

РИСКОВЕ ПРИ УРЕЖДАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ВЗЕМАНИЯ И ЗАДЪЛЖЕНИЯ*

СЛАВЕНА Г. СТОЯНОВА

RISKS IN THE SETTLING OF TRADING RECEIVABLES AND OBLIGATIONS

SLAVENA G. STOYANOVA

ABSTRACT: *According to a research by the Bulgarian Industrial Association [7] there is a continuation in the increase of the obligations by the enterprises from the non-financial sector. By the beginning of 2013 the corporate obligations were nearly 170 billion BGN, mainly to suppliers, chain enterprises and financial enterprises. There is an increase in the short-term obligations compared to the long-term ones. The increase in the obligations between companies is also worrying. Those obligations by the beginning of 2013 are in the extent of 113 billion BGN. The mentioned facts, in our opinion, gives us the basis to think that there is a risk in the settling of the trade receivables and obligations.*

KEYWORDS: *receivables, obligations, overdue receivables and obligations*

Според изследване на Българска стопанска камара [7] увеличението на задълженията на предприятията от нефинансовия сектор на икономиката продължава, като за периода 2005 г. – 2012 г. същите са нараснали, в абсолютна сума, със 102 млрд. лева – от 67 млрд. лева през 2005 г. до над 169 млрд. лева през 2012 г. Основната част от корпоративните задължения са към доставчици, свързани предприятия и финансови предприятия. Отчита се ръст на краткосрочните задължения, които нарастват с много по-големи темпове от дългосрочните задължения.

* Статията е финансирана от НИП № РД-08-249/14.03.2014 на ШУ „Епископ Константин Преславски”.

Тревожен е ръстът и на междуфирмените задължения – спрямо 2011 г. същите са нараснали с близо 6 млрд. лева, достигайки 113 млрд. лева. Изследването отчита запазващо се негативно съотношение между размера на задълженията на нефинансовите предприятия и приходите им от продажби. Интерес буди и разреза на задълженията по сектори. Анализът, извършен от Българска стопанска камара показва, че в номинално изражение с най-голям ръст през 2012 г. спрямо 2011 г. са задълженията в търговията и енергетиката [7].

Посоченото до тук, според нас, дава основание да се счита, че е налице риск при уреждане на търговски вземания и задължения. Тази наша теза се потвърждава и от данни, представени в доклад на Европейската комисия „Макроикономически дисбаланси – България 2014“. Представената информация в доклада се базира на задълбочен преглед, съгласно Регламент на ЕС 1176/2011 г. относно предотвратяването и коригирането на макроикономически дисбаланси. Най-актуалната информация в посочения доклад датира от месец февруари 2014 г., но преобладаващи са данните към началото на 2013 г. Във визирания доклад е посочено, че като цяло задължността при нефинансовите дружества продължава да е висока. Голям е размера на сметка „Други задължения“, в която намира отражение информация, свързана с плащания на доставчици, наеми и просрочени задължения [8]. Според анализаторите, изготвили доклада, увеличението на този елемент от счетоводния баланс през годините на кризата предполага увеличение на просрочените задължения, което би могло да повиши несигурността между пазарните участници.

Като член на Европейския съюз България подлежи на мониторинг, включително и в сферата на икономиката. Страната ни следва да спазва правилата и процедурите, наложени в областта на общата европейска политика. Макар и последните анализи да сочат лек спад на корпоративната задължност, същата поддържа високи нива, което крие определени рискове за предприятията във всички сектори на икономиката. Забавеното плащане към един контрагент води до лавина от забавения на

плащания. Нуждата от дисциплина, добросъвестност и лоялност при разплащанията е осезаема.

В процеса на осъществяване на своята дейност всяко предприятие влиза в определени отношения с други предприятия – организации, различни от публичен орган, участващи в упражняването на независима икономическа или професионална дейност, дори когато тази дейност се упражнява само от едно лице [9]. В голяма част от случаите посочените взаимоотношения са свързани с покупко-продажба на стоки и/или услуги, т.е. възникват търговски взаимоотношения (търговски сделки). По определение, посочено в Директива 2011/7/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 16 февруари 2011 година относно борбата със забавяне на плащането по търговски сделки, „търговски сделки“ означава сделки между предприятия или между предприятия и държавни органи, които водят до доставката на стоки или предоставянето на услуги срещу възнаграждение [9]. Подобно е определението и в Речник на счетоводните термини, където е посочено, че сделката за предприятието има основно значение за покупка или продажба на активи или услуги [1]. Ние се придържаме към определението за търговска сделка, дадено в Директива 2011/7/ЕС. Търговските сделки от своя страна поражда вземания и задължения. Търговските вземания са един от най-широко разпространените финансови активи. Те се признават като актив в баланса на предприятието и така стават носител на информация за финансовото и имущественото му състояние. Това прави вземанията фактор, пряко свързан с верността на финансовия отчет. Обикновено вземанията възникват в хода на обичайната дейност на предприятието и са с оперативен характер. Понякога, обаче те се „застояват“ и събираемостта им става съмнителна. Всяко задължение за едната страна е вземане за другата страна по сделката. Задължението представлява ангажимент на длъжника да даде, извърши или не извършва нещо. Задълженията могат да възникнат по закон или по договор. Длъжникът (дебиторът) може да бъде както предприятие, така и гражданин. Задълженията представляват пасиви. Задълженията на предприятието дебитор

се отразяват в неговия финансов отчет. Те се отразяват в счетоводството на другата страна (кредитор) в актива на баланса като вземания, а в неговото собствено счетоводство – в пасива на баланса като задължения. Задълженията се оценяват и записват при тяхното възникване по историческата им цена или друга цена в съответствие с приложимите счетоводни стандарти [3],[5]. Едно задължение се счита за ликвидно, когато е определено по основание и размер. Когато изтече срокът на неговото погасяване, то става изискуемо. Следва да се отбележи, че съгласно Закона за задълженията и договорите, ако задължението е без срок, кредиторът може да иска изпълнението му веднага [2]. Пасивите са краткосрочни – със срок на погасяване до 12 месеца след датата на баланса, и дългосрочни – всички останали. Съгласно приложимите счетоводни стандарти [4], [5] предприятието следва да определи своите лихвоносни задължения като дългосрочни, дори и когато те следва да бъдат уредени в срок до 12 месеца от датата на баланса, ако:

- първоначалният срок за уреждане е бил по-дълъг от 12 месеца;
- предприятието възнамерява да рефинансира задължението на дългосрочна основа;
- намерението е подкрепено със споразумение за рефинансиране или за промяна в схемата на плащанията, сключено преди одобряването на финансовите отчети.

Когато споразумението за кредит предвижда незабавна изискуемост, то се класифицира като краткосрочно, ако:

- преди одобряването на финансовите отчети заемодателят се е съгласил да не изисква плащане като последица от нарушаване на условията;
- няма вероятност да възникнат нарушения на изискването в срок до 12 месеца от датата на баланса.

Своевременното плащане (уреждане) на паричните задължения по търговските сделки, в съответствие с уговореното между страните, способства за поддържане на добра ликвидност и финансова стабилност на контрагентите и обратно – забавените плащания имат отрицателен ефект върху ликвидността на

предприятията, усложняват финансовото им управление. Заради забава в плащането контрагентът (кредитор) търпи загуби, принуден е да търси външно финансиране. Конкуренетоспособността и рентабилността на предприятието кредитор се влошават. Описаната ситуация е характерна не само за България, но и за редица страни, членки на Европейския съюз. Подобна ситуация може да бъде наблюдавана и в страни извън Европейския съюз. С цел защита на интересите на предприятията в страните – членки на ЕС, Съвета прие Директива – Директива 2011/7/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 16 февруари 2011 година относно борбата със забавяне на плащането по търговски сделки. Цел на въвеждане на Директивата е борбата със забавата на плащане по търговските сделки с оглед гарантирането на правилното функциониране на вътрешния пазар, като се насърчава конкурентоспособността на предприятията, и по-специално на малките и средните предприятия. В своето съобщение от 25 юни 2008 г., озаглавено „Мисли първо за малките!“, Комисията подчертава, че достъпът на малките и средните предприятия (МСП) до финансиране следва да бъде улеснен и че следва да се развие правна и икономическа среда, която благоприятства плащанията в срок по търговските сделки [10]. Държавните органи носят особена отговорност. Едно от приоритетните действия в тази посока е намаляването на административната тежест и насърчаването на предприемачеството. По възможност държавните органи следва да гарантират, че по принцип фактурите за доставки и услуги, включително на МСП, се изплащат в срок от един месец, което ще облекчи затрудненията във връзка с ликвидността. Ясно е, че следва да се наложи „култура“ на плащанията.

Като страна-членка на ЕС, България следва да синхронизира своето законодателство с възприетите от Комисията правила и процедури. Във връзка с посоченото изискванията на Директива 2011/7/ЕС са транспонирани в българското право чрез въвеждане в Търговския закон на специални правила относно сроковете за плащане на паричните задължения по търговски сделки и последиците при неспазване

на установените срокове за плащане. Тези нови правила се прилагат за договори, сключени след 15 март 2013 г. [6]. Важно е да се отбележи, че в извън обхвата на посочената директива, а следователно не се включват като уреждане и срокове по сделките, сделки извършвани с потребителите. Не следва да се уреждат, т.е. извън обхвата остават и лихвите във връзка с други видове плащания, например плащанията, извършвани по силата на законодателството за чековете и полиците, или плащанията, извършвани в рамките на обезщетения за щети, включително тези, извършвани от застрахователните компании. Също така държавите-членки следва да могат да изключат от обхвата дълговете, които са предмет на производство по несъстоятелност, включително производство, чиято цел е да се преструктурира дългът. Въвеждането на срокове цели от една страна да дисциплинира страните по търговски сделки, и от друга – да им осигури комфорт и сигурност в извършваните обичайни дейности. Законните срокове за плащане на парични задължения по търговски сделки са визирани в чл.303а. от Търговския закон и са следните [6]:

➤ не повече от 60 дни – страните по търговска сделка могат да договорят срок за изпълнение на парично задължение не повече от 60 дни, като по изключение може да бъде договорен и по-дълъг срок, когато това се налага от естеството на стоката или услугата или по друга важна причина, ако това не представлява явна злоупотреба с интереса на кредитора и не накърнява добрите нрави;

➤ не повече от 30 дни – когато длъжникът е публичен възложител, страните могат да договорят срок за изпълнение на парично задължение не повече от 30 дни, като по изключение може да бъде договорен и по-дълъг срок, но не повече от 60 дни, когато това се налага от естеството на стоката или услугата или по друга важна причина, ако това не представлява явна злоупотреба с интереса на кредитора и не накърнява добрите нрави;

➤ 14-дневен срок от получаване на фактура или на друга покана за плащане – ако не е уговорен срок за плащане, паричното задължение трябва да бъде изпълнено в 14-дневен срок от

получаване на фактура или на друга покана за плащане, а когато денят на получаване на фактурата или поканата за плащане не може да се установи или когато фактурата или поканата са получени преди получаване на стоката или услугата, срокът започва да тече от деня, следващ деня на получаване на стоката или услугата, независимо че фактурата или поканата за плащане са отпреди това;

➤ когато договърът или закон предвижда преглеждане или приемане на стоката или услугата, 14-дневния срок започва да тече от приемането или от приключването на преглеждането, ако фактурата или поканата за плащане са получени преди това, като срокът за преглеждане или приемане е 14 дни от получаване на стоката или услугата, но по изключение може да бъде договорен по-дълъг срок за преглеждане или приемане, когато това се налага от естеството на стоката или услугата или по друга важна причина.

Въпреки посочените срокове, в някои случаи е налице забава на плащането – плащането се извършва по-късно от предвиденото в договора или отразеното във фактурата. Налице е вреда за кредитора. Забавата на плащането по своята същност е нарушение на договора. Тя (забавата) е възможна и за съжаление става „привлекателна“ за длъжника поради ниски лихви за забава, и/или липса на такива, и/или бавна процедура по обжалване. Проучвайки щателно дадено законодателство на страна-членка на ЕС, а и не само, и откривайки подобни „пропуски“ в законодателството, длъжника по дадена търговска сделка започва да бави плащането, което е недопустимо и крие рискове за кредитора. С цел защита на кредитора в съответното законодателство, респективно закон, следва да се въведат текстове, които го предпазват (него, кредитора) от понасяне на подобни разходи, защитават неговите права, и го „обезщетяват“ за нанесени вреди. С цел защита на кредитора и в унисон със синхронизация на законодателството с европейското право, законотворецът е въвел определени текстове в Търговския закон. В чл.309 а от визирания закон е посочено, че при условие, че не е уговорено друго, ако длъжникът е в забава, кредиторът има право на обезщетение в

размер на законната лихва от деня на забавата, както и на обезщетение за разноси за събиране на вземането в размер на не по-малко от 80 лева, без да е необходима покана. Обезщетение за действително претърпените вреди и направени разноси за събиране в по-висок размер може да се търси съобразно общите правила. Ограничаване на отговорността на длъжника може да бъде уговорено само ако това не представлява явна злоупотреба с интереса на кредитора и не накърнява добрите нрави [6].

Последствията от забава на плащане могат да бъдат възпиращи само ако се придружават от бързи и ефективни процедури за обжалване за кредитора. Съдебните искиове, свързани със забава на плащане са улеснени с приетите от европейската комисия регламенти, а именно: Регламент (ЕО) № 44/2001 на Съвета от 22 декември 2000 г. относно компетентността, признаването и изпълнението на съдебни решения по граждански и търговски дела, Регламент (ЕО) № 805/2004 на Европейския парламент и на Съвета от 21 април 2004 г. за въвеждане на европейско изпълнително основание при безспорни вземания, Регламент (ЕО) № 1896/2006 на Европейския парламент и на Съвета от 12 декември 2006 г. за създаване на процедура за европейска заповед за плащане и Регламент (ЕО) № 861/2007 на Европейския парламент и на Съвета от 11 юли 2007 г. за създаване на европейска процедура за искиове с малък материален интерес.

Във връзка с уреждане на търговските вземания и задължения се насърчава медиацията, както и други средства за алтернативно разрешаване на спорове. В Директива 2008/52/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2008 г. относно някои аспекти на медиацията по гражданскоправни и търговскоправни въпроси [11] е определена рамката за системите за медиация на равнището на Съюза, по-специално при трансгранични спорове, без да се възпрепятства неговото прилагане спрямо националните системи за медиация. Предимствата на използването на медиацията, като алтернатива за решаване на спорове и възможност за достигане до споразумение за изплащане на дълга са следните:

- търси се и обикновено се намира решение на конфликта от безпристрастна (трета) страна, каквато е медиаторът;
- участието в процедурата е доброволно;
- склонността към договореност е висока;
- бързина на процедурата и ниска цена;
- търси се решение, удовлетворяващо и двете страни.

Основен недостатък на медиацията, който може се посочи като риск относно събираемостта на дадено вземане е популярността на метода, която е незначителна, както и липсата на традиции в страната ни.

През последните три години в България се практикува и друг вид извънсъдебно събиране на вземания – събиране на вземания чрез възлагане на специализирано предприятие – колектор. Колекторските агенции се занимават професионално със събиране на вземания. Те притежават обучен персонал, познаващ техниките на водене на преговори с цел реализация на вземането. В дейността си използват специфичен софтуер. Предимство на аутсорсинга на дейността по събиране на вземанията е обстоятелството, че на предприятието, което има вземане и/или вземания от даден клиент, прехвърляйки го на друго предприятие, не се налага да инвестира в собствена инфраструктура (телефонна централа, специализиран софтуер и друга необходима техника) и в обучение на персонала. Рисковете и недостатъците на посочения метод за извънсъдебно уреждане на вземания са следните:

- Търсене на вземане, чиято давност е изтекла съгласно приложимото законодателство – припомняме, че съгласно чл. 110 от Закона за задълженията и договорите с изтичане на петгодишна давност се погасяват всички вземания, за които законът не предвижда друг срок [2]. Като дообосновка посочваме и разпоредбите на чл. 111 от визириания закон, според който с изтичане на тригодишна давност се погасяват: вземанията за възнаграждение за труд, за които не е предвидена друга давност; вземанията за обезщетения и неустойки от неизпълнен договор; вземанията за наем, за лихви и за други периодични плащания [2].

- Стартиране на процедура по събиране на вземане, без длъжникът да е уведомен за прехвърляне на вземането – съгласно чл. 99 от Закон за задълженията и договорите кредиторът може да прехвърли своето вземане, освен ако законът, договърът или естеството на вземането не допускат това. В посочената нормативна уредба е вписано, че прехвърленото вземане преминава върху новия кредитор с привилегиите, обезпеченията и другите му принадлежности, включително с изтеклите лихви, ако не е уговорено противното. Посочено е още, че предишният кредитор е длъжен да съобщи на длъжника прехвърлянето и да предаде на новия кредитор намиращите се у него документи, които установяват вземането, както и да му потвърди писмено станалото прехвърляне. Прехвърлянето има действие спрямо третите лица и спрямо длъжника от деня, когато то бъде съобщено на последния от предишния кредитор [2]. Следва да посочим, че договърът за прехвърляне е известен още като цесия. При този договор едно вземане се прехвърля от един носител на друг такъв. Цедент се нарича лицето, което прехвърля вземането или „старият кредитор”. Цесионер пък се нарича лицето, което поема вземането или още „новият кредитор”. При цесията, третото лице, което в случая се явява длъжникът, не участва пряко. Неговата роля се изразява в това, че след прехвърлянето, той трябва да бъде уведомен от цедента.

- Заплащане на дължимото при „стария“ кредитор и при „новия“ кредитор, при което поради неинформираност за прехвърляне на вземането, незнание или умишлено подвеждане, длъжникът плаща два пъти.

- Изпращане на писма и провеждане на телефонни разговори между длъжник и колектор без да са спазени срокове и процедури по уведомяване.

- Прилагане на недопустими методи при събиране на вземания – неправомерни действия срещу личността на длъжника или негови близки чрез психологически натиск, натиск от страна на работодател, заплахи.

Разглеждайки възможните рискове при уреждане на търговски вземания и задължения следва да представим, макар и

кратко (поради ограничение в обема на публикацията), рисковете при уреждане на вземания, когато длъжникът е публичен възложител. Към края на 2012 г. държавата, общините и предприятията с преобладаваща държавна и/или общинска собственост дължат на фирмите 2.6 млрд.лв., в т.ч. 2.3 млрд.лв. са държавните задължения и 360 млн.лв. са общинските. Просрочените задължения в края на 2012 г. възлизат на 284 млн. лв., в т.ч. 111 млн. лв. от държавата и 173 млн. лв. от общините, а в края на 2013 г. са 152 млн. лв. от държавата и 162 млн.лв. от общините [7]. Както е посочено в Директива 2011/7/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 16 февруари 2011 година относно борбата със забавяне на плащането по търговски сделки, като общо правило държавните органи ползват по- сигурни, предсказуеми и непрекъснати източници на приходи, отколкото предприятията. Освен това много държавни органи могат да получат финансиране при по-привлекателни условия, отколкото предприятията. В същото време за постигането на своите цели държавните органи зависят в по-малка степен, отколкото предприятията, от изграждането на стабилни търговски връзки. Дългите срокове за плащане и забавата на плащане за стоки и услуги от страна на държавни органи води до неоправдани разходи за предприятията. По тази причина е целесъобразно да бъдат въведени специални разпоредби по отношение на търговските сделки за доставката на стоки или предоставянето на услуги от предприятия за държавни органи, които по-специално следва да предвиждат срокове за плащане, обикновено ненадвишаващи 30 календарни дни, освен ако в договора изрично е договорено друго и при условие че то е обективно обосновано от специфичното естество или особеностите на договора, като при всички случаи срокът не надвишава 60 календарни дни [8].

Важно е да се отбележи, че документирането при търговски сделки, а и не само, е от изключителна значимост. Обстоятелството, че фактурите са равнозначни на искания за плащане ги прави важни документи във веригата на сделките за доставка на стоки и предоставяне на услуги. Фактурите играят важна роля за определянето на крайния срок за плащането. В тази връзка

Европейския съюз насърчава системите, които обезпечават правна сигурност по отношение на точната дата на получаване от длъжниците на фактурите, включително в областта на електронното фактуриране, при което получаването на фактури би могло да генерира електронни доказателства.

Всички посочени до тук мерки и срокове целят процедурите за събиране на неоспорени вземания, свързани със забава на плащане по търговски сделки да приключват в кратък срок, включително посредством ускорена процедура и независимо от размера на дълга. Ключов момент тук, и считаме че трябва да се полагат усилия в тази посока, е диалогът между страните и тяхната информираност. Работейки с дългове и просрочени вземания различните организации ежедневно се сблъскват от една страна със сериозни информационни дефицити, а от друга – със съзнателен (или не) отказ от комуникация между страните. От тази ситуация, за съжаление, губят всички. Все по-сериозната активност на кредиторите в посока възлагане на вземания за събиране на специализирани агенции или стартиране на съдебни процедури е несъмнено позитивен знак, демонстриращ желание за справяне с проблема, свързан с фирмената задлъжнялост. Въпреки усилията, които полагат кредиторите за събиране на своите вземания, рискове относно уреждането им съществуват.

На база изложеното до тук, без да се претендира за изчерпателност, могат да бъдат посочени следните основни рискове при уреждане на търговски вземания и задължения:

- просрочване от страна на длъжника на регламентираният срок за изплащане на дължимото към кредитора;
- „пропуски“ в законодателството на дадена страна, позволяващи длъжникът да бави плащането;
- различни трактовки на нормативната база и възможност за злоупотреби;
- забавяне на плащане от страна на държавните органи;
- ограничаване на „свободата на договаряне“, което би могло да доведе до вреда на кредитора;

- прехвърляне на вземане (цесия) без уведомяване на длъжника;
- извънсъдебно събиране на вземания;
- различни срокове относно третирането на просрочие;
- преминаване на просроченото вземане в несъбираемо и неговото отписване;
- изпадане на длъжника в несъстоятелност;
- изтичане на давност.

Вместо обобщение посочваме, че едва ли има фирма на пазара, която през последните години да не е претърпяла търговски загуби поради отложени плащания. Дългът е натрупан. Продуктите, за които се дължат пари, отдавна са продадени. Търговецът отказва да изплати своите задължения. Кредиторът, т.е. фирмата производител, не може да си вземе парите чрез съда, тъй като е възможно длъжникът вече да няма активи, с които да се покрият задълженията. Колелото на задлъжнялостта се е завъртяло. Производителят бави заплатите на служителите си, не може да плаща на доставчици, не поема и нови поръчки, защото няма пари за материали. Подобна съдба споделят и предприятия в сферата на услугите. Описаната ситуация онагледява тревожната реалност на висока фирмена задлъжнялост, която неминуемо довежда до рискове при уреждане на вземанията и задълженията. Когато фирмите веднъж се „опарят“, те започват да променят начина на разплащане. Ако са в силна позиция на пазара, някои използват възможностите които предоставя авансовото плащане, разбира се, за сметка на цена и пазарен дял. Други ползват банкови инструменти за гарантиране на вземания. Трети опитват да проучат клиентите предварително за да преценят дали могат да приложат механизма на отложено плащане. Изводът който се налага е, че корпоративната задлъжнялост изисква и налага разработване и прилагане на цялостна система за управление на възможните рискове от забавяне на плащане. Ключът към намаляване на просрочените задължения, според нас, е в налагане на дисциплина, добросъвестност и лоялност при разплащанията.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Бонев, Ж., С. Дурин.** Речник на счетоводните термини. – С., Делова седмица, 2000.
2. Закон за задълженията и договорите
3. Закон за счетоводството
4. Международни счетоводни стандарти
5. Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия
6. Търговски закон
7. **URL:** <http://www.bia-bg.com/analysis>
8. **URL:**
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2014/pdf/swd_173.pdf
9. **URL:** <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:048:0001:0010:bg:PDF>
10. **URL:**http://ec.europa.eu/bulgaria/press_corner/news/250608-sme_bg.htm
11. **URL:**
http://ec.europa.eu/justice_home/judicialatlascivil/html/me_information_bg.htm