

## ПРОБЛЕМИ НА ПАРИЧНОТО ЗАДЪЛЖЕНИЕ - ВЪЗНАГРАДИТЕЛНА ЛИХВА\*

Захари Торманов

Паричното задължение е най-често срещаната правна последица на различните договори, опосредяващи гражданския и търговския оборот. Парите са измерител на потребителната стойност, която има определено благо както за отделния човек, така и за пазара като цяло. Освен това те имат и едно важно качество, а именно, че са юридически санкционирани от държавната власт като основно платежно средство.

Особеностите на паричното задължение са отдавна познати на правната наука и практика 1 . Въпреки това динамиката на социално-икономическата среда поставя нови проблеми, а някои стари разрешения се нуждаят от преосмисляне. Сега, когато стопанството ни мъчително се пренастройва върху принципите на свободната инициатива и пазарната регулация на стопанските отношения, отново придобиват контури отделни проблеми, свързани с паричното задължение - лихви, неустойки, валутни клаузи, стопанска непоносимост на изпълнението и т.н. За съжаление съвместното им разглеждане надхвърля разумния обем на една статия, поради което следващото изложение е концентрирано около парите в качеството им на своеобразна “стока” и тяхната “цена” - възнаградителната лихва.

**1. Възнаградителна лихва.** По икономическата си същност възнаградителната лихва 2 представлява възнаграждение (цена), което се дължи за ползването на парична сума определено време. Срещу това, че заемодателят се лишава временно от парите си, той получава еквивалентно благо - лихва, поради което последната може да се нарече възнаградителна. Задължение, респективно право на възнаградителна лихва възниква или ако страните изрично са се уговорили за това (договорна лихва), или при определени предпоставки направо по силата на закона без да е необходима уговорка (законна лихва).

Гражданското и търговското право уреждат по принципно различен начин възнаградителната лихва, поради което е необходимо по-обстойно да се разгледат и съпоставят нормативните разрешения в двата отрасъла.

Гражданското право признава възнаградителната лихва само като **договорена** лихва. Необходима е изрична, и то **писмена уговорка** между страните, за да се дължи лихва за ползването на паричната сума (чл. 240, ал. 2 от Закона за задълженията и договорите (ЗЗД). Най-често лихвата се определя като процент от заетата сума, дължим за определен период от време. Или преди приемането на част III от Търговския закон (ТЗ) възнаградителната лихва беше възможна само под формата на **договорна лихва** . При липса на писмена уговорка за лихва заемателят дължи единствено връщане на заетата сума. (Поради което понятията възнаградителна лихва и договорна лихва се възприемаха като равнозначни.)

Напротив, Търговският закон (чл. 294, ал. 1) прокара обратното разрешение в отношенията между търговци - “**Между търговци лихва се дължи, освен ако е уговорено друго.**” Налице е проявление на общия за търговското право принцип на

**възмездни** правоотношения. Макар да не е договорено между страните, задължението за лихва е станало част от правоотношението. Следователно при заем **между търговци** възнаградителната лихва може да е и “законна лихва”, т. е. да се дължи при определени предпоставки направо по силата на закона без да е необходимо наличието на предшестваща уговорка. Следва да се отбележи, че горното правило за лихвата се прилага само когато **и двете страни са търговци**, при т. нар. двустранни търговски сделки 3. Явно е, че ако търговец получи или даде заем на нетърговец, лихва ще се дължи само ако е уговорена, т. е. по правилата на гражданското право (арг. от чл. 288 ТЗ).

Разбира се, двете страни-търговци могат да уговорят клаузи за лихва. Нормата на чл. 294, ал. 1 ТЗ е диспозитивна и тя идва да замести евентуална им липса. Необходима е обаче **изрична уговорка**, когато двете страни-търговци желаят заемът да бъде безвъзмезден - **да не се дължи лихва** 4.

**2. Размер на договорната възнаградителна лихва.** Член 10, ал. 2 ЗЗД гласи: “**Лихви могат да се уговарят до размер, определен от Министерския съвет. Ако уговореният размер е по-голям, той се намалява по право до този размер.**” Следователно законодателят делегира на Министерския съвет (МС) правото да постави граница, до която може да се договорят възнаградителна лихва. В изпълнение на това Министерският съвет с Разпореждане № 1238 от 25 юни 1951 г. определя таван за договорната възнаградителна лихва - “не повече от 5,5 % годишно”. До отмяната му с ПМС № 72 от 8 април 1994 г. разпореждането е изменяно само веднъж - ДВ, бр. 6 от 1991 г., като в последната редакция МС **определя само законната мораторна лихва по чл. 86 ЗЗД, но не поставя таван за договорната възнаградителна лихва**. Същото е положението и при сега действащото ПМС № 72 от 1994 г. Следователно след януари 1991 г. МС не е ограничавал размера на договорната възнаградителна лихва и страните са свободни при уговарянето му. Възможността за лимитиране обаче стои открита (чл. 10, ал. 2 ЗЗД). Ако МС отново определи в свой акт определен размер, то би следвало уговорената между страните лихва да се редуцира до него.

Интересен е въпросът дали евентуално лимитиране от МС на размера на договорната възнаградителната лихва би се прилагало и в търговските правоотношения. Вярно е, че съгласно чл. 288 ТЗ за неуредени положения за търговските сделки се прилагат разпоредбите на гражданското право, но последните не следва да са в противоречие с основните принципи и духа на търговското право. В този смисъл защитима е тезата, че **когато и двете страни по един договор за заем са търговци, то уговорената между тях възнаградителна лихва не може да бъде ограничавана дори ако МС определи таван на договорната лихва съгласно чл. 10, ал. 2 ЗЗД.** Аргументите ми са следните.

Лесно забележима е тенденцията на законодателя, прокарана, от една страна, в гражданското право (ЗЗД), а от друга, в търговското право. В гражданското право заемът по принцип е уреден като безвъзмезден договор. Възнаградителна лихва се дължи само ако е уговорена изрично, и то писмено и в размер не по-голям от определения от МС. Явен е стремежът да се защити заемателят от обвързването със задължение за лихва или ако все пак такава е уговорена, то тя да не бъде прекалено обременителна за него.

На съвсем други принципи лежи уредбата в Търговския закон. Лихва между търговци се дължи дори и когато не е уговорена. Нещо повече - необходима е изрична уговорка,

за да не се дължи. Допустимо е също начисляване на лихва върху лихва, стига да е уговорено (чл. 294, ал. 2 ТЗ). А анатоцизъмът в крайна сметка води до по-голям размер на възнаграждението за ползване на паричната сума, т. е. на лихвата. Да си зададем въпроса какво би било, ако търговци са уговорили възнаградителна лихва, равна на пределния размер, определен от МС, но са включили и клауза за анатоцизъм. Дали това е заобикаляне на закона, което ще рече по незабранен път да се достигне до забранен резултат. Интересна относно интересувания ни проблем е и разпоредбата на чл. 309 ТЗ за неустойката. Тя гласи, че неустойка, уговорена между търговци по търговска сделка, не може да бъде намалявана поради прекомерност. В нашия случай страните по един договор за заем биха могли да уговорят твърде **скорошен падеж** на задължението за връщане на паричната сума и **висока неустойка**, която съдът не би могъл да намали. По този начин те могат леко да заобиколят едно ограничение за уговаряне на по-висока възнаградителна лихва, ако приемем, че то се отнася и за сделки между търговци. Налага се изводът, че по принцип ТЗ гледа на търговеца като на професионалист, който следва да може сам да прецени и защити интереса си и ако се е уговорил в своя вреда, да претърпи последиците от това 5.

Смятам, че съобразно духа и целите на търговското право следва да се приеме, че договорена възнаградителна лихва между търговци не може да бъде ограничавана и съответно намалявана до размер, определен от МС. Т. е. в този случай разпоредбата на чл. 10, ал. 2 ЗЗД не би следвало да се прилага дори ако бъде “оживена” с акт на МС.

Нещо повече, ако изходим от позицията, че законодателят по принцип закриля заемателя-нетърговец, а отказва закрила на заемателя-търговец, можем да стигнем и по-далеч - да приемем, че **когато търговец заема парична сума във връзка с търговската си дейност и с другата страна-нетърговец е уговорена лихва**, която той да плати, **то тя не може да бъде намалявана** съгласно чл. 10, ал. 2 ЗЗД. Обратното, когато заемател е нетърговец и дължимата от него лихва е по-висока от определения от МС размер, то тя **се редуцира** до него.

Горните разсъждения имат практическа стойност, ако МС определи таван на договорната лихва, което не е ставало след 22.01.1991 г. За съжаление в някои съдебни и арбитражни решения недопустимо са смесени понятията законна и договорна лихва, като е прието, че размерът на законната мораторна лихва, определен от МС на основание чл. 86, ал. 1 ЗЗД, е приложим и относно договорната възнаградителна лихва по чл. 10 ЗЗД. Това смесване на двете принципно различни правни фигури води до незаконосъобразния резултат съдът да ограничава понастоящем размера на договорно уговорената възнаградителна лихва.

**3. Как да се определи размерът на законната възнаградителна лихва по чл. 294, ал. 1 ТЗ?** Тя е законна съгласно общоприетото значение на понятието 6, защото е дължима направо по силата на закона, без да е налице уговорка между страните. След като липсва въобще уговорка за лихва, значи липсва и уговорка за размера ѝ. Въпреки това, ако и двете страни по заема са търговци, лихва се дължи. Какъв да бъде обаче размерът ѝ? Законодателят мълчи.

Не споделям виждането, че размерът, определен от МС за мораторната (закъснителна) лихва (чл. 86 ЗЗД и ПМС № 72 от 1994 г.), важи “и в другите предвидени от закона случаи на законна лихва”. 7 Преди всичко естеството на мораторната лихва по чл. 86 ЗЗД и възнаградителната лихва по чл. 294, ал. 1 ТЗ е различно. Мораторната лихва

предполага ексцес в правоотношението - неизпълнение (забава). Напротив, възнаградителната лихва не се свързва с виновно поведение на длъжника, а представлява еквивалент на ползването на паричната сума. Освен това заглавието на ПМС № 72 от 1994 г. - “за определяне на законната лихва по **просрочени** задължения в левове и във валута” визира само законната **мораторна** лихва. Вярно е, че в старото ни търговско право (ТЗ от 1897 г. - отм.) размерът на законната възнаградителна лихва е бил същият като размера на законната мораторна лихва 8 , но там уредбата е различна. Член 298, ал. 2 ТЗ от 1897 г. предвижда 8 % лихва “във всички случаи, в които настоящият закон (бел. авт. - ТЗ от 1897 г.) постановява задължение за плащане на лихви”. Задължение за плащане на лихви ТЗ от 1897 г. постановява и при даден от търговеца заем (чл. 301, ал. 2 ТЗ от 1897 г.), т. е. законна възнаградителна лихва, и за забава ( чл. 299, ал. 1 ТЗ от 1897 г.) - законна мораторна лихва.

При сегашната уредба законната възнаградителна лихва по чл. 294, ал. 1 ТЗ би следвало да се дължи в размер, равен на **обичайната** “пазарна” лихва по парични кредити за съответния период - периода до падежа. По мое мнение това е юридически поддържаното разрешение и не е чуждо на духа на Търговския закон (арг. от чл. 37, чл. 46, ал. 1, чл. 356, ал. 2). Възможно и препоръчително е, подобно на старото законодателство, въпросът за размера на законните лихви, предвидени в Търговския закон, да се реши нормативно.

**4. Правно естество на нормите, уреждащи възнаградителната лихва .** Разпоредбите на чл. 240 ЗЗД и чл. 294 ТЗ дават противоположни разрешения по отношение **дължимостта** на възнаградителна лихва. Предвид обаче техния диспозитивен характер страните по договора могат, с подходящи уговорки, да достигнат до един и същ резултат, независимо дали и двете са търговци, едната не е търговец, или и двете не са търговци.

Що се отнася до разпоредбата на чл. 10, ал. 2 ЗЗД, тя безспорно е императивна и при наличието на определен от МС таван на договорната възнаградителна лихва страните не биха могли да го нарушават. Неприложима обаче, съгласно изтъкнатите по-горе аргументи, е тази разпоредба в случаите, когато и двете страни са търговци, а с известни уговорки и когато дължащият лихвата (заемателят) е търговец. Ако законодателят е желал и в отношенията между търговци да наложи таван на договорната възнаградителна лихва, би следвало изрично да го каже, защото от разпоредбите за лихвата между търговци (чл. 294 ТЗ), за крайната нужда (чл. 297 ТЗ) и за неустойката (чл. 309 ТЗ) може да се направи изводът, че по отношение на търговците е даден приоритет на договорната свобода и е изоставена императивната защита на длъжника.

1 Вж. Кожухаров, А. Облигационно право, общо учение за облигационното отношение, книга I, нова редакция О. Герджиков. С., 1992, с. 130 и сл.

2 Понятието “възнаградителна лихва” не е особено популярно. Авторът го използва за да отграничи терминологично лихвата-възнаграждение, от лихвата за забава (мораторна лихва).

3 Вж. Герджиков, О. Търговски сделки, С., 1997, с. 16.

4 Относно данъчното третиране на безвъзмездните заеми вж. чл. 15, ал. 3 от Закона за корпоративното подоходно облагане.

5 Вж. и чл. 297 ТЗ.

6 Вж. Кожухаров, А. Облигационно право, общо учение за облигационното отношение, книга I, нова редакция, О. Герджиков. С., 1992, с. 141.

7 Вж. Герджиков, О. Търговски сделки. С., 1997, с. 29.

8 Вж. Джидров, П. Коментар на Търговския закон, фототипно издание. С., 1994, том 4, стр. 1194-1196.

*\* Статията е публикувана за първи път в сп. Пазар и право, 1998, № 4*