

ОТЛОЖЕНО ПЛАЩАНЕ – НОРМАТИВНИ И ПРАКТИЧЕСКИ АСПЕКТИ

МИРОСЛАВА Г. КОЛЕВА

POSTPONED PAY-LEGAL AND PRACTICAL-APPLIED ASPECTS

MIROSLAVA G. KOLEVA

***ABSTRACT:** In time of financial uncertainty, limited consumption and collapsed market the sales with postponed pay are opportunity for financing the working capital and increasing the sales .The current report is telling about the normative and practical-applied aspects of the postponed pay.*

***KEYWORDS:** postponed pay , commercial credit, Revenue mode*

1. Същностни характеристики и нормативни аспекти на отложеното плащане

При съществуващото ограничено потребление и все още скъпо банково кредитиране продажбите с отложено плащане спомагат за решаване на два от основните текущи проблеми на българския бизнес - финансирането на оборотния капитал и увеличаването на продажбите. По своята икономическа същност тези продажби са форма на търговски кредит. Това произтича от факта, че в чл.200, ал.2 от Закона за задълженията и договорите е определено нормативно плащането на доставките да става едновременно с предаването им[1]. Отлагането на плащането е изключение от правилото и продавачът кредитира купувача със стойността на предадената стока за срока на отлагането. Отлагането става по взаимно съгласие между партньорите и се допуска от чл.327, ал.1 на Търговския закон, където е посочено , че купувачът е длъжен да плати цената при предаване на стоката или на документите, които му дават право да я получи, освен ако е уговорено друго[3]. За разлика от банковия кредит при продажби с отложено плащане формата на кредита е не парична, а стокова. Отсрочването обикновено не надвишава 90 дни т.е. кредитирането е краткосрочно. При отложеното плащане е налице съчетание от две сделки - основна и допълнителна. Основна е договорът за търговска продажба на стока или услуга, а допълнителна - кредитната сделка. Последната възниква от договорката за отлагане на плащането на цената за по-късен период (определена дата, наречена падеж). Така продавачът по първата сделка фактически става кредитор по втората, а купувачът по нея - длъжник.

В съвременните условия на несигурност и риск за купувача , като пазарен участник, е по-изгодно да купи стоките на кредит и да изплати задължението си към продавача със средства, придобити от тяхната реализация, отколкото да търси такива за закупуването им чрез банков кредит. В такива случаи партньорите обикновено се договарят собствеността върху стоката да премине върху продавача едва след изплащането на последната вноска от уговорената цена. Посоченото се отнася за продажба на движими вещи на изплащане. При тези случаи рискът преминава върху купувача [1].

За частния бизнес в сферата на сигурността от особена важност са измененията по отношение на сроковете за изпълнение на парични задължения, с което се транспонира Директива 2011/ЕС. Сроковете, както и кратка характеристика за приложното им поле са систематизирани и представени в Таблица 1.

Таблица 1

Срокове за изпълнение на парични задължения

| <i>Срок</i> | <i>Основни характеристики (приложно поле)</i> |
|------------------------|---|
| <i>14-дневен срок</i> | <i>В посочения срок от получаване на фактура или друга покана за плащане, или от получаването на самата стока или услуга. Ако страните по договор изрично не са договорили срок за плащане, то трябва да бъде извършено до 14 дни. Този срок започва да тече от получаване на фактурата за доставката, а ако фактурата е пратена преди доставката – от момента на получаване на стоката/услугата. Когато доставката трябва да се прегледа или приеме изрично, 14-те дни започват да текат от приключване на преглеждането или приемането. Този процес сам по себе не може си да надвишава 14 дни, освен ако естеството на стоката или услугата или важна причина (например метод на преглеждане, т.н.) налагат по-голяма продължителност.</i> |
| <i>до 30 дни</i> | <i>Ако се доставят стоки/услуги на държавен орган – възложител по обществена поръчка.</i> |
| <i>от 30 до 60 дни</i> | <i>Когато длъжникът е публичен възложител, ако естеството на стоката или услугата – предмет на сделката или друга важна причина позволяват това. Специални изключения например са предвидени за доставки на лекарствени продукти към лечебни заведения на бюджетна издръжка и държавни лечебни заведения - търговски дружества.</i> |
| <i>до 60 дни</i> | <i>Ако страните решат изрично да предвидят надеж на плащане и купувачът по договора е търговец, а не държавен орган – възложител по обществена поръчка . Посоченият срок може да бъде и по-кратък, но не следва да надвишава 60 дни. Горният праг може да бъде превишаван само по изключение, когато естеството на стоката или услугата предполага по-дълъг цикъл на плащания или друга важна причина налага удължаване на срока (например страните са договорили кредитиране под формата на отложено плащане)и доколкото не се накърняват добрите нрави и не се злоупотребява с интересите на страната по договора, на която се дължи плащане.</i> |

При забавено плащане изправният кредитор има право на обезщетение в размер на законната лихва и на разноски за събиране на вземането в размер на 80 лв.

Правилата са в сила от 04.03.2013г., но произвеждат ефект спрямо договори сключени след 15.03.2013г. Новата уредба се прилага към - договори, страни по които са търговци (частни или държавни предприятия; еднолични търговци; упражняващи свободна професия; физически лица, развиващи като такива търговска дейност по занятие), както и към договори между търговец и държавен орган - възложител по обществена поръчка. Плащания по договори с потребители не са предмет на регулацията. Тя не се прилага и към плащания в открито производство по несъстоятелност, по менителници, записи на заповед, чекове и обезщетения за вреди.

Посочените в Таблица 1 срокове и правила за приложение не изключват възможността да се договаря разплащане на части по определен график. Всяко отделно плащане обаче ще трябва да се извършва в предвидения срок , който не може да е по-дълъг от съответния посочен в Таблица 1, а в краен случай - да не надвишава 90 дни.

Предполага се, че с въведените промени отложеното и разсрочено плащане, практикувано и диктувано най-вече от публични институции, ще бъде в разумни граници и срокове. Очаква се възложителите на обществени поръчки да преустановят порочната

практика да включват отложено или разсрочено плащане, като показател при оценка на офертите, както и в договорите с изпълнителите.

Разглеждайки нормативните аспекти на отложеното плащане следва да представим и митническите режими „режим с отложено плащане“ и „митнически икономически режим“. Съгласно разпоредбите на чл. 90 ал.1. от Закона за митниците [2] понятието "режим с отложено плащане" се отнася за чуждестранни стоки, поставени под следните режими:

- а) транзит;
- б) митническо складиране;
- в) активно усъвършенстване с отложено плащане;
- г) обработка под митнически контрол;
- д) временен внос;

Понятието "митнически икономически режим" се отнася за стоките, поставени под следните режими:

- а) митническо складиране;
- б) активно усъвършенстване;
- в) обработка под митнически контрол;
- г) временен внос;
- д) пасивно усъвършенстване.

От посоченото е видно, че почти всички митнически икономически режими са и режими с отложено плащане, както и почти всички режими с отложено плащане са митнически икономически режими. Най-общо казано, за поставяне на стоки под режим с отложено плащане митническите органи могат да поискат обезпечаване на митническото задължение, което може да възникне. Обезпечаването може да бъде в пълен размер или частично. Режим временен внос е митнически икономически режим и режим с отложено плащане. Всеки един от митническите икономически режим се разрешава, само ако са налице регламентиранията в митническото законодателство условия, предвидени, както за съответния режим, така и за митническите икономически режими като цяло [5]. Митническите икономически режими стимулират родното производство. Режимите с отложено плащане икономисват оборотни средства, т.к. митническото задължение се обезпечават, без да се заплащат митническите сборове.

2. Продажбите с отложено плащане като част от фирмената политика

От управленска гледна точка решението за предоставяне на търговски кредит е част от общата финансова политика на всяка фирма. Припомняме, че като търговски (стоков кредит) се определя това икономическо отношение, при което се отлага плащането на паричното задължение по повод реализацията на стоков продукт. Кредита е предимно в полза на купувача на стоката или услугата. При търговския кредит, по взаимно съгласие между продавача и купувача, се уговаря плащането на стоката да стане след определен период. Търговския кредит предоставят помежду си предприятията в процеса на реализация на стоките и услугите.

Според кредитополучателя търговският кредит може да бъде:

- Търговски кредит за купувача (платеца) - този кредит се характеризира с това, че кредитор е продавача, а кредитополучател - купувачът. Той е кредит между небанкови (нефинансови) субекти, а обект на сделката е стоковия кредит. Механизмът на кредитната сделка се отличава със следните особености: доставчикът продава стоката на купувача, но получава паричния еквивалент след изтичане на определения в договора срок. В този случай купувачът не заплаща

стоката веднага, а само поема задължение да изплати паричната и равностойност след определен период. Изгодата от тази сделка е по – голяма за купувача, но съществува изгода и за доставчика – той успява да реализира своята стока;

- Фирмен (търговски) кредит в полза на доставчика – при този кредит субектите на сделката си разменят местата: купувачът става кредитор, а доставчикът – кредитополучател. Купувачът може да предостави кредит на продавача под формата на аванс, т.е. чрез предплащане на доставката която ще се осъществи след време. Авансът като форма на търговско кредитиране се отличава от паричните кредити по това, че длъжникът погасява кредита не в брой, а чрез доставка на договорената стока. Такъв начин на кредитиране се използва най-често при търговията със селскостопански стоки.

Взимането на решение за предоставяне на търговски кредит е свързано с оценка на много фактори. Такива са:

- търсенето и предлагането на стоките или услугите, с които търгува фирмата;
- общата конюнктура на пазара;
- качествата на клиентите и доставчиците на фирмата.

В частност решението за продажби на кредит и неговите параметри зависят от:

- фирмената маркетингова политика (цени, обем на продажби, реклама);
- цената за финансирането на дебиторската задлъжнялост;
- условията при които търгуват конкурентите на фирмата;
- скоростта на обръщение на капитала на фирмата;
- условията, при които фирмата получава кредит от своите доставчици;
- условията и възможностите за секюритизиране на вземането (търговски ценни книжа - полици).

От особено значение за сигурността на участниците в този вид сделки е възможността полиците - менителницата и записът на заповед да бъдат използвани като "търговски пари". Това включва възможностите за:

- прехвърлянето им чрез джирос;
- използването им като обезпечение при взимането на краткосрочен банков кредит (например ломбарден кредит - кредит от банки срещу заложените вещи, в съвременността — залог на ценни книжа, държавни съкровищни бонове, търговски ценни книжа, животозастрахователни полици, акции, облигации; режима и условията за предсрочно осребряване на вземането по тях);
- режима и условията за предсрочно осребряване на вземането по тях (например сконтни сделки - покупка на менителници, запис на заповед, чек, покупка на вземания, на които падежа все още не е настъпил, ипотека и други).

Посочените възможности осигуряват не само по-голяма сигурност на търговския оборот, но увеличават и оборота на търговския капитал. Като положителни ефекти в случая се отчитат получените лихви, увеличеният оборот, спечелването на конкурентни предимства в конкретния вид търговия и други.

Митническите режими „режим с отложено плащане“ също намират място във фирмената политика. Поради тяхната специфика приложимостта им е основно в хранително-вкусовата, шивашката и добивната промишленост. Макар, че стимулират родното производство и водят до икономии на оборотни средства, посочените режими крият и своите рискове, особено режима активно усъвършенстване. Рискът се обуславя от специфичните дейности. Един от основните проблеми е свързан с правилното определяне и контролиране на рандемана и разходните норми.

Особеност на функционирането на режима активно усъвършенстване е възможността за прехвърляне на правата и задълженията на титуляра на режима. С цел осигуряване правилното прилагане на разпоредбите по режима митническите учреждения могат да изискват от титуляра на разрешението да води материална отчетност - "отчет за активно усъвършенстване" - за количеството вносни стоки, поставени под режим и на получените компенсаторни продукти, както и всички необходими данни за проследяване на операциите и правилното изчисляване на митните сборове, които могат да бъдат дължими. Митническите органи одобряват рандемана за операциите по усъвършенстване на стоките или посочват метода за определянето му. Рандеманът се определя на базата на действителните условия, при които се извършва или трябва да се извърши операцията по усъвършенстването. Рандеманът или методът за определянето му следва да се определят по възможност въз основа на производствените данни. Те трябва да могат да бъдат проследени в "отчета за активно усъвършенстване" на предприятието на оператора. При последващ контрол рандеманът или методът за определянето му могат да бъдат коригирани от митническите учреждения със задна дата [6]. Едно от най-често срещаните нарушения в практиката на фирмите е именно задаването на невярна разходна норма или рандеман. Рандеманът по своята същност изразява количество добита продукция от определено количество суровина (добив). Може да се приложи като термин и за количество продукция от една машина за единица време. Вследствие на неправилно задаване на разходната норма или рандеман се получават повече или по-малко компенсаторни продукти. При осъществяване на митническия контрол във фирмата - изпълнител, митническите органи изискват Справка за средния разход на материали за единица изделие. В случай, че се породят съмнения относно правилното определяне на рандемана, се взема проба задължително в производствени условия. Установява се сбора или процента на компенсаторните продукти, получени в резултат на усъвършенстването на определено количество вносни стоки. Изводът, който се налага е, че познаването на нормативната уредба и добрите практики в областта на отложеното плащане, особено при митнически режим, са преимущество

При взимането на решение за извършване на продажби с отложено плащане фирмата, следва да отчете факта, че ще възникнат допълнителни разходи, свързани с управлението на кредита. Възможно е не всички клиенти да заплатят предоставените им стоки в уговорения срок, което ще доведе до повишаване на дебиторската задължнялост и разходите за нейното финансиране. Друга възможна, макар и нежелана алтернатива е, някои клиенти никога да не върнат вземането поради изпадането си в несъстоятелност. Това би увеличило размера на несъбираемите вземания. При взимането на решение за предоставяне на търговски кредит следва да се отчетат и допълнителните разходи, с които е свързано както набирането на информацията, необходима за оценка на кредитоспособността на клиентите, така и следенето на кредита (мониторинг) и инкасирането на вземанията. В крайна сметка решаваща при определяне на кредитната политика на фирмата е преценката дали допълнителната печалба от кредитирането ще превиши възникналите разходи.

В заключение следва да се отбележи, че кредитната политика на фирмата не е статична. Тя се променя в зависимост от:

- условията на пазара;
- условията, при които продават конкурентите на фирмата;
- финансовото състояние на фирмата;
- деловия цикъл на фирмата.

В зависимост от конкретните условия политиката на дадена фирма ще бъде ориентирана към увеличаване или намаляване на размера на продажбите с отложено

плащане в общия дял на продажбите (лимит на продажбите на кредит). При така наречената експанзионистична или "мека" политика фирмата се ориентира към действия, които увеличават този лимит. Това може да е свързано с разширяване на лимита за кредит на дадени клиенти или/и с увеличаване на:

- броя на клиентите, на които предоставя кредит;
- срока за отлагане на плащането;
- отстъпките за по-ранно плащане или на комбинация от тях.

Тази политика води до увеличаване на продажбите, но също така до увеличаване на разходите за финансиране на дебиторската задлъжнялост и на опасността от несъбираеми вземания. "Твърдата" или "рестриктивна" кредитна политика води до:

- повишаване на изискванията към кредитоспособността на клиентите;
- намаляване на сроковете за отлагане на плащането;
- прилагане на по-строги процедури по инкасиране на вземанията.

Това автоматично води до намаляване на лимита за продажби на кредит, но и до намаляване на обема на продажбите като цяло. Намаляват и разходите за финансиране на дебиторската задлъжнялост и несъбираемите вземания [7].

Благодарности:

Докладът е частично финансиран от проект РД-08-249/14.03.2014 г., параграф „Научни изследвания“ на Шуменски университет „Епископ Константин Преславски“

ЛИТЕРАТУРА

4. Закон за задълженията и договорите
5. Закон за митниците
6. Търговски закон
7. URL: http://www.activ.bg/articles/archive_customs-law.php
8. URL: <http://www.customs.bg/bg/faq/2>
9. URL: <http://info.mitnica.com/index.php?p=coment2>
10. URL: <http://www.dnevnik.bg/biznes/companii>
11. URL: <http://www.csd.bg/artShow.php?id=12961>
12. URL: <http://www.mh.government.bg/Articles.aspx?lang=bg-BG&pageid=404&categoryid=4858>
13. URL :<http://www.bnb.bg/>