



## НЯКОИ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ОФОРМЯНЕ, ОТЧИТАНЕ И ДАНЪЧНО ТРЕТИРАНЕ НА ДЪЛГОСРОЧНИ ДОГОВОРИ В ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ ТРАНСПОРТНИЯ ОТРАСЪЛ

Десислава ЙОСИФОВА

[diosifova@abv.bg](mailto:diosifova@abv.bg)

гл. ас. д-р; катедра „Икономика и счетоводство в транспорта ВТУ „Т. Каблешков“, София  
**БЪЛГАРИЯ**

**Резюме:** В доклада се представят някои възможности за оформяне на договори за по-дългосрочно сътрудничество при извършването на ремонтни услуги от страна на предприятието-изпълнител (доставчик) на съответната услуга. Разработен е примерен практически казус за възникване, финансово-счетоводно отчитане и данъчно третиране на дългосрочно вземане във вагоноремонтен завод на база отсрочено разплащане. По подобен начин биха могли да се оформят и отчитат редица други дългосрочни вземания и приходи, касаещи ремонта и поддържането на специфични и скъпоструващи активи на предприятия, функциониращи в транспортния отрасъл (ремонт и поддържане на вагони; железопътни коловози; тежка и лека пътна механизация; мостове; тунели; гарови и други съоръжения).

**Ключови думи:** дългосрочни договори; дългосрочни вземания; ремонт и поддържане на активи на транспортни предприятия; клиенти по търговски кредити; отсрочено разплащане; дисконтиране; лихвен приход; ДДС

В стопанската практика е разпространено използването на различни дългосрочни договори за продажби на активи или извършване на услуги от страна на доставчика, като страната купувач (клиентът) се задължава да плаща определени суми периодично в по-продължителен времеви хоризонт. Този тип договори се използват обикновено при споразумения за финансиране на проект, в което проектът сам по себе си финансира производството на съответните продукти или извършването на съответните услуги.

В този контекст могат да се посочат два типа договорни споразумения за възникване на дългосрочно вземане от страна на доставчика (изпълнителя на услугата) и респ. разсрочване на дължимите парични постъпления във времето:

- **Take or pay contract** или договор „вземаш или плащаш“;

- **Throughput agreement** или споразумение „пропускане“.

Двата типа договорни споразумения са сходни с тази разлика, че при първия вид договор (**Take or pay contract**) клиентът заплаща периодично във времето парични суми в замяна на продукти (активи), докато при втория (**Throughput agreement**) проектът по споразумението за финансиране представлява предоставяне на услуга.

Възможно е такива сигурни, но отсрочени или разсрочени във времето вземания да бъдат продавани на факторинг компании срещу възнаграждение (дисконт, определен в процент от номиналното вземане). Това е една съвременна възможност за ръст на продажби и нови поръчки при такива отсрочени разплащания. Факторингът може да бъде използван от различни компании, които произвеждат или търгуват с потребителски стоки или дълготрайни активи, и реализират

регулярни повтарящи се продажби над определена сума годишно, като например:

- предприятия, които продават или планират да продават на отложено плащане;
- предприятия, които желаят да прехвърлят търговските си вземания с цел ускоряване на своя паричен поток, подобряване на финансовата структура и имидж чрез оптимизиране на балансовите показатели.

**Отчитане на дългосрочни договори при извършване на ремонтни услуги, изплащани отсрочено за срок над 12 месеца при различни финансови условия** (ценови схеми; срокове и др.)

**Пример** (всички числа и суми са условни)

„ВРЗ Делта” АД е вагоноремонтен завод. На 18.02.2008г. железопътен превозвач възлага извършване ремонт на 60 бр. вагона. в рамките на 12 месеца. Ефективно ремонтът ще започне **през следващия месец (м. 03)** поради довършване на предходна поръчка до освобождаване на капацитет. Съгласно договора всяка партида от по 5 бр. вагона ще бъде готова всеки месец (следователно за 12 месеца ще бъдат отремонтирани всички 60 вагона). Плащането по договора ще се извършва на **два транша по следната схема:**

- аванс за половината от поръчката за ремонт по намалена (дисконтирана) текуща пазарна цена в размер на 118 817лв (месечно 5 вагона по 4 000лв. е равно на 20 000лв., които се дисконтират с годишен лихвен процент 10% и отделните суми за петте месеца след първия се сбират – Методика за коригиране с коефициент за корекция на авансовата цена с оглед формиране на определена отстъпка);

- за останалите 30 вагона цената, която ще бъде платена 24 месеца от датата на влизане в сила на договора – м. 02.2010г. (т.е. 12 месеца след приключване на ремонтната услуга) е **136 285лв.** (4 251<sup>70</sup> лв. за един вагон).

Възложителят е в процес на преговори за бъдеща продажба на част от вече рециклираните вагони в близките 1-2 години, и с приходите от евентуалната продажба

възнамерява да финансира ремонта на останалата партида.

С оглед избягване на кредитния риск е учреден залог под формата на три вагона, оценени за 180 000лв.

**Забележка и допълнителни данни:**

1. **Цената по договора за ремонта на всички вагони е общо 255 102 лв. (без ДДС) (при плащане текущо цената би била 240 000 (60 вагона по 4000лв.);**

2. **Пазарната цена на годишната лихва към датата на договора е в размер на 10%;**

3. **ДДС ще бъде начисляван и изплащан както следва: при превеждането на аванса и при всяко фактуриране на извършената ремонтна услуга за месеца (установена на база брой отремонтирани вагони). Ежемесечно всяка партида отремонтирани вагони ще бъде предавана на клиента-възложител с приемателно-предавателен протокол.**

Използваната методика и изчислителни процедури при формиране на отстъпката за първата половина от поръчката и установяване сумата на дължимия аванс (финансиращ дейността за първите 6 месеца) е посочена в следващата таблица №1.

Чрез метода на дисконтирането се установява каква да бъде сумата, която да бъде „поискана” предварително от клиента. Базата е нормалната месечна цена за ремонт на 5 бр. вагона, ако не се плащаше предварително, авансово, а текущо при предаване на отремонтирани вагони (т.е. на всеки етап от извършване на услугата). Използва се формулата за настояща (сегашна)

стойност:  $K_0 = \frac{K_n}{(1+r)^n}$ , но преработена за

подпериоди, които са по-кратки от 1 година (т.е. за брой месеци от 12-те в годината).

Табл. №1

№ по ред	Авансиран период след първия месец (от 6-те месеца, на които се базира предв. плащане)	Нормална продажна цена на услугата при обичайна продажба	Коригиращ коефициент*	Коригирана цена (с отстъпка при авансово плащане) <u>кЗхк4</u>	За признаване на прихода по съответен месец за 2008г.
1	2	3	4	5	6
1	Пет месеца	20 000	$\frac{1}{(1+0,05)^{\frac{5}{12}}}$	19 608	м. август
2	Четири месеца	20 000	$\frac{1}{(1+0,05)^{\frac{4}{12}}}$	19 685	м. юли
3	Три месеца	20 000	$\frac{1}{(1+0,05)^{\frac{3}{12}}}$	19 763	м. юни
4	Два месеца	20 000	$\frac{1}{(1+0,05)^{\frac{2}{12}}}$	19 841	м. май
5	Един месец	20 000	$\frac{1}{(1+0,05)^{\frac{1}{12}}}$	19 920	м. април
<b>ВСИЧКО</b>				<b>98 817</b>	

\* използваният лихвен процент в дисконтовия фактор е установен на база шестмесечно олихвяване т.е.  $10\% / 2 = 5\%$  за шестмесечие или  $r = 0.05$ . Съображенията са, че полученият аванс финансира услугата през следващите 6 месеца (за половината от поръчката).

Към така получената сума се прибавя недисконтираната сума – цената на ремонтната услуга, която се извършва първия месец от фактическото извършване на ремонта (през м. март), т.е.  $98\ 817 + 20\ 000 = 118\ 817$  лв.

За останалите 30 вагона, за които ремонтната услуга ще се извършва в продължение на 6 месеца на кредит (т.е. няма финансиране от страна на възложителя), е формирана завишена цена, която ще бъде изплатена едва на 28.02.2010г.

Основание за това са съответните текстове на Счетоводен стандарт (СС) №18 респ. МСС18 Приходи. В т. 4 от Приложението на СС18, се постановява, че при продажби на изплащане, при които плащането се извършва на вноски, приходът се признава **на датата на продажбата без лихвите**. Продажната цена е „сегашната стойност на плащането,

определена, като дължимите вноски се сконтират с условен лихвен процент”.

Както е известно, дисконтирането е обратен процес на олихвяването. Следователно, за да може едно предприятие да знае каква договорна цена да поиска (предвид финансовата услуга по разсрочено или отсрочено плащане) е логично първо да приложи формулата за намиране на бъдеща стойност – за целите на правилно, достоверно и икономически обосновани цени (плащания, които ще бъдат получени в бъдещ момент). А когато предприятието признава приход от продажба в текущия момент, това се прави на база сегашната стойност на съответните продажби (в сегашни цени са реализирани и съответните разходи – принцип на съпоставимостта). Т.е. ако обратно се дисконтират получените чрез олихвяване парични стойности ще се достигне именно до тази сегашна цена, която е нужна за целите на признаване на приходите респ. и тяхното начисляване с ДДС. Така ще се достигне до разликата (лихвен приход, съгл. СС18 респ. МСС 18), която от своя страна следва да бъде третирана като освободена доставка по ЗДДС (финансова услуга, вж. чл. 46, ал.1).

Табл. №2

№ по р е д	Дата на всяко нововъзникнало вземане (общ падеж 28.02.2010г.)	Сегашна продажна цена на услугата при обичайна продажба)	Сложно лихвен фактор при месечно олихвяване $\left(1 + \frac{r}{m}\right)^{n \cdot m}$	Обща сума на вземането до дата една година преди окончателно разплащане по договор (к3 х к4)	Лихвена част (финансов приход)
1	2	3	4	5	6
1	Към 30.09.2008	20 000	1,0508	21 016	1 016
2	Към 31.10.2008-	20 000	1,0422	20 844	844
3	Към 30.11.2008	20 000	1,0336	20 672	672
4	Към 31.12.2008	20 000	1,0251	20 502	502
5	Към 31.01.2009	20 000	1,0167	20 334	334
	<b>ВСИЧКО:</b>	<b>100 000</b>		<b>103 368</b>	<b>3 368</b>

Лихвен процент, използван при ценообразуването на тази част от съответния договор (30-те вагона, чиито ремонт ще бъде заплатен след повече от 1 година) на база 10% годишна лихва, е месечния лихвен процент (МЛП), който е  $10\% / 12 = 0,83\%$  или  $r = 0.0083$ .

**Общата сума в размер на 103 368 лв. (кол. 5) се събира с последните 20 000 лв. (дължимата сума за м. 02. 2009г. – последния от месеците, в които се извършва ремонта, но намиращ се точно на границата на 12-те месеца т.е. подлежи директно на едногодишно олихвяване) и полученото число следва да се олихви за оставащата една година до падежа.** Използва се формулата за годишно олихвяване и намиране на бъдеща стойност след точно 1 година ( $n = 1$ ),  $K_n = K_0 (1+r)^n$ .

Годишният лихвен процент е преизчислен като ефективен, поради ежемесечното олихвяване (сложна лихва) и е в размер на 10.47% или  $r = 0,1047$ . Следователно  $123\,368 \cdot (1.1047) = 136\,285$  лв. – точно тази сума е записана в договора като дължима след аванса и 12 месеца след предаването на последната партида отремонтирани вагони. Приходът, който ще се признава текущо е в размер общо на 120 000лв. (6 месеца х 5 вагона х 4 000лв.), разликата от 16 285 лв. ще се третира като лихва.

#### Счетоводно отчитане:

1. Осчетоводяване на изплатения аванс: (I-ва фактура).

Д-т с/ка **503 Разплащателна сметка в лв.**  
142 580<sup>40</sup> лв

К-т с/ка **412 Клиенти по аванси**

**Ан. партида „Предплата на партида от 30 вагона”**  
118 817лв

К-т с/ка **4532 Начислен ДДС за продажби**  
23 763<sup>40</sup> лв.

2. За осчетоводяване за извършена ремонтна услуга на база приемо-предавателен протокол, до прихващане на получения аванс (т.е. 6 поредни месеца при спазване на заложенния график – 5 вагона месечно; цената, по която ще се осчетоводяват респ. признават приходите се взема от таблицата, в която са изчислени отстъпките и намалените цени за всеки отделен месец от първите шест – на практика петте след първия, тъй като при аванс за първия следващ месец не е необходимо да се намалява от нормалната продажна цена):

Д-т с/ка **412 Клиенти по аванси** 118 817лв

**Ан. партида „Предплата на партида от 30 вагона”**

К-т с/ка **703 Приходи от продажби на услуги** 118 817лв.

3. След изчерпване на авансовото плащане, започва кредитирането на клиента от страна на фирмата – доставчик на ремонтни услуги за период по-голям от 12 месеца. По тази причина ще се използва с/ка 413 **Клиенти по търговски кредити**, с аналитична партида **Клиенти по дългосрочни търговски кредити. – отсрочено плащане.** На падежа следва да се получи размера на насрещната престация -

лихвата, както и основното вземане за извършената ремонтна услуга. Вагоните ще бъдат предавани всеки месец с приемо-предавателен протокол, ще бъде издавана фактура, по която ще се получава плащане единствено за начисления ДДС върху тази цена.

а) Д-т с/ка 413 Клиенти по търговски кредити 20 000 лв.

*Ан. партия „Дългосрочно вземане с надежда до 28.02.2010г.“*

К-т с/ка 703 Приходи от продажби на услуги 20 000 лв.

**Забележка:** Посоченото записване със съответната сума би се правило при спазването на МСС, доколкото според тях отсрочените приходи от лихви не отговарят на определението за актив (както и аналогичното, че отсрочени разходи от лихви не отговарят на определението за пасив). По българските счетоводни стандарти (СС) е допустимо с/ка 413 Клиенти по търговски кредити – при отсрочено плащане (или в други случаи с/ка 414 Клиенти по продажби при определени условия - при разсрочено плащане и пр.) да се дебитираща и със сумата на договорените и отсрочени приходи от лихви, които ще бъдат получени в бъдеще, срещу кредитирането на с/ка 752 Финансови приходи за бъдещи периоди (т.е. да се покаже веднага пълното/брутното дългосрочно вземане). В момента на тяхното получаване ще се състави статия Д-т с/ка 503 Разплащателна сметка в левове / К-т с/ка 413 Клиенти по търговски кредити (или с/ка 414 Клиенти по продажби при определени условия) и за трансформирането на финансовия приход като текущ Д-т с/ка 752 Финансов приход за бъдещи периоди / К-т с/ка 721 Приходи от лихви (или с/ка 729 Други финансови приходи) по съответните суми за лихвите, изчислени в таблица №2)

б) Д-т с/ка 411 Клиенти 4 000 лв

К-т с/ка 4532 Начислен ДДС за продажби 4 000 лв

в) за преведения ДДС:

Д-т с/ка 503 Разплащателна сметка в левове 4 000 лв

К-т с/ка 411 Клиенти 4 000 лв

г) За признаване на разходите, извършени във връзка с ремонтната услуга и съпоставянето им с начислените вече приходи

Д-т с/ка 703 Приходи от продажби на услуги 14 500 лв

К-т с/ка 611 Разходи за основна дейност 14 500 лв

*Ан. партия „Ремонт на вагони“ (5 бр. - Себестойност на ремонта на 1 вагон – 2 900лв.)*

Ако се разкрие, заведе и приключи с/ка 413 Клиенти по търговски кредити само за 2008г. за целите на ГФО и съответно в годишния счетоводен баланс сумата, която ще се получи като салдо е в размер на 80 000лв. Това именно е сумата на дългосрочното вземане, което ще бъде уредено едва след 14 месеца. Това може да се установи нагледно и чрез справка с Табл. №2, от която е видно, че към 31.12. са начислени 4 броя вземания по търговски кредити – всяко в размер на 20 000лв. Последните 2 фактури за предаване на ремонт (в размер на 20 000 лв. всяка) ще бъдат издадени в следващия отчетен период (към 31.01. 2009г. и 28.02. 2009г.), като плащането по тях е отсрочено - **падежът по договор е 28.02.2010г.**

4. Едва на падежа ще бъде погасено дългосрочното вземане, като наред с него ще се получат и приходите от лихви. Издава се отделна фактура, която се отнася само за лихвения приход с текст „лихва по договор за разсрочено плащане“ (освободена доставка по ЗДДС, основание - чл. 46, ал.1)

Д-т с/ка 503 Разпл. сметка в лв. 136 285

К-т с/ка 413 Клиенти по търговски кредити 120 000

*Ан. партия „Дългосрочно вземане с надежда до 28.02.2010г.“*

К-т с/ка 721 Приходи от лихви 16 285

Тук е удобно да се даде пример за съществуващата възможност за продажба на това вземане на специализирана финансова институция - факторинг-компания. Без да навлизаме в подробности, нещата ще изглеждат общо взето по следния начин:

*Да предположим, че 6 месеца преди падежа т. е. края на м. август 2009г. предприятието изпитва спешна ликвидна нужда и не може да чака своето вземане до 28.02. 2010г. Тогава го предлага за продажба на фирма ААА, факторинг-компания специализирана в изкупуването на вземания при това без регрес (т.е. с пълно прехвърляне на кредитния риск от несъбиране). Нейният годишен сконтов (лихвен) процент е в размер на 12%, следователно за оставащите 6 месеца, сконто то ще бъде в размер на 6% от номиналната стойност на вземането. (Тук няма да се спираме в детайли при изясняване-*

то и пълното отчитане, тъй като независимо, че вземането счетоводно се води по с/ка 413 „изчистено” от бъдещите лихви, на практика по договор то е по-голямо и за факторинг компанията ще остане и тези приходи, подлежащи на получаване от възложителя на ремонта, освен изписаните номинално).

а) За продаденото вземане:

Д-т с/ка 498 Други дебитори 120 000

ан. партида: факторинг компания „ААА”

К-т с/ка 413 Клиенти по търговски кредити 120 000

б) За начислените лихва и комисионна общо в размер на (7 800 лв. в т.ч. 7200 лв. лихва и 600 лв. други комисионни) и полагащия се ДДС (вж. ЗДДС, чл. 46, ал.1, т. 3 - независимо, че факторинг услугата има характер на финансова тя е облагаема):

Д-т с/ка 629 Други финансови разходи 7 800

Д-т с/ка 4531 Нач. данък за покупките 1 560

К-т с/ка 499 Други кредитори 9 360

ан. партида: факторинг компания „ААА”

в) За получената нетна, оставаща сума след прихващането на задължението към фактор-компанията:

Д-т с/ка 503 Разплащателна сметка в левове 110 640

К-т с/ка 498 Други дебитори 110 640

г) За приключване на сметките за други дебитори и кредитори:

Д-т с/ка 499 Други кредитори 9 360

К-т с/ка 498 Други дебитори 9 360

Следва да се отбележи, че ако предприятието работи на принципа на периодично повтарящи се продажби на факторинг компании, и то предварително знае това като своя утвърдена практика, не би следвало да класифицира вземането при сключването на договор за отсрочено плащане, като дългосрочно, а като краткосрочно. Съответно да се имат предвид приложимите разпоредби на МСС39 / СС32 за такъв тип финансови инструменти, доколкото се попада в изключението от категория „кредити и вземания”, тъй като предприятието възнамерява да продаде вземането в близко бъдеще и то следва да се класифицира като **държано за търгуване**.

Интересно от практическа гледна точка е да се знае, че обявеният сконтов процент (лихва) винаги е по-нисък, отколкото излиза в действителност. Това е така, тъй като ако се сметнат тези 6% (лихвен процент за ½ година), но на база действително постъпилите парични средства (за облекчаване на примера се абстрахираме от комисионната и от влиянието на ДДС) ще получим: 7 200 лв. лихва върху 112 800 лв. реално получавана сума (120 000 – 7 200), което се равнява на 6.38% (а не обявените 6%).

#### ЛИТЕРАТУРА:

[1.] НСФОМСП (български счетоводни стандарти – СС), Обн. ДВ. 30 / 2005г., изм. ДВ. бр.86 / 2007г. в сила от 01.01. 2008г.

[2.] МСС/МСФО

[3.] ЗДДС

## POSSIBILITIES TO ACCOUNTANCY REPORTING AND TAX TREATMENT OF LONGTIME CONTRACTS IN ENTERPRISES OF TRANSPORT SECTOR

Desislava YOSIFOVA

*Desislava Yosifova, PhD, Senior lecturer, Department of Economics and Accountancy of Transport, Higher School of Transport, 158 Geo Milev Street, Sofia 1574,*

**BULGARIA**

**Abstract:** *The paper presents some possibilities to draw up and formalize contracts of longtime cooperation with performing repairs by an enterprise doing (supplying) such services. A sample of a practical case of appearing, financial and accountancy reporting and tax treatment of longtime receipts in a car-repair works on the basis of postponed payment has been developed. A number of other longtime receipts and incomes concerning the repairs and maintenance of expensive assets of enterprises in the transport sector (repairs and maintenance of wagons; railway tracks; heavy and light road machinery; bridges; tunnels; station and other equipment) could be drawn up and reported in a similar way.*

**Key words:** *longtime contracts; longtime accounts receivable (collectibles); maintenance & repair of transport assets; postponed payments (extension of time); trade loans to customers; discounting; interest receivables & revenue of interest; VAT (value added tax)*