņemt naudu, kas palielina uzņēmuma konkurētspēju.

Lai gūtu priekšstatu par darījumu norises kārtību, autors piedāvā iepazīties ar faktoringa darījumu uzskaites secību SIA „Unilīzings”, izdarīt secinājumus un piedāvāt uzskaites sistēmas uzlabojumus.

### **2.2.1.1 Līgumu noslēgšana un vadīšana**

Visu ar faktoringa darījumu saistīto dokumentāciju sagatavo un ievada sistēmā attiecīgais menedžeris. Šos dokumentus SIA „Unilīzings” vārdā paraksta attiecīgais darbinieks. Menedžeris ir tas cilvēks, kas ir atbildīgs par nepieciešamās dokumentācijas ( darba gaitā, tas bija apskatīts) savākšanu no darījumā iesaistītajām pusēm, un datu ievadīšanu *Unifaktoringa* sistēmā. Kad līgums ir parakstīts, menedžerim jāpārliecinās, vai līguma noteikumi atbilst apstiprinātajam kredītmemo. Ja neatbilstību nav, menedžeris apstiprina to ar savu parakstu uz līguma oriģināla, un aktivizē līgumu *Unifaktoringa* sistēmā.

#### *Faktoringa darījumu novērtēšana*

Faktoringa darījumu novērtējumam jāsniedz skaidrs un precīzs priekšstats par klienta, tā uzņēmējdarbības patreizējo stāvokli, nākotnes perspektīvām, kā arī vienlaicīgi jāizvērtē riski un tirgus situāciju. Ja tiek secināts, ka darījuma risks ir augstāks, tad nepieciešams iegūt papildus informāciju par klientu un veikt papildus finanšu analīzi, kas ir tiešs faktoringu darījumu menedžeru pienākums. Faktoringa darījuma novērtēšanas ietvaros tiek novērtēta klienta un pircēja spēja pildīt maksāšanas saistības. Tikai tad, kad menedžeris ir pārliecināts par maksāspēju un likviditāti, tikai tad tiek sagatavots darījuma slēdziens, kur tiek atrunāti līguma nosacījumi, procentu likme, un citi nosacījumi. Menedžeris par potenciālo klientu uzzina no klienta faktoringa pieteikuma, ko aizpilda klients un tālāk to saņem menedžeris. ( Skat. 3. pielikumu)

Klients un viņa kredītrisks tiek novērtēts sekojoši:

1. Klienta uzņēmējdarbība – Klienta maksāspēja, spēja ģenerēt pietiekoši lielu naudas plūsmu savu saistību atmaksai;
2. Finanšu stāvoklis - bilance, peļņas un zaudējumu aprēķins, rezervju pietiekamība (pašu kapitāla rādītājs);
3. Finanšu stabilitāte - likviditāte, bilances termiņstruktūra (likviditātes koeficienti);
4. Finanšu vēsture – informācija par kredītvēsturi SEB grupa un citās kredītiestādēs, reputāciju, kas reģistrēta SEB grupas datu bāzes, datu bāzēs internetā;
5. Īpašumtiesību struktūra un vadība;

6. Industrijas un uzņēmējdarbības vide, uzņēmējdarbības virzieni un uzņēmējdarbības riski;
7. Naudas plūsma;
8. Ģeogrāfiskā uzņēmējdarbības veikšanas vietas (lai novērtētu Klienta biznesa efektivitāti konkrētajā reģionā);
9. Citi faktori.

#### Parādu risku novērtēšana

Tad, kad klients ir novērtēts pēc visiem norādītajiem punktiem, menedžeris vadoties pēc iegūtiem rezultātiem piedāvā klientam noteiktus līguma nosacījumus, lai pasargātu faktoringa uzņēmumu no iespējamām zaudējumiem.

Izskatot iespēju noslēgt līgumu ar kādu klientu, faktoringa kompānijā darījumi tiek klasificēti – ar mērķi vienkāršot, kategorizēt un noteikt riska apjomu. Ikviens faktoringa darījums tiek klasificēts, novērtējot pārdevēja finansu stāvokli (skat. 2.2.tabulu) un atsevišķi nosakot pircēja risku (skat. 2.3.tabulu). Tātad tiek izdalīti divi galvenie riska elementi, t.i.: klienta kredītrisks un faktoringa darījuma debitoru risks. Turpmāk apskatīts piemērs, kā tiek klasificēti faktoringa darījumi vienā no Latvijas faktoringa kompānijām.[44] Risku klasificēšanas pamatā ir kompānijas izstrādātas un apstiprinātas tabulas, ar kuru palīdzību darījumam tiek piešķirta kredītspējas klase. Darījumi tiek iedalīti piecās kategorijās:

**A** – uzņēmums uz doto brīdi atrodas teicamā finansiālā stāvoklī un tā darbības paplašināšana ir pamatota un reāli iespējama;

**B** – uzņēmums uz doto brīdi atrodas labā – stabilā finansiālā stāvoklī;

**C** – normālā finansiālā stāvoklī;

**D** – uzņēmuma finansiālais stāvoklis ir apmierinošs, bet ir daži ārēji vai iekšēji faktori, kas nākotnē varētu negatīvi ietekmēt uzņēmuma darbību;

**E** – uzņēmuma maksāspēja ir pakļauta nopietnam riskam.

Lai noteiktu risku, tiek izvērtēti divi rādītāji:

❖ pašu kapitāla līdzdalības rādītājs:

$$EQ = \frac{\text{pašu kapitāls}}{\text{bilances kopsumma} * 100\%} \quad [11]$$

❖ kopējā likviditāte:

$$CR = \frac{\text{apgrozāmie aktīvi}}{\text{īstermiņa saistības}} \quad [11]$$

2.1. tabula

#### Faktoringa klienta novērtējums

	EQ >= 25%	15% < EQ <= 25%	5% < EQ <= 15%	EQ <= 5%
CR > 1.0	A/B*	B	C	D
CR < 1.0	B	C	D	E

Kā redzams 2.1 tabulā, tad, uzņēmums tiek novērtēts ar augstāko iespējamo atzīmi A, ja pašu kapitāla līdzdalības rādītājs ir lielāks par 25% un kopējā likviditāte lielāka par 1, lai arī literatūrā par optimālu tiek uzskatīts gadījums, kad pašu kapitāla līdzdalība ir lielāka par 50% [31] un kopējā likviditāte ir lielāka par 2.[11] Taču jāņem vērā, ka šī tabula ir paredzēta visu nozaru uzņēmumiem un sniedz tikai priekšstatu par uzņēmuma finansiālo stāvokli.

Kad ir noteikta klienta klasifikācija ir arī jānosaka pircēju/debitoru parādu risku klase, ko nosaka menedžeris ņemot vērā uz vienu pircēju gulstošu risku. Tiek vērtēts paredzētais lielākais pircēju limits attiecībā pret kopējo darījuma limitu un darījumam paredzēto avansa likmi. Riska klase tiek atspoguļota 2.2.tabulā.

2.2. tabula

#### Debitoru parādu riska klases novērtējums

Lielākā pircēja limita īpatsvars kopējā līgumā	Riska klases				
	A	B	C	D	E
=<10%	=<80%	=<85%	=<90%	=<95%	>95%
=<25%	=<75%	=<80%	=<85%	=<90%	>90%
=<50%	=<70%	=<80%	=<85%	=<90%	>90%
=<100%	=<70%	=<75%	=<80%	=<90%	>90%
	<b>Faktoringa avansa likmes</b>				

Tātad, ja ir paredzēts noslēgt faktoringa līgumu ar pārdevēju X (darījuma kredīta limits – 10 000.00 Ls), pārņemot tā prasījumus pret pircējiem Y un Z, kuriem piešķirti kredīta limiti

attiecīgi 7 000.00 Ls un 5 000.00 Ls un sākotnējā avansa veidā izmaksāt pārdevējam 80% no rēķina summas, tad pircēja riska klase tiek klasificēta kā C. (7 000.00 no 10 000.00 = 70% (= <100%)) un noteiktā avansa likme 80% (= <80%).

Kad ir noteikta klienta un pircēja riska klase, tiek noteikta kopējā faktoringa darījuma riska pakāpe. (Skat. 2.3.tabulu)

2.3. tabula

		<b>Kopējā faktoringa darījuma riska klase</b>				
		<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>
<b>Klienti</b>	<b>A</b>	<b>AA</b>	<b>AB</b>	<b>AC</b>	<b>AD</b>	<b>AE</b>
	<b>B</b>	<b>BA</b>	<b>BB</b>	<b>BC</b>	<b>BD</b>	<b>BE</b>
	<b>C</b>	<b>CA</b>	<b>CB</b>	<b>CC</b>	<b>CD</b>	<b>CE</b>
	<b>D</b>	<b>DA</b>	<b>DB</b>	<b>DC</b>	<b>DD</b>	<b>DE</b>
	<b>E</b>	<b>EA</b>	<b>EB</b>	<b>EC</b>	<b>ED</b>	<b>EE</b>

	Zems risks
	Vidējs (normāls) risks
	Augsts risks
	Ļoti augsts risks

Atkarībā no iegūtā novērtējuma tiek noteikta un piedāvāta iespējamā procentu likme, avansa limits.

Klienta kredītrisks tiek novērtēts, balstoties uz uzņēmuma – potenciālā klienta iesniegtajiem finanšu pārskatiem. Finanšu pārskatu sastādīšana tirgus ekonomikā balstās uz vairākiem principiem, kuri padara pārskatus par efektīvu finanšu vadīšanas un analīzes instrumentu. Galvenās prasības informācijai, kuru sniedz pārskati, ir tās noderīgums pārskatu lietotājiem – informācijai jābūt: savlaicīgai, patiesai, neitrālai, saprotamais un, galvenokārt, salīdzināmai. [11]

Menedžerim analizējot iespējamo faktoringa darījumu un savstarpēji noslēgto līgumu nosacījumus uzmanība jāpievērš sekojošiem aspektiem:

- Darījumu summas iepriekšējos gados attiecībā uz Pircējiem, rēķinu skaitu mēnesī, vidējo rēķinu summu, kredītrēķinu skaitu mēnesī un to iemeslus, sadarbības ilgumu, utt.;
- Preču atgriešanas iespējai ir jābūt izslēgtai vai samazinātai līdz minimumam – Pircējam pēc preces pieņemšanas nav tiesību iesniegt Klientam un/vai Faktoram pretenzijas. Preču pieņemšanas fakts tiek apliecināts ar pušu parakstītu pieņemšanas – nodošanas aktu vai attiecīgu piezīmi par preču saņemšanu uz rēķina. Eksporta faktoringa gadījumā Pircēja paraksts uz pieņemšanas – nodošanas akta un rēķina netiek pieprasīts;

- Pircējam Faktoringa līguma darbības laikā nav tiesības atcelt rēķinu vai darījumu;
- Ir jāizslēdz savstarpējas tirdzniecības un savstarpējo norēķinu dzēšanas iespēja starp Pircēju un Klientu. Faktoringa rezervei jābūt tādā pašā apmērā kā iespējamo savstarpējo norēķinu summai;
- Nav pieļaujami neterminētas apmaksas pārdošanas darījumi;
- piegādes noteikumiem un maksājuma termiņiem (Incoterm 2000) ir jābūt skaidri noteiktiem līgumos;
- Ir jāizslēdz cenu atlaižu iespēja Pircējiem;
- Preču un pakalpojumu likviditāte (gadījumā, ja Faktoram būtu jārealizē īpašuma tiesības uz precēm un pakalpojumiem);
- Klients jau ir saņēmis finansējumu, kuru nodrošina tie paši prasījumi.

Kad ir izvērtēti visi nosacījumi, menedžeris sagatavo kredītmemo, kas ietver sevī faktoringa lietas izvērtēšanu, jābūt atspoguļotām tām uzņēmējdarbības sfērām, kurām ir būtiska ietekme maksāspējas nodrošināšanai, kā arī ārējās vides apstākļiem, kas var ietekmēt klienta uzņēmējdarbību.

Pirms kredītmemo nodošanas kredītkomitejai, tās ir jāparaksta, klientam, ka viņš piekrīt izvirzītajiem nosacījumiem.

Pēc kredītkomisijas rakstiska lēmuma saņemšanas, ka tā akceptē noteiktos līgumu noteikumus, menedžeris sagatavo visus juridiskos dokumentus., kurus jāparaksta – faktoram, klientam un pircējam, lai līgums iegūtu juridisku spēku likumdošanā noteiktajā kārtībā.

Visi juridiskie dokumenti tiek sagatavoti atbilstoši Faktora noteiktajam instrukcijām un standarta juridisko dokumentu paraugiem.

Kad līgums ir parakstīts, var uzskatīt, ka pirmais faktoringa darījuma posms ir noslēgts, un tālāk darījuma administrēšanu uzņemas faktoringa darījuma administratori.

### **2.2.1.2 Darījumu administrēšana**

Faktoringa darījumu administrēšana ir nākamais apstrādes posms, ko veic darījuma administrators, pēc tā, kad menedžeris ir parakstījis līgumu, un aktivizējis *Unifaktoringa* sistēmā. Rēķinu pārbaudi pēc to saņemšanas veic administrators un triju darba dienu laikā pa faksu informē klientu par pieņemto lēmumu attiecībā uz katru konkrēto rēķinu, nosūtot klientam aizpildītu rēķinu sarakstu. (skat. 2.pielikumu). Faktorizēšanai iesniegto rēķinu apstrāde faktoringa darījumu administrēšanas nodaļā notiek pamatojoties uz izstrādātajiem noteikumiem un instrukcijām.

### Pārbaude un akceptēšana

Lai darījums tiktu akceptēts, klients iesniedz faktoram sekojošus dokumentus:

- Rēķinu sarkstu, kas aizpildīts ar iesnigto un klāt pievienoto rēķinu datiem,
- Pircējiem izrakstīto rēķinu oriģinālus vai kopijas,
- Citus piegādi paliecinājošus dokumentus, kas minēti līgumā (piem. pieņemšanas – nodošanas akts, muitas deklarācija, transporta dokumenti, u.c.)

Klients sākotnēji ir tiesīgs iesniegt visu nepieciešamo dokumentu kopijas un saskaņā ar faktoringa līgumu, septiņu darba dienu laikā iesniegt dokumentu oriģinālus. Ja noteikumi nav izpildīti 30 kalendāro dienu laikā, klients tiek informēts nosūtot informatīvu vēstuli.

Administratoram jāpārlicinās, ka rēķinu sarakstā nepārprotami norādīti rēķina numuri, datumi, summas un pircēji. Rēķina sarakstam jābūt apzīmogotam un parakstītam.

Jāpārbauda dokumenta atbilstība LR likumdošanai un Faktoringa līgumam sekojošā kārtībā:

1. Dokumenta numura un sērijas eksistence un vienreizība;
2. Dokumentam jāsaturs sekojoši rekvizīti:
  - Klienta pilns nosaukums;
  - Klienta juridiskā adrese;
  - Klienta nodokļu maksātāja reģistrācijas numurs;
  - Pircēja uzņēmuma nosaukums;
  - Pircēja juridiskā adrese;
  - Pircēja nodokļu maksātāja reģistrācijas numurs;
  - preču vai pakalpojumu nosaukums un daudzums;
  - preču vai pakalpojumu cena un summa;
  - Pircēja un pārdevēja paraksti uz zīmogi.[8]
3. Abu pušu paraksti un zīmogi, kas apliecina preču nodošanu un saņemšanu, ir skaidri saskatāmi;
4. Uz katra Rēķina (ja līgumā nav atrunāts citādi) jābūt “Atzīmei par nodošanu” pilnā tekstā (ar norēķinu konta numuru Latvijas Unibankā konkrētajā faktoringa līguma valūtā);
5. Rēķinā iekļautās pirkuma summas apmaksai paredzētais termiņš nedrīkst būt garāks kā faktoringa līgumā / Trīspusējā līgumā / Savstarpējos pirkuma – pārdevuma līgumos norādītais.
6. Kopijas apliecinājuma uzraksts (“KOPIJA PAREIZA”, pilns amata nosaukums, paraksts, paraksta atšifrējums, vieta, datums, zīmoga nospiedums), ja nav iesniegts dokumenta oriģināls,

7. Pircējs, kuram izrakstīts rēķins, ir iekļauts faktoringa līguma pircēju sarakstā.

Ja ir iesniegti visi nepieciešami dokumenti un rēķini ir atbilstoši noformēti, tie tiek akceptēti un reģistrēti *Unifaktoringa* sistēmā, norādot prasīto informāciju un tiem piešķirot statusus „akceptēts”.

Nereti darījumu administratoriem rodas sarežģījumi, kas aizkavē avansa pārskaitījumu:

- ❖ Rēķini ir sliktas kvalitātes, nav saredzami rekvizīti;
- ❖ Trūkt limits avansēšanai;
- ❖ Pircējs nav noteiktajā termiņā apmaksājis rēķinus;
- ❖ Sistēmas īslaicīgi uzlabojumi, kā rezultātā darbs ar *Unifaktoringa* nav iespējams.

Visi akceptētie rēķini ir pārskatāmi darījumu administrēšanas logā, ko var aplūkot 2.3. tabulā. Kur var veikt rēķinu atlasīšanu pēc vairākiem kritērijiem, pēc apmaksas datuma, statusa, rezerves pārskaitīšanas datums, klienta nosaukuma.

#### Rēķinu avansēšana

Rēķinu avansēšana tiek veikta rēķinu izrakstīšanas datuma kārtībā. (Vecie rēķini vispirms) Ja Akceptēto rēķinu kopsumma pārsniedz faktoringa līgumā noteiktos limitus, administrators seko līdzī limitu izmaiņām, lai avansētu aizturētos rēķinus, brīdī, kad limits atbrīvojas. Piedāvātajā 2.4. tabulā var redzēt, kāds izskatās rēķinu akceptēšanas logs, un kādi parametri tiek ievadīti *Unifaktoringa* sistēmā.



Sistēma „*Unifactorings*” pati izrēķina avansa summu, pamatojoties uz ievadītajiem parametriem noteiktajam līgumam, un administratoram atliek tikai elektroniskā veidā sagatavot pārskaitījuma formu, kur parādās informācija, par pārskaitāmajiem rēķiniem, komisijas maksas ieturējumiem. Ja, pārskaitot avansu, ir ieturētas kādas summas papildus faktoringa līgumā noteiktajai komisijas maksai par rēķinu apstrādi, tad pārskaitījuma pieteikuma oriģināls ir nosūtāms klientam pa pastu vai mēneša beigās jāizsūta atskaite par visām ieturētajām summām pārskata mēnesī.

Darba autors secina, rēķina avansēšana var tikt atlikta pēc par darījumu atbildīgās amatpersonas lūguma. Pēc kredītkomitejas, vai kredītrisku pārvaldnieka pieprasījuma, visi maksājumi dotajam Klientam tiek apturēti vai izbeigti.

Sagatavotie pārskaitījuma pieprasījumi tiek nosūtīti grāmatvedībai uz izpildi, kad grāmatvedības nodaļa pārskaitījumu ir veikusi, *Unifactoringa* sistēmā statuss mainās no *akceptēts* uz *avansēts*.

Darījuma pārskaitījuma pieprasījumu var aplūkot 2.5. tabulā. Pārskaitījuma pieteikums satur visu nepieciešamo informāciju par pārskaitījumu:

- Iekļautie rēķini/pavadzīmes,
- Iekļautie papildus ieturējumi,
- Pārskaitījuma datums,
- Pārskaitījuma saņēmējs,
- Iekļautie papildus pārskaitījumi)kļūdaini atgriezta nauda)
- Komisija par rēķinu apstrādi, PVN.

**Pārskaitījuma pieteikuma sagatavošana**

EF Faktoringa līgums Nr. **0010G-EUF** no 22.02.2006 - Troll Sigulda SIA (Fārdevējs) Active

<b>Pieteikums Nr.</b>	77584	<b>Naudas saņēmējs:</b>	Troll Sigulda SIA
Pieteikuma veids:	Avansa pārskaitīšana	<b>Pieteikuma statuss:</b>	Izpildīts
Apstiprinātājs (CrCom):	Ginta Sproģe	Pārskaitījuma datums:	16.03.2006
Apstiprināšanas datums:	16.03.2006 16:36:47	Finansējuma avots:	Faktoringa konts UB
<input type="radio"/> Apstiprināt <input type="radio"/> Atteikt <input type="radio"/> Anulēt		Bankas komisija:	PVN:
Piezīmes:		Kurss uz līg. val.:	1
		Izpildīt	

Kopsavilkuma dati | Iekļautās summas par PPR | Iekļautās summas līgumam | Iekļautie regresā ieturējumi | Pieteikuma teksts

Pārskaitījuma (līguma) valūta:	EUR	Sagatavoš. datums:	16.03.2006 16:33:47
		Sagatavotājs:	egitae
Pārskaitāmais avanss, kopā:	13136	Komisija par rēķ. apstrādi, kopā:	82.11
Pārskaitāmā rezerve, kopā:	0	t. sk. PVN:	14.78
Nesegtās starpības, kopā:	0	Ieturamā līguma komisija, kopā:	0
Starpības no VKS, kopā:	0	t. sk. PVN:	0
Citas summas ieturētas, kopā:	0	Ieturamie procenti, kopā:	0
Citas summas atgrieztas, kopā:	0		

*Apmaksas nosacījumus skatīt līguma datus!*

**Kopējā summa pārskaitīšanai: 13039.11 EUR**

### Pārskaitījuma pieteikumu sagatavošana

Var secināt, ka darījuma norise ir viegli pārskatāma, un izprotama, jo sistēma piedāvā redzēt ne tikai summu, kas tiek pārskaitīta, bet gan visu informāciju, kas veido šo pārskaitāmo summu.

#### Rēķinu apmaksā un rezerves pārskaitīšana

Pēc avansa pārskaitījuma, faktors noteiktajā termiņā gaida no pircēja atmaksu. Kad apmaksā ir saņemta, administrators uzskaita visus ienākošos maksājumus, reģistrējot tos „Unifaktoringa” sistēmā, kā rēķinu apmaksu katram konkrētam rēķinam vai līgumam. Kad par rēķinu ir saņemta pilna apmaksā, administrators sistēmā sagatavo rezerves pārskaitījuma pieteikumu, ko apstiprina menedžeris un izpilda grāmatvedības nodaļa.

Ja, pārskaitot faktoringa rezervi, ir ieturētas kādas summas papildus faktoringa līgumā noteiktajiem avansa procentiem, tad pārskaitījuma pieteikuma oriģināls ir nosūtāms klientam pa pastu vai mēneša beigās jāizsūta atskaite par visām ieturētajām summām pārskata mēnesī.

Darba autors secinājis, ka nereti administrators sastopas ar situāciju, kad rēķini tiek apmaksāti tikai daļēji, vai arī tiek saņemta pilna apmaksā pirms faktors ir pārskaitījis avansu klientam. Šādi gadījumi tiek izskatīti sekojoši:

#### ***Rēķina pilnas apmaksas gadījums***

Gadījumā, ja ienākusi nauda par kāda klienta izrakstītu rēķinu, kas nav reģistrēts *Unifaktoringā*, administrators sazinās ar klientu, lai vienotos par turpmāko:

- ja uz Rēķina ir bijusi “Atzīme par nodošanu”, to var iesniegt faktorizēšanai vai klients var rakstīt iesniegumu ar lūgumu pārskaitīt ienākušo naudu un klientam piederošu norēķinu kontu (jāiesniedz iesniegums un rēķina kopija)
- ja uz rēķina nav bijusi “Atzīme par nodošanu”, jāraksta iesniegums ar lūgumu pārskaitīt ienākušo naudu un klientam piederošu norēķinu kontu (jāiesniedz iesniegums un rēķina kopija)
- maksātājam – pircējam jāraksta iesniegums par kļūdaini izdarītu maksājumu ar lūgumu to pārskaitīt uz tam piederošu norēķinu kontu (jāiesniedz iesniegums)

#### ***Rēķina daļējas apmaksas gadījums***

Ja rēķina atmaksa tiek veikta par mazāku summu, administrators:

- Sazinās ar pircēju un/vai klientu, lai informētu par trūkstošo summu un noskaidrotu tās iemeslus.
- Administrators reģistrē *Unifaktoringā* daļēju apmaksu konkrētajam rēķinam un gaida trūkstošo summu.
- Trūkstošo rēķina summu pirmkārt prasa no pircēja. Ja pircējs atsakās maksāt un ir spējīgs pamatot savu rīcību ar konkrētiem dokumentiem (piemēram, atgriezto preču pavadzīme, izlabots Rēķins), summa tiek prasīta no klienta.
  - a) Klients to var segt ar pārskaitījumu;
  - b) Administrators saņem iesniegumu no klienta vai atgriezto preču pavadzīmi – rēķinu, ka klients preces saņēmis atpakaļ no pircēja vai labotu rēķina kopiju - uz šo dokumentu pamata, trūkstošā rēķina apmaksas summa tiek reģistrēta *Unifaktoringā* kā nesegtā rēķina summa.
- Kad rēķinam reģistrēta pilna atmaksa, var tikt skaitīta rezerve par doto rēķinu.
- Ja nav realizējamā neviena no augstākminētajām darbībām, lieta tiek nodota uzņēmuma debitoru nodaļai vai attiecīgajai struktūrvienībai.

Gadījumos, ja klientam tiek izrakstītas soda naudas par kavētiem rēķiniem, komisijas rēķini par līguma izmaiņām, administratoram ir tiesības ieturēt šīs summas no pārskaitījuma, informējot par to klientu.

Tā kā administrēšana ir darbietilpīgs process autors piedāvā dažus priekšlikumus darba uzlabošanai:

- ❖ Automatizēta rēķinu ievadišana sistēmā. T.i. ikdienā administrators ikvienu rēķinu sistēmā vada ar roku, izņemot tos gadījumus, kad iesniedzamie rēķini ir lielā daudzumā <20, tad rēķinu saraksts tiek eksportēts no excel faila, ko atsūta klients, iepriekš pārbaudot visus rēķinu. Viena no iespējām būtu izveidot skanēšanas sistēmu, kas ļautu rēķinus ieskanēt sistēmā, kas automātiski tos pārbaudītu un reģistrētu sistēmā. Gadījumos, kad rēķinu skaits ir liels, un tas tiek eksportēts no excel failiem, ietvert līgumā punktu, ka klients ir materiāli atbildīgs, par rēķinu saraksta sastādīšanas pareizību, kas ļautu reģistrēt rēķinus tos nepārbaudot. Līdz ar to ietaupītos rēķinus apstrādes laiks un samazinātos kļūdu skaits, ko pieļauj administratori pārbaudot rēķinu pareizību.
- ❖ Lai veiktu rēķinu avansēšanu, administratoram vispirms jāatlasa tie rēķini, kas nav avansēti. Viena no iespējām, kā uzlabot šo procesu, izstrādāt funkciju, kad sistēma pati piedāvās neapmaksātos rēķinus, bez atlases kritērijiem, kas ļautu administratoram ietaupīt laiku, un samazinātu pieļautās kļūdas, kad rēķini tiek avansēti nesagrupējot tos pēc apmaksas kārtības.

### **2.2.1.3. Darījumu uzskaitē grāmatvedībā**

Kad administratori ir veikuši visas nepieciešamās darbības, sagatavojuši pārskaitījuma pieteikumu, tad tālāk ar naudas līdzekļu pārskaitījumu nodarbojas grāmatvedības nodaļa.

Darījumu uzskaitē tiek veikta pamatojoties uz uzņēmuma grāmatvedības politiku. Kā finanšu operācija faktoringa tiek pielīdzināts kreditēšanai, kā rezultātā šie darījumi neapliekas ar PVN, pamatojoties uz Latvijas Republikas likuma "Par pievienotās vērtības nodokli" 6. panta 1. punktu 17. apakšpunktu un 2001. gada 14. augusta LR Ministru kabineta noteikumiem Nr. 374 Likuma „Par pievienotās vērtības nodokli” piemērošanas kārtību, izņemot ieņēmumus no faktoringa komisijām.

Pēc elektroniska pārskaitījuma pieteikuma saņemšanas grāmatvedis veic pārskaitījumu klientam, kas notiek automatizēti, grāmatvedim atliek tikai pārbaudīt konta pareizību. Pēc naudas pārskaitījuma, uzreiz netiek veikta darījumu grāmatošana, vispirms grāmatvedis sagaida bankas konta izrakstu, kur redzami visi iepriekšējās dienas pārskaitījumi, un piestādītā komisijas maksa par pārskaitījumiem noteiktiem klientiem. Grāmatvedis veic automātisku izejošo maksājumu grāmatošanu, ienākošie maksājumi tiek grāmatojami mēneša beigās, kad administrators ir atšifrējis visus ienākošos. Visi grāmatojumi tiek iegrāmatojami attiecīgā klienta

līguma, (skat. 2.6. tabulā.) Pēc rēķinu maksājumu ieģrāmatošanas, grāmatvedim jāpārbauda vai ieģrāmatotās summas *Unifaktoringa* sistēmā sakrīt ar grāmatojamo summu grāmatvedības uzskaites sistēmā „*Apvārsnis*”. Ja grāmatvedis atklāj nesakrītību, tad ir jāmeklē kuri maksājumi nav ieģrāmatojušies, lai dienas beigās bankas izraksts sakristu.

Gadījumos, ja kāds darījums netika automātiski ieģrāmatots, grāmatvedis veic manuālu labojumu.

2.6. tabula

### Grāmatvedības uzskaites logs

**Operācijas un grāmatojumi**

DF Faktoringa līgums Nr. **0014G** no 01.03.2006 - MULTIMEDIJU AKSESUĀRI SIA (Pārē Active

Grāmatvedības operāciju saraksts:

Operācija	Tips	Datums	Reģistrēts	Klients	Lietotāis
▶ Citi maksājumi klientiem	DF	17.03.2006	24.03.2006 9:09:13	MULTIMEDIJU AKSESUĀRI SIA	Līga Rubene
Citi maksājumi klientiem	DF	14.03.2006	16.03.2006 11:09:51	MULTIMEDIJU AKSESUĀRI SIA	Līga Zilvere
Faktoringa līguma ieģrāmatošana	DF	13.03.2006	14.03.2006 13:07:14	MULTIMEDIJU AKSESUĀRI SIA	Līga Zilvere
Avansa maksājumi klientiem	DF	13.03.2006	14.03.2006 13:07:14	MULTIMEDIJU AKSESUĀRI SIA	Līga Zilvere
Regresa operācijas	DF	13.03.2006	14.03.2006 13:07:14	MULTIMEDIJU AKSESUĀRI SIA	Līga Zilvere

izvēlētai operācijai  visi grāmatojumi

Konts:   debetā  kredītā Valūta:

D. kants	D. finansējums	K. kants	K. finansējums	Summa	Valūta	Debeta klients	Kredīta klients	Piezīmes	Operācijas apraksts
▶ 55292LVL	LVLLV	2622LVL	LVLLV	<b>788.51</b>	LVL	RIMI Latvia SIA	Unitizings SIA		Pārskaitījums klientam

Izvērtējot uzskaiti, darba autors secināja, ka tā kā darījumi netiek grāmatoti ar roku, tad nereti sistēmas kļūdas dēļ, darījumi netiek ieģrāmatoti. Visbiežāk šīs kļūdas rodas, ja sistēma nesaprot kādu noteiktu naudas ieturējumu, vai kādu novirzīto summu parāda segšanai vai citam līgumam. Mēneša beigās grāmatvedis pēc ienākošo maksājumu ieģrāmatošanas

pārbauda visus līgumus, un izpēta vai konta atlikumi ir pieņemamai, ja rodas kādas aizdomas līgums tiek pārbaudīts un salīdzināts ar *Unifaktoringa* uzskaites sistēmu.

Visbiežāk grāmatvedis saskaras ar sekojošām kļūdām, kas radušās sistēmas kļūdas dēļ:

- Netiek iegrāmatota komisija par rēķinu apstrādi un PVN;
- Sistēma nenogrāmato rēķinu labojumus, t.i. summas izmaiņas;
- Netiek pareizi aprēķināti un iegrāmatoti uzkrātie procenti.

Visiem šiem neiegrāmatotiem darījumiem ir grūti izsekot līdzī, vienīgā iespēja būtu katru dienu pārbaudīt katru līgumu. Tā kā līgumus skaits bieži vien pārsniedz 400, tad grūti pārbaudīt katru iegrāmatoto darījumu. Lai atvieglotu uzskaiti, autors piedāvā sekojošus risinājumus:

- ❖ Izstrādāt sistēmu, kas ļautu katru dienu pārbaudīt konta atlikumus visiem līgumiem, salīdzinot *Unifaktoringa* datus ar grāmatvedības datiem.
- ❖ Izveidot reportu (atskaiti), kas fiksētu visas rēķinu izmaiņas (summas, pircēja maiņa), un mēneša beigās nodot to grāmatvedībai, lai tiktu veikta darījumu uzskaites kontrole, tādā veidā izvairītos, no neiegrāmatotiem darījumiem, ko vēlāk ir ļoti atklāt.
- ❖ Automatizēt konvertācijas. Administratoram veicot konvertāciju līguma ietvaros, nodod konvertāciju grāmatvedim, kas to izpilda, un nesagaidot konta izrakstu, pamatojoties uz veikto konvertāciju brīvi rīkojās ar iegūtiem līdzekļiem. Taču bieži veidojas gadījums, ka banka konvertāciju izpilda citādi veicot apaļošanu, un rodas nesakritības, citos gadījumos pat par vairākiem santīmiem, un rodas situācija, kad *Unifaktoringa* sistēma nesakrīt ar grāmatvedību. Lai izvairītos, no šādām situācijām autors piedāvā administratoram nerīkoties ar konvertēto summu, nesagaidot konta izrakstu no bankas, kur būs skaidri parādītas konvertētās summas.

Mēneša beigās, kad konta atlikumi ir salīdzināti un izlabotas kļūdas grāmatvedis veic darījumu importu uz grāmatvedības sistēmu „*Apvārsnis*”.

Faktoringa darījumu uzskaitē uzņēmuma grāmatvedībā:

- Izrakstīts rēķins par faktoringa līguma noslēgšanu:

D2321 Faktoringa debitori

K6411 Komisijas maksa par līguma noslēgšanu - faktoringa

K5742 PVN no faktoringa darījumiem

- Faktoringa klients (piegādātājs) apmaksā rēķinu par līguma noslēgšanu:

D2622 Norēķinu konts-BANKA

K2132 Faktoringa debitori

- Sanemts no piegādātāja rēķins/pavadzīme:

D1410 Faktoringa pircēju parādi

K5910 Kreditori – parāds faktoringa darījuma klientiem

- Uzņēmums apmaksā piegādātājam 80-90% no kopējās darījuma summas un ietur komisiju par rēķinu apstrādi:

D5910 Kreditori- parāds faktoringa darījuma klientiem

K6521 Komisijas maksa par darījumu apstrādi

K5743 PVN no faktoringa darījumiem

K2622 Norēķinu konts – BANKA

- Faktoringa pircējs apmaksā rēķinu

D2622 Norēķinu konts – BANKA

K1410 Faktoringa pircēju parādi

- Uzņēmums norēķinās pilnībā ar piegādātāju, 20% no kopējās darījuma summas

D5910 Kreditori- parāds faktoringa darījuma klientiem

K2622 Norēķinu konts – BANKA

- Izrakstīts rēķins faktoringa klientam par faktoringa procentiem

D2321 Faktoringa debitori

K6111 Procentu ieņēmumi

- Klients apmaksā rēķinu par faktoringa procentiem

D266 Norēķinu konts – BANKA

K2321 Faktoringa debitori.

Kopumā vērtējot uzskaites sistēmu, jāsecina, ka tā ir labi izstrādāta, kas ļauj sekot līdzi rēķinu apstrādei un uzskaitēi, apmaksas termiņiem. Lai pilnveidoti uzskaites sistēmu vajadzētu pievērt uzmanību rēķinu ievades automatizēšanai, un izveidot kontroles funkciju darījumu grāmatošanai.

## 2.3 Faktoringa līgums

Faktoringa līgums (skat. pielikumu Nr. 1) kā jebkurš līgums plašākā nozīmē ir vairāku personu savstarpēja vienošanās par kādu tiesisku attiecību nodibināšanu, pārgrozīšanu vai izbeigšanu. Līgums šaurākā nozīmē ir vairāku personu savstarpējs un ar vienošanos pamatots gribas izteikums, kura mērķis ir nodibināt saistību tiesību.

Vienošanas pamatojas uz līguma dalībnieku brīvas gribas izteikumu. Katrs drīkst slēgt vai neslēgt līgumu. Kad līguma termiņš ir notecējis, katra no pusēm ir tiesīga piekrist vai nepiekrist līguma pagarināšanai, nepamatojot savu nostāju. Līgumu uzskata par galīgi noslēgtu tikai tad, kad starp līgumslēdzējiem ir notikusi pilnīga vienošanās par līguma būtiskām sastāvdaļām ar nolūku savstarpēji saistīties. [1]

Faktoringa līgums izriet no galvenā saistību (pirkuma – pārdevuma) līguma, kas noslēgts starp piegādātāju (pārdevēju) un pircēju.

Klasiskā faktoringa darījumā pēc būtības ir trīs iesaistītās puses: faktors, parādnieks -pircējs un pārdevējs – piegādātājs, taču līgums tiek slēgts tikai starp divām – faktoru un pārdevēju.

Unidroit Konvencija nosaka līgumā iesaistīto pušu tiesības un pienākumus, īpaši izceļot gadījumus, kad parādniekam ir pienākums maksāt tieši faktoram:

- ja nav zināms, ka kādai citai personai ir lielākas tiesības uz prasījumu;
- ja parādnieks saņem rakstisku paziņojumu par cesiju no piegādātāja vai pilnvarota starpnieka. Bez tam šim rakstiskajam paziņojumam skaidri jāidentificē prasījumi, kas tiek cedēti un jānorāda tieši kādam starpniekam ir jāveic attiecīgie maksājumi.

Te netiek runāts par slēptā faktoringa veidu, kad cesija ir veikta, parādnieku par to neinformējot, līdz ar to arī prasījuma izpildījums ir jāveic vecajam kreditoram par labu, kuram tālāk ir pienākums šo ienākušo atmaksu pārskaitīt faktoram.

*Attiecībā uz rakstiskiem paziņojumiem šī konvencija nosaka, ka:*

- ❖ paziņojumam nav jābūt parakstītam, bet jāidentificē persona, kura to sniedz vai kuras vārdā tas tiek sniegts (no piegādātāja vai no starpnieka ar piegādātāja pilnvarojumu);
- ❖ paziņojums sevī ietver telegrammas, telefaksus un jebkuru citu telekomunikāciju veidu, kas tiek atveidots taustāmā veidā, bet šis uzskaitījums nav galīgs;
- ❖ paziņojums ir sniegts, kad to ir saņēmis adresāts;
- ❖ paziņojums identificē prasījumus, kuri ir tikuši cedēti un starpnieku, kuram vai uz kura rēķinu parādniekam ir jāveic maksājumi;

❖ paziņojums attiecas uz prasījumiem, kas rodas preču pirkuma – pārdevuma līgumā.

No faktoringa līguma izrietošais parādnieka pienākums maksāt faktoram rodas no brīža, kad “parādniekam par to paziņots”. Līdz paziņojuma saņemšanai parādnieks var samaksāt parādu piegādātājam, uzskatot, to par savu kreditoru.

Tā kā faktoringa līgums praksē tiek slēgts uz ilgāku laiku, tad noteikumiem par līguma priekšmetu ir jābūt līgumā daudz izvērstākiem – jānosaka faktoringa limiti, termiņi, avansa likmes, procentu likmes u.c. Turpmāk aprakstīts kādus nosacījumus paredz faktoringa līgums vienā no Latvijas vadošajām faktoringa kompānijām. [36]

Faktoringa līgums tiek slēgts starp faktoru un pārdevēju, saskaņojot visus noteikumus, par tirdzniecību, kas noteikti pirkuma pārdevuma līgumos starp klientu un tā pircējiem. Faktoringa līgums nosaka vispārējo kārtību – sadarbību starp faktoru un pārdevēju un tas paredz:

- ❖ rēķinu iesniegšanas kārtību;
- ❖ faktoringa avansa un rezerves izmaksas kārtību;
- ❖ regresa rēķina izrakstīšanas un apmaksas kārtību;
- ❖ pušu tiesības un pienākumus;
- ❖ kārtību kādā veicami savstarpējie norēķini;
- ❖ kā arī citus noteikumus, kas raksturīgi katram konkrētajam faktoringa veidam, piemēram, faktoringa atklātumu vai aizklātumu, nosaka pusi (vai abas, norādot proporciju), kas uzņemas pircēja maksātspējas risku, u.c.
- ❖ faktoringa līguma termiņu – periods uz kādu tiek noslēgts faktoringa līgums (šajā periodā pārdevējs drīkst iesniegt faktoram rēķinus), taču faktoringa līguma darbība ilgst, kamēr visi akceptētie prasījumi ir izpildīti pilnā apmērā;
- ❖ faktoringa limitu – maksimālo prasījumu summu, kuru faktors piekrīt finansēt noslēgtā līguma ietvaros;
- ❖ pircējus, kuru, no līgumiem izrietošie, debitoru parādi pret pārdevēju ir faktoringa līguma objekts;
- ❖ pircēja limitu – katram klienta pircējam noteikta maksimālā prasījumu – rēķinu summa, kuru pārdevējs var nodot faktoram, pamatojoties uz faktoringa līgumu;
- ❖ faktoringa avansa likmi – pārdevēja iesniegtā rēķina summas daļa procentos, ko faktors izmaksā pārdevējam uzreiz pēc tā akceptēšanas;
- ❖ faktoringa rezervi – atlikušo rēķina daļu, ko faktors maksā klientam – pārdevējam, pēc tam, kad saņēmis rēķina apmaksu no pircēja;
- ❖ finansējuma procentu likmi – likme, pēc kuras tiks aprēķināti finansējuma procenti par pārdevējam pārskaitīto faktoringa avansu (faktoringa procenti tiek aprēķināti, kad

pircejs pilnā apmērā norēķinājies faktoram par pārdevēja rēķinu, un, parasti, tiek savstarpējo norēķinu veidā ieturēti no pārdevējam pārskaitāmās faktoringa rezerves);

❖ komisijas atlīdzības lielumu un veidus:

- a) komisijas nauda par rēķinu apstrādi – var tikt noteikta procentos no rēķina summas vai kā konstanta summa, piemēram, 1 lats par katru iesniegto rēķinu (parasti šī summa savstarpējo norēķinu veidā tiek ieturēta no pārskaitāmā avansa);
- b) komisijas nauda par izmaiņām līgumā – var tikt noteikta procentos no kopējā faktoringa līguma limita;
- c) komisijas nauda par līguma noslēgšanu – ir vienreizēja samaksa, ko klients maksā faktoram par līguma noslēgšanu;

❖ apmaksas termiņus:

- a) termiņš, kura laikā pircējam jānorēķinās par pārdevēja izrakstīto rēķinu;
- b) termiņš, kura laikā faktoram jāpārskaita avanss un rezerve pārdevējam;
- c) termiņš, kura laikā pārdevējam jāapmaksā regresa rēķins faktoram;

❖ kavējuma soda naudu apmēru un veidus:

- a) soda nauda, kas tiktu rēķināta pircējam, ja tas neievērotu maksājuma termiņus;
- b) soda nauda, kas tiktu aprēķināta pārdevējam, ja tas savlaicīgi neapmaksātu regresa rēķinu.[36]

Lai gan faktoringa Latvijā tiek piedāvāts vairāk kā 10. gadus, tomēr joprojām nav izstrādāta likumdošana, kas regulētu faktoringa darījumus. Latvija pieder to Eiropas valstu kategorijai, kurās nav izstrādātas speciālās faktoringa darījumu regulējošās likumdošanas bāzes. Tikai atsevišķās valstīs, piemēram, Beļģijā, Grieķijā, Spānijā un Krievijā ir speciāli regulējoši likumi. Vairumā Eiropas valstu faktoringa netiek izdalīts kā līguma veids, bet katrā tas ir noteikts kādā konkrētā līgumiskā kvalifikācijā, toties Latvija pārējo valstu kontekstā ir unikāla, jo nav speciāla likuma par faktoringa līguma civiltiesisko vai komercietiesisko regulējumu, trūkst viennozīmīga traktējuma.

Kā viens no būtiskākajiem priekšnoteikumiem faktoringa līguma izrietošo tiesisko attiecību pastāvēšanai ir likuma pamatojums faktoringa, šī specifiskā darījuma, jomā. Pozitīvi ir vērtējams tas, ka Latvijas Republika ir pievienojusies Otavā pieņemtajai Unidroit Konvencijai “Par starptautisko faktoringu” [36], ko LR Saeima ratificēja, pieņemot likumu “Par Unidroit Konvenciju par starptautisko faktoringu”. [6]

Šī konvencija regulē faktoringa līgumu un cesijas līgumu, tā pušu tiesības un pienākumus. Saskaņā ar šo konvenciju faktoringa līgums tiek noslēgts starp divām pusēm – piegādātāju un starpnieku (faktoru).

Faktoringa kompānijās līgumus visbiežāk sagatavo darījuma menedžeri, kas iepazīstoties ar uzņēmuma finanšu stāvokli, sagatavo atbilstošo līgumu, kas saskanētu, gan ar klienta, gan faktora interesēm.

### 3. FAKTORINGS LATVIJĀ

#### 3.1 Tirgus raksturojums

Latvijas ekonomiskās situācijas straujās attīstības gaitā, tajā pašā laikā pastāvošās konkurences apstākļos, pārdevējs ir spiests arvien biežāk veikt preču piegādes pircējiem ar pēcapmaksas noteikumiem, samazinot apgrozāmo līdzekļu aprites ātrumu uzņēmumā. Lai risinātu šos jautājumus, tiek meklētas papildu finansējuma iespējas. Latvijā šobrīd ir pieejami daudz dažādi finansēšanas veidi, taču viens no vispiemērotākajiem un visvienkāršākajiem šo jautājumu atrisināšanas veidiem daudzējādā ziņā ir faktoringa. Creditreform Latvija veiktie pētījumi liecina, ka vidējais atliktā maksājuma termiņš Latvijā vidēji ir 24 dienas un, lai arī tam ir tendence palielināties, tas tomēr ir neliels salīdzinot ar Rietumeiropas valstīm.

Straujo faktoringa attīstību Latvijā apliecina arī Lielbritānijas kompānijas Training Factors.com Ltd direktors Jans Rīds (Ian Read), kurš profesionāļu aprindās tiek uzskatīts par pasaules mēroga speciālistu. Viņš, apskatot un analizējot Latvijas faktoringa tirgu, prognozē, ka tuvākajos trīs gados faktoringa izmantošana strauji palielināsies – tam ir liels attīstības potenciāls, jo ir ļoti daudz mazo uzņēmumu, kuriem nepieciešami faktoringa pakalpojumi, lai ātri iegūtu apgrozāmos līdzekļus. Pēc Lielbritānijas faktoringa speciālista domām, faktoringa izmantošana stimulēs Latvijas ekonomikas attīstību, jo daudziem uzņēmumiem apgrozāmie līdzekļi ir tas, kā visvairāk pietrūkst, lai sekmīgi un ātri attīstītu savu biznesu. Savās publikācijās Jans Rīds uzsver, ka faktoringa izmantošana dod iespēju pārdot lielus daudzumus preču uz pēcapmaksas noteikumiem, neapstādinot biznesa attīstību.[21]

„Faktoringa attīstības temps atkarīgs no katras konkrētās valsts, bet pēc 7 līdz 10 gadiem jebkuras nozares pārstāvji skatīsies pozitīvi uz faktoringa izmantošanas iespējām un izmantos to sava biznesa attīstībai”. [27]

Kā vienu no faktoringa tirgus attīstības problēmām, piem., „Hanza Līzings” min to, ka faktoringu uzņēmēji Latvijā sākotnēji uztvēra kā slikto parādu piedziņu. Uzņēmumi sākotnēji mēģināja piedāvāt faktoringa kompānijām tādus parādus, kurus viņi paši nevarēja piedzīt – tas nav faktoringa, bet –inkaso, un no inkaso tas atšķiras ar to, ka faktoringa ir apgrozāmo līdzekļu finansēšanu. Otrā problēma, kas pagaidām kavē straujo faktoringa pakalpojumu izmantošanas attīstību – klientiem psiholoģiski grūti uztvert faktoringu nevis kā naudas aizdošanu, bet kā servisu, jo civilizēta biznesa pazīme ir, kad uzņēmēji sāk saprast, ka katram jākoncentrējas uz savu biznesu, ka uzņēmējs nevar sadalīt savu uzmanību “piecos” virzienos, un ir pakalpojumi, kurus izdevīgāk ir pirkt no profesionāļiem. Trešā lieta, kas traucē faktoringa izplatībai Latvijā – ļoti izplatīts uzņēmēju vidū ir princips "kāpēc maksāt, ja var nemaksāt", un daudzi pārdevēji dzīvo uz citu naudas rēķina. Jāatzīst, ka diemžēl šādas

uzņēmumu attiecības Latvijā ir ļoti izplatītas, tomēr tirgus sakārtojas – arī tas veicina faktoringa popularitāti. [21]

Kā jau tika minēta, kaut gan faktoringa ir pazīstams Latvijā vairāk kā 10. gadus, tomēr joprojām uzņēmējiem pastāv maldīgs priekšstats par pakalpojumu procesu. Populārākie mīti par faktoringu:

- ❖ Pirmais mīts – faktoringam ir sarežģīts noformējums. Daudzi finanšu menedžeri Latvijā, pat zinot starptautiskā faktoringa priekšrocības, tomēr baidās no „sarežģījumiem” un birokrātiskām problēmām faktoringa operācijās. Taču patiesībā noteikts laiks dokumentācijas noformēšanai tiek patērēts tikai sadarbības sākuma posmā – kad banka-faktors, kas finansē darījumu, izpēta nākotnes darījuma raksturu un novērtē sava klienta partnera maksātspēju. Turpmāk tirdzniecības operācijas ar faktoringa atbalstu tiek veiktas operatīvāk nekā parastās tirdzniecības operācijas – bez kavējumiem piegādēs un pārtraukumiem naudas plūsmā. Faktors piedāvā daudzas iespējas: sākot ar bankas elektroniskās sistēmas pieslēgšanos klienta grāmatvedības sistēmai un beidzot ar faktoringa operāciju apstrādi. Savukārt dokumentu aprīte tiek samazināta līdz minimumam, tādējādi būtiski ietaupot līdzekļus un laiku, īpaši vidējiem un maziem uzņēmumiem.
- ❖ Otrais mīts – faktoringu izmanto tikai nedrošas firmas, kas nespēj atrast citu finansēšanas veidu. Patiesībā faktoringu galvenokārt izmanto tieši drošas kompānijas, kas ar tā palīdzību „fīra” savas bilances, kā arī samazina parādus un uzlabo savu finanšu reitingu un rentabilitāti. Pirmām kārtām, tās ir kompānijas, kas veic uzskaiti saskaņā ar starptautiskajiem grāmatvedības standartiem. Pateicoties faktoringam, tās var pagarināt apmaksas termiņus pircējam, iegūstot priekšrocības konkurencē ar tiem piegādātājiem, kas neizmanto faktoringu.
- ❖ Trešais mīts – faktoringam obligāti nepieciešama ķīla. „Patiesībā starptautiskajā faktoringa tirdzniecības finansēšanai ķīla nav nepieciešama”, skaidro komercbankas eksperte. „Garantijas nodrošina divi faktori – bankas un faktoringa kompānijas, kas kontrolē darījumu no abām pusēm, vienlaikus pasargājot no riskiem gan eksportētāju, gan importētāju. Faktoringa uzņēmumam nodrošina iespēju izvēlēties arī ārvalstu partneri, iepriekš novērtējot tā uzticamību. Starptautiskā faktoringa operāciju kvalitāti nodrošina vispasaules faktoringa kompāniju tīkls *Factors Chain International* (FCI), kas apvieno lielākos faktorus no 59 pasaules valstīm un veic aptuveni 65% no visiem pasaules faktoringa darījumiem. [58]

Lai labāk izprastu faktoringa darījuma nosacījumus, autors piedāvā aizvērtēt trīs lielākos tirgus dalībniekus, un viņu piedāvātos faktoringa darījumu nosacījumus, ko autors salīdzināja 3.1. tabulā.

3.1.tabula

Faktoringa tirgus konkurentu piedāvājumu salīdzinājums

Cenrāža pozīcija	Unilīzings	Hanza līzings				DnB NORD Līzings		
Līguma termiņš	līdz 1 gadam ar pagarināšanas iespēju	6 mēneši ar pagarināšanas iespēju				līdz 1 gadam		
Avansa likme	70-80% no rēķina	80-90% no rēķina				līdz 90% no rēķina		
Bāzes procents	RIGIBOR + riska prēmija	LVL 8.25%	USD 5.75%	EUR 7.25%	GBP 8.80%			
Pieteikuma izskatīšanas maksa	bezmaksas	bezmaksas				40.00 LVL		
Komisijas maksa par rēķinu administrēšanu	0.1-1.5% no rēķina (min.2.5 LVL)	Eksports 0.5-1%	Divu faktoru 0.8-1.5%	Nodokļu 0.3-0.6%	Iekšzemes 0.1-1%	Atkarīgs no darījuma termiņa un riska		
Maksimālais rēķina apmaksas termiņš	90 dienas	90 dienas un vairāk						
Maksa par līguma noslēgšanu	0.7% no līguma kopējās summas (pagarinot 0.5%)	Eksports 0.1-1%	Divu faktoru 0.5-1%	Nodokļu 1-1.5% (min.450 LVL)	Iekšzemes 0.5-1%	0,4% no kopējās līguma summas		
Analīzes laiks	līdz 2 nedēļām	1-3 nedēļas				1-2,5 nedēļas		
Pārdevēja risks	80-100%	Eksports 10-20%	Divu faktoru 0%	Nodokļu 100%	Iekšzemes 10-20% vai 100%			
Minimālā līguma summa	nav noteikta	nav noteikta				10 000 LVL vai tās ekvivalents		
Kredīt-resursu rezervēšana	bez maksas	bezmaksas				LVL 1.5% gadā	EUR 1% gadā	USD 1% gadā

No veiktā salīdzinājuma varam redzēt, ka faktoringa līgumi netiek slēgti ilgāk kā uz gadu, tas izskaidrojams ar to, ka faktoringa finansējums ir uzskatāms par īstermiņa aizdevumu un saskaņā ar kredītiestāžu likumu tāds nedrīkst pārsniegt 1 gadu.

Avansējamā summa nevienā no gadījumiem nepārsniedz 90%, tātad 10% ir minimālā summa, ko faktors patur sev kā nodrošinājumu nemaksāšanas gadījumam.

Piedāvātais apmaksas termiņš svārstās ap 90 dienām, taču kā prakse rāda, tad tikai īpašos gadījumos tiek piedāvāts lielāks termiņš (tas saistīts ar nozari, kurā klienti darbojas).

No tabulas skaidri redzams, ka uzņēmumi nelabprāt uzņemas risku. Tā kā atšķiras uzņēmumu un banku kredītpolitika, tad skaidri var redzēt, kā katra noteikta līzings kompānija piedāvā klientiem uzņemt risku. Hanza Līzings politika atšķiras no Unilīzings, tādēļ arī nosacījumi ir atšķirīgi. Tā kā DnB NORD Līzings ir sācis piedāvāt faktoringa pakalpojumus vēlāk par Hanza Līzingu un Unilīzingu, tad arī šobrīd daļa no noteikumiem nav atrunāti, bet katrs klients tiek vērtēts atsevišķi un katram individuāli tiek piedāvāti faktoringa nosacījumi.

Palielinoties konkurencei faktoringa tirgū, arī būtiski ir samazinājusies komisijas maksa par rēķinu apstrādi, ja vēl 2000. gadā komisijas maksa bija 1-1.5% no rēķina summas, tad šobrīd komisijas maksa ir vairs tikai 0.1%. Jāatzīst, ka uzrādītajām komisijas maksām ir diezgan liela amplitūda no 0.1 līdz 1.5%, tādēļ jāsecina, ka komisijas maksa tāpat kā procentu maksa tiek noteikta katram gadījumam individuāli, ņemot vērā riska pakāpi, apstrādājamo rēķinu lielumu, faktoringa veidu u.tml.

Lai labāk varētu salīdzināt faktoringa sadalījumu pa faktoringa veidiem, autors piedāvā iepazīties ar izmaiņām 2005-2006. gadā. (Skat. 3.2.tabulu)

3.2. tabula

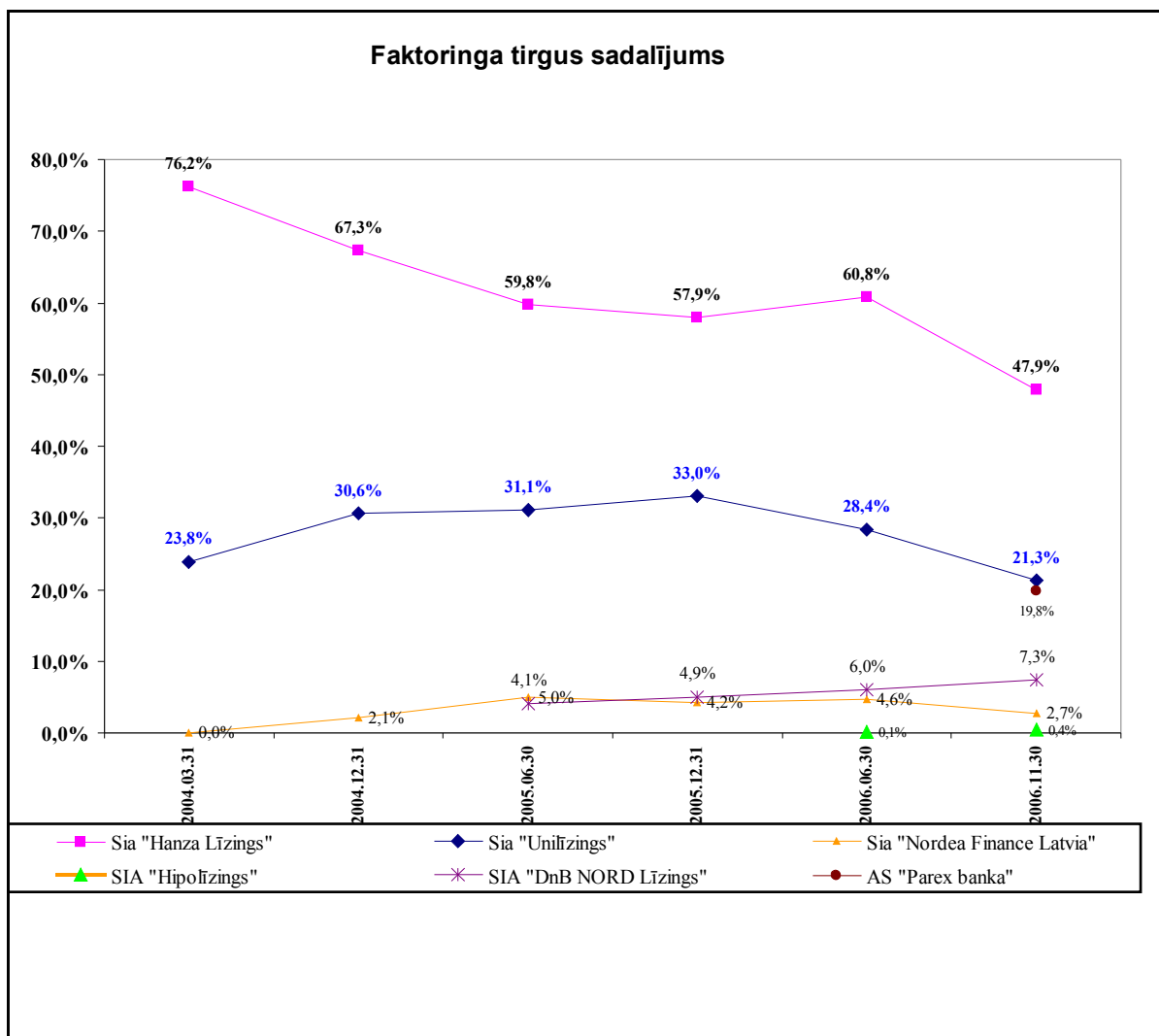
#### Faktoringa apgrozījuma sadalījums pēc veidiem

Faktoringa apgrozījuma sadalījums pēc faktoringa veida	2006.12.31		2005.12.31	
	LVL	%	LVL	%
Iekšzemes faktoringa	469 610 230	65,4%	346 429 907	66,9%
Eksporta faktoringa	194 411 882	27,1%	140 270 157	27,1%
Importa faktoringa	2 674 844	0,4%	2 307 909	0,4%
Citi faktoringa veidi	51 421 681	7,2%	28 816 587	5,6%
<b>Kopā</b>	<b>718 118 637</b>	<b>100,0%</b>	<b>517 824 560</b>	<b>100,0%</b>

Var secināt, ka divu gadu laikā faktoringa apgrozījumā pēc to veidiem nav notikušas būtiskas izmaiņas, tikai par 1% samazinājies iekšzemes faktoringa veids. Vispopulārākais

faktoringa veids ir iekšzemes faktoringš, tas izskaidrojams ar to, ka daudzi uzņēmēji vēl neizprot faktoringa piedāvātās iespējas, un ja izmanto, tad izmanto iekšzemes faktoringu. [48]

Lai redzētu tirgus sadalījumu starp līzinga kompānijā, autors piedāvā aplūkot 3.1. attēlu. Grafikā ir parādīts kādas faktoringa tirgus daļas ieņem lielākā Latvijas līzinga kompānijas, kas piedāvā faktoringa pakalpojumus.



### 3.1.att. Faktoringa tirgus sadalījums

Nepašaubāmi līderis faktoringa tirgū uz 2006. gada beigām ir Hanza Līzings ar 47, 9%, tad seko Unilīzings ar 21,3%, un trijnieku noslēdz DnB NORD Līzings ar 7,3 %. Kā var redzēt, tad abu lielāko kompāniju tirgus daļas ir samazinājušas, tādēļ, ka tirgū ienāca jauni dalībnieki – Parex Līzings un Hipolīzings, kas saasināja konkurenci, samazinot lielāko kompāniju tirgus daļas. Parex Līzings ienāca tirgū ar agresīvu reklāmu, kas piesaistīja jaunus klientus. [48]

Tā kā Latvijā nav izstrādāta likumdošana, kas regulē faktoringa darījumus, tad lielākās Latvijas līzinga kompānijas apvienojās „Latvijas Līzinga devēju asociācijā, kur ietilpst –

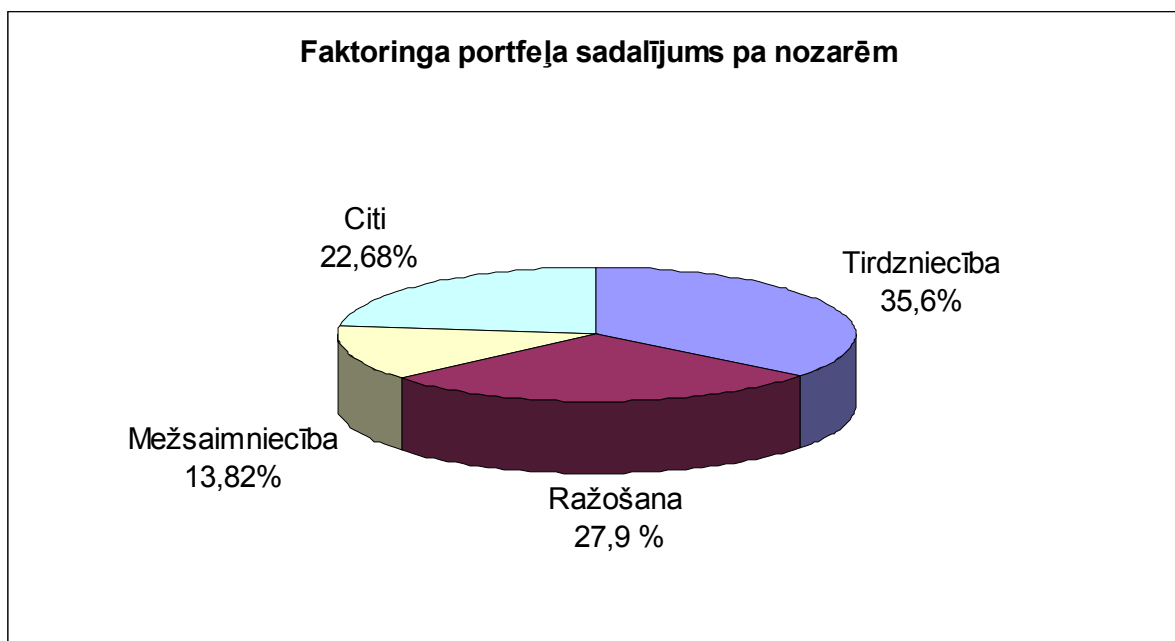
Hanza Līzings, Unilīzings, Hipolīzings, HVB Leasing, DnB NORL Līzings, Parex līzings un faktoringa.

Visas šīs kompānijas apvienojās asociācijā, lai:

1. popularizētu līzingu un faktoringa pakalpojumus Latvijas tirgū;
2. Pārstāvēt LLDA biedru kopīgās intereses Latvijas Finanšu tirgū;
3. Veikt likumdošanas, juridisko, nodokļu jautājumu, kas saistīti ar līzingu un faktoringa pakalpojumiem, sakārtošanu;
4. Nodrošināt operatīvu informācijas apmaiņu starp Latvijas līzingu sabiedrībām (ne banku līzingu devējiem);
5. Veikt jaunu biedru piesaistīšanu;
6. Veicināt līzingu sabiedrību drošības jautājumu sakārtošanu;
7. Veicināt sadarbību ar Igaunijas un Lietuvas Līzingu asociācijām;
8. Radīt starptautiskā mērogā vienādus noteikumus konkurencei starp līzingu un faktoringa devējām ar mērķi, lai pēc iestājas Eiropas Savienībā Latvijā nebūtu jāmaina visa normatīvo aktu bāze vai pat izpratne par šiem finanšu produktiem.

Katra ceturkšņa beigās asociācijas biedri sniedz un apkopo informāciju par faktoringa darījumiem, ievietojot informāciju LLDA mājas lapā.

Faktoringa pakalpojumus galvenokārt izmanto mazie un vidējie uzņēmumi, kā arī strauji augoši uzņēmumi. Daudzu faktoringu klientu skaitā ir arī labi zināmi un stabili uzņēmumi, kuriem noslēgti faktoringa līgumi uz gadu, bet katru gadu tie tiek pagarināti, uzlabojot klientam piedāvātos nosacījumus. Klientu sadalījums pa nozarēm redzams grafikā.



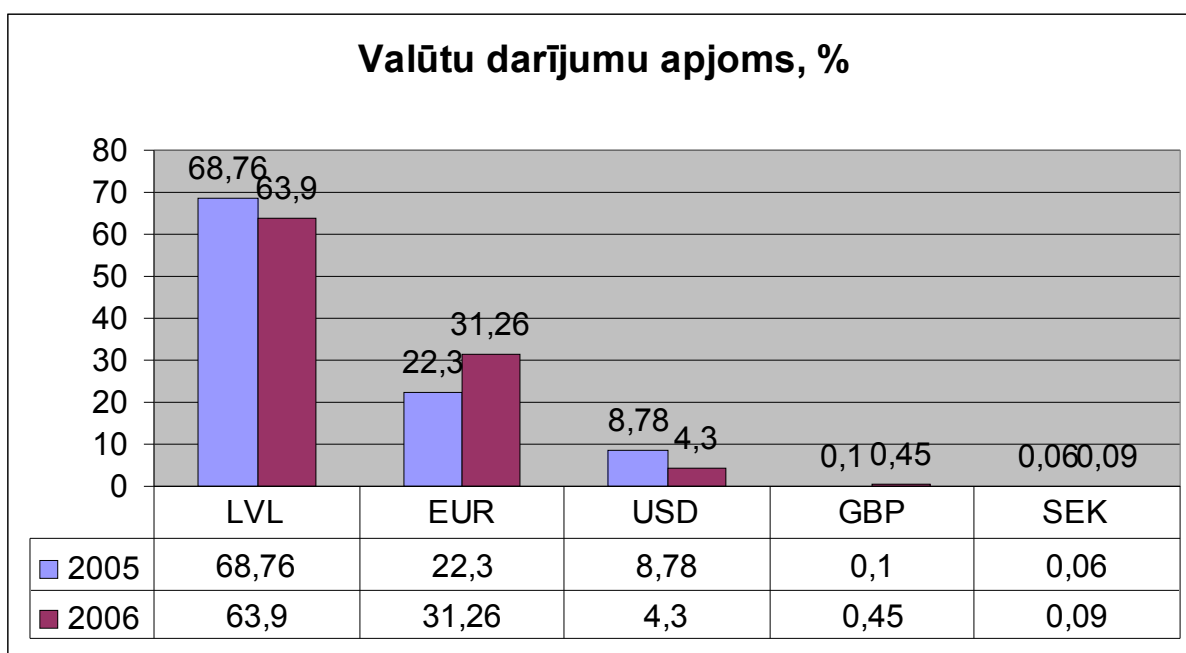
(Skat.3.2. attēlu).

### 3.2. att. Faktoringa portfeļa sadalījums pa nozarēm

Kā redzams, tad faktoringa klienti galvenokārt ir tirdzniecības uzņēmumi-vairumtirgotāji-36.6%, un ražotāji-27.9%. Samazinājies ir mežsaimniecības klientu skaits-13.82%, bet tas izskaidrojams ar to, ka ir samazinājusies kokapstrāde Latvijā. Atlikušie 22.68% ir sadalīti starp transporta nozari, izklaidi, dažādiem pakalpojumiem. [38]

Noslēdzot bankas kredītu, vai līzinga darījumu, klienta var brīvi izvēlēties kāda valūta noslēgt darījumu, taču faktoringa gadījumā ir savādāk. Faktoringa kompānija piedāvā noslēgt līgumu tikai tādā valūta, kādā tiks iesniegti rēķini apmaksai un kādā tiks veikts avanss pārskaitījums klientiem. Protams, ka iekšzemes faktoringā lielākā daļa darījumu tiek noslēgti latos, taču pieaugot eksporta faktoringam palielinās arī eiro noslēgto līgumu skaits.

Lai labāk salīdzinātu finansēto darījumu apjomu, autors piedāvā iepazīties ar 3.3. attēlu, kur tiek piedāvāts salīdzināt 2005. un 2006. gadu, kā ir izmainījušies finansētie darījumi pa valūtām.



### 3.3. att. Valūtu darījumu apjoms

Salīdzinot 2005. gadu ar 2006.gadu skaidri redzams, ka palielinājies darījumu apjoms EUR valūtā no 22.3% līdz 31.26%, un gandrīz uz pusi samazinājies darījumu apjoms USD valūtā, tas izskaidrojams ar to, ka USD piedāvātā procentu likme ir salīdzinoši lielāka par citām valūtām, un ieviešot EUR valūtu, Eiropā lielākā daļa darījumu tiek formēti un finansēti EUR valūtā, kas arī samazina USD darījumu skaitu. Darījumu apjoms latos ir nedaudz samazinājies, taču tas nenozīmē, ka darījumu skaits ir samazinājies, tas izskaidrojams ar to, ka procentuāli palielinoties faktoringa darījumus skaitam liela daļa darījumus tiek slēgti EUR valūtā.

### 3.2. Alternatīvas faktoringam

Kā jebkuram kredīta veidam, arī faktoringam ir alternatīvas. Un klientam ir vairākas izvēles iespējas. Lielākie kreditēšanas konkurenti Latvijas tirgū – bankas, līzings kompānijas, kredītu apdrošinātāji. Atkarībā no klienta vajadzībām un vēlmēm, tirgū ir iespējami vairāki varianti, ko var izvēlēties uzņēmums, izvēloties sev atbilstošāko.

Kredītu sadārdzinājums ir atkarīgs no tā, kādus pakalpojumus klients izvēlās izmantot.

#### Kredītlinija

Kredītlinija un faktoringa kā naudas pakalpojumi stāv ļoti tuvu. Kredītlinija ir tikai naudas aizdošana. Kredītliniju gadījumā debitoru administrēšanu un naudas plūsmas kontroli veic cilvēki uzņēmuma iekšienē, bet faktoringa gadījumā to veic faktoringa firma, kas katru dienu nosūta uzņēmumam atskaiti par apmaksātajiem rēķiniem.

#### Bakas kredīts

Latvijā šo kredīta veidu izdevīgāk ņemt tiem uzņēmumiem, kas iegādājas jaunas un dārgas iekārtas, kur šīs iekārtas var izmantot kā kredīta nodrošinājumus. Šis kredīta veids ir nedaudz lētāks par faktoringu, bet noformēšanai nepieciešams lielāks laiks.

#### Overdrafts

*Overdrafts* pēc būtības ir vienotā norēķinu konta kredīts, kas plaši tiek lietots attīstītās valstīs. Uzņēmums var mazāk uztraukties par maksājumu kavēšanu, bet par šāda veida naudas aizņemšanās bieži tiek aprēķināti lielāki procenti nekā faktoringa pakalpojumu izmantošana gadījumā. *Overdrafta* limits tiek rēķināts procentos no klienta apgrozījuma apjoma, kas veidojas realizācijas, un faktoringa veidā to pašu naudu klients var saņemt lētāk, tas arī ir viens no iemesliem, kāpēc Rietumos faktoringa klūst populārāks nekā *overdrafts*.

#### Kredīta vēstule jeb akreditīvs

Ir pircēja bankas rakstiski izteiktas saistības pret pārdevēju, kuras tā uzņemas pēc sava klienta (pircēja) lūguma, maksāt kredīta vēstulē noteikto summu kredīta vēstules saņēmējam (pārdevējam) pret kredīta vēstulē noteiktiem tirdzniecības dokumentiem, ja tie atbilst kredīta vēstules noteikumiem un nosacījumiem un iesniegti noteiktā termiņā. Ar kredīta vēstules palīdzību pircējam nākas maksāt uzreiz. [21]

#### Dokumentu inkaso

Ir summas iekasēšana no pircēja ar bankas palīdzību pret dokumentiem. Banka izsniedz tirdzniecības dokumentu pircējam pret pircēja veiktu samaksu vai pircēja akceptu uz pārvedu vekseļa. Nosūtot īpašuma tiesību apliecinājumus (konosamentus) pircējam un pircēja banku un dodot uzdevumu iekasēt naudu no pircēja, eksportētājs saglabā kontroli par precēm.

Pircējs izdara samaksu pret dokumentiem, kas apliecina preču piegādi. Dokumentu inkaso pircējam arī nodrošina atlikto maksājumu, ja bankai dokumenti jāizsniedz pret akceptu uz pārvedu vekseļa, ko pircējs apmaksā vēlāk. [18]

#### Pieprasījuma garantija

Bankas rakstiski izteiktas neatsaucamas saistības maksāt noteiktu naudas summu garantijas saņēmējam, kuras tā uzņemas pēc sava klienta lūguma, ja šis klients nepildīs savas saistības. Bankai jāmaksā pēc garantijas saņēmēja pirmā pieprasījuma.

#### Avals

Galvnieka uzraksts uz tratas (vekseļa), ar kuru galvnieks garantē tratā minētās summas vai tās daļas samaksu tratā norādītajam samaksas saņēmējam.

Lai labāk izprastu un salīdzinātu piedāvātās alternatīvas faktoringam, ir izstrādāta 3.1. tabula kur procentuāli izteikta katras funkcijas izpilde, un novērtēts administratīvais darbs starp pircēju un pārdevēju.

3.1. tabula

**Faktoringa alternatīvo produktu novērtējums**

	Novērtējums (%)			
	Riska uzņemšanās	Finansējums	Administratīvais darbs	
			pārdevējam	pircējam
<b>Kredītlīnija</b>	0%	100%	100%	0%
<b>Kredīta vēstule</b>	100%	0%	30%	70%
<b>Garantija</b>	100%	0%	0%	100%
<b>Dokumentu inkaso</b>	100%	0%	70%	30%
<b>Avals</b>	100%	0%	0%	100%
<b>Faktoringa</b>	0%-100%	80%-90%	50%	0%

No tabulas var secināt, ka gadījums, kad darījums tiek finansēts, tad netiek darījums netiek nodrošināts pret nemaksāšanas risku, un otrādi. Bet vairākumā gadījumu pārdevējam pašam jāveic administratīvais darbs, lai tiešām tiktu samaksāts pārdevējam, taču faktoringā visu administratīvo darbu veic faktoringa kompānija, līdz ar to samazinot klientam darbu un pienākumus. [38]

Latvijā joprojām daudzi baidās no alternatīvās kreditēšanas un izvēlās jau pārbaudīto un vairāk zināmo banku kredītu. Lai labāk salīdzinātu banku kredītus ar faktoringu, autors piedāvā iepazīties ar 3.2. tabulu.

**Faktoringa atšķirība no kredītešanas**

1.	Atmaksā bankai aizņēmējs;	Finansēšana tiek dzēsta no naudas, kuru nomaksā klienta debitori;
2.	Tiek izsniegts uz fiksētu termiņu;	Finansēšana tiek izmaksāta par maksājuma faktiskās atlikšanas termiņu;
3.	Tiek atmaksāts līguma noteiktajā dienā;	Finansēšana tiek izmaksāta preces piegādes dienā;
4.	Parasti tiek izsniegts pret ķīlu;	Finansēšanai netiek prasīts nekāds nodrošinājums;
5.	Tiek izsniegts iepriekš noteiktās summas apmērā;	Finansēšanas apmērs nav ierobežots un var bezgalīgi palielināties līdz ar klienta pārdošanas apjoma pieaugumu;
6.	Tiek dzēsts iepriekš noteiktās summas apmērā;	Finansēšana tiek dzēsta dienā, kad debitors faktiski apmaksājis piegādāto preci;
7.	Tiek dzēsts iepriekš noteiktajā dienā;	Finansēšana tiek izmaksāta automātiski pie pavadzīmes un rēķina iesniegšanas;
8.	Kredīta saņemšanai nepieciešams noformēt milzumu daudz dokumentu;	Faktoringa darījumu slēgšana ir pietiekami vienkārša, kas neprasa daudz klienta laika;
9.	Kredīta dzēšana negarantē jauna kredīta saņemšanu;	Finansēšana tiek turpināta bez termiņa;
10.	Izdevumi procentu nomaksai par bankas kredītu attiecas uz pašizmaksu;	Izdevumi faktoringa komisijas naudas nomaksai tiek pilnībā attiecināti uz pašizmaksu;
11.	Pie kredītešanas banka nesniedz aizņēmējam nekādus pakalpojumus, izņemot naudas pārskaitīšanu.	Faktoringa finansēšanu pavada debitoru parāda pārvaldījums.

Latvijā vairākas apdrošināšanas sabiedrības piedāvā klientam apdrošināt debitoru parādus. Apdrošināšanu pārdevējs var veikt bez pircējs ziņas. Šobrīd Latvijā šādus pakalpojumus piedāvā vairākas kompānijas – ERGO Latvija, BTA, Parex apdrošināšanas kompānija, u.c. [47]

Tirdzniecības kredītu apdrošināšana, viens no nedzīvības apdrošināšanas sabiedrības piedāvātajiem pakalpojumiem, ir diezgan jauns un vēl neiepazīts Latvijas tirgū. Tajā pašā laikā Rietumeiropā minētais pakalpojums ir populārs un to jo īpaši izmanto eksportētāji. Skaidrojot pagaidām mazos apjomus šajā apdrošināšanas veidā, Latvijā speciālisti norāda, galvenokārt, uz uzņēmēju neinformētību, neizpratni par pakalpojumu un nedomāšanu par nākotni. Domas dalās – iespējams, tā esot arī relatīvi augstā pakalpojuma cena. Tāpat tiek atzīts, ka arī pašiem apdrošinātājiem līdz šim ir bijušas citas prioritātes. Tomēr, neraugoties uz pagaidām mazajiem apjomiem, vairākums speciālistu uzskata, ka tirdzniecības kredītu apdrošināšanas popularitāte Latvijā tikai augs. Viņuprāt, šo procesu ietekmēs augošie tirdzniecības apjomi un aizvien saspringtāka konkurence tirgotāju vidū – tirgotāji, vēloties

saglabāt konkurētspēju, piedāvās garāku atliktā maksājuma termiņu. Tas savukārt palielina risku, ka samaksa netiks veikta laikus. [35]

Tirdzniecības kredītu apdrošināšanas polises „mērķpircēji” ir ražotāji, preču eksportētāji, vairumtirgotāji, kā arī faktoringa kompānijas – uzņēmumi, kas regulāri pārdod preces un sniedz pakalpojumus uz atliktā maksājuma nosacījumiem lielam pircēju skaitam.

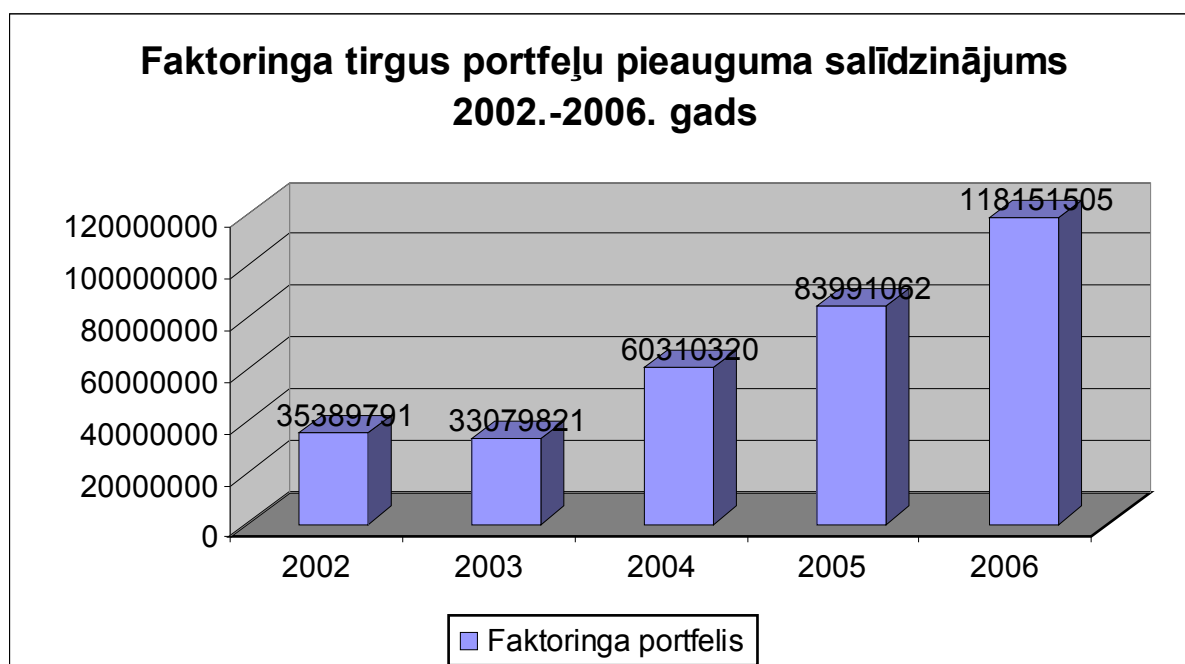
Par apdrošināšanas gadījumu tiek uzskatīta situācija, kad pircējs samaksu par jau saņemtajām precēm un pakalpojumiem neveic līgumā noteiktā laikā, vai arī tas ir kļuvis maksātnespējīgs. Šādās situācijām apdrošinātājs pārņem prasījuma tiesības uz debitora parādu un turpmāk nodarbojas ar parāda piedziņu. Rezultātā klientam tiek samazinātas izmaksas par tiesvedības procesu vai inkaso firmu pakalpojumiem.

Kā liecina gan apdrošinātāju, gan bankjeru teiktais, tirdzniecības kredīta apdrošināšanas polise var kalpot arī kā papildu nodrošinājums uzņēmumam bankā apgrozāmo līdzekļu palielināšanai. Tāpat tā ir kā netieša garantija ārvalstu piegādātājam, kas noslēdz piegādes līgumu ar Latvijas tirgotāju.

Apdrošinātāji vislabprātāk apdrošina visu debitorparādu portfeli kopumā vai arī daļu no visiem parādiem. Taču šis apdrošināšanas veids neparedz apdrošināt debitorsaistības izlases veidā, piemēram, tikai pret problemātiskiem pircējiem, kas jau neievēro norēķinu disciplīnu. [35]

### **3.3. Nākotnes attīstība un priekšrocības**

Ar katru gadu faktoringa portfeļa pieaugums ir strauji pieaudzis, kas liek domāt, ka tāda tendence turpināsies arī nākamajos gados. Ar katru gadu faktoringa kļūst populārs uzņēmēju vidū, un daudzi uzņēmumi saskata lielas attīstības iespējas izmantojot faktoringa pakalpojumus. Lai labāk izprastu faktoringa pieauguma tempus, autors piedāvā iepazīties ar 3.4. attēlu, kur redzams faktoringa portfeļa pieaugums pa gadiem no 2002.gada līdz 2006. gadam.



**3.4.att. Faktoringa tirgus portfeļu pieauguma salīdzinājums 2002.-2006.gads**

Var izdarīt secinājumus, ka faktoringa pēdējos piecos gados pieaudzis pat trīs reizes. Tas liek domāt, ka arī nākotnē saglabāsies tāda tendence. [48]

Lielbritānijas kompānija *Training Factors.com Ltd* atklāja, ka Eiropā uzņēmēji faktoringu izmanto vairākus desmitus gadus un ir valstis, kur faktoringa jau ir izplatītāks par ierastajiem aizņēmšanās veidiem bankā. Klasisks piemērs ir Itālija, kur ir stingra likumdošana banku kredītu izsniegšanas jomā, tāpēc faktoringa ir guvis lielāku izplatību nekā parastie kredīti. Faktoringu aktīvi izmanto gan Rietumeiropā, gan Ziemeļeiropā, īpaši populārs tas ir Dānijā, Zviedrijā, Ziemeļvēlsā, Somijā. Arī Amerikā plaši izmanto faktoringa pakalpojumus naudas plūsmas sakārtošanai un apgrozāmo līdzekļu iegūšanai, lai kāpinātu pārdošanas apjomus. [21]

Var secināt, ka strauji audzis faktoringa darījumu skaits 2006. gadā, un faktoringa Latvijas kompānijas prognozē, ka turpmākajos gados pieaugs tieši eksporta faktoringa. Pērn līzings kompāniju faktoringa portfelis pieauga par 40.6% līdz 118 miljoniem, bet apgrozījums sasniedza 718 miljonus latu. Līzings kompānijas norādīja, ka iekšzemes faktoringa pieaugums vērtējams pozitīvi, jo tas liecina par vietējā tirgus attīstību un uzņēmēju nebaidīšanos izmantot mazāk pazīstamos finansējuma veidus. Un norādīja, ka faktoringa pakalpojumu izmanto un līdz šim tirgus izaugsmi veicina ražotāji un tirgotāji.

Kredīta eksperti atzīst, ka Latvijā pieaug banku konkurence, tāpēc bankas cenšas piedāvāt jaunus un interesantus pakalpojumus. Faktoringa Latvijā ir relatīvi jauns pakalpojums, un tam ir liels izaugsmes potenciāls. Piem. Parex Bankai ir lielākais faktoringa portfelis, bet banka joprojām saskata iespēju ieviest tirgū jaunus faktoringa veidus, īpaši

ņemot vērā, ka Latvijā ienāk jaunas ārzemju kompānijas, kas izmanto faktoringu importam un eksportam.

Pētot likumdošanas un uzņēmumu attīstības izmaiņas, var secināt, ka nākotnē faktoringa lietotāju skaits pieaugs, vadoties pēc sekojošiem datiem:

- ❖ Faktoringa tirgus pozitīvu attīstību ietekmēs izmaiņas likumā „Par uzņēmuma ienākuma nodokli” (UIN), kā rezultātā faktoringa procentiem no šā gada nepastāv ierobežojumi to atskaitīšanai UIN aprēķinā.
- ❖ Latvijai iestājoties ES paplašinājās Latvijas uzņēmumiem tirdzniecības iespējas. Uzņēmumiem paveras plašas eksporta iespējas, un tiek prognozēts, ka palielinoties eksportam uz ES valstīm, palielināsies arī pieprasījums pēc faktoringa pakalpojumiem, un piedāvātajām iespējām, kas ļaus uzņēmumiem gan palielināt naudas apgrozījumu, gan izvairīties no nemaksāšanas riska. [29]
- ❖ Sākot ar 2006. gada 6. decembri Latvijas Garantiju Aģentūra (LGA) būtiski paplašina savu darbību aizdevumu garantiju segmentā. LGA mazo un vidējo uzņēmumu atbalstam sāk piedāvāt divus jaunus garantiju produktus, pēc kuriem bijusi interese iepriekš. Garantijas ir sekojošas – garantijas apgrozāmā kapitāla aizdevumiem un līzinga garantijas. Līdz ar to, ja uzņēmuma finanšu dati nav apmierinoši, tad ar LGA palīdzību uzņēmumi varēs noformēt faktoringa līgumu, neskatoties uz finanšu rādītājiem. [48]
- ❖ Konkurences rezultātā strauji uzlabotajiem produkta noteikumiem, gan arī uzņēmēju lielāku informētību par produkta priekšrocībām salīdzinājumā ar vienkāršu kredītlīniju, uzņēmēji sāk atpazīt faktoringu un izprast faktoringa piedāvātās iespējas, līdz ar to tiek prognozēts klientu skaita pieaugumu. Faktoringa nozīme noteikti varētu pieaugt arī kā ārpakalpojumiem, ar kura palīdzību uzņēmumi varētu uzlabot debitoru administrēšanu kopumā. [18]

## SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

*Pamatojoties uz veikto pētījumu, darba autors ir izdarījis sekojošus secinājumus:*

1. Sākotnēji ar jēdzienu „faktorings” apzīmēja tirdzniecības aģenta darbības, ko tas veica, lai pārstāvētu kādu uzņēmumu vai personu citā apdzīvotā vietā. Šobrīd faktoringa ir process, kad pārdevējs pārdod faktoram savus debitoru parādus, saņemot par tiem tūlītēju samaksu, un atbrīvojas no tālākās rēķinu uzskaites un apmaksas kontroles.
2. Faktoringa kompānijas spēlē analogu lomu tai kādu spēlē bankas, līzings kompānijas un citas neatkarīgas finanšu institūcijas. Atšķirība ir apstākļi, ka faktoringa kā kredīta veids neprasa speciālu nodrošinājumu jeb ķīlu, kā arī ir ne tikai kredīta veids, bet vesels pakalpojumu kopums, kas sevī ietver sekojošas funkcijas:
  - ❖ Finansēšanu;
  - ❖ pakalpojumu funkciju;
  - ❖ riska minimizēšanu .
3. Attīstoties un pilnveidojoties faktoringā parādījās vairāki paveidi, un uzņēmums var izvēlēties sev atbilstošāko un izdevīgāko. Faktoringa veidi tiek iedalīti atkarībā no vairākiem faktoriem: pēc riska uzņemšanās, pēc darījuma vietas, u.c.
4. Faktoringa izdevīgs visām trijām iesaistītajām pusēm, faktoram, jo tas saņem atlīdzību, pircējam – jo tas var izmantot atliktā maksājuma iespējas un visbeidzot pārdevējam, kas var attīstīt sava uzņēmuma darbību.

### Faktoram

- ❖ Saņemt atlīdzību par finansējuma piešķiršanu procentu veidā un komisijas par rēķinu un pārdevēja debitoru administrēšanu;
- ❖ Piedāvājot faktoringa iespējas saviem klientiem ir iespējams palielināt konkurētspēju ar citām finanšu institūcijām, līdz ar to arī iegūstot lielāku tirgus daļu.

### Pārdevējam

- ❖ Ir iespēja saņemt ātru un elastīgu kredītu apgrozāmiem līdzekļiem bez papildus garantijas;
- ❖ Vienkāršo naudas plūsmas plānošanu;
- ❖ Pastiprina kontroli pār debitoriem;
- ❖ Nodrošina efektīvāku naudas līdzekļu atgūšanu, samazinot neapmaksāto rēķinu īpatsvaru;
- ❖ Dod iespēju pircējam piedāvāt izdevīgākus maksājumu termiņus;

### Pircējam

- ❖ Uzlabo apmaksas nosacījumus, iegūstot atliktā maksājuma termiņu;

- ❖ Vienkāršo samaksu pārdevējam ar noteiktu formu un adresātu;
  - ❖ Dod iespēju izmantot pārdevēja piedāvātās atlaides;
5. Faktoringa darījumos tāpat kā jebkuros citos darījumos pastāv noteikts risks. Risks ir neatdalāma cilvēku dzīves sastāvdaļa, tā sinonīms ir „nenoteiktība”, nespēja paredzēt ar 100% precizitāti vai notikums iestāsies vai neiestāsies. Faktoringa kompāniju darbībā risks ir ienākumu samazinājuma iespējamība dažādu faktoru ietekmē.
  6. Faktoringa kompānijai veiksmīgai uzskaitēi ir nepieciešami speciāli izstrādāta uzskaites sistēma. Jo faktoringa administrēšana ietver sevī krietni lielāku darba procesu, kā citi kredīta veidu administrēšana. Faktorizēšana ietver sevī vairākus posmus:
    - ❖ Līgumu sastādīšana un aktivizēšana;
    - ❖ Prasījumu pārbaude;
    - ❖ Finansējuma izmaksa;
    - ❖ Dokumentu aprīte un arhivēšana.
  7. Faktoringa pakalpojumu sniegšanā liela nozīme ir darbinieku kompetencei. Faktoringa kompānijās darbinieku darba procesu un kārtību reglamentē izstrādātās procedūras, noteikumi, instrukcijas, rīkojumi.
  8. Uzņēmuma konkurētspēju lielā mērā nosaka tā darba efektivitāte, ko savukārt tieši iespaido pielietotie IT risinājumi. Faktoringa darījuma sarežģītais administrēšanas process „prasa” attiecīgu informācijas tehnoloģiju nodrošinājumu. Patreiz par vienu no labākajiem Latvijā ir atzīta Unifactorings, kuru atbilstoši praktiskai pieredzei ir izveidojuši otras lielākās kompānijas, kas piedāvā faktoringa pakalpojumus, Unilīzings informācijas tehnoloģiju nodaļa.
  9. Faktoringa ir ne tikai finansējuma veids, bet gan vesels pakalpojumu kopums, kuru nepieciešams gan uzskaitīt, gan kontrolēt, gan uzraudzīt – citiem vārdiem sakot administrēt. Faktoringa darījuma administrēšanas process ir sākot ar faktoringa līguma pārbaudi un nosacījumu akceptēšanu un beidzot ar finansējuma pārskaitīšanu naudas izteiksmē klientam. Lai šis process veiksmīgi noritētu ir nepieciešams iekšējās kontroles mehānisms, jo jebkuras iekšējās kontroles sistēmas efektivitāte atkarīga no tā, cik lielā mērā darbinieki apzinās kontroles nepieciešamību.
  10. Autors darbā iepazīstināja ar „Unifactorings” uzskaites sistēmu. Šis sistēma faktoringa darījumu administrēšanu iedala vairākos procesos un nosaka personas, kas tieši atbildīgas par darba izpildi un kontroli.
  11. Visus faktoringa darījumus sastāda un ievada sistēmā attiecīgais menedžeris, kas sastādot līgumu, apkopo klienta finanšu informāciju, kas ietver sevī – faktoringa

- darījuma novērtēšanu un parādu risku novērtēšanu, un atkarībā no iegūtās informācijas piedāvā klientam attiecīgo līguma noteikumus.
12. Kad ir veikta līguma noslēgšana nākamais apstrādes posms ir administrēšana. Šajā posmā faktoringa administrators apstrādā iesniegtos rēķinus noteiktajam līgumam. Šis posms ietver sekojošas darbības: pārbaude un akceptēšana, rēķinu avansēšana, rēķinu apmaksā un rezerves aizskaitīšana.
  13. Darījumu uzskaitē tiek veikta grāmatvedības sistēma „Unifaktoring”. Izstrādātā uzskaites sistēma piedāvā automatisku darījumu iegrāmatošanu, bet bieži sistēmas kļūdas dēļ noteikti darījumi netiek iegrāmātojami, kas prasa lielus laika ieguldījumus kļūdas atklāšanai.
  14. Faktoringa darījuma vadīšanas noslēdzošais posms ir faktoringa līgums, kurš tiek slēgts tikai starp faktoru un pārdevēju, ņemot vērā noteikumus, kas atrunāti pārdevēja un pircēju savstarpējos tirdzniecības līgumos, lai arī darījumā ir iesaistītas visas trīs puses. Ir noteikta kārtība kā un kad pircējs informējams par cesiju un Latvijā to nosaka LR Civillikums un Unidroit konvencija par starptautisko faktoringu.
  15. Detalizētāks izvērtējot faktoringu, tā vadīšanas un administrēšanas procesu, autori secina, ka tas ir piemērots Latvijas tirgus apstākļiem un pastāvīgi attīstās. Tā attīstības iespējas vēl nav izsmeltas un tas īpaši attīstījies Latvijā pēdējo gadu laikā.
  16. Lai gan faktoringa kā finanšu produkta Latvijā tiek piedāvāts jau gandrīz desmit gadus, attiecīgas likumdošanas izstrādāšana joprojām ir ļoti aktuāla. Latvija pieder to Eiropas valstu kategorijai, kurās nav izstrādātas *speciālas* faktoringa darījumu regulējošās likumdošanas bāzes.
  17. Pēdējos gados faktoringa tirgū ienāca jauni dalībnieki, kas palielināja konkurenci un lika samazināt faktoringa administrēšanas komisiju un procentus.
  18. Faktoringa finansējumu visvairāk izmanto tirdzniecības finansēšanai – 35.6%, ražošanas finansēšanai – 27.9%, mežsaimniecībai – 13.82%, atlikušie 22.68% sadalīti starp transporta, izklaides un pakalpojumu sniegšanas nozarēm.
  19. Veicot Latvijas faktoringa tirgus pētījumu, autors secina, ka kopējie faktoringa darījumu apjomi Latvijā nav apkopoti un šobrīd visai problemātiski apzināt tos kopumā, jo statistikā netiek iekļauti visi tirgus dalībnieki, t.i. nav pieejama informācija par darbības apjomiem tiem faktoringa devējiem, kuri nav Latvijas Līzinga Asociācijas biedri. Šobrīd šīs asociācijas biedri ir: Hanza Līzings, Unilīzings, Hipolīzings, HVB Leasing, DnB NOR Līzings, Parex līzings un faktoringa. Latvijas faktoringa tirgus tiek dalīts starp diviem tirgus līderiem – Hanza Līzingu (47.9% tirgus) un Unilīzingu (21.3%), kuru attīstības tendences raksturo Latvijas faktoringa

- tirgu. taču faktoringam kļūstot populārākam nav izslēgts, ka parādīsies jauni tirgus dalībnieki.
20. Faktoringa pakalpojumam Latvijā ir sastopamas arī alternatīvas, kā bankas kredīts, kredītlīnija, overdrafts, akreditīvs, dokumentu inkaso, un klientam vajadzētu izvērtēt visas finansiālās priekšrocības kādas sniedz katrs no kreditēšanas veidiem.
  21. Pēdējos piecos gados faktoringa portfelis ir tikai pieaudzis, kas liecina, ka arī nākotnē saglabāsies tāda tendence. Rietumeiropas valstīs faktoringa izmantošana ir palielinājusies un pārsniedz klasiskā kredīta izmantošanu uzņēmuma attīstībā.
  22. Pēc iestāšanās ES, Latvijas uzņēmējiem ir plašākas eksporta iespējas. Tiek prognozēts, ka palielinoties eksportam, arī pieprasījums pēc faktoringa palielināsies.
  23. Faktoringa tirgus pozitīvu attīstību ietekmēs izmaiņas likumā „Par uzņēmuma ienākuma nodokli” (UIN), kā rezultātā faktoringa procentiem no šā gada nepastāv ierobežojumi to atskaitīšanai UIN aprēķinā.
  24. Taču Latvijas uzņēmēji joprojām neizprot faktoringa būtību un baidās to izmantot. Faktoringam kļūstot atpazīstamākam arī uzņēmumi saskatīs tajā savas attīstības iespējas un priekšrocības.

*Pamatojoties uz izdarītajiem secinājumiem, autors piedāvā sekojošus priekšlikumus:*

1. Faktoringa darījuma riski saistīti ar klienta darbību kādā konkrētā nozarē, tādēļ faktoringa kompānijai nevajadzētu pārāk plaši iesaistīties sadarbībā ar vienā nozarē strādājošiem uzņēmumiem un, lai izvairītos no riska, faktoringa devējam būtu rūpīgi jāizvērtē katras nozares attīstības perspektīvas un efektivitāte.
2. Tā kā faktoringa ir īstermiņa kredīta veids un faktoringa maksājumu neveikšanas risks ir līdzvērtīgs kredīta riskam, tad autori iesaka veikt klienta maksātspējas analīzi ne tikai faktoringa finansējuma piešķiršanas brīdī, bet arī regulāri vismaz reizi ceturksnī, pievēršot uzmanību ne tikai finansu stāvokļa rādītājiem, bet arī faktoringa ņēmēja – pārdevēja un tā debitoru vadības potenciālam un reputācijai.
3. Nosakot efektīvākus riska samazināšanas paņēmienus, tie savlaicīgi jāparedz un jāiekļauj līguma noteikumos, līdz ar to faktoringa darījumā iesaistītajām pusēm būs iespējams lielā mērā izvairīties no plānotajiem riskiem.
4. Lai iegūtu jaunus klientus, paplašinātu faktoringa tirgu, jāveic izglītojoša kampaņa vispārējai faktoringa popularizēšanai – uzņēmēju iepazīstināšanai ar faktoringa pakalpojumu kopumu, kā iniciatoram vajadzētu būt Latvijas Līzings Devēju Asociācijai, kas šobrīd apvieno aktīvos tirgus dalībniekus. Skaidrot uzņēmējiem faktoringa priekšrocības un trūkumus gan piedaloties faktoringa darījumā kā faktoringa ņēmējam jeb pārdevējam, gan kā pircējam ar masu mediju starpniecību.

5. Joprojām faktoringu regulējošās likumdošanas trūkuma dēļ, un grāmatvežu nezināšanas dēļ, faktoringa darījumi tiek atspoguļoti nekorekti, uzskaitot un uzrādot darījumus bilancē, kā kredītsaistības vai debitoru parādus. Būtu nepieciešami semināri grāmatvežu izglītošanai, kas ļautu piemērot visiem vienu uzskaites principus.
6. Lai labāk apzinātu kopēju faktoringa darījumu apjomu Latvijā, tad visām kredītiestādēm, kas piedāvā šo pakalpojumu, vajadzētu izdalīt to no kopējā kredītportfeļa.
7. Pēc autora domām liela nozīme ir likumdošanas sakārtošanai, kas regulētu faktoringa darījumus, kā arī nepieciešams regulēt visdažādākos faktoringa jautājumus, sākot ar civiltiesiskajiem un beidzot ar nodokļu jautājumiem.
8. Uzņēmumiem, kas piedāvā faktoringa pakalpojumus, vajadzētu lielāku uzmanību pievērt darba automatizēšanai, kas samazinātu darba apjomus un darbinieku pieļautās kļūdas. Jāizstrādā iekšējās kontroles sistēma, kas regulētu darba procesu.
9. Klientam pieņemot lēmumu izmantot faktoringa pakalpojumus, par to vajadzētu informēt pircēju, un sniegt informāciju par faktoringu, lai nerastos pārpratumi, par neuzticību pircējam, izskaidrojot pircēja priekšrocības šajā gadījumā.
10. Darba autors piedāvā faktoringa kompānijām atteikties no darījumu arhivēšanas papīra formā, jo dokumentu apjoms ir ļoti liels un ar katru gadu tas palielinās, un pievērst lielāku uzmanību „bezpapīra birojs” sistēmas ieviešanai.
11. Lai labāk informētu klientus, kredītiestādēm būtu jāpievērš uzmanība zinātniskās literatūras pieejamībai. Būtu nepieciešams vairāk publicēt informatīvos materiālus, izskaidrojot klientam faktoringa būtību, priekšrocības un iespēju izvēlēties klientam atbilstošāku veidu.
12. Faktoringa kompānijām būtu nepieciešams izstrādāt kopējos noteikumus, kas regulētu faktoringa administrēšanu un pieturēties pie vienotiem principiem.
13. faktoringa devējiem nepārtraukti būtu jādomā par faktoringa veidu palielināšanu un piedāvāšanu klientam atbilstošāko. Piedāvājot klientam ātrāko un kvalitatīvāku apkalpošanu.



## IZMANTOTĀS LITERATŪRAS AVOTU SARAKSTS

1. LR *Civillikums*. Ceturtā daļa - Saistību tiesības, 1937.
2. LR *Civillikums*. Trešā daļa - Lietu tiesības, 1937.
3. LR likums *Finansu un kapitāla tirgus komisijas likums*. Spēkā no 2001.g. 7.jūnija;
4. LR *Kredītiestāžu likums*. 1995.
5. LR *Patērētāju tiesību aizsardzības likums*. 1999.
6. LR likums *Par Unidroit konvenciju par starptautisko faktoringu*. 1997.
7. LR MK rīkojums Nr. 731 *Par koncepciju Par komercdarījumu tiesisko regulējumu*. 2005.gada 16.novembris.
8. Svešvārdu vārdnīca dr.philol. Jura Baldunčika redakcijā, Rīga, Jumava, 1999.
9. *Juridisko terminu vārdnīca*, Rīga, Nordic, 1998.
10. Baidekalns M. *Kā novērtēt, vai klients samaksās laikā, un kā izveidot sistēmu preču piegādei*. *Dienas bizness*, 2001. g. 11.oktobris., 7-8.lpp.
11. Bednarskis L., Paupa V., Vaikulis J. *Finansu pārskatu analīze*. Rīga, Latvijas Universitāte, 1990.
12. Bessis Joel. *Risk management in banking*. England, John Wiley & Sons Ltd., 1998.
13. Briede I. *Banku finansu pakalpojumi*. Rīga, Turība, 2000.
14. Feders G. *Faktorings kā efektīvs finansēšanas komplekss*. *Tirgotājs*, 2002.g. Nr.3, 5-7.lpp..
15. Golovins A., Ivļevs V., Popova T. *Starptautisko faktoringa operāciju tehnoloģija*. *Latvijas Ekonomists*, 2001.g. Nr.6, 16-19.lpp.
16. Kolpakovs D. *Kredītu un debitoru portfeļa apdrošināšana – jauna iespēja uzņēmumiem*. *Latvijas Ekonomists*, 2003.g. Nr.3, 27-28.lpp.
17. Kutuzova O. *Finanses un kredīts*. Rīga. Turība, 2001.
18. Leja L. *Faktorings. Likums un tiesības*. 2002.g. Nr.7, 196-205.lpp.
19. LETA. *Līzinga apjoms - 225.30 milj. Latu*. *Dienas bizness*, 2001.g. 21.februāris, 10.lpp.
20. Liepa I. *Hanza Līzingam līderpozīcijas*. *Dienas bizness*, 2002.g. 21.novembris, 9.lpp.
21. Pabērza A. *Latvijā faktorings strauji kļūst populārs*. *Dienas bizness*, 2001.g. 13.septembris, 9-11.lpp.
22. Pabērza A. *Uzņēmēji atzīst: faktorings veicina biznesa attīstību*. *Dienas bizness*, 2001.g. 13.septembris, 13.lpp.

23. Rebits Dž. *Faktorings kā finansu pārvaldījuma instruments*. Latvijas Ekonomists, 2001.g. Nr.6, 4-14.lpp.
24. Rurāne M. *Finansu pārvaldība*. Rīga, Latvijas izglītības fonds, 2002.
25. Rurāne M. *Uzņēmuma finansu vadība*. Rīga, Turība, 1997.
26. Salinger F. *Factoring Law and Practice*. London, Sweet & Maxwell, 1995.
27. Sedlenieks A. *Latvijā vēl samērā īss atliktā maksājuma termiņš*. Dienas bizness, 2001.g. 26.jūnijs, 10.lpp.
28. Strogonova J. *Finansu risku pārvaldījums, kā bankas stratēģiskās plānošanas sistēmas daļa*. Latvijas Ekonomists, 1999.g. Nr.5.
29. Škapars K. *Faktorings aizvien vairāk ielaužas uzņēmumu ikdienā*. Dienas bizness, 2003.g. 03.jūnijs, 12.lpp.
30. Šķepaste I. *Cerīgi par nākotni*. Dienas bizness, 2004.g. 20.februāris, 8.lpp.
31. Šķepaste I. *Saskata tirdzniecības finansēšanai izaugsmi. To sekmēs importa-eksporta darījumu apjomi*. Dienas bizness, 2002.g. 21.jūnijs, 5.lpp.
32. Šķepaste I. *Uzņēmējiem aizvien aktuālāka kļūst debitorparādu apdrošināšana*. Dienas bizness, 2002.g. 11.aprīlis, 6-7.lpp.
33. Šmidts D. *Dzīves faktors*. Latvijas Ekonomists, 2001.g. Nr.6, 20-22.lpp.
34. Unidroit konvencija Par starptautisko faktoringu, Ottava, 1988.
35. Zvaigznons I. *Faktorings ir pakalpojumu komplekss*. Dienas bizness, 1999.g. 09.jūlijs, 7.lpp.
36. Škapars K. *Faktorings aizvien vairāk ielaužas uzņēmumu ikdienā*. Dienas Bizness, 2003g.3.jūn., 18.lpp.
37. Hanzalīzings nepublicētie materiāli.
38. Unilīzings nepublicētie materiāli.
39. [www.bank.lv](http://www.bank.lv) – Latvijas Bankas mājaslapa.
40. [www.bankasoc.lv](http://www.bankasoc.lv) – Latvijas komercbanku asociācijas mājaslapa.
41. [www.csb.lv](http://www.csb.lv) – Centrālās statistikas pārvaldes mājaslapa.
42. [www.fktk.lv](http://www.fktk.lv) – Finanšu un kapitāla tirgus komisijas mājaslapa.
43. [www.lizings.lv](http://www.lizings.lv) – SIA „Hanza Līzings” mājaslapa.
44. [www.ilda.lv](http://www.ilda.lv) – Latvijas līzingu devēju asociācijas mājaslapa.
45. [www.parex.lv](http://www.parex.lv) – A/S „Parex banka” mājaslapa.
46. [www.seb.lv](http://www.seb.lv) – SIA „Unilīzings” mājaslapa.
47. [www.savsbizness.lv](http://www.savsbizness.lv) - biznesa vortāls.

48. [www.lga.lv](http://www.lga.lv) – Latvijas garantijas aģentūra.

## FAKTORINGA LĪGUMS

### I LĪGUMA VISPĀRĒJIE JĒDZIENI

#### 1.1 TERMINI UN DEFINĪCIJAS

##### 1.1.1 PERSONAS

**BANKA** ir a/s "Banka", kur Faktora norēķinu kontā Pircējs uz Rēķina pamata iemaksā apmaksai paredzētās summas.

**FAKTORS** ir faktoringa darījuma veicējs SIA Hanza Līzings, kurš uz Faktoringa līguma pamata un tā noteiktajā kārtībā uzņemas Pārdevēja pārdotās preces un sniegto pakalpojumu debitora parākus un no tiem izrietošās prasījuma tiesības pret Pircēju.

**LĪGUMA DALĪBNIKI** ir Faktors un Pārdevējs.

**PĀRDEVĒJS** ir Latvijas Republikā reģistrēta un civiltiesībām atbilstošu uzņēmējdarbību veicoša juridiska persona, kura ar Faktoringa līgumu nodod Faktoram ikdienas saimnieciskajā darbībā radušās prasījuma tiesības pret Pircējiem un uzņemas atpakaļpārdevuma nosacījumu pret Pircējiem, kuri nepilda saistības vai ar nesavlaicīgu izpildi saistītos riskus.

**PIRCĒJS** ir persona, kura pērk no Pārdevēja precī vai izmanto Pārdevēja sniedzamos pakalpojumus un kam jāveic maksājumi pēc Pārdevēja iesniegtā Rēķina - pavadzīmes.

**TREŠĀ PERSONA** ir jebkura Faktoringa līgumā minētā fiziskā vai juridiskā persona, kas nav Faktoringa Līguma Dalībnieks, Banka vai Bankas grupai piederoša sabiedrība vai Creditreform Latvija.

##### 1.1.2. LĪGUMI

**FAKTORINGA LĪGUMS** ir šis Faktoringa līgums ar visiem tā pielikumiem un ietver visus Faktoringa līguma pielikumus, kas saskaņoti ar Faktoringa līgumu, noformētos grozījumus un papildinājumus.

**LĪGUMS** ir starp Pārdevēju un Pircēju noslēgts tiesisks darījums, uz kura pamata Pārdevējs piegādā, pārdod Pircējam preces vai sniedz pakalpojumus.

**VIENOŠANĀS** ir starp Pārdevēju, Pircēju un Faktoru panāktā vienošanās par kārtību, noteikumiem un nosacījumiem, kā pircējam jāapmaksā Rēķini - pavadzīmes.

##### 1.1.3. FAKTORIZĒŠANA

**APMAKSAS TERMIŅŠ** ir maksimālais atļautais apmaksas termiņš, ne vēlāk par kuru Pircējam ir pienākums izdarīt apmaksu par saņemto precī vai sniegtajiem pakalpojumiem atbilstoši Rēķinam. Apmaksas termiņš atbilstoši Līguma dalībnieku norunai, pamatojoties uz Faktoringa Līgumu, tiek norādīts uz visiem ar Faktoringu saistītiem Rēķiniem.

**BANKAS DIENA** ir diena, kad Banka ir atvērta uz vispārīgiem noteikumiem Bankas operāciju veikšanai un klientu apkalpošanai.

**FAKTORINGA AVANSS** ir summa, kuru Faktors samaksā Pārdevējam uzreiz pēc Rēķinu akcepta un kuru aprēķina no katra akceptētā Rēķina summas.

**FAKTORINGA LIMITS** ir Faktoringa Līgumu noteiktā Faktoram nododamā Pārdevēja Pircēju parādu maksimālā summa.

**FAKTORINGA PROCENTI** ir Pārdevēja samaksa Faktoram par finansēšanu. Faktoringa procentus aprēķina no katra Faktoringa avansa, ko Faktors ir samaksājis Pārdevējam saskaņā ar Rēķiniem, par laiku no attiecīgā Rēķina akceptēšanas dienas līdz dienai, kad Pircējs samaksā Faktoram visu Rēķinā norādīto Pirkuma cenu. Faktoringa procentus aprēķina uzskatot, ka kalendārajā gadā ir 360 dienas.

**FAKTORINGA REZER VE** ir starpība starp Rēķina summu un Faktoringa avansu, kuru Faktors maksā Pārdevējam 5 (piecu) bankas dienu laikā, tikai pēc uz Rēķina pamata pienākošās pilnās summas saņemšanas.

**FAKTORINGA TERMIŅŠ** ir Faktoringa Līgumā noteikts laika sprīdis, kura laikā Faktors veic Faktoringa Līguma prasībām atbilstošu Pircēja Rēķinu Faktoringu.

**FAKTORIZĒŠANA** ir Faktoringa Līguma fiksēta kārtībā un apjoma no Pārdevēja saimnieciskās darbības izrietoša debitora parāda samazināšana un ar to saistīta mantisko prasību nodošana Faktoram. Prasījuma tiesību izlietošana ir pieļauta arī pēc Faktoringa termiņa notecējuma.

**KOMISIJAS MAKSA** ir maksa, ko Pārdevējs maksā Faktoram par Faktoringu saistītiem Rēķiniem un ar to saistīto dokumentu izskatīšanu, kontrolēšanu un vajadzības gadījumā saimnieciskās un juridiskās ekspertīzes veikšanu, reģistrēšanu, pieprasījumu iesniegšanu atbilstošām iestādēm un uzņēmumiem un administrēšanu. Komisijas maksu aprēķina par katru Pārdevēja iesniegto Rēķinu Faktoram.

**LĪGUMA ATLĪDZĪBA** ir maksa, ko Pārdevējs maksā Faktoram par ar faktoringu saistītu konsultāciju, Pārdevēja Faktoringa iesnieguma analīzi, starp Pārdevēju un Pircēju noslēgtu līgumu par preču pārdošanu vai pakalpojumu sniegšanu tiesisko analīzi un uz norādīto līgumu pamatu izsniegto rēķinu juridisko ekspertīzi un iespējamo civilās un komerciālas likumdošanas pielietošanu. No Faktoringa Līguma noslēgšanas dienas 5 (piecu) Bankas dienu laikā Pārdevējs pārskaita Faktora cenrādīm atbilstošu summu no sava norēķinu konta Bankā uz Faktora norēķinu kontu vai Pārdevējs to maksā norādītā laikā skaidrā naudā vai ar pārskaitījumu no citas kredītu iestādes uz

Faktora kontu. Gadījumā, ja Pārdevējs norunātā laikā nav apmaksājis Līguma atlīdzību, Līguma dalībnieki uzskata, ka Faktoringa Līgums nav noslēgts un no tā izrietošās saistības dalībniekiem nav juridiski saistošas.

**PĀRDEVĒJA RISKS** ir summa (100% (Viens simts procentu) apmērā no katra akceptētā un neapmaksātā Rēķina), kuru Pārdevējs apņemas samaksāt Faktoram saskaņā ar Faktoringa līguma 6.2.punkta noteikumiem.

**PIRCĒJA LIMITS** ir Faktora uz Faktoringa Līguma pamata vienam Pircējam atbilstošā finansu riska sniegtais maksimālais apjoms. Viena Pircēja Faktorizēto Rēķinu parāds nevienā Faktoringa līguma darbības brīdī nedrīkst pārsniegt šī Pircēja limitu.

**PIRKUMA CENA** ir Pārdevēja Rēķinā norādītā cena par precī vai pakalpojumu un pie tās, atbilstoši likumam par pievienotās vērtības nodokli pievienotā pievienotās vērtības nodokļa summa, kuras apmaksas noteikumi un metode ir starp Līguma dalībniekiem saskaņoti un Faktoringa Līgumā norādītā atzīme izdarīta uz Rēķina.

**RĒĶINS** ir atbilstoši spēkā esošiem grāmatvedības un norēķinu nolikumiem Pārdevēja Pircējam izsniegts maksājuma dokuments par piegādātām precēm, sniegtajiem pakalpojumiem, kurā ir noteikti noformēšanas un vizuālie elementi un kurš satur starp Līguma dalībniekiem un Faktoringa līgumā noteiktos apmaksas termiņus.

**RĒĶINU SARAKSTS** ir Līguma dalībnieku apstiprināta forma, Faktoringa līguma Pielikums Nr. 1, par ko vienojās noslēdzot Faktoringa Līgumu, kas ir Faktorizēšanas pamata dokuments, kurā fiksē Līguma dalībnieku obligātos rekvizītus, norāda ar konkrētu Rēķinu saistītu Pircēju, Rēķina pirkuma cenu un maksāšanas termiņu un uz kura Faktors norāda Rēķina akceptēšanu un/vai Faktorizēšanas lēmumu vai atteikšanos, norādot iemeslu. Rēķinu kopējā sarakstā atzīmē arī (pa atsevišķiem Pircējiem) Rēķinu kopējā sarakstā norādītā kopējā pirkuma cenu summa un Rēķinu summas, kuras ir jāakceptē un uz kurām attiecas Faktorizēšana.

**ĀRĒJAIS FAKTORS** ir "Factors Chain International" (FCI) loceklis vai kāda cita faktoringa pakalpojumus piedāvājoša organizācija, kas atrodas Pircēja atrašanās valstī vai ārpus Faktora atrašanās valsts un kas ir Faktoram zināma.

**TĀLĀKNODOSANA** ir tāda Prasījuma tiesību Nodošana, kuras gadījumā Pārdevējs nodod no savas ikdienišķās saimnieciskās darbības pret Pircēju radušās Prasījuma tiesības Ārējam Faktoram, un Faktors augšminētajā nodošanā darbojas kā starpnieks starp Pārdevēju un Ārējo Faktoru.

## 1.2. PASKAIDROJUMI

1.2.1. Faktoringa Līgumā daļu vai punktu virsraksti doti tikai lai Faktoringa Līgumu vieglāk lietot un tādā veidā neiespaido daļu saturā esošo punktu pielietojumu.

1.2.2. Faktoringa Līgumā, kur to prasa konteksts vienskaitlī esošie vārdi var apzīmēt daudzskaitli un otrādi.

1.2.3. Faktoringa Līguma I daļas 1. apakšnodaļā TERMINI UN DEFINĪCIJAS doti paskaidrojumi un līgumā turpmāk ar pirmajiem lieliem burtiem doti to apzīmējumi. Augstāk minētais nedarbojas gadījumos, kad no Faktoringa Līguma konteksta izriet cits apzīmējums.

## II FAKTORINGA LĪGUMA PRIEKŠMETS

2.1. Ar šo Faktoringa līgumu Pārdevējs un Faktors vienojas, ka Pārdevējs nodod, bet Faktors pieņem no Pārdevēja prasījuma tiesības pret Pircēju saskaņā ar Faktoringa līguma noteikumiem par nodotajām precēm vai sniegtajiem pakalpojumiem bez pienākuma atbildēt saskaņā ar starp Pircēju un Pārdevēju noslēgto Pirkuma līgumu, no kura izriet Pārdevēja prasījuma tiesības pret Pircēju, kas tiek nodotas Faktoram saskaņā ar šo Faktoringa līgumu. Faktors veic Rēķinu Faktorizēšanu saskaņā ar šī Faktoringa līguma noteikumiem. Faktoram ir tiesības prasīt no Pārdevēja un Pircēja (-iem) Vienošanās noslēgšanu kā šī Faktoringa līguma spēkā stāšanās noteikumu.

2.2. Faktors un Pārdevējs, noslēdzot Faktoringa Līgumu, saskaņo Faktoringa limitu, Pircējus, kuru no Līguma izrietošie debitoru parādi pret Pārdevēju ir Faktoringa Līguma objekts norādot to nosaukumus, atrašanās vietu un/vai dzīves vietu, kontakta personas un sakaru līdzekļu numurus, un katra konkrētā Pircēja limitu, ko nosaka Faktoringa Līguma 1.pielikumā.

2.3. Faktoram nav jāizmaksā Faktoringa avanss, ja Faktoringa Terminā Faktors ir konstatējis (apstākļus), saskaņā ar ko:

Pircējs nepilda pēc Līguma uzņemtās saistības. Faktors vadās no Faktoringa Līguma 4.8.1. punktā aprakstītajiem noteikumiem un nosacījumiem;

Pret Pircēju ir ierosināts maksātnespējas process;

Pircēja kompetents pārstāvniecības orgāns ir pieņēmis lēmumu pārtraukt Pircēja darbību (likvidācija bez tiesību pēctecības);

Pircējs tiek apvienots ar citu uzņēmumu, sadalīts vai pārveidots;

Pircējam ir ievērojama apmēra nodokļu parādi pret valsti vai saskaņā ar datiem, saņemtiem no Creditreform Latvija, Pircējs nav pienācīgi izpildījis no kredīta vai nodrošinājuma ilgumiem izrietošās saistības pret kredīta vai finansu iestādēm;

Izpildu vadība, īpašnieki vai to tuvi radnieki ir vieni un tie paši Pircējam un Pārdevējam;

Pircēju un Pārdevēju to savstarpējās attiecībās var uzskatīt par dibinātāju uzņēmumu, filiāli vai meitas uzņēmumu, vai Pārdevējam sakarā ar ievērojamu daļu Pircēja uzņēmumā ir kopīgas intereses ar Pircēju;

Faktors saņem informāciju par apstākļiem, kuru rezultātā Faktoram ir pamatotas šaubas par saistību izpildi no Pircēja puses, kas izriet no Līguma, ieskaitot maksājuma termiņu ievērošanu.

2.4. Faktors nav atbildīgs par materiāliem vai nemateriāliem zaudējumiem, ko cieš Pārdevējs saistībā ar Faktoringa avansa neizmaksāšanu par Rēķinu, ja Faktors izskatot akceptam iesniegto Rēķinu, ir rīkojies saskaņā ar Faktoringa Līguma noteikumiem un nosacījumiem.

2.5.Par Prasījuma tiesību pārejas brīdi no Pārdevēja uz Faktoru tiek uzskatīts datums, kad Pārdevējs izdod (izsniedz) Rēķinu Pircējam^

### III RĒĶINS, TĀ IESNIEGŠANA

3.1. Pārdevējs nodod Pircējam Rēķinus par tam pārdotajām precēm vai sniegtajiem pakalpojumu, kuros norādīts, ka Pircējam jāmaksā Faktoram. Rēķiniem ir jābūt pamatotiem ar Līgumu starp Pārdevēju un Pircēju un tiem ir jābūt noformētiem atbilstoši Faktoringa Līguma V.daļas prasībām.

3.2. Pārdevējam ir pienākums, izsniedzot Rēķinus Pircējam, iesniegt Faktoram rēķinu apliecinātas kopijas un rēķinu sarakstu oriģinālu (Rēķinu saraksta forma uzrādīta Faktoringa **līguma 2.**pielikumā).

3.3. Iesniedzot Rēķinu kopijas Faktoram faktorizēšanai, Pārdevējam jānodrošina, ka

- 1) rēķinu kopējā summa nepārsniedz Faktoringa limitu;
- 2) katra Pircēja Rēķinu summa nepārsniedz šī Pircēja limitu;
- 3) katra Rēķina summa nav mazāka par Faktoringa līgumā paredzēto viena Rēķina minimālo summu.

3.4. Pārdevējs nodrošina, ka Rēķinu Faktorizēšanas laikā:

1) Rēķinu pamatā ir preču pārdošana vai pakalpojumu sniegšana, kas atbilst prasībām, t.i. Līgums ir spēkā, prece vai pakalpojumi atbilst tiesiskām, tehniskām, apjomu, sortimenta un kvalitātes prasībām, kuras noteiktas starp Pārdevēju un Pircēju noslēgtajā Līgumā un tās izejot no Līguma noteikumiem termiņā, pilnīgi, attiecīgā vietā, ar metodi un laikā piegādātas vai nodotas Pircējam;

2) Pārdevējs un Pircējs ir savstarpēji saskaņojuši Rēķinā apmaksai norādīto summu (uz precēm un pakalpojumiem kopā ar likumīgā pievienotās vērtības nodokļa pievienošanu) un Pircējam nav nekādu pretenziju vai dažādi viedokļi attiecībā uz Rēķinā norādīto pirkuma cenu., maksāšanas termiņa dienu;

3) Pārdevējs no Līguma izrietošās prasības nenodos vēl kādai trešajai personai;

4) Pircējam nav un nebūs nekādu prasību pret Pārdevēju, kuras var būt par pamatu **pretenziju izvirzīšanai**;

5) Pircējam un Pārdevējam nebūs vienāda vadība, īpašnieki, kā arī Pircējam un Pārdevējam nebūs kopīgi tuvākie radnieki;

6) Pircēja un Pārdevēja savstarpējās attiecības vai attiecības pret īpašumu nebūs reglamentētas kā mātes/meitas vai saistīto uzņēmumu attiecības un netiks pieļauta Pārdevēja svarīga līdzdalība Pircēja uzņēmumā; Līguma dalībnieki saprot Faktoringa Līgumā augstāk minētos jēdzienus Šādi:

- Mātes uzņēmums - tas ir uzņēmums, kuram citā uzņēmumā pieder vairāk par 50% tā akciju vai daļu;
- Meitas uzņēmums - mātes uzņēmuma kontrolēts uzņēmums.
- Saistītais uzņēmums - uzņēmums, kura pamatkapitālā ņem dalību Pārdevējs vai Pircējs ar mērķi radīt pastāvīgus sakarus un kura biznesa darbība ir svarīga saistītā uzņēmuma darbībai. Saistītais uzņēmums ir uzņēmums, kur otram uzņēmumam ir līdz 50% akciju vai daļu ar balsis tiesībām.
- Svarīga līdzdalība - kapitāla daļa, kura uzņēmumā sastāda akciju vai daļu kapitālu vai balsu skaitu ne mazāk par 20% vai kura dod kapitāla daļas īpašniekam vai nu uz līguma pamata vai kādā citā veidā iespaidot uzņēmuma vadību.

3.5. Visiem Faktoram Akceptēšanai iesniegtajiem Rēķiniem ir jābūt sastādītiem atbilstoši šādiem noteikumiem:

3.5.1. tajos jābūt šādiem obligātiem rekvizītiem:

- a) Rēķinu izsniegušā Pārdevēja nosaukums, adrese un reģistrācijas numurs;
- b) Rēķina sērijas numurs un numurs;
- c) Rēķina izsniegšanas datums;
- d) Rēķina saņēmēja (Pircēja) vārds vai nosaukums, dzīves vai atrašanās vieta;
- e) Līguma būtiskās sastāvdaļas, kas ir par pamatu Rēķina izsniegšanai;
- f) Līguma saturā esošās skaitliskās vērtības (preču apjoms vai pakalpojumu noteikumi, pārdošanas cena);
- g) Uz Rēķina pamata pārdodamās preces vai pakalpojumu cena bez pievienotās vērtības nodokļa;
- h) Pievienotās vērtības nodokļa summa;
- i) Pircējam nododamās preces nodošanas datums vai kad tās ir tam pieejamas vai pakalpojumu sniegšanas datums, ja tas atšķiras no Rēķina izsniegšanas datuma;
- j) Rēķinu apmaksai paredzētā summa, pārskaitīšanas termiņš (apmaksas termiņš, kurš nedrīkst būt pagājis);
- k) Faktoringa Līguma 3.5.2. punktā norādītā atzīme;
- l) Pārdevēja un Pircēja pilnvaroto personu paraksti.

3.5.2. Uz Rēķiniem ir jābūt norādītai zemāk norādītajai, ar Pārdevēja un Pircēju pilnvaroto personu parakstu apstiprinātai atzīmei:

#### "ATZĪME PAR NODOŠANU"

Šī rēķina summa ir cedēta un tās vienīgais saņēmējs ir SIA Hanza Līzings, reģ. Nr. 000324052, Rīga Basteja bulv. 18, LV 1050, kam par labu jāveic visi maksājumi rēķinā norādītajā valūtā uz norēķinu kontu 0140303320000 A/S Hansabanka, kods HABALV22, Rīga Kaļķu iela 26, LV 1050, atbilstoši Rēķinā norādītajiem apmaksas noteikumiem. Pārdevējs: \_\_\_\_\_ (paraksts, vārds, amats)

"Pircējs: \_\_\_\_\_ (Paraksts, vārds, amats)

Norādītajam tekstam jābūt uzdrukātām bez izmaiņām, skaidri un salasāmi uz Rēķina pirmās lappuses un uz tās vai citām Rēķina lappusēm nav Pircēju maldinoša informācija (citu privātu vai publisku personu bankas Rēķini,

apmaksas veidi, kas atšķiras no augstāk minētā apmaksas veida un kārtības, citi dati, personu adreses un rekvizīti, kas nav saistīti ar šo Faktoringa Līgumu).

3.5.3. Gadījumā, ja tiek izmantota Tālāknodešana, uz Rēķiniem ir jābūt no Faktora saņemtai atzīmei par Prasījuma tiesību Tālāknodešanu, saskaņā ar Faktora instrukcijām par Tālāknodešanu.

3.6. Rēķinam jābūt drukātam un uz Rēķina nedrīkst būt mehānisku labojumu, svītrojumu, ar rakstāmpiederumiem izdarītu pierakstu, (izņemot Rēķina izsniedzēja un vajadzības gadījumā pilnvarotā preču vai pakalpojumu pieņēmēja parakstus) vai citu labojumu. Rēķins ar Defektiem (labojumiem) nav pieņemams Faktorizēšanai.

3.7. Ja Rēķins iesniegts, pārkāpjot kādu no augstāk minētajiem noteikumiem, Faktors ir tiesīgs neakceptēt Rēķinu, bet, ja vēlāk atklāts kāds šo noteikumu pārkāpums, tad Pārdevējam 3 (trīs) kalendāro dienu laikā pēc Faktora pieprasījuma saņemšanas dienas, ja Pircējs nav apmaksājis Rēķinu, ir jāatpērk šis rēķins atpakaļ, atmaksājot Faktoram visas Faktora Pārdevējam samaksātās summas šī rēķina sakarā. Ja Pircējs pirms Pārdevējs ir saņēmis Faktora pieprasījumu samaksāt Pirkuma cenu dzēš naudas summu, Faktors sāk no jauna faktorizēt Pircēja Rēķinus.

3.8. Ja Pārdevējs Faktoringa līguma 3.7.punkta noteikta termiņā nav samaksājis Rēķinu Faktoram, tad Faktors ir tiesīgs prasīt no Pārdevēja, bet Pārdevējam ir pienākums maksāt Faktoram līgumsodu 0.5% apmērā no Rēķina summas par kairu nokavēto dienu.

#### **IV RĒĶINU AKCEPTĒŠANA**

4.1. Faktoram ir pienākums ne vēlāk kā 3 (trīs) Bankas dienu laikā no dienas, kad saņemti Rēķinu saraksti un Rēķina(u) apliecinātas kopijas, kontrolēt Rēķina(u) atbilstību Faktoringa Līguma prasībām un nekavējoties paziņot Pārdevējam par Rēķina(u) akceptēšanu vai akceptēšanas atteikumu pa faksu.

4.2. Daļēja Rēķina akceptēšana nav pieļaujama.

4.3. Faktors izsniedz Pārdevējam Rēķinu sarakstu, kurā ir atzīmēti gan Rēķini, kuri ir akceptēti un tiek Faktorizēti, gan Rēķini, kurus Faktors atteicies akceptēt un šā atteikuma pamatojums.

4.4. Pēc Pārdevēja pieprasījuma Faktoram ir pienākums sastādīt paziņojumu, kurā norāda iemeslus, kuri neļauj Rēķinu pieņemt kā maksājuma dokumentu un pēc kuru novēršanas viņš piekristu Rēķinu akceptēt.

4.5. Par prasījuma tiesību pāriešanas momentu Līguma dalībnieki uzskata dienu, kad Pārdevējs izdod (izsniedz) Rēķinu Pircējam.

4.6. 3 (trīs) Bankas dienu laikā no Rēķina akceptēšanas dienas Faktors pārskaita uz Pārdevēja norēķinu kontu Faktoringa avansu.

4.7. Ja Faktors neizpilda Faktoringa līguma 4.6.punkta noteikumus bez attaisnojoša un objektīva iemesla un neinformē Pārdevēju par svarīgiem iemesliem, kas neļauj veikt pārskaitījumu, tad Pārdevējam ir tiesības pēc Faktoringa līguma 4.6. punktā norādītā termiņa notecējuma aprēķināt līgumsodu 0,1% apmērā no nenomaksātās Faktoringa avansa summas par katru kavēto dienu.

4.8. Ja Pircējs nesamaksā Rēķinu līdz Apmaksas Termiņam, Faktors par to telefoniski informē Pārdevēju.

4.8.1. Faktors ir tiesīgs pārtraukt Faktoringa Avansa izmaksāšanu ar Pircēju saistītajiem Rēķiniem līdz brīdim, kad Pircējs ir pilnībā samaksājis Pirkuma Cenu un iespējamo aprēķināto Soda naudu. Ja Pircējs samaksā Pirkuma Cenu un Soda naudu pirms Atpakaļpārdevuma nosacījuma īstenošanas, Faktors turpina izmaksāt Faktoringa Avansu Pircēja Rēķiniem saskaņā ar Faktoringa Līgumu.

#### **V APMaksa uz RĒĶINA PAMATA**

5.1. Ja Pircējs neskatoties uz to, ka Faktors akceptējis Rēķinu, samaksā uz Rēķina pamata apmaksājamo summu Pārdevējam, tad Pārdevējam par to ir jāinformē Faktors ne vēlāk kā 2 (divu) kalendāro dienu laikā no dienas, kad Pārdevējs ir saņēmis attiecīgo summu. Faktoram iesniegtajā rakstiskajā ziņojumā Pārdevējs norāda Pircēja datus, rēķina numuru, uz kura pamata notikusi samaksa un datumu, kad tā notikusi un kad attiecīgo summu saņēmis Pārdevējs. Papildus pielikumā pievieno attiecīgo samaksu apstiprinošo dokumentu kopijas.

5.2. Pārdevējs un Faktors var savā starpā rakstiski vienoties, ka Pārdevējam ir tiesības pirms pārskaitījuma veikšanas atskaitīt ar attiecīgo Rēķinu saistīto Faktoringa rezerves summu vai Līdzēji rakstiski var vienoties par kādu citu savstarpējo norēķinu metodi.

5.3. Ja Pircējs uz apmaksas dienu uz Rēķina pamata apmaksājamo pirkuma cenu nav pārskaitījis Faktoram, Faktors sāk no 1 (pirmās) kalendārās dienas, kas seko aiz apmaksas termiņa, no pirkuma cenas neapmaksātās daļas aprēķināt līgumsodu, kurš ir noteikts Līgumā vai u/, izrakstītā Rēķina. Līgumsoda aprēķins no pirkuma cenas izbeidzas, kad pilna pirkuma cena un līgumsods ir ieskaitīti Faktora norēķinu kontā.

5.4. Summas, kas ienāk Faktoram pēc apmaksas termiņa, vispirms tiek ieskaitītas aprēķinātā līgumsoda dzēšanai un tikai tad ar atlikušiem naudas līdzekļiem notiek Pircēja pamatparāda dzēšana.

5.5. Faktoram ir tiesības pirms Faktoringa rezerves maksāšanas Pārdevējam iepriekš no tās atņēmtā zaudējumus, kas rodas no valūtas kursu izmaiņām, gadījumā, ja Faktors samaksājis Faktoringa avansu citā valūtā nekā ir Pircējam izsniegtais rēķins un/vai visas no Pārdevēja puses ar attiecīgo Rēķinu saistītās maksājamās summas.

#### **VI ATPAKAĻPĀKDEVUMS**

6.1. Ja Pircējs nav veicis akceptēto Rēķinu apmaksu līdz Apmaksas dienai, kā arī 30 dienu laikā pēc tās beigām (ja Līguma dalībnieki to ir noteikuši Faktoringa līguma 6.2.punktā) vai ja Pircējs vēlas grozīt vai izbeigt Līgumu,

neskatoties uz Faktora atgādinājumiem, Pārdevējam ir pienākums atpirkt atpakaļ prasības, kas tika nodotas Faktoram saskaņā ar Faktoringa līguma 2.1 punkta noteikumiem.

6.2. Faktors un Pārdevējs noteic, ka:

- a) \_\_\_visi Rēķini Faktoram nodoti ar atpakaļpārdevuma pienākumu vai
- b) \_\_\_Līguma dalībnieki atsakās no stingri noteiktā atpakaļpārdevuma pienākuma (Nevajadzīgo atzīmēt ar X, vajadzīgo - ar O).

Neatkarīgi no tā, kādu no šī punkta pirmajā daļā norādītajiem variantiem ir noteikuši Līguma dalībnieki, Pārdevējam ir pienākums maksāt Faktoram Pārdevēja riska summu, ja Pircējs nav veicis akceptēto Rēķinu apmaksu līdz Apmaksas dienai, kā arī 30 dienu laikā pēc tās beigām. Ja Līguma dalībnieki ir noteikuši šī punkta a) apakšpunktā norādīto kārtību, tad Pārdevēja riska summa tiek iekļauta kopējā akceptēto, bet neapmaksāto Rēķinu kopsummā un ir šo Rēķinu kopsummas būtiskā daļa saskaņā ar Latvijas Civillikuma 854.panta noteikumiem.

6.3. Faktors nodod Pārdevējam ne ātrāk kā 1 (vienas) dienas laikā pēc 6.1. punktā minētā termiņa notecējuma rakstveida prasību pārskaitīt Rēķina summu, Faktoringa procentus (kuri tiek aprēķināti no dienas, kad Faktors ir veicis Faktoringa avansa pārskaitījumu līdz šī punkta pirmajā teikumā norādītās rakstveida prasības nosūtīšanas dienai) un Faktora izdevumus par rakstisko atgādinājumu nosūtīšanu Pircējam, uz Faktora Bankā esošo norēķinu kontu. Līguma dalībnieki var rakstveidā vienoties par citu norēķinu veidu vai savstarpēju ieskaitu.

6.4. Faktoringa Līguma 6.3.punktā minētās prasības apmaksas termiņš nedrīkst pārsniegt 3 (trīs) Bankas dienas pēc Faktoringa Līguma 6.3.punktā norādītās rakstveida prasības saņemšanas dienas.

6.5. Gadījumā, ja Pārdevējs noteiktajā apmaksas dienā norādīto summu nav apmaksājis un, tādējādi, nav nopircis atpakaļ attiecīgo Rēķinu, Pārdevējs apņemas maksāt Faktoram līgumsodu 0,1 % apmērā no laikā neapmaksātās summas par katru nokavēto dienu. Līgumsoda aprēķināšanu pārtrauc dienā, kad Pārdevējs ir samaksājis Faktoram Faktoringa Līguma 6.3.punktā norādītās summas kopā ar līgumsodu.

6.6. Ar Faktoringa Līguma 6.4.punktā noteiktajā termiņā vēlāk ienākušajām samainam Faktors vispirms dzēš aprēķināto līgumsodu un tikai pēc tam dzēs no atlikušās daļas Pārdevēja pamatparādu.

6.7. Ja Pircējs Atpakaļpārdevuma nosacījuma pielietošanas laikā daļēji apmaksājis pirkuma cenu, tad Pārdevējs samaksā Faktoram starpību starp visām augstāk minētajām summām un Pircēja samaksāto summu.

6.8. Pārdevējam izpildot Rēķina atpakaļpirkuma prasības Faktors izsniedz Pārdevējam rakstisku paziņojumu, ar kuru nodod Pārdevējam no Rēķina izrietošās prasījuma tiesības un apstiprina, ka viņam nav nekādu ar attiecīgo Rēķinu saistītu pretenziju. Pēc šāda paziņojuma saņemšanas par tiesību pārņemšanu Pārdevējam nekavējoties jāinformē Pircējs.

6.9. Kad Pārdevējs nopērk Rēķinu atpakaļ, Faktoram ir pienākums nodot pēc Pārdevēja pieprasījuma visu ar Rēķinu saistīto dokumentāciju.

6.10. Ja Pārdevējam nav Atpakaļpārdevuma pienākuma (saskaņā ar Faktoringa Līguma 6.2. punktu) un Pircējs nav atbilstošā veidā samaksājis Faktoram saskaņā ar Rēķinu pienākošos Pirkuma Cenu Apmaksas Termina laikā, Faktoram jāizmaksā Faktoringa rezerve Pārdevējam vēlākais 120. (viens simts divdesmitajā) dienā pēc Apmaksas Termiņa. Faktors ir tiesīgs no Faktoringa rezerves atskaitīt Pārdevēja Riska summu.

## **VII FAKTORA TIESĪBAS UN PIENĀKUMI**

Faktoram uz Faktoringa Līguma pamata ir tiesības un pienākumi:

7.1. Faktoram ir pienākums katra kalendāra mēneša beigās iesniegt Pārdevējam atskaiti, kura satur informāciju par pagājušo mēnesi:

Faktora Akceptētu un Faktorizētu Rēķinu skaits un summa attiecībā pret Pircējiem;

Faktoringa rezerves saldo;

Faktora ieturētās Komisijas maksas un Faktoringa procenti,

summas lielums, kuras apmērā uz šo brīdi var Faktorizēt Rēķinus (aprēķina pamatā ir Faktoringa limita lielums) un/vai attiecībā uz konkrētiem Pircējiem atlikušais Pircēju riska limits;

pielietotās atpakaļpārdevuma prasības pret Pārdevēju sakarā ar problemātiskiem Pircējiem, t.i. Pircējiem, kuri apmaksas termiņa dienā pirkuma cenu nav pilnīgi apmaksājuši un kuriem Faktors nosūtījis otro rakstisko brīdinājumu.

Augstāk minēto datu atskaites formu savstarpēji saskaņo Līguma dalībnieki.

7.2. Līgumā noteiktās tiesības pieprasīt no Pircēja līgumsodu, tiek piešķirtas Faktoram. Soda nauda tiek aprēķināta no nesamaksātās pirkuma cenas.

7.3. Ņemot vērā augstāk minēto katrs Līguma dalībnieks aizsarga savas mantiskas intereses pret Pircēju patstāvīgi.

7.2. Faktoram ir tiesības operatīvās kontroles veikšanai nepieciešamības gadījumā pieprasīt 110 Pārdevēja iesniegt tam ar preces atsavināšanu vai pakalpojuma sniegšanu saistīto pavadzīmi, transportēšanas un apdrošināšanas dokumentus, un citus starp Pārdevēju un Pircēju ar Līguma izpildi vai nepildīšanu saistītus svarīgus dokumentus. Saņemot no Faktora attiecīga satura rakstisku prasību, Pārdevējam ne vēlāk kā 5 (piecu) dienu laikā jāiesniedz norādītā informācija vai dokumenti Faktoram.

## **VIII PĀRDEVĒJA TIESĪBAS UN PIENĀKUMI**

8.1. Pārdevējam uz Faktoringa Līguma pamata ir tiesības un pienākumi:

8.1.1. Pārdevējam ir tiesības iesniegt Faktoram rakstiskus paziņojumus par pirkuma maksas ienākšanu no Pircējiem pamatojoties uz Rēķiniem.

8.1.2. Pārdevējam ir pienākums nodot informācijai Faktoram tos saimnieciskās darbības veikšanai nepieciešamos Līgumus par preču atsavināšanu vai pakalpojumu sniegšanu, uz kuriem balstās faktORIZĒjamie rēķini un pamatojoties uz augstāk minētiem Līgumiem Pārdevējam apmaksai izsniedzamo Rēķinu paraugus.

8.1.3. Pārdevējam ir stingri aizliegts bez Faktora piekrišanas izmainīt, papildināt - attiecībā uz Līguma summu, apmaksas noteikumiem vai Līguma termiņu - un pirms termiņa izbeigt starp Pārdevēju un Pircēju noslēgtos Līgumus, kuri ir par pamatu preču atsavināšanai vai pakalpojumu sniegšanai. Ja Pircējs izrāda iniciatīvu grozīt Līgumu, Pārdevējam nekavējoties par to jāinformē Faktors.

8.1.4. Pārdevējs informē Faktoru 5 (piecu) dienu laikā, ja:

- Pārdevējs maina juridisko adresi, vai Faktoringa Līgumā norādītos Pārdevēja Bankas rekvizītus;
- Pārdevējs izdara grozījumus Statūtos;
- Notiek svarīgas izmaiņas (t.i. viena akcionāra vai dalībnieka rokās koncentrējās 10% Pārdevēja akciju vai pamatkapitāla vai ar akcijām noteikto balsu) Pārdevēja akcionāru vai dalībnieku sastāvā, kā arī Pārdevēja pilnvarotā institūcija pieņem lēmumu par Pārdevēja darbības izbeigšanu (likvidāciju bez tiesību pārņemēja) vai iesniedz tiesā prasību (par parādnieka bankrotu) par Pārdevēja bankrotu;
- izmainās Pārdevēja padotība, īpašnieks vai pieņemts lēmums par Pārdevēja īpašuma formas maiņu;
- notiek Pārdevēja reorganizācija (apvienošanās, dalīšanās, reorganizācija);
- notiek citi svarīgi notikumi, kuri iespaido vai var iespaidot Faktoringa Līguma izpildi no Pārdevēja puses un ar to saistītos Pārdevēja pienākumus.

8.1.5. Faktoram ir tiesības pieprasīt no Pārdevēja par Faktoringa Līguma 8.1.4.punktā norādīto pienākumu neizpildi vai nepienācīgu izpildi soda naudu 200,00 (divi simti 00/100) LVL apmērā. Šī līgumsoda samaksa neatbrīvo Pārdevēju no viņa saistību izpildes.

8.1.6. Pārdevējam ir pienākums turpināt Tālāk nodošanu pēc Faktoringa termiņa beigām līdz brīdim, kad Pircēji ir samaksājuši par tiem Rēķiniem, kas ir Akceptēti.

## **IX PIRCĒJA PRETENZIJAS**

9.1. Ja Pircējs Faktoringa Līguma darbības laikā iesniedz Faktoram pretenziju, atsaucoties uz tiesiskiem, tehniskiem, apjomu, kvalitātes u.c. trūkumiem Pārdevējam atsavinātai precei vai sniegtajiem pakalpojumiem un saprot to kā Līguma nepildīšanu, tad Faktoram ir pienākums ar Līgumu saistītos strīdīgos jautājumus nekavējoties iesaistīt Pārdevēju šo jautājumu risināšanā.

9.2. Faktora piekrišana (bez saskaņošanas ar Pārdevēju) Pircēja iebildumiem un prasībām un no tā izrietošā vienpusīgā pirkuma cenas samazināšana, apmaksas termiņa pagarināšana utī. neatbrīvo Faktoru no Faktoringa Līgumā paredzēto pienākumu izpildes pilnā apjomā.

9.3. Ja Faktors atdzīs Pircēja pretenzijas par pamatotām, tad Pārdevējam ir pienākums novērst preces trūkumus vai atbilstoši Pircēja prasībām veikt preces apmaiņu, ja tas ir nepieciešams, (ja šāds gadījums iestājas, tad Faktors, Pārdevējs un Pircējs rakstiski vienojas, par iespējamo preces apmaiņas laiku, bet ja tas ir ilgstošs, tad arī par iespējamo rēķina apmaksas termiņa pagarinājumu). Visus ar šīm darbībām saistītos izdevumus sedz Pārdevējs.

9.4. Ja Pircējs iesniedz Faktoringa Līguma 9.1.punktā noteiktās pretenzijas pret Pārdevēju, Pārdevējam ir pienākums nekavējoties informēt Faktoru par esošajām domstarpībām un operatīvi paziņot Faktoram par strīdus izlemšanas gaitu un starp Pārdevēju un Pircēju sarunu ceļā sasniegto vienošanos.

9.5. Gadījumā, ja starp Pircēju un Pārdevēju radies strīds par Līguma pārkāpšanu vai par preču kvalitāti vai kvantitāti un tas ilgst vairāk ka 2 (divas) nedēļas un Līdzēji nevar vienoties, tad Faktoram ir tiesības prasīt no Pārdevēja Rēķinu par strīdīgo preci 3 (trīs) Bankas dienu laikā atpakaļ, un Pārdevējam ir pienākums strīdīgo preci atpakaļ. Augstāk minētais darbojas neatkarīgi no tā, vai ir darīšana ar pilnīgu vai daļēju atpakaļpārdevuma pienākumu vai bez atpakaļpārdevuma Faktoringa Līgumu.

9.6. Ja prece vai pakalpojums neatbilst Līguma prasībām un Līgums tiek izbeigts pirms termiņa, Pārdevējam jāatpērk no Faktora atpakaļ visus ar šo Līgumu saistītos un uz izbeigšanas brīdi neapmaksātos rēķinus 3 (trīs) Bankas dienu laikā no Līguma izbeigšanās vai Pirkuma cenas samazināšanas dienas,

## **X SEVIŠĶI NOTEIKUMI (ZAUDĒJUMI, KONFIDENCIALITĀTE, NEPĀRVARAMA VARA)**

10.1. Līguma dalībnieki apņemas neizplatīt trešajām personām informāciju par Faktoringa Līguma noslēgšanu un par tā noteikumiem. Šis ierobežojums nav saistošs Faktoram, ja Pārdevējs nav pienācīgi izpildījis savas ar Faktoringa līguma uzņemtās saistības.

10.2. Ja rodas nepārvaramas varas izraisītie apstākļi, un kuri pilnīgi vai daļēji liedz Līguma dalībniekiem izpildīt no Faktoringa Līguma izrietošos pienākumus, tad pienākumu izpildes termiņš tiek automātiski pagarināts par to laika periodu, kurā darbojās nepārvarama vara.

10.3. Par nepārvaramu varu Līguma dalībnieki uzskata stihijas un parādības, kas iziet ārpus Līguma dalībnieku paredzēšanas iespējām: dabas katastrofas, ekonomiskie embargo, karš, streiki un citi līdzīgi apstākļi.

10.4. Ja nepārvaramas varas darbība ilgst ilgāk par 3 (trijiem) mēnešiem, Līguma dalībniekiem ir tiesības izbeigt Faktoringa Līgumu. Norādītajā gadījumā nevienam no Līguma dalībniekiem nav tiesības pieprasīt tam nodarīto mantisko zaudējumu kompensāciju, kas saistīti ar Faktoringa Līguma izbeigšanu un Faktoringa Līguma neizpildi.

10.5. Iestājoties nepārvaramas varas apstākļiem, Līguma dalībniekiem ir par to vienam otru rakstiski jāinformē 5 (piecu) dienu laikā no nepārvaramas varas apstākļu iestāšanās dienas.

10.6. Faktors un Pārdevējs vienojas, ka Prasījuma tiesības pirms nodošanas Faktoram pieder Pārdevējam, ka Prasījuma tiesības izriet no neapstrīdama darījuma, kas noslēgts starp Pircēju un Pārdevēju, ka Prasījuma tiesības pirms nodošanas Faktoram pastāv un tās nav dzēstas.

10.7. Gadījumā, ja Faktors izmanto Faktoringa Līguma izpildei Ārējo Faktoru, tad Faktors apņemas izsniegt Pārdevējam "Factors Chain international" procedūras noteikumus (kodeksu), kā arī informēt Pārdevēju par visiem jautājumiem, kas attiecas uz Rēķinu Tālāk nodošanu vai cita veida darbībām ar Ārējo Faktoru. Ar šo Pārdevējs apliecina, ka Faktors ir izdarījis visu no tā atkarīgo, lai Pārdevējam būtu iespēja iepazīties ar "Factors Chain International" procedūras noteikumiem (kodeksu).

10.8. Pārdevējs apliecina, ka gadījumā, ja Pārdevējs pienācīgi un savlaicīgi neizpilda saistības, kas izriet no Faktoringa līguma vai jebkura cita starp Pārdevēju un Faktoru noslēgta līguma (vienošanās) (piemēram, Līzinga līgums, Nomaksas pirkuma līgums u.c.), Faktors ir tiesīgs summas, kas Faktoram jāmaksā Pārdevējam saskaņā ar Faktoringa līgumu, attiecināt uz jebkuru citu starp Līdzējiem noslēgto līgumu un otrādi. Saistību, kas izriet no jebkura starp Līdzējiem noslēgta darījuma, nepildīšanas vai nepienācīgas pildīšanas gadījumā no Pārdevēja puses, Faktoram ir tiesības pārtraukt visus starp Līdzējiem noslēgtos līgumus un Pārdevējam ir pienākums 5 (piecu) bankas dienu laikā samaksāt Faktoram parādus un zaudējumus saskaņā ar noslēgto līgumu noteikumiem.

## **XI FAKTORINGA TERMIŅA PAGARINĀŠANA**

11.1. Pēc Faktora un Pārdevēja vienošanās Faktoringa termiņu var pagarināt.

11.1.1. Faktoringa termiņu pagarinot ieinteresētam Līguma dalībniekam ir par to jāinformē otru Līguma dalībnieku ne mazāk kā 2 (divas) nedēļas iepriekš.

## **XII FAKTORINGA TERMIŅA IZBEIGŠANĀS**

12.1. Faktoram un Pārdevējam ir tiesības pēc savstarpējas vienošanās izbeigt Faktoringa Līgumu pirms termiņa.

12.1.1. Līguma dalībnieku saskaņošanas rezultātā izbeidzot Faktoringa termiņu, Faktors tiek atbrīvots no pienākuma Faktorizēt Rēķinus un Līguma dalībnieki veic tikai darījumus, kas saistīti ar akceptētajiem Rēķiniem.

12.2. Faktoram ir tiesības Faktoringa termiņu vienpusīgi izbeigt, ja:

12.2.1. Pārdevējs, lai saņemtu faktoringa finansēšanu, faktorizēšanai iesniegtajā iesnieguma vai citos Faktoram iesniegtajos dokumentos (Pārdevēja dibināšanas dokumentos, finanšu rādītājos, kas atspoguļo grāmatvedības finanšu rādītājus vai atskaitē par peļņu) vai Faktoringa darbības laikā Faktoram iesniegtajās atskaitēs, paziņojumos un izziņās, kas iesniegtas Faktoram, apzināti sniedzis nepatiesu informāciju vai nav nodevis Pārdevējam zināmu, vai uz Pārdevēja vai Pircēja statusu attiecošos informāciju, kas būtiski iespaido minēto personu pienākumus, kas izriet no Faktoringa Līguma;

12.2.2. Pārdevējs pilnīgi vai daļēji nepilda Faktoringa Līgumā noteiktos Rēķinu atpakaļpirkuma pienākumus;

12.2.3. Galvinieku, kurš galvojis par Pārdevēju sakarā ar šo Faktoringa līgumu reorganizē, izbeidzās sadarbība vai tas bankrotē un Faktors un Pārdevējs nevar vienoties par papildus garantijām;

12.2.4. Pārdevējs nepilda vai nepienācīgi pilda uzņemtās saistības.

12.3. Faktoringa Līguma 12.2. punkta apakšpunktos norādītajos gadījumos par Faktoringa termiņa izbeigšanu Faktors paziņo Pārdevējam ne mazāk kā 5 (piecas) Bankas dienas iepriekš.

12.4. Izbeidzoties Faktoringa termiņam, Pārdevējam ne mazāk kā 7 (septiņu) dienu laikā ir jāapmaksā Faktoram:

- Rēķini, kuru pirkuma cenu Pircējs nav apmaksājis;
- par Rēķinu Faktorizēšanu neapmaksāto komisijas maksu;
- Faktora Pircējam nosūtīto rakstisko atgādinājumu un brīdinājumu izdevumus;

12.5. Faktors sastāda un iesniedz Pārdevējam maksājuma prasību atbilstoši Faktoringa Līguma punktam 12.4. norādīto summu apmaksai.

## **XIII FAKTORINGA LĪGUMA TERMIŅA IZBEIGŠANA**

Faktoringa Līguma termiņš beidzās dienā, kad Līguma dalībnieki izpildījuši visas savas saistības.

## **XIV STRĪDU IZŠĶIRŠANAS KĀRTĪBA**

14.3. "Noslēdzot, izpildot, izmainot, pagarinot un uzņemoties atbildību par Faktoringa Līgumu, Līguma dalībnieki visos gadījumos vadās no Latvijas Republikas tiesību aktiem.

14.2. Faktoram un Pārdevējam ir pienākums darīt visu, lai visus strīdus, kas rodas starp Līguma dalībniekiem sakarā ar Faktoringa Līguma noslēgšanu, izpildīšanu, izmainīšanu, pagarināšanu un atbildības uzņemšanos, risinātu savstarpējo sarunu un savstarpējās saprašanās garā.

14.3. Faktoringa līguma dalībnieki piekrīt, ka gadījumā, kad sakarā ar Faktoringa Līguma radušos strīdus neizdodas atrisināt savstarpējo sarunu gaitā, strīds tiks nodots izšķiršanai Latvijas komercbanku asociācijas šķīrējtiesā saskaņā ar Latvijas Republikā spēkā esošajiem tiesību aktiem, latviešu valodā, viena šķīrējtiesneša sastāvā.

## **XV FAKTORINGA LĪGUMA GROZĪŠANA UN PAPILDINĀŠANA**

15.1. Faktoringa Līgumu var grozīt vai papildināt tikai ar Līguma dalībnieku rakstisku piekrišanu, izņemot gadījumus, kad Latvijas Republikas pieņemtajos likumdošanas aktos vai citos normatīvos aktos tiek izdarīti grozījumi.

15.2. Gadījumā, ja kāds no Faktoringa Līguma noteikumiem ir pretrunā ar Latvijas Republikas tiesību aktiem vai citiem tiesību aktiem, tas neiespaido citu Līguma noteikumu darbību. Faktoram ir tiesības vienpusēji pretlikumīgos noteikumus nomainīt ar likumīgajiem.

## **XVI LĪGUMA DALĪBNIEKU SAVSTARPĒJIE PAZIŅOJUMI**

16.1. Visi paziņojumi starp Līguma dalībniekiem, kas saistīti ar Faktoringa Līgumu, tiek izdarīti rakstveidā uz Faktoringa Līguma pirmajā lappusē norādītajām Līguma dalībnieku juridiskām adresēm vai uz kādu citu adresi, kuru viens no Līguma dalībniekiem paziņojis otram Līguma dalībniekam. Steidzīga rakstura ziņojumus var nodot pa telegrāfu, telefaksu vai teleksu.

16.1.1. Ja Faktors vai Pārdevējs nosūtījis ziņojumu vai vēsti ar ierakstītu vēstuli, kas, saskaņā ar Faktoringa Līgumu, ir nosūtīta uz pareizu adresi, tad tiek pieņemts, ka Šis sūtījums ir saņemts ne vēlāk kā 5 (piecu) dienu laikā, skaitot no nosūtīšanas dienas.

16.1.2. Ja paziņojums nosūtīts ar telefaksu, tad paziņojumu uzskata par saņemtu nosūtīšanas dienā.

16.2. Par visam izmaiņām Līguma dalībnieku juridiskajās adreses Faktoram un Pārdevējam ir jāpaziņo vienam otram ne vēlāk kā 2 (divu) Bankas dienu laikā.

## **XVII FAKTORINGA LĪGUMA SPĒKĀ STĀŠANĀS**

17.1. Faktoringa Līgums stājas spēkā pēc Līguma atlīdzības ienākšanas Faktora Bankas kontā.

17.1.1. Gadījumā, ja Pārdevējs laikā nesamaksā Līguma atlīdzību vai informē Faktoru par lēmumu atteikties no Līguma atlīdzības maksāšanas, Līguma dalībnieki uzskata, ka Faktoringa Līgums nav stājies spēkā un no tā izrietošie pienākumi nav Līguma dalībniekiem juridiski saistoši. Augstāk norādītajā situācijā Pārdevējs Faktoram kompensē Līguma juridisko un saimniecisko analīzi un ar Faktoringa Līguma sastādīšanu un noformēšanu saistītos izdevumus, kuru summāro lielumu Līguma dalībnieki novērtē kā 1 (vienu) procentu no Faktoringa Līgumā paredzētā Faktoringa Limita.

Faktors nosūta Pārdevējam apmaksas dokumentu par ar Faktoringa Līguma sagatavošanu saistīto izdevumu apmaksu, uz kura pamata Pārdevējam ir pienākums 7 (septiņu) Bankas dienu laikā attiecīgo summu apmaksāt.

17.2. Faktoringa Līgums sastādīts divos eksemplāros ar vienādu juridisku spēku, no kuriem viens paliek Faktoram, bet otrs Pārdevējam.

PĀRDEVĒJS

FAKTORS



## FAKTORINGA PIETEIKUMS

### 0.0.0.0.1 Informācija par uzņēmumu

Uzņēmuma nosaukums:	
Reģistrācijas nr:	Reģistrācijas datums:
Juridiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):	
Faktiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):	
Uzņēmuma vadība (Vārds, uzvārds, tālrunis):	
Kontaktpersona faktoringam:	
Tālrunis:	Fakss: e-pasts:
Mājas lapas adrese http://	
Uzņēmuma galvenie darbības virzieni/ preču un pakalpojumu veidi:	
Bankas nosaukums un konta nr:	

### 0.0.0.0.2 Informācija par uzņēmuma īpašniekiem

Uzņēmuma nosaukums vai vārds, uzvārds	Reģistrācijas numurs vai personas kods	Īpašuma daļa (%)

### 0.0.0.0.3 Esošās saistības (kredīts/lizings/faktoringš/galvojums)

Kreditors	Saistību veids	Sākotnējā summa	Pašreizējais saistību atlikums	Procentu likme	Atmaksas termiņš	Nodrošinājums

### 0.0.0.0.4 Parastie pārdošanas noteikumi:

Maksājuma termiņš (dienas):	Rēķinu valūta:	Kopējais pircēju skaits:
Kopējais apgrozījums visiem pircējiem mēnesī:	Kopējais rēķinu skaits mēnesī:	Kreditrēķinu skaits mēnesī:

### 0.0.0.0.5 Vēlamie faktoringa nosacījumi:

Faktoringa kredītlīnija apmērs:	Vēlamā faktoringa avansa likme (%):
Faktoringa kredītlīnijas valūta:	Vēlamā procentu likme (%):

#### **Pārbaudiet, vai ir sagatavoti pārējie nepieciešamie dokumenti!**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Uzņēmuma reģistrācijas apliecība   | <input type="checkbox"/> Uzņēmuma dibināšanas līgums   |
| <input type="checkbox"/> Nodokļu maksātāja apliecība  | <input type="checkbox"/> Uzņēmuma statūti, izmaiņas  |
| <input type="checkbox"/> PVN maksātāja apliecība  | <input type="checkbox"/> Pirkšanas/pārdošanas līgumi ar pircējiem  |
| <input type="checkbox"/> Iepriekšējā gada auditēts finansu pārskats (bilance, peļņas un zaudējumu aprēķins, skaidrojums pa posteņiem)                             | <input type="checkbox"/> Apliecinājums par paraksta tiesībām; personas apstiprinošs dokuments (pase)             |
| <input type="checkbox"/> Šī gada finansu pārskats (bilance, peļņas un zaudējumu aprēķins, skaidrojums pa posteņiem) par atbilstošu laika periodu (3, 6, 9 mēneši) | <input type="checkbox"/> Citi dokumenti, kas apliecina uzņēmuma maksātspēju (īres līgumi, bankas kontu izraksti) |

### 0.0.0.0.6 Faktoringa prasītāja apstiprinājums

Apstiprinu, ka šajā pieteikumā sniegtās ziņas ir pareizas un pilnīgas.

Vārds, uzvārds: \_\_\_\_\_

Datums: 2004.\_\_\_\_.\_\_\_\_.

Paraksts un zīmogs: \_\_\_\_\_

### FAKTORINGA PIRCĒJI

#### Pircējs Nr. 1

Uzņēmuma nosaukums:		
Reģistrācijas nr:	Tālrunis:	Fakss:
Juridiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Faktiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Bankas nosaukums un konta nr:		
Kontaktpersona faktoringam:		e-pasts:
Vai faktors drīkst kontaktēties ar pircēju:		
Tirdzniecības partneris kopš _____ gada	Tirdzniecības pamatā ir (līgums/ pasūtījumi):	
Apgrožījuma prognoze turpmākajiem 12 mēnešiem:	Vidējais rēķinu skaits mēnesī:	Vidējā rēķinu summa:
Atliktā maksājuma termiņš (dienas):	Vēlamā kredītlinija (summa un valūta):	

#### Pircējs Nr. 2

Uzņēmuma nosaukums:		
Reģistrācijas nr:	Tālrunis:	Fakss:
Juridiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Faktiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Bankas nosaukums un konta nr:		
Kontaktpersona faktoringam:		e-pasts:
Vai faktors drīkst kontaktēties ar pircēju:		
Tirdzniecības partneris kopš _____ gada	Tirdzniecības pamatā ir (līgums/ pasūtījumi):	
Apgrožījuma prognoze turpmākajiem 12 mēnešiem:	Vidējais rēķinu skaits mēnesī:	Vidējā rēķinu summa:
Atliktā maksājuma termiņš (dienas):	Vēlamā kredītlinija (summa un valūta):	

#### Pircējs Nr. 3

Uzņēmuma nosaukums:		
Reģistrācijas nr:	Tālrunis:	Fakss:
Juridiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Faktiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Bankas nosaukums un konta nr:		
Kontaktpersona faktoringam:		e-pasts:
Vai faktors drīkst kontaktēties ar pircēju:		
Tirdzniecības partneris kopš _____ gada	Tirdzniecības pamatā ir (līgums/ pasūtījumi):	
Apgrožījuma prognoze turpmākajiem 12 mēnešiem:	Vidējais rēķinu skaits mēnesī:	Vidējā rēķinu summa:
Atliktā maksājuma termiņš (dienas):	Vēlamā kredītlinija (summa un valūta):	

#### Pircējs Nr. 4

Uzņēmuma nosaukums:		
Reģistrācijas nr:	Tālrunis:	Fakss:
Juridiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Faktiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Bankas nosaukums un konta nr:		
Kontaktpersona faktoringam:		e-pasts:
Vai faktors drīkst kontaktēties ar pircēju:		
Tirdzniecības partneris kopš _____ gada	Tirdzniecības pamatā ir (līgums/ pasūtījumi):	
Apgrožījuma prognoze turpmākajiem 12 mēnešiem:	Vidējais rēķinu skaits mēnesī:	Vidējā rēķinu summa:
Atliktā maksājuma termiņš (dienas):	Vēlamā kredītlinija (summa un valūta):	

### FAKTORINGA PIRCĒJI

#### Pircējs Nr.

Uzņēmuma nosaukums:
---------------------

Reģistrācijas nr:	Tālrunis:	Fakss:
Juridiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Faktiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Bankas nosaukums un konta nr:		
Kontaktpersona faktoringam:		e-pasts:
Vai faktors drīkst kontaktēties ar pircēju:		
Tirdzniecības partneris kopš _____ gada	Tirdzniecības pamatā ir (līgums/ pasūtījumi):	
Apgrozījuma prognoze turpmākajiem 12 mēnešiem:	Vidējais rēķinu skaits mēnesī:	Vidējā rēķinu summa:
Atliktā maksājuma termiņš (dienas):	Vēlamā kredītlinija (summa un valūta):	
<b>Pircējs Nr.</b>		
Uzņēmuma nosaukums:		
Reģistrācijas nr:	Tālrunis:	Fakss:
Juridiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Faktiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Bankas nosaukums un konta nr:		
Kontaktpersona faktoringam:		e-pasts:
Vai faktors drīkst kontaktēties ar pircēju:		
Tirdzniecības partneris kopš _____ gada	Tirdzniecības pamatā ir (līgums/ pasūtījumi):	
Apgrozījuma prognoze turpmākajiem 12 mēnešiem:	Vidējais rēķinu skaits mēnesī:	Vidējā rēķinu summa:
Atliktā maksājuma termiņš (dienas):	Vēlamā kredītlinija (summa un valūta):	
<b>Pircējs Nr.</b>		
Uzņēmuma nosaukums:		
Reģistrācijas nr:	Tālrunis:	Fakss:
Juridiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Faktiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Bankas nosaukums un konta nr:		
Kontaktpersona faktoringam:		e-pasts:
Vai faktors drīkst kontaktēties ar pircēju:		
Tirdzniecības partneris kopš _____ gada	Tirdzniecības pamatā ir (līgums/ pasūtījumi):	
Apgrozījuma prognoze turpmākajiem 12 mēnešiem:	Vidējais rēķinu skaits mēnesī:	Vidējā rēķinu summa:
Atliktā maksājuma termiņš (dienas):	Vēlamā kredītlinija (summa un valūta):	
<b>Pircējs Nr.</b>		
Uzņēmuma nosaukums:		
Reģistrācijas nr:	Tālrunis:	Fakss:
Juridiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Faktiskā adrese (Iela, māja, pilsēta, pasta indekss):		
Bankas nosaukums un konta nr:		
Kontaktpersona faktoringam:		e-pasts:
Vai faktors drīkst kontaktēties ar pircēju:		
Tirdzniecības partneris kopš _____ gada	Tirdzniecības pamatā ir (līgums/ pasūtījumi):	
Apgrozījuma prognoze turpmākajiem 12 mēnešiem:	Vidējais rēķinu skaits mēnesī:	Vidējā rēķinu summa:
Atliktā maksājuma termiņš (dienas):	Vēlamā kredītlinija (summa un valūta):	

Studiju nobeiguma darbs „FAKTORINGS, TĀ ADMINISTRĒŠANA”, izstrādāts LU ekonomikas fakultātē.

Ar savu parakstu apliecinu, ka pētījums veikts patstāvīgi, izmantoti tikai tajā norādītie informācijas avoti un iesniegtā darba elektroniskā kopija atbilst izdrukai.

Autors: ***Liāna Mizāne*** .....

(paraksts un datums)

Rekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītāja: Mg.oec. lektore ***Lilija Ābika***.....

(paraksts un datums)

Recenzents: Mg.oec. lektore ***Maiga Kasale***

Darbs iesniegts grāmatvedības institūtā.....(datums)

Metodiķe: ***Alla Ščukina***.....

(paraksts)

Darbs aizstāvēts valsts pārbaudījuma komisijas sēdē:

---

(datums, protokola Nr., vērtējums)

Komisijas sekretāre:

.....

(paraksts)