

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО – БЪЛГАРИЯ
ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДЕН ФАКУЛТЕТ
ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО ЗАСТРАХОВАНЕ И ФИНАНСИ – БЪЛГАРИЯ
ЛУЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ – УКРАИНА
ПОЛТАВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ – УКРАИНА
ДЕПАРТАМЕНТ ПО МЕНИДЖМЪНТ НА УНИВЕРСИТЕТА НА ГР. БОЛОНЯ – ИТАЛИЯ
ФАКУЛТЕТ ПО ИКОНОМИКА ОТ УНИВЕРСИТЕТА В ГР. СПЛИТ – Р ХЪРВАТСКА

**ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ:
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И ИНОВАЦИИ**

Сборник научни статии

София,
2016

Настоящият сборник научни статии е издаден по проект, финансиран от Фонд "Научни изследвания" на УНСС по договор № НИД НП 2/2015 г.

Научна редколегия: проф. д-р Снежана Башева
проф. д-р Маргарита Александрова
доц. д-р Григорий Вазов
доц. д-р Румяна Пожаревска
доц. д-р Олег Димов
доц. д-р Силвия Трифонова
доц. д-р Мариана Михайлова

Рецензенти: проф. д-р Стоян Стоянов, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС
проф. д-р Огнян Симеонов, катедра "Финансов контрол", УНСС
доц. д-р Пресияна Ненкова, катедра "Финанси", УНСС

Всички права са запазени! Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространение на книги или на части от тях по какъвто и да е начин без писменото разрешение на Издателски комплекс – УНСС.

Авторите носят пълна отговорност за оригиналността на произведението, както и за грешки, допуснати по тяхна вина.

© Колектив

© ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС

Изп. директор: Веселин Ангелов, тел. 81-95-251
Зам. изп. директор: Стефан Власев, тел. 81-95-551
Гл. редактор: Лилия Даскалова, тел. 81-95-564

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
София, Студентски град "Христо Ботев"

UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY – BULGARIA
FACULTY OF FINANCE AND ACCOUNTANCY
HIGHER SCHOOL OF INSURANCE AND FINANCE – BULGARIA
LUTSK NATIONAL TECHNICAL UNIVERSITY – UKRAINE
POLTAVA UNIVERSITY OF ECONOMICS AND TRADE – UKRAINE
DEPARTMENT OF MANAGEMENT OF BOLOGNA UNIVERSITY – ITALY
THE FACULTY OF ECONOMICS OF UNIVERSITY OF SPLIT – CROATIA

**THE ECONOMY OF BULGARIA AND THE EUROPEAN UNION:
COMPETITIVENESS AND INNOVATIONS**

Book of Scientific Articles

Sofia,
2016

Scientific Editorial Board: Prof. Dr. Snejana Basheva
Prof. Dr. Margarita Aleksandrova
Assoc. Prof. Dr. Grigorii Vazov
Assoc. Prof. Dr. Rumiana Pojarevska
Assoc. Prof. Dr. Oleg Dimov
Assoc. Prof. Dr. Silvia Trifonova
Assoc. Prof. Dr. Mariana Mihaylova

Reviewers: Prof. Dr. Stoyan Stoyanov, Department of Accountancy and Analysis, UNWE
Prof. Dr. Ognian Simeonov, Department of Financial Control, UNWE
Assoc. Prof. Dr. Pressiana Nenkova, Department of Finance, UNWE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENT

ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ: "ФИНАНСОВА ПОЛИТИКА, ФИНАНСОВИ ПАЗАРИ, БАНКОВО ДЕЛО, ИНВЕСТИЦИИ, ЗАСТРАХОВАНЕ И СОЦИАЛНО ОСИГУРЯВАНЕ"

THEMATIC SECTION: "FINANCIAL POLICY, FINANCIAL MARKETS, BANKING, INVESTMENTS, INSURANCE AND SOCIAL INSURANCE"

ИЗПОЛЗВАНЕ НА ОБЩАТА БЕТА ПРИ ОЦЕНЯВАНЕ НА ФИНАНСОВАТА ЕФЕКТИВНОСТ НА ИНВЕСТИЦИОННИ ПРОЕКТИ В НЕПУБЛИЧНИ ПРЕДПРИЯТИЯ	11
проф. д-р Маргарита Александрова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ОЦЕНКА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО ЗА ПО-ДОБРО РЕГУЛИРАНЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА	22
проф. д-р Румен Брусарски, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ПРИОРИТЕТНИ ПРОБЛЕМИ НА ДЪРЖАВНАТА ПОДДРЪЖКА НА КОНКУРЕНЦИЯТА	29
проф. д.ик.н. Румен Георгиев, Стопански факултет на Софийския университет "Св. Климент Охридски"	
СТОЙНОСТ НА ПАРИТЕ ВЪВ ВРЕМЕТО	35
проф. д.ик.н. Методи Христов, ВУЗФ – София	
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИНФИЦИРОВАНИЕ КАК АТРИБУТИВНАЯ КАТЕГОРИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МАКРОСИСТЕМ	42
Талах В. И., доц., к.э.н. Луцкий национальный технический университет, Украина	
ЕФЕКТИ ОТ НЕКОНВЕНЦИОНАЛНАТА ПАРИЧНА ПОЛИТИКА НА НУЛЕВИ И ОТРИЦАТЕЛНИ ЛИХВЕНИ ПРОЦЕНТИ	47
доц. д-р Силвия Трифонова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
РАЗВИТИЕТО НА ПЪРВИТЕ ОСЕМ БАНКИ ОТ ВТОРА ГРУПА В БЪЛГАРИЯ: ЮРОБАНК БЪЛГАРИЯ АД, СОСИЕТЕ ЖЕНЕРАЛ ЕКСПРЕСБАНК АД, ЦЕНТРАЛНА КООПЕРАТИВНА БАНКА АД, БАНКА ПИРЕОС БЪЛГАРИЯ АД, СИБАНК ЕАД, АЛИАНЦ БАНК БЪЛГАРИЯ АД, ИНВЕСТБАНК АД И БЪЛГАРСКА БАНКА ЗА РАЗВИТИЕ АД ПРЕЗ ПЕРИОДА 2007 – 2015 г.	60
гл. ас. д-р Аглика Кънева, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ОЦЕНКА НА ИНВЕСТИЦИОННИЯ РИСК С ПОМОЩТА НА СИМУЛАЦИОННО МОДЕЛИРАНЕ С @RISK	69
гл. ас. д-р Петър Митев, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
НОВАТА СЕКЮРИТИЗАЦИОННА РАМКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	79
ас. д-р Ваня Иванова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ, ИНОВАЦИИ И БРУТЕН ВЪТРЕШЕН ПРОДУКТ В ГЪРЦИЯ, ИРЛАНДИЯ, ПОРТУГАЛИЯ, ИТАЛИЯ, ИСПАНИЯ И БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА КОИНТЕГРАЦИОННИЯ АНАЛИЗ	87
ас. д-р Милена Ковачевич, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ИКОНОМИЧЕСКА ОЦЕНКА НА ЕФЕКТИВНОСТТА ОТ ИНВЕСТИЦИИТЕ В ПЪТНА ИНФРАСТРУКТУРА ПО ОП ТРАНСПОРТ 2007 – 2013	94
ас. д-р Дияна Металова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ОБЛАГАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ УСЛУГИ С ДДС	103
Ангел Ангелов, докторант, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	

ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ДЕРИВАТИ ОТ НЕФИНАНСОВИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИЗБРАНИ СТРАНИ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	111
Росица Пенова, докторант, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ТЕХНИКИ ЗА РЕПЛИКАЦИЯ НА ДОХОДНОСТТА НА ИНДЕКС ПРИ ПОРТФЕЙЛИТЕ НА БОРСОВО-ТЪРГУВАНИТЕ ФОНДОВЕ	117
Наталия Петрова, задочен докторант към катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	

**ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ: МЕНИДЖМЪНТ, МАРКЕТИНГ И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО,
КОРПОРАТИВЕН КОНТРОЛ И РАЗВИТИЕ НА БИЗНЕСА В БЪЛГАРИЯ И В ЕС**

**THEMATIC SECTION: MANAGEMENT, MARKETING AND ENTREPRENEURSHIP,
CORPORATE CONTROL AND BUSINESS DEVELOPMENT IN BULGARIA AND IN THE EU**

LE KNOWLEDGE MANAGEMENT : CAS DE L'INDUSTRIE TOURISTIQUE AU MAROC	127
DAGHRI Taoufik, Professor, Faculty of Law, economics and social sciences in Salé, Mohammed University – Rabat	
EL OMARI Soukaina, Phd student, Faculty of Law, economics and social sciences in Salé, Mohammed V University – Rabat	
ЧЕТВЪРТАТА ИНДУСТРИАЛНА РЕВОЛЮЦИЯ И ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА	136
доц. д-р Георги Николов, главен секретар на Висшето училище по застраховане и финанси доц. д-р Любка Ценова, хоноруван преподавател във Висшето училище по застраховане и финанси	
ИСПОЛЗОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	142
Олексенко Лилия, к.э.н., доцент кафедры бизнес-администрирования и менеджмента внешнеэкономической деятельности Полтавского университета экономики и торговли	
МОТИВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ВНЕДРЕНИЯ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	147
Потёмкина Елена Васильевна, к.э.н., доц., Луцкий национальный технический университет	
ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В МАЛОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	153
Юрко И. В., к.э.н., доц. кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства, Иржавская Л. В., ассистент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства	
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА	158
Александр Тараненко, к.э.н., Высшее учебное заведение Укоопсоюза, Полтавский университет экономики и торговли	
КОМПЛЕКСНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ РАЗВЛЕЧЕНИЙ И ОТДЫХА	165
Устьян Александр, аспирант, Полтавский университет экономики и торговли	

**ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ: СЧЕТОВОДНА ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА,
СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ, ФИНАНСОВ ОДИТ, КОНТРОЛНИ СИСТЕМИ
И ВЪТРЕШЕН КОНТРОЛ**

**THEMATIC SECTION: ACCOUNTING POLICY AND PRACTICE, FINANCIAL AUDIT,
CONTROLLING SYSTEMS AND INTERNAL CONTROL**

ОСНОВНИ ИЗИСКВАНИЯ НА ДИРЕКТИВА 2014/56/ЕС И РЕГЛАМЕНТ 537/2014 г. И ПРОБЛЕМИ ПРИ ТЯХНОТО ТРАНСПОНИРАНЕ В Р БЪЛГАРИЯ	175
проф. д-р Снежана Башева, д.е.с., регистриран одитор, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
д-р Росен Петков, асистент в катедра "Икономика и бизнес", Lehman College (CUNY), Ню Йорк, САЩ	

ЗА НЕОБХОДИМОСТТА ОТ АДАПТИРАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР КЪМ ИЗИСКВАНИЯТА НА МССПС	189
проф. д-р Даниела Фесчиян, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ЕДИН МОДЕЛ ЗА АНАЛИЗ НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА БАЗА РАЗХОДИ ЗА ЖИВ ТРУД	197
проф. д-р Кръстьо Чуков, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ЗА ПРАВОТО КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА РЕАЛИЗАЦИЯ НА ФУНКЦИИТЕ НА КОНТРОЛА В СОЦИАЛНОТО УПРАВЛЕНИЕ	204
доц. д-р Емил Асенов, катедра "Финансов контрол", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ВАЖНИ АСПЕКТИ НА НОВОТО СЧЕТОВОДНО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО В БЪЛГАРИЯ	211
доц. д-р Бойка Брезоева, д.е.с., катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ИЗПОЛЗВАНЕ НА ОБЛЕКЧЕНИЯТА ПРИ СЪСТАВЯНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ	219
доц. д-р Али Вейсел, д.е.с., рег. одитор, преподавател във ВУЗФ – София	
АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА ПРОДАЖБИТЕ	225
доц. д-р Росица Иванова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
СЧЕТОВОДНИ ПРАКТИКИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР ПРИ ОТЧИТАНЕ ФИНАНСИРАНЕТО И ИЗГРАЖДАНЕТО НА ОБЕКТИ – СЪВМЕСТНИ СЪОРЪЖЕНИЯ НА НАТО В Р БЪЛГАРИЯ	233
доц. д-р Десислава Йосифова, Висше училище по застраховане и финанси, катедра "Счетоводство и контрол"	
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И ВЫБОРУ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВО-УСТОЙЧИВОЙ РАБОТЫ БАНКА	242
Кондиус Инна Степановна, доц., к.э.н., Луцкий национальный технический университет	
ФИНАНСОВИ ИЗМАМИ И ПРЕСТЪПЛЕНИЯ, СВЪРЗАНИ С ЕЛЕКТРОННИ ПЛАТЕЖНИ ИНСТРУМЕНТИ И ОТРАЖЕНИЕТО ИМ В СЧЕТОВОДСТВОТО НА БАНКИТЕ	251
доц. д-р Мая Янкова Начкова, д.е.с., регистриран одитор, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
THE RUSH TO EROSION OF "PRUDENCE" IN ACCOUNTING ARE THE ACCOUNTING STANDARD SETTERS CONCERNED WITH THE VIEWS OF ACADEMICS OR IS IT JUST A RHETORICAL QUESTION	256
Associate Professor Hristina Oreshkova, Ph.D., University of National and World Economy, Sofia, Finance and Accountancy Faculty, Department of Accounting and Analysis	
ТРАНСФЕРНОТО ЦЕНООБРАЗУВАНЕ В РАМКИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ – СЪВРЕМЕННИ ИЗИСКВАНИЯ И ПРОБЛЕМИ	266
доц. д-р Диана Петрова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ИНОВАЦИИ И ИНТЕЛЕКТУАЛНА СОБСТВЕНОСТ – СЧЕТОВОДНИ АСПЕКТИ	273
доц. д-р Румяна Пожаревска, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К УЧЕТУ МАРКЕТИНГОВЫХ РАСХОДОВ И РАСХОДОВ НА СБЫТ	280
Талах Т. А., доц., к.э.н., Луцкий национальный технический университет, Украина	
БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА "ФИНАНСОВО-СТОПАНСКИ БИЗНЕС АНАЛИЗ"	285
доц. д-р Марко Тимчев, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ	295
Ткачук Ирина, доц., к. э.н., Луцкий национальный технический университет	

ОБЛЕКЧЕНИЯТА ЗА МАЛКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ИЛИ ПОСТИГНАТА ЦЕЛ	300
гл. ас. д-р Мария Маркова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
СИСТЕМАТА ЗА ОБЖАЛВАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ В БЪЛГАРИЯ КАТО ФОРМА НА ВЪНШЕН КОНТРОЛ	305
гл. ас. д-р Миглена Павлова, д.е.с., регистриран одитор, катедра "Финансов контрол", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ОБЛЕКЧЕНИЯ ЗА МАЛКИЯ БИЗНЕС ПРИ ИЗГОТВЯНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ СПОРЕД НОВИЯ ЗАКОН ЗА СЧЕТОВОДСТВО	312
гл. ас. д-р Атанаска Филипова-Сланчева, д.е.с., регистриран одитор, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ЕФЕКТЪТ НА РИСКОВО БАЗИРАНИЯ ПОДХОД ЗА ИЗМЕРВАНЕ НА КАПИТАЛА И ОЦЕНКА НА РИСКА ОТ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТ НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ	318
ас. д-р Радка Андасарова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ПРОМЕНИТЕ В БЪЛГАРСКИТЕ СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ С ОГЛЕД ХАРМОНИЗИРАНЕТО ИМ С ЕВРОПЕЙСКОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО	323
ас. д-р Борислав Боянов, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
УПРАВЛЕНСКО РЕШЕНИЕ ПРИ ИЗВЕЖДАНЕ НА СПРАВЕДЛИВАТА СТОЙНОСТ НА НЕМАТЕРИАЛНИ АКТИВИ	328
ас. д-р Калина Кавалджиева, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ПОДГОТОВКА И ПЛАНИРАНЕ НА ВЪНШНА ОЦЕНКА НА КАЧЕСТВОТО НА ВЪТРЕШНИЯ ОДИТ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР	338
д-р Ина Лечева, катедра "Финансов контрол", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДЕН МЕНИДЖМЪНТ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ	345
ас. д-р Николина Николова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ДАНЪК "УИКЕНД" ВЕРСИЯ 2016: ПОВЕЧЕ КОНТРОЛ ИЛИ САМОКОНТРОЛ	351
ас. д-р Георги Ранчев, д.е.с., регистриран одитор, катедра "Финансов контрол", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ОДИТОРСКАТА ПРОФЕСИЯ ВЪВ ВРЪЗКА С ТРАНСПОНИРАНЕТО НА ДИРЕКТИВА 2014/56/ЕС И РЕГЛАМЕНТ 537/2014	357
Явор Башев, докторант, Висше училище по застраховане и финанси Кирил Башикаров, докторант, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
МОДЕЛ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ НА ДОСТАТЪЧНОСТТА НА ОПОВЕСТЯВАНЕТО НА ОПЕРАЦИИТЕ С ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ В БАНКИТЕ	366
Ясен Даскалов, докторант, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ПРОБЛЕМИ С ОБЕКТИВНОСТТА, БЕЗПРИСТРАСТНОСТТА, НЕЗАВИСИМОСТТА И КОНФЛИКТА НА ИНТЕРЕСИ ПРИ ОДИТИРАНЕ НА ПРОЕКТИ, ФИНАНСИРАНИ ОТ ЕВРОПЕЙСКИ ПРОГРАМИ И ПРОЕКТИ	373
Мартин Танчев, докторант, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	

**ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ:
"ФИНАНСОВА ПОЛИТИКА, ФИНАНСОВИ ПАЗАРИ,
БАНКОВО ДЕЛО, ИНВЕСТИЦИИ, ЗАСТРАХОВАНЕ
И СОЦИАЛНО ОСИГУРЯВАНЕ"**

**THEMATIC SECTION:
"FINANCIAL POLICY, FINANCIAL MARKETS, BANKING,
INVESTMENTS, INSURANCE AND SOCIAL INSURANCE"**

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENT

ИЗПОЛЗВАНЕ НА ОБЩАТА БЕТА ПРИ ОЦЕНЯВАНЕ НА ФИНАНСОВАТА ЕФЕКТИВНОСТ НА ИНВЕСТИЦИОННИ ПРОЕКТИ В НЕПУБЛИЧНИ ПРЕДПРИЯТИЯ	11
проф. д-р Маргарита Александрова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ОЦЕНКА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО ЗА ПО-ДОБРО РЕГУЛИРАНЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА	22
проф. д-р Румен Брусарски, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ПРИОРИТЕТНИ ПРОБЛЕМИ НА ДЪРЖАВНАТА ПОДДРЪЖКА НА КОНКУРЕНЦИЯТА	29
проф. д.ик.н. Румен Георгиев, Стопански факултет на СУ "Св. Климент Охридски"	
СТОЙНОСТ НА ПАРИТЕ ВЪВ ВРЕМЕТО	35
проф. д.ик.н. Методи Христов, ВУЗФ – София	
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИНФИЦИРОВАНИЕ КАК АТРИБУТИВНАЯ КАТЕГОРИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МАКРОСИСТЕМ	42
Талах В. И., доц., к.э.н., Луцкий национальный технический университет, Украина	
ЕФЕКТИ ОТ НЕКОНВЕНЦИОНАЛНАТА ПАРИЧНА ПОЛИТИКА НА НУЛЕВИ И ОТРИЦАТЕЛНИ ЛИХВЕНИ ПРОЦЕНТИ	47
доц. д-р Силвия Трифонова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
РАЗВИТИЕТО НА ПЪРВИТЕ ОСЕМ БАНКИ ОТ ВТОРА ГРУПА В БЪЛГАРИЯ: ЮРОБАНК БЪЛГАРИЯ АД, СОСИЕТЕ ЖЕНЕРАЛ ЕКСПРЕСБАНК АД, ЦЕНТРАЛНА КООПЕРАТИВНА БАНКА АД, БАНКА ПИРЕОС БЪЛГАРИЯ АД, СИБАНК ЕАД, АЛИАНЦ БАНК БЪЛГАРИЯ АД, ИНВЕСТБАНК АД И БЪЛГАРСКА БАНКА ЗА РАЗВИТИЕ АД ПРЕЗ ПЕРИОДА 2007 – 2015 г.	60
гл. ас. д-р Аглика Кънева, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ОЦЕНКА НА ИНВЕСТИЦИОННИЯ РИСК С ПОМОЩТА НА СИМУЛАЦИОННО МОДЕЛИРАНЕ С @RISK	69
гл. ас. д-р Петър Митев, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
НОВАТА СЕКЮРИТИЗАЦИОННА РАМКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	79
ас. д-р Ваня Иванова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ, ИНОВАЦИИ И БРУТЕН ВЪТРЕШЕН ПРОДУКТ В ГЪРЦИЯ, ИРЛАНДИЯ, ПОРТУГАЛИЯ, ИТАЛИЯ, ИСПАНИЯ И БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА КОИНТЕГРАЦИОННИЯ АНАЛИЗ	87
ас. д-р Милена Ковачевич, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ИКОНОМИЧЕСКА ОЦЕНКА НА ЕФЕКТИВНОСТТА ОТ ИНВЕСТИЦИИТЕ В ПЪТНА ИНФРАСТРУКТУРА ПО ОП ТРАНСПОРТ 2007 – 2013	94
ас. д-р Дияна Металова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ОБЛАГАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ УСЛУГИ С ДДС	103
Ангел Ангелов, докторант, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ДЕРИВАТИ ОТ НЕФИНАНСОВИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИЗБРАНИ СТРАНИ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	111
Росица Пенова, докторант, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ТЕХНИКИ ЗА РЕПЛИКАЦИЯ НА ДОХОДНОСТТА НА ИНДЕКС ПРИ ПОРТФЕЙЛИТЕ НА БОРСОВО ТЪРГУВАНИТЕ ФОНДОВЕ	117
Наталия Стоянова Петрова, задочен докторант към катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	

ИЗПОЛЗВАНЕ НА ОБЩАТА БЕТА ПРИ ОЦЕНЯВАНЕ НА ФИНАНСОВАТА ЕФЕКТИВНОСТ НА ИНВЕСТИЦИОННИ ПРОЕКТИ В НЕПУБЛИЧНИ ПРЕДПРИЯТИЯ*

Резюме

Оценяването на финансовата ефективност на инвестициите в реални активи следва да се извършва, като се отчетат дали инвеститорът инвестира в диверсифициран портфейл, или поема целия риск. Ако инвеститорът поема целия риск, поради това, че не диверсифицира своите инвестиции, тогава цената на финансиране със собствен капитал следва да се изчислява с общата бета (total beta). Общата бета е значително по-висока от пазарната бета. Цената на финансиране със собствен капитал в непубличните предприятия е значително по-висока от тази в публичните акционерни дружества. Използването на пазарната бета при оценяване на финансовата ефективност на инвестиционни проекти за инвестиции в непублични предприятия води до некоректно завишаване на оценките.

Ключови думи: пазарна бета, обща бета, Цена на финансиране със собствен капитал

APPLICATION OF TOTAL BETA FOR ASSESSING THE FINANCIAL PERFORMANCE OF INVESTMENT PROJECTS IN NON-PUBLIC ENTERPRISES

Summary

Evaluating the cost-effectiveness of investment in real assets should be carried out taking into account whether the investor invests in a diversified portfolio, or assumes the entire risk. If the investor takes all the risk because they do not diversify their investments, then the cost of equity financing should be calculated with the total beta. Total beta is significantly higher than the market beta. The cost of equity financing in public enterprises is significantly higher than that of public limited companies. The use of market beta in assessing the financial efficiency of investment projects for investments in non-public enterprises leads to incorrectly inflated estimates.

Key words: market beta, total beta, Cost of equity financing.

Съвременните методи за оценка на финансовата ефективност на инвестициите се основават на идеята, че една инвестиция в реални активи е финансово оправдана само ако увеличава собствения капитал на предприятието. В условията на добре развит капиталов пазар и преобладаващи публични акционерни дружества, инвестициите в реални активи следва да водят до нарастване на стойността на акциите, т.е. на богатството на акционерите. На основата на тази идея е разработена цялостна система за оценяване, която ползва информация от капиталовия пазар. В нейния оригинален вид, разработена за условията на ефективен капиталов пазар и преобладаващ дял на публичните акционерни дружества в икономиката, съвременната система за оценяване на ефективността на инвестициите обхваща подходи и методи, основани на пазарните оценки на акциите и облигациите. Информацията от капиталовия пазар показва каква възвръщаемост изискват инвеститорите от своя капитал при различна степен на риск. Съвременните методи на капиталово бюджетиране са четири типа, но всички те ползват мярката за нормата на възвръщаемост, която следва да бъде получена от използването на капитала, изчислена на база на информацията от капиталовия пазар. Всички методи изразяват в различен аспект основната идея, че инвестицията следва да бъде осъществена само ако се очакват такива парични потоци, които ще увеличат богатството на акционерите, т.е. ще увеличат собствения капитал на предприятието.

Най-важният въпрос при оценяването е да се определи нормата на възвръщаемост, която се приема за минимална граница на възвръщаемостта на капитала, инвестиран в проекта.

* Проф. д-р Маргарита Александрова, катедра "Финанси" на УНСС.

Ако проектът има същата степен на риск, както рискът на предприятието – инвеститор, тогава оценката изисква да се изчисли цената на финансиране със собствен капитал и среднопретеглената цена на капитала на предприятието. Ако проектът има различна степен на риск от риска на предприятието – инвеститор, следва да се определи цената на финансиране със собствен капитал и среднопретеглената цена на капитала на инвестицията с отчитане на нейната капиталова структура.¹ В специализираната литература са описани различни подходи за определяне на цената на финансиране със собствен капитал,² но при всички се използва информация от добре развит, ефективен капиталов пазар. Най-голямо приложение в практиката има прилагането на Модела за оценка на капиталовите активи.³

Определяне на цената на финансиране със собствен капитал за целите на инвестиционните оценки⁴ в условия на недостатъчно развит капиталов пазар

Изчислената по МОКА цена на финансиране в условията на развит капиталов пазар (най-често капиталовият пазар в САЩ) се използва като основа за изчисляване на цената на финансиране със собствен капитал в условията на слабо развит капиталов пазар, респективно в нашата страна. В тези условия се препоръчва да се прилага модифициран МОКА, който отчита по-високия пазарен риск⁵. Включването на рискова премия за риск на страната, обаче, не е достатъчно за коректното изчисляване на цената на финансиране със собствен капитал. Не трябва да се пренебрегва обстоятелството, че цената на финансиране, изчислена по МОКА за САЩ отразява инфлацията на щатския долар. Това означава, че за целите на определянето на цената на финансиране със собствен капитал в нашата страна, тя следва да се изчислява с коригираните стойности в реално изражение. За отчитане на страновия риск е необходимо да се коригира цената на финансиране със собствен капитал в САЩ, като се прибави рискова премия за риска в нашата страна⁶. Тя следва да се изчисли на база на разликата между нормата на доходност (YTM) на българските държавни облигации, деноминирани в щатски долари (търгувани на капиталовия пазар в САЩ) и нормата на доходност (YTM) на правителствените облигации на САЩ, изчислена също в реално изражение. Като алтернатива може да се използва рейтингът на българските ДЦК. Посочената разлика следва да се коригира с отношението между стандартното отклонение на портфейла от акциите и стандартното отклонение на портфейла от облигации, което за нововъзникналите пазари е около 1,5.⁷ След като се изчисли по посочения начин цената на финансиране със собствен капитал в реално изражение, следва да се коригира с очакваната инфлация на лева, за да се представи в номинално изражение⁸.

¹ По този въпрос виж по-подробно Александрова М., Финансиране и ефективност на инвестициите в реални активи, ИК УНСС, С., 2012, с. 256 – 257.

² Пак там, с. 212.

³ Пак там с. 213. Виж и Ненков Д. Определяне на стойността на компаниите, ИК УНСС, С., 2015, с. 141

⁴ Пак там с. 159 – 176.

⁵ Модифицирани варианти на МОКА се предлагат от Дамодаран А. – По този въпрос в българската специализирана литература са направили изследвания Ненков Д. – Определяне на стойността на компаниите, ИК УНСС, С., 2015 и Александрова М. – Цит.съч. с. 244 – 249.

⁶ Виж Damodaran A.[2002] с. 196

⁷ Виж Damodaran A., "Finance d'entreprise – Théorie et pratique", De Boeck and Larcier s.a., P., 2006, p. 978

⁸ Виж Александрова М., Финансиране и ефективност на инвестициите в реални активи, ИК УНСС, С., 2012, с. 248 – 249.

Определяне на цената на финансиране със собствен капитал за оценяване в непублични предприятия

В нашата страна относителният дял на публичните акционерни дружества е незначителен, а капиталовият пазар е слабо развит и с кратка история. Може ли при тези условия да се прилагат съвременните методи за оценка на финансовата ефективност на инвестициите? Това е въпрос, който е изключително важен за предприятията в нашата страна. По информация на НСИ¹ за публичните акционерни дружества, нефинансови предприятия, техният относителен дял в общия брой на нефинансовите предприятия е 0,021%; относителен дял в общия размер на активите на нефинансовите предприятия е 2,715%; относителен дял в БВП е 0,001%.

В специализираната литература² се представят методите за оценка на финансовата ефективност на инвестициите в реални активи, при допускане, че инвеститорът поддържа добре диверсифициран инвестиционен портфейл и изключва напълно специфичния риск. При добре развит капиталов пазар и при инвестиции в акции, които се търгуват активно, това допускане е основателно. В предприятията, които не са публични акционерни дружества, инвеститорите най-често не диверсифицират своите инвестиции. Как при такива условия следва да се определи на цената на финансиране със собствен капитал и среднопретеглената цена на капитала?

Определяне на Бета за целите на оценяване в непублични предприятия

Дамодаран А.³ разглежда въпросът за определянето на бета коефициента за непублични предприятия. Той препоръчва три възможни подхода⁴:

- изчисляване на счетоводната бета;
- изчисляване на бета на база на отчитането на влиянието на определящи фундаментални фактори;
- изчисляване на бета на база на характеристиките на предприятието.

Изчисляването на счетоводната бета изисква да се анализира зависимостта между промяната на нормата на възвръщаемост на непубличното предприятие и промяната на нормата на възвръщаемост на инвестицията в пазарния портфейл. Промяната на нормата на възвръщаемост на инвестицията в пазарния портфейл се измерва с промяната на S & P 500 или друг подходящ борсов индекс.

$$\Delta r_e = a + \beta \Delta r_m$$

В зависимост от това как се измерва нормата на възвръщаемост на предприятието, дали на база на оперативната печалба, или на база на крайния финансов резултат, се изчислява съответно бета без ливъридж или бета с ливъридж. Този подход, обаче, е недостатъчно

¹ Дирекция от НСИ.

² Виж Ненков, Д., "Финансов мениджмънт – кратък курс", УИ "Стопанство", С., 2008г; Александрова, М. – "Финансиране и ефективност на инвестициите в реални активи", ИК УНСС, С., 2012 г.; Александрова, М. и кол. – "Финанси – Теория и практика", С., 2000 г.; Петров, Г. и колектив – "Корпоративни финанси" С., 2012 г. Brealey R.A., Myers S.C., Allen F. – "Principles of Corporate Finance", 9th, McGraw-Hill Irwin, 2008; Ross, S.A., Westerfield R.W., Jaffe J. – "Corporate Finance – Core Principles and Applications", 2nd Edition, McGraw-Hill, 2009

³ Виж Дамодаран А., Инвестиционна оценка – Инструменти и методи оценки любых активов, М., 2010, с. 885

⁴ Пак там, с. 886

надежден, защото както оперативната печалба, така и нетната печалба се влияят от счетоводната политика на дружеството и от субективни решения. Освен това, печалбата се определя по финансовите отчети на дружеството (междинните и годишните), следователно, на големи интервали, което не позволява да се извършат достатъчен брой наблюдения и да се разкрие коректно зависимостта. Собственият капитал, определен по баланса също изкривява оценката за възвръщаемостта, защото не съответства на пазарната стойност.

Вторият подход, който може да се приложи, изисква да се използват данни от фактически установена регресионна зависимост. Дамодаран представя изчисления, използвайки регресия по информация от Нюйоркската и Американската фондови борси за 1996г.¹ На база на посоченото изследване е установено, че определящите фактори за изчисляването на бета са: коефициент на вариация на оперативната печалба CV_{OI} ; коефициент на балансовата стойност "Дълг/Собствен капитал" D/E ; исторически ръст на доходите g и балансовата стойност на всички активи TA .

$$\beta = 0,6507 + 0,25 CV_{OI} + 0,09 D/E + 0,54 g - 0,000009 TA$$

$$R^2 = 18\%$$

Този подход е ненадежден, защото няма никакви основания да се приеме, че установената регресионна зависимост е валидна през друг период и други икономически условия.

Третият подход е най-подходящ за прилагане в непубличните предприятия в нашата страна.² Изчислява се Бета на активите (проекта) на база на информацията за риска на акциите на публичните акционерни дружества в отрасъла (със същата степен на риск). Използва се връзката между бета без финансов ливъридж и бета с финансов ливъридж, която, според Хамада³, се представя чрез следното уравнение⁴:

$$\beta_{UL} = \frac{\beta_L}{\left[1 + (1 - T) \frac{D}{E} \right]} \quad (1)$$

където:

β_L – бета коефициент, включващ частта, която оценява финансовия риск (бета на собствения капитал на предприятие, което използва лихвоносен дълг),

β_{UL} – бета коефициент, без частта, която оценява финансовия риск (бета на собствения капитал на предприятие, което не използва лихвоносен дълг/.

T – данъчна тежест при облагане на печалбата

D – Дълг

E – Собствен капитал

Изчислява се Бета на собствения капитал на база на информацията за Бета на сектора (средната претеглена на бета на акциите на публични акционерни дружества със същата

¹ Пак там, с. 888.

² Damodaran, A., Investment Valuation – Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, John Wiley and Sons, NY, 2002, p.196

³ Александрова М., Финансиране и ефективност на инвестициите в реални активи, ИК УНСС, С., 2012, с. 227

⁴ За извеждането на формулата виж Александрова М., Цит.съч., с. 226 – 227.

степен на риск/. Бета на сектора се коригира, за да се извади частта, която се предизвиква от ползването на срочно привлечен капитал (финансовия риск/. Полученият Бета коефициент е без финансов ливъридж. Следващата корекция отчита относителния дял на паричните средства в активите средно за отрасъла. Получава се измерител на системния риск на собствения капитал, вложен в оперативните активи на предприятие в отрасъла, което не ползва дълг. Този показател се коригира, за да се изчисли по обратен ред Бета на собствения капитал за целите на инвестиционния анализ. Изчислява се Бета на акциите (собствения капитал) за финансирането на проекта, като се коригира с относителния дял на паричните средства за предприятието и финансовия риск, според капиталовата структура на проекта или на търговското дружество като цяло.

Прилага се следната формула:

$$\beta_{ULAC} = \frac{\beta_{UL}}{\left(1 - \frac{Cash}{A}\right)} \quad (2)$$

β_{ULAC} - бета коефициент, коригиран с относителния дял на паричните наличности

Cash- парични наличности

A- стойност на активите на предприятието

След това се изчислява бета на собствения капитал (на акциите) на предприятието или проекта, който оценяваме.

Коригираме с относителния дял на паричните средства в активите на предприятието:

$$\beta_{ULa} = \beta_{ULAC} \left(1 - \frac{Cash_a}{A_a}\right) \quad (3)$$

Коригираме с показателя за капиталова структура "Дълг/Собствен капитал" в предприятието:

$$\beta_a = \beta_{ULa} \left[1 + (1 - T_a) \frac{D_a}{E_a}\right] \quad (4)$$

където:

β_a – бета коефициент на собствения капитал на предприятието (акцията) *a*

D_a – Дълг на предприятието (или за финансиране на инвестиционния проект) *a*

E_a – Собствен капитал на предприятието (или за финансиране на инвестиционния проект) *a*

T_a – данъчна тежест при облагане на печалбата на предприятието (инвестиционен проект) *a*

Предимства на използването на Бета, изчислена с прилагане на този подход:

1. При изчисляването на Бета се използват Бета коефициентите на отраслите. Те се изчисляват на база на информация за историческата бета на няколко публични акционерни дружества в съответния отрасъл. По тези данни се изчислява средна претеглена Бета за отрасъла. Тази средна Бета е по-стабилна от Бета коефициентите, изчислени само за отделните акции. Затова Бета като средна стойност за отрасъла се приема за по-точен показател, на основата на който се измерва системния риск.

2. При изчисляването на Бета се взема предвид съществуващата в настоящия момент бизнес – структура на дружеството за което трябва да се изчисли Бета на акциите (или дейностите по инвестиционния проект/.

3. При изчисляването на Бета се отчита фактичката капиталова структура на предприятието към момента на оценяването (респективно- фактическото съотношение дълг) капитал при финансирането на проекта/.

4. Изчислението на Бета отчита относителния дял на паричните средства в активите на предприятието към настоящия момент.

5. Бета отчита данъчната тежест, при облагането на печалбата на предприятието в момента на оценяването

6. Бета се използва за оценяване на риска на собствения капитал за компании, които не са публични акционерни дружества или изобщо не са акционерни дружества, а са с друга организационно-правна форма на капитала.

Недостатъци на този подход:

1. При прилагането на този подход се налага да се правят корекции за отчитане на бизнес – структурата на предприятието; капиталовата структура; преизчисленият дълг и отношението на паричните средства към активите. Тези корекции повишават риска от грешки и изкривяване на крайния резултат.

2. В основата на Бета, изчислена по този подход, е средната претеглена на историческите Бети на акциите на предприятията в отрасъла. В нея се отразява състоянието на капиталовия пазар през периода, който е обхванат при изчисляването. В условията на криза може да се постави под въпрос надеждността на изчислената на тази основа фундаментална Бета.

3. При изчисляването се предполага, че оперативният риск на предприятието е равен на оперативния риск средно за отрасъла. Ако съотношението между постоянните разходи и променливите разходи по дейността в предприятието се различава от средното за отрасъла (прилага се различна технология на производството) е некоректно да се работи с Бета на отрасъла. В този случай би трябвало да се потърси дружество-аналог (или дружества-аналози) със същата технология и същия оперативен риск.

Поради своите предимства и поради неговата универсална приложимост, този подход се използва най-често в практиката.

Досега разгледаните подходи за определяне на Бета се основават на предположението, че оценяването се извършва от гледна точка на инвеститор, който инвестира в добре диверсифициран инвестиционен портфейл и поема само системен риск. Изчислява се пазарната бета, която измерва системния риск на инвестицията по отношение на риска на пазарния портфейл. При инвестиране в непублични предприятия най-често инвеститорият не диверсифицира своите инвестиции и поема целия инвестиционен риск. Следователно, оценяването на стойността на собствения капитал и стойността на непубличното предприятие изисква да се използва измерител на общия риск.

Прилагането на МОКА в такива условия изисква да бъде изчислена бета, която да оценява не само системния риск, а целия инвестиционен риск. Това налага да се коригира пазарната бета, като се включи към нея и специфичния риск.¹ Да приемем, че стандартното отклонение на нормата на възвръщаемост на конкретната инвестиция е σ_1 , а стандартното отклонение на пазарния портфейл е σ_m . Относителното стандартно отклонение на нормата на възвръщаемост на капитала, инвестиран в непубличното предприятие спрямо стандартното отклонение на нормата на възвръщаемост на пазарния портфейл е общата бета. Като измерител на нормата на възвръщаемост на пазарния портфейл на практика се използва

¹ Виж Дамодаран А., [2010], с. 891

нормата на възвръщаемост, изчислена на база на избран борсов индекс (S & P 500). Корелационният коефициент, който измерва връзката между нормата на възвръщаемост на конкретната инвестиция и нормата на възвръщаемост на пазарния портфейл да означим с $\rho_{i,m}$. В такъв случай, пазарната бета β_i ще бъде равна на:

$$\beta_i = \rho_{i,m} \frac{\sigma_i}{\sigma_m}$$

$$\text{Следователно общата бета} = \frac{\sigma_i}{\sigma_m} = \frac{\beta_i}{\rho_{i,m}}$$

Тази зависимост дава възможност да се изчисли общата бета на база на пазарната бета на акциите на публичните акционерни дружества в същия отрасъл, с подобна технология на производството¹. Ако ползваме пазарната бета на отрасъла, следва да установим, дали публичните акционерни дружества, за които е използвана информацията, имат същата технология на производството и същия оперативен риск, както предприятието, за което искаме да изчислим общата бета. Ако има разлика в технологията, която се прилага, следва да потърсим публично акционерно дружество (или публични акционерни дружества) с подобна технология на производство, каквато е в интересувашщото ни предприятие. В този случай, оценката следва да се направи на база на историческите пазарни бета – коефициенти на това публично дружество или дружества. Пазарната бета следва да бъде коригирана с коефициента на корелация, който измерва относителния общ риск на дейността. Информацията, която може да бъде използвана, е също от капиталовия пазар за публичните акционерни дружества в същия бизнес.

Пример: Да приемем, че трябва да оценим финансовата ефективност на инвестиционен проект за инвестиция във фирма, която се занимава с образователни услуги в нашата страна. Инвестицията има същата степен на риск, както предприятието. Следователно, следва да изчислим цената на финансиране със собствен капитал и средно претеглената цена на капитала за предприятието. Тя следва да се използва като мярка за минималната норма на възвръщаемост, която ще се използва за оценяване на финансовата ефективност на инвестицията. Информацията за предприятието е следната:

Коефициентът $\frac{D}{E}$ е 0,5; данъчната тежест при облагане на печалбата T е 0,1.

По информация от капиталовия пазар на САЩ² пазарната бета без ливъридж за сектор "Образование" е 0,84. Коефициентът на корелация е 19,88%³

1. Изчисляваме пазарната бета с ливъридж за предприятие в САЩ със същите характеристики, както българското предприятие за образователни услуги:

$$\text{market } \beta_L = 0,84 [1 + (1 - 0,1)0,5] = 1,22$$

2. Изчисляваме общата бета с ливъридж за предприятие в САЩ със същите характеристики, както българското предприятие :

¹ <http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/totalbeta.xls>

² Виж <http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/betas.xls>

³ Виж <http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/totalbeta.xls>

$$\text{total } \beta = \frac{1,22}{0,1988} = 6,13^1$$

При изчисляването на бета е необходимо да се определи D/E за предприятието. Когато то е публично акционерно дружество с акции и облигации, които се търгуват активно на регулиран и добре развит капиталов пазар, определянето на горното съотношение е на база на пазарните оценки. При положение, че предприятието е непублично, следва да се приложи компромисен подход, който, обаче, не следва да изкривява съществено оценката. Дамодаран² препоръчва два възможни изхода от ситуацията:

1. Може да се използва средноотрасловото съотношение D/E с допускането, че то е подобно на това в непубличното предприятие;
2. Може да се използва целевото съотношение D/E или оптималното за предприятието съотношение D/E.

И двата препоръчани подхода, обаче, могат да изкривят съществено оценката. Цялата система от подходи и методи за оценяване се основава на пазарните оценки и всяко отстъпление от това базисно положение поставя под съмнение получения резултат. Колкото и да е трудно, коефициентът D/E трябва да бъде определен по пазарни стойности, независимо от това дали предприятието има търгувани акции и облигации, или не. Проблемът е, че се получава затворен кръг: За да оценим пазарната стойност на предприятието и пазарната стойност на собствения капитал ни трябва пазарното съотношение D/E, а за да определим пазарното съотношение D/E, ни трябва пазарната стойност на предприятието и пазарната стойност на собствения капитал. Изход от тази ситуация е прилагането на решение в няколко последователни стъпки. Може да се вземе като база балансовият коефициент D/E и да се изчисли WACC, с която да се изчисли стойността на предприятието и на собствения капитал. На база на така изчислените стойности да се изчисли ново съотношение D/E и да се изчисли нова WACC. С така изчислената средно претеглена цена на капитала да се изчисли отново стойността на предприятието и стойността на собствения капитал.

Дамодаран А.³ препоръчва и алтернативна възможност за коригиране на пазарната бета с цел прилагането ѝ за изчисляване на цената на финансиране със собствен капитал и среднопретеглената цена на капитала в непублично предприятие. Идеята е да се изчисли рисковата премия за недиверсифицирания риск, която да се прибави към нормата на възвръщаемост, изчислена с пазарната бета. Тази рисковата премия се изчислява като разлика между средногодишната норма на възвръщаемост от инвестиция във венчърните фондове и средногодишната норма на възвръщаемост от инвестиция в инвестиционни фондове, инвестиращи в публично търгувани акции. Разликата може да се разглежда като надбавка за риска при инвестирането в непублични предприятия.

Например:

Ако разполагаме с информация, че средногодишната възвръщаемост на венчърните фондове е 18%, а средногодишната възвръщаемост на инвестиционните фондове, инвестиращи в акции, е 12%, надбавката за риск при инвестиране в непублични предприятия е 6 процентни пункта. Тя следва да бъде добавена към възвръщаемостта, изчислена по МОКА с пазарната бета. Да приемем, че възвръщаемостта, изчислена с МОКА и пазарната бета е

¹ Същата стойност се получава, ако ползваме информацията за общата бета на отрасъла в САЩ и коригираме с характеристиките на предприятието в България=

² Пак там, с. 889.

³ Пак там, с. 894.

14%. В такъв случай, нормата на възвръщаемост на собствения капитал за непубличното предприятие е 0,20 (20%).

Основен недостатък на описания алтернативен подход е, че той приема, че надбавката за недиверсифициран риск следва да бъде една и съща за всички предприятия, което не е логично.

Прилагане на МОКА за изчисляване на цената на финансиране със собствен капитал в непублични предприятия

В случай, че инвеститорът диверсифицира своите инвестиции и поема само системен риск, цената на финансиране със собствен капитал е:

$$r_{e\text{BG}} = \left[1 + \left(r_{\text{BGLreal}} + \text{market}\beta \cdot \text{MRP}_{\text{USAreal}} + \text{RP}_{\text{countryBG,real}} \right) \right] (1 + i_{\text{BGL}}) - 1$$

В случай, че инвеститорът не диверсифицира своите инвестиции и поема не само системен риск, но и специфичния риск, цената на финансиране със собствен капитал е:

$$r_{e\text{BG}} = \left[1 + \left(r_{\text{BGLreal}} + \text{total}\beta \cdot \text{MRP}_{\text{USAreal}} + \text{RP}_{\text{countryBG,real}} \right) \right] (1 + i_{\text{BGL}}) - 1$$

където:

$r_{e\text{BG}}$ - цена на финансиране със собствен капитал при инвестиране в България;

r_{BGLreal} - безрискова норма на доходност за България в реално изражение;

$\text{market}\beta$ – Бета коефициент, оценяващ риска на собствения капитал при инвестиране в аналогично публично предприятие в САЩ (със същия оперативен риск, същия финансов риск и същото отношение между паричните наличности и активите/;

$\text{total}\beta$ – Бета коефициент, оценяващ риска на собствения капитал при инвестиране в аналогично непублично предприятие в САЩ (със същия оперативен риск, същия финансов риск и същото отношение между паричните наличности и активите/;

$\text{MRP}_{\text{USAreal}}$ - пазарна рискова премия за САЩ в реално изражение;

$\text{RP}_{\text{countryBG,real}}$ - рискова премия за риск на страната;

i_{BGL} - очаквана инфлация в България.

Всеки от компонентите за прилагането на модела следва да бъде определен и обоснован.

Таблица 1

Изчисление на цената на финансиране със собствен капитал за инвеститор, който диверсифицира инвестиционния риск и инвеститор, който не диверсифицира инвестиционния риск

Показатели	Цена на финансиране със собствен капитал за публично акционерно дружество с инвеститори, които диверсифицират риска	Цена на финансиране със собствен капитал за предприятие с инвеститор, който не диверсифицира инвестиционния риск
1	2	3
Безрискова възвръщаемост за България в номинално изражение	2,37% ¹	2,37%

¹ По информация от <http://www.minfin.bg/statistics/1> Доходност от нова емисия на 10 годишни ДЦК с падеж 22.04.2025

Продължение

1	2	3
Прогнозна средно годишна инфлация на лева	1,9% ¹	1,9%
Безрискова възвръщаемост за България в реално изражение	0,46%	0,46%
Пазарна рискова премия за САЩ в номинално изражение) за периода 1928-2015/	4,54%	4,54 ²
Пазарна рискова премия за САЩ в реално изражение	4,41 ³	4,41
Спред на ДЦК на България, деноминирани в USA\$, определен на база на кредитния рейтинг Ваа2	1,9% ⁴	1,9%
Отношение между стандартното отклонение на портфейла от акциите и стандартното отклонение на портфейла от облигациите за нови пазари	1,5	1,5
Очаквана инфлация за USA\$	1,49% ⁵	1,49%
Рискова премия за риск на страната ни/номинална/	2,85% ⁶	2,85%
Рискова премия за риск на страната ни (реална/	2,81% ⁷	2,81
Бета коефициент	1,22	6,13
Цена на финансиране със собствен капитал за предприятието (инвестиционния проект) в България (в реално изражение/	8,65%	30,30%
Цена на финансиране със собствен капитал за предприятието (инвестиционния проект) в България (в номинално изражение/	10,71%	32,78%

В случай, че инвеститорът диверсифицира своите инвестиции и поема само системен риск, цената на финансиране със собствен капитал е:

¹ По информация от www.strategy.bg – Средносрочна бюджетна прогноза 2016 – 2018 г.

² Определена като средна геометрична. Виж Annual Returns on Stock, T. Bonds and T. Bills 1928 – Current, <http://www.damodaran.com>

³ $\frac{(0,0454)}{(1+0,03)} = 0,0441$

⁴ http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ratings.htm

⁵ <http://www.statista.com/statistics/244983/projected-inflation-rate-in-the-united-states/>

⁶ http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html

⁷ $\frac{(0,0285)}{1+0,0146} = 0,0281$ Кorigира се с очакваната инфлация на щатския долар.

$$r_{eBG} = [1 + (0,0046 + 1,22 \cdot 0,0441 + 0,0281)] \cdot (1 + 0,019) - 1 = 0,1071$$

В случай, че инвеститорът не диверсифицира своите инвестиции и поема не само системен риск, но и специфичния риск, цената на финансиране със собствен капитал е:

$$r_{eBG} = [1 + (0,0046 + 6,13 \cdot 0,0441 + 0,0281)] \cdot (1 + 0,019) - 1 = 0,3278$$

$$0,3278 - 0,1071 = 0,2207$$

Рисковата премия за недиверсифициран риск е 0,2207 за непубличното предприятие в сферата на образованието в нашата страна при посочените условия.

Оценяването на финансовата ефективност на инвестициите в реални активи следва да се извършва, като се отчита дали инвеститорът инвестира в диверсифициран портфейл, или поема целия риск. Ако инвеститорът поема само системния риск, поради диверсификацията на своите инвестиции, оценката следва да се извършва с пазарната бета. Ако инвеститорът поема целия риск, поради това, че не диверсифицира своите инвестиции, тогава цената на финансиране със собствен капитал следва да се изчислява с общата бета. Общата бета е значително по-висока от пазарната бета. Цената на финансиране със собствен капитал в непубличните предприятия е значително по-висока от тази в публичните акционерни дружества.¹ Използването на пазарната бета при оценяване на финансовата ефективност на инвестиционни проекти за инвестиции в непублични предприятия води до некоректно завишаване на оценките.

Литература

- [1]. Александрова, М., Финансиране и ефективност на инвестициите в реални активи, ИК УНСС, С., 2012
- [2]. Ненков Д.Н., Определяне на стойността на компаниите, ИК УНСС, С., 2015.
- [3]. Дамодаран, А., Инвестиционна оценка – инструменти и методи оценки любых активов, Альпина, М., 2010
- [4]. Прагт, Шеннон П. Оценка бизнеса. Скидки и премии, Квинто-Менеджмент, М., 2005
- [5]. Brigham, E.F., Gapenski, L., "Financial Management. Theory and Practice", The Dryden Press 1994.
- [6]. Damodaran A., "Finance d'entreprise – Théorie et pratique", De Boeck and Larcier s.a., P., 2006
- [7]. Damodaran, A., Investment Valuation – Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, John Wiley and Sons, NY, 2002
- [8]. http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
- [9]. <http://www.statista.com/statistics/244983/projected-inflation-rate-in-the-united-states/>
- [10]. <http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/totalbeta.xls>
- [11]. <http://www.damodaran.com>

¹ Тук следва да се вземе предвид и ликвидността на акциите на публичното акционерно дружество. По този въпрос виж по-подробно Дамодаран, А., Инвестиционна оценка – инструменти и методи оценки любых активов, Альпина, Москва 2010 с. 904 – с. 910; с. 321; Прагт, Шеннон П. Оценка бизнеса. Скидки и премии, Квинто-Менеджмент, М., 2005, с. 99-с. 225.

ОЦЕНКА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО ЗА ПО-ДОБРО РЕГУЛИРАНЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА*

Abstract

Impact assessment is a practical technique (an aggregation of approaches, methods and procedures) for analysis and assessment of expected (probable) (real (actual) consequences (costs, benefits and distributional effects) of proposed (existing regulations for society as a whole. Developed world knows and uses this technique for several decades. We unfortunately still treading the start. The introduction of real impact assessment in Bulgaria is yet to come.

Резюме

Оценката на въздействието е практическа техника (съвкупност от подходи, методи и процедури) за анализ и оценка на очакваните (вероятните) (действителните (фактическите) последици (разходи, ползи и преразпределителни ефекти) от предлаганите (действащите нормативни актове за обществото като цяло. Развитият свят познава и използва тази техника от няколко десетилетия. Ние за жалост все още тъпчем на старта. Въвеждането на истинска оценка на въздействието в България тепърва предстои.

В името на общото благо съвременната държава прави разходи и събира данъци. Освен това, тя *регулира*¹ поведението на своите граждани (и техните организации) – установява изисквания (задължения) за предприемане на (въздържане от определени действия и следи за тяхното изпълнение. Съвременното държавно регулиране се аргументира в три основни направления:

- ефективност – коригиране на пазарните провали (несъвършена конкуренция, външни ефекти, публични блага, несъвършена информация);
- справедливост – преразпределение на дохода и намаляване на икономическото неравенство в обществото;
- други фундаментални цели – опазване на живота и здравето на хората; защита на човешките права, свободата на личността и демокрацията; предотвратяване на дискриминацията; екология и т.н.

Регулирането генерира обществени *ползи* (кореспондиращи с набеязаните цели) и *разходи* (спазването на "правилата на играта" не е безплатно). Дали държавата ще вземе от хората 1 лв. (чрез данъчно облагане) и ще го похарчи за опазване на околната среда, например (по линия на бюджетните разходи) или ще задължи самите тях (по силата на нормативен акт) да направят това, няма никакво значение. От икономическа гледна точка резултатът ще бъде един и същ – определена екологична полза с цената на 1 лв. разходи.

I. Исторически корени

В средата на миналия век нормотворческата активност на държавата стига непознати висоти. Нормативната база расте и се усложнява, административният апарат – също. Основните сфери на държавно регулиране в развития свят са обществено здраве, екология, безопасност на труда, защита на потребителите и т.н.

* Проф. д-р Румен Брусарски, катедра "Финанси" УНСС, brussarski@yahoo.com

¹ Регулирам – "Внасям ред и правилност в известна дейност, явление или движение." [1]

На този фон, през 1969 г. А. Алън Шмид, професор по икономика на селското стопанство в Мичиганския държавен университет (САЩ) публикува научна статия под заглавие "Ефективната публична политика и държавния бюджет: Еднакво третиране на публичните разходи и публичните правила." [24] В краткия редакторски анонс на статията е записано: "Доколкото нормотворчеството и публичните разходи имат сходни последици за разполагането на ресурсите и справедливостта, съществува необходимост от *обща рамка* (курсивът е мой – Р. Б.), в която двата вида въздействия от двата вида решения да могат да бъдат оценявани." [24] Според нас, именно тази публикация е "първата лястовичка" в проблемната област, а проф. Шмид – духовен баща на съвременната *оценка на въздействието*.

Процесът на активно държавно регулиране среща решителен отпор (основно) в лицето на бизнес-сектора. Най-колоритна (в това отношение) е картината в САЩ – огромно количество жалби, протестни писма и възражения заливат администрацията. В отговор на това през 1971 г. президентът Никсън създава конфиденциална група за ревизия на нормотворческия процес по т. нар. "Програма за оценка на качеството на живот". [21] Акцент в работата на тази група е екологичното законодателство, а мненията за постигнатите от нея резултати – противоречиви. През 1974 г. в длъжност встъпва президентът Форд. Загрижен за икономическата ситуация в страната (застой, висока инфлация и т.н.), той организира серия от консултации и конференции на тема "Какво да се прави?". Основните практически резултати от проведените дискусии и направените предложения са:

- нов държавен орган – Съвет за стабилност на заплатите и цените (ССЗЦ); [8]
- указ на президента, който задължава съответните органи на изпълнителна власт да окомплектоват всеки проект на нормативен акт с официален отчет (справка) за неговото *инфлационно въздействие*. [19]

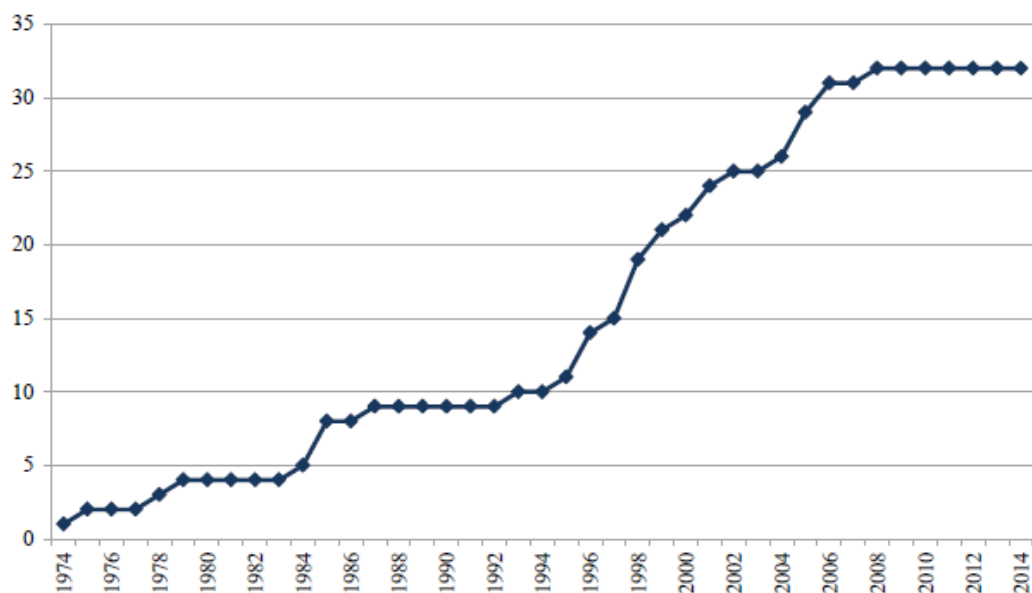
През 1976 г. заглавието на президентския указ се променя от "Отчети за инфлационното въздействие" на "Отчети за икономическото въздействие." [17] Това не е формален акт, а израз на действителна промяна – анализът (само) на инфлационното въздействие прераства в (пълен) анализ на икономическото въздействие. Четири години по-късно към Офиса за управление и бюджет (ОУБ) на Президента на САЩ се създава Офис за информация и регулаторни работи (ОИРР) [22] – специализиран орган за надзор върху нормотворчеството на федералните министерства и агенции.¹

С встъпването в длъжност на президента Рейгън основен метод за оценка на въздействието² става *анализът "разходи – ползи"*. Указ 12 291 от 17.02.1981 г. утвърждава, че "регулаторно действие няма да се предприема, освен когато потенциалните ползи за обществото от нормативния акт превишават потенциалните разходи за обществото". [18]

През следващите 15 – 20 години почти всички развити страни са "заразени" от примера на САЩ и въвеждат различни форми на оценка на въздействието. Фигура 1 представя развитието на този процес в рамките на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР).

¹ ОИРР (по същество) наследява ССЗЦ, който е закрит през 1981 г.

² Термините "анализ на регулативното въздействие" (аббревиатурата от английски език е RIA) и "оценка на въздействието" (с аббревиатура IA) се използват като синоними.



Източник: OECD, Promoting Inclusive Growth through Better Regulation: The Role of Regulatory Impact Assessment, 2015.

Фигура 1. Тренд на въвеждането на анализ на регулативното въздействие в страните-членки на ОИСР (1974 – 2014 г.)

От иновативно начинание оценката на въздействието постепенно се превръща в рутинен, задължителен тест за всички проекти на нормативни актове. Натрупва се богат практически опит, теоретичният фундамент укрепва, методологията се развива и усъвършенства. В средата на 80-те години на ХХ в. оценката на въздействието започва да се използва и на наднационално ниво за подобряване на нормотворческия процес в рамките на Европейския съюз (ЕС).

II. ЕС – пример за добра практика

Оценката на въздействието в ЕС стартира през 1986 г. с въвеждането на процедура за *Оценка на въздействието върху бизнеса (ОВБ)*.¹ Анализират се ограничен брой предложения за регулиране, включени в Годишната политическа стратегия на Европейската комисия (ЕК). Обект на оценка са разходите, които фирмите от бизнес-сектора правят за изпълнение на съответните нормативни актове.

ОВБ търпи сериозна критика:

- изключително тесен обхват (концентрира се единствено върху бизнеса);
- късно включване в нормотворческия процес (анализират се предложения за нормативни актове, които вече са включени в Годишната политическа стратегия на ЕК);
- крехка научна основа.

¹ ОВБ се въвежда по време на британското председателство на Съвета на ЕС и (в голяма степен) копира прилагания във Великобритания модел за *Оценка на разходите за изпълнение* (на нормативните актове).

В тази връзка през 90-те години на XX в. ЕК подсилва ОВБ с няколко нови инициативи:

- Опростяване на законодателството в областта на вътрешния пазар (опит за интензифициране на последващата (ex post) оценка на нормативни актове);
- Звено за опростяване на бизнес средата (1997 г.);
- Бизнес тест панел (1998 г.).

Резултатите не са обнадеждаващи и през м. декември, 2000 г. се създава специална консултативна група (известна като група на Манделкерн¹), която трябва да подготви работен план за по-добро регулиране и нов модел за оценка на въздействието. Финалният доклад на групата е готов на 13.11.2001 г. През юни, 2002 г. ЕК представя Работен план за по-добро регулиране [10] и Съобщение за оценка на въздействието. [13] Три месеца по-късно е публикувано първото ръководство за *интегрирана* оценка на въздействието на нормативните актове в ЕС. [16, 9]

Основните характеристики на новия модел могат да бъдат систематизирани така:

- интегриран подход – отчитат се всички (очаквани) *икономически, социални и екологични въздействия* на оценяваните проекти за нормативни актове;
- двустепенна процедура:
 - *встъпителна* оценка на въздействието – задължителна за *всички* инициативи на ЕК за регулиране (проекти на регламенти, директиви и др. документи);
 - *разширена* оценка на въздействието – задълбочен анализ на проектите на нормативни актове с очакван (в резултат на встъпителната оценка) *значителен* икономически, социален или екологичен ефект.
- адекватна методология – *анализ "разходи – ползи"*, анализ на ефективността на разходите, многокритериен анализ и анализ на риска.

През следващите 10 – 12 години оценката на въздействието в ЕС "набира скорост" – натрупва се значителен практически опит, институционалният капацитет заяква, методологическият апарат се шлифова и обогатява. В рамките на първото десетилетие на новия век ЕК публикува две (нови) издания на своето ръководство за оценка на въздействието:

- 2005 г. – Насоки за оценка на въздействието (актуализирани през 2006 г.); [15]
- 2009 г. – Насоки за оценка на въздействието. [14]

Актуалната уредба на оценката на въздействието в ЕС е от 19.05.2015 г. – пакет от документи за "*По-добро регулиране*", в т.ч.:

- Насоки за по-добро регулиране; [12]
- "Инструментариум" за по-добро регулиране. [11]

В структурно отношение Насоките за по-добро регулиране включват *седем основни елемента*:

- по-добро регулиране в Комисията;
- насоки за планиране;
- насоки за оценка на въздействието;
- насоки за подготовка на предложения, прилагане и транспониране;
- насоки за мониторинг;
- насоки за проверки на пригодността;
- насоки за консултации със засегнатите страни.

"Инструментариумът" за по-добро регулиране (допълнение към Насоките в обем от 414 страници) представлява *комплекс от 59 инструмента, обособени в 8 групи*, както следва:

- общи принципи на по-доброто регулиране (инструменти 1 – 3);

¹ По името на нейния председател М. Манделкерн – представител на Франция.

- как да се прави оценка на въздействието? (инструменти 4 – 15);
- как да се идентифицират въздействията при оценки на въздействието, последващи оценки и проверки на пригодността? (инструменти 16 – 31);
- прилагане, транспониране и подготовка на предложения (инструменти 32 – 34);
- мониторинг и осъществяване на интервенция (инструмент 35);
- последващи оценки и проверки на пригодността (инструменти 36 – 49);
- консултации със засегнатите страни (инструмент 50);
- методи, модели и разходи и ползи (инструменти 51 – 59).

III. Опитът на България

За оценка на въздействието по нашите земи се говори от началото на третото хилядолетие. "Огънят се поддържа" главно от неправителствените организации,¹ академичния свят и някои заинтересовани страни. Българската държава (определено) е длъжник на обществото в това отношение. Формално (както често става у нас), нормативна регламентация има (макар и пестелива), но това не означава кой знае какво!? Основните документи, които заслужават внимание са:

- Закон за нормативните актове (Обн., ДВ, бр. 27 от 3 април 1973 г.);
- Указ N 883 за прилагане на Закона за нормативните актове (Обн., ДВ, бр. 39 от 21 май 1974 г.);
- Правилник за организацията и дейността на народното събрание (Обн., ДВ, бр. 97 от 25 ноември 2014 г.);
- Устройствен правилник на министерския съвет и на неговата администрация (Обн., ДВ, бр. 78 от 2 октомври 2009 г.).

С чл. 28 *Законът за нормативните актове* постановява, че:

- "Проектът на нормативен акт заедно с мотивите, съответно доклада към него, се внася за обсъждане и приемане от компетентния орган." (ал. 1); [2]

- "Мотивите, съответно докладът, съдържат:

1. причините, които налагат приемането;
2. целите, които се поставят;
3. финансовите и други средства, необходими за прилагането на новата уредба;
4. очакваните резултати от прилагането, включително финансовите, ако има такива;
5. анализ за съответствие с правото на Европейския съюз." (ал. 2); [2]

- "Проект на нормативен акт, към който не са приложени мотиви, съответно доклад, съгласно изискванията по ал. 2, не се обсъжда от компетентния орган." (ал. 3). [2]²

Според *Правилника за организацията и дейността на народното събрание* "В мотивите вносителят дава становище по очакваните последици, включително и финансови, от прилагането на законопроекта." (чл. 73, ал. 2). [4]

В *Устройствения правилник на министерския съвет и на неговата администрация* има цял набор от разпоредби, които са свързани с оценката на въздействието, в т.ч.:

- "финансова обосновка, одобрена от министъра на финансите:
 - а) за актове, които оказват пряко и/или косвено въздействие върху държавния бюджет, съгласно приложение 2.1; ...;

¹ Институт за пазарна икономика, Център за оценка на въздействието на законодателството и др.

² Любопитната подробност тук е, че (в тълкувателен план) тези разпоредби важат само за законопроектите на правителството и не касаят законодателните инициативи на народното представителство!?

б) за актове, които не оказват пряко и/или косвено въздействие върху държавния бюджет, съгласно приложение 2.2;" (чл. 35, ал. 1, т. 4); [7]

- "стандартна оценка на въздействието върху стопанската активност и заетостта, когато изготвянето на такава е предвидено в законодателната програма" (чл. 35, ал. 1, т. 8). [7]

Въпреки всичко това, специалистите в проблемната област (общо взето) са единодушни – истинска оценка на въздействието на нормативните актове върху бизнеса и домакинствата в България (все още) *няма!*?

На 01.09.2015 г. в Народното събрание е внесен Проект на Закон за изменение и допълнение на Закона за нормативните актове [5].¹ Носеща конструкция на проектозакона е предлаганата нова глава втора "Оценка на въздействието" (§ 3). В конкретен план този пореден опит за *законова* уредба на оценката на въздействието в България предвижда:

- "изследване на социалните, икономическите, екологичните и други ефекти от законодателството, включително върху малките и средните предприятия, неправителствените организации и гражданите" (чл. 19, ал. 1) [5];

- предварителна (*ex ante*) и последваща (*ex post*) оценка на въздействието (чл. 19, ал. 2);

- частична и цялостна предварителна оценка на въздействието (чл. 20, ал. 1);

- отговорност на Народното събрание, съответно Министерския съвет за определяне на условията и реда за планиране и извършване на оценка на въздействието (чл. 19, ал. 3);

- подзаконова нормативна уредба – акт на Народното събрание, съответно наредба за Министерския съвет за определяне на обхвата, методологията за изготвяне и минималното съдържание на частичната и цялостната предварителна оценка на въздействието (чл. 20, ал. 5).

Новият проектозакон е важна стъпка в правилната посока, но търпи известно *прецизиране и усъвършенстване*. Например:

- замяна на определението "частична" (оценка на въздействието) [5] с "въстъпителна";

- дефиниране на понятието "значителни последици" (чл. 20, ал. 3, т. 2) [5];

- създаване на звена за специализиран надзор върху изготвянето на оценки на въздействието в Народното събрание и Министерския съвет.

Заклучение

Регулиране или конкурентоспособност? А защо не, регулиране и конкурентоспособност, или дори – регулиране за конкурентоспособност?! Много икономисти считат, че рационалното (интелигентното) държавно регулиране стимулира иновациите и повишава ефективността. Според Майкъл Портър (един от най-известните изследователи на конкурентоспособността) и Клас Ван Дер Линде, фирма е "непрекъснатото намиране на иновативни решения, в отговор на натиска от всякакъв вид – на конкурентите, на потребителите, на регулаторите." [23] Ключов инструмент за интелигентно регулиране в съвременния свят е оценката на въздействието.

Библиография

[1] БАН (1993). Български тълковен речник, С., Изд. на БАН.

[2] Закон за нормативните актове (Обн., ДВ, бр. 27 от 3 април 1973 г.).

¹ Разработен на основата на "Оценка на въздействието на законодателството: Концепция за практическо въвеждане в нормотворческия процес на Народното събрание и Министерския съвет" [2], одобрена от Съвета за административна реформа на Министерския съвет през април, 2015 г.

- [3] Оценка на въздействието на законодателството: Концепция за практическо въвеждане в нормотворческия процес на Народното събрание и Министерския съвет".
- [4] Правилник за организацията и дейността на народното събрание (Обн., ДВ, бр. 97 от 25 ноември 2014 г.).
- [5] Проектозакон за изменение и допълнение на Закона за нормативните актове (Обн., ДВ, бр. 27 от 3 април 1973 г.), внесен в Народното събрание на Р. България на 01.09.2015 г.
- [6] Указ N 883 за прилагане на Закона за нормативните актове (Обн., ДВ, бр. 39 от 21 май 1974 г.).
- [7] Устройство правилник на министерския съвет и на неговата администрация (Обн., ДВ, бр. 78 от 2 октомври 2009 г.).
- [8] Council on Wage and Price Stability Act, 24.08.1974.
- [9] EC (2002). A Handbook for Impact Assessment in the Commission – How to do an Impact Assessment.
- [10] EC (2002). Better Regulation Action Plan, COM (2002) 278.
- [11] EC (2015). Better Regulation "Toolbox".
- [12] EC (2015). Commission Staff Working Document – Better Regulation Guidelines, SWD (2015) 111.
- [13] EC (2002). Communication on Impact Assessment, COM (2002) 276.
- [14] EC (2009). Impact Assessment Guidelines.
- [15] EC (2005). Impact Assessment Guidelines, with March 2006 update.
- [16] EC (2002). Impact Assessment in the Commission – Guidelines.
- [17] Executive Order 11949 Economic Impact Statements, 31.12.1976.
- [18] Executive Order 12291 Federal Regulation, 17.02.1981.
- [19] Executive Order 11821 Inflation Impact Statements, 27.11.1974.
- [20] OECD (2015). Promoting Inclusive Growth through Better Regulation: The Role of Regulatory Impact Assessment.
- [21] OMB (1971). Memorandum for the Heads of Departments and Agencies, 05.10.1971.
- [22] Paperwork Reduction Act of 1980.
- [23] Porter, M. E. and van der Linde, C. (1995). Green and Competitive: Ending the Stalemate, Harvard Business Review, Vol. 73, № 5.
- [24] Schmid, A. (1969). Effective Public Policy and the Government Budget: A Uniform Treatment of Public Expenditures and Public Rules, The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System, A compendium of Papers submitted to the Subcommittee on Economy in Government of the Joint Economic Committee, Congress of the US, Volume 1, 91st Congress, 1st Session, pp. 579-591.

ПРИОРИТЕТНИ ПРОБЛЕМИ НА ДЪРЖАВНАТА ПОДДРЪЖКА НА КОНКУРЕНЦИЯТА*

PRIORITY PROBLEMS OF STATE SUPPORT OF COMPETITION

Abstract

The research subject in this paper is the fundamental problem of the state support of competition. The key objective of the study is to define the priority problems and policies of the state support of competition. With this view, the competition and innovations are considered in interaction, the role and importance of innovations are specified, and the main issues concerning the competitive innovative thinking are identified. Regarding this, the paper reveals the role of the National Strategy for Intelligent Specialization "2020" as a starting point for systemic thinking and action. On this basis, in this study has been formulated a thesis for a long-term direction (strategy), which Bulgarian economy is necessary to follow in its competitive innovative development. In order to implement this direction, four groups of problems of the state support of competition are distinguished and analyzed in details.

Keywords: strategic competition, state support, innovations; competitive cooperation.

Резюме

Обект на изследване в този научен доклад е фундаменталният проблем за държавната поддръжка на конкуренцията. Ключовата цел на доклада е да се дефинират приоритетните проблеми и политики на държавната поддръжка на конкуренцията. За тази цел конкуренцията и иновациите се разглеждат във взаимодействие, изведени са ролята и значението на иновациите, и са идентифицирани основните проблеми на конкурентното иновативно мислене. Във връзка с това се разкрива ролята на Националната стратегия за интелигентна специализация "2020" като изходно начало за системно мислене и действие. На тази основа в доклада е формулирана теза за дългосрочен курс (стратегия), който е необходимо българската икономика да следва в конкурентното и иновативното си развитие. Разграничени и анализирани в дълбочина са четири групи проблеми на държавната поддръжка на конкуренцията за реализирането на този курс.

Ключови думи: стратегическа конкуренция, държавна поддръжка, иновации, конкурентно сътрудничество.

Избрах темата на статията, изхождайки от това, че тя ще достигне до широк кръг млади хора, влизачи в дебрите на нашата странна икономическа наука и очакващи не толкова готови решения по своите теми, колкото ориентири за системно и конструктивно пазарно мислене. Държавната поддръжка на конкуренцията е подходящ проблем за такава дискусия.

1. Държавната поддръжка на конкуренцията – фундаментален проблем

Налице е недоосъзнаване на тази основна функция на държавата в пазарната икономика в сравнение с другите две: осигуряване на правата на собственост и изпълнение на договорните задължения. Една от причините е в недоосъзнаването на фундаменталния характер на понятието "конкуренция" от самата икономическа наука. Чрез много свои водещи автори икономическата теория опростява понятието "конкуренция" до примитивни примери, които дават повърхностна представа за нейната същност и присъствието и във всички сфери на живот на социума (общностите).

* Проф. д.ик.н. Румен Георгиев, Стопански факултет на Софийския университет "Св. Климент Охридски", rgeorgiev@globalauditservices.com

Държавната поддръжка на конкуренцията се изразява в реализиране на комплекс от конкретни стратегически решения по развитието на формални и неформални правила (институти), научни и социално културни условия, при които на базата на конкурентно сътрудничество (co-opetition) да се постигат положителни резултати от дейността на всички участници в пазарната игра: производители, доставчици, допълнителни, клиенти, потребители и обществото като цяло.

Равнището на конкурентоспособност на страната се определя от способността на отделните фирми и региони да се конкурират на пазара на стоки и услуги. Една страна постига успехи тогава, когато се създават благоприятни условия за реализиране на успешни конкурентни стратегии от икономическите единици в регионите, отраслите или сегментите. [1]

Конкурентната стратегия на фирмата (организацията) е избор на уникален път, еволюционно движение към дългосрочни цели чрез потвърждаване на набелязани фактори и възможности и създаване на конкурентни предимства по пътя към целите. Но за това е нужна среда, която да не свежда конкуренцията до съперничество да бъдеш "първи", ориентирайки се на същите купувачи и предлагайки на клиентите същите продукти и услуги, както и другите фирми в отрасъла или региона. Нужна е среда, която да позволява и стимулира стремежа да бъдеш уникален и различен от другите в разкриването и влагането на своите способности в съвместното създаване на стойности (ценности).

2. Къде е мястото на иновациите?

Налице е ясно изразено противоречие между масовото българско разбиране за иновации и преобладаващото становище в пазарно развитите страни, а именно:

- Масовото българско разбиране за иновации е, че те резултат от технологическа и научна работа – "някой нещо открил и то трябва да се внедри".
- Преобладаващото разбиране за иновациите в пазарно развитите страни е, че те са новостите, чрез които се постига конкурентно предимство за конкретната компания, развитие на пазара, ускорено развитие на икономиката.
- Смесовата общност на стратегическото конкуриране и иновациите е стремежът към *уникалност*.
- Иновациите тръгват от конкретните хора, които искат нещо да направят: да създадат някакъв продукт, да развият компанията си, да реализират постижение в мащабите на отрасъла или страната.
- Иновациите "отгоре-надолу" – това винаги е по-специфичен проблем. "Отгоре-надолу" като правило върви поддръжката.
- Заедно с опростеното виждане за иновациите си отиват и предубежденията за конкуренцията като "война". Напредъкът се базира на мисленето за конкуренцията като конкурентно сътрудничество (co-opetition): сътрудничество при създаване на стойността (ценността) и съперничество при нейното разпределение. [2]

Считам, че в основата на технологиите на конкурентното сътрудничество лежи прост, но построен върху мощна интуиция модел, който синтезира в едно теориите за организационните граници, партньорството и степента на влияние на транзакционните разходи върху ефективното развитие. Технологиите на сътрудничество, като елементи на "co-opetition", са "двигател на иновациите" – могат да обуздават разходи, да повишават качество, да осигуряват растеж и положителна сума на резултатите за всички участници в конкурентната игра.

3. Системността – основен проблем на конкурентното иновативно мислене

Основните въпроси при системното разглеждане на конкуренцията и иновациите могат да се обобщят по следния начин:

- Трябва ли учените сами да създават компании и излизат на пазара или това по-успешно се прави заедно с предприемачите?
- Могат ли специално създаваните внедрителски структури сами да комерсиализират нови идеи и продукти без учения да участва и чувства, че това е негово дете, да живее с него?
- Достатъчни ли са отделни законови актове, грантове, технопаркове, инкубатори, сервиси и т.н. или са нужни и условия за промени в менталността, заедно с внедряването на тези инструменти?

Считам, че отговора на тези въпроси е във виждането за стратегическото конкурентно иновативно мислене като динамично мислене за промяна, както във формалните, така и в неформалните институти (правила), т.е. в дългосрочните социално-културни фактори на съзидателната конкуренция. Това е мислене, подчинено на идеята за "промяна, за да успеем в бъдеще", тоест промяна и в самите ориентири и ценности на субектите на решения, с което те като членове на социума биха могли да се впишат в новата ситуация.

4. Националната стратегия за интелигентна специализация "2020" [3] – изходно начало за системно мислене и действие

Новаторският характер на Националната стратегия за интелигентна специализация "2020" е свързан със следното:

- Изходно понятие: "mindfacturing" или "brainfacturing" (интелигентно или интелектуално производство) – когато интелектуалната продуктивност и интелектуалния капитал постепенно стават основа на богатството.
- В стратегията е направен опит да се обосноват възможностите за постигане на по-висока интелигентност на растежа, чрез развитие на икономиката, базиращо се на знания и иновации.
- Обосновани са приоритетни сектори и визии за концентриране на усилия и сътрудничество на базата на научни изследвания и иновации за постигане на по-висока конкурентоспособност на българската икономика: информационни и комуникационни технологии (ИКТ), фармацевтика, хранителна промишленост, машиностроене и електроника.

Подходът, приложен при разработване на стратегията, позволява да се формулира теза за необходимостта от *дългосрочен курс (стратегия) за преминаване на българската икономика към траектория на развитие, характеризираща се с по-висока скорост на промяна към равномерно влияние на различните фактори на конкурентоспособността и повишаване ролята на иновациите. Той най-кратко може да се нарече курс на създаване на условия за съзидателна конкуренция и "кълъстерно" вписване в европейския и глобален пазар.*

За създаване на такива условия (за конкуренция с положителна сума на резултатите за всички участници в "играта" – производители, клиенти, потребители, доставчици и обществото) са нужни *координирани, дългосрочни политики за държавна поддръжка на конкуренцията*. В тази връзка е полезно да си спомним крилатата фраза "Който иска да получи всичко и веднага, получава нищо и постепенно".

5. Проблеми на поддръжката [4]

Първата група проблеми (политики) на поддръжката се свеждат до целевото регулиране и реструктуриране на естествените монополи

Най-кратко те могат да се формулират така:

- Единно виждане и взаимодействие по формиране и регулиране на фирмите – естествени монополисти (енергетика, водоснабдяване и др.).
- Съхраняване и подкрепа (в качеството на естествени монополи) само на тези инфраструктурни компании, които на базата на *технологическите си особености* снижават издръжките си на единица продукция при увеличаване на обема на производството.
- Регулиране на естествените монополи не в името на ограничаване на инфлацията, а преди всичко за преразпределяне на монополната рента в полза на потребителите и предоставяне на стимули и ресурси, пряко свързани с повишаване на ефективността на компаниите.
- Либерализация на пазара на електроенергия и ускоряване създаването на Българска независима енергийна борса.
- Стимулиране използването на ефективни алтернативни технологии за снижаване на енергоемкостта на производството и за "демократизация на енергията" ("Трета индустриална революция").

В крайна сметка битката за конкурентоспособност на националната икономика не е битка срещу стремежа за "монопол" при едни или други компании, а срещу това този стремеж да се осъществява чрез традиционни бизнес модели, вместо чрез създаване на уникалност и ефективност.

Втората група проблеми (политики) е свързана с усъвършенстването на механизма за финансиране на иновации и регулирането на фондовия пазар

Става дума преди всичко за:

- Облекчаване на регулативните процедури за получаване на публичен статут от неголемите startups (стартъп фирми) на база групово финансиране със собствен капитал;
- Разработване и внедряване на финансови механизми, подпомагащи реализацията на базата на приоритетните сектори на "подривни" иновации и клъстери, ориентирани към възможности за дългосрочен ръст на продажбите;
- Системно и последователно внедряване на съвременни стандарти и практики за разкриване на инсайдерска информация и повишаване ликвидността и капитализацията на финансовия пазар (с оглед ликвидността на новаторите).

Целта е на базата на тези политики да се подпомогне осъществяването на бизнеса чрез постоянни изменения, отбор на по-доброто, специализация и експерименти. Нови стойности и успехи не могат да се постигат, ако не се експериментира и нещата не се разнообразяват и променят непрестанно.

Третата група проблеми (политики) се отнасят до поддръжката на социалния диалог и конкуренцията на работодателите на пазара на труда:

Най-кратко те могат да бъдат формулирани така:

- По-добро обвързване на стимулите за професионална и трудова мобилност с пазара на труда.
- Използване на иновационни инструменти, информационни технологии и нови подходи към професионалното обучение и културното развитие през целия живот.
- Развитие на бипартитния социален диалог и трипартитното концертиране с участието на организациите на социалните партньори като фактор за повишаване на конкурентоспособността на националната икономика. [5]

Специално бих подчертал системния характер на проблема за активизиране на посредничеството на държавата за формиране и реализиране на съвременни технологии за социален диалог, стимулиращ устойчивото развитие и конкурентоспособността на националната икономика. Става дума за политика, която е тясно свързана с тристранното сътрудничество,

социалния диалог и технологиите на лобиране на ниво ЕС в контекста на груповите интереси на партньорите и формирането на различните политики в Съюза. Въздействието върху конкурентоспособността се изразява в насърчаването на предприемачеството, подобряването на гъвкавостта на пазара на труда, създаването на нови пространства за бизнес организациите и провеждането на балансирана политика на устойчиво развитие.

Четвъртата група проблеми (политики) произтича от необходимостта от повишаване на интегриращата роля на научно-образователните организации за развитие на конкурентоспособността на фирмите, регионите и националната икономика:

- Активизиране на разработката и внедряването на компетентностния подход на обучение като междудисциплинарен и интерактивен модел, при който резултата се описва като комплекс от компетенции на специалиста, имащи ценностно – смислова и практико-ориентирана насоченост; формиране на способност и готовност на личността да актуализира компетенциите си и техните компоненти в определени ситуации.

- Формиране на иновационни инфраструктури, подпомагащи преминаването на научните и технологическите разработки от оформяне на интелектуалната собственост до навлизане на пазара на продукти, услуги и иновации ("интегратори" и "технологически брокери").

- Развитие на корпоративни образователни програми, предлагащи по-евтино, но достатъчно качествено обучение в колежи и висши училища в области на знанието, където са възможни ясно определени стандарти за учебен процес и във форми и параметри, търсени от потребителите (сегмент "научете ме да решавам насъщни проблеми", "дайте ми съответният атестат").

- Повишаване на инвестиционната привлекателност и внедряване на многоканална система за финансиране на университетите; промяна във вътрешната система на управление и стимулиране в тях.

- Стимулиране на развитието на електронното обучение чрез Интернет не само в качеството на спомагателно средство в традиционния модел на учебния процес, но и чрез *дистанционни (онлайн) образователни програми* преди всичко в нови потребителски сегменти – за потребители със специфични потребности в сферата на образованието; потребители, търсещи решение на конкретни проблеми; поддръжка на интелектуална активност и обучение през целия живот и т.н.

- Развитие на системата за независим мониторинг и оценка на образователните процеси и продукти;

- Развитие на института за кредитиране на обучението на студентите, с прецизиране на ролята на държавата, работодателите и университетите в него.

Вместо заключение

Често ми се задава въпроса *"Не възлагате ли прекалено големи надежди на ролята на научно-образователния сектор при решаването на проблемите по държавната поддръжка на конкуренцията?"*

Не виждам в съвременното общество друга автономна институция, освен университетите с интегрираните към тях научни организации, която би могла успешно и при това критично да съдейства за формиране и съчетаване в единно-концептуално поле икономическите, организационно-правните и социално-културните фактори по пътя към съзидателна конкуренция и иновационно развитие. Именно те са длъжни и могат, както изисква и Болонската харта на университетите, да бъдат контактната зона на формалните и неформалните институти в обществото.

Придържам се към мнението, че мисията на научно-образователния сектор е не само в създаването и разпространяването на определен набор от специалисти, знания и умения, но и на набор от ценности и поведенчески ориентири, на база на които днешните студенти със своето креативно мислене ще бъдат способни утре и в по-далечно бъдеще (например, след 15-20 години) да избират по-конкурентни пътища за своята страна и своята компания. Механизмите за излизане от продължителните икономически и политически кризисни процеси в света и от т.н. "иновационна пауза", в която се намираме, се коват днес. Ролята, която имат в това университетите не би могло нито да се недооценява, нито да се надценява.

Използвана литература

1. М. Портър, "Конкурентна стратегия", С., 2010 г.
2. А. Брандербургер, Б. Нейлбафф, "Co-opetition. Конкурентноесотрудничество в бизнесе" (Пер.с.англ.), М., 2012 г.
3. "Разработване на Иновационна стратегия за интелигентна специализация" (Електронен ресурс), <http://bit.ly/1Hfmsy>
4. По-подробни обосновки по проблемите вж. Р. Георгиев, "Стратегиране и конкурентоспособност", С., 2013 г.
5. Вж. по проблема Т. Дечев, "Индустриални отношения и сигурност", част I, ВУСИ, 2015 г.

СТОЙНОСТ НА ПАРИТЕ ВЪВ ВРЕМЕТО*

Резюме

Въпросите, които са свързани със стойността на парите във времето са обект на множество научни изследвания, както у нас, така и в чужбина. Те засягат в една или друга степен всички субекти, които си служат с пари и за тях същите имат много голямо практическо значение. Всичко това прави третирането им в настоящия доклад актуално. От съдържателна гледна точка в доклада се възприема почти единодушното становище, че действителната стойност на парите е пряко свързана не само с тяхното количество, но и с покупателната им сила. Установява се обаче, че при изчисляването на въпросната стойност се подценява тяхната покупателна сила и се приема, че количеството и стойността на парите са тъждествени понятия, а промените в количеството на парите дават представа и за промените в тяхната стойност. В доклада се доказва виждането, че между количеството на парите и тяхната стойност, в по-голямата част от случаите, има разлика, тъй като тяхното съвпадение е налице само когато индекса на покупателната сила на парите е единица. На тази основа се предлага и начин за съобразяване на стойността на парите във времето както с тяхното количество, така и с покупателната им сила.

Summary

Questions that are related to the value of money over time are subject to numerous scientific studies, both at home and abroad. They affect in one way or another all those who use them for money and they have a lot of great practical importance. All this makes their treatment in this current report. In substantive terms, the report is perceived almost unanimous opinion that the real value of money is directly linked not only quantity, but also with their purchasing power. It was found, however, that the calculation of this value is underestimated their purchasing power and it is assumed that the quantity and value of money are identical concepts, and changes in the quantity of money and give an idea of changes in their value. The report demonstrates the view that between the quantity of money and its value in the majority of cases, there is a difference, as their match is available only when the index of the purchasing power of money is one. On this basis, it offers a way to bring the value of money over time with both their quantity and to their purchasing power.

Ключови изрази: количество на парите, стойност на парите, ценови равнища, покупателна сила на парите, лихвен фактор, дисконтов фактор

Увод

Въпросите, които са свързани със стойността на парите във времето засягат всички субекти, които си служат с пари и за тях същите имат много голямо практическо значение. Всичко това прави третирането им в настоящия доклад актуално. Изложението на доклада е оформено в две основни части. В **първата част** се прави критичен преглед на теоретичните и практическите представи за стойността на парите. Вниманието е насочено преди всичко към избрана част от авторите, които се занимават с проблемите, засягащи въпросната стойност. **Втората част** е посветена на начина, по който трябва да се установява действителната стойност на парите. Тя е оформена на базата на разбирането, че в повечето от случаите представите за количеството на парите във времето и тяхната действителна стойност не съвпадат, а равенство между тях е налице само тогава, когато индекса на покупателната сила на парите е единица. В **заключението** на доклада се систематизират основните изводи от изследването. Акцентът е поставен върху разликата между паричния израз на количеството на парите и паричния израз на стойността на парите.

* Проф. д.ик.н. Методи Христов, ВУЗФ – София, mhrstov@vuzf.bg

1. Състояние на представите за стойността на парите във времето

Прегледът на представите за стойността на парите във времето може да започне с всеки един от авторите, които са се занимавали или пък се занимават с тази проблематика. Възможно е да се твърди обаче, че изследването на тази стойност започва още с възникването на парите под формата на благородни метали, продължава до настоящия момент и най-вероятно още много години напред ще бъде обект на бъдещи теоретични и практикоприложни проучвания. Тук е достатъчно да се започне с написаното от **Адам Смит** по повод на произхода и употребата на парите, т.е. с това, че според него "...думата **стойност** има две различни значения: понякога тя изразява полезността на даден предмет, а понякога възможността за придобиване на други предмети, предоставяна от притежаването на този предмет." [6] Той твърди още, че в първия случай става въпрос за **потребителната стойност** на този предмет, а във втория – за неговата **разменна стойност**. Пренасянето на втората негова представа за стойността към стойността на парите във времето дава основание да се направи извод, че тя трябва да се свързва с покупателната им сила. В една или друга степен, явно или пък в скрита форма едва ли има изследовател, който да оспорва тази връзка. Въпреки това могат да бъдат посочени много чуждестранни и български автори, които опитвайки се да изчислят съответната стойност на парите пренебрегват нейната зависимост от покупателната им сила.

Така например **Пол А. Самуелсън** (*Paul Anthony Samuelson*), който е първия американски икономист, удостоен с Нобелова награда за икономика (1970) и е наричан "баща на модерната икономика" в съавторство с **Виллям Д. Нордхаус** твърдят, че "*Главното, което трябва да се запомни за настоящата стойност (настоящата стойност на парите – MX) се състои в това, че бъдещите плащания се оценяват като по-малко ценни в сравнение със сегашните и затова първите от тях се **дисконтират** (обезценяват) спрямо вторите.*" [5] Това тяхно мнение се потвърждава и от добавката им, че "*Капиталовите блага и финансовите активи пораждаат поток от доходи във времето. Този поток може да се представи като настояща стойност (настояща стойност на парите – MX)...като се изчисли каква сума от пари в настоящия момент трябва да бъде достатъчна за да генерира тези доходи при даден пазарен лихвен процент.*" [5] Всичко това показва, че тези автори не вземат под внимание връзката на стойността на парите с тяхната покупателна сила или пък, че приемат индекса на покупателната сила на парите да е равен на единица.

Аналогично разбиране за стойността на парите споделя и световно известният американски икономист **проф. д-р Фр. Мишкин**, който на страниците на своето мащабно по своя обем и значимо по съдържанието си изследване, посветено на теорията на парите, банковото дело и финансовите пазари поддържа становището, че настоящата стойност (PV) се установява чрез дисконтиране на бъдещата стойност (CF), т.е. чрез използване на следващата формула [1]:

$$PV = \frac{CF}{(1+i)^n} \quad (1)$$

където:

- CF е бъдещ паричен поток;
- i – годишен лихвен процент;
- n – брой години.

От примера пък, който е представен в рамките на същия литературен източник може да се направи извод, че според него бъдещата стойност на парите (FV) е равна на тяхната нас-

тояща стойност, умножена със съответния лихвен фактор, т.е., че тя се изчислява с помощта на следващата формула:

$$FV = PV \cdot (1 + i)^n \quad (2)$$

При едно по-дълбоко вникване в съдържанието на тези твърдения на Фр. Мишкин не е трудно да се направи извод, че и в двата случая става въпрос за промени, които настъпват в количеството на парите, а не в тяхната стойност или пък да се предположи, че и той достига до това мнение приемайки, че индекса на покупателната сила на парите е равен на единица.

Това виждане за стойността на парите се споделя и от много други утвърдили се български автори. Така например **проф. д-р Милети Младенов** най-напред с пълно основание признава, че *"По-важно понятие е стойността (ценността) на парите, която без оглед на стандарта зависи от тяхната покупателна сила, т.е. от възможността с парите да се придобие (купи) определено количество стоки и услуги. Инфлацията или спадането на стойността на парите означава, че с определено количество пари може да се купи по-малко количество от даден набор стоки и услуги. Дефлацията е увеличение на стойността на парите и тогава дадено количество пари се разменя за по-голяма кошница стоки и услуги."*[2] Успоредно с това обаче той допуска в тази своя публикация да бъдат представени съответни таблици за изчисляване на бъдещата и настоящата стойност на парите, разработени от гл. ас., д-р Ирина Казанджиева, в които се използват следващите две формули:[2]

- за бъдещата стойност на парите – 1 лв. = $(1 + i)^n$ (3)

- за настоящата стойност на парите – 1 лв. = $\frac{1}{(1 + i)^n}$ (4)

Очевиден е фактът, че чрез тези формули отново се установява не бъдещата и настоящата стойност на парите, а техните бъдещи и настоящи количества, тъй като при тях също не се взема под внимание възможността за настъпване на промени в покупателната сила на парите. И в този случай може да се предполага само, че изчисленията в таблиците са направени при индекс на покупателната сила, който е равен на единица.

От своя страна **проф. д.ик.н. Георги Петров** по аналогичен начин, подценявайки покупателната сила на парите твърди, че *"Бъдещата стойност на вложените сега пари се определя, като тяхната сума се умножи с тъй наречения **сложен лихвен фактор**".*[4] Успоредно с това той приема още, че *"Настоящата стойност може да се определи, като бъдещият (очакваният) доход от инвестицията се дисконтира с изискуемата норма на възвръщаемост."*[4]

Този подход за изчисляване на бъдещата и настоящата стойност на парите се възприема и от **проф. д-р Надежда Николова**. Нейното твърдение, че *"Тази концепция отразява същността на парите като капитал и се абстрахира от промените в тяхната покупателна сила в битието им на средство за размяна...."*[3] едва ли може да се приеме като оправдателен аргумент. Най-напред много трудно може да се докаже, че същността на парите като капитал е различна от тяхната същност като особен вид стока, изпълняваща присъщите им парични функции, към които спада и функцията средство за размяна (средство за обръщение – МХ). Не трябва да се пренебрегва и фактът, че парите като капитал са предназначени за закупуване на съответни фактори на производство, чрез които след това се осъществява производствен процес, произвеждат се нови стоки и в резултат на тяхната продажба се получава отново съответен паричен капитал. При това положение едва ли е без значение каква

е покупателната сила както на първично появилия се паричен капитал, така и на паричния капитал, който се получава след продажбата на ново произведените количества стоки. В първия случаи става въпрос за паричния израз на настоящата стойност на парите, а във втория случаи – за паричния израз на бъдещата стойност на парите. Валидността на тези изводи се потвърждава и от направената констатация, че въпросната концепция "...е валидна и при нулева инфлация".[3] Да, това е така, тъй като при нулева инфлация индекса на покупателната сила на парите е равен на единица. Тя обаче не е валидна в случаите когато този индекс е по-малък или по-голям от единица.

Всичко това налага да се търсят адекватни подходи за изчисляване на стойността на парите във времето, т.е. да се вземе под внимание зависимостта на тази стойност от промените в покупателна сила на парите.

2. Възможни подходи за установяване на бъдещата и настоящата стойност на парите

Проучванията показват, че когато се търси стойността на парите във времето винаги трябва да се държи сметка за тяхната покупателна сила. Успоредно с това при установяването на бъдещата и настоящата стойност на парите най-напред трябва да се взема под внимание **разликата, която обективно съществува между паричния израз на количеството на парите и паричния израз на тяхната стойност**. Не трябва да се пренебрегва фактът, че количеството на парите, дава представа за тяхната бъдеща или настояща величина (маса), измерена в пари, независимо от покупателната им сила, а стойността на парите, независимо от тяхното количество, измерена отново в пари, зависи от тяхната покупателна сила. Това означава, че количеството на парите не се влияе от промените в ценовите равнища, а стойността на парите се запазва или променя в зависимост от състоянието на ценовите равнища, което се измерва чрез съответните индекси на цените (ИЦ), т.е. чрез следващата известна формула:

$$\text{ИЦ} = \frac{C1.Ц1}{C1.Ц0} \quad (5)$$

където:

C1 е количество на стоките;

Ц1 – текущи цени;

Ц0 – базови цени.

От своя страна влиянието на ценовите равнища върху стойността на парите се установява чрез известните както в теорията така и в практиката **индекси на покупателната сила на парите (I)**, които представляват реципрочни величини на съответните ценови индекси. За тази цел, както е известно се използва следващата формула:

$$I = \frac{1}{\text{ИЦ}} \quad (6)$$

На тази основа когато се търсят подходи за установяване на паричния израз както на **бъдещето количество пари (FV)**, така и на **настоящото количество пари (PV)**, при избран лихвен процент и сложно олихвяване, могат да бъдат използвани следващите отново известни формули:

$$\bullet \text{ за бъдещото количество пари} - FV = PV \cdot LF \quad (7)$$

$$\bullet \text{ за настоящото количество пари} - PV = FV \cdot DF \quad (8)$$

където:

LF е лихвен фактор;

DF – дисконтов фактор.

Тези формули показват, че паричният израз на бъдещото количество пари е равен на паричния израз на тяхното настоящо количество, умножен по съответния лихвен фактор, а паричният израз на настоящото им количество е равно на паричния израз на тяхното бъдещо количество, умножен по дисконтовия фактор (ДФ). Така например при положение, че лихвеният процент (i) е равен на 3%, а лихвените периоди (n) са 2, това в рамките на един лев напълно се потвърждава от данните, които се съдържат в следващата таблица:

Таблица 1

PV	LF	FV	DF	PV
1	2	3	4	5
		1,06		1,0
1,00	1,0609	(к.1 . к.2)	0,9426	(к.3 . к.4)

Очевиден е фактът, че при това изчисление както паричният израз на бъдещото количество пари, така и паричният израз на настоящото количество пари не са зависими от покупателната сила на парите. **Това е неоспоримо доказателство за посоченото вече погрешно използване на тези формули за изчисляване на паричния израз на бъдещата и настоящата стойност на парите.**

За отстраняването на тази погрешност при установяването на **паричния израз на бъдещата и настоящата стойност на парите (FV* и PV*)** трябва да се използват **бъдещия и настоящия индекс на покупателната сила на парите (FI и PI)** в рамките на следващите две формули:

$$\bullet \text{ за бъдещата стойност на парите} - FV^* = (PV \cdot LF) \cdot FI \quad (9)$$

$$\bullet \text{ за настоящата стойност на парите} - PV^* = (FV \cdot DF) \cdot PI \quad (10)$$

Тези формули показват, че паричният израз на бъдещата стойност на парите е равен на паричния израз на тяхното бъдещо количество, умножено по бъдещия индекс на покупателната сила на парите, а паричният израз на настоящата стойност на парите е равен на паричния израз на тяхното настоящо количество, умножено по настоящия индекс на покупателната сила на парите.

При тези изчисления не трябва да се подценява и фактът, че за разлика от настоящия индекс на покупателната сила на парите (PI), който винаги е равен на единица, прогнозният бъдещ индекс на тяхната покупателната сила (FI) може да бъде равен на единица, по-малък от единица или пък да е по-голям от единица. Така например **ако бъдещият индекс на покупателната сила на парите е равен на единица** това ще означава, че паричният израз на бъдещата стойност на парите ще бъде равен на паричния израз на бъдещото количество пари, а паричният израз на настоящата стойност – на паричния израз на настоящото количество пари. Това, при бъдещ индекс на цените (БИЦ), равен на 100,0%, напълно се доказва от данните за един лев, които се съдържат в следващата таблица:

Таблица 2

PV	ЛФ	FV	БИЦ	FI	FV*	ДФ	PV	PI	PV*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1,00	1,0609	1,06 (к.1 . к.2)	100%	1,0	1,06 (к.3 . к.5)	0,9426	1,0 (к.3.к7)	1,0	1,0 (к.8 . к.9)

Картината значително се променя ако **бъдещият индекс на покупателната сила на парите бъде по-малък от единица**. Това, отново за един лев, при бъдещ индекс на цените, равен на 200% напълно се доказва от данните, които се съдържат в следващата таблица:

Таблица 3

PV	ЛФ	FV	БИЦ	FI	FV*	ДФ	PV	PI	PV*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1,00	1,0609	1,06 (к.1 . к.2)	200%	0,5	0,53 (к.3 . к.5)	0,9426	1,0 (к.3.к7)	1,0	1,0 (к.8 . к.9)

Данните от таблицата показват, че в този случай паричният израз на бъдещата стойност на парите е по-малък от паричния израз на тяхното бъдещо количество, а паричният израз на тяхната настояща стойност е равен на паричния израз на тяхното настоящо количества.

Различна е също така картината, при която **бъдещият индекс на покупателната сила на парите е по-голям от единица**. Това, за един лев, при положение, че бъдещият индекс на цените е 62,5% напълно се потвърждава от данните които се съдържат в следващата таблица:

Таблица 4

PV	ЛФ	FV	БИЦ	FI	FV*	ДФ	PV	PI	PV*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1,00	1,0609	1,06 (к.1 . к.2)	62,5%	1,6	1,70 (к.3 . к.5)	0,9426	1,0 (к.3.к7)	1,0	1,0 (к.8 . к.9)

Данните от тази таблица показват, че в този случаи паричният израз на бъдещата стойност на парите е по-голям от паричния израз на тяхното бъдещо количество, а паричният израз на настоящата им стойност е равен на паричния израз на тяхното настоящо количество.

Проучванията показват, че прокрадващото се предположение, че нивото на ценовите равнища може да бъде константна величина и да не оказва влияние върху разликата между паричния израз на количествата на парите и техните стойности, не съответства на реалната действителност. То по-скоро може да се приеме като изключение, а не като правило. На тази основа е възможно да се твърди, че при установяването на паричния израз на бъдещата и настоящата стойност на парите следва да се държи сметка за състоянието не само на промените в паричния израз на количеството на парите, но и за настъпващите изменения в паричния израз на стойността на парите, дължащи се на динамиката в ценовите равнища и съответстващите на нея състояния на индексите на покупателната сила на парите.

Заклучение

От изложението до тук мога да бъдат направени следващите основни изводи:

Първо, погрешно е разбирането, че паричният израз на количеството на парите винаги е тъждествен с паричния израз на тяхната стойност. Това е налице само когато

няма промени в ценовите равнища, т.е. когато индекса на покупателната сила на парите е равен на единица. Подобна ситуация обаче може да се третира само като изключение, а не като правило. Всичко това показва, че **е погрешно и мнението, според което промените в количеството на парите винаги дават представа за измененията в тяхната стойност.**

В т о р о, твърдението, че паричният израз на настоящата стойност на парите винаги е по-голям от паричния израз на тяхната бъдеща стойност също е погрешно. Това е възможно само когато бъдещия индекс на покупателната сила на парите е по-малък от единица, т.е. тогава когато ценовите равнища нарастват и създават предпоставки за стопяване на част от бъдещата стойност на парите. Когато индекса на покупателната сила на парите е равен или по-голям от единица паричният израз на бъдещата стойност на парите е по-голям от паричния израз на тяхната настояща стойност.

Т р е т о, предлаганите таблици за установяване на бъдещата и настоящата стойност на парите дават представа не за паричния израз на тези стойности, а за паричния израз на бъдещото и настоящото количество пари. Тяхната валидност по отношение на стойността на парите е налице само когато индекса на покупателната сила на парите е равен на единица. Очакванията, че ако при тези таблици се вземат не номиналните, а реалните лихвени проценти ще се получат въпросните стойности, са неоснователни.

Ч е т в ъ р т о, безспорен е фактът, че **паричният израз на стойността на парите във времето, като променлива величина, зависи единствено от промените в ценовите равнища,** които се измерват с помощта на ценовите индекси. Това тяхно влияние намира проявление в индексите на покупателната сила на парите, които представляват реципрочен израз на ценовите индекси. С помощта на тези индекси в крайна сметка чрез умножение на паричния израз на количеството на парите се достига до паричния израз на стойността на парите.

П е т о, този подход за установяване на паричния израз на стойността на парите във времето има универсален характер. Той се използва и когато се правят изчисления, свързани с оценяването на съответните инвестиционни проекти. Както е известно един от най-често прилаганите подходи при тях е търсенето на **паричния израз на нетната настояща стойност.** За тази цел се прави съпоставка между паричния израз на настоящата стойност на бъдещите приходи с настоящата стойност на инвестиционните разходи. Това е напълно коректно, тъй като в този момент индекса на покупателна сила на парите е равен на единица, а паричният израз на тяхната стойност е равен на паричния израз на тяхното количество.

Използвани литературни източници

- [1] Мишкин, Фр. Теория на парите, банковото дело и финансовите пазари, София, 2014, с. 98
- [2] Младенов, М. Пари. Банки. Кредит, София, 2015, с. 35, с. 401-412
- [3] Николова, Н. Основи на финансите, София, 2009, с. 132
- [4] Петров, Г. Основи на финансите на фирмата, София, 2000, с. 28, с. 31
- [5] Самуълсон, П. и Нордхаус, В., Экономика, Москва, 2000, с. 291, с. 292
- [6] Смит, А., Богатство на народите, София, 1983, с.29
- [7] Трифонов, Тр., Трифонова, В. и Трифонова, С., Корпоративни финанси, София, 1999, с. 187-194

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИНФИЦИРОВАНИЕ КАК АТТРИБУТИВНАЯ КАТЕГОРИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МАКРОСИСТЕМ*

ECONOMIC INFECTING AS ATTRIBUTIVE CATEGORY of RESEARCH of CRISIS PROCESSES of SOCIO-ECONOMIC MACROSYSTEMS

Annotation

Most attention of modern researchers to the crisis infection is concentrated on approaches which examine financial intercommunications between countries and поведенческие aspects of functioning of international financial markets as ductings of distribution of unfavorable economic vibrations. The "export" of the crisis phenomena from one country to other takes place not only through financial relations and global competition. There are less transparent reasons which depend on the irrational conduct of investors. Motive reason of such crises is unconnected with an economy, and only with that to the moment of import of crisis from other country the internal economic indicators of this country do not give pre-conditions for a disturbance.

In addition, the crisis infecting does not need to be examined as fundamental reason of origin and distribution of crises, it is a mechanism of their distribution quick, and reason of origin is covered in something other. The mechanism of infecting will be realized through the certain instruments of distribution of world crises basic from which is: foreign trade, financial, informative, political and other ductings, and also general external shocks and similar macroeconomic terms. Infecting does not depend on the dynamics of fundamental macroeconomic indexes, but here, countries with a healthy internal and external macroeconomic situation less sensible to the effects infecting.

Аннотация

Наибольшее внимание современных исследователей кризисной инфекции сконцентрировано на подходах, которые рассматривают финансовые взаимосвязи между странами и поведенческие аспекты функционирования международных финансовых рынков как каналов распространения неблагоприятных экономических колебаний. "Экспорт" кризисных явлений с одной страны к другой происходит не только через финансовые отношения и глобальную конкуренцию. Существуют и менее прозрачные мотивы, которые зависят от иррационального поведения инвесторов. Движущий мотив таких кризисов не связан с экономикой, а лишь с тем, что к моменту импорта кризиса из другой страны внутренние экономические индикаторы данной страны не дают предпосылок для обеспокоенности.

Кроме того, кризисное инфицирование не стоит рассматривать как фундаментальную причину возникновения и распространения кризисов, это быстрее механизм их распространения, а причина возникновения кроется в чем-то другом. Механизм инфицирования реализуется через определенные инструменты распространения мировых кризисов, основными из которых является: внешнеторговый, финансовый, информационный, политический и другие каналы, а также общие внешние шоки и подобные макроэкономические условия. Инфицирование не зависит от динамики фундаментальных макроэкономических показателей, но при этом, страны со здоровой внутренней и внешней макроэкономической обстановкой менее чувствительные к эффектам инфицирования.

За последние десятилетия существенно увеличилось количество публикаций, где исследуются экономические кризисы и эффект contagion ("инфицирование"), как одно из последствий глобализации экономики. Этот термин появился во второй половине 1990-х годов и не является абсолютно новым в экономической теории. Однако в научной литературе пока

* Кандидат экономических наук, доц. Талах, В. И., Луцкий национальный технический университет, Украина. talaxvi@gmail.com

еще не выработано единственного определения понятия инфиирование, как экономическое явления, его места и роли в возникновении и распространении кризисных процессов и тому подобное. Так, Б. Эйченгрин, Е. Роуз и Ч. Уиплош в своей работе определяют инфиирование как систематический эффект, который отображает вероятность спекулятивного нападения, которое развивается от одной валюты к другой. К. Рейнхард и Г. Камински рассматривают инфиирование как ситуацию, при которой информация о кризисе, который состоялся где-нибудь, увеличивает вероятность внутреннего кризиса. Г. Дорнбуш считает, что инфиирование предусматривает значительное увеличение межрыночных связей после шока, полученного отдельной страной (или группой стран). К. Фаверо и Ф. Джавацци под инфиированием понимают экономические изменения в ходе шоков, переданные от одной страны к другой в период кризиса. С. Едвардс под инфиированием понимает ситуацию, при которой длительность и величина переданного на международном уровне шока превосходят ожидания экономических агентов. Л. Хернандез и Г. Вальдес отмечали, что инфиирование – это когда финансовые трудности в одной стране приводят к наступлению аналогичной ситуации в другой. При этом под финансовыми трудностями они понимают девальвацию, банковские банкротства, мораторий на долговые обязательства, то есть фактически все три основных элемента финансового кризиса. Л. Кодрес и М. Притскер определяли инфиирование как движение цен на одном рынке, который вызывается шоком на другом.

В целом отмеченные исследования можно разделить на две основных группы: те, которые являются сугубо теоретическими и те, которые имеют эмпирический характер. Теоретические работы пытаются предоставить обоснование и объяснение этим явлениям, а также создать на их основе определенные модели. В исследованиях эмпирического характера, в первую очередь, анализируются факторы, которые вызывают кризисы и инфиирование. Такие работы обеспечивают теоретическое направление широким набором фактов и явлений. Различают такие основные концепции международного инфиирования:

Первая – подчеркивает "эффект перемещения" (spillover), то есть неконтролируемый внешний эффект, который отображает обычную взаимозависимость стран с рыночной экономикой. На практике это значит, что общемировые или региональные шоки распространяются между странами через разнообразные связи, в том числе через перемещение избыточного спроса из одного рынка на другой. Подобный эффект перемещения, как вредное влияние, вспоминался в работах С. Гарлача и Ф. Сметса [1]. Г. Камински и К. Рейнхард называли такой тип инфиирования таким, которое основывается на фундаментальных макроэкономических показателях (fundamental-based contagion) [2, С.1-48].

Вторая – рассматривает инфиирование как следствие иррационального поведения инвесторов или финансовых агентов (финансовая паника, стадное поведение, внезапная (необоснованная) потеря доверия и тому подобное). Распространение кризиса, который возник в одной стране, на другие аналогичные страны может состояться в ситуации, когда инвесторы (внутренние и иностранные) имеют неполную информацию о реальном экономическом и финансовом положении страны. Тогда событие, которое содержит информацию об одной стране, может рассматриваться как такая, которая содержит информацию о подобных странах.

Кризисная инфекция в общем понимании являет собой процесс передачи рыночных колебаний от одной страны к другой, что проявляется в синхронных изменениях в валютных курсах, процентных ставках, ценах на ценные бумаги и потоках капитала [3, с. 179].

Анализ многочисленных научных работ, посвященных этому явлению, позволяет выделить несколько разных научных подходов относительно механизмов распространения кризисной инфекции. Рассмотрим каждый из них более детально.

Первый из них базируется на том, что страны, подобные по макроэкономическим и финансовым показателям и особенностям функционирования их экономик, являются одинаково

во уязвимыми для кризиса, который, начавшись в одной стране, легко распространяется и на другую. Эта точка зрения представлена, например, Дж. Саксом, А. Торнеллом и А. Веласко, которые показали существенную зависимость возникновения кризисов от таких внутренних факторов, как переоцененный реальный валютный курс, слабая банковская система и низкий уровень международных резервов [4]. Б. Айхенгрин, Е. Роуз и Ч. Виполош показали, что главный фактор – это принадлежность к тому же самому культурно-историческому региону, а не тесное торгово-экономическое партнерство. Фактически, если в любой из стран региона имела место девальвация, то у инвесторов могут возникнуть сомнения, что в стране с аналогичной ментальностью явления могут развиваться за теми же сценариями [5, с. 3].

Основой второго подхода является тезис о распространении кризисов через внешнеторговые связи между странами с помощью механизма так называемой "конкурентной девальвации", который освещен в работах С. Герлаха и Ф. Сметса [6], Ч. Ху и К. Каса [7], Р. Глика и Е. Роуза [8].

В общих чертах этот механизм заключается в следующем. Девальвация национальной валюты определенной страны автоматически приводит к уменьшению конкурентоспособности товаров других стран, с которыми эта страна конкурирует на третьих рынках, и, соответственно, к сокращению их экспортных поступлений, что создает определенное девальвационное давление на их собственные валюты. Поскольку наибольшая интенсивность торговых связей наблюдается в региональном масштабе, эффект конкурентной девальвации может быть объяснением региональной природы валютных кризисов.

Однако объяснение реальных примеров международного распространения кризисов с помощью механизма конкурентной девальвации сталкивается с несколькими обстоятельствами:

- этот механизм является принципиально непригодным для объяснения распространения кризисов между странами, которые не имеют интенсивных торговых связей;
- действие такого механизма является достаточно медленным и не может объяснять случаи чрезвычайно быстрого распространения кризисных явлений, как это было, например, во время кризиса в юго-восточной Азии.

Именно поэтому наибольшее внимание современных исследователей кризисной инфекции сконцентрировано на подходах, которые рассматривают финансовые взаимосвязи между странами и поведенческие аспекты функционирования международных финансовых рынков как канал распространения неблагоприятных экономических колебаний. Распространение кризисов через финансовые взаимосвязи между странами происходит в результате действия следующих взаимосвязанных механизмов:

- убытки в пораженной кризисом стране могут вынуждать международные банки продавать активы в других странах для возобновления своей капитализации [9,10];
- резкий рост риска кредитно-инвестиционного портфеля в пораженной кризисом стране предопределяет действия международных инвесторов относительно уменьшения совокупного риска их портфелей путем сокращения активов с высокой степенью риска и на рынках, которые исторически имеют значительную корреляцию с рынком, пораженным кризисом [11];
- дефицит ликвидности у финансовых посредников, что возникает в результате кризиса в одной стране, может предопределять необходимость продажи активов в других странах и другое [12].

Подытоживая выше изложенное, можно сделать следующие выводы:

1. Экономические кризисы происходят как в менее, так и в более либеральных социально-экономических системах. В результате "инфицирования" (contagion) кризис, возникнув в отдельных странах, может приобретать мировой масштаб.

2. Действие внешних шоков в большинстве случаев не провоцирует кризисов непосредственно, однако негативные экономические эффекты, которые предопределяются ими, углубляют имеющиеся экономические деформации в национальных экономиках и убыстряют наступление кризиса. Фактически, ни один из известных макроэкономических или региональных кризисов не был вызван определенными одномоментными шоками, в их основе лежали результаты достаточно долговременных процессов, которые действовали в экономиках пораженных стран.

3. Главным каналом, который предопределяет стремительное распространение кризисных явлений, как в пределах конкретных географических регионов, так и за их пределами, является совокупность финансовых взаимосвязей между странами, как прямых, так и опосредствованных международными финансовыми рынками. Глобальные предпосылки распространения кризисной инфекции заключаются в современном характере развития мирового хозяйства, которое отмечается ростом интеграции национальных экономик к экономике глобальной, которая предопределяет увеличение их зависимости от конъюнктуры международных рынков при условиях либерализации всех видов экономической активности.

4. "Экспорт" кризисных явлений с одной страны к другой происходит не только через торгово-экономические (финансовые) отношения и глобальную конкуренцию. Существуют и менее прозрачные мотивы, которые зависят от иррационального поведения инвесторов. Движущий мотив таких кризисов не связан с экономикой, а лишь с тем, что к моменту импорта кризиса из другой страны внутренние экономические индикаторы данной страны не дают поводы для беспокойства.

5. Кризисное инфицирование, на наше мнение, не стоит рассматривать как фундаментальную причину возникновения и распространения кризисов, это, прежде всего, механизм их распространения, а причина возникновения кроется в чем-то другом. Механизм инфицирования реализуется через определенные инструменты распространения мировых кризисов, основными из которых является: внешнеторговый, финансовый, информационный, политический и другие каналы, а также общие внешние шоки и подобие макроэкономических условий. Инфицирование не зависит от динамики фундаментальных макроэкономических показателей (при этом, страны со здоровой внутренней и внешней макроэкономической обстановкой менее чувствительные к эффектам инфицирования).

Библиография

[1] Gerlach S. Contagious Speculative Attacks (S. Gerlach, F. Smets ()) European Journal of Political Economy. – 1995. – Vol. 11 (1), March. – P. 45–63.

[2] Kaminsky G. L. Leading Indicators of Currency Crises (G. L. Kaminsky, S. Lizando, C. M. Reinhart ()) IMF : Staff Papers. – 1998. – Vol. 45 (1). – P. 1–48.

[3] Rudiger Dornbusch, Yung Chul Park, Stijn Claessens. Contagion: understanding how it spreads () The World Bank Research Observer #15/2. – World Bank. – August 2000. – P.177-197.

[4] Sachs, Jeffrey, Aaron Tornell, and Andrés Velasco (1996). "Financial Crises in Emerging Markets: The Lessons from 1995", Brookings Papers on Economic Activity.

[5] Eichengreen B., Andrew K. Rose, Charles Wypsoosg, Contagions Currency Crisis. NBER Working Paper № 5681. – Cambridge, Massachusetts: NBER. – July 1996. – 50 p.

[6] Gerlach, Stefan and Frank Smets (1994). "Contagious Speculative Attacks", CEPR Discussion Paper No. 1055.

[7] Huh, Chan and Kenneth Kasa (1997). "A Dynamic Model of Export Competition, Policy Coordination and Simultaneous Currency Collapse", Federal Reserve Bank of San Francisco Center for Pacific Basin Studies. Working Paper No. PB97-08.

[8] Reuven Glick, Andrew K. Rose. Contagion and trade: explaining the incidence and intensity of currency crises. – December 1998. – 30 p.

[9] Caroline Van Rijckeghem, Beatrice Weder. "Sources of Contagion – Finance or Trade". – IMF Working Paper #99/146. – IMF. – October 1999. – 28 p.

[10] Calvo G. Contagion in emerging markets: when Wall Street is a carrier. – University of Maryland, 1999.

[11] Folkerts-Landau D., Garber P. Capital flows from emerging markets in a closing environment () Global Emerging Markets. – Deutsche Bank.– 1998.

[12] Goldgajn I., Valdes R. Capital flows and the twin crisis: the role of liquidity. – IMF Working paper #97/87. – 1997.

ЕФЕКТИ ОТ НЕКОНВЕНЦИОНАЛНАТА ПАРИЧНА ПОЛИТИКА НА НУЛЕВИ И ОТРИЦАТЕЛНИ ЛИХВЕНИ ПРОЦЕНТИ*

Резюме

Основната цел на статията е да се анализират ефектите от възприетата политика на понижаване на ключовите лихвени проценти до нулеви, дори отрицателни нива. Това е една от основните мерки на неконвенционалната парична политика, провеждана от водещите централни банки по света в условията на глобалната финансова криза. Настоящото изследване се фокусира върху лихвената политика на Европейската централна банка (ЕЦБ).

Ключови думи: неконвенционална парична политика; отрицателни лихвени проценти; количествено улеснение.

Effects from the Unconventional Monetary Policy of Zero and Negative Interest Rates¹

Abstract

The key objective of the paper is to analyze the effects from the implementation of the central bank monetary policy oriented to zero and even negative interest rates. This is one of the main measures of the unconventional monetary policy, conducted by the key central banks in the world during the global financial crisis. The current research is focused on the interest-rate policy of the European Central Bank (ECB).

Keywords: unconventional monetary policy; negative interest rates; quantitative easing.

Въведение

Паричното предлагане, създавано в икономиката, зависи от паричната политика на централната банка. При нормални условия тази политика се провежда чрез определяне на ключовите лихвени проценти. Те, на свой ред, оказват влияние върху останалите лихвени проценти в икономиката.² Мандатът на ЕЦБ е да осигурява ценова стабилност в еврозоната чрез поддържане на инфлационен темп на ниво до 2%, но близо до 2% в рамките на средносрочен период. По подобие на повечето централни банки, ЕЦБ влияе върху инфлацията чрез определянето на лихвените проценти. Ако ЕЦБ желае да се бори с твърде висока инфлация, тя обикновено повишава лихвените проценти, правейки по-скъпи кредитите и по-привлекателни спестяванията. Обратно, ако ЕЦБ желае да се бори с твърде ниска инфлация, тя понижава лихвените проценти.

При изключителни обстоятелства, като финансови кризи, централната банка може също да влияе върху количеството на парите директно чрез покупка на активи или чрез "**количествено улеснение**" (quantitative easing). Когато краткосрочните лихвени проценти достигнат ефективната долна граница, не е възможно централната банка да предоставя по-нататъшни стимули за икономиката чрез понижаване на лихвения процент. В този случай един възможен начин за осигуряване на монетарни стимули за икономиката е чрез количествени улеснения, като например програми за покупка на активи от страна на централните банки.

В условията на глобалната финансова криза в резултат на рязкото и драстично забавяне на икономическата активност вследствие се наблюдава коренна промяна в паричната поли-

* Доц. д-р Силвия Трифонова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, Университет за национално и световно стопанство (УНСС), София; email: trifonovasilvia@yahoo.com

¹ Assoc. Prof. Silvia Trifonova, PhD, Department of Finance, Faculty of Finance and Accountancy, University of National and World Economy (UNWE), Sofia; email: trifonovasilvia@yahoo.com

² За повече подробности вж.: ECB, *The Monetary Policy of the ECB*, European Central Bank, Frankfurt am Main, 2004.

тика, провеждана от световните централни банки – ЕЦБ, Федералната резервна система (ФРС) на САЩ, Японската централна банка (ЯЦБ) и Английската централна банка (АЦБ). И четирите водещи централни банки пристъпват към агресивно понижаване на основните лихвени проценти в условията на глобалната финансова криза. В условията на рязък спад на производството и нисък вътрешен инфлационен натиск, конвенционалните правила на паричната политика обуславят спад на номиналните лихвени проценти до равнища, близки до нулата. Това настъпва, когато алтернативата за държане на пари в брой престава да носи доходност. Номиналните лихвени ставки стигат до нулата, което означава, че централните банки губят един от традиционните си парични инструменти – краткосрочният номинален лихвен процент.

Основната цел на статията е да се анализират ефектите от възприетата политика на понижаване на ключовите номинални лихвени проценти до ефективната долна граница и въвеждането на отрицателни лихвени нива по депозитното улеснение на ЕЦБ. Фокусът се поставя върху тази мярка на неконвенционалната (нестандартна) парична политика в условията на твърде слабо икономическо възстановяване в еврозоната, трайно свиване на кредитирането и прекалено дълго задържане на инфлацията на твърде ниско ниво.

Интересът към подобно изследване е мотивиран от продължителното времетраене на политиката на нулеви лихвени проценти, а понастоящем и от въвеждането на отрицателни лихвени нива по депозитното улеснение на ЕЦБ. Също така интерес представляват сигналите, които дава тази тенденция, а именно, че централните банки са абдикирали от ефективния контрол на икономиката, чието управление им е делегирано по закон. В световен мащаб първо се наблюдава въвеждането на нулеви лихвени проценти, впоследствие на политика на количествени улеснения, а понастоящем и на негативни номинални лихвени нива. Предвид на слабото икономическо възстановяване, което се отчита през последните месеци, в международната финансова общност се издига тезата, че *"...преминаването към отрицателни номинални лихвени нива само ще задълбочи рисковете пред финансовата стабилност и ще постави основите на следващата криза"*¹. Централните банки се опитват да принуждават търговските банки да кредитират реалния сектор, дори когато няма търсене. Подобна тенденция се наблюдава не само от страна на ЕЦБ, но и от централните банки на други държави, като Дания, Швеция, Япония и др.

1. Основни характеристики на неконвенционалната парична политика на нулеви (и отрицателни) номинални лихвени проценти

От юли 2013 г. Управителният съвет (УС) на ЕЦБ предоставя насоки за бъдещото развитие на паричната политика на ЕЦБ по отношение на лихвените проценти в зависимост от перспективите за ценова стабилност в еврозоната. Предоставянето на бъдещи насоки е съществена промяна в комуникацията от страна на ЕЦБ относно паричната политика. Това включва информиране не само как УС на ЕЦБ оценява настоящите икономически условия и рисковете за ценовата стабилност в средносрочен план, но и какво означава тази оценка за бъдещата ориентация на паричната политика.

Ефектите от паричната политика върху икономиката зависят не само от краткосрочните лихвени проценти, които паричната политика може да контролира с известна точност, но също и от очакванията на широката публика за това какво ще бъде поведението на тези проценти в бъдеще. Очакванията за бъдещите лихвени проценти са от значение, тъй като те се отразяват върху важни икономически решения, например инвестиции и потребление, а

¹ Roach, S., "Opinion: Negative interest rates set stage for next crisis, Stephen Roach says", *Market Watch*, 18 February 2016, <http://www.marketwatch.com>.

чрез тях и върху заетостта, производството и равнището на цените. Поради тази причина, влияейки върху очакванията за краткосрочните лихвени проценти и чрез тях върху динамиката на лихвените проценти и в по-дългосрочен аспект, ЕЦБ може да гарантира, че позицията ѝ се предава върху икономиката като цяло. Все пак контролът на паричната политика върху лихвените проценти се ограничава от това, че за по-дълги времеви интервали, реалните лихвени проценти се диктуват основно от реални фактори, в частност от темпа на икономически растеж.

В ерата на конвенционалната парична политика, трансмисионните канали са ограничени главно до разходите по заемането (лихвените проценти) и свързаното с тях влияние върху онези сектори на икономиката, които са най-силно чувствителни спрямо кредитирането. Такива сектори са жилищното строителство, автомобилостроенето, капиталовото разходване на бизнеса и др. Тъй като тези икономически сектори се развиват във възходяща или низходяща посока в отговор на промените в ключовите лихвени проценти, то отзвукът върху цялата система (т.нар. мултипликационни ефекти) се засилва от реалните печалби на пазарите на активи (ефекти на богатството). В новата ера на неконвенционалната парична политика, **трансмисионните канали протичат главно чрез ефектите на богатството от пазарите на активи.**

Въпросът е, че този паричен подход води до игнориране от страна на централните банки на рисковете във връзка с финансовата стабилност. В годините на ниска инфлация и приспособителната парична политика на водещите централни банки, се наблюдават силни колебания на пазарите на активи и на кредити, резултиращи в дисбаланси в реалните икономики. При избухването на подобни колебания, неравновесните икономики попадат в рецесия, а централните банки, акцентиращи върху борбата с инфлацията, имат на свое разположение съвсем малък набор от монетарни инструменти. Поради това те се ориентират към политика на нулеви ключови лихвени проценти и инжектиране на ликвидност в банковата система чрез количествени улеснения. От друга страна, обаче, полиси-мейкърите, погрешно разчитайки на (неефективно функциониращите) пазари на активи, не са склонни да предприемат фискални стимули. При липса на фискални стимули, централните банкери продължават да инжектират още повече ликвидност на финансовите пазари.

Повратна точка в централното банкиране е въвеждането на отрицателни номинални лихвени проценти. То първоначално се прилага в Европа през 2014 г., а впоследствие обхваща и Япония. Преди това в отговор на глобалната финансова криза водещите централни банки поставят ударение върху насърчаването на съвкупното търсене – главно чрез понижаване цената на кредитиране, но също и чрез стимулиране ефекта на богатството от повишаване цените на финансовите активи. От 2007 г. насам няколко централни банки достигат нулеви лихвени проценти. Удивително е, че оттогава не една и две централни банки следват една и съща стратегия, наречена "неконвенционална парична политика". Под влияние на особеностите на икономиката, от една страна, и на политическия натиск от друга, централните банки разгръщат многообразен арсенал от инструменти, включително закупуване на активи, схеми на кредитиране, ликвидни инжекции и валутно-курсови интервенции. Това придава на паричната политика многопластов характер. Глобалната финансова криза нанася сериозни удари върху икономиката и променя начина, по който много хора приемат паричната политика. В разгара на кризата и в периода след това са разработени и започват да се използват неконвенционални монетарни мерки от ФРС и от другите водещи централни банки по света.

Нестандартните монетарни мерки се предприемат с оглед **възстановяване на трансмисионния механизъм** на единната европейска парична политика, чиято цел е поддържането на ценовата стабилност в еврозоната. По подобие на останалите мерки в областта на паричната политика, те имат въздействие върху счетоводния баланс на банките и другите иконо-

мически участници, което е част от трансмисионния паричен механизъм. Както ЕЦБ отбелязва: "първо, от известно време действието на трансмисионния механизъм на паричната политика беше нарушено в цялата еврозона, а между държавите се наблюдаваха големи различия. Второ, възможността за използване на стандартните инструменти на паричната политика – краткосрочните номинални лихвени проценти – беше ограничена, тъй като тези лихвени проценти вече бяха близо до ефективната си долна граница"¹.

Неконвенционалните мерки на паричната политика в началните стадии на кризата са насочени главно към предотвратяването на срива на финансовата система, а след това – към заздравяване на финансовото посредничество. Инструментите, предприети от централните банки са нестандартни както по отношение на своя размах, така и по отношение на своя мащаб. Ключова цел на неконвенционалната парична политика на ЕЦБ е да осигури **подходяща подкрепа на финансовите пазари, чието функциониране е нарушено в условията на кризата**.² Основният инструмент на нестандартната парична политика е понижаването на ключовите номинални лихвени проценти до нулеви равнища (и дори до отрицателно ниво по депозитното улеснение на ЕЦБ).³ Това води до понижаване на лихвените проценти по операциите по рефинансиране, както и по кредитните и депозитните операции.

Другите основни инструменти на неконвенционалната парична политика са: прилагане на целеви рефинансиращи операции; въвеждане на програми за покупки на ценни книжа, обезпечени с активи; покупки на обезпечени облигации, и др. Ниската инфлация в развитите икономики е основната причина за провеждането на тази серия от нестандартни монетарни мерки. Целта им е да се повлияе за повишаване на инфлацията и да се стимулира кредитирането и реалния икономически растеж.

Нестандартните мерки оказват влияние върху редица макроикономически и финансови показатели по различни канали, и също така имат и различни по размер и времетраене ефекти върху цените на финансовите инструменти. Важно значение има ролята на нестандартните монетарни мерки за **предотвратяването на значителния риск от дефлация и от мащабно свиване на производството**. А подобно свиване на производството е безпрецедентно в последните години – така например в Япония в период от 24 години се наблюдава реален растеж на БВП от едва 0.8%, а в САЩ, където е епицентърът на Великата рецесия, в рамките на 8-годишен период средният реален ръст на БВП е 1.5%. Още по-неблагоприятно е положението в еврозоната – едва 0.1% е средният реален ръст на БВП през периода 2008-2015 г.

Налагайки наказателни лихви върху свръхрезервите, които търговските банки поддържат при националните централни банки, отрицателните лихвени проценти **създават стимули от страната на предлагането** – в действителност, като принуждават търговските банки да отпускат нови кредити без значение дали има търсене на тези средства. Този подход обаче е обект на критика от доста икономисти, които считат че фокусът трябва да бъде върху страната на търсенето в застрашените от криза икономики. Имайки предвид наличието на твърде слабо съвкупно търсене в световен мащаб, на практика е създаден **нов вид финансов риск – рискът от наказване на банките, че не отпускат нови кредити**.

Според S. Roach (2015), това е функционален еквивалент на стимулирането на ръста на т.нар. "**зомби-кредитиране**" – наблюдавано в Япония през 90-те години на миналия век,

¹ ЕЦБ, *Годишен доклад на ЕЦБ 2014 г.*, Европейска централна банка, Франкфурт на Майн, 2015 г., с. 7.

² ECB, "Unconventional monetary policy and the Great Recession. Estimating the impact of a compression in the yield spread at the zero lower bound", *ECB Working Paper Series No. 1258*, European Central Bank, Frankfurt am Main, October 2010, p. 16.

³ Lambert, F., and K. Ueda, "The Effects of Unconventional Monetary Policies on Bank Soundness", *IMF Working Paper*, WP/14/152, International Monetary Fund, Washington D.C., August 2014, p. 3.

когато са отпускани неикономически кредити на неплатежоспособни японски длъжници.¹ Още повече, че най-голямото предизвикателство за полиси-мейкърите ще настъпи тогава, когато неконвенционалните монетарни мерки бъдат преустановени и слабостта на финансовите пазари се прехвърли върху реалната икономика.²

2. Провеждане на приспособителна парична политика на ЕЦБ при нулеви и дори отрицателни номинални лихвени проценти

На Глобалната конференция по инвестиции през 2012 г. президентът на ЕЦБ Марио Драги обявява обещанието "*да направи, каквото е необходимо*", за да защити единната европейска валута.³ От този момент нататък ЕЦБ поема курс на понижаване на ключовите лихвени проценти първо до нулево ниво (т.нар. ефективна долна граница), после предприема политика на количествено улеснение, а понастоящем и въвежда негативен лихвен процент по депозитното улеснение. Последният е един от трите основни лихвени проценти на ЕЦБ, върху които тя може да въздейства, наред с тези по основните рефинансиращи операции и по пределното кредитно улеснение. **Лихвеният процент по основните рефинансиращи операции** е този, по който банките регулярно могат да заемат средства от ЕЦБ, а **депозитният лихвен процент** е този, който банките получават по средствата, които са депозирали при централната банка. **Лихвеният процент по пределното кредитно улеснение** е този, по който Евросистемата предоставя овърнайт кредитиране на търговските банки.

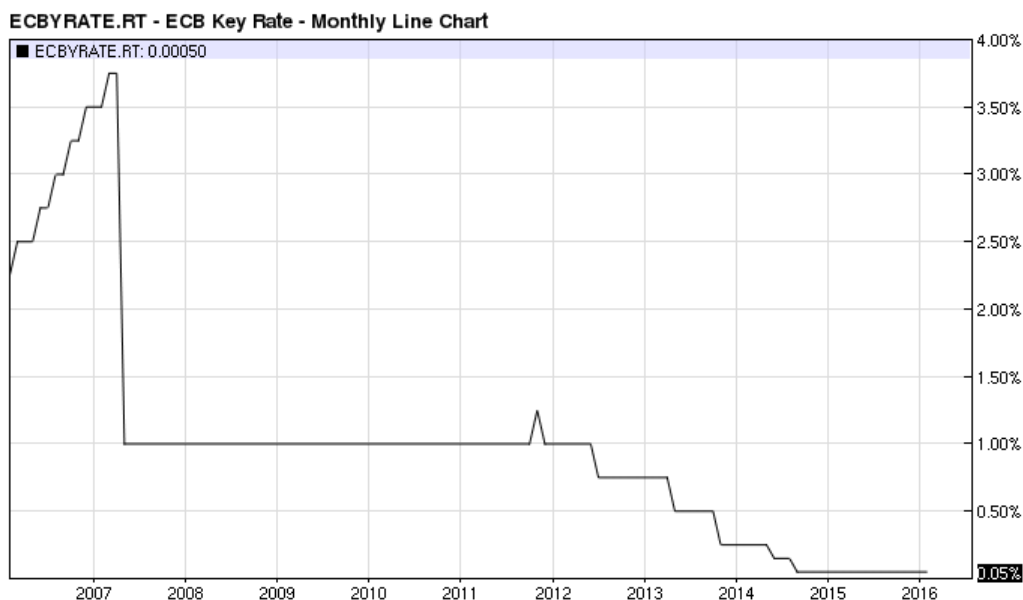
Основните рефинансиращи операции се провеждат чрез стандартни търгове с регулярна (седмична) честота, на които участват всички контрагенти, изпълняващи определените условия. Търговете са с фиксиран процент (обем) или с променлив процент (лихвен процент). При **търговете с фиксиран процент (с обем)** ЕЦБ определя предварително лихвения процент и участващите контрагенти заявяват количеството пари, което искат да търгуват по фиксирания лихвен процент. Последният е лихвеният процент по основните рефинансиращи операции. При **търговете с променлив процент (с лихвен процент)** контрагентите (банките) заявяват както количеството пари, така и лихвения процент, по който желаят да извършват трансакции с националните централни банки. ЕЦБ единствено установява минимално ниво на лихвения процент за поръчките с променлив процент, за да сигнализира какъв е характерът ѝ на паричната политика. И при двете тържни процедури, ЕЦБ решава какво количество ликвидност желае да осигури на банковата система. Тези търгове се наричат още търгове с минимален лихвен процент по заявките.

¹ Roach, S., "Opinion: Negative interest rates set stage for next crisis, Stephen Roach says", *Market Watch*, 18 February 2016, <http://www.marketwatch.com>.

² Scutt, D., "Richard Koo: 'Struggle between markets and central banks has only just begun'", *Business Insider Australia*, 16 September 2015.

³ ECB, Speech by Mario Draghi, President of the European Central Bank at the Global Investment Conference in London, 26 July 2012.

Месечно изменение на ключовия лихвен процент на ЕЦБ



Източник: ЕЦБ.

Графика 1. Изменение на лихвения процент по основните рефинансиращи операции на ЕЦБ

От октомври 2008 г. ЕЦБ поема курс към понижаване на трите ключови лихвени проценти. С цел поддържане функционирането на паричния пазар в еврозоната, където търговските банки се кредитират помежду си, **трите ключови лихвени проценти на ЕЦБ не могат да бъдат твърде близки един до друг**. Ако лихвеният процент по депозитното улеснение бъде намален на 0%, а лихвеният процент по рефинансирането е 0.25%, то понижението на последния до 0.15%, ще означава, че депозитният лихвен процент се намалява на -0.10%, за да се запази коридорът между тях.¹ Понижението е част от **комбинация от мерки**, имащи за цел да гарантират ценовата стабилност в средносрочен период, което е необходимо условие за устойчивия растеж в еврозоната.

След засилването на глобалната финансова криза от октомври 2008 г. ЕЦБ понижава нивата на основните лихвени проценти с 3.25 процентни пункта (пр.п.), следвайки поведението на ФРС², която също значително намалява лихвените нива.³ Общото намаление на клю-

¹ ECB, "The ECB's negative interest rate", European Central Bank, Frankfurt am Main, 12 June 2014.

² В САЩ целевият (таргетираният) краткосрочен лихвен процент е установен и поддържан на рекордно ниското ниво 0.25%. В частност, общото намаление на основните лихвени проценти през 2008 г. е със 175 б.т.

³ ЕЦБ, *Годишен доклад 2009 г.*, Европейска централна банка, Франкфурт на Майн, 2010 г., с. 12. (В първите няколко месеца на 2009 г. (януари – май) УС на ЕЦБ понижава лихвата по основните си рефинансиращи операции с още 150 базисни точки (б.т.) общо до 1% – най-ниското ниво, наблюдавано в историята на Еврозоната. Коридорът по постоянните улеснения е стеснен със 150 б.т., като депозитната и кредитната лихва на ЕЦБ са определени съответно на 0.25% и 1.75%. Оттогава УС на ЕЦБ

човите лихвени проценти на ЕЦБ само през 2008 г. е със 175 б.т. През първите пет месеца на 2009 г. УС на ЕЦБ намалява лихвата по основните си рефинансиращи операции с още 150 б.т. общо до 1 % – най-ниското равнище, наблюдавано в историята на еврозоната. Коридорът по постоянните улеснения е стеснен със 150 б.т., като лихвените проценти по депозитното и по пределното кредитно улеснение на ЕЦБ са определени съответно на 0.25% и 1.76%. Оттогава УС на ЕЦБ не внася промени в основните лихвени проценти, които са: 1.00% по основните рефинансиращи операции, 0.25% по депозитното улеснение и 1.75% по пределното кредитно улеснение.

На своето заседание на 11 ноември 2013 г. ЕЦБ взима решение да понижи основния лихвен процент по основните рефинансиращи операции до рекордно ниското ниво от 0,25% в отговор на последните сигнали, че икономиката на еврозоната забавя възстановяването си от най-дългата рецесия в историята¹. Резкият спад на инфлацията през октомври 2013 г. принуждава ЕЦБ да предприеме този неочакван ход. По данни на Евростат тогава инфлацията в 18-членния валутен блок е на ниво от 0,7% на годишна база. Резултатът остава значително под отчетените през септември 2013 г. 1,1% и под официалната инфлационна цел на ЕЦБ от 2%. Тенденция към устойчиво понижение на инфлацията в еврозоната започва да се наблюдава през втората половина на 2012 г. През май и ноември 2013 г. ЕЦБ намалява лихвените си проценти по основните рефинансиращи операции, по кредитното и депозитното улеснение, но въпреки това хармонизираният индекс на потребителските цени (ХИПЦ) продължава да се понижава и инфлацията е значително по-ниска от целта на ЕЦБ за инфлация под, но близо до 2% в средносрочен план. Ниската инфлация е основната причина ЕЦБ да предприеме нови мерки с цел понижаване на краткосрочните лихвени проценти и стимулиране на кредитирането в еврозоната.

През 2014 г. ЕЦБ понижава лихвените проценти по основните си операции по рефинансиране, по кредитното улеснение и определя отрицателен лихвен процент по депозитното улеснение. По отношение на лихвения процент по основните рефинансиращи операции през 2014 г. ЕЦБ го понижава още два пъти – през юни от 0,25% до 0,15%² и през септември до 0,05%³. Целта е стимулиране на икономическата активност, повишаване на инфлацията, понижаване курса на еврото, намаляване на безработицата и даване на допълнителен тласък на развитието на затруднените от кризата страни от еврозоната⁴.

През юни 2014 г. ЕЦБ прибегва и до още един безпрецедентен ход. Институцията понижава още една от ключовите си ставки – тази по овърнайт депозитите, в пряк опит да стимулира кредитната активност в еврозоната от 0% до отрицателната лихва в размер на -0,10%. По този начин ЕЦБ на практика принуждава търговските банки в еврозоната да плащат за това, че държат средства при нея. На заседанието си през септември с.г. ЕЦБ понижава още повече отрицателния лихвен процент по депозитното улеснение до -0,20%. Причината за тези две понижения на депозитния лихвен процент е, че през посочения период публикуваните макроикономически индикатори продължават да сигнализират за забавяне на икономическата активност в еврозоната. Данните за растежа на БВП през второто тримесечие на 2014 г. показват стагнация, а негативната динамика на водещите конюнктури

не внася промени в основните лихвени проценти, които са: 1.00% – по основните рефинансиращи операции; 0.25% – по депозитното улеснение; 1.75% – по пределното кредитно улеснение).

¹ Вучев, Д., "ЕЦБ понижи основния лихвен процент до 0, 25%, еврото пое рязко надолу", *Investor.bg*, 7 ноември 2013 г.

² Вучев, Д., "ЕЦБ понижи основната лихва до 0, 15%, еврото удари 4-месечно дъно", *Investor.bg*, 5 юни 2014 г.

³ Вучев, Д., "ЕЦБ понижи основната лихва до 0, 05%, еврото пое рязко надолу", *Investor.bg*, 4 септември 2014 г.

⁴ Иванова, М., "ЕЦБ понижи основната лихва до 0, 5%", *Investor.bg*, 2 май 2013 г.

индикатори през периода юни-август сигнализира за очаквания, че забавянето на икономическата активност в еврозоната ще продължи. Това би довело до допълнително понижаване на инфлацията в еврозоната.

През юли и август 2014 г. инфлацията, измерена чрез ХИПЦ, в еврозоната се понижава до 0.4% на годишна база, като едновременно с това се наблюдава спад и в инфлационните очаквания в средносрочен план. Икономическите показатели за периода юни-август 2014 г. са причината за приемането на допълнителни мерки за понижаване на лихвените проценти и предоставяне на ликвидност от страна на ЕЦБ на 4 септември 2014 г.

От една страна, понижението на лихвения процент по депозитното улеснение има технически характер и е свързано със запазването на коридора между лихвените проценти по пределното кредитно и по депозитното улеснение, което е необходимо за ефективното функциониране на паричния пазар в еврозоната. От друга страна, допълнителното намаляване на лихвения процент по основните рефинансиращи операции се отразява благоприятно върху условията, по които банките могат да заемат средства при предстоящите целеви операции.

Отрицателният лихвен процент освен към депозитното улеснение е приложен от ЕЦБ и към¹:

- осреднените наличности от задължителни резерви на банките, надхвърлящи изискванията за минимални резерви;
- депозитите на сектор "държавно управление", държани при Евросистемата и надхвърлящи определени прагове;
- сметките по услуги за управление на резерви на Евросистемата, ако към датата на влизане в сила на решението не са били олихвявани;
- салдата по сметките на участниците в системата за брутен сетълмент в реално време TARGET2;
- салдата на националните централни банки извън Евросистемата (овърнайт депозити), държани в системата TARGET2;
- други сметки, държани от трети страни при централни банки от Евросистемата, при условие че към датата на влизане в сила на решението не са били олихвявани или са олихвявани с лихвения процент по депозитното улеснение.

През септември 2014 г. ЕЦБ стартира **Програмата за изпълнение на целеви операции по дългосрочно рефинансиране (TLTRO)**². Основната цел на тази програма е насърчаване на банковото кредитиране към реалната икономика с първоначален целеви размер от 400 млрд. евро. На 20 октомври 2014 г. пък ЕЦБ започва да изкупува корпоративни облигации, като по този начин се връща на пазарите за този вид облигации за трети път през последните 6 години. Инвеститорите наблюдават от близо изкупуването на корпоративни облигации от страна на ЕЦБ, за да преценят колко бързо президентът М. Драги възнамерява да изпълни обещанието си за увеличаване баланса на ЕЦБ с до 1 трлн. евро. ЕЦБ прибегва и до други неконвенционални методи за стимулиране на икономиката, включително покупки на държавни облигации. Стартирането на широкомащабна програма за изкупуване на облигации по примера на количествените улеснения на ФРС се счита за единствения полезен ход пред ЕЦБ за стимулиране на икономическата активност и повишаване на инфлацията в еврозоната. От началото на кризата до края на 2014 г. ЕЦБ е понижала основния лихвен

¹ БНБ, "Влияние на мерките по паричната политика на ЕЦБ през 2014 г. върху финансовия пазар в еврозоната и върху българската банкова система", *Икономически преглед*, бр. 3/2014 г. Българска народна банка, С., 2014 г., с. 23.

² ECB, "ECB announces further details of the Targeted Longer-Term Refinancing Operations", European Central Bank, 3 July 2014.

процент по основните рефинансиращи операции общо 10 пъти – с общо 395 базисни пункта до 0,05%. След липсата на каквито и да било промени на ключовите лихвени проценти през 2015 г., едва на 9 декември 2015 г. ЕЦБ предприема още по-голямо намаление на лихвения процент по депозитното улеснение – до -0,30%, което е и настоящото му равнище.

Таблица 1

Ключови лихвени проценти на ЕЦБ

Дата	Депозитно улеснение	Основни рефинансиращи операции		Пределно кредитно улеснение	
		Търгове с фиксиран процент	Търгове с променлив процент		
		Фиксиран лихвен процент	Минимален лихвен процент по заявките		
Влиза в сила от:					
2015	9 дек.	-0.30%	0.05%	-	0.30%
2014	10 септ.	-0.20%	0.05%	-	0.30%
	11 юни.	-0.10%	0.15%	-	0.40%
2013	13 ноем.	0.00%	0.25%	-	0.75%
	8 май.	0.00%	0.50%	-	1.00%
2012	11 юли.	0.00%	0.75%	-	1.50%
2011	14 дек.	0.25%	1.00%	-	1.75%
	9 ноем.	0.50%	1.25%	-	2.00%
	13 юли.	0.75%	1.50%	-	2.25%
	13 апр.	0.50%	1.25%	-	2.00%
2009	13 май.	0.25%	1.00%	-	1.75%
	8 апр.	0.25%	1.25%	-	2.25%
	11 март.	0.50%	1.50%	-	2.50%
	21 яну.	1.00%	2.00%	-	3.00%
2008	10 дек.	2.00%	2.50%	-	3.00%
	12 ноем.	2.75%	3.25%	-	3.75%
	15.окт. ⁵	3.25%	3.75%	-	4.25%
	9.окт. ⁴	3.25%	-	-	4.25%
	8 окт.	2.75%	-	-	4.75%

Продължение

	9 юли.	3.25%	-	4.25%	5.25%
2007	13 юни.	3.00%	-	4.00%	5.00%
	14 март.	2.75%	-	3.75%	4.75%
2006	13 дек.	2.50%	-	3.50%	4.50%
	11 окт.	2.25%	-	3.25%	4.25%
	9 авг.	2.00%	-	3.00%	4.00%
	15 юни.	1.75%	-	2.75%	3.75%
	8 март.	1.50%	-	2.50%	3.50%
2005	6 дек.	1.25%	-	2.25%	3.25%
2003	6 юни.	1.00%	-	2.00%	3.00%
	7 март.	1.50%	-	2.50%	3.50%
2002	6 дек.	1.75%	-	2.75%	3.75%
2001	9 ноем.	2.25%	-	3.25%	4.25%
	18 септ. ³	2.75%	-	3.75%	4.75%
	31 авг.	3.25%	-	4.25%	5.25%
	11 май.	3.50%	-	4.50%	5.50%
2000	6 окт.	3.75%	-	4.75%	5.75%
	1 септ.	3.50%	-	4.50%	5.50%
	28 юни ²	3.25%	-	4.25%	5.25%
	9 юни.	3.25%	4.25%	-	5.25%
	28 апр.	2.75%	3.75%	-	4.75%
	17 март.	2.50%	3.50%	-	4.50%
	4 фев.	2.25%	3.25%	-	4.25%
1999	5 ноем.	2.00%	3.00%	-	4.00%
	9 апр.	1.50%	2.50%	-	3.50%
	22 яну.	2.00%	3.00%	-	4.50%
	4 яну. ¹	2.75%	3.00%	-	3.25%
	1 яну.	2.00%	3.00%	-	4.50%

¹ На 22.12.1998 г. ЕЦБ обявява като извънредна мярка, че в периода 4 – 21 януари 1999 г. ще бъде въведен коридор от 50 базисни точки между лихвените проценти по пределното кредитно улеснение и по депозитното улеснение, с който се цели улесняване прехода към новия режим на парична политика на пазарните участници.

² На 8 юни 2000 г. ЕЦБ обявява, че стартирайки от основната рефинансираща операция на 28 юни 2000 г. основните рефинансиращи операции на Евросистемата вече ще бъдат провеждани чрез търгове с променлив процент (т.е. с лихвен процент). Минималният лихвен процент по заявките се отнася до минималния лихвен процент, по който контрагентите (банките) правят своите поръчки на търговете с променлив процент.

³ Влиза в сила от основната рефинансираща операция на същия ден.

⁴ От 9 октомври 2008 г. ЕЦБ намалява коридора по ликвидните улеснения от 200 базисни точки до 100 базисни точки около лихвения процент по основните рефинансиращи операции.

⁵ На 8 октомври 2008 г. ЕЦБ обявява, че стартирайки от основната рефинансираща операция на 15 октомври, седмичните основни рефинансиращи операции вече ще се провеждат чрез търгове с фиксиран процент (с обем) с пълно разпределяне на ликвидността по лихвения процент на основните рефинансиращи операции. Тази промяна неутрализира взетото в същия ден решение за свиване с 50 базисни пункта на минималния лихвен процент по заявките при търговете с променлив процент.

Източник: ЕЦБ.

Други два значими ефекта от отрицателните лихвени проценти се открояват по отношение на спестяванията на икономическите агенти (домакинствата и фирмите), както и на печалбите на кредиторите (банките) в еврозоната.

Ефектът върху спестяванията на агентите е особено широко дискутиран напоследък. Според ЕЦБ, въвеждането на негативни лихвени проценти по депозитното улеснение не би следвало да има директно влияние върху спестяванията на фирмите и домакинствата. Единствено банките, които депозират своите средства по определени сметки в ЕЦБ, следва да заплащат подобна лихва. Но, все пак трябва да е ясно, че търговските банки могат да наложат по-ниски лихвени проценти по депозитите на вложителите си. В същото време, обаче, потребителите и бизнесът са в състояние да заемат по-евтино, което би било в полза на възстановяването на икономиката, но подобно търсене на кредити трябва да е налице от страна на агентите. В условията на пазарна икономика, възвращаемостта по спестяванията се обуславя от предлагането и търсенето. Например, ниските дългосрочни лихвени проценти са резултат от ниския растеж и недостатъчната доходност по капитала. Решенията на ЕЦБ по отношение на лихвените проценти се очаква в крайна сметка да подпомогнат спестителите, тъй като биха могли да подкрепят растежа и отгук да създадат климат, в който лихвените проценти да нараснат постепенно до по-високи нива.¹

Ефектът върху рентабилността на банките вследствие на отрицателните лихвени проценти по депозитното улеснение също буди все повече опасения у централните банкери. Все по-често понастоящем се срещат опасенията на банките доколко още под нулата ЕЦБ може да намали лихвените проценти без да навреди твърде много на печалбата им. Негативният лихвен процент по депозитите би трябвало да допълни количественото улесняване като принуди банките да търсят по-рискови възможности за кредитиране и активи, за да компенсират загубите по лихвения марж. Този т.нар. **"ефект на релабансиране на портфейла"** помага да се насърчи растежа, осигурявайки средства на жадни за кредити части на региона и понижавайки разходите за заеми за по-рискови държави и компании.² Отрицателните лихвени проценти се разглеждат и като един от най-ефективните начини за отслабване на курса на еврото. През февруари 2016 г., ЕЦБ обявява, че няма ограничения в това, колко далеч може да стигне при прилагането на инструментите на паричната си политика в рамките на мандата си, за да гарантира, че инфлацията в еврозоната ще се върне на желаното

¹ ECB, "The ECB's negative interest rate", European Central Bank, Frankfurt am Main, 12 June 2014.

² Тошкова, В., "Тревогите на европейските банки от още по-отрицателни лихвени проценти", *Investor.bg*, 21 февруари 2016 г.

ниво от малко под 2%.¹ ЕЦБ определя като подходящи предприетите мерки за увеличаване на месечните нетни покупки на активи със сумата от 60 млрд. евро поне до края на месец март 2017 г., както и за реинвестиране на главниците по падежираните ценни книжа дотогава, докато е необходимо.

В началото на 2016 г. в условията на отслабващи перспективи за скорошно повишение на лихвените проценти в САЩ, се отчита поскъпване на курса на еврото спрямо долара на международните валутни пазари. По-силната европейска валута прави задачата на ЕЦБ да постигне целевата си инфлация от малко под 2% дори по-трудна, тъй като тя понижава разходите за стоки, внасяни в региона. Пазарните очаквания ЕЦБ да постигне целта си след 5 години отслабват, както и тези темпът на инфлация в еврозоната да се повиши. Преобладават прогнозите, че инфлацията е на път да се върне обратно на отрицателната си траектория през 2016 г.² Освен това през декември 2015 г. е отчетен остър неочакван спад на германското промишлено производство и слаби търговски данни, които не подпомагат икономическото възстановяване на еврозоната. Настоящите очаквания са ЕЦБ да продължи да намалява депозитния лихвен процент през 2016 г.

Заклучение

В отговор на острите шокове в ранните години на глобалната финансова криза неконвенционалните мерки на паричната политика са успешни за възстановяване функционирането на финансовите пазари и финансовото посредничество. Мерките за подкрепа на икономическата активност при краткосрочни лихвени проценти, близки до нулата, водят до понижаване на дългосрочните лихвени проценти и имат позитивни ефекти върху деловата активност и инфлацията в страните, чиито централни банки са предприели неконвенционална парична политика. Така като цяло може да се каже, че неконвенционалните мерки на паричната политика са донесли ползи както за държавите, чиито централни банки са ги предприели, така и за други държави по целия свят.

Въпреки това продължаващите и в момента неконвенционални монетарни мерки са свързани с рискове – като степента на удовлетвореност от програмата за реформи, финансовата стабилност и доверието към централните банки. На държавите, провеждащи неконвенционална парична политика, и на тези, които не провеждат такива, са необходими структурни, финансови и фискални реформи, чрез които да се поставят основите на устойчив икономически растеж в средносрочен план. Също така би било възможно да намали товара, който неконвенционалните мерки на паричната политика носят.

Най-голямото предизвикателство за полиси-мейкърите ще настъпи тогава, когато нестандартните монетарни мерки бъдат преустановени и слабостта на финансовите пазари се прехвърли върху реалната икономика. Ето защо водещите централни банки в света трябва да се насочат колкото е възможно по-бързо към нормализиране на лихвените проценти и изтегляне на свръхрезервите от банковата система, като финансовите пазари реагират своевременно на изявленията и действията на полиси-мейкърите.

¹ ECB, Account of the monetary policy meeting of the Governing Council of the European Central Bank, held in Frankfurt am Main on Wednesday and Thursday, 20-21 January 2016.

² Тошкова, В., "Тревогите на европейските банки от още по-отрицателни лихвени проценти", *Investor.bg*, 21 февруари 2016 г.

Библиография

1. БНБ, "Влияние на мерките по паричната политика на ЕЦБ през 2014 г. върху финансовия пазар в еврозоната и върху българската банкова система", *Икономически преглед*, бр. 3/2014 г. Българска народна банка, С., 2014 г.
2. Вучев, Д., "ЕЦБ понижи основния лихвен процент до 0,25%, еврото пое рязко надолу", *Investor.bg*, 7 ноември 2013 г.
3. Вучев, Д., "ЕЦБ понижи основната лихва до 0,15%, еврото удари 4-месечно дъно", *Investor.bg*, 5 юни 2014 г.
4. Вучев, Д., "ЕЦБ понижи основната лихва до 0,05%, еврото пое рязко надолу", *Investor.bg*, 4 септември 2014 г.
5. ЕЦБ, *Годишен доклад 2009 г.*, Европейска централна банка, Франкфурт на Майн, 2010 г.
6. ЕЦБ, *Годишен доклад на ЕЦБ 2014 г.*, Европейска централна банка, Франкфурт на Майн, 2015 г.
7. Иванова, М., "ЕЦБ понижи основната лихва до 0,5%", *Investor.bg*, 2 май 2013 г.
8. Тошкова, В., "Тревогите на европейските банки от още по-отрицателни лихвени проценти", *Investor.bg*, 21 февруари 2016 г.
9. ECB, Account of the monetary policy meeting of the Governing Council of the European Central Bank, held in Frankfurt am Main on Wednesday and Thursday, 20-21 January 2016.
10. ECB, "ECB announces further details of the Targeted Longer-Term Refinancing Operations", European Central Bank, 3 July 2014.
11. ECB, Speech by Mario Draghi, President of the European Central Bank at the Global Investment Conference in London, 26 July 2012.
12. ECB, "The ECB's negative interest rate", European Central Bank, Frankfurt am Main, 12 June 2014.
13. ECB, *The Monetary Policy of the ECB*, European Central Bank, Frankfurt am Main, 2004.
14. ECB, "Unconventional monetary policy and the Great Recession. Estimating the impact of a compression in the yield spread at the zero lower bound", *ECB Working Paper Series No. 1258*, European Central Bank, Frankfurt am Main, October 2010.
15. Lambert, F., and K. Ueda, "The Effects of Unconventional Monetary Policies on Bank Soundness", *IMF Working Paper*, WP/14/152, International Monetary Fund, Washington D.C., August 2014.
16. Roach, S., "Opinion: Negative interest rates set stage for next crisis, Stephen Roach says", *Market Watch*, 18 February 2016, <http://www.marketwatch.com>.
17. Scutt, D., "Richard Koo: 'Struggle between markets and central banks has only just begun'", *Business Insider Australia*, 16 September 2015.

**РАЗВИТИЕТО НА ПЪРВИТЕ ОСЕМ БАНКИ ОТ ВТОРА ГРУПА
В БЪЛГАРИЯ: ЮРОБАНК БЪЛГАРИЯ АД,
СОСИЕТЕ ЖЕНЕРАЛ ЕКСПРЕСБАНК АД,
ЦЕНТРАЛНА КООПЕРАТИВНА БАНКА АД,
БАНКА ПИРЕОС БЪЛГАРИЯ АД, СИБАНК ЕАД,
АЛИАНЦ БАНК БЪЛГАРИЯ АД, ИНВЕСТБАНК АД
И БЪЛГАРСКА БАНКА ЗА РАЗВИТИЕ АД
ПРЕЗ ПЕРИОДА 2007 – 2015 г.***

Резюме

В статията са изследвани основни показатели за първите осем банки от втора група в България: Юробанк България АД, Сосиете Женерал Експресбанк АД, Централна кооперативна банка АД, Банка Пиреос България АД, СИБАНК ЕАД, Алианц Банк България АД, Инвестбанк АД и Българска банка за развитие АД през периода 2007 – 2015 г. Извършен е сравнителен анализ на динамиката на финансовите показатели на банките. Извеждат се основните тенденции на развитие на анализирания банки.

Ключови думи: банки, банки от втора група, финансови показатели на банките.

Abstract

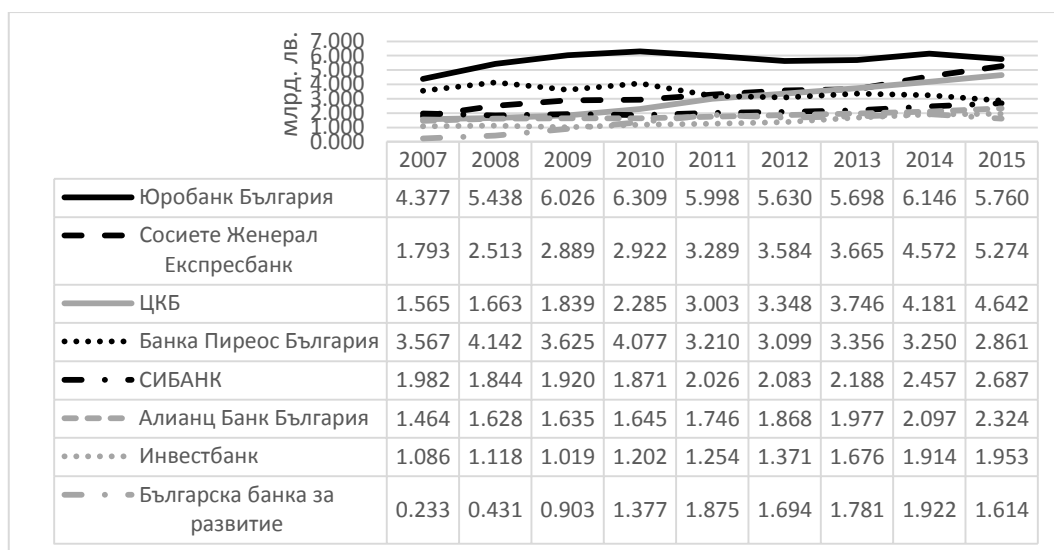
In this paper, key indicators have been examined for the first eight banks of second group in Bulgaria: Eurobank AD, Societe Generale Expressbank AD, Central Cooperative Bank AD, Piraeus Bank Bulgaria AD, CIBANK EAD, Allianz Bank Bulgaria AD, Investbank AD and Bulgarian Development Bank AD in the period 2007 – 2015. A comparative analysis has been carried out of the dynamics of the banks' financial indicators. The major trends of development of the analyzed banks have been outlined.

Key words: banks, banks of second group, banks' financial indicators.

БНБ групира банките в България в три групи в зависимост от размера на активите им. Мястото на банките в групите се променя в края на всеки отчетен период. Първа група се състои от петте най-големи банки на база на общите им активи към всеки отчетен период, втора – от останалите, а в трета група влизат клонове на чуждестранни банки в България. Първите осем банки във втора група към 31 декември 2015 г. са Юробанк България АД, Сосиете Женерал Експресбанк АД, Централна кооперативна банка АД, Банка Пиреос България АД, СИБАНК ЕАД, Алианц Банк България АД, Инвестбанк АД и Българска банка за развитие АД.

Изследването на развитието на първите осем банки от втора група в България е концентрирано върху някои основни показатели за дейността на кредитните институции. Периодът на изследването е 2007-2015 г. Този период обхваща годините на глобалната финансова криза и дълговата криза в еврозоната. В настоящето изследване са използвани официални статистически данни на БНБ, както и данни от финансовите отчети на банките за съответните години. Данни за коефициента на ликвидни активи не са налични за Сосиете Женерал Експресбанк АД и Инвестбанк АД. За Юробанк България АД не са налични данни за адекватността на капитала от първи ред. За някои показатели липсват данни за отделни години от разглеждания период.

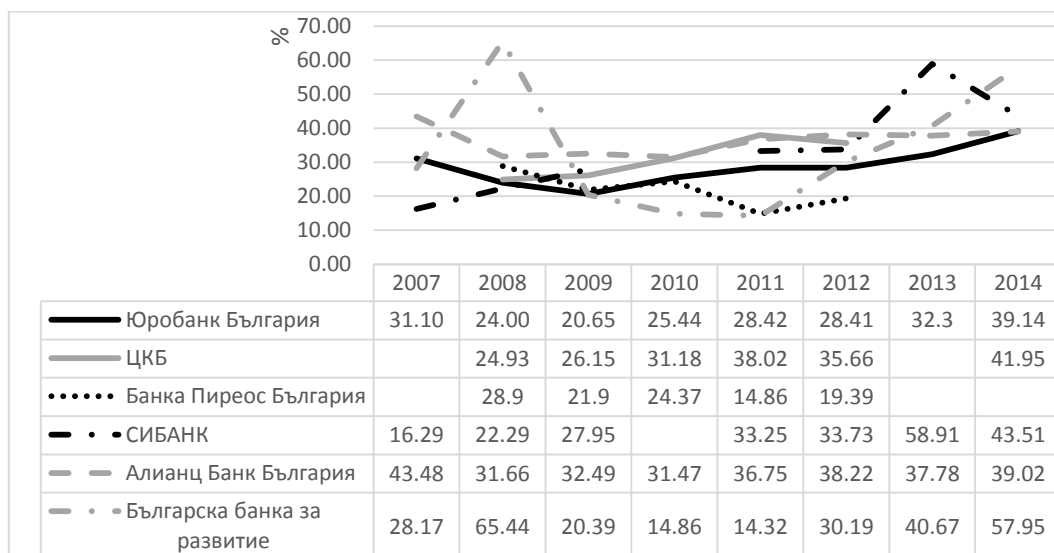
* Гл. ас. д-р Аглика Кънева, катедра "Финанси", УНСС, e-mail: aglika.kaneva@abv.bg



Източник: БНБ

Фигура 1. Активи на първите осем банки от втора група в България през периода 2007 – 2015 г. (млрд. лв.)

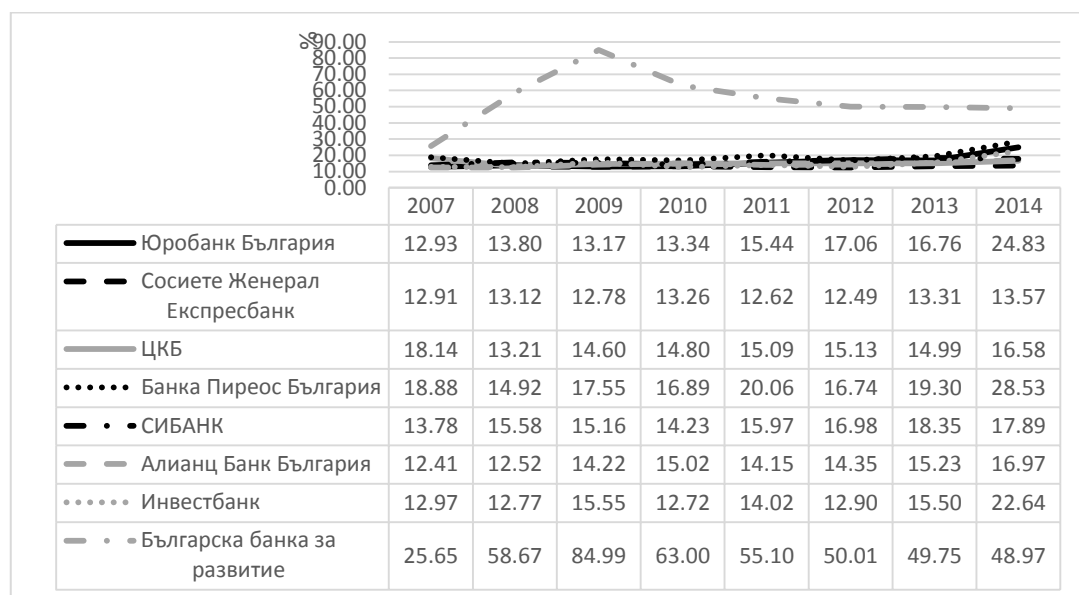
Както се вижда от фигура 1 през периода 2007 – 2015 г. активите на разглежданите банки нарастват. Изключение прави Банка Пиреос България АД, чиито активи в края на 2015 г. са на по-ниска стойност в сравнение с 2007 г.



Източник: интернет сайтове на банките

Фигура 2. Коефициент на ликвидните активи на Юробанк България АД, ЦКБ АД, Банка Пиреос България АД, СИБАНК ЕАД, Алианц Банк България АД, ББР АД през периода 2007 – 2014 г. (%)

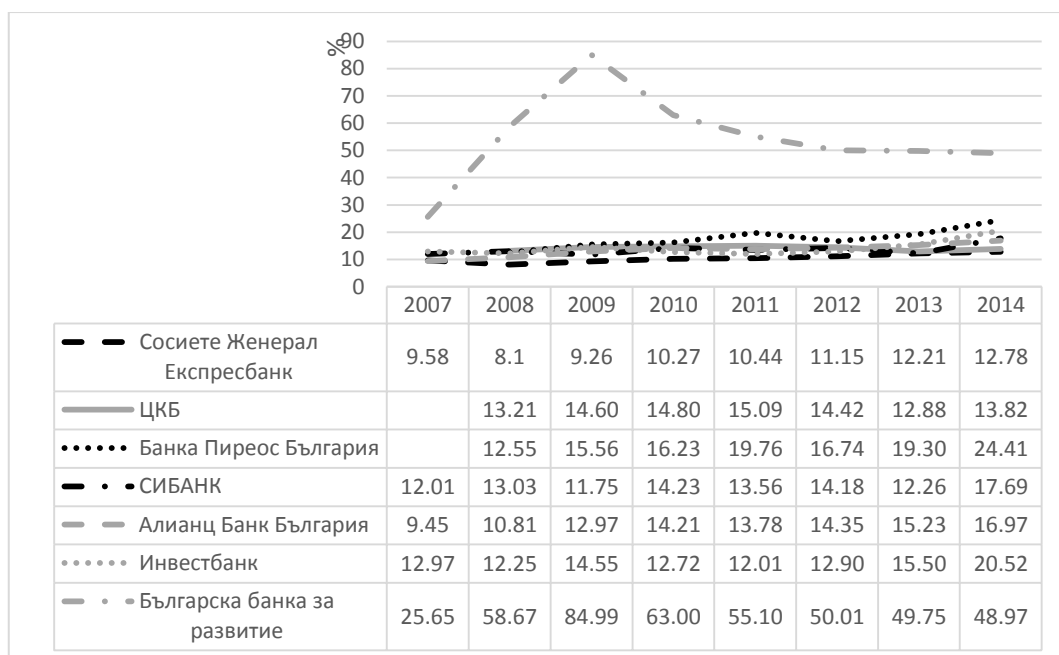
Данните, представени на фигура 2, показват че банките се придържат към надзорната препоръка за поне 20% покритие с ликвидни активи на привлечените средства от граждани и институции, различни от кредитни. Изключение прави Райфайзенбанк (България) ЕАД през 2011 и 2012 г., когато стойностите на показателя са съответно 14.86% и 19.39%, както и СИБАНК ЕАД през 2007 г., когато коефициентът на ликвидни активи на банката е 16.29%. Отклонения се наблюдават и при ББР АД през 2010 и 2011 г., когато коефициентът е съответно 14.86% и 14.32%.



Източник: интернет сайтове на банките

Фигура 3. Обща капиталова адекватност на първите осем банки от втора група в България през периода 2007 – 2014 г. (%)

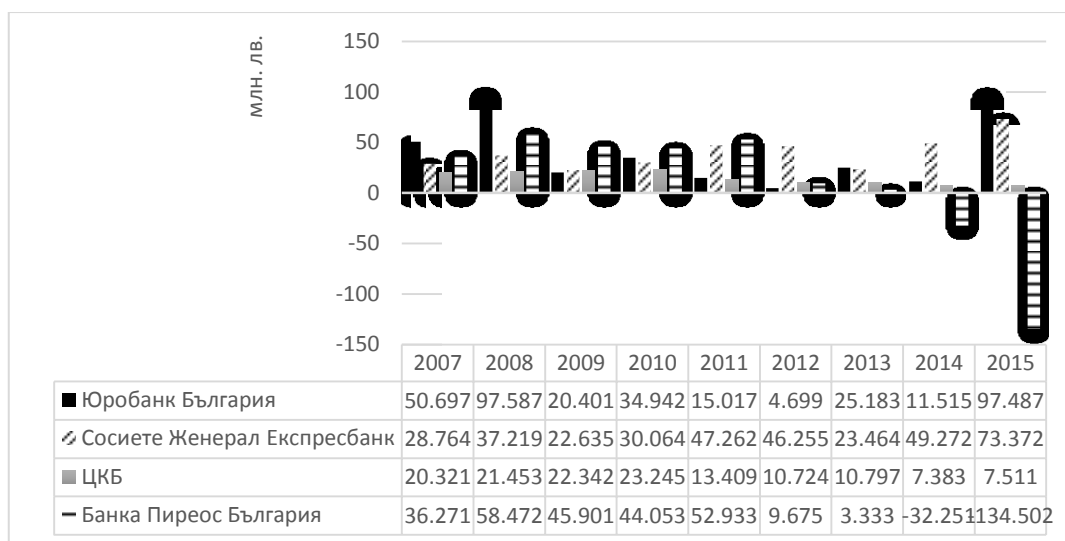
Разглежданите в анализа банки покриват нормативните изисквания за обща капиталова адекватност. Юробанк България АД, СИБАНК ЕАД и Банка Пиреос България АД имат по-високи стойности на съотношението на капиталова адекватност. Сосиете Женерал Експресбанк АД и Инвестбанк АД поддържат стойности на коефициента по-близки до минималните нормативни изисквания. Правят впечатление в пъти по-високите стойности на този показател на ББР АД в сравнение с другите банки през целия разглеждан период.



Източник: интернет сайтове на банките

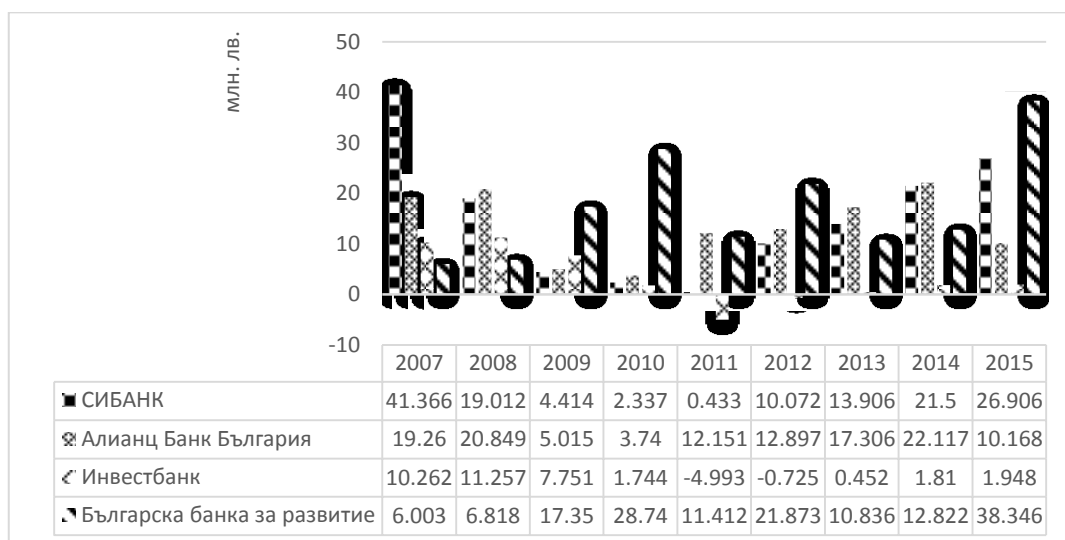
Фигура 4. Адекватност на капитала от първи ред на Сосиете Женерал Експресбанк АД, ЦКБ АД, Банка Пиреос България АД, СИБАНК ЕАД, Алианц Банк България АД, Инвестбанк АД и ББР АД през периода 2007 – 2014 г. (%)

През анализирания период съотношението на адекватност на капитала от първи ред нараства във всички банки, включени в анализа. Следва да се отбележи, че Сосиете Женерал Експресбанк АД поддържа по-ниски стойности, а Банка Пиреос България АД – по-високи стойности и по отношение на този показател в сравнение с останалите банки. При ББР АД и по отношение на адекватността на капитала от първи ред се отчитат много по-високи стойности в сравнение с другите кредитни институции през анализирания период. Банките покриват нормативните изисквания за адекватност на капитала от първи ред.



Източник: БНБ

Фигура 5. Печалба след данъчно облагане на Юробанк България АД, Сосиете Женерал Експресбанк АД, ЦКБ АД и Банка Пиреос България АД през периода 2007–2015 г. (млн. лв.)

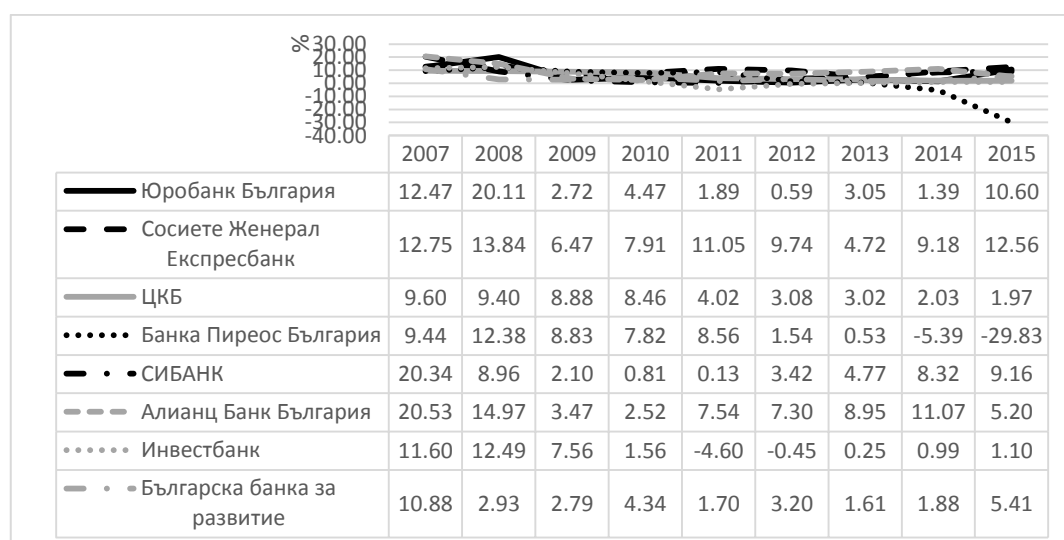


Източник: БНБ

Фигура 6. Печалба след данъчно облагане на СИБАНК ЕАД, Алианц Банк България АД, Инвестбанк АД и ББР АД през периода 2007 – 2015 г. (млн. лв.)

По-голямата част от анализираниите банки отчитат понижениe на печалбата след данъчно облагане през периода. Някои банки отчитат загуба, като Банка Пиреос България АД през 2014 г. в размер на 32.251 млн. лв. и в много по-голям размер през 2015 г., когато загубата е 134.502 млн. лв., и Инвестбанк АД през 2011 и 2012 г., когато загубата възлиза на 4.993 млн. лв., а през 2012 г. е ограничена до 0.725 млн. лв. Това може да се обясни с влиянието на световната финансова и икономическа криза и финансовата криза в еврозоната върху дейността на кредитните институции в България. По данни на БНБ към края на месец декември 2014 г. делът на дъщерните банки от ЕС в българската банкова система е 67.9% и състоянието на банките в ЕС в значителна степен се отразява на дейността на банките в България. През 2014 г. се наблюдава увеличение на печалбата след данъчно облагане на част от разглежданите банки.

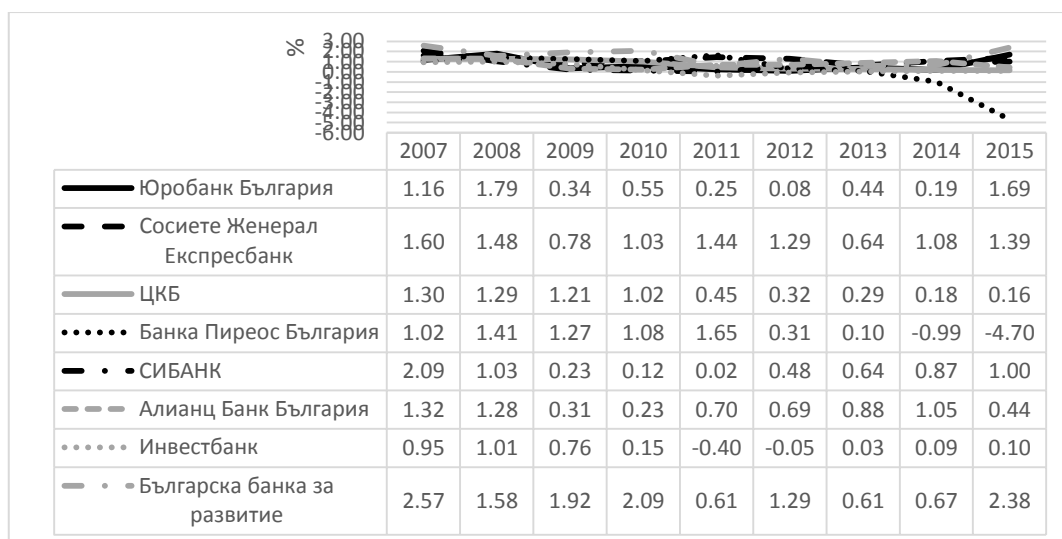
Значително нараства печалбата след данъчно облагане на Юробанк България АД, Сосиете Женерал Експресбанк АД и ББР АД към края на разглеждания период в сравнение с неговото начало. Също така прави впечатление, че печалбата от дейността на ЦКБ АД нараства до 2010 г. включително, след което следва тенденция на понижението ѝ до края на периода.



Източник: БНБ

Фигура 7. ROE на първите осем банки от втора група в България през периода 2007 – 2015 г. (%)

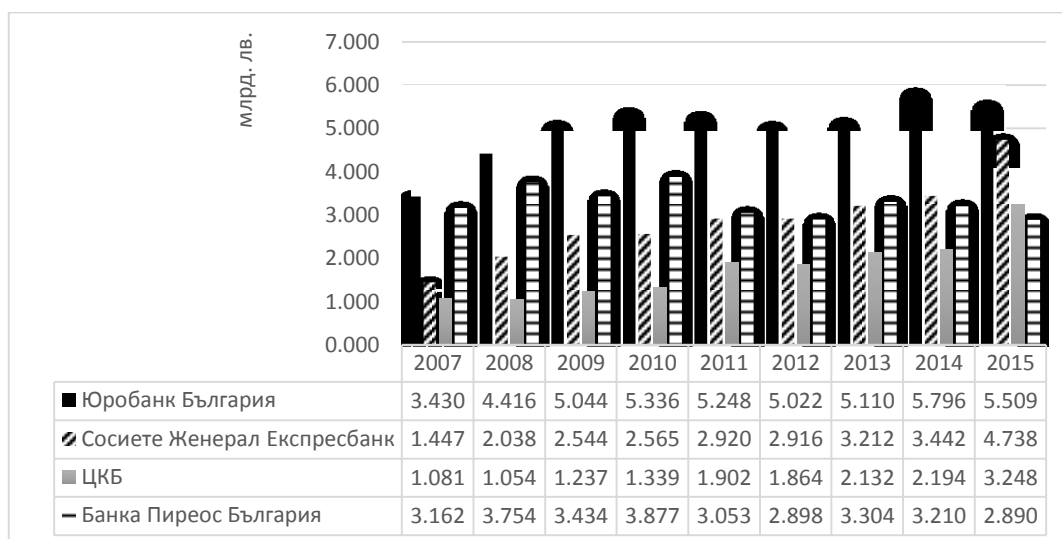
При показателя възвръщаемост на собствения капитал също се наблюдава значително понижениe през 2009 г. във всички анализирани банки. Това понижениe продължава и през останалите години от периода в по-голямата част от банките, докато при останалите банки е отчетено повишениe. Като цяло възвръщаемостта на собствения капитал е по-ниска за всички анализирани банки през 2015 г. в сравнение с 2007 г. Влошаването на този показател е особено голямо при Банка Пиреос България АД.



Източник: БНБ

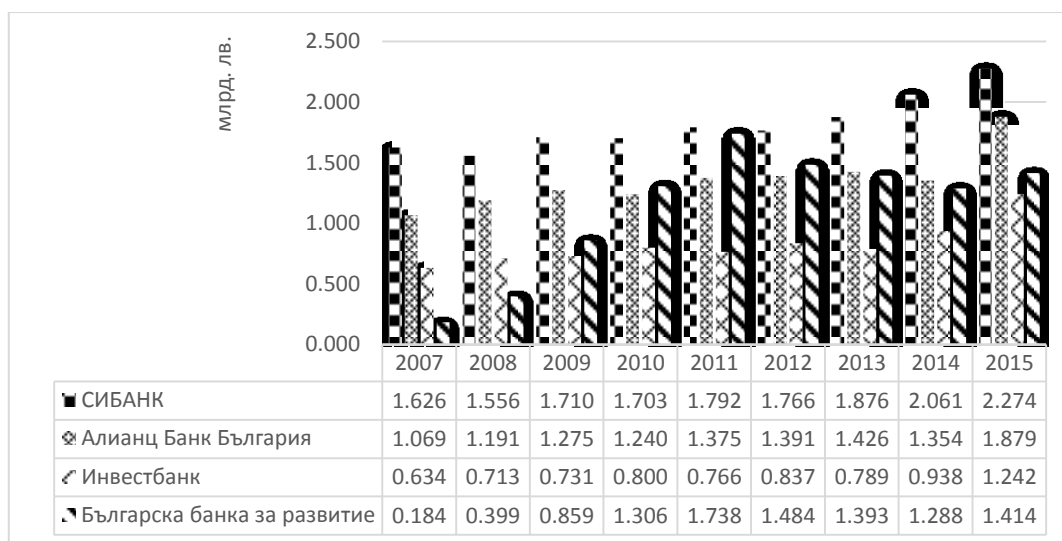
Фигура 8. ROA на първите осем банки от втора група в България през периода 2007 – 2015 г. (%)

Възвръщаемостта на активите също намалява през 2009 г. във всички разглеждани банки с изключение на Българска банка за развитие АД. Понижение на показателя се отчита и през периода 2010 – 2015 г. в по-голямата част от банките.



Източник: БНБ

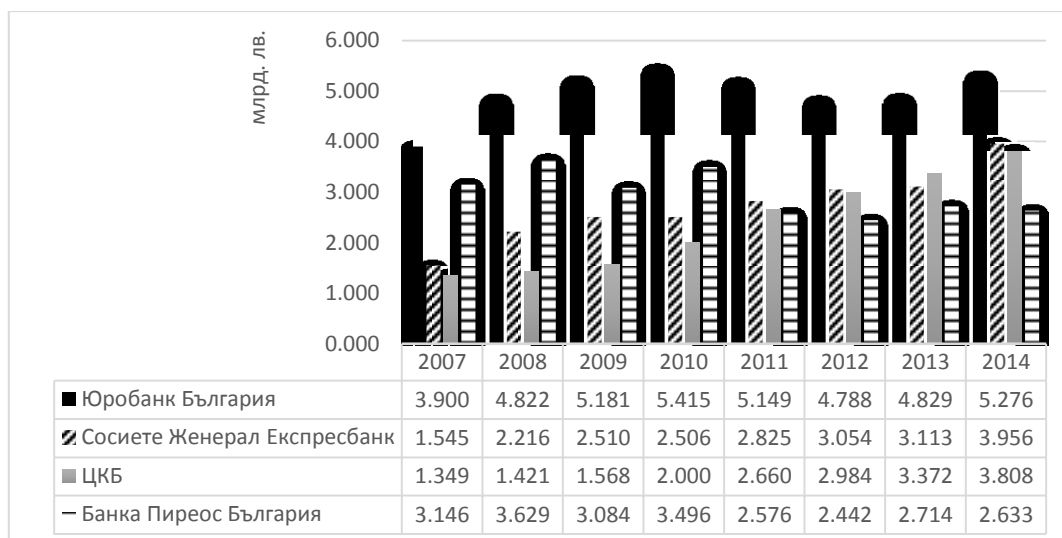
Фигура 9. Брутни кредити и аванси на Юробанк България АД, Сосиете Женерал Експресбанк АД, ЦКБ АД и Банка Пиреос България АД през периода 2007 – 2015 г. (млрд. лв.)



Източник: БНБ

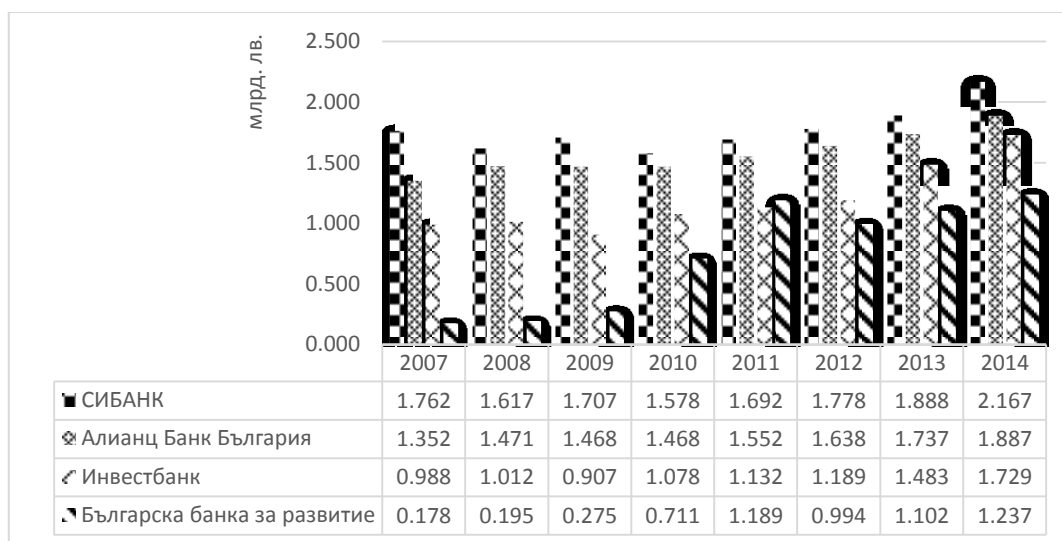
Фигура 10. Брутни кредити и аванси на СИБАНК ЕАД, Алианц Банк България АД, Инвестбанк АД и Българска банка за развитие АД през периода 2007–2015 г. (млрд. лв.)

Както се вижда от фигури 9 и 10, брутните кредити и аванси непрекъснато нарастват през периода 2007 – 2015 г. във всички разглеждани банки с изключение на Банка Пиреос България АД. Най-значително е нарастването на показателя за Сосиете Женерал Експресбанк АД, ББР АД и ЦКБ АД.



Източник: БНБ

Фигура 11. Привлечени средства на Юробанк България АД, Сосиете Женерал Експресбанк АД, ЦКБ АД и Банка Пиреос България АД през периода 2007 – 2014 г. (млрд. лв.)



Източник: БНБ

Фигура 12. Привлечени средства на СИБАНК ЕАД, Алианц Банк България АД, Инвестбанк АД и Българска банка за развитие АД през периода 2007–2014 г. (млрд. лв.)

Увеличение на привлечените средства се наблюдава във всички анализирани банки с изключение на Банка Пиреос България АД, както и при брутните кредити и аванси. Привлечените от Сосиете Женерал Експресбанк АД, ББР АД и ЦКБ АД средства нарастват в най-голяма степен в сравнение с другите банки.

Изводите, които могат да се направят от анализа на основните показатели на първите осем банки от втора група в България през периода 2007 – 2015 г., са:

- капиталовата адекватност на анализираните банки остава много добра. Някои от тези кредитни институции поддържат по-високи стойности на съотношенията на обща капиталова адекватност и адекватност на капитала от първи ред в сравнение с други;

- през анализирания период се откроява тенденция на влошаване на печалбата след данъчно облагане, възвръщаемостта на собствения капитал и възвръщаемостта на активите на разглежданите банки, като някои банки отчитат загуба под влияние на световната финансова и икономическа криза и финансовата криза в еврозоната;

- Наблюдава се както увеличение на брутните кредити и аванси, така и на привлечените средства в разглежданите банки през периода 2007 – 2015 г.;

- при Банка Пиреос България АД се наблюдава значително влошаване на анализираните показатели, като същевременно банката поддържа високи стойности на коефициентите на обща капиталова адекватност и адекватност на капитала от първи ред.

Литература

1. <http://www.bnb.bg/>
2. Интернет сайтове на банките

ОЦЕНКА НА ИНВЕСТИЦИОННИЯ РИСК С ПОМОЩТА НА СИМУЛАЦИОННО МОДЕЛИРАНЕ С @RISK*

Abstract

This paper scrutinizes the assessment of investment risk in project analysis by Monte Carlo simulation. The computational example is conducted with software @RISK and probability distributions are generated with explanation of the results.

Резюме

Докладът изследва възможностите за оценка на риска в инвестиционни проекти с помощта на симулационен анализ Монте Карло. Демонстриран е изчислителен пример с програмата @RISK, като са тълкувани съответните възможности, генерираните вероятностни разпределения и резултати.

1. Симулационното моделиране в инвестиционната практика

Нетната настояща стойност на даден инвестиционен проект е случайна величина, която зависи функционално от редица фактори, които също се оказват с вероятностен характер. Изграждането на вероятностно (респ. честотно) разпределение на една случайна величина означава да имаме информация с каква вероятност се сбъдват отделните нейни значения когато тя е дискретна величина или с каква вероятност те попадат в определен интервал, когато тя е непрекъсната величина. Създателите на теорията на вероятностите са поставили основите на тази наука, експериментирайки с явления (например подхвърляне на монета), които лесно могат да бъдат повторени многократно, без това да изисква значителни разходи на ресурси, включително време. Но в реалната инвестиционна практика се оказва нерационално (или невъзможно) да повторим даден инвестиционен проект многократно с оглед да извлечем информация за вероятностните разпределения на отделните ключови параметри по проекта, а оттук и за неговата нетна настояща стойност. На помощ идва компютърното имитиране (респ. симулиране) на реалното многократно повторение на даден инвестиционен проект.

Симулационното моделиране има три основни фази. Първата фаза има за задача да се открият всички значими величини, влияещи върху избрания критерий за финансова рентабилност и да се определят математическите зависимости между тях. От своя страна тя също има три стъпки. Първата стъпка е моделирането на нетните парични потоци на инвестиционния проект чрез идентифициране на факторите, които влияят върху тях. Втората стъпка е изясняването на математическите функции как точно нетните парични потоци зависят от тези фактори. Ако използваме следните означения:

P – цена на фирмения продукт;

Q – количество продажби;

TR (Q) = P.Q – приходи от продажби;

AVC (Q) – променлив разход за единица продукция;

FC – постоянни разходи;

TC (Q) – разходите без амортизация, $TC (Q) = Q.AVC (Q)+FC$;

АО – амортизационни отчисления,

то нетният паричен поток NCF може да се представи по следния начин:

* Гл. ас. д-р Петър Митев, катедра "Финанси", УНСС.

$$NCF_i = (TR_i(Q) - TC_i(Q) - AO_i)(1-t) + AO_i, \quad (1)$$

където индексът i показва, че изчислението се отнася за i -тата година от ефективния период на инвестицията, $i = 1, 2, \dots, n$.

В допълнение трябва да се уточни и от кои фактори зависят самите случайни величини. Например количеството продажби $Q = M \cdot N$,

където:

M – размер на пазара като цяло;

N – пазарен дял на фирмения продукт.

Тоест приходите $TR_i = P_i \cdot M_i \cdot N_i$, където индексът i показва, че изчислението се отнася за i -тата година от ефективния период на инвестицията, $i = 1, 2, \dots, n$. Аналогично:

$$TC_i(Q) = M_i \cdot N_i \cdot AVC(Q_i) + FC = M_i \cdot N_i \cdot AVC(M_i \cdot N_i) + FC \quad (2)$$

При прогнозирането на всеки следващ нетен паричен поток е налице кумулативно натрупване на грешката в прогнозата. Този ефект се мултиплицира от обстоятелството, че е налице кумулативно натрупване на грешката в прогнозата за всяка отделна случайна величина. Това означава, че статистическият размах на всяка ключова променлива се разширява всяка следваща година. Например размера на пазара като цяло M_1 в година 1 е:

$$M_1 = E(M_1) + \epsilon_1, \quad (3)$$

където:

$E(M_1)$ е математическото очакване на M_1 ;

ϵ_1 е грешката в прогнозата за година 1.

От своя страна прогнозата за M_2 се базира на прогнозата за M_1 , към която се прибавя грешка в прогнозата за година 2:

$$M_2 = M_1 + \epsilon_2 = E(M_1) + \epsilon_1 + \epsilon_2 \quad (4)$$

Прогнозата за размера на пазара като цяло в година n , M_n е:

$$M_n = E(M_1) + \sum_{i=1}^n (\epsilon_i) \quad (5)$$

По аналогичен начин настъпва кумулативно натрупване на грешките в прогнозите за пазарния дял N_i на фирмения продукт, пазарната цена P_i и т.н. Тоест несигурността се увеличава в хода на времето, колкото по-далеч в бъдещето отправяме поглед, за да осъществим прогноза.

Третата стъпка е филтрирането на информация за това дали отделните фактори са независими или зависят един от друг. Последното предполага моделирането на математическата формализация на такива зависимости. Специфицирането на взаимозависимостите между ключовите параметри на проекта е най-трудната, но и най-важната част от процеса на симулационно моделиране. Втората фаза има за задача да се формират модели на вероятностни разпределения за всяка от значимите случайни величини, влияещи върху избрания критерий за финансова рентабилност на инвестиционния проект. Изграждането на тези модели зависи от наличните данни за тях. Когато няма никаква информация, освен статистическия размах на случайната величина, за моделирането ѝ се използва равномерното вероятностно разпределение. Наличието на допълнителна информация за най-вероятно значение на случайната, позволява нейното моделиране посредством триъгълно разпределение. Необходимо е да се

разбира и степента на зависимост между отделните разпределения, респективно корелацията между тях. Например нетните приходи от продажби са случайна величина, която зависи от две случайни величини – цената P на продавания продукт и количеството продажби Q . Последното също зависи от две случайни величини: - размера на потенциалния пазар на продукта и пазарния дял на фирмения продукт в него. Но тяхното разрастване влияе на пазарната цена. Тоест $P_i = f(M_i, N_i)$. От своя страна всички тези величини са повлияни от реакциите на конкурентите, както и (в определена степен) от равнището на разходите за реклама (ако тя е ефективна). За да се изгради пълноценен модел в този смисъл са необходими допълнителни проучвания и в частност пилотно тестване. Приходите (респ. разходите) зависят и от това дали фирменият продукт (респ. използваните ресурси) са предмет на износ (респ. внос). В такива случаи нетният паричен поток зависи и от валутния риск и тогава трябва да се търси адекватност на модела и в този смисъл.

Третата фаза представлява симулирането на така изградения модел. То представлява многократни преизчисления на нетния паричен поток по години на основата на формирани комбинации от възможни значения за всеки от ключовите фактори, от които той зависи. Тези преизчисления са известни с термина итерации. Броят на итерациите (респ. преизчисленията) обикновено варира от няколко стотин до няколко хиляди и зависи от това кога ще се изгради пълна картина на търсеното вероятностно разпределение на съответния паричен поток като случайна величина. След това допълнителни итерации практически не променят получения резултат. Разпределенията на нетните парични потоци са необходими, за да се изчислят техните математически очаквания по-прецизно. В итеративните изчисления за NPV се използва дисконтиране на нетните парични потоци с безрискова норма на възвръщаемост. В противен случай настъпва двойно отчитане на риска. **Възможно е изчислителният модел да бъде организиран така, че директно да търси крайното целево вероятностно разпределение на нетната настояща стойност.**

Тук ще разгледаме такъв опростен хипотетичен пример за производство на компютърни мишки, като използваме програмата @RISK на Palisade Corporation, която е от най-добрите в световен мащаб. Първоначалният инвестиционен разход е $IC=7$ млн. лв., прилага се линейна амортизация и постоянният разход е $FC=100000$ лв./г. Допълнителните проучвания показват, че капацитетът на пазара на компютърни мишки през първата година се характеризира с равномерно вероятностно разпределение и е с математическо очакване 1млн. ед./г., минимално значение 990000 ед. и максимално значение 1010000 ед. Маркетинговият отдел прогнозира нормално разпределение за пазарния дял на новия продукт през първата година, с математическо очакване 20% и стандартно отклонение 1 процентен пункт. Прогнозата за цената на фирмения продукт през първата година е също с нормално разпределение с математическо очакване 12 лв. и стандартно отклонение 50 ст. Средните променливи разходи зависят от количеството Q , което се произвежда. Производственият отдел ги определя с функцията:

$$AVC(Q) = 1,1 \cdot 10^{-10} \cdot Q - 1,2 \cdot 10^{-6} \cdot Q + 0,07 \quad (6)$$

Програмата @RISK позволява директно въвеждане на най-адекватното вероятностно разпределение за всяка от входящите променливи (Input Variables) в отделна клетка на екселския лист. При наличие на данни от предварителни проучвания, програмата притежава опция за тестване, кое вероятностно разпределение най-добре приляга на съответната променлива. Съществуват над 40 различни вероятностни разпределения (дискретни и непрекъснати) в програмата, които могат да характеризират прецизно поведението на случайните величини. Таблица 1 предлага някои от възможностите за избор в това отношение. Въвеждането на вероятностно разпределение може да се осъществи чрез съответния му избор в

диалогов прозорец или може да се използва директно въвеждане на специалната му функция. Например цената на продукта на фирмата P_1 за първата година от ефективния период на инвестиционния проект е въведена в клетка C_2 с формулата за нормално вероятностно разпределение $=RiskNormal(12;0,5)$. Числото 12 (в лв.) представлява математическото очакване, а 0,5 (в лв.) е стандартното отклонение. Кумулативното увеличение на грешката в прогнозата за цената P_i на продукта на фирмата като случайна величина, за всяка от останалите години $i = 2, 3, \dots, 10$ е формализирано в конкретния случай с помощта на постепенно увеличение на стандартното отклонение с равна стъпка от 0,10 лв. Тоест цената на продукта P_2 за втората година от ефективния период на инвестиционния проект е въведена с формулата $=RiskNormal(12;0,6)$, P_3 за третата година с формулата $=RiskNormal(12;0,7)$ и т.н. Цената на продукта на фирмата P_{10} за последната, десета година от ефективния период на инвестиционния проект е въведена с формулата $=RiskNormal(12;1,4)$. Тоест стандартното отклонение е нараснало до 1,4 лв., отразявайки по-голямата дисперсия на цената като случайна величина, прогнозирана след 10 г.

По аналогичен начин се задават формулите за вероятностните разпределения на всички други случайни променливи. В конкретния случай те са размера на пазара M_i и пазарният дял N_i на продукта на фирмата, където $i = 1, 2, 3, \dots, 10$ са годините от ефективния период на инвестицията. Пазарният дял N_1 на продукта на фирмата през първата година от ефективния период на инвестицията е зададен с нормално вероятностно разпределение в клетка $E2$ с формулата $=RiskNormal(0,2; 0,01)$. Тоест прогнозира се математическо очакване 20% и стандартно отклонение един процентен пункт. Кумулативното увеличение на грешката в прогнозата за пазарния дял N_i на продукта на фирмата като случайна величина, за всяка от останалите години $i = 2, 3, \dots, 10$ е формализирано в конкретния случай с помощта на постепенно увеличение на стандартното отклонение с равна стъпка от 1 процентен пункт. Тоест пазарният дял N_2 за втората година от ефективния период на инвестиционния проект е въведен с формулата $=RiskNormal(0,2; 0,02)$, N_3 за третата година с формулата $=RiskNormal(0,2; 0,03)$ и т.н. Пазарният дял N_{10} за последната, десета година от ефективния период на инвестиционния проект е въведен с формулата $=RiskNormal(0,2; 0,1)$.

Размерът на пазара M_1 е въведен в клетка D_2 с формулата за равномерно вероятностно разпределение $=RiskUniform(990000; 1010000)$. Тоест допуска се, че с равна вероятност размерът на пазара ще се движи между минимално възможно 990000 ед. и максимално възможно значение 1010000 ед. Натрупването на грешката в прогнозата за развитието на пазара в бъдещите 10 г. е представена чрез постепенното разширяване с равна стъпка от 10000ед./г. на статистическия размах на случайната величина (разликата между максимално възможната и минимално възможната ѝ стойност). Тоест допуска се, че той може да се разширява, но и да се свива в своето развитие с равна вероятност. Вж. Таблица 2. Дефинирането на корелациите между ключовите променливи, определени в резултат на проучвания, се осъществява с помощта на опцията *Define Correlations*. Те се отразяват автоматично от програмата и във функциите на случайните променливи (вж. Таблица 2). В диалоговия прозорец се определя и позицията на корелационната матрица, която се генерира след тяхното въвеждане. Програмата притежава опция за оценка на коректността на корелационната матрица.

Таблица 1

Някои от вероятностните разпределения във възможностите за моделиране на случайните величини в програмата @RISK

































Favorites	Discrete	Continuous	Alt. Parameters	Special	@RISK Library	All
 Bernoulli		 Beta		 BetaGeneral		 BetaGeneralAlt
 Cumul		 CumulD		 Discrete		 DoubleTriang
 ExponAlt		 ExtValue		 ExtValueAlt		 ExtValueMin
 General		 Geomet		 Histogram		 HyperGeo
 JohnsonSB		 JohnsonSU		 Laplace		 LaplaceAlt
 LogLogistic		 LogLogisticAlt		 Lognorm		 LognormAlt
 Pareto		 ParetoAlt		 Pareto2		 Pareto2Alt
 PertAlt		 Poisson		 Rayleigh		 RayleighAlt

Таблица 2

Функции за входящите величини за първите 2 години

Name	Cell	Graph	Function	Min	Mean	Max
- Category: 01						
1 / Цена Pi	C2		RiskNormal(12;0,5;RiskCorrmat(NewMatrix2;1))	-∞	12	+∞
1 / Размер на пазара Mi	D2		RiskUniform(990000;1010000)	990000	1000000	1010000
1 / Пазарен дял Ni	E2		RiskNormal(0,2; 0,01;RiskCorrmat(NewMatrix2;11))	-∞	0,2	+∞
- Category: 02						
2 / Цена Pi	C3		RiskNormal(12;0,6;RiskCorrmat(NewMatrix2;2))	-∞	12	+∞
2 / Размер на пазара Mi	D3		RiskUniform(980000;1020000)	980000	1000000	1020000
2 / Пазарен дял Ni	E3		RiskNormal(0,2; 0,02;RiskCorrmat(NewMatrix2;12))	-∞	0,2	+∞

Таблица 3

Организация на изчисленията при симуляционен метод.
Едно отделно преизчисление от общо 5000 итерации

i	Цена Pi	Размер на пазара Mi	Пазарен дял Ni	Обем продажби Qi	Приходи TR(Qi)	AVC(Q)	TC(Qi)	NCFi	DFi	DNCFi	NPV
1	12,38	998666	0,2047	204472	2530766	4,424	1004507,27	1443632,93	0,9524	1374888,5	2888662
2	12,20	997491	0,1862	185737	2265184	3,642	776444,62	1409865,36	0,9070	1278789,4	
3	12,50	1010214	0,1797	181535	2269784	3,477	731238,75	1454690,77	0,8638	1256616,6	
4	11,57	1001805	0,1402	140412	1624241	2,070	390679,92	1180205,13	0,8227	970957,68	
5	11,50	1022775	0,2117	216545	2489515	4,968	1175853,57	1252295,25	0,7835	981206,1	
6	10,56	975021	0,1119	109129	1152759	1,249	236307,35	894806,28	0,7462	667718,22	
7	11,79	1067045	0,1371	146309	1724597	2,249	429066,27	1235977,22	0,7107	878385,93	
8	11,68	1001103	0,2096	209869	2451397	4,663	1078638,15	1305483,06	0,6768	883602,32	
9	13,00	1043524	0,1803	188151	2446872	3,738	803361,42	1549159,88	0,6446	998602,27	
10	10,14	983062	0,1357	133434	1353651	1,868	349307,73	973908,64	0,6139	597895,42	

Респективно Таблица 3 предлага организацията на изчисленията при симуляционен метод. (Колоната В от екселския лист отразява информацията за годините i , $i = 1, 2, \dots, 10$ на ефективния период на инвестицията.) В представения вид таблицата отразява едно отделно преизчисление от общо 5000 итерации. Средните променливи разходи зависят от количеството Q , което се произвежда. (Приема се, че производствените обеми отразяват търсенето

на пазара и че съвпадат с обема продажби.) Затова AVC (Q) е въведена в клетка I2 от екселския лист с функцията:

$$=1,1 * (10^{(-10)}) * (F2^2) - 1,2 * 10^{(-6)} * F2 + 0,07 \quad (7)$$

Таблица 4

Част от резултатите за вероятностните разпределения на входящите величини. Математическо очакване, минимално и максимално значение в изменението

@RISK Input Results								
Performed By: Петър Митев								
Date: 20 ноември 2015 г. 15:28:49 ч.								
Name	Cell	Graph	Min	Mean	Max	5%	95%	Errors
Година 1								
1 / Цена P1	C2		10,25	12,00	13,69	11,19	12,81	0
1 / Размер на пазара M1	D2		990008	999989	1009997	990998	1008936	0
1 / Пазарен дял N1	E2		0,1468	0,2001	0,2409	0,1842	0,2160	0
Година 2								
2 / Цена P2	C3		9,83	11,99	14,24	11,00	12,96	0
2 / Размер на пазара M2	D3		980006	999931	1019991	981927	1018091	0
2 / Пазарен дял N2	E3		0,1096	0,1996	0,2774	0,1670	0,2329	0
Година 3								
3 / Цена P3	C4		9,71	12,00	14,47	10,83	13,13	0
3 / Размер на пазара M3	D4		970021	1000487	1029973	973129	1026913	0
3 / Пазарен дял N3	E4		0,0990	0,1999	0,3288	0,1509	0,2511	0

Тук клетка F2 съдържа формулата за обема продажби Q_i , изразена като произведение от размера на пазара M_i и пазарния дял N_i на фирмения продукт. Дисконтовите фактори DF_i са изчислени при безрискова норма на възвръщаемост $r_f=5\%$. Дисконтираните нетни парични

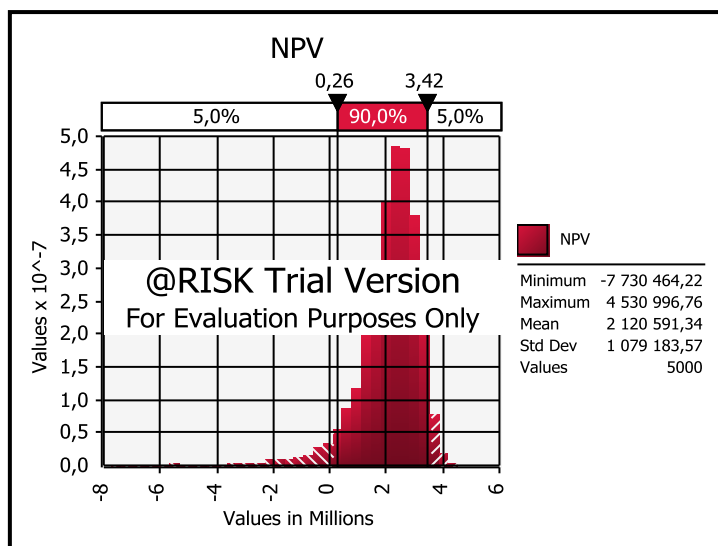
потоци DNCF_i са произведение от нетните парични потоци NCF_i и съответните дисконтови фактори DF_i. Докато Таблица 2 дава информация за това в коя клетка с каква формула е зададена всяка променлива, Таблица 4 разкрива част от резултатите вече за изградените в резултат на преизчисление вероятности разпределения на входящите величини. Програмата представя математическото очакване, минималното и максималното значение в изменението за всяка от случайните величини.

Таблица 5

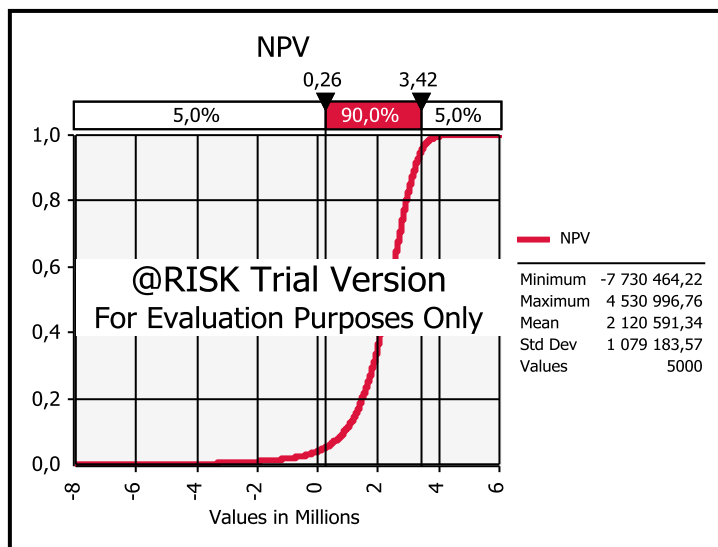
Част от корелационната матрица, отразяваща корелациите между входящите величини

@RISK Correlations	P1 in \$C\$2	P2 in \$C\$3	P3 in \$C\$4	P4 in \$C\$5	P5 in \$C\$6	P6 in \$C\$7	P7 in \$C\$8
P1 in \$C\$2	1						
P2 in \$C\$3	0,3837084	1					
P3 in \$C\$4	0,3295378	0,3295378	1				
P4 in \$C\$5	0,2753672	0	0,3159951	1			
P5 in \$C\$6	0,2347392	0	0,270853	0	1		
P6 in \$C\$7	0,1986255	0	0,2347392	0	0	1	
P7 in \$C\$8	0,167026	0	0,2211966	0	0	0	1
P8 in \$C\$9	0,1128554	0	0,2076539	0	0	0	0
P9 in \$C\$10	0,09931275	0	0,1895971	0	0	0	0
P10 in \$C\$11	0,09479854	0	0,1895971	0	0	0	0
N1 in \$E\$2	0,1354265	0,1579976	0,1489691	0,1354265	0	0	0
N2 in \$E\$3	0,1444549	0,1579976	0,1941113	0,1489691	0,1489691	0	0
N3 in \$E\$4	0,1489691	0,1444549	0,1941113	0,1489691	0,1534833	0	0
N4 in \$E\$5	0,1354265	0,1489691	0,1489691	0,1354265	0,1489691	0,1489691	0,1489691
N5 in \$E\$6	0,1534833	0,1489691	0,1489691	0,1489691	0,1489691	0,1489691	0,1309123
N6 in \$E\$7	0,1625118	0,1534833	0,1489691	0,1489691	0,1489691	0,1489691	0,1489691
N7 in \$E\$8	0,1444549	0,1579976	0,1489691	0,1489691	0,1399407	0,1489691	0,1489691
N8 in \$E\$9	0,1444549	0,1444549	0,1489691	0,1489691	0,1489691	0,1489691	0,1489691
N9 in \$E\$10	0,1489691	0,1760544	0,1489691	0,1489691	0,1399407	0,1489691	0,1489691
N10 in \$E\$11	0,1579976	0,1489691	0,1489691	0,1489691	0,1489691	0,1579976	0,1489691

Симуляционно изчисление от 5000 итерации се осъществява със скорост 30 до 50 итерации в секунда и е с продължителност 2-3 минути. В резултат програмата генерира резултат за вероятностното разпределение на NPV. Вж. фиг. 1. От графиката се вижда, че има 90% вероятност нетната настояща стойност на проекта да попадне между 260000лв. и 3,42 млн. лв. Налице е незначителна вероятност тази стойност да бъде превишена, като максимално възможната стойност за NPV е 4,530996,76 лв. Същевременно съществува почти 5% вероятност NPV да е отрицателна, като в частност негативният резултат може да достигне до -7 730464,22 лв. Математическото очакване на разпределението е 2120591,34 лв. Програмата генерира и кумулативно вероятностно разпределение, което прави съпоставка между стойностите на NPV по абсциса и съответната вероятност по ордината. Вж. фиг. 2.



Фиг. 1. Генерирано вероятностно разпределение за NPV на основата на 5000 преизчисления



Фиг.2. Кумулативно вероятностно разпределение на NPV.

Заедно с графичните резултати програмата представя и таблични отчети с данни за всяка една от променливите и NPV. Вж. Таблица 6.

Таблица 6

Част от табличните отчети за резултатите

@RISK Detailed Statistics				
Performed By: Петър Митев				
Date: 20 ноември 2015 г. 15:28:51 ч.				
Name	NPV	1 / Цена P1	1 / Размер на пазара M1	1 / Пазарен дял N1
Description	Output	RiskNormal(12;0,5; RiskCorrmat(NewMatrix2;1))	RiskUniform(990000;1010000)	RiskNormal(0,2; 0,01; RiskCorrmat(NewMatrix2;11))
Cell	Sheet2!M2	Sheet2!C2	Sheet2!D2	Sheet2!E2
Minimum	-7730464	10,25	990008	0,1468
Maximum	4530997	13,69	1009997	0,2409
Mean	2120591	12,00	999989	0,2001
Std Deviation	1079184	0,49	5770	0,0098
Variance	1,16464E+12	0,2449255	33288140	9,51785E-05
Skewness	-2,018026	-0,01945067	-0,008730112	-0,02785382
Kurtosis	11,68699	2,942278	1,803111	3,059856
Errors	0	0	0	0
Mode	2383496	12,03	996317	0,1990

Прецизното моделиране на зависимости между случайни величини може да е трудно и много скъпо, поради необходимостта от допълнителни проучвания. Получените резултати са точно толкова добри, колкото изведените вероятностни разпределения на ключовите за проекта променливи и оценките на зависимостите между тях. Второ, оценката на риска посредством симулационно моделиране не взема предвид възможностите на инвеститорите да диверсифицират специфичния риск. Ето защо полученото вероятностно разпределение за NPV може да не отразява оптимизационните възможности на инвеститорите за управление на риска. Трето, вероятностното разпределение за NPV не винаги дава категоричен отговор за правилното мениджърско решение относно приемането или отхвърлянето на даден проект. Например вероятностно разпределение за NPV може да осигурява информация, че съществува 10-20% вероятност NPV да е отрицателна. В настоящия пример финансовият мениджмънт би приел реализацията на проекта, освен ако не е с изключителна склонност да избягва риска.

Литература

1. Ben-Horim, M., *Essentials of Corporate Finance*, Allyn and Bacon, Boston, 1987.
2. Brealey, R., St. Myers, F. Allen, *Principles of Corporate Finance*, 9th ed., NY, Mc Graw-Hill/Irwin, 2008.
3. Quiry, P., Maurizio Dallocchio, Yann Le Fur, Antonio Salvi, *Corporate Finance*, John Wiley&Sons 2009.
4. Ross, St., R. Westerfield, B. Jordan, *Fundamentals of Corporate Finance* 7th ed., NY, Mc Graw-Hill/Irwin, 2006.
5. Александрова М., Е. Калчев, *Финанси на предприятието*, С. Изд. на НБУ, 2013г.
6. Николова, Н., *Принципи на корпоративните финанси*, Сиела, С., 2010 г.

НОВАТА СЕКЮРИТИЗАЦИОННА РАМКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ*

Резюме

На 30 септември 2015 г. Европейската комисия публикува предложение за нов регламент на ЕС, целящ хармонизирането на съществуващата нормативна уредба на ЕС, приложима по отношение на секюритизацията на активи, и създаването на правна рамка, предназначена за насърчаване на т.нар. опростени, прозрачни и стандартизирани секюритизации. Това предложение представлява част от пакета от мерки, насочени към развиването и интегрирането на капиталовите пазари в рамките на ЕС и плана за действие на Комисията за изграждане на Съюз на капиталовите пазари в Европа. В статията са представени основните елементи на предложени нов регламент и промените, които ще бъдат направени в настоящата регулаторна рамка на ЕС за секюритизацията, ако посоченото предложение за регламент бъде прието в сегашния му вид.

Abstract

On 30 September 2015 the European Commission published a proposal for a new EU regulation aimed at harmonizing the existing EU legislation applicable to the asset securitization and the establishment of a legal framework designed to promote the so-called simple, transparent and standardized securitization. This proposal is part of a package of measures aimed at the development and integration of capital markets within the EU, and the action plan of the Commission for building a Capital Markets Union in Europe. The article presents the main elements of the proposed new regulation and the changes that will be made in the current EU regulatory framework for securitization, if this proposal for a regulation is adopted in its current form.

На 30 септември 2015 г. Европейската комисия (ЕК) обяви пакет от мерки, предназначени за развиването и интегрирането на капиталовите пазари в ЕС, като част от Плана за действие за изграждането на Съюз на капиталовите пазари в Европа [10]. Един от основните градивни елементи на този план е предложението за нов регламент на ЕС за определяне на общите правила за секюритизациите и въвеждане на европейска нормативна уредба на опростени, прозрачни и стандартизирани секюритизации. Неговото разработване бе предшествано от публикуването от ЕК през февруари 2015 г. Зелена книга "Изграждане на Съюз на капиталовите пазари" и консултативен документ за създаването на регулативна рамка за опростените, прозрачни и стандартизирани секюритизации" [1] [11] и отразява последвалите интензивни консултации, протекли в рамките на иницирираната от ЕК дискусия по въпроса. На 02.12.2015 г. Комитетът на постоянните представители одобри, от името на Съвета на ЕС, преговорна позиция по това предложение, потвърдена на 08.12.2015 от Съвета. Следваща стъпка в процеса на приемане на новия регламент е разглеждането на проекта от Европейския парламент. След одобряването на окончателния текст на регламента, което се очаква да стане през втората половина на 2016 г., той ще бъде пряко приложен на територията на ЕС, без да е необходимо транспониране в националното законодателство на страните-членки.

След кризата с ценните книжа, базирани на високо-рискови ипотечи в САЩ и последвалата глобална финансова криза, от страна на регулаторните органи в Европа и в глобален план бяха предприети редица мерки за коригиране на проблемните аспекти на прилагания преди кризата секюритизационен модел, като сложност и непрозрачност, агентски и моделен риск. В резултат на широкообхватната реформа на регулаторната рамка на секюритизацията, всички секюритизации в ЕС сега са строго регламентирани. Независимо от това и

* Ас. д-р Ваня Иванова, Катедра "Финанси", УНСС, E-mail: vaivanova@unwe.bg

факта, че пазарът на ценни книжа, базирани на активи в Европа регистрира изключително ниски нива на неизпълнение в повечето си основни сегменти, този пазар все още не е напълно възстановен след кризата, за разлика от пазара в САЩ. В следкризисния период активизирането на този пазар се разглежда като инструмент за подобряване на финансирането на икономиката на ЕС, тъй като секюритизацията може да изпълнява ролята на свързващо звено между банковите и капиталовите пазари и позволява освобождаване на капитал за банките-инициатори, с произтичащото от това генериране на капацитет за допълнително кредитиране на икономическите субекти и други косвени ползи за кредитополучателите. Реформите в регулаторната рамка на секюритизацията, проведени с оглед елиминиране на някои модели на приложение на тази технология, считани за фактор, обусловил неблагоприятно кредитиране от редица банки, като цяло направиха приложението на последната по-малко привлекателно и допринесоха за ниския темп на възстановяване на европейския пазар, дори в сегмента на простите и прозрачни продукти. Ето защо, като се основава на въведените в ЕС мерки за реформиране на наблюдавания при някои структури сложен и рисков характер на секюритизациите, предложението за регламент отразява виждането, че следващ етап в изграждането на устойчив секюритизационен пазар в ЕС, който може да допринесе за постигането на приоритетната цел на ЕК – възстановяване на икономическия растеж, е диференцирането на секюритизациите и насърчаването на прозрачните, опростени и стандартизирани такива. В този смисъл, основните цели на това предложение са [2]: създаването на по-устойчива основа за функциониране на пазарите, където простите, прозрачни и стандартизирани секюритизации представляват ефективно и ефикасно средство за насочване на финансови средства към икономиката и за прехвърляне на риск към широк спектър инвеститори, както и ефективен механизъм за финансиране; защита на инвеститорите и управление на системния риск, като се избегне повторната поява на неподходящи модели като модела "Инициране-дистрибутиране" ("originate to distribute"). Разработването на нова рамка за секюритизацията цели също преодоляване на негативните възприятия за секюритизацията и твърде консервативното регулаторно третиране на опростените и прозрачни секюритизации (и редуциране на прекомерно високите оперативни разходи за емитенти и инвеститори). Очакванията са новите разпоредби да повишат доверието у инвеститорите и да послужат за стандарт на ЕС, подпомагащ пазарните участници при анализа и оценката на рисковете, свързани със секюритизациите. По повод цитираното решение на Съвета на ЕС от декември 2015 г., в становище на ЕК [12] се отбелязва бързото придвижване на това предложение – израз на неотложността на постигането на напредък относно Съюза на капиталовите пазари – и се подчертава, че се очаква то да осигури подходящи стимули за финансовия сектор и правилните предпазни мерки за гарантиране на финансовата стабилност в ЕС.

Предложената в Плана за действие на ЕК секюритизационна рамка представлява пакет, който включва два елемента [2] [3]: 1. Предложение за регламент за определяне на общите правила за секюритизациите, който ще се прилага за всички секюритизации и съдържа правила за надлежната проверка, задържането на риск и прозрачността, както и критерии за идентифицирането на опростените, прозрачни и стандартизирани (ОПС) секюритизации; 2. Предложение за изменение на Регламента за капиталовите изисквания (CRR), което цели постигането на по-чувствително към риска капиталово третиране на секюритизиращите позиции на банките и инвестиционните посредници и правилно отразяване на специфичните особености на ОПС секюритизации. Настоящата регулаторна рамка на ЕС, касаеща задържането на риск, разкриването на информация и надлежната проверка при секюритизациите, е изложена в редица правни актове на ЕС, в т.ч. Регламента за капиталовите изисквания (CRR), Директивата "Платежеспособност II", Директивата относно предприятията за колективно инвестиране в прехвърлими ценни книжа (UCITS IV), Директивата относно лицата, управляващи алтернативни инвестиционни фондове (AIFMD), Регламента относно

агенциите за кредитен рейтинг (CRA3), Директивата за проспектите, Делегирания регламент относно съотношението на ликвидно покритие на кредитните институции. Някои от тези правни актове имат предварителен характер, а други прилагат подобни по своето предназначение мерки по различен начин. Ето защо, основната цел на първия елемент на предложението за нов регламент е хармонизирането на правилата относно задържането на риск, надлежната проверка и оповестяването на информация при секюритизацията, приложими по отношение на различни категории европейски институционални инвеститори и други участници в секюритизационните сделки, които понастоящем са регламентирани в множество правни актове (и въвеждането на рамка за ОПС секюритизации). Вторият елемент (предложението за изменение на Регламента за капиталовите изисквания) цели прилагане в ЕС на ревизираната секюритизационна рамка на Базелския комитет за банков надзор (БКБН) [4] (и предвидената йерархия от три подхода за изчисляване на капиталовите изисквания за секюритизиращи експозиции на банки и инвестиционни посредници) и прилагане на по-чувствително към риска пруденциално третиране на ОПС продукти, подобно на това, препоръчано от Европейския банков орган (ЕБО) в неговия доклад относно квалифицираните секюритизации от 2014 г. [7]. Предвидените три подхода са повторно калибрирани, така че да генерират по-ниски капиталови изисквания за експозициите в ОПС секюритизации и е заложено преференциално третиране на първостепенните траншове ОПС секюритизации (приложимите рискови тегла ще бъдат обект на по-нисък праг от 10%; досегашният праг от 15% ще се прилага за подчинени траншове на ОПС секюритизации и за останалите секюритизации).

Основните елементи на предложението за нов регламент и промени, които ще бъдат внесени в настоящата регулаторна рамка на ЕС за секюритизацията, ако направеното предложение бъде прието в сегашния му вид, могат да бъдат обобщени, както следва:

1. Изисквания за задържане на риск при секюритизацията

Един от основните елементи на пакета от регулаторни мерки, приложени спрямо секюритизацията в рамките на ЕС след кризата, е изискването за задържане на риск от инициаторите, спонсорите и първоначалните кредитори, което цели осигуряване на съгласуваност на интересите на инициаторите и инвеститорите в секюритизационния процес. В действащите понастоящем секторни регламенти (Регламента за капиталовите изисквания, Директивата "Платежоспособност II" и Регламента относно лицата, управляващи алтернативни инвестиционни фондове) вече се съдържат изисквания за задържане на риск, но се прилага т.нар. непряк подход – тези изисквания са насочени не пряко към инициаторите, а към инвеститорите, които следва да проверяват дали съответният инициатор/спонсор е задържал кредитен риск. Този подход бе възприет с цел създаването на условия на равнопоставеност, предвид неговото приложение и за секюритизациите с произход извън ЕС, но той е в тежест на инвеститорите, поради отсъствието на пряк достъп до необходимата информация за извършването на такава проверка. Ревизираните изисквания за задържане на риск, заложени в предложението, предвиждат пряк подход, доколкото са насочени пряко към инициаторите, спонсорите и първоначалните кредитори. Това означава, че инициаторите на секюритизации в ЕС ще трябва да отговарят на тези изисквания, дори когато инвеститорите са нерегулирани лица или такива, установени в юрисдикции извън ЕС. При секюритизациите, при които инициаторът/спонсорът не е установен в ЕС, непрекият подход ще продължи да се прилага. На ЕБО е възложено разработването на нов набор регулаторни технически стандарти относно изискването за задържане на риск (както и за другите елементи на рамката), което предполага възможността да се усъвършенстват съответните правила и се отстранят проблемите, възникнали при тяхното тълкуване и прилагане. В отговор на препоръката на

ЕБО за коригиране на потенциалния пропуск при прилагане на режима за задържане, свързан с опасността за заобикаляне на изискванията чрез разширително тълкуване на определението за инициатор, предложението предвижда, че за целите на тези правила, субект, създаден като структура с единствената цел да секюритизира експозиции и без широка стопанска цел, не може да се смята за инициатор (субектът, запазващ икономически интерес, трябва да има капацитет да изпълнява задължения за плащане, използвайки средства, несвързани със секюритизирани експозиции) [2]. Дефинирани са ясно допустимите форми на задържане на изискуемия постоянен значим нетен икономически интерес в секюритизацията, не по-малък от 5 %¹.

2. Правила за надлежна проверка за инвеститорите

Продуктите на секюритизационната технология могат да се характеризират в относително висока сложност, непрозрачност и риск в сравнение с други финансови инструменти, поради което институционалните инвеститори подлежат на изисквания за провеждане на адекватна надлежна проверка относно тези продукти. Предложеният регламент съдържа хармонизирани изисквания за надлежна проверка, приложими за всички видове институционални инвеститори. Действащите понастоящем изисквания в това отношение, които се съдържат в редица регламенти на ЕС, ще бъдат отменени и заменени с един член, в който за всички поднадзорни институционални инвеститори, осъществяващи дейност в ЕС, се предвиждат едни и същи опростени разпоредби за комплексна проверка. Определението за "институционални инвеститори" е разширено, като в неговия обхват са включени предприятия за колективно инвестиране в прехвърлими ценни книжа и институциите за професионално пенсионно осигуряване, наред с кредитните институции, инвестиционните посредници, (пре)застрахователите и лицата, управляващи алтернативни инвестиционни фондове (за които вече се прилагат такива правила). Предвидените правила за комплексна проверка пораждаат известна загриженост, доколкото биха могли да окажат възпиращо въздействие по отношение на участието на секюритизационния пазар на някои институционални инвеститори, които не са в състояние да извършват изисквания анализ. Независимо от това, ревизираните капиталови изисквания за ОПС секюритизации могат да създадат икономически стимул за инвестиране от такива институции в необходимите персонал и инфраструктура, което да допринесе за активизирането на пазара.

3. Правила за прозрачност за инициаторите, спонсорите и ДСИЦ

Изискванията за оповестяване на информация при секюритизация са насочени към редуциране на информационната асиметрия между инициаторите и инвеститорите в секюритизационния процес, провеждане на адекватна надлежна проверка от страна на инвеститорите и преодоляване на тяхната зависимост от оценките на трети страни като агенциите за кредитен рейтинг. Регламентът определя нови правила за оповестяване на информация, съобразно които инициаторът, спонсорът или ДСИЦ на секюритизация следва да предоставят определена информация на разположение на държателите на секюритизирани позиции и на регулаторните органи, в т.ч.: информация за базисните експозиции на секюритизацията на

¹ Нетният икономически интерес се изчислява при иницирането, определя се по условната стойност на задбалансовите позиции, не подлежи на разделяне между различните запазващи лица и на редуциране на кредитния риск или хеджиране. Изискването не се прилага при експозиции към правителства, централни банки и други подобни институции и при сделки, основани на ясен, прозрачен и достъпен индекс, при който референтните субекти са идентични с тези, съставляващи широко търгуван индекс на предприятия.

тримесечна (при базираните на активи търговски ценни книжа – на месечна) основа; проспекта, заедно с друга основна документация, от значение за разбирането на сделката; когато не е съставен проспект – обобщение на сделката или кратък преглед на основните нейни характеристики; тримесечни/месечни инвеститорски доклади, съдържащи всички съществени данни за кредитното качество и показателите на базисните експозиции; когато е приложимо – информация относно злоупотреба с вътрешна информация и манипулиране на пазара и др. Инициаторът, спонсорът и ДСИЦ на дадена секюритизация определят помежду си един субект, който да изпълнява тези изисквания, като осигурява своевременен безплатен достъп до информация на инвеститорите и регулаторните органи. За разлика от съществуващите разпоредби в Регламента относно агенциите за кредитен рейтинг, новият регламент изисква предоставяне на информация само на държатели на секюритизиращи позиции и компетентни органи, което предполага разрешаване на спорния въпрос за налагането на изисквания за публично оповестяване на чувствителна търговска информация.

4. Опростена, прозрачна и стандартизирана секюритизация

Предложеният регламент предвижда въвеждането в законодателството на ЕС на концепцията за т.нар. опростена, прозрачна и стандартизирана (ОПС) секюритизация и на едноименната квалификация, която инициаторите, спонсорите и ДСИЦ могат да използват, за да се улесни вземането на инвестиционни решения от потенциалните инвеститори по отношение на секюритизациите, отговарящи на съответните критерии. В обяснителния меморандум към предложението изрично се подчертава, че стандартът "ОПС" не означава, че съответният секюритизационен продукт е безрисков, а по-скоро че същият удовлетворява редица критерии и благоразумният и полагащ дължима грижа инвеститор ще бъде в състояние да анализира присъщия риск. Заложените изисквания и критерии за опростеност, прозрачност и стандартизираност са разработени въз основа на публикуваните през 2014-2015 г. подобни изисквания относно секюритизациите, квалифицирани като "висококачествени", в делегираните регламенти за коефициента на ликвидно покритие на банките и "Платежоспособност II", както и на становищата на ЕБО, БКБН и Международната организация на комисиите по ценни книжа по този въпрос [9] [8] [6]. В предложението изискванията за ОПС са два вида (за дългосрочните секюритизации и за краткосрочните (обезпечени с активи) търговски ценни книжа), като само секюритизациите с пълна цесия ("традиционните секюритизации") могат да се квалифицират като "ОПС". Синтетичните секюритизации, при които е налице прехвърляне не на базисните експозиции, а само на свързания с тях кредитен риск (напр. чрез деривативи), на този етап не могат да бъдат квалифицирани като ОПС, което се аргументира с потенциала за генериране на допълнителен кредитен риск от контрагента и по-висока сложност. Предвижда се допълнително проучване на въпроса за това, кои синтетични секюритизации могат да се смятат за ОПС и при какви условия, като въз основа на работата на международните и европейските органи по този въпрос допълнително ще се прецени дали такива секюритизации могат да бъдат включени в категорията "ОПС"¹. Изключени от последната са и класове секюритизации като обезпечените кредитни облигации (CLO) (подлежащи на активно управление), повечето ценни книжа, базирани на търговски ипотечи (CMBS), пресекюритизациите. Включването в регламента на отделна група критерии за ОПС секюритизациите, при които се емитират търговски ценни книжа,

¹ В доклад по въпроса от декември 2015 г., ЕБО изразява подкрепа за разширяване на преференциалните капиталови изисквания чрез включване на първостепенни синтетични траншове, базирани на пулове от вземания от МСП, ползващи се от гаранции от държавни органи или суапове за кредитно неизпълнение, и за въвеждането на критерии за допустимост, отразяващи спецификата на синтетичната секюритизация.

базирани на активи е положително развитие в контекста на целите, поставени с това предложение. Основното предимство на ОПС секюритизациите ще бъде преференциалното регулаторно третиране, след внасянето на съответни изменения в Регламента за капиталовите изисквания. Предвижда се подобни изменения да бъдат направени и в Директивата "Платежоспособност II" и Делегирания регламент за съотношението на ликвидно покритие на банките. Предстои да се види в каква посока ще се развива европейският секюритизационен пазар, когато на него се реализират успоредно ОПС и други секюритизации. Очакванията са тези два сегмента да съжителстват успешно, предлагайки продукти с различни рискови профили и цени, а ако моделът "ОПС секюритизация" е успешен, неговият обхват да се разшири с течение на времето. Основният индикатор за постигането на поставената цел – преодоляването на негативните възприятия за секюритизацията и възстановяването на пазара – ще бъде разликата в цените на ОПС и останалите продукти. Ако целта бъде постигната, тази разлика би следвало да започне да расте в полза на ОПС продуктите, което от своя страна следва да доведе до увеличаване на обема на емисиите и предлагането на такива продукти (в т.ч. предвид редуцията в оперативните разходи). Макар че концепцията за ОПС секюритизациите е разумен подход за понижаване на сложността и насърчаване на секюритизационния канал за финансиране на реалната икономика, предложените подходи за нейното изпълнение повдигат сериозни въпроси. Непосредствен проблем при изпълнението на този проект е отсъствието на този етап на регулаторни технически стандарти, съдържащи повече подробности за практическото прилагане на критериите за идентифициране на ОПС секюритизациите, което може да породни различия между националните регулаторни режими и регулаторен арбитраж. Предвиденият подход на самостоятелно сертифициране на статута "ОПС" създава потенциал за конфликти на интереси, които подкопават ефективността на рамката. Според заложените в проекта правила, инициаторите, спонсорите и ДСИЦ ще трябва да декларират едностранно, че дадена секюритизация отговаря на критериите за квалификацията "ОПС" и ще носят предвидената в националното право отговорност за всяка загуба или вреда, породена от неточни или подвеждащи декларации. Този подход породни сериозна дискусия сред европейската секюритизационна индустрия, вкл. предвид заложените административни и евентуално наказателноправни санкции при непазване на съответните изисквания за деклариране на статута "ОПС". В условията на все още недостатъчно ясно дефинирани критерии за ОПС секюритизации и свързаната с това нужда от тяхното интерпретиране, което може да се различава в отделните страни-членки, инициаторите, спонсорите и ДСИЦ, отговорни за сертифицирането на ОПС секюритизациите, са изложени на риск от правна несигурност. В това отношение би могъл да се използва предложението от БКБН [5] подход, съобразно който обект на санкции следва да бъдат само случаите на недобросъвестно използване на квалификацията "ОПС". В противен случай, високото ниво на санкции¹, успоредно с липсата на технически стандарти относно дефинирането на ОПС продуктите, могат да действат като възпиращ фактор за секюритизационната активност на инициаторите. Разходите на инвеститорите, свързани със секюритизации, неправилно определени като "ОПС", също могат да доведат до допълнителни правни усложнения. Предвид на това, от решаващо значение за гарантирането на сигурност за инициаторите и на доверието на инвеститорите е сертифицирането на статута "ОПС" от трета страна – независим частен орган, такъв под обществен контрол или, при липса на такова решение от частния сектор – от националните надзорни органи (идея, на този етап отхвърлена от представители на ЕК, с аргумента за риск от забавяне на процеса на сертифициране и несъгласие от страна на някои национални надзорни органи).

¹ Предвиждат се максимални административни глоби в размер на най-малко 5 млн. евро или до 10 % от общия годишен оборот (при юридически лица).

В заключение следва да се посочи, че макар да се очаква новата рамка да влезе в сила най-рано през втората половина на 2016 г., предложеният регламент ще трябва да се има предвид при структурирането на нови секюритизации. Доколкото представлява една последователна и обхващаща всички аспекти на регулаторните въздействия в този сегмент на капиталовия пазар рамка, предложението за нов регламент като цяло бе приветствано от пазарните участници. По отношение на специфичните технически аспекти на регулаторните правила, включени в него, най-значим е предвиденият пряк подход при изискването за запазване на риск. По отношение на прякото икономическо въздействие, основното такова е обусловено от диференцирането на секюритизациите и преференциалните капиталови изисквания за ОПС секюритизации. Ревизираната рамка следва да стимулира спазването на диференцираните критерии за ОПС секюритизации от банките-инициатори и връщането на пазара на инвеститорите, доколкото наличието на диференцирано третиране е ясен сигнал, че рисковете са по-прецизно калибрирани, а единната йерархия от подходи за определяне на капиталовите изисквания подобрява сравнимостта и редуцира разходите, свързани с изпълнението на същите. Европейският пазар вече регистрира ново търсене от инвеститори на класовете активи, отговарящи на тази квалификация, като ценните книжа, базирани на жилищни ипотеките. Независимо от това, пазарните участници, опериращи в продуктови сегменти, на този етап изключени от квалификацията "ОПС", пледират за разширяване на обхвата на последната в посока включване на съответните продукти. Доколкото приемането на новата рамка предстои, все още съществуват възможности за внасяне на изменения в нея в този и останалите проблемни аспекти, което би допринесло за реализиране на плана за възстановяване на този канал за финансиране на икономиката и интеграция на капиталовите пазари в ЕС.

Библиография

- [1] Европейска комисия (2015). "Зелена книга – Изграждане на съюз на капиталовите пазари", Брюксел, Февруари, www.ec.europa.eu.
- [2] Европейска комисия (2015). Предложение за Регламент на Европейския парламент и на Съвета за определяне на общите правила за секюритизациите и въвеждане на европейска нормативна уредба на опростени, прозрачни и стандартизирани секюритизации и за изменение на директиви 2009/65/ЕО, 2009/138/ЕО, 2011/61/ЕС и регламенти (ЕО) № 1060/2009 и (ЕС) № 648/2012, Брюксел, 30 септември.
- [3] Европейска комисия (2015). Предложение за Регламент на Европейския парламент и на Съвета за изменение на Регламент (ЕС) № 575/2013 относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници, Брюксел, 30 септември.
- [4] Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) (2014). "Revisions to the Securitization Framework", Basel III Document, Bank for International Settlements, Basel, December.
- [5] BCBS (2015). "Capital Treatment for "Simple, Transparent and Comparable" Securitizations", Bank for International Settlements, Consultative Document, Basel, November.
- [6] BCBS, International Organization of Securities Commissions (IOSCO) (2015), "Criteria for Identifying Simple, Transparent and Comparable Securitizations", Consultative Document, BIS, Basel.
- [7] European Banking Authority (EBA) (2014). "EBA Discussion Paper on Simple, Standard and Transparent Securitizations", EBA/DP/2014/02, London, October.
- [8] EBA (2015), "Opinion of the European Banking Authority on a European Framework for Qualifying Securitisation", EBA/Op/2015/14, 07 July.

[9] European Commission (2014). "Commission Delegated Regulation to Supplement Regulation (EU) 575/2013 with Regard to Liquidity Coverage Requirement for Credit Institutions", Brussels.

[10] European Commission (2015). "Action Plan on Building a Capital Markets Union", Brussels, 30 September, COM (2015) 468 final.

[11] European Commission (2015). "An EU Framework for Simple, Transparent and Standardised Securitization", Brussels, Consultation document, Brussels, 18 February.

[12] European Commission (2015). "Council of the European Union Agrees on Commission Proposal for Simple and Transparent securitisation", Statement, Brussels, 2 December

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ, ИНОВАЦИИ И БРУТЕН ВЪТРЕШЕН ПРОДУКТ В ГЪРЦИЯ, ИРЛАНДИЯ, ПОРТУГАЛИЯ, ИТАЛИЯ, ИСПАНИЯ И БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА КОИНТЕГРАЦИОННИЯ АНАЛИЗ*

Abstract

In the modern changing world innovations are important not only for the company's development, but for the country's growth as well. Their impact on competitiveness and economic variables such as gross domestic product and economic growth is considered by many researchers, but also by the European Commission. In this context the study considers innovations and gross domestic product in the light of cointegration analysis.

Резюме

В съвременния динамичен свят иновациите разкриват все по-ключовото си значение за развитието както на отделните компании, така и на страните като цяло, а влиянието им върху конкурентоспособността и икономическите променливи като брутен вътрешен продукт и икономически растеж са все по-често поставяни въпроси не само от изследователите, но и от Европейската Комисия. Именно в този контекст в настоящото изследване иновациите и брутният вътрешен продукт ще бъдат разглеждани през призмата на коинтеграционния анализ.

Конкурентоспособност, иновации и икономически растеж

В резултат на глобализацията и широкото навлизане на интернет и технологиите в ежедневието на съвременния човек, иновациите започват да придобиват все по-голямо значение при производството и доставката на стоки и услуги до крайните потребители, както за конкурентоспособността на ниво отделно предприятие, но и на ниво икономика на страната като цяло. В редица изследвания по темата (Czarnitzki, Toivanen [1], Kogan, Paraniolaou, Seru, Stoffman [2], Rosenberg [3]) по различен път авторите стигат до извода, че иновациите са основен двигател на икономическия растеж, а докладите на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (OECD) [4], на Европейската Комисия (ЕК) [5], както и проучването на PricewaterhouseCoopers [6], насочват към ползите и необходимостта за всяка страна от стратегия за иновациите. Именно върху конкурентоспособността и иновациите акцентира и ЕК в изготвяния всяка година доклад *Innovation Union Scoreboard*, който класира европейските страни в зависимост от степента на използване на иновациите. Чрез изчисляването на нов показател за иновациите в доклада от 2014 г. ЕК отчита, че иновациите са особено важни не само за повишаването на конкурентоспособността и развитието на дадена страна, но и в контекста на Стратегията "Европа 2020", където инвестициите в иновации са заложили за изпълнение в някои от индикаторите¹.

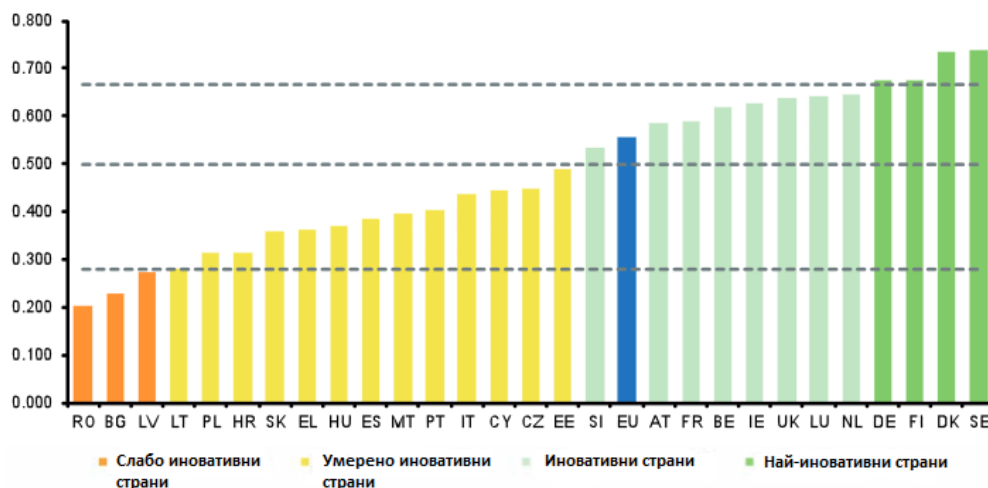
В изчисления общ индекс на иновациите за всяка страна се отчитат над 20 показателя за иновациите, включващи дял на високотехнологични сектори в икономиката; бързоразвиващи се иновативни предприятия; брой регистрирани патенти; конкурентен износ; заетост в наукоемките отрасли като процент от общата заетост и в бързоразвиващи се предприятия в иновативни сектори; принос на търговския баланс на високотехнологични и среднотехнологични продукти в общия търговски баланс и на дела на високотехнологичните услуги от общия износ на услуги; и др². Според последния *Innovation Union Scoreboard* на ЕК от 2015 г. в

* Ас. д-р Милена Ковачевич, катедра "Финанси" на УНСС, e-mail: milena_kovachevich@yahoo.com

¹ <http://ec.europa.eu/eurostat/web/europe-2020-indicators/europe-2020-strategy>

² http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf, p.88

групата на най-иновативните страни попадат Швеция, Дания, Финландия и Германия, а страни-те, в които иновациите са застъпени най-слабо са Румъния, България и Латвия (Фиг. 1).

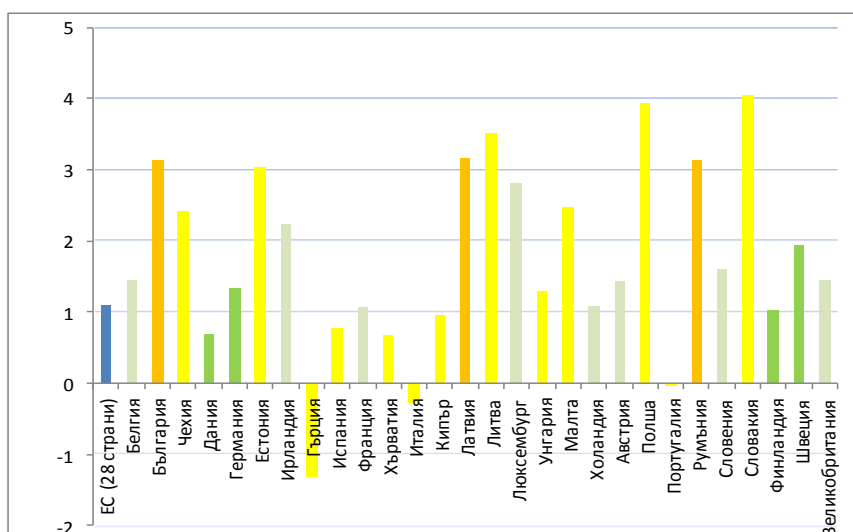


Източник: Innovation Union Scoreboard 2015, стр. 5

Фигура 1. Индекс на иновациите в страните от ЕС

По-големият индекс на иновации, съответно по-голямата конкурентоспособност, се отразяват и на brutния вътрешен продукт (БВП), и на растежа му, но в контекста на дълговата криза в Еврозоната и предположенията, че търговският дисбаланс в съюза (системен излишък по текущата сметка за Германия и дефицит за повечето страни в Еврозоната) и загубата на конкурентоспособност в южните страни след влизането в Еврозоната¹ вероятно също са допринесли за значителното натрупване на държавен дълг в страните, прави впечатление, че страните, от които започва дълговата криза в Еврозоната – Гърция (EL), Италия (IT), Испания (ES) и Португалия (PT), не са нито сред най-иновативните, нито дори във втората група – на иновативните страни, а според изчисленията на експертите от ЕК са в предпоследната група, сред умерено иновативните страни. От първите страни в дългова криза в Еврозоната единствено Ирландия (IE) се намира в групата на иновативните страни според ЕК, но сред избраните по-горе страни единствено в Ирландия дълговата криза се развива не след почти десетилетие постепенно натрупване на държавен дълг, а по-скоро с рязко (в рамките на една година) покачване на дълга в резултат на проблемите в банковия сектор в страната. За да се проследи връзката между иновациите и икономическия растеж, на Фиг. 2 са представени данните за растежа на БВП в страните от Европейския съюз (ЕС) като всяка страна е представена с цвета на групата, в която попада, според Фиг. 1.

¹ <http://www.bbc.co.uk/news/business-16290598>



Източник: Eurostat database, GDP real growth statistics

Фигура 2. Растеж на БВП в страните от ЕС средно за периода 2004-2014 г. (%)

Традиционно икономическият растеж в развиващите се страни е по-висок от този в развитите и това се потвърждава и от Фиг.2. С най-висок икономически растеж за периода са развиващите се страни от групата на умерено иновативните страни (Чехия, Естония, Литва, Полша, Словакия). Сред страните с висок растеж на БВП са и още няколко развиващи се страни, а именно България, Румъния и Латвия, въпреки че трите страни попадат в групата на слабо иновативните страни според индекса на ЕК. Икономическият растеж в първите страни, засегнати от дълговата криза в Еврозоната обаче, е не само най-нисък, но и значително по-нисък от растежа в останалите умерено иновативни страни – за Гърция и Италия растежът на БВП за периода е отрицателен, а за Португалия е около нулата. Единствено Ирландия има относително висок среден растеж за периода, но и страната е включена в групата на иновативните страни. На тази база в основата на последващия анализ е именно влиянието на конкурентоспособността и иновациите върху икономическия растеж и БВП, разгледано през призмата на коинтеграционния анализ.

Коинтеграционен анализ на връзката иновации-брутен вътрешен продукт

Коинтеграционният анализ се използва за разкриването на дългосрочна връзка между нестационарни променливи, интегрирани от един и същи ред, т.е. променливи, в които е налице тенденция на развитие, но които след трансформация на изходните данни (например при използването на първите им разлики) се превръщат в стационарни. За целите на анализа ще бъдат използвани данните за общия индекс на иновациите от *Innovation Union Scoreboard* докладите на ЕК, които са налични от 2003 до 2014 г. Тъй като общият индекс на иновации се изчислява и публикува от ЕК едва от 2003 г., но може да бъде открит сходен индекс, макар и с известна разлика в методологията, в докладите от 2001 г., то времевият ред на анализа е ограничен до периода от 2001 до 2014 г. За данните на brutния вътрешен

продукт¹ (БВП) за периода 2001-2014 г. са използвани базата данни World Economic Outlook на Международния валутен фонд и Евростат първоначално за петте най-силно засегнати от дългова криза страни, т.е. страните, от които започва и се разпространява дълговата криза в Евророната, а именно Гърция, Ирландия, Португалия, Италия и Испания. Всъщност именно тези южни страни (с изключение на Ирландия) са загубили конкурентоспособността си след влизането в Евророната². Тъй като според доклада на ЕК, България заема предпоследно място по иновации според показателя, интересно би било в коинтеграционния анализ да бъде включена и страната. За да се провери дали съществува дългосрочна връзка между конкурентоспособността и иновациите, от една страна, и БВП, от друга, за всяка от шестте страни ще се приложи коинтеграционен тест на Johansen между индекса на иновации и БВП като се използва иконометричният софтуер Eviews 9.

Преди да се приложи коинтеграционният тест обаче, е необходимо да се направи проверка за стационарност на изходните данни и да се установи от кой ред са интегрирани.

Проверката за стационарност на данните за БВП и на общия индекс на иновациите на всяка от страните е направена с помощта на разширения тест на Dickey-Fuller (ADF)³ и показва, че за изходните данни на двата показателя за всички страни е налице нестационарност. Данните както за БВП, така и за индекса на иновациите, са интегрирани от първи ред (I (1)) за Италия (т.е. първите разлики на изходните данни са стационарни), а данните за всички останали страни – Гърция, Португалия, Ирландия, Испания и България, са интегрирани от втори ред (I (2)), т.е. едва вторите разлики на изходните данни са стационарни. Т.е. данните за всяка страна са интегрирани от един и същи ред, което позволява провеждането на коинтеграционния тест на Johansen.

Коинтеграционен анализ на връзката иновации-БВП – резултати

Прилагането на коинтеграционния тест на Johansen (както и тестът на Granger по-надолу) изисква предварително да бъде избран броят на лаговете на променливите в уравненията за всяка страна. За целта се използва критерият на Akaike, комбиниран и с LM теста за корелация на остатъците при необходимост. Резултатите от коинтеграционния тест на Johansen показват, че между БВП и индекса на иновации за всичките шест страни съществува дългосрочна връзка (Таблица 1).

Тъй като статистиката проверява дали е налице дългосрочна връзка между променливите чрез изчисляването на уравнения между тях. Ако е налице връзка, то между променливите ще има поне едно коинтеграционно уравнение. Тъй като вероятността, показана в Табл.1, е по-малка от риска за грешка (0.05) във всички случаи, то може да се отхвърли нулевата хипотеза за липса на уравнения, и съответно връзка, и да се приеме алтернативната хипотеза за наличие на дългосрочна връзка между променливите. Дългосрочната връзка между БВП и общия индекс на иновациите се потвърждава от наличието на два коинтеграционни вектора за всички страни, с изключение на Ирландия, където има само един коинтеграционен вектор.

¹ Коинтеграционният тест, както и тестът на Granger по-надолу в изложението, е направен и за връзката *иновации-растеж на БВП(%)* и резултатите са сходни.

² <http://www.bbc.co.uk/news/business-16290598>

³ Проверката е направена и с теста на Philips-Perron, като резултатите са идентични.

Таблица 1

Резултати от коинтеграционния тест на Johansen за Гърция, Италия, Ирландия, Португалия, Испания и България

Трасе статистика							
	Брой лагове	Хипотеза за броя на коинтеграционните уравнения	Трасе статистика	Критични стойности при 0.05	Вероятност	Наличие на дългосрочна връзка	Брой на коинтеграционните вектори
Гърция	2	Няма*	34.03523	15.4947	0.0000	Да	2
		Поне 1**	10.11428	3.8414	0.0015		
Италия	2	Няма*	44.22286	15.4947	0.0000	Да	2
		Поне 1**	5.244541	3.8414	0.0220		
Ирландия	2	Няма*	19.46145	15.4947	0.0120	Да	1
		Поне 1	1.614791	3.8414	0.2038		
Португалия	2	Няма*	28.7519	15.4947	0.0003	Да	2
		Поне 1**	7.276812	3.8414	0.0070		
Испания	2	Няма*	34.8788	15.4947	0.0000	Да	2
		Поне 1**	14.31197	3.8414	0.0002		
България	2	Няма*	17.83904	15.49471	0.0218	Да	2
		Поне 1**	4.40012	3.841466	0.0359		

* Показва отхвърляне на Нулевата хипотеза, която предполага липса на дългосрочна връзка при риск за грешка 5%.

** Показва отхвърляне на Нулевата хипотеза, която предполага поне един коинтеграционен вектор при риск за грешка 5% и приемане на алтернативната хипотеза за съществуването на повече от един коинтеграционен вектор.

Източник: Собствени изчисления

Наличието на дългосрочна връзка между променливите е основание анализът да бъде продължен и в посока дали променливите си влияят една на друга. На практика за променливите, при които е налице коинтеграция, вероятно следва да е налице и значимо взаимно влияние между променливи, поне в едната посока. В случай че променливите са коинтегрирани, но не се наблюдава взаимно влияние между тях, една от причините може да бъде и липсата на достатъчно дълъг времеви ред за анализ, тъй като времевият ред на анализа е ограничен до периода от 2001 до 2014 г., поради липса на данни за общия индекс на иновациите за годините преди 2000г. Проверката за взаимно влияние между променливите става чрез прилагането на тест за причинност на Granger. Тъй като е необходимо данните за този тест да са стационарни, а проверката на ADF теста показва че всички променливи за всички страни са интегрирани поне от първи порядък, т.е. всички данни са нестационарни, то за да се приложи тестът и да се получат коректни резултати, при изпълнението на теста в Eviews се прилага техниката на Toda-Yamamoto ((T-Y) procedure)¹. Резултатите от теста са представени в Таблица 2.

¹ <http://davegiles.blogspot.bg/2011/04/testing-for-granger-causality.html>

Таблица 2

Резултати от теста за причинност по Granger, приложен съгласно процедурата на Toda-Yamamoto

	Нулева хипотеза	Chi-sq статистика	Вероятност
Гърция	Общият индекс на иновации не влияе върху БВП	3.4687	0.1765
	БВП не влияе върху общия индекс на иновации	4.1099	0.1281
Италия	Общият индекс на иновации не влияе върху БВП	2.3812	0.3040
	БВП не влияе върху общия индекс на иновации	1.9820	0.3712
Ирландия	Общият индекс на иновации не влияе върху БВП*	18.447	0.0001
	БВП не влияе върху общия индекс на иновации*	23.833	0.0000
Португалия	Общият индекс на иновации не влияе върху БВП	0.4718	0.7898
	БВП не влияе върху общия индекс на иновации	0.9056	0.6358
Испания	Общият индекс на иновации не влияе върху БВП	1.4862	0.4756
	БВП не влияе върху общия индекс на иновации	2.4583	0.2925
България	Общият индекс на иновации не влияе върху БВП*	9.6016	0.0082
	БВП не влияе върху общия индекс на иновации	3.3867	0.1839

* Показва отхвърляне на Нулевата хипотеза при риск за грешка 5% и приемане на алтернативната хипотеза за наличие на влияние на съответната променлива.

Източник: Собствени изчисления

Резултатите от теста за причинност по Granger показват, че тъй като в два от случаите вероятността е по-малка от 0.05, нулевата хипотеза за липса на влияние между индекса на иновации и БВП може да бъде отхвърлена при риск за грешка 5% за Ирландия и България, т.е. според теста на Granger иновациите оказват статистически значимо влияние върху БВП в двете страни. За всички останали страни обаче, това влияние не се потвърждава, въпреки че коинтеграционният анализ показва, че променливите са коинтегрирани (дългосрочно свързани), като причината вероятно е липсата на достатъчно дълъг времеви ред за анализ (едва 14 записа). Не се потвърждава и влиянието в обратната посока, т.е. от БВП към иновации, или според теста на Granger БВП не влияе на иновациите във всички страни, освен в Ирландия, където показателите си влияят един на друг.

Заклучение

В съвременния динамичен свят иновациите разкриват все по-ключовото си значение за развитието както на отделните компании, така и на страните като цяло, а влиянието им върху конкурентоспособността и икономическите променливи като брутен вътрешен продукт и икономически растеж са все по-често поставяни въпроси не само от изследователите, но и от Европейската Комисия. Наличието на дългосрочна връзка между общия индекс на иновации, изчисляван от ЕК, и БВП се потвърждава и от приложения за всичките шест страни коинтеграционен анализ, резултатите от който биха могли да бъдат продължени и с анализ на връзката между променливите и за останалите страни както в Еврозоната, така и на ниво ЕС.

Библиография

- [1] Czarnitzki, D., Toivanen, O. (2013). Innovation Policy and Economic Growth, *Economic Papers* 482, 32-33
- [2] Kogan, L., Papanikolaou, D., Seru, A., Stoffman, N. (2012). Technological Innovation, Resource Allocation and Growth, *NBER Working Paper No. 17769*, 3-32

- [3] Rosenberg, N. (2004). Innovation and Economic Growth, *OECD*, 1-6
- [4] OECD (2007). *Innovation and Growth Rationale for an Innovation Strategy*, 5-29
- [5] European Commission, *Innovation Union Scoreboard 2015*
- [6] PricewaterhouseCoopers (2013). *Unleashing the power of innovation*, 3-14
- [7] Eurostat database 2003-2014 – GDP, GDP real growth statistics
- [8] European Commission, *Innovation Scoreboard 2001-2003*
- [9] European Commission, *Innovation Union Scoreboard 2003-2014*
- [10] International Monetary Fund, *World Economic Outlook 2001-2014 – GDP, GDP real growth*
- [11] <http://ec.europa.eu/eurostat/web/europe-2020-indicators/europe-2020-strategy>
- [12] http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf, 88
- [13] <http://www.bbc.co.uk/news/business-16290598>
- [14] <http://davegiles.blogspot.bg/2011/04/testing-for-granger-causality.html>

ИКОНОМИЧЕСКА ОЦЕНКА НА ЕФЕКТИВНОСТТА ОТ ИНВЕСТИЦИИТЕ В ПЪТНА ИНФРАСТРУКТУРА ПО ОП ТРАНСПОРТ 2007 – 2013*

Abstract

This paper represents a study for efficiency appraisal of a set of 9 road infrastructure projects envisaged for funding under Operational Programme Transport 2007-2013. Cost-Benefit Analysis Methodology is used as the main instruments for economic assessment. The economic analysis is done from the perspective of society, not just in terms of the infrastructure owner, as in the financial analysis. Indicators of economic efficiency are calculated after the valuation of non-market effects, such as main effects of road projects. Economic net present value is positive, indicating that the investments in this road projects generate net benefits for society as a whole.

Резюме

Изследването разглежда икономическата ефективност на 9 пътни проекти, одобрени за финансиране по Оперативна програма Транспорт 2007-2013г. Методологическият инструментариум се основава на анализът Разходи-Ползи. Икономическият анализ се извършва от гледна точка на обществото, а не само от гледна точка на собственика на инфраструктурата, както е при финансовия анализ. Индикаторите за икономическа ефективност са изчислени след остойностяването на непазарните ефекти, каквито са основните ефекти от пътните проекти. Икономическата нетна настояща стойност е положителна, което показва, че инвестициите в разглежданите пътни проекти генерират чисти ползи за обществото.

1. Цели на ОП Транспорт в сектор "Пътна инфраструктура"

Във връзка с приемането на Република България в Европейския съюз и интеграцията на националната ни транспортна инфраструктура в европейската транспортна мрежа, са положени значителни усилия за въвеждането на европейските стандарти за модерен, екологично съобразен и безопасен транспорт. Добре развитата и поддържана пътна инфраструктура осигурява основата за икономическото развитие на страната и предоставя необходимите условия за развитие на пътния транспорт. Инвестициите в транспорта са фокусирани върху подобряване на инфраструктурата по протежение на основните европейски оси, преминаващи през територията на България. Дългосрочната визия за Република България комбинира две **специфични средносрочни цели** за програмен период 2007-2013г. Тези цели са разработени на база на приоритетите на ЕС и са в съответствие със Стратегическите насоки на Общността:

➤ *Повишаване на конкурентоспособността на икономиката за постигане на висок и устойчив растеж;*

➤ *Развитие на човешкия капитал за осигуряване на по-високи заетост, доходи и социална интеграция.*

За постигане на общите средносрочни цели България се фокусира над четири стратегически приоритета, един от които е **подобряване на базовата инфраструктура**. Приоритетна ос 2 "Развитие на пътната инфраструктура по Транс-европейските и основните национални транспортни оси" на оперативната програма цели да се изгради и развие основната пътна инфраструктура от национално, трансгранично и европейско значение и да се подобри оперативната съвместимост и пътната безопасност по основните пътни маршрути [6].

* Асистент д-р Дияна Металова, катедра "Финанси", УНСС, e-mail: diyana_metalova@yahoo.com

Изграждането на автомагистрала и реконструкцията и рехабилитацията на пътищата от I клас, финансирани по ОП Транспорт и изпълнението на Националната стратегия за подобряване на пътната безопасност са от голямо значение за постигане на целите на ЕС за намаляване на броя на загиналите при пътнотранспортни произшествия (ПТП).

2. Обхват на изследването

Изследването обхваща 9-те инфраструктурни проекти, по които има сключени договори за безвъзмездна финансова помощ (БФП) от ОП Транспорт 2007-2013г. с бенефициент Агенция "Пътна инфраструктура" (АПИ).

Табл. 1

Статус на проектите към 15.05.2015 г.

Проект	Стойност (лв.)	БФП (лв.)	Финансиране от АПИ (лв.)	Реално изплатени суми (лв.)	Срок
Път Е 85 (I-5) Кърджали-Подкова	55 036 870	54 106 784	0	47 351 251	31.3.2015
АМ Марица, Лот 1 и Лот 2	330 831 200	329 586 574	1 244 626	248 272 771	31.12.2015
АМ Тракия, Лотове 2, 3 и 4	503 410 744	503 410 744	0	503 410 744	11.6.2014
АМ Струма, Лотове 1, 2 и 4	542 976 710	538 031 140	4 945 570	299 917 774	30.10.2015
АМ Хемус, Софийски околоръстен път – пътен възел Яна	58 919 670	44 244 408	0	40 140 552	31.3.2015
Западна дъга на Софийски околоръстен път	240 934 393	64 236 872	148 698 041	43 593 885	30.4.2015
Обход на гр.Габрово	102 612 907	98 562 051	2 302 855	27 886 888	13.10.2015
Обходен път на гр. Враца	16 358 704	16 358 704	0	12 768 701	31.8.2015
Обходен път на гр. Монтана	49 345 541	48 355 218	990 323	14 174 906	28.2.2015
ОБЩО	1 900 426 739	1 696 892 495	158 181 415	1 237 517 472	

Източник: ИСУН

Общата стойност на 9-те проекта, съгласно последните промени по договорите за БФП възлиза на 1 900 426 739 лв. към 15.05.2015г. От тях 1 696 892 495 лв. са БФП, което е 89,29%. Съфинансиране от бюджета на АПИ има само по 5 от проектите и възлиза на обща стойност 158 181 415 лв. Реално изплатените суми към 15.05.2015г., съгласно данните в информационната система за управление и наблюдение (ИСУН) са в размер на 1 237 517 472 лв. или 73% от БФП. Статусът на проектите показва, че са приключени два от тях: проект "Доизграждане на автомагистрала "Тракия, лотове 2, 3 и 4" и проект "Обходен път на гр. Враца – Път I-1 (E79)". Въведени в експлоатация са и Лот 1 на АМ Струма, "Хемус, Софийски околоръстен път – пътен възел Яна", "Кърджали-Подкова" и Лот 2 (Димитровград-Харманли) на АМ Марица.

3. Анализ на търсенето – прогнози за трафика и потребителски излишък

Обикновено прогнозите за трафика се основават на очакванията за икономически растеж и демографските тенденции в района на проектите. В разгледаните проекти са разработени отделни прогнози за пътническия и товарния трафик. За търсенето на пътнически превози е направена допълнителна разбивка съобразно целта на пътуването – служебно или лично, за да се приложи и различна стойност по отношение на спестеното време. Обемът на трафика се изразява чрез показателя средноденоношна годишна интензивност на движението. Анализът на трафика се извършва по три основни компонента:

- Отклонен трафик;
- Нов генериран трафик – това са нови потребители на пътната инфраструктура, които не биха пътували, ако проектът не се беше реализирал;
- Трафик по съществуващия преди проекта път (ако има такъв).

Очакванията след реализацията на пътните проекти са свързани с намаляване на времето за пътуване и на транспортно-експлоатационните разходи, които формират потребителските разходи за едно пътуване. Намалението на тези разходи има за резултат включването на допълнителни потребители, които иначе не биха предприели пътуване при първоначалните разходи. Освен включването на нови потребители, за съществуващите потребители ползата е в по-големия потребителски излишък, който ще реализират. Например, ако те така или иначе са готови да предприемат пътуване, което обикновено отнема 1 час време, но след проекта те ще стигат за 50 минути, то те ще се радват на 10 минути допълнителен потребителски излишък. Нетното увеличение на потребителския излишък представлява намалението на разходите за едно пътуване, умножено по броя на пътуванията преди проекта (ползите за съществуващите пътници) плюс половината от допълнително генерираните пътувания (ползите за новите потребители). Формулата може да се представи по следния начин:

$$CS = (P_0 - P_1) * (Q_0 + (Q_1 - Q_0) / 2)$$

4. Финансов недостиг и безвъзмездна финансова помощ

Всички проекти са класифицирани като **негенериращи приходи** по смисъла на чл. 55 от Регламент 1083/2006 [8], тъй като изградената по тях пътна инфраструктура става част от републиканската пътна мрежа, за ползването на която населението не заплаща пряко. Съществуващата форма за плащане на достъпа до републиканската пътна мрежа е под формата на винетна такса и тя е за цялата пътна мрежа, а не за отделен участък от нея. Не е предвидено събиране на специфични такси от ползвателите на изградените пътни обекти с финансова помощ от ЕС.

След като не се очакват приходи от проектите, това означава, че инвестиционните разходи, които отговарят на условията за допустимост, изцяло следва да бъдат финансирани с безвъзмездна финансова помощ, т.е. **финансовия дефицит е 100%**. Общата стойност на БФП по 9-те проекта по приоритетна ос 2 на ОПТ 2007-2013г. възлиза на 1 696 893 629 лв. (Табл.1), като три от проектите заемат над 80% от БФП (АМ Тракия, АМ Струма и АМ Марица). Участието на Кохезионния фонд на ЕС е 80% от тази сума, а останалите 20% са съфинансирани от националния бюджет. 11% от общите инвестиционни разходи са за сметка на бюджета на АПИ. Сумата е от порядъка на 158 млн. лв., като 80% от нея са за финансиране на недопустимите разходи по проект "Западна дъга на Софийски околовръстен път".

5. Фискални корекции и конверсионни фактори за преобразуване на пазарните цени в "цени в сянка"

Включените във финансовия анализ парични потоци се използват като отправна точка на икономическия анализ. При определяне на индикаторите за икономическо изпълнение, трябва да се внесат някои корекции. Фискалните корекции са необходими за тези елементи на пазарните цени, които не са свързани с алтернативните цени на ресурсите. Някои елементи на финансовия анализ са чисти трансфери от едни стопански субекти към други, без икономическо значение за благосъстоянието на цялото общество (косвени данъци, социални осигуровки).

Алтернативната цена не отговаря непременно на установените финансови разходи, аналогично, готовността за плащане не във всички случаи намира адекватно отражение в наблюдаваните пазарни цени, които могат да са изкривени или изобщо да не съществуват. Тогава се прилагат подходящи конверсионни фактори към паричните потоци по проектите. Приложението на конверсионни индекси предполага разделянето на разходите в следните категории: земя; оборудване; материали; труд; други. В анализите са използвани фактори за преобразуване на пазарните цени в "цени в сянка" (т.нар. **конверсионни фактори**), препоръчани в Националните указания за АРП на проекти, съфинансирани от ЕФРР и КФ на ЕС [2].

Табл. 2

Фактори за преобразуване на пазарните цени в "цени в сянка"

Категория разходи	Конверсионен фактор
Земя	1
Оборудване	0,95
Материали	0,83
Труд	0,56
Други	0,83

6. Неосезаеми ефекти и паричното им измерване

Следваща стъпка от икономическия анализ е да се включат в оценката онези ефекти от проекта, които са важни за обществото, но нямат пазарна стойност. Всички ефекти (положителни и отрицателни) трябва да се идентифицират, измерят и ако е възможно да получат реалистична парична оценка. Анализирани са следните непазарните ефекти:

➤ стойност на времето

Основната цел за изграждането на високоскоростни пътища е да се намали необходимото време за пътуване. Стойността на спестеното време зависи от две основни променливи – с колко се намалява времето за пътуване и алтернативната цена на единица време. В икономическата теория и практика има различни методи за калкулиране на единични стойности на времето, като основните се позовават на информацията за средните възнаграждения, произведения БВП на глава от населението, информацията за готовността за плащане, ако са налични платени пътища и може да се направи заключение колко е готово да плаща обществото за да спести 1 час.

Указанията за АРП в транспортния сектор насочват към проучването "Развитие на хармонизирани европейски подходи за остойностяването и оценката на проектите в транспорта" (НЕАТСО, 2006г.), финансирано от ЕК. Препоръчаните стойности в това изследване са осреднени за 25-те страни членки и биха могли да се използват ако няма по-точни разчети на национално ниво. Става ясно, че България не е включена в тази съвкупност, тъй като към

този момент още не е член на ЕС. Въпреки това е препоръчана единични стойности за служебно пътуване 11,19 евро/пътник/час [10].

Известно е, че България е страната в ЕС с най-ниско заплащане на труда. По последни данни на Евростат за 2014 г. средните почасови разходи за труд в България възлизат на 3,8 евро, при средни за ЕС-28 стойности в рамките на 26,4 евро, т.е. 7 пъти по-ниски от средните за ЕС и 10 пъти по-ниски от най-високите разходи, които са в Дания 40,3 евро/час. Ето защо в анализите бе използвана стойност на времето **3,8 евро/пътник/час**.

В таблицата по-долу е показано очакваното спестено време за едно пътуване.

Табл. 3

Дължина, скорост и спестено време по отделните пътни проекти

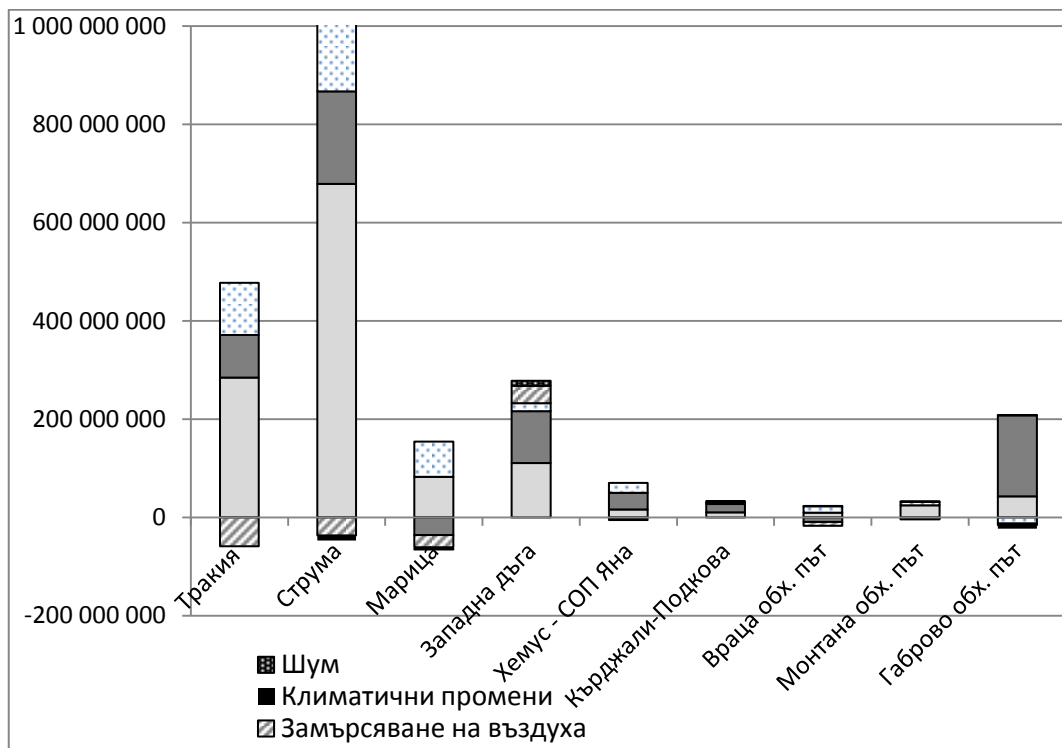
Проект	Дължина, км	средна скорост преди проекта, км/ч	средна скорост след проекта, км/ч	Максимална проектна скорост, км/ч	спестено време, минути
АМ Тракия Лот 2,3,4	115,18	68	105	140	47,6
АМ Струма Лот 1,2,4	68,78	62-77	104-109	120	18
АМ Марица Лот 1,2	65,62	67	108	130	22,5
Западна дъга на СОП	8,537	75	100	120	51
Хемус – СОП-п.в. Яна	8,089	70	104	120	2,37
Кърджали-Подкова	26,6	54,4	68,6	80	6,07
Враца обходен път	6,8166	50	70	90	4,4
Монтана обходен път	12,452	50	80	100	3,77
Габрово обходен път	23,2545	50	76	80	10

➤ замърсяване на околната среда

Щетите от замърсяването на въздуха са много трудно измерими. Те включват здравословни проблеми, намаляване на реколтата от определени посеви, материални щети, нарушения в екосистемите и т.н. За да се осигури съизмеримост на вредите при всички проекти, в Указанията за изготвяне на АРП в транспортния сектор за България са предложени единични стойности на основните замърсители на въздуха в резултат на транспортната дейност, а именно: въглероден оксид (CO), азотен оксид (NOx), серен диоксид (SO₂), фини прахови частици (PM₁₀).

➤ транспортно-експлоатационни разходи на превозните средства

Използването на превозните средства е свързано с разходи, които най-общо включват следните категории: гориво, масла, гуми, поддръжка. Експлоатационните разходи зависят от няколко променливи като категорията на превозното средство (лек автомобил, леко/тежко товарно превозно средство, автобус), възраст на превозното средство, тип и размер на двигателя, скоростта, състоянието на пътната настилка и други характеристики на пътя.



Източник: изчисления на автора.

Фиг. 1. Неосезаеми ефекти от пътните проекти, евро

➤ редукция на пътно-транспортни произшествия (ПТП)

Реализацията на проектите се очаква да доведе до повишаване на безопасността на движението като се намали броя на ПТП. Ползите от намаляването на ПТП имат два основни компонента: 1) количество избегнати инциденти на пътя; 2) разходи, предизвикани от един инцидент. В проектите са възприети единичните стойности за смъртен случай, тежки и леки наранявания, съответно: 573 646 евро; 78 951 евро; 5 670 евро, които са посочени в Указанията за АРП в транспортния сектор [10].

Ефектът върху климата е свързан с емисиите на CO₂ на литър изгорено гориво като са използвани препоръчаните нива в Насоките за транспортен анализ (раздел А 3.3, Май 2014, Department of Transport, UK) [5].

Нетната стойност на всички неосезаеми ефекти по всички проекти е 2 078 055 973 евро., като почти половината от тях се дължат на АМ Струма. Стойността на спестеното време има водещо значение и формира около 60% от нетните ползи. Следващият по значимост полезен ефект са ползите от спестени експлоатационни разходи на МПС, като 1/3 от това спестяване се дължи на проекта за обходен път на гр. Габрово. Ползите от намаляване на ПТП също имат съществено значение, докато замърсяването на въздуха, влиянието върху климата и шума нямат особен принос за ефективността на проектите.

7. Икономически анализ на ефективността на проектите

Оценката на проектите е много чувствителна към използвания процент на дисконтиране. Паричните потоци във всички проекти са дисконтирани с 5,5% реална дисконтова норма, каквато е препоръчаната от Европейската комисия дисконтова норма за икономическите анализи за програмния период 2007-2013г.[9] Приложен е и подходът на постоянните цени към базовата година, т.е. без отчитане на инфлацията.

Изборът на времеви хоризонт също има изключително важни последици за резултатите от процеса на оценяване. По-конкретно изборът на времеви хоризонт влияе върху изчисляването на основните показатели в анализа на ефективността, а може също да се отрази и върху определянето на размера на съ-финансиране. Максималният брой години, за които се правят предвиждания, определя времевия обхват на проекта и е обвързан с отрасъла, в който се прави инвестицията. Препоръчителните за програмния период 2007-2013г. референтни срокове в сектор "Пътища" са 25-30 години [7].

Спазен е и т.нар. **инкрементален подход**, т.е. съпоставка на ситуацията с проекта спрямо ситуацията без реализацията на проекта.

Табл. 4

Показатели за икономическа ефективност на проектите

Проект	EIRR	ENPV	B/C
АМ Тракия	14,59%	226 142 632	1,84
АМ Струма	10,15%	417 200 000	1,75
АМ Марица	6,33%	10 131 164	1,13
Западна дъга	14,77%	200 903 400	3,66
Хемус – СОП Яна	15,32%	47 978 795	3,67
Кърджали-Подкова	14,23%	20 325 279	2,55
Враца обходен път	5,82%	359 687	1,06
Монтана обходен път	8,63%	8 551 837	1,43
Габрово обходен път	6,34%	31 905 298	1,21
ОБЩО		963 498 092	

Всички проекти имат положителни показатели за ефективност, макар че някои от тях са на границата на ефективността. Най-високата ВНВ е 15,32%, а най-ниската 5,82%. Границите на вариация на съотношението Ползи/Разходи са между 1 и 4.

Инвестиционните разходи сумарно възлизат на 983 млн. евро. В тази сума се включват няколко категории разходи – планиране и проектиране; закупуване на земя; строителство и изграждане; непредвидени разходи; техническа помощ; публичност; надзор. Строителните разходи естествено заемат почти 90% от стойността на проектите. Другият по-съществен елемент в разходната структура са разходите за придобиване на земя – около 5%.

Разходите за експлоатация и поддръжка включват годишните разходи за рутинна поддръжка на пътния участък и разходите за редовните ремонти и укрепване на пътя (периодична поддръжка). Рутинната поддръжка включва разходите, които се извършват регулярно всяка година с цел осигуряване на необходимите условия за непрекъснато, безопасно и удобно движение по пътищата, включително специфичните дейности осигуряващи проходимостта на пътищата при зимни условия.

По отношение на периодичната поддръжка, в съответствие с общата практика в България се приема, че рехабилитацията е на 7-годишни периоди, а реконструкцията – на 14-та

година след пускането в експлоатация на обекта. Настоящата стойност на инкременталните разходи за поддръжка на всички проекти е почти 79 млн. евро.

Табл. 5

Обща оценка на въздействието на всички проекти

№	Въздействие	Настояща стойност, евро	%
A	Правителство/Оператор (1+2)	1 061 529 348	
1	Инвестиционни разходи	982 624 067	92,57%
2	Оперативни разходи за поддръжка	78 905 281	7,43%
B	Потребители (3+4)	1 811 454 924	
3	Спестено време	1 261 116 863	69,62%
4	Оперативни разходи на МПС	550 338 061	30,38%
C	Външни ефекти (5+6+7+8)	266 601 049	
5	Безопасност	366 137 792	
6	Замърсяване на въздуха	-100 277 284	
7	Промени в климата	-20 580 781	
8	Шум	21 321 322	
9	Настояща стойност на разходите	1 061 529 348	
10	Настояща стойност на ползите	2 078 055 973	
11	Нетна настояща стойност (NPV)	1 016 526 625	
12	Ползи/Разходи (B/C)	1,96	

Източник: Изчисления на автора

Потребителският излишък възлиза на почти 1,8 млрд. евро. Положителните външни ефекти са оценени на 387 млн. евро, а отрицателните (вредите за околната среда) – на около 120 млн. евро.

Заклучение

Изводът от икономическия анализ относно ефективността от инвестициите в националната пътна инфраструктура през периода 2007-2013г., съфинансирани от ОП Транспорт, показва, че обществото получава нетни ползи от тях. Съотношението ползи/разходи показва, че за всеки 1 лев, инвестиран в разгледаните проекти обществото получава 1,96 лв. полезност. Степента на ефективност е различна между отделните проекти, като има и такива, които са на границата с неефективността. Основен компонент на потребителският излишък е спестеното време. Другите по-значими ползи са свързани с експлоатационните разходи за МПС и подобрението на пътната безопасност.

Библиография

- [1] Актуализиран наръчник за външните разходи в транспортния сектор, ЕК, 2014
- [2] България – Общи указания за анализа на разходите и ползите за проекти, подкрепяни от Кохезионния фонд и ЕФРР в периода 2007-2013г., JASPERS, 2008;
- [3] Информационна система за управление и наблюдение на структурните инструменти на ЕС в България (ИСУН) <http://umispublic.government.bg/>
- [4] Наръчник за оценка на външните разходи в транспортния сектор, версия 1.1, февруари 2008, ЕК

[5] Насоки за транспортен анализ (раздел 3.5.6, Октомври 2012), Стойност на времето и транспортно-експлоатационни разходи, Department of Transport, UK

[6] Оперативна програма "Транспорт" 2007-2013г.

[7] Работен документ 4: Указания към методиката на изготвяне на анализ на разходите и ползите, ЕК, 2006;

[8] Регламент (ЕО) №1083/2006 на Съвета от 11 юли 2006 година за определяне на общи разпоредби за Европейския фонд за регионално развитие, Европейския социален фонд и Кохезионния фонд и за отмяна на Регламент (ЕО) № 1260/1999;

[9] Ръководство за анализ "Разходи-ползи" на инвестиционни проекти, ЕК, 2008

[10] Указания за АРП в транспортния сектор, България, одобрени от JASPERS, 2008

ОБЛАГАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ УСЛУГИ С ДДС*

Abstract

This article analyzes the one of the specific tax regimes in the VAT system within the EU. This regime refers to the option for charging tax on the exempt financial services under european legislation. Several EU countries apply this regime but in certain circumstances. Based on this we can show its advantages and disadvantages.

Keywords: VAT, financial services, option to tax, EU

Резюме

Настоящата статия подлага на анализ един от специфичните данъчни режими в системата на облагане с ДДС в рамките на ЕС. Този режим се отнася до възможността за начисляване на данъка върху освободените според европейското законодателство финансови услуги. Макар и в доста ограничен мащаб, режимът функционира в няколко от страните-членки и това ни дава право да проследим предимствата и недостатъците му.

Ключови думи: ДДС, финансови услуги, възможност за данъчно облагане, ЕС

Въведение

Финансовите услуги се формират като един от обектите на данъчно облагане в системата на ДДС, който повече от половин век поражда спорове и дискусии относно това, дали тези услуги следва да бъдат обложени с данък, или не. Европейските институции са взели решение още в средата на 70-те години на XX век, че услугите, които се предлагат от финансовите компании не бива да бъдат облагани с ДДС, т.е. трябва да са в групата на освободените. Една от последните по-мощни промени в ДДС законодателството в ЕС (Директива 2006/112/ЕС) потвърждава това становище и формира изчерпателен списък на тази част от финансовите услуги, които би следвало да не бъдат облагани с данък.

Таблица 1

Списък на освободените от облагане с ДДС финансови сделки

Държавите-членки освобождават следните сделки:
застрахователните и презастрахователните сделки, включително свързаните с тях услуги, извършвани от застрахователни брокери и агенти;
отпускането и договарянето на кредит, както и управлението на кредита от страна на лицето, което го отпуска;
договарянето или всякакви операции с кредитни гаранции или други обезпечения на парични средства и управлението на кредитни гаранции от лицето, което е отпуснало кредита;
сделките, вкл. договаряне, засягащи депозитни и текущи сметки, плащания, преводи, дългове, чекове и други прехвърляеми инструменти, но с изключение на събирането на дългове;
сделките, включително договаряне, засягащи валута, банкноти и монети, използвани като законно платежно средство, с изключение на предметите с колекционерска стойност, тоест монетите от злато, сребро и други метали или банкнотите, които обикновено не се използват като законно платежно средство или монети с нумизматична стойност;
сделките, включително договаряне, с изключение на управление и отговорно пазене, с акции и дялове на дружества и сдружения, необезпечени облигации и други ценни книжа с изключение на документи, установяващи права на собственост върху стоки и правата или ценните книжа;
управлението на специалните инвестиционни фондове

Източник: Чл. 135 от Директива 2006/112/ЕО на Съвета от 28 ноември 2006г.

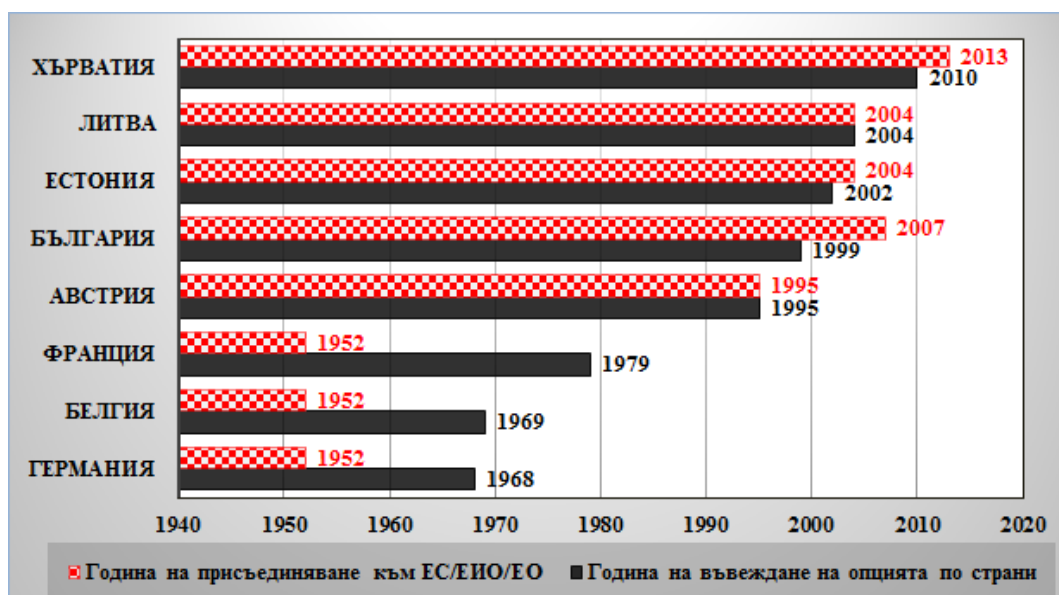
* Докторант Ангел Ангелов, катедра "Финанси", УНСС, e-mail: angelov@unwe.bg

Въпреки че европейското законодателство на пръв поглед отхвърля възможността за облагането на финансовите услуги с ДДС, то в допълнение чл.137 от Директивата позволява на данъчно задължените лица правото на избор за данъчно облагане на горепосочените сделки, с изключение на застрахователните и презастрахователните сделки. Необходимо е да се уточни, че всички други видове финансови услуги, които не попадат в групата на освободените от данъчно облагане (чл.135) могат и в повечето случаи биват обект на облагане с ДДС. Това най-често са финансови услуги с т.нар. явни (фиксиращи) такси: услуги по откриване и обслужване на разплащателни и други видове сметки на физически и юридически лица, извършване на касови и безкасови разплащания, консултантски и брокерски услуги, такси за отдаване под наем на банкови сейфове, събиране на дългове и факторинг, броење на монети, услуги, отнасящи се до управление на активи и др. Понякога възникват ситуации, при които данъчните администрации оспорват третирането на един или друг вид услуга от страна на данъчно задължените лица, като заявяват, че тези услуги са осчетоводени неправилно. В европейската практика разглежданите моменти не са малко и се налага дори Съдът на ЕС да се намесва заедно с националните съдилища и да тълкуват отделните поводи за спор. Това от своя страна носи след себе си и не малко разходи за страните по съдебния спор.

Възможност за данъчно облагане на финансовите услуги в ЕС

Възможността за изборен режим на данъчно облагане в Общността е въведена в далечната 1978г. Тогава броят на членовете на ЕО е едва 9, но само 1/3 от тях (Франция, Белгия и Германия) се съгласяват да се възползват от тази опция. Докато Германия (1968г.) и Белгия (1969г.) въвеждат данъчния избор преди неговото прилагане в Европейското законодателство, то Франция става единствената държава, която променя данъчната си система в края на 70-те години. По-късно през 90-те години на XX век и началото на XXI век нови три страни прибягват към тази опция. Това са Австрия (1995г.), Естония (2002г.) и Литва (2004г.). България се присъедини към ЕС през 2007 година, но с поправка от 01.01.2003г. на ЗДДС от 1999г. (чл.36, ал.2) се регламентира, че когато са налице доставки при условията на договор за финансов лизинг по тогавашния чл.36¹ (настоящия чл.46), то доставчикът може да избере предоставянето на кредита (и по-конкретно на лихвите по лизинга) да е облагаема доставка. Правото за начисляване на данък може да се разглежда по-скоро като изключение в България, отколкото като практика за цялостната данъчна система. Именно поради тази причина изпълнителният директор на КРИБ Евгений Иванов прави предложение[4] през 2009г. до тогавашния председател на Комисията по Бюджета и финанси на НС за въвеждане на опция за третиране на финансовите услуги като облагаеми по аналогия на практика, приложима в други страни-членки на ЕС. Предложението е да се въведе опцията преди всичко за услуги, предоставяни на потребители, регистрирани за целите на ДДС.

¹ Чл. 36. (1) Финансови услуги по смисъла на този закон са: 1. договарянето, отпускането и управлението на кредит срещу насрещна престация (лихва) от лицето, което го отпуска, включително отпускането, договарянето и управлението на кредит при доставка на стоки при условията на договор за финансов лизинг;



Фигура 1. Въвеждане на възможност за данъчно облагане в ЕС

Хърватия, като последна страна, която се присъедини към ЕС, също допуска възможност за облагане с ДДС при определени условия. Интересното при Хърватия е, че в периода 1995-2010г. данъчното законодателство предвижда освобождаване на финансовите услуги от облагане с ДДС в случай, че са предоставени от банки или застрахователни компании, но ако се предоставят от друг тип институция (организация), то услугите подлежат на облагане с ДДС.[12]

От нормативна гледна точка, въвеждането на опция за данъчно облагане на национално ниво става по решение на законодателния орган на страната, т.е. Директивата дава право на избор, но изборът се взема на първо място от правителствата или съответните законодателни органи и след това се дава право за самите данъчнозадължени лица. Поради тази причина само изброените осем страни в настоящата ситуация предоставят възможност за финансовите посредници да изберат, дали да бъдат обложени с ДДС техните услуги, или не. Приложимостта на опцията за данъчно облагане в Хърватия и България е доста по-лимитирана от законодателна гледна точка в сравнение останалите шест страни. Затова основният анализ ще акцентира върху Германия, Белгия, Франция, Австрия, Литва и Естония.

Голяма част от страните-членки на ЕС и техните данъчни администрации са по-склонни да не прибегват до въвеждането на такава опция с оглед на това, че подобно действие може да има негативен резултат за постъпленията в техните бюджети. Аналогично и самите банки, както и останалите финансови институции не са сигурни дали би имало позитивен ефект за тях. Все пак последните 10-15 години се наблюдава тенденция към формиране на значителни икономически и пазарни деформации (и най-вече поява на каскаден ефект[14]). Това се отчита като неблагоприятна тенденция и една от основните причини във времето правителствата да предприемат крачка към предоставяне на право за избор за начисляване на ДДС. В резултат на тази негативна тенденция в натрупващия се размер на неприпаднатия ДДС, банките все по-често започват да анализират опциите за евентуалното въвеждане на ДДС върху техните услуги, както и възможността за прилагане на избора на данъчно облагане.

Начин на прилагане, продължителност и възможност за отказ от данъчния режим

Съществен елемент от възможността за облагане с ДДС са изискванията, които данъчните законодателства на страните-членки поставят към участниците във финансовите сделки относно това, дали предварително е необходимо да се заяви желанието за прилагането на това правило и дали е необходимо да се получи разрешение от данъчните власти. В допълнение към това трябва да добавим и наличието (липсата) на възможността в определен момент финансовата институция да се откаже от този данъчен режим и да се върне към облагане на финансовите услуги с ДДС.

Във Франция, Литва и Белгия доставчикът на финансовите услуги е необходимо да подаде уведомителен документ към данъчния орган, с който да заяви желанието си да начислява ДДС за допустимите в националните законодателства случаи. Тези заявления подлежат на проверка от данъчните органи, след което се получава разрешение за прилагането на режима. В Естония също има изискване за уведомление на контролните органи, но това уведомление има информативен характер, т.е. не се налага допълнително данъчният орган да издава разрешение. В друга група от страни като Германия, Австрия и България, финансовите компании не са задължени изрично да декларират желанието си за въвеждането на режима. Необходимо е просто да се начисли данъка при съответната транзакция, с което се разбира, че доставчикът на съответната услуга е взел еднолично решение да приложи правото си на избор за данъчно облагане.

Изискването за разрешение в изборните по-горе страни не е случайно. Причината за допълнителните разрешителни процедури в тези страни е, че самата опция за данъчно облагане има времеви характер, т.е. след избора за нейното прилагане започва да тече определен период от време, през който данъчният субект ще трябва да начислява ДДС за всяка извършена финансова сделка. В Литва и Естония този период е две години, във Франция – пет години, а в Белгия – неограничен, т.е. няма възможност за отказ от данъчния режим, след като вече е взето решение за неговото приложение. В допълнение, във Франция е налице и т.нар. мълчаливо подновяване, свързано с факта, че ако доставчикът не заяви желанието си за преустановяване на прилагането на този режим два месеца преди да изтече петгодишният период, то автоматично се смята, че режима ще продължи да се упражнява още пет години. Това според мнозина е една от причините за отказа на някои финансови компании да използват тази възможност за облагане с ДДС, но от друга страна цялостната реформа в правното регламентиране е в положителна насока, тъй като от момента на въвеждане през 70-те години до 2005г. опцията във Франция е била неотменима^[14] по аналогия на настоящата регламентацията в Белгия.

Обхват на финансовите услуги, за които е възможно приложението на опцията за данъчно облагане

Съществени различия се наблюдават и по отношение на решенията на законодателните органи за включването в облагаемата база на част от освободените съгласно европейската Директива, но с право на избор финансови услуги. Характерно за страните, които са взели решение за прилагане на изборния режима на облагане с ДДС е, че повечето от тях лимитират в значителна степен възможността за начисляване на данъка върху съответните финансови услуги. В Австрия, Хърватия и България опцията за данъчно облагане се отнася единствено за случаите, когато става въпрос за предоставяне на кредитни и/или лизингови услуги – най-вече по отношение на лихвите по тези сделки. В Белгия, Литва и Франция обхватът е по-разширен, като включва и някои видове платежни услуги, макар повечето от тях да са в групата на финансовите услуги с твърди такси. Законодателствата на Естония^[11] и Герма-

ния[16] са по-либерални в това отношение и дават почти пълна възможност за въвеждане на опцията за данъчно облагане съгласно чл.137 от Директива 2006/112/ЕО. От гледна точка на допустимите в нормативната база финансови услуги, за които се предоставя право да се начисли данък е от особена важност да се анализират и методиките за начисляването на ДДС. Една от причините, и може би най-сериозната, за освобождаването на финансовите услуги от облагане с ДДС е, че възникват трудности с определянето на данъчната основа, когато доходът от съответната услуга е под формата на марж (спред). Финансовите услуги условно могат да се разделят на две групи: услуги с явни такси (такива, за които доходът е под формата на такса) и услуги с доход под формата на марж (включват се предимно посредническите услуги по приемане на средства на депозити и отпускане на кредити, валутни операции по покупко-продажба и др.). Финансовите услуги с явни такси не са обект на настоящата статия, тъй като те не се разглеждат като изключение на нормативно регламентирани освободени финансови услуги, т.е. за тях няма как да говорим за предоставяне на опция за данъчно облагане, тъй като по подразбиране в повечето случаи са облагаеми. Затрудненията възникват с това, как точно да се изчисли спредът при маржиновите финансови услуги и как да се разпредели между отделните страни по сделката. Въпреки че се предоставя опция за начисляване на ДДС върху финансовите услуги, то в нито една от тях няма ясни, точно дефинирани правила за определяне на данъчната основа. Р.Де ла Ферия и Б.Локууд[9] критикуват и самото европейско законодателство относно това, че се предоставя избор, но не и насоки за приложението му. Дори напротив, в повечето случаи, когато става въпрос за маржин услугите и най-вече за кредитните услуги, данъчните законодателства предлагат данъчната основа да се формира от brutния лихвен процент, което в изследователската практика не се приема за особено удачен и препоръчителен подход. Налагането на данък върху brutните величини значително натоваарва данъчно задължените лица и така демотивира използването на опцията за голяма част от финансовите услуги.

Изхождайки от разгледаните до момента критерии, необходимо е да се отбележи, че съществена пречка за по-активното използване на анализирания данъчен режим е факта, че в повечето страни не се дава възможност на финансовите институции сами да решават, кога да начислят ДДС и кога да не правят това. Либералният режим в Германия (след 1980г.[13]), Австрия и България позволява на банките и останалите финансови компании да начисляват данъка по всяка конкретна сделка, т.е. те сами да решават, в кои случаи да начисляват ДДС и в кои не. Съгласно инструкции на Националната агенция за приходите, доставчикът е лицето, което определя вида на доставката и след като е избрал определения режим за тази доставка, същият е приложим за целия период, независимо от плащането на вноски. От НАП считат, че "след като е налице доставка на услуга – предоставяне на кредит, не може да се променя режима на облагане само за част от нея"[5]. Не така обаче стои въпросът в останалите страни, където има допълнителни изисквания, които регламентират, че веднъж приложен данъчният режим важи за всички сделки и че финансовата институция не може в определен момент да реши да не прилага данъчното облагане. Този избор на приложение се отнася в пълна степен и когато става въпрос за клиентите, т.е. потребителите на финансовите услуги. В повечето от разгледаните страни е прието ДДС да се начислява върху всички финансови услуги, без значение, дали потребителят е физическо лице, или бизнес организация. Въпреки това, в някои от законодателствата са вмъкнати допълнителни изисквания начисляването на ДДС да става единствено в случаите, когато ответната страна по сделката е бизнес организация, която е регистрирана за целите на ДДС (Литва, Германия).

Реално приложение на режима за избор на данъчно облагане

Наличната информация за прилагането на разглеждания режим е доста оскъдна, най-вече поради това, че отчетни данни за приходите в бюджетите от ДДС на ниво услуга трудно могат да се изготвят, защото всяко регистрирано по ЗДДС лице формира своя резултат за даден данъчен период от всички свои дейности (вкл. услуги). Въпреки това, практиката показва, че данъчният режим е прилаган в разгледаните до момента страни-членки на ЕС. Основните ползватели на този режим са преди всичко големи корпоративни структури и най-вече търговски банки и мултинационални финансови компании, както и институции, специализирани в предоставянето на конкретен вид финансови услуги (напр. кредитни карти, лизингови сделки)[9].

Редом с някои от споменатите по-горе причини за отказ от приложение на правото за избор на данъчно облагане (неясноти около процедурата по начисляване на ДДС, невъзможност за отказ от режима, след като веднъж финансовият посредник е решил да го приложи в някои от страните), то можем да добавим като сериозен аргумент за неприложимостта и големите разходи, свързани с промените в счетоводните софтуерни програми. Проблемът обаче с неприпаднатия данък върху добавената стойност по предлагането на финансовите услуги продължава да бъде сериозна причина за това европейските институции да вземат решение за промяна в политиката по данъчно облагане и да направят режима задължителен за страните-членки, а изборен за самите финансови доставчици. Причината за подобно решение е, че неизползването на опцията може да се дължи на липсата на желание на страните да въведат този режим, ако става въпрос за някоя от останалите двадесет страни в ЕС, както и факта, че анализираният осем страни-членки прилагат опцията, но в повечето случаи тя е ограничена от към възможност за избор на финансови услуги.

Предложение за реформа и забавянето ѝ във времето

В края на 2007г. Европейската комисия представя предложение за реформиране на ДДС Директивата на Европейския съюз. В подготвителната дейност относно това предложение, Комисията е подпомагана от институции и организации като Европейската асоциация на кооперативните банки, Европейската асоциация на публичните банки, Европейската банкова федерация, Европейската асоциация на управляващите дружества и др. Всички те спомогат в търсенето на максимално постигане на хармонизация на данъчното облагане и по-конкретно на ДДС облагане, а също така и допринасят за неговата модернизация. Един от стълбовете на предложената реформа засяга именно "изборния" режим на данъчно облагане и по-конкретно този режим да стане задължителен за страните-членки и избиращият за финансовите посредници. Макар възможността за начисляване на ДДС върху финансовите услуги да съществува отдавна, както вече се убедихме, то при разглеждането на националните законодателства на страните-членки и изготвянето на сравнителен анализ, се виждат разликите при провежданите политики на данъчно облагане. Това е в противоречие с идеята на Европейската комисия за хармонизация на данъчното облагане и провеждане на единна данъчна политика. Националните законодателства са базирани на европейската директива, но самата директива на този етап позволява доста повече свобода (дерогация) при изграждането и функционирането на данъчните системи.

Предложението на Европейската комисия от 2007г. е тази опция да се превърне в задължителна за страните-членки, но да предоставя възможност за избор на финансовите и в частност на банковите институции. Донякъде по този начин се търси възможност за приложение в страните, където все още данъчните власти не са представили опцията на местните финансови компании. Дали би имало ефект, или не, ще зависи преди всичко от изграждането на режима и от това, какво би било мнението на финансовите компании за прилагането

на данъка. От по-горе описаните тенденции в осемте страни, в които в момента се предлага опцията се вижда, че въпреки по-либералния характер на законодателството, финансовите компании не показват кой знае какъв интерес към промяна в тяхната политика. Не трябва също така да се загърбят проблемите с отказа от използването на тази опция. Това е важен мотив за много от финансовите компании при вземането на крайно решение. През 2008г. Европейската комисия предлага някои аспекти по отношение на въвеждането на опцията за данъчно облагане. Предложенията са насочени към въвеждане на опцията за всички услуги, т.е. за услуги, предоставяни както на бизнес потребители, така и на обикновени потребители. Комисията също така отбелязва, че прилагането на опцията би следвало да става сделка по сделка, както и че не следва да се въвеждат срокове за нейното прилагане. Изборното решение при прилагането на режима само по себе си крие известни рискове, поради което не се приема с ентузиазъм от данъчните администрации.

Сътресенията около глобалната финансова криза доведоха до там, че идеите за реформиране на данъчния режим по облагането на финансовите услуги останаха на заден план. В периода 2008-2009г. европейските институции са много близо до вземането на може би най-правилното решение по пътя към реформа при третирането на финансовите услуги за целите на ДДС системата, но тази реформа на този етап така и не се осъществява. Едновременно с това се появяват различни идеи за въвеждане на други видове данъци, а това носи след себе си допълнително бреме и засилване на данъчно-каскадния ефект сред финансовите посредници и техните клиенти. През 2011г. идеята се възражда, макар и за кратко. В края на 2015г. за пореден път бе отложено разглеждането на промени в нормативната база на ниво ЕС. Като основна причина беше посочена липсата на напредък. Необходимо е по-сериозно да се обърне внимание на тези проблеми не само на общоевропейско ниво, а и на национално ниво. Данъчните органи, от една страна, и финансовите (паричните) власти, от друга, трябва да направят пълен анализ на причините за отказ от данъчно облагане на финансовите услуги и ефектите от това. Необходимо е да се направи и анализ на ефекта от евентуалното въвеждане на възможността за данъчно облагане. По този начин може да се предостави адекватна информация за доставчиците на финансови услуги и те да предприемат по-решителни действия по налагането на "изборния" данъчен режим, а защо не той да стане задължителен и/или изцяло облагаем.

Библиография

- [1] Директива 2006/112/ЕО на Съвета от 28 ноември 2006 година относно общата система на данъка върху добавената стойност.
- [2] Закон за данък върху добавената стойност, В сила от 01.01.1999г., отменен с ДВ бр. 63 от 4 Август 2006г.
- [3] Закон за данък върху добавената стойност, В сила от 01.01.2007г., посл.изм.ДВ бр.1 от 8 декември 2015г.
- [4] Иванов, Е. (2009). Предложения и допълнения към Проект на Закон за изменение и допълнение на Закона за данък върху добавената стойност № 902-01-32 внесен от МС на 19.10.2009 год.
- [5] НАП. (2010). Становище на Дирекция "Обжалване и управление на изпълнението" на НАП по писмено запитване до РО Пловдив с Вх.№9600401 от 15.10.2010г.
- [6] Bundesrecht konsolidiert: Gesamte Rechtsvorschrift für Umsatzsteuergesetz, 10.01.2016 (Austrian VAT Act).
- [7] Code de la taxe sur la valeur ajoutée , Loi du 03.07.1969, Jusqu'au Moniteur Belge du 12.08.2015 (Belgian VAT Act).

- [8] Code général des impôts, Version en vigueur au 10 janvier 2016 (French General Tax Code).
- [9] De la Feria, R., Lockwood, B. (2010). Opting for Opting In? An Evaluation of the Commission's Proposals for Reforming VAT for Financial Services. *Fiscal Studies*, 31 (2), pp. 171-202
- [10] Ernst & Young. (2009). Design and Impact of the 'Option to Tax' System for Application of VAT to Financial Services. *Report prepared for the European Banking Federation*
- [11] Käibemaksuseadus, Vastu võetud 10.12.2003, Avaldamismärge: RT I, 31.12.2015 (Estonian VAT Act).
- [12] Lutitsky, I. D., Tominac, S. B., & Dragija, M. (2012c). Financial Services in the VAT System in the European Union and Croatia. *South East European Journal of Economics and Business*, 7 (2), 23-33.
- [13] OECD, European Union. (1998). Value-Added Taxes in Central and Eastern. European Countries. A Comparative Survey and Evaluation. pp.63-77
- [14] Pons, T. (2006). Option for Taxation of Financial Services in France. *International VAT monitor*, 17 (3). pp. 182-185
- [15] Pridėtinės vertės mokesčio ĮSTATYMAS, Priėmė 05.03.2002, Suvestinė redakcija nuo 2016-01-01 iki 2016-09-30 (Republic of Lithuania Law on Value Added Tax).
- [16] Umsatzsteuergesetz (UstG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 21. Februar 2005, das zuletzt durch des Gesetzes vom 2. November 2015 (German Turnover Tax Act).
- [17] Zakon o porezu na dodanu vrijednost, Redakcijski pročišćeni tekst , 'Narodne novine', br. 73/13, 148/13,143/14; Rješenje USRH 99/13, 153/13 (Croatian Value Added Tax Act).

ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ДЕРИВАТИ ОТ НЕФИНАНСОВИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИЗБРАНИ СТРАНИ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ*

Abstract

The increase in derivatives use over the past three decades has stimulated both theoretical and empirical researches into the basis of such use. However, results from studies examining the financial characteristics of firms using each type of derivatives are not always easy to interpret and to make comparisons. One of the first and most followed studies is the Warton survey, 1996 [2] in USA. Based on it a lot of researches about derivatives usage were conducted in different countries. This paper presents the results of a questionnaire survey in number of European countries – Germany, England, Italy, Sweden, Denmark and Greece. They are similar to the Warton survey and the results are comparable. The study examines the overall usage of derivatives in the non-financial companies from countries in the European Union. In all of them the general pattern is that the larger companies are more willingness to use derivatives as the medium and small one. The results also show that foreign exchange risk is the risk most commonly managed with derivatives and interest rate risk is the next most commonly managed risk. Finally, among the firms not using derivatives, firms do not use these derivative instruments because their exposures are not significant and the second most important reasons they do not use derivatives are establishing and maintaining derivatives programmes exceed the expected benefits.

Резюме

Увеличеното използване на деривати през последните три десетилетия е основа както теоретични, така и на практически изследвания на употребата на деривати. Въпреки че резултатите изследват финансовите параметри на компаниите използващи деривати, не винаги е лесно да се интерпретират и да се направят сравнения. Едно от първите и най-често прилагани изследвания е това на Уортън [2], 1996г. в САЩ. Аналогично на него са проведени и много изследвания за използването на деривати в компании от различни държави. Настоящата разработка представя резултатите от изследвания в редица държави от Европейския съюз – Германия, Англия, Италия, Швеция, Дания и Гърция. Те са по методиката на Уортън, а резултатите са сравними. Настоящата статия изследва цялостното използването на деривати от нефинансови предприятия от страни в Европейския съюз. Общата закономерност е, че по-големите по размер компании използват в по-голяма степен деривати отколкото средните и малките предприятия. Резултатите също така показват, че най-често хеджираният риск посредством деривати е валутният риск, като на второ място е лихвеният риск. И не на последно място следва да се отбележи, че компаниите не използващи деривати посочват две основни причини за това – не са засегнати в значителна степен от финансов риск или разходите по провеждане на политика по хеджиране биха били по-високи от очакваните ползи.

Въведение

Активното управление на финансовия риск е съществена част от модерната корпоративна финансова култура. През последните три десетилетия използването на деривати придобива все по-голямо значение в управлението на финансовия риск на компаниите в световен мащаб. В резултат на този процес пазарът на деривати претърпя огромно развитие през последните 10-15 години, предлагайки редица механизми за управление на риска и позволявайки иновативни инвестиционни стратегии. Основната цел при използването на деривати е от една страна да минимизира риска за дадена компания, а от друга да даде възможност за по-висока възвръщаемост на друг пазарен субект (при съответно по-висок риск). Голямото

* Росица Пенова, докторант по Корпоративни финанси, Университет за национално и световно стопанство, катедра "Финанси", rosicapenova@yahoo.com

разнообразие от базови активи води и до широк спектър от деривативни инструменти. В настоящата статия са взети под внимание данни за основните инструменти за хеджиране на валутния риск, лихвения риск и ценовият риск на борсови стоки.

В средата на 90-те години в САЩ започва провеждането на редица изследвания за степента на използване на деривати от нефинансови предприятия. Този тип изследвания, базирани на въпросници, се провеждат и в множество Европейски страни. Еднотипният подход позволява сравнения на политиките по управление на финансовите рискове сред компании от различни страни, както и извеждането на закономерности относно използването на деривати.

Първото изследване на деривати използвани от нефинансови предприятия е проведено през 1995 от Филипс [1] сред 415 компании в САЩ. Резултати показват, че 63.2% от отговорилите компании използват деривати за да хеджират финансовия си риск, от който 90.4% – лихвен риск, 75.4% валутен риск и само 36.6% риск на борсови стоки. През същата година е публикувано първото от три последователни изследвания на Гордън Боднар [2], известно като Изследването на Университета Уортън, Пенсилвания. Сред по-широк кръг от 2 000 анкетираните компании в САЩ, резултатите показват, че само 35% от отговорилите използват деривати, което е в противовес с очакванията на авторите. Причината е, че в по-голямата извадка са включени и по-малки по размер компании, а те в по-малка степен използват деривати. Второто изследване на Уортън [3] през 1996г. показва нарастване на степента на използване на деривати до 41% , въпреки множеството финансови загуби през 1995г. При третото изследване на Уортън [4] през 1998г. използването на деривати сред компаниите в САЩ достига 50%. Именно разликата в подбора на извадката е и причина за съществено разминаващите се резултати. В настоящия доклад изследването на Уортън се споменава до толкова, доколкото е основа за по-нататъшните изследвания в страни из целия свят, включително в страни, членки на Европейския съюз. Всички споменати по-долу изследвания са разработени по образца на Уортън, което ги прави съпоставими. Изследвани са получените резултати в Германия, Англия, Италия, Швеция, Дания и Гърция.

Германия

През 1998г. Боднар и Гебхард [5] провеждат изследване за използването на деривати сред 368 нефинансови предприятия в Германия. Планирано е като паралелно на изследването на Уортън в САЩ същата година. Селектирани са компании, близки по размер и от сходни браншове за да се осигури по-добра съпоставимост между двете изследвания. Критерият, по който са подбрани е годишни приходи от продажби над 200 млн. долара. Резултатите от изследването показват, че компаниите в Германия са по-склонни да използват деривати отколкото тези от САЩ. Изводът е валиден по отношение на всички типове деривати – валутни, лихвени и наборсови стоки. Обобщените резултати показват, че 77.8% от анкетираниите нефинансови компании в Германия използват деривати. Т.е. хеджирането чрез дериватите е по – широко разпространено в Германия отколкото в САЩ. Резултатите по групи спрямо размера на фирмите са консистентни и варират от 50% до 94.4%. Потвърждава се изводът, че използването на деривати е правопрпорционално на размера на компаниите. Последният резултат е очакван както поради теоретичната постановка на Смит и Шулц [6], така и поради множеството потвърждения от други емпирични изследвания. Причината е в относително високите фиксирани разходи за хеджингова програма, което я прави по-малко приложима сред малките компании въпреки потенциално големите ползи. По този начин големите фирми е по-вероятно да използват деривати предвид по-големия брой трансакции, между които се разпределят фиксирани разходи.

При проведеното изследване са отчетени и причините, поради които анкетираните не използват деривати. 61.1% от тях са посочили, че не са изложени на финансови рискове в достатъчно голяма степен. На второ място 16.7% е класиран аргументът, че управляват финансовия си риск посредством други методи.

Изследването показва, че компаниите в Германия използват деривати основно в две направления – за хеджиране на валутен риск (95.9%) и лихвен риск (88.8%). Сравнително голям е и дялът от използващите деривативи, които хеджират цена на борсови стоки – 40%. Следва да се отбележи, че повечето компании използват деривати в хеджирането на няколко вида финансов риск.

Англия

В Англия са провеждани множество изследвания във връзка с използването на деривативи, но различния и специфичен обект на изследването не позволява и хронологично проследяване. Така например Джозеф и Харис, 1997г. [7] подлагат на анализ мултинационални компании, през 2000г. Маршал [8] включва в изследването си само най-големите компании във Великобритания, Дханани през 2003 [9] се ограничава само до най-големите компании в минната индустрия.

През 2003г. Ел-Масри [10] провежда изследване сред 401 нефинансови компании от Лондонската стокова борса. Анкетната карта включва въпроси аналогични на тези от изследването на Уортън. Резултатите показват, че 67% от всички анкетираните компании използват деривати. При преразпределението на участващите компании съобразно размера на приходите им от продажби отново се потвърждава твърдението, че по-големите по размер компании по-често използват деривати. В отделните групи разпределението е както следва: големи компании – 56.25% от анкетираните използват деривати, при средните предприятия – 33% и при малките – едва 10%.

Изследването засяга и причините за неизползването на деривати. 50% от анкетираните, неизползващи деривати посочват като основна причина, че финансовият риск, на които са изложени е несъществен.

Също както в изследването проведено в Германия и сред компаниите от Англия най-често дериватите се използват за хеджиране на валутния риск – 64% от всички случаи на използване на деривати. Лихвеният риск се хеджира при 47% от компаниите, ползващи деривати, а хеджирането на цената на борсови стоки се среща при едва 9% от случаите.

Италия

През 2008г. Гордън Боднар [11] провежда изследване за използването на деривати от нефинансови компании сред 526 италиански предприятия с минимален приход от продажби 500 млн. евро.

По отношение на използването на деривати в зависимост от размера на компаниите, резултатите показват, че 53% от големите компании хеджират посредством деривати, 45% от средните предприятия и под 4% от малките.

Най-често хеджираният риск е лихвеният – при 58% от анкетираните, използващи деривати. Малко по-малко – 56% използват деривати при управление на валутния риск и едва 23% хеджират риска от промяна на цената на борсови стоки.

Като основна причина за неизползването на деривати сред Италианските компании се очертава възприятието, че те не са изложени на достатъчно голям риск, които да хеджират посредством деривати.

Швеция

В Швеция са проведени две последователни изследвания на Алкебак и Хагелин [12] относно използването на деривати от нефинансови предприятия през 1996г. и през 2003г. При първото проучване 52% от анкетираниите компании използват деривати в управлението на финансовия си риск, а при второто делът им е нараснал до 59%. Запазва се правилото, че дериватите са по-разпространени сред големите предприятия. При разпределението през 2003 по размер на компанията спрямо оборота им се вижда, че 89% от големите компании използват деривати, 68% от средните и 34% от малките. Сравнявайки двете изследвания увеличение се забелязва при приложение на деривати сред средните и малките компании – при малките от 18% на 34% и при средните от 43% на 68%.

Като основен източник на притеснения в двете проучвания анкетираниите компании са посочили най-вече недостатъчното познаване на тези финансови инструменти в по-малките по размер по фирми.

По отношение на видовете хеджирани рискове – 90% от компанията използват деривати за да управляват валутните си рискове и едва 47% за лихвен риск.

Дания

През 2001г. [13] Боднар продължава серията си от изследвания за използване на деривати от нефинансови предприятия. Анкетираниите компании в Дания са 167 на брой. Резултатите показват, че 60% от тях хеджират посредством деривати, което е близко до средното ниво в Европа. Отново предимно по-големите по размер компании използват деривати – 88% от анкетираниите големи предприятия, при средните нивото е 57%, а при малките – 42%. Впечатление прави високият процент на използване на деривати сред по-малките по размер компании.

Приложението на деривати сред Датските компании е предимно в областта на хеджиране на валутния риск – 96% от всички използващи деривати. Забележително е, че също голям процент от анкетираниите – 81%, ползващи деривати са посочили, че посредством този тип инструменти хеджират лихвения риск.

Като основен мотив за неизползването на деривати компанията посочват несъществената си експозиция на финансови рискове – 67% от анкетираниите неизползващи.

Гърция

През 2008г. Капитсинас [14] провежда изследване сред 110 нефинансови компании в Гърция относно степента на използване на деривати при управлението на финансовите рискове. Структурата на изследването следва плътно тази на Уортън от 1998г. [4], целейки да осигури съпоставимост на резултатите. В извадката са избрани компании с приходи от продажби към 2004г. над 100 млн. евро. Критерият за оборот е поставен за да се отделят по-големите компании, както е обичайно да се постъпва в този тип изследвания. От своя страна участвалите компании са разпределени в три групи – малки, средни и големи, съобразно годишните им приходи от продажби. Обобщените резултати показват, че 33.9% от анкетираниите компании използват деривати. Резултатите са сравнително ниски с останалите проведени изследвания (САЩ, 1988г. – 50%, Швеция 1996г – 53%, Германия, 1998г. – 77.8%, Англия, 2001г. – 67%). Причината за тази разлика от една страна би могла да се търси във времевата отдалеченост на изследванията. Преди въвеждането на еврото като единна валута страните от Европейския съюз са изложени на по-висок валутен риск, дори по отношение на вътрешно-европейската си търговия. Поради липсата на хронологични данни не би могло да се съди до каква степен това е причината за относително малкия дял на нефинансови-

те компании използващи деривативи. От друга страна изследванията в европейски страни след приемане на еврото показват по-висок процент на използване на деривати – около 60%. [15]

По отношение на връзката между размера на компанията и степента на използване на деривати, изследването потвърждава резултатите от другите аналогични изследвания, че по-големите компании са по-предразположени към хеджиране. От групата на големите по размер компании – 52.38% използват деривати, от групата на средните по размер – 19.04% и от групата на малките предприятия – 30%.

Европа

През 2006г. е проведено изследване [15] сред 7 319 нефинансови предприятия от цял свят относно степента на използване на деривати. Регионално разпределени резултатите показват, че от анкетираните компании в Европа 61.4% хеджират финансовия си риск посредством деривати. За Америка и Канада съотношението е 63.8%, Азия – 51.2%, Африка/Близък изток – 78%, Латинска Америка – 71.9%. Разпределението сред видовете финансови рискове, които се управляват посредством деривати е както следва: 50,9% от използващите деривати хеджират с тях валутния си риск, 32.4% лихвения и едва 5% риска от промяна в цената на базов актив.

Изводи

Макар страните в Европейския съюз да имат известни различия по отношение степента на използване на деривати в политиката си по управление на финансовия си риск, то могат да се изведат някои закономерности. Самостоятелните изследвания в редици европейски държави, както и обобщеното изследване на Bartram, Brown, and Fehle [15] извеждат приблизително съотношение от 60% на използващите деривати нефинансови компании.

Неизменна закономерност е, че по-големите компании са по-склонни да използват деривати в сравнение с по-малките. Потвърждава се и хипотезата на Смит и Шулц [6] за икономия от мащаба при хеджирането, което позволява на големите компании да носят по-лесно първоначалните разходи по използването на деривати в сравнение с малките компании.

На база получените резултати можем да заключим, че в голяма част дериватите се използват предимно за хеджиране на валутния риск. На второ място – за управление на лихвения риск и в по-малка степен на риска от промяна на цените на борсови стоки.

Като основна причина за неизползването на деривати анкетираните посочват, че не са изложени на финансов риск в достатъчно голяма степен.

Библиография

- [1] Phillips, A., (1995) Derivatives practices and instruments surveys. *Financial Management*, 24 (2), 115-125.
- [2] Bodnar, G., Hayt, G., Marston, R., Smithson, C., (1994) Wharton Survey of Derivatives Usage by US Non-Financial Firms. *Financial Management*, Contemporary Issues 24 (2), 104-114.
- [3] Bodnar, G., Hayt, G., Marston, R., (1996) Wharton Survey of Derivatives Usage by US Non-Financial Firms. *Financial Management*, Contemporary Issues 25 (4), 113-133.
- [4] Bodnar, G., Hayt, G., Marston, R., (1998) Wharton Survey of Financial Risk Management by U.S. Non-Financial Firms. *Financial Management*, 27 (4), 70-91.

- [5] Bodnar, G. M., & Gebhardt, G. (1999). Derivatives usage in risk management by U.S. and German non-financial firms: a comparative survey. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 10, 153-187.
- [6] Smith, C.W. and R.M. Stulz (1985), The Determinants of Firms Hedging Policies, *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 20 (4)
- [7] Joseph, N. L. and Hewins, R. D. (1997), "The motives for corporate Hedging among UK multinationals", *International Journal of Finance and Economics*, vol. 2 no. 2, pp. 151-171.
- [8] Marshall, A.P. (2000), "Foreign exchange risk management in UK, USA and Asia Pacific multinational companies", *Journal of Multinational Financial Management*, vol. 10 no. 2, pp. 185-211.
- [9] Dhanani, A. (2003), "Foreign exchange risk management: a case in the mining industry", *The British Accounting Review*, vol. 35, pp. 35-63.
- [10] El-Masry, A., 2003, A Survey of Derivatives Use by UK Nonfinancial Companies, *Manchester Business School Manchester Business School* 455-03.
- [11] Bodnar, Gordon M. and Consolandi, Costanza and Gabbi, Giampaolo and Jaiswal-Dale, Ameeta, (2008) *A Survey on Risk Management and Usage of Derivatives by Non-Financial Italian Firms*. CAREFIN Research Paper No. 7/08.
- [12] Alkeback, P., Hagelin, N., (1999) Derivative Usage by Nonfinancial Firms in Sweden with an International Comparison. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 10 (2), 105-120.
- [13] Bodnar, G., Jong, A., MacRae, V. (2001) The Impact of Institutional Differences on Derivatives Usage: A Comparative Study of US and Dutch Firms, *Tilburg University*
- [14] Kapitsinas, S., (2008) Derivatives Usage in Risk Management by Non-Financial Firms: Evidence from Greece, *online at* : <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/10945/>
- [15] Bartram, S., Brown, G. and Fehle, F., (2009), International Evidence on Financial Derivatives Usage, *Financial Management*, Vol. 38, No. 1, pp. 185-206

ТЕХНИКИ ЗА РЕПЛИКАЦИЯ НА ДОХОДНОСТТА НА ИНДЕКС ПРИ ПОРТФЕЙЛИТЕ НА БОРСОВО ТЪРГУВАНИТЕ ФОНДОВЕ*

Summary

Exchange-traded funds are an innovative financial instrument. In recent years, the portfolio management strategies that aim to track the yield of a benchmark portfolio, most often of an index, are complicated and diversified. The complexity of the new structures gives precondition for investors and regulators to feel apprehension about this types of products. The purpose of this article is to provide investors with characteristics of the different strategies for managing portfolios of the exchange-traded funds.

Резюме

Борсово-търгуваните фондове са иновативен финансов инструмент. През последните години техниките за управление на портфейлите им, целящи репликация на доходността на определен бенчмарков портфейл, най-често индекс, се усложниха и диверсифицираха. Комплексността на новите структури дава предпоставка на инвеститорите и регулаторите да се чувстват несигурни относно този вид продукти. Целта на настоящата статия е да представи на инвеститорите характеристиките на различните стратегии за управление на портфейли при борсово-търгуваните фондове.

Ключови думи: борсово-търгувани фондове (ETFs), синтетична репликация, физическа репликация, бенчмарк

JEL класификация: G11, G15

В зависимост от методологията на структуриране на портфейла, борсово-търгуваните фондове (ETF) могат да бъдат пасивни (базирани върху индекс) или активни (управлявани посредством дискреционни решения) и могат да преследват своите инвестиционни цели, използвайки физическа репликация или синтетична стратегия. Доставчикът на ETF-а определя дали фондът ще се управлява дискреционно или ще следва определен индекс. Пасивните фондове целят пълна репликация на структурата и доходността на даден индекс, посредством конструиране на портфейл, който отговаря като компоненти и тегла на състава на индекса. Борсово-търгуваните фондове, управлявани посредством дискреционни решения на портфолио мениджъра относно структурата и компонентите на портфейла, се наричат активни. Тяхната цел е да получат по-добро представяне от това на избрания бенчмарк. Ключова разлика по отношение на пасивните ETF-и е свободата на портфолио мениджъра да ребалансира и реструктурира портфейла, без да се подчинява на правилата за включване на нови ценни книжа или теглата, зададени в индекса, който е определен за бенчмарк на фонда.

Структурата на борсово-търгуваните фондове бива два вида в зависимост от техниката за репликиране на прилежащия индекс. Двете техники, които се използват са:

- Физическо репликиране (physical replication), като то може да бъде пълно (full replication) или извадково (sample replication);
- Синтетично репликиране (synthetic replication), като то може да бъде със суапово покритие (swap overlay) или базирано върху деривативни инструменти (funded structure – investment using derivatives).

При борсово-търгуваните фондове с физическа репликация, портфейлът на фонда съдържа всички ценни книжа, включени в прилежащия индекс. Този портфейл се ребалансира

* Наталия Стоянова Петрова, Задочен докторант към Катедра Финанси, УНСС, E-mail: nspetrova@yahoo.com

на определен период от време в зависимост от промените в следвания индекс. Когато борсово-търгуваният фонд е синтетичен, той не поддържа портфейл с книгата на прилежащия актив, инвестира в подбран от портфолио мениджърите портфейл, като същевременно сключва суапово споразумение с друг контрагент за стойността на целия фонд. При това споразумение двете страни се съгласяват да разменят доходността на структурирания от портфолио мениджърите на фонда портфейл срещу доходност, отчитаща пълната репликация на прилежащия индекс.

По принцип към настоящия момент повечето борсово-търгувани фондове работят с пасивен мениджмънт на база физическа репликация на базовия актив, но в последно време започва тенденция на нарастване на броя на активно управляваните фондове. Те подлежат на регулация по същите директиви, както и физическите борсово-търгувани фондове, но комплексността на инструмента е значително по-висока.

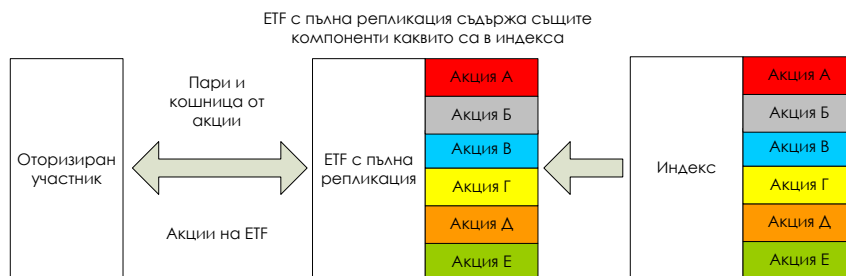
ETF-ите с физическа репликация се стремят да постигнат своите инвестиционни цели чрез действително притежавани ценни книжа или други активи. ETF-ите с физическа репликация, които са базирани върху индекс, реализират доходност, която обикновено съответства на тази на базовия индекс (бенчмарк), като напълно или извадково репликират компонентите на индексния/бенчмарковия портфейл. Прозрачността в структурата на базовия индекс обикновено води до по-висока степен на прозрачност в състава на фондовия портфейл.

В някои случаи, може да не е възможно за ETF да притежават всяка ценна книга, компонент на индекса (например, поради разходите за сделки, защото индексът е твърде широк, поради ниската ликвидност на някои от компонентите на индекса, когато индексът е претеглен на база пазарна капитализация и това би могло да доведе до нарушаване на регулаторните изисквания за диверсификация на фонда). Когато притежаването на всеки компонент на индекса е невъзможно, базираният върху индекс ETF с физическа репликация може да разчита на извадкови техники. Това е стратегия за придобиване на подмножество от съставните книжа на базовия индекс, и евентуално някои ценни книжа, които не са включени в съответния индекс, но чиято цел е подобряване на проследяването на доходността на индекса (index tracking). Някои от борсово-търгуваните фондове с физическа репликация може да не са индексни, те могат да бъдат активно управлявани. Това означава, че книгата, включени в портфейла им, ще бъдат по избор и преценка на портфолио мениджъра.

Всеки ETF, който приема, че ще следва стратегия за пълна репликация, на практика трябва да притежава всички акции, които са компоненти на индекса, в своя портфейл, както и да следва точното тегло на различните книжа в индекса. Например, ако даден ETF е базиран върху германския индекс DAX, в неговия портфейл трябва да има точно 30 акции. Също така, за да репликира напълно доходността на индекса, теглото на всяка акция в портфейла му трябва да съответства на теглото на акцията в индекса – например, ако Deutsche Telekom е 6% в портфейла на индекса, в портфейла на фонда акциите на Deutsche Telekom също трябва да бъдат 6%. Ако компонентите на индекса се променят, това незабавно трябва да се отрази в портфейла на борсово-търгувания фонд. Това се нарича процес на ребалансиране, по време на който компонентите на борсово-търгувания фонд се приспособяват и претеглят спрямо компонентите на индекса, което довежда портфейла на фонда до равновесие спрямо портфейла на бенчмарка.

Този процес е подходящ, когато фондът държи акции на голям, широк индекс с високо-ликвидни книжа. Ако фондът следва индекс от малки компании, които не се търгуват в значителни обеми, един процес на ребалансиране би довел до изключително много разходи за портфейла на фонда. Транзакционни разходи могат да бъдат факт и когато структурата на индекса е прекалено широка (например S&P500, който е съставен от акциите на 500 различни компании).

На графиката по-долу са изобразени случаите на физическа репликация посредством притежаване на всички ценни книжа от портфейла на бенчмарка.



Източник: UniCredit: Oliver Kilian, ETF Advisory & Trading

Графика 1: ETF с пълна репликация

Един от начините за свеждане до минимум на споменатите по-горе транзакционни разходи по сделката, е изборът на извадка от ценни книжа (sampling). Вместо закупуване на всички компоненти на индекса, борсово-търгуваният фонд следва доходността му като изключва малки, неликвидни ценни книжа със слабо влияние върху представянето на индекса, а за другите спазва съответните теглови коефициенти. Това е възможно, защото представянето на индекса обикновено зависи от ценните книжа с високо тегло в него, следователно те са абсолютно необходими при конструирането на портфейла на борсово-търгувания фонд. За разлика от тях ценни книжа с тегло в размер на само няколко базисни пункта не играят решаваща роля по отношение на доходността.

Това апроксимативно следване на бенчмарковия портфейл, при условие че генерира минимална грешка на проследяване (tracking error), може да спести клиринг и сетълмент разходи, което е от полза за инвеститора. Кои ценни книжа са избрани и кои са пропуснати зависи от дискреционното управление на портфолио мениджъра. Освен претеглянето на ликвидността на акциите, важна роля играе изборът на сектор и регион при завършване на извадката.

Издатели като iShares, ETFlab, UBS и други, управляват техните борсово-търгувани фондове като използват метода на пълна репликация [1]. Европейските борсово-търгувани фондове, които следват стратегия за пълна репликация, обикновено имат характеристиките на UCITS[2] по отношение на качество на активите, риск на насрещната страна, изисквания за най-добро изпълнение, които са зададени в Европейската Директива за Пазарите на Финансови Инструменти[3].

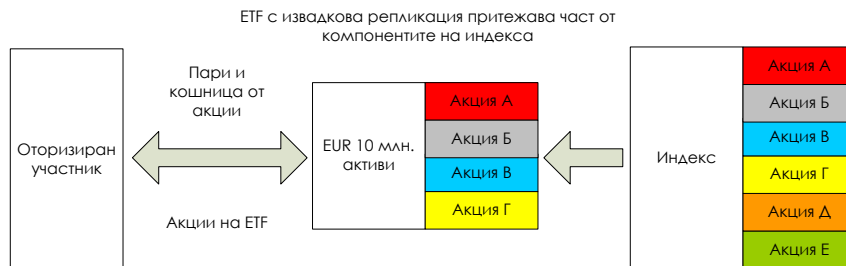
Портфолио мениджърът не се опитва да оптимизира доходността на фонда или следването на индекса. Като резултат инвеститорът получава представянето на активите в портфейла минус разходите за управление. Всяка грешка от следване, допусната от борсово-търгувания фонд по отношение проследяването на индекса, се отнася до качеството на управлението на портфейла.

На графиката по-долу са изобразени случаите на физическа репликация посредством направата на извадков портфейл от ценни книжа.

¹ UniCredit, 2011

² ПКИПЦК – предприятия за колективно инвестиране в прехвърлими ценни книжа

³ MiFID – Markets in Financial Instruments Directive (Directive 2004/39/EC)



Източник: UniCredit: Oliver Kilian, ETF Advisory & Trading

Графика 2: ETF с извадкова репликация

Възможно е да съществува структура на пълна репликация, комбинирана със заемане на ценни книжа. Фондовете, които следват тази структура комбинират директното (физическо) притежаване на прилежащите ценни книжа в портфейла от активи, с временното заемане на част или на всички ценни книжа в портфейла.[1] Целта е да се оптимизира доходността на портфейла спрямо бенчмарка, посредством заемане на ценни книжа. При типичния договор за заемане на ценни книжа, борсово-търгуваният фонд трансферира собствеността върху ценните книжа на заемател срещу фиксирани условия или на "отворени" начала. Заемателят заплаща такса за ползването на заетите ценни книжа и предоставя обезпечение на заемодателя за цялата стойност на заетите ценни книжа плюс определен маржин (haircut). За да се поддържа достатъчно ниво на обезпечение, се прави ежедневна преоценка (mark-to-market) на заетите ценни книжа и на кошницата, предоставена като обезпечение. В случай на нужда се предявява маржово искане за повишаване на нивото на обезпечението (top-up).

Синтетичните борсово-търгувани фондове се стремят до постигат своите инвестиционни цели посредством влизане в деривативно договорно споразумение с избран контрагент. Това споразумение най-често се нарича суап за обща доходност и може да има две форми: така наречения нефинансиран суап и така наречения финансиран или предплатен суап. Тези техники на управление на портфейл са регламентирани от Директивата относно ПКИПЦК, както и в указания на ЕОЦКП[2] (Европейски Орган за Ценни Книжа и Пазари) и се наричат ефикасни техники за управление.

В първия случай на репликация основополагащо е притежаването на прилежащите ценни книжа в базовия индекс, комбинирано с финансов дериват, т. нар. суап за обща доходност (performance swap). Целта е да се минимизира грешката на следене на борсово-търгувания фонд, да се оптимизира доходността и да се редуцират операционните разходи и рисковете. Суапът за обща доходност представлява договорно споразумение на двустранна основа, сключено на нерегулиран пазар, между борсово-търгувания фонд и неговия контрагент. От гледна точка на риска, суапът за обща доходност се нарежда наравно с първите по ред необезпечени задължения на контрагента, каквито са например облигациите. Съгласно регламента за ПКИПЦК, експозициите към финансови контрагенти могат да достигат до 10% от нетната стойност на активите на борсово-търгуваните фондове. Този суап се нарича също нефинансиран суап (unfunded swap).

¹ Въпросът е разгледан подробно в The true performance of ETFs, Lyxor Asset Management, Societe Generale, 2013.

² ESMA – European Securities Markets Authority

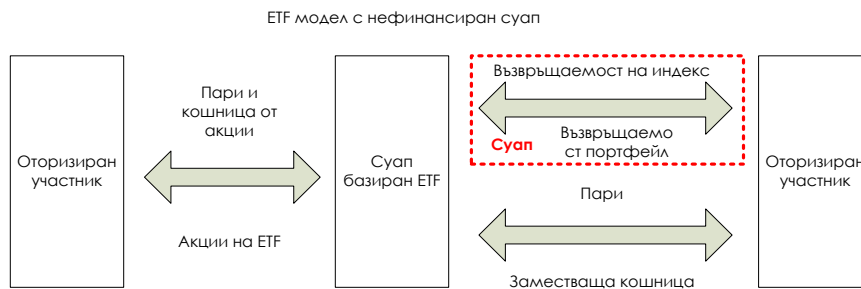
Напълно финансирания суап (fully funded swap) като структура при борсово-търгуваните фондове е въведен за първи път през 2009 година в Европа. При този модел паричните средства, които влизат в портфейла на фонда се трансферират към суаповия контрагент в замяна на обещание той да заплати доходността на индекса (след такси и разходи) и да върне главницата на бъдеща дата. За да елиминира кредитния риск, който възниква при такъв вид операции, контрагентът трансферира или залага кошница от ценни книжа в сборна сметка на попечител (трета страна). Сметката при попечителя може да бъде, както на името на фонда (в случай на т.нар. обезпечително споразумение transfer of title), така и на името на контрагента и заложена в полза на фонда (при т.нар. споразумение за залог).

В случая на физическа репликация, комбинирана със суап, фондът купува портфейл от ценни книжа и заменя доходността на този портфейл за доходността на индексния портфейл посредством суап с банков контрагент. В случай на физическа репликация, комбинирана със заемане на ценни книжа, фондът купува индексния портфейл, заема част от него на пазарен контрагент, обикновено банка, и получава портфейл от ценни книжа, служещ за обезпечение. ЕОЦКП признава функционална еквивалентност между суапа за обща доходност и заемането на ценни книжа, когато се отнася до портфейли на ПКИПЦК. ЕОЦКП има насоки относно третирането на риска от тези техники за управление и изисква рисковите експозиции, които възникват от двата вида суапови транзакции и т.нар. техники за ефикасно управление да бъдат комбинирани, когато се изчислява риска от контрагент. ЕОЦКП прилага едни и същи изисквания за обезпечение при суап и техники за ефикасно управление.

Синтетичните борсово-търгувани фондове като тенденция са концентрирани в Европа, някои части на Канада и Азия¹. Съгласно данни, публикувани от ETFGI през януари 2013 година, 60% от европейските борсово търгувани фондове се предлагат като синтетични структури, в сравнение с 20% за Азия и Тихоокеанския регион, включително Япония. Хибридните борсово-търгувани фондове, които грубо са около 1% от глобално управляваните активи са структури, които използват и двете репликационни техники с цел да смекчат последствията и влиянията например на по-продължително затваряне на борсите (по време на национални празници) или временно спиране на търговията на определени ценни книжа.

Синтетичен ETF с нефинансирана структура е представен на графиката по-долу – при този вид синтетична ETF структура, доставчикът/портфолио мениджърът инвестира паричните постъпления от инвеститорите в така наречената заместваща или референтна кошница от ценни книжа (която обикновено е купил от банка). Възвръщаемостта на кошницата се разменя чрез дериватен договор с привилегирован контрагент (често, деривативен отдел на същата банка) в замяна на възвръщаемостта на референтния индекс, посочен в инвестиционните цели на борсово-търгувания фонд.

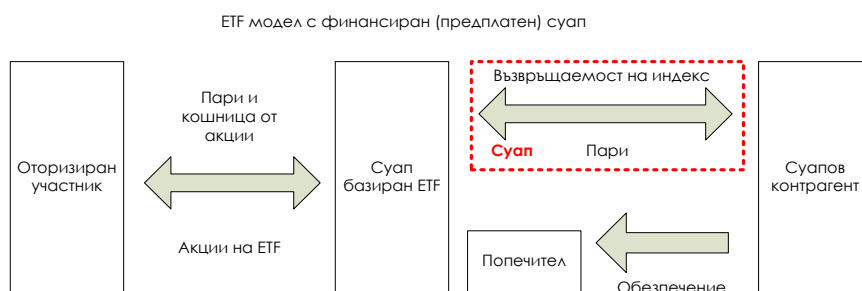
¹ ETFGI, януари 2013 г.



Източник: UniCredit: Oliver Kilian, ETF Advisory & Trading

Графика 3: ETF с нефинансиран суап

Синтетичен ETF с финансирана структура е изобразен схематично по-долу – той се стреми да получи възвръщаемост в съответствие с представянето на неговия референтен индекс, като се ангажира в суап в замяна на пари в брой на неговата референтна индекс от ангажиране в замяна срещу пари в брой (или за целия ETF портфейл), без създаването на заместваща кошница.



Източник: UniCredit: Oliver Kilian, ETF Advisory & Trading

Графика 4: ETF с финансиран суап

В двата модела, експозицията в деривати е обезпечена или намалена посредством обезпечение или процес за управление на портфейл, който може да включва услугите на трета страна като обезпечителен агент (при финансираната структура) или се покрива от кошница заместител на активите на ETF (в нефинансирания модел).^[1]

При вариант на суап за обща доходност, деривативните инструменти се използват, за да симулират доходността на следвания индекс. Издателят на борсово-търгувания фонд влиза в сделка със суап партньор. В зависимост от това дали се отнася за индекс върху акции или облигации, издателят държи в портфейла си кошница от акции или облигации и заменя тяхната доходност за доходността на индекса. Този вид суап е лимитиран до 10% от общата стойност на активите на фонда. Суаповете за обща възвръщаемост са много точни методи за следване на доходността на индекси, които реинвестират дивидентите, т.нар. индекси на

¹ За допълнителна информация относно разликите между двата синтетични модели на репликация: Synthetics under a Microscope, Morningstar ETF Research, July 2011

общата възвръщаемост, какъвто е DAX. Голяма част от световните индекси са ценови индекси обаче, т.е. те не вземат предвид дивидентите при изчислението си, което означава, че борсово-търгувания фонд трябва да прави регулярни плащания към инвеститорите. В такъв случай борсово-търгуваните фондове трябва да държат част от портфейла си в кеш, за да могат да изпълнят тези плащания. По-високото тегло на паричните средства от своя страна може да увеличи грешката от следене. Борсово-търгуваните фондове, които използват техники за синтетична репликация са в епицентъра на предупреждения за най-висок риск, свързан с борсово-търгувани продукти от институции като International Monetary Fund (IMF), Financial Stability Board (FSB), and Bank for International Settlements (BIS), и други.

Тези фондове прибавят комплексност към традиционните фондове с физическа репликация, което до момента е довело до объркване сред инвеститорите, които не са добре запознати с механизма на суапа, който в крайна сметка носи доходността от референтния индекс при синтетичния ETF. Главният източник на риск (като изключим инвестиционния риск), с който инвеститорите се сблъскват при синтетичните борсово-търгувани фондове, това е рискът на контрагента. Инвеститорите във фонда разчитат на един или няколко суапови контрагенти да им доставят доходност, равна на тази на референтния индекс. В случай на фалит на някой от суаповите контрагенти, акционерите във фонда се изправят срещу риска от перманентна загуба на капитал. Всеки един от тези фондове има вградена защита срещу несъстоятелност на контрагента. На първо място, голяма част от Европейските синтетични ETF-и са предприятия за колективно инвестиране в прехвърлими ценни книжа (ПКИПЦК) и като такива никога не може да има повече от 10% тегло на експозицията към суапов контрагент. На практика, повечето доставчици притежават активи или обезпечение в количество, които са близки, равни или по-големи от стойността на нетните активи на фонда. Някои доставчици ангажират множество контрагенти на суапове, за да диверсифицират техните портфейлни експозиции. Това са само някои от най-важните гаранции, които са били въведени, за да се защитят инвеститорите в синтетични ETFs от риск от контрагента.

Библиография

- [1] <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD414.pdf>
- [2] <http://news.morningstareurope.com/news/im/msuk/PDFs/Morningstar%20ETF%20Research%20-20Synthetic%20ETFs%20Under%20the%20Microscope.pdf>
- [3] http://www.esma.europa.eu/system/files/esma-efs_trv_1-15_526.pdf
- [4] Lyxor International Asset Management (2013), *The true performance of ETFs*
- [5] Board of the International Organization of Securities Commission (2013), *Principles for the Regulation of Exchange Traded Funds Final Report*
- [6] Morningstar ETF Research (2011), *Synthetic ETFs Under the Microscope*
- [7] Hassine, Marlène and Roncalli, Thierry (2013) *Measuring Performance of Exchange Traded Funds*
- [8] Unicredit Delta One Navigator (2011) *ETF/ETC Manual*
- [9] Lyxor Asset Management (2013) *Lyxor Index Tracking Expertise*
- [10] UniCredit: Oliver Kilian (2012) *ETP for institutional investors*
- [11] Directive 2004/39/EC
- [12] Lyxor Asset Management (2013) *The true performance of ETFs*
- [13] <https://www.esma.europa.eu/>
- [14] www.etfgi.com/

**ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ:
МЕНИДЖМЪНТ, МАРКЕТИНГ И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО,
КОРПОРАТИВЕН КОНТРОЛ И РАЗВИТИЕ НА БИЗНЕСА
В БЪЛГАРИЯ И В ЕС**

**THEMATIC SECTION:
MANAGEMENT, MARKETING AND ENTREPRENEURSHIP,
CORPORATE CONTROL AND BUSINESS DEVELOPMENT
IN BULGARIA AND IN THE EU**

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENT

LE KNOWLEDGE MANAGEMENT : CAS DE L'INDUSTRIE TOURISTIQUE AU MAROC'	127
DAGHRI Taoufik, Professor, Faculty of Law, economics and social sciences in Salé, Mohammed V University – Rabat	
EL OMARI Soukaina, Phd student, Faculty of Law, economics and social sciences in Salé, Mohammed V University – Rabat	
ЧЕТВЪРТАТА ИНДУСТРИАЛНА РЕВОЛЮЦИЯ И ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА	136
доц. д-р Георги Николов, главен секретар на Висшето училище по застраховане и финанси доц. д-р Любка Ценова, хоноруван преподавател във Висшето училище по застраховане и финанси	
ИСПОЛЗОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	142
Олексенко Лилия, к.э.н., доцент кафедры бизнес-администрирования и менеджмента внешнеэкономической деятельности, Полтавского университета экономики и торговли	
МОТИВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ВНЕДРЕНИЯ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	147
Потёмкина Елена Васильевна, к.э.н., доц., Луцкий национальный технический университет	
ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В МАЛОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	153
Юрко И. В., к.э.н., доцент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства, Иржавская Л. В., ассистент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства	
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА	158
Александр Тараненко, к.э.н., Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
КОМПЛЕКСНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ РАЗВЛЕЧЕНИЙ И ОТДЫХА	165
Устьян Александр, аспирант, Полтавский университет экономики и торговли	

LE KNOWLEDGE MANAGEMENT: CAS DE L'INDUSTRIE TOURISTIQUE AU MAROC^{*,**}

Résumé

Le principe du Knowledge Management qui, est avant tout une prise de conscience pour l'industrie touristique, est en effet utilisé presque par tout le monde comme prose sans le savoir, mais la pratique est isolée à titre artisanal dans tel ou tel secteur.

Le but du KM pour le tourisme est de réaliser une gestion Axée sur les Résultats comme le souligne la Banque Mondiale. Le Maroc se dote de régions touristiques aux multiples produits, répondant à l'identification des besoins du tourisme mondial où le KM peut être un outil de formation des ressources humaines et du capital immatériel.

Abstract

The principle of Knowledge Management, which is primarily an awareness for the tourism industry, is indeed used by almost everyone as prose without knowing it, but the practice is isolated artisanal title in a particular sector.

The goal of KM for tourism is to achieve the results -oriented management as outlined in the World Bank. The Morocco adopts tourism regions to multiple products, responding to the identification of global tourism needs where KM can be a tool for training human resources and intellectual capital.

Introduction

Le Knowledge Management est une discipline récente. Celle-ci est apparue vers la fin des années 80 aux Etats-Unis. Pourtant, les préoccupations qui légitiment son existence, telle l'amélioration de la productivité, sont loin d'être récentes¹

La gestion des connaissances a commencé à susciter durant le XXIème siècle le même intérêt au sein de la communauté internationale des décideurs, que l'utilisation des technologies de pointe au cours des années 80 et l'implication des entreprises dans le processus d'innovation au cours des années 90².

Le Knowledge Management dans l'industrie touristique peut être défini alors comme étant :

- A- Une dynamique synergétique entre les leaders de l'industrie du tourisme
- B- Des résultats axés sur le concret et la pratique
- C- Le KM est une nouvelle culture de gestion dans le monde du tourisme Maroc.

I. Les objectifs de l'apport du KM au tourisme

Larry Pursak, spécialiste mondial de la gestion des connaissances défend l'idée que les sociétés ont toujours géré des connaissances mais la nécessité de situer la gestion des connaissances dans le cadre d'une stratégie systématique devient beaucoup plus importante aujourd'hui pour les raisons suivantes:

* **DAGHRI Taoufik**, Professor, Faculty of Law, economics and social sciences in Salé, Mohammed University – Rabat, ta.daghri@gmail.ma.

** **EL OMARI Soukaina**, Phd student, Faculty of Law, economics and social sciences in Salé, Mohammed V University – Rabat, elomarisoukaina@live.fr.

¹ Gilles Balmissse, Gestion des connaissances outils et applications du knowledge management, Vuibert 2005 p.26

² OECD, " Statistics Canada, Gestion des connaissances Mesurer la gestion des connaissances dans le secteur commercial : premiers résultats", *OECD publishing*, 2004, p.12

- Certaines pratiques attachées aux politiques en matière des ressources humaines et d'emploi ne sont plus en prise sur le réel.
- La nécessité impérieuse pour les entreprises d'innover pour survivre les a poussées à mettre en place de nouvelles formes plus explicites de gestion des connaissances.
- Le développement des marchés du savoir, la diffusion des technologies de l'information et des nouvelles méthodes d'évaluation des actifs immatériels sont trois caractéristiques de la nouvelle économie qui appellent l'introduction de nouveaux modes de gestion des connaissances.
- La compréhension des phénomènes liés à l'apprentissage et à la transmission des connaissances s'accroît, cette situation offre la possibilité de forger de nouvelles techniques de gestion des connaissances¹.

1. Les contributions du KM à l'industrie touristique

1.1. Répandre les meilleures bonnes pratiques dans l'industrie touristique

Cette contribution est l'une des meilleures pratiques qui est non seulement un apport de partage et de comparaison de prestations, mais aussi d'attirance vers le savoir-faire du Knowledge Management. Cette première contribution est une référence de l'information que l'on peut capitaliser comme l'une des meilleures connaissances de la pratique du tourisme. Comme l'affirme plusieurs chercheurs aujourd'hui " *Par le partage des savoirs et savoir-faire liés aux processus, aux clients ou encore aux produits ce qui va permettre de diminuer les ressources utilisées pour produire les biens ou les services. Une meilleure gestion des savoir-faire va permettre d'améliorer la productivité en termes de coûts, de délais, de quantités et de qualité et donc d'améliorer la valeur perçue par les clients* "².

1.2. Le choix des meilleures décisions en fonction du KM

Trop d'informations en vrac et non structurées tuent l'information dit un adage des médias et de la presse écrite, considérés comme le quatrième pouvoir pour prendre des décisions appropriées.

En effet, Le KM au travers de la capitalisation et du partage d'expériences passées, va s'attacher à fournir aux managers la bonne information au bon moment et dans un contexte le plus favorable pour prendre une décision et éventuellement saisir de nouvelles opportunités d'activité.

L'apport du KM en matière de tourisme au Maroc, dépend essentiellement du cycle que suit l'information pour qu'elle puisse être partagée chose qui a un impact important sur la prise de décision.

1.3. Diminution des décisions cycliques

Un grand nombre de méthodes d'ingénierie de connaissances dédié à l'origine à la création de systèmes à base de connaissances s'est tourné par la suite vers des problématiques de résolution de problèmes ou d'aide à la décision³.

En effet, Les cycles de décisions diminuent professionnellement par la mise en place d'un "cahier de charge de doléances" et de meilleures pratiques grâce au partage du KM en matière de

¹ ibid, p.14

² Abdelkader Baaziz, Apport du Knowledge Management dans l'amélioration de la prise de décision dans une Organisation, p1-4, HAL archives-ouvertes 18 mai 2013, p.1 . <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00823872/document>

³ Raten iBtisseem et Djebbar Bachir, *De l'Ingénierie de Connaissances à l'Aide à la Décision*, Faculté des Sciences, Département d'Informatique Université des Sciences et de la Technologie d'Oran, p1-11, <http://ceur-ws.org/Vol-547/191.pdf>, p.3

tourisme pour éviter la subjectivité des décisions, souvent préjudiciables, parfois mortelles pour le Tourisme au Maroc.

1.4. Absence de subjectivité

L'absence de doute, introduit la subjectivité à travers les interventions et les informations en vrac, non structurées, la subjectivité ne permet donc pas la prise des décisions.

1.5. Le développement de l'innovation

La relation entre gestion de connaissances et innovation a été étudiée depuis longtemps (Daghfous et White, 1954 ;Kerssens-van Drongelen, De Weerd-Nederhof, et Fischer,1996 ; Leonard-Barton,1995 ; Skyrme et Amidon,1999 ; Von Krogh, Ichijo et Nonaka 2000).

Selon Coombs et Hull 1998¹ il y'a deux types d'approches :

- L'approche de type endogène : C'est le patrimoine de connaissances existant qui conditionne les idées futures, et amènent ainsi à l'innovation ;
- l'approche exogène :se base sur la notion de capacité stratégique, qui sont des compétences organisationnelles pouvant être combinées pour générer de l'innovation².

1.6. Le développement de l'apprentissage

La mise en place d'un référentiel des connaissances renforce la gestion de la connaissance avec des cours et des séminaires de formation spécifiques pour l'industrie touristique en ligne. Le référentiel de connaissances ou Body of knowledge sont élaborés par des organisations nationales et internationales pour répondre principalement à la demande croissante en matière de certification de compétences en management de projet. L'approche et le contenu de ces documents reflètent généralement l'état de l'art, tant pratique que théorique.³ Le développement de la capacité d'apprentissage devient un facteur primordial d'évolution à court terme et à long terme.

II. KM et développement du tourisme

Raisonnement globalement et agir localement : la localité et la globalité des informations (structurées ou non) permettent dans l'homogénéité d'introduire le KM pour une vision globale du tourisme mondial.

Le projet KM global est un concept érigé en projet d'entreprise, en cible stratégique, qu'un projet concret, au niveau local, on devra prendre soin de s'inscrire dans l'un des segments, quitte à mener, à plusieurs endroits différents de la firme, plusieurs expérimentations en parallèle⁴.

A cet égard, le partage, la consommation et la diffusion des meilleures pratiques est l'un des enjeux de la mise en place du KM pour l'industrie du tourisme pour partager le flux et le reflux de l'information, Ces *va et vient* des flux sont non seulement un complément du système d'organisation de "la bonne Gouvernance" et des "bonnes pratiques", mais permettent aussi

¹ A Thothatri Raman, Knowledge Management, Excel Books India, 1 jan. 2009, p21.

² Pierre Saulais et Jean Louis Ermine, Innovation fondée sur les connaissances. Une expérimentation sur l'innovation technique incrémentale, Télécom école de management p1-18, 27 avril 2014, p.4

³ Tayeb Louafa et Francis-Luc Perret, Créativité & innovation: l'intelligence collective au service du management de projet, PPUR presses polytechniques, 2008, p.207

⁴ Jean Yves Prax Le Manuel du Knowledge Management, Mettre en réseau les hommes et les savoirs pour créer de la valeur, Dunod/Polia Editions, 3^{ème} édition 2012, p.59.

d'élever le niveau d'expertise. Ainsi un partage des connaissances permet la création d'une connaissance nouvelle et permet l'apprentissage individuel et collectif.¹

D'après Françoise Rossion spécialiste de la gestion des connaissances, Le KM, présente des bénéfices potentiels :

- Rapidité des opérations :
- Une augmentation de la capacité effective de production ;
- Une amélioration de la prévisibilité de la chaîne d'approvisionnement ;
- La libération plus rapide des produits ;
- La rapidité à présenter des résultats d'investigation ;
- Une amélioration de la conformité de la qualité²

Dans ce sens l'accueil et la rapidité qui, sont des nécessités pour prendre les décisions en temps réel dans la gestion des connaissances, sont des processus de réductions suivantes :

- A- Délai de conception des décisions
- B- Délai de fabrication des concepts de tourisme
- C- Délai de maintenance des produits de classe
- D- Délai d'adaptation des produits de l'industrie de tourisme

Si l'ensemble des délais de gestion sont réduits à l'ensemble du processus des chaînes d'approvisionnement, il donne l'impression des données structurées de l'organisation de l'industrie du tourisme à travers les ERP³. La réduction des délais doit influencer la gestion des connaissances (KM) pour partager entre les partenaires.

Le KM qui, a des avantages pour le lancement des produits de l'industrie de tourisme, présente deux contraintes importantes : le manque de partage des outils de KM et le manque de culture des concepts tels que :

- Les infrastructures de KM telles que (Internet, intranet, etc.. ;).
- La capitalisation des connaissances par le système de datawarehouse
- Le système d'analyse des cas à exploiter

L'ensemble de ces outils sont nécessaires pour le programme de l'industrie du tourisme du Maroc doit être encadré par les logiciels du KM, en créant une culture de partage qui relève plus d'une ligne d'approche technologique que l'approche méthodologique d'ordre psychologique.

- Métamorphose du mode de management : L'organisation de proximité permet aussi de réduire les instances intermédiaires de la direction. Les Directeurs généraux et les acteurs de l'information et la gestion de la connaissance relative à l'industrie touristique ont besoin d'une approche du KM.

III. La démarche du KM pour l'industrie du tourisme

Ces différents workshops qui, ont pour but principal l'analyse du prix de revient et la rentabilité immatériels des programmes du KM, introduisent aussi une restructuration stratégique de l'organisation de l'industrie du tourisme au Maroc dans son application. Les workshops ou ateliers de réflexion ont une vision à long terme et impliquent forcément un changement de nature des organisations.

¹ أكرم سالم حسن الجنابي، إدارة المعرفة في بناء الكفايات الجوهرية، الوراق 2013، ص82

² Françoise Rossion, Retour d'expérience en gestion des connaissances, Lavoisier, 2002, p.37

³ Entreprise ressource planning, utilisé pour la gestion des ressources humaines, des instruments et des stocks de matières

3.1. Définir le Mindmapping des connaissances

La cartographie des connaissances est un outil de repérage, c'est un outil d'aide à la décision, Il peut être utile, dans son utilisation opérationnelle, d'en avoir une représentation visuelle synthétique.¹

Une carte Mindmapping qui, est une carte heuristique, est un schéma, qui représente l'organisation d'un mode de la pensée rationnel, qui permet de représenter visuellement et de suivre une vision imaginative et associative avec carte cognitive, carte des idées: carte mentale, que l'on appelle dans les pays anglophones *mindmap*).

La carte mentale apporte l'avantage de la vue d'hélicoptère. Lorsque, après quelques temps, nous reprenons une ancienne carte mentale, plus les déclencheurs de souvenirs ont été bien choisis, plus la lecture est rapide. Nous sautons facilement d'une idée à l'autre, sans éprouver le besoin de relire ou de reformuler de nombreux paragraphes.²

La cartographie des connaissances du monde du Tourisme peut être exploitée comme une technique pour le KM. En effet, La méthode des cartes mentales est utile pour rassembler une série d'informations de manière à en avoir une vue globale. Cette méthode est également productive pour faire une recherche d'idées "³

Ce nouveau concept ou idée, est en fait un schéma représentant l'organisation des idées et des liens qui les relient afin de développer le cheminement de la pensée.

Ce Mindmapping est capital pour être utilisé pour:

- Le capital humain : " Les connaissances, qualifications, compétences, et autres qualités possédées par un individu et intéressant l'activité économique ".⁴

- Le capital structurel : " l'ensemble des réseaux et groupes au sein desquels le capital social est construit. Les individus participent à des rencontres, des activités, etc. créant un lien entre les personnes "⁵

- Le capital client : " le capital client est au centre de la bataille concurrentielle entre entreprises. En liaison avec la dimension innovation, l'organisateur est amené à développer un ensemble de capacité permettant à l'entreprise de tirer parti des potentiels de croissance auprès de ses clients ".⁶

- Le capital organisationnel : " Il déploie l'ensemble des capacités permettant à l'entreprise de tirer parti stratégiquement et opérationnellement de l'ensemble des ressources partenariales ".⁷

- Le capital innovation : " Il est toujours enrichi par des hommes qui, portés par des convictions fortes, sont constamment en quête d'apprendre. Cet apprentissage continu dans l'action est à la base des capacités dynamiques de l'entreprise ".⁸

- Le capital immatériel : " Il s'agit d'un moyen durable utilisé à des fins productives sans présenter un aspect matériel, il est formé par exemple de brevets, des logiciels,..."¹

¹ Jean-Louis Ermine, *La gestion des connaissances*, Hermes Lavoisier, 2003, p.30

² Pierre-Yves Debliquy, *L'art de la présentation*, Edipro, 2011, p. 227

³ Anne Vervier, *Rédaction claire: 40 bonnes pratiques pour rendre vos écrits professionnels clairs et conviviaux*, Edipro, 2011, p.89.

⁴ OECD, " L'investissement dans le capital humain Une comparaison internationale: Une comparaison internationale, OECD ", OECD Publishing, 4 mai 1998, p.9

⁵ Patrick Italiano, *Du capital social à l'utilité sociale: petite étude sur le lien social chez les personnes précarisées*, Editions de l'ULG, 2008, p.73

⁶ Ahmed Bounfour, " Le Capital organisationnel: Principes, enjeux, valeur " in Springer Science & Business Media, 14 oct. 2011, p.52

⁷ ibid

⁸ Séverine Le Loarne et Sylvie Blanco, *Management de l'innovation*, Pearson Education France, 2011.

3.2. Lien entre le MindMapping et les subjectivités des connaissances

Notre vie est jalonnée de situations problématiques à résoudre. Il est normal et logique de devoir prendre des décisions et de régler ces situations. C'est de l'ordre du naturel. Une décision sera souvent perçue comme importante, voire très importante en fonction de sa charge émotionnelle. Le MindMapping ou carte mentale, est une approche intéressante comme outil d'aide à la prise de décision.²

Le MindMapping de la connaissance qui, favorise l'arborisation des détails pour les analyses des organisations, mérite la confiance que lui témoignent les programmes du KM.

Le capital connaissance a une valeur économique. Les exemples et les études abondent. La valorisation des entreprises repose de plus en plus sur des actifs immatériels, notamment celui de la connaissance. Ainsi par exemple, Paul Strassmann *Knowledge Strategist* aux Etats-Unis, selon ses études sur 359 sociétés industrielles aux Etats-Unis à la fin des années 1990, estime que la valeur de leur patrimoine de connaissances (Knowledge Capital) correspond à 217% de leur capital financier net³.

Le patrimoine de connaissances est un capital intangible, qui n'est pas visible dans l'organisation. La cartographie donne une vision globale, le contenu du patrimoine est à la fois caché et disséminé dans deux composantes essentielles de l'entreprise : Le capital humain et le capital d'information.⁴

Il existe deux approches méthodologiques pour valoriser et resituer le capital de connaissance :

a- L'approche de la micro-économie : qui sépare méthodologiquement parlant les ressources humaines (actifs tangibles mesurables) et le capital humain (actifs intangibles non mesurables).

b- L'approche macroéconomique : qui se calcule en termes de ratio dit CIV (Calculating Intangible Value) dont l'action en circulation dans les bourses financières du capital social correspond à des valeurs comptables de l'entreprise cotée en bourse. Le Ratio CIV est un calcul estimatif des actifs immatériels, sinon correspond au capital immatériel.

3.3. Mise en place du KM dans l'industrie du tourisme au Maroc

Le KM doit répondre à trois interrogations capitales (comment, par qui et pourquoi) avant son intégration dans le champ de l'industrie du tourisme :

Comment phagocyter l'industrie du Tourisme au Maroc en logiciel du KM ?

L'Intégration de la gestion des connaissances (KM) peut se réaliser à travers deux modes d'appropriation :

a- La centralisation des organisations facilite le regroupement et le recoupement des informations transformables en KM cumulatif

b- La décentralisation est une forme d'autonomie des informations qui améliorent le référentiel et l'indépendance du KM.

3.4. Reconfiguration des connaissances et des informations

La cohérence d'un système de gestion nécessite une structuration des données en termes de tri et de choix dans le cadre des logiciels d'internet et d'intranet avec les moteurs de recherche

¹ Bertrand Affilé et Christian Gentil, Les grandes questions de l'économie contemporaine, Editions l'Etudiant, 2007, p.46

² Alex Adam et Aurélien Coussement, Envie de liberté ? Organisez-vous !: à la rencontre de l'intelligence organisationnelle, Edipro, 2010, p.92

³ Jean-Louis Ermine, *La gestion des connaissances*, Hermes Lavoisier, 2003, p.14

⁴ Op, cit. p.33

classiques, ceci engendre des bénéfices au sein de l'organisation généralement le projet du Knowledge Management impact la productivité à titre d'exemple " La mise en place d'un outil de KM au centre d'appels clients de 3M a généré une augmentation de 13% de la productivité et une diminution de 35% des besoins en formation des télé-conseillers. Xerox, économise plus de 7 millions de dollars grâce à un simple intranet d'échanges de bonnes pratiques entre techniciens ".¹ Le KM permet également le partage et l'échange des connaissances, les laboratoires américains Buckman sont régulièrement cités comme un cas d'école dans ce domaine, depuis la mise en place de son projet, K'Netix, les ventes des nouveaux produits ont augmenté de 50% et les bénéfices par associés de 93%²

3.5. Partage des connaissances

Le partage des connaissances (Knowledge Sharing) est un attendu fondamental de la gestion des connaissances, avec laquelle il est souvent confondu. Le mot d'ordre stratégique est (passer de l'intelligence individuelle à l'intelligence collective). Il s'agit de faire collaborer les acteurs du savoir dans des objectifs communs, afin d'optimiser l'apport des connaissances à la production de l'organisation.³

De même, Le partage des connaissances est conditionné par les modalités de l'organisation des entreprises. Si la centralisation ne diffuse pas l'information, sans l'intervention des pouvoirs publics, la décentralisation par contre permet le partage de l'information de proximité. La diffusion du savoir ne se fait pas comme celle des produits car sa transférabilité et sa duplication restent fonction de son caractère plus ou moins tangible⁴

En effet, Avec la mise en place du Knowledge editor, le partage de l'information par les documentalistes est souvent un complet du savoir-faire de l'industrie du tourisme. Le partage des connaissances est le principal objectif du Knowledge Management. Sa réussite conditionne l'utilité du système établi tout au étant très difficile à évaluer, ceci demande une formation des employés pour pouvoir donner un sens aux connaissances⁵

Conclusion

Bien que le projet du Knowledge Management représente plusieurs avantages et participe au développement de l'industrie touristique au Maroc celui-ci rencontre des freins qui bloquent sa mise en place ces obstacles on les résume comme suit :

- Le knowledge Management s'intéresse de plus en plus à l'évolution technologique et ce en négligent le rôle des ressources humaines.
- Le Knowledge Management est généralement perçu par différentes firmes comme étant un outil technologique chose qui pousse les responsables à opter pour le Knowledge Management sans avoir recours à des études de terrains, le Knowledge management s'attache davantage à prouver un modèle dogmatique qu'à répondre à des attentes opérationnelles, il n'ya pas de réappropriation par les acteurs⁶.

¹ Brice Mallié, transformer le savoir en profit Enjeux et bénéfices du knowledge management, Broché, 2003, p.42

² Op, cit. p.43

³ Jean-Louis Ermine, *La gestion des connaissances*, Hermes Lavoisier, 2003, p.22, 23

⁴ Aldo Levy, La gouvernance des savoirs Economies apprenantes et Knowledge Management, en quête de juste valeur, Gualino, Paris 2003, p.165

⁵ Gilles Balmissse, Gestion des connaissances outils et applications du knowledge management, Vuibert 2005 p.38, 39

⁶ Jean Yves Prax, Le Manuel du Knowledge Management, Mettre en réseau les hommes et les savoirs pour créer de la valeur, Dunod/Polia Editions, 3^{ème} édition 2012, p.48.

- Les éléments adoptés par certaines firmes ne peuvent être appliqués par d'autres de nationalités différentes chose due à la différence culturelle entre les deux
- Le capital acquis par les personnes ne peut être accumulé et collectionné dans des recueils. Lorsque l'entreprise découvre que certains de ses experts détenant des savoirs critiques vont partir à la retraite celle-ci met en œuvre des programmes accélérés de la capitalisation de la connaissance détenue par les dits experts¹
- La non collaboration entre les différents acteurs peut mener ces derniers à un désintérêt face au résultat final. En effet, le facteur humain représente un frein énorme qu'il faut tenter de surmonter coûte que coûte pour inciter les collaborateurs à partager leurs connaissances, il faut que les hommes de management montrent l'exemple en contribuant à la démarche².
- Faire du Knowledge Management une nécessité dans l'entreprise engendre des coûts supplémentaires.
- Les problèmes qui naissent entre les différentes directions fonctionnelles, chacune de ces directions souhaite piloter le projet du Knowledge Management d'autant plus que la première génération de projets KM a souffert d'une mauvaise segmentation : un cloisonnement (historique) entre les approches stratégiques, organisationnelles, technologiques et humaines, alors que ces quatre domaines sont indissociables.
- Les différents acteurs de l'entreprise ne dévoilent pas les connaissances et ce afin de ne pas avoir un manager autoritaire. Le partage des connaissances consiste à créer des conditions (gagnant-gagnant) où les acteurs voient clairement leur intérêt au partage, et où les avantages pour l'entreprise sont également affichés de manière transparente³

Bibliographie

- Abdelkader Baaziz, " Apport du Knowledge Management dans l'amélioration de la prise de décision dans une Organisation ", *HAL archives-ouvertes* 18 mai 2013.
- Ahmed Bounfour, " Le Capital Organisationnel: Principes, Enjeux, Valeur " , *Springer Science & Business Media*, 14 OCT. 2011,
- Aldo Levy, *La gouvernance des savoirs Economies apprenantes et Knowledge Management, en quête de juste valeur*, Gualino, Paris 2003.
- Alex Adam et Aurélien Coussement, *Envie de Liberté? Organisez-vous !: À la Rencontre de L'intelligence Organisationnelle*, Edipro, 2010.
- Bertrand Affilé et Christian Gentil, *Les Grandes Questions de L'économie Contemporaine*, Editions L'etudiant, 2007
- Brice Mallié, *transformer le savoir en profit Enjeux et bénéfices du knowledge management*, Broché, 2003.
- Françoise Rossion, *Retour D'expérience en Gestion Des Connaissances*, Lavoisier, 2002,.
- Gilles Balmisse, *Gestion des connaissances outils et applications du knowledge management*, Vuibert 2005.
- Jean-Louis Ermine, *La gestion des connaissances*, Hermes Lavoisier, 2003.
- Jean Yves Prax , *Le Manuel du Knowledge Management, Mettre en réseau les hommes et les savoirs pour créer de la valeur*, Dunod/Polia Editions, 3^{ème} édition 2012.

¹ Op, cit, p.49

² Gilles Balmisse, *Gestion des connaissances outils et applications du knowledge management*, Vuibert 2005 p.31.

³ Jean-Louis Ermine *La gestion des connaissances*, Hermes sciences, 2003, p.25

- OECD, " L'investissement Dans le Capital Humain une Comparaison Internationale: une Comparaison Internationale ", *OECD Publishing*, 4 Mai 1998.
 - OECD, " Statistics Canada, Gestion des connaissances Mesurer la gestion des connaissances dans le secteur commercial : premiers résultats ", *OECD publishing*, 2004.
 - Patrick Italiano, du "*Capital Social*" À *L'utilité Sociale: Petite Étude sur le Lien Social Chez les Personnes Précarisées*, Editions de L'ulg, 2008,
 - Pierre Saulais et Jean Louis Ermine, " Innovation fondée sur les connaissances. Une expérimentation sur l'innovation technique incrémentale ", Télécom école de management, 27 avril 2014
 - Pierre-Yves Debliquy, *L'art de la Présentation*, Edipro, 2011.
 - Rateni Ibtissem et Djebbar Bachir, De l'Ingénierie de Connaissances à l'Aide à la Décision, Faculté des Sciences, Département d'Informatique Université des Sciences et de la Technologie d'Oran, p1-11. <http://ceur-ws.org/Vol-547/191.pdf>, p.3
 - Séverine le Loarne et Sylvie Blanco, *Management de L'innovation*, Pearson Education France, 2011
 - Tayeb Louafa et Francis-luc Perret, *Créativité & Innovation: L'intelligence Collective au Service du Management de Projet*, Ppur Presses Polytechniques, 2008.
 - Jean Yves Prax *Le Manuel du Knowledge Management, Mettre en réseau les hommes et les savoirs pour créer de la valeur*, Dunod/Polia Editions, 3^{ème} édition 2012
 - Anne Vervier, *Rédaction Claire: 40 Bonnes Pratiques Pour Rendre vos Écrits Professionnels Clairs et Conviviaux*, Edipro, 2011.
- أكرم سالم حسن الجنابي، إدارة المعرفة في بناء الكفايات الجوهرية، الوراق 201

ЧЕТВЪРТАТА ИНДУСТРИАЛНА РЕВОЛЮЦИЯ И ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА*

Abstract

The term "Fourth Industrial Revolution" refers to technologies and concepts of value chain organization. The Fourth Industrial Revolution aims to leverage differences between the physical, digital, and biological sphere.

This development can potentially raise globe income levels and improve the quality of life for populations around the world. It produces several effects:

On the business side: it drastically modifies customer expectations, product enhancement, collaborative innovation and organisational forms.

On governments: as new technologies increasingly enable citizens to engage with governments, while governments gain more and more tools to increase their control over population.

On people: one of the greatest challenges is on privacy, on the notion of ownership, consumer patterns and how we devote time to develop skills.

Резюме

Настоящата статия е посветена на актуална и значима тема – дигиталната икономика в условията на започналата четвърта индустриална революция, която може да доведе до съществени подобрения в социално-икономическото развитие на България и на Европейския съюз (ЕС) като цяло.

В първата част на статията е направена обща характеристика на дигиталната икономика и на нейните два стълба – електронната търговия и интернет услугите. Посочени са също така по-важните ползи от нея за България и ЕС.

Във втората част са отбелязани основните пречки, които възпират развитието на дигиталната икономика в България и ЕС. Отделено е внимание и на предприетите мерки в рамките на съюза за преодоляване на част от тези пречки.

В заключението на статията е посочено, че на настоящия етап дигиталната икономика няма алтернатива. Акцентира се, че за по-нататъчното развитие на тази търговия са необходими значителни инвестиции в научноизследователска и развойна дейност и в съвременни комуникационни средства, свързани с нея, както и създаване на подходящ регулаторна рамка за интернет услугите, особено в трансграничен аспект.

1. Обща характеристика на дигиталната икономика и ползи от нея за България и ЕС

В досегашното си развитие човечеството е преминало през три световни индустриални революции. Първата впрегна водата и парната енергия в производството, за да се механизира. Втората използва електрическата енергия, за да се създаде масовото производство. Третата се основава на електрониката и информационните технологии, за да се автоматизира производството. Започналата вече четвърта индустриална революция се базира на сливането на технологиите, с което се заличават границите между физическата, биологическата и дигиталната сфера [1].

Подобно на предходните световни индустриални революции, четвъртата революция също води до повишаване на глобалните доходи и подобряване на качеството на живота. Това се разбира най-добре от хората с достъп до дигиталния свят, които могат да ползват про-

* Доц. д-р Георги Николов, главен секретар на Висшето училище по застраховане и финанси; Доц. д-р Любка Ценова, хоноруван преподавател във Висшето училище по застраховане и финанси; доц. д-р Л. Ценова е автор на първата част lubka_tzenova@abv.bg; доц. д-р Г. Николов – на останалите части на статията gnikolov@vuzf.bg.

дукти и услуги с по-малко усилия и разход на време. Днес е напълно възможно от разстояние да се поръча такси, да се резервира самолетен билет, да се преведат пари, да се слуша музика и гледа филм или да се плати за дадена електронна игра.

Смята се за напълно реалистично в бъдеще технологичните нововъведения да доведат до значителни подобрения и в икономиката на потреблението. Транспортните и комуникационните услуги ще поевтинят, логистиката и глобалните вериги на доставки на стоки и услуги ще станат по-ефективни, в резултат на което цените им ще се понижат значително. Това създава възможности за откриване на нови пазари и води до по-висок икономически растеж.

Четвъртата индустриална революция е основен градивен елемент на дигиталната икономика, наричана още цифрова икономика, които понятия навлизат постепенно през последните години в икономическия, социалния и политическия живот на обществото. Те се основават на ефективни и новаторски интернет услуги, изградени на основата на високоскоростни съобщителни мрежи, които имат уникалната способност да стимулират растежа и заетостта в обществото.

Информационните и комуникационните технологии вече не са отделен сектор, а представляват основата на всички модерни и новаторски икономически системи. Навлизайки все по-широко в отделните сектори на икономиката и обществото, интернет и цифровите технологии преобразяват живота на неговите членове и традиционните форми на работа – в личната сфера, в бизнеса и в отделните общности.

При цифровия единен пазар е гарантирано свободното движение на стоки, услуги, хора и капитали, в резултат на което гражданите и предприятията имат свободен достъп до он-лайн дейности. Това става в условията на лоялна конкуренция и високо равнище на защита на личните данни и на данните на потребителите, независимо от тяхната националност или място на пребиваване.

Изследователите на дигиталната икономика посочват, че тя се базира на два основни стълба – електронната търговия и интернет услугите.

В българското законодателство "електронната търговия" е определена като дейност, насочена към предоставянето на услуги на информационното общество [2]. В кръга на стоките, който са елемент на нейното съдържание, се включват материализираните предмети, наричани "стоки", като към тях се отнасят също така културните блага и лекарствата, които за целите на електронната търговия се определят като стоки. В предметния обхват на тази търговия се включват още и услугите както в тяхното класическо разбиране, така и в новото им родово и видово разнообразие, включително и интернет игрите.

В литературата се наблюдават определени различия по отношение на съдържанието на понятието "интернет услугите". Преобладава мнението, че те се характеризират със следните особености:

- предоставят се от разстояние по електронен път;
- предоставят се по искане на получателите на услугите;
- в повечето случаи се предоставят възмездно.

Съществуват различия и по отношение на съдържанието на наложилото се правно понятие "услуга" и предметното съдържание на "интернет услугата". Класическото правно понятие "услуга" не включва предоставянето на материализирани блага, докато "интернет услугата" обхваща простирането както на услуги, така и на стоки.

На настоящия етап от развитието на обществото традиционните икономически дейности и административните разпоредби, с които те са уредени, са изправени пред предизвикателството да се приспособяват към промените, заличаващи границите между търговията в магазините и интернет или между традиционните медии и комуникацията по интернет.

Новите форми на сближаване създадат благоприятни предпоставки за конкуренция и нововъведения, което е от обща полза, защото няма друга технологична, икономическа или социална промяна, която да предлага в момента същия потенциал по отношение на повишената ефективност, достъпност, практичност и новаторство.

Създаването на истински и добре функциониращ цифров единен пазар ще стимулира развитието на дигиталната икономика и ще е от полза за България и ЕС в няколко направления.

Първо, засилената електронна търговия ще създаде осезаеми ползи за потребителите – по-ниски цени, по-голям избор и по-добро качество на стоките и услугите, благодарение на трансграничния обмен и улесненото сравняване на предлаганите стоки и услуги. Счита се, че общите ползи за участниците в тази търговия ще възлязат на около 204 милиарда евро (1,7% от европейския БВП), ако тя обхване около 15% от търговията на дребно и се отстранят пречките пред единния европейски пазар [3].

Направените изследвания в рамките на ЕС показват, че дигиталната икономика може да промени радикално европейския трудов пазар, защото тя позволява да се генерират 2,6 работни места от едно загубено работно място, като понякога това може да достигне до 25% от нетния брой на новосъздадените работни места [4].

Второ, електронната търговия предоставя по-големи възможности за развитие на отделните предприятия, особено на малките и средните, а и на микропредприятията, които ще имат достъп до нови пазари отвъд националните и европейските граници. Производителността на труда в тях ще се повишава чрез по-интензивното използване на интернет услуги и достъпа до информационни платформи с изчисления в облак (*cloud computing*). Броят на новосъздадените предприятия ще нараства, а съществуващите ще могат да се развият, като заемат нови пазарни ниши благодарение на ефекта на "дългата опашка". Един добре работещ цифров пазар у нас ще направи България и по-конкурентноспособна на международния пазар .

Трето, развитието на електронната търговия ще е благоприятно и за околната среда. Генерираният икономически растеж чрез тази търговия ще е по-устойчив и екологосъобразен, защото при нея се разходва по-малко енергия за доставки по домовете в рамките на оптимизирана логистика, отколкото при многобройни отделни пътувания на потребителите. Енергия ще се пести и от самото производство на стоки, които могат да се получат в електронен формат [5],[6].

Четвърто, посредством интернет гражданите ще могат да участват по-масово в различни дейности, включително трансгранични, в условия на сигурност, отговорност и доверие. Интернет ще предлага и по-добре функционираща, по-сигурна и по-отговорна рамка за дейности, в която всеки ще може да упражнява правата си. Тя ще отразява европейските ценности и ще защита залегналите права в Хартата на основните права на ЕС, като свобода на словото и на информацията, неприкосновеност на личния живот, защита на личните данни и равнопоставеност. Ще бъде улеснен също така културният и социалният обмен.

Пето, персоналът на отделните предприятия също ще извлече определени ползи от електронната търговия. Благодарение на нея ще могат да се разкриват нови работни места както за служители на трудов договор, така и за самонаети лица, включително в селските и изолираните райони. Ще се разширява предлагането на по-разнообразни форми на заетост (например работа от разстояние) и улеснява търсенето на работа в национален и в световен мащаб.

2. Основни пречки пред дигиталната икономика в България и ЕС и предприети мерки за тяхното преодоляване

Развитието на дигиталната икономика в България и ЕС е свързано с редица пречки. По-важните от тях са следните [6],[7] [8]:

- недостатъчно добрата регулаторна рамка за трансгранично предлагане на интернет услуги;
- недобре разработена информационна мрежа за операторите на интернет услуги и защита на потребителите;
- недостатъчни гаранции при плащанията и доставките;
- недостатъчна степен на разгръщане на високоскоростни съобщителни мрежи и на съвременни технологични решения;
- наличие на злоупотреби при електронните услуги и трудно разрешими търговски спорове при тях.

За преодоляването на посочените пречки пред дигиталната икономика са предприети съответни мерки в рамките на ЕС. Част от тях са свързани с по-доброто регламентиране на данъка върху добавената стойност (ДДС) при трансграничните продажби и намаляването на тежестта при неговото администриране.

Съществуването на различни данъчни системи в отделните държави-членки на ЕС е сериозна пречка за предприятията, които се желаят да търгуват с тях онлайн или офлайн. С влизането в сила от 1 януари 2015 г. на новите правила за място на доставка, подкрепени единодушно от всички държави-членки на съюза, ДДС при далекосъобщителните услуги, услугите по радиоразпръскване и електронните услуги ще се събира там, където се намира клиентът, а не техният доставчик.

Наред с това беше въведена система за електронна регистрация и плащания, с която се намали административната тежест за отделните предприятия. Вместо да декларират и да плащат ДДС във всяка отделна държава-членка на ЕС, в която се намират клиентите им, предприятията ще могат да попълват само една декларация и да правят само едно плащане в собствената си държава.

На настоящия етап поръчаните онлайн стоки от доставчици от трети държави, могат да се ползват от освобождаване от ДДС при вноса на малки пратки, което е благоприятно при доставки за частни клиенти в ЕС. Това им дава конкурентно предимство спрямо доставчиците от ЕС, поради което в няколко държави-членки вече беше поставен въпросът за нарушаване на конкуренцията на пазара. Подобно освобождаване от ДДС вече няма да е необходимо, когато данакът се събира чрез единен и опростен механизъм за електронна регистрация и плащания.

В началото на месец февруари 2016 г. Европейската комисия направи предложение мобилните интернет услуги да бъдат подобрени чрез използване на висококачествени радиочестоти. Тя предложи координиране на използването на радиочестотната лента от около 700 MHz за мобилни услуги, което ще доведе до подобряване на интернет достъпа на всички европейски граждани и ще помогне за разработването на трансгранични приложения [9].

Предвижда се през 2016 г. на ниво Европейска комисия да се изготвят законодателни предложения за намаляване на административната тежест за предприятията, произтичаща от различните режими на ДДС, включително чрез:

- разширяване на действащия единен електронен механизъм за регистрация и плащания с включването на онлайн продажбите на материални стоки в ЕС и трети държави;
- въвеждане на обща за съюза мярка за опростяване на данъчните плащания (праг на ДДС), за да се стимулират новосъздадените малки предприятия в областта на електронната търговия;

- създаване на възможности за осъществяване на контрол на ДДС в държавата по произход, включително на единен одит на трансграничните предприятия;
- премахване на освобождаването от ДДС при вноса на малки пратки от доставчици от трети държави [10].

В редица документи на ЕС се подчертава, че специално внимание трябва да се отдели на платежните услуги и услугите по доставка на стоки, поръчвани по интернет. Това се налага поради факта, че около 35% от потребителите на интернет в рамките на съюза не пазаруват онлайн, защото имат съмнения в начините на плащане при интернет услугите [11].

Европейският съюз има възможности да бъде водеща сила в глобалната дигитална икономика, но на настоящия етап не се извличат максимални ползи от тях. Нейното развитие се възпрепятства от разпокъсаността и пречките, които съществуват на "физическия" европейски пазар. Счита се, че премахването на тези пречки в рамките на съюза би могло да осигури допълнително около 415 милиарда евро за европейския БВП [12].

Заклучение

Като обобщение на дотук изложеното ще отбележим, че на настоящия етап дигиталната икономика няма алтернатива. Със своята ширина на обхвата и бързина тя води до радикални промени в националния, европейския и световния търговски пазар, което носи значителни ползи за всички участници в тези пазари.

За по-нататъшното развитие на дигиталната икономика са наложителни сериозни инвестиции в научноизследователска и развойна дейност и в съвременни комуникационни средства, свързани с нея, както и създаване на подходяща регулаторна рамка на интернет услугите, особено в трансграничен аспект. Това ще гарантира висока степен на сигурност на потребителите на такива услуги, а оттам и по-голямо доверие към електронната търговия, която ще стане основен бизнес с много държави, включително и България.

Библиография

1. Schwab Klaus, The Fourth Industrial Revolution създател и председател на швейцарската организация World Economic Forum., [http://www3.weforum.org/docs\) Media/KSC_4IR.pdf](http://www3.weforum.org/docs) Media/KSC_4IR.pdf)
2. Чл. 1, ал. 2 от Закона за електронната търговия (обн., ДВ, бр. 51 от 2006 г., посл. изм., ДВ, бр. 57 от 2015 г.)
3. Commission staff working document – Bringing e-commerce benefits to consumers Accompanying the document communication from the Commission to the European parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – A coherent framework to boost confidence in the Digital Single Market of e-commerce and other online services, SEC (2011) 1640.
4. Internet matters, the net's sweeping impact on growth, jobs, and prosperity, McKinsey Global Institute, May 2011 г., <http://www.mckinsey.com/industries/high-tech/our-insights/internet-matters>.
5. Commission communication to the European parliament, the Council, the Economic and Social committee and the Committee of the regions – A coherent framework for building trust in the Digital Single Market for e-commerce and online service – COM (2011) 942, L'impact environnemental de l'achat sur internet [The environmental impact of online buying], Estia and Médiamétrie//NetRatings for FEVAD [Federation for e-commerce and distance selling], June 2009, p.4.
6. Пак там : COM (2011) 942, p. 4 and Weber, Christopher L., Koomey, Jonathan G. Matthews, H. Scott "The energy and climate change impact of different music delivery methods,

Final report to Microsoft Corporation and Intel Corporation, <http://download.intel.com/pressroom/pdf/cdsvsdownloadsrelease.pdf>

7. Communication from the Commission to the European parliament, the Council, the Economic and Social committee and the Committee of the Regions -Single Market Act Twelve levers to boost growth and strengthen confidence "Working together to create new growth", COM (2011) 206, final.

8. Directive 2000/31/EC of the European Parliament and of the Council of 8 June 2000 on certain legal aspects of information society services, in particular electronic commerce, in the Internal Market ('Directive on electronic commerce') [O.J. L 178, 17/7/2000].

9. Commission proposes to boost mobile internet services with high-quality radio frequencies, Brussels, 2 February 2016, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-207_en.htm

10. A Digital Single Market Strategy for Europe, COM (2015) 192 final, p.8-9.

11. Проучване на Евростат относно използването на ИКТ в домакинствата и от частни лица в Общността, 2009 г., http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Information_society_statistics_-_households_and_individuals/bg

12. A Digital Single Market Strategy for Europe, COM (2015) 192 final, p. 3.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ*

Рассмотрено роль научно-образовательного кластера как инструмента интегрального взаимодействия субъектов системы и повышения конкурентоспособности страны. Предложен объектно-ориентированный подход создания научно-образовательного кластера.

We consider the role of research and education cluster as a tool for the integral system of interaction of subjects and increase the country's competitiveness. We propose an object-oriented approach is the creation of scientific and educational cluster.

Кластеры могут играть важную роль в повышении инновационности экономики всей страны. Правильный выбор кластерной стратегии, поддержка государством наиболее перспективных кластеров играет значительную роль в переходе экономики на инновационный путь развития.

Кластерный подход, первоначально используемый в исследованиях проблем конкурентоспособности, со временем стал применяться при решении все более широкого круга задач, в частности [1]: при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли; как основа общегосударственной промышленной политики; при разработке программ регионального развития; как основа стимулирования инновационной деятельности; как основа взаимодействия большого и малого бизнеса. Методология, предложенная Портером, легла в основу мирового рейтинга конкурентоспособности, определяемого Всемирным экономическим форумом (ВЭФ) и ежегодно публикуемого в Глобальных обзорах конкурентоспособности (Global Competitiveness Report). Это попытка оценить сравнительный уровень благосостояния стран и перспективы роста и процветания на ближайшие несколько лет.

Кластерный подход способен принципиальным образом изменить содержание государственной промышленной политики. В этом случае усилия правительства должны быть направлены не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений между поставщиками и потребителями, конечными потребителями и производителями, самими производителями и правительственными институтами и т. д. Таким образом, следует развивать все кластеры, поскольку любой из них может оказаться перспективным для повышения конкурентоспособности. Очевидно, что не все кластеры будут успешными, но это уже будет определено рынком. На раннем этапе главной задачей правительства (по Портеру) является улучшение инфраструктуры и устранение неблагоприятных условий, и уже затем его роль должна концентрироваться на устранении ограничений в области развития инноваций. Очевидно, что такой подход в корне меняет принципы государственной промышленной политики. Он требует полной перестройки аппарата государственного управления, изменения менталитета местных властей, а также другого среза информации о состоянии дел в экономике – не в отраслевом разрезе, а на уровне отдельных рынков и компаний.

Начиная с 90-х годов прошлого века развитые страны обратили внимание на феномен кластеризации экономики, и в настоящее время кластерные системы и стратегии заняли прочное место в мировой экономике и широко используются в странах Европы. Например,

* Олексенко Лилия, к.э.н., доцент кафедры бизнес-администрирования и менеджмента внешнеэкономической деятельности Полтавского университета экономики и торговли

полуостью кластеризованы финская и скандинавская промышленность. В США более половины предприятий работает в условиях сосредоточения предприятий кластера в одном регионе, максимально используя его природный, кадровый и прочие потенциалы. Ключевые промышленные кластеры в Германии (химия, машиностроение) и Франции (производство продуктов питания и косметики) сформировались еще в 50-60-е гг., в результате чего через взаимодействие целых групп отраслей внутри кластеров способствовало росту занятости, инвестиций и ускорило распространение передовых технологий в национальной экономике.

Страны ЕС приняли шотландскую модель кластера, в которой ядром совместного производства становится крупное предприятие, объединяющее вокруг себя небольшие фирмы. Существует и итальянская модель, базирующаяся на более гибком и "равноправном" сотрудничестве предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. Опыт этих стран показал, что кластерный подход служит основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства. Он позволил повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе.

В рекомендациях ЕС по определению и организации кластеров выделяется ряд следующих важных положений: сотрудничество в условиях конкуренции; концентрация и близость потенциала; специализация в определенной сфере; научное обеспечение; институциональная и другая основа кластеров; условия для кооперации частного бизнеса и администрации; активное взаимодействие; критическая масса, достаточное количество участников; создание структур управления кластером; образовательные программы и подготовка человеческих ресурсов для кластеров; установление связей исследовательских центров, университетов и промышленности; развитие специализированной инфраструктуры; привлечение специализированных финансовых инструментов [2].

Одним из инструментов интеграционного механизма взаимодействия субъектов инновационной системы является использование кластерной технологии, которая направлена на оптимизацию и повышение эффективности управления имеющимся инновационным, производственным потенциалом страны. В стратегиях и программах социально-экономического развития регионов заложен механизм формирования промышленных кластеров. В его основу положен отраслевой принцип, в качестве основного элемента выступает ведущая организация определенного вида экономической деятельности. Применение кластерной технологии для формирования инновационной системы региона, по нашему мнению, выполняет двоякую роль. С одной стороны, является инструментом интеграции субъектов системы. С другой – инструментом повышения конкурентоспособности, т.е. вовлечения результатов научных исследований, разработанных технологий и новых товаров в реальный инновационный процесс. При формировании научно-образовательного кластера проявляются преимущества способов координации инновационной системы региона. В этом случае инновации становятся продуктом более чем одной научно-исследовательской организации и распространяются по сети взаимосвязей инновационного пространства. Важным условием эффективного трансферта нововведений является формирование устойчивых связей между всеми участниками кластера.

В настоящее время ведутся интенсивные исследования по созданию инновационных кластеров. Для их создания требуется наличие относительно равных стартовых условий развития всех элементов инновационной системы страны.

Кластер представляет собой форму объединения совокупности организаций, деятельность которых осуществляется на интеграционной основе в соответствии с достижением стратегической цели развития инновационной системы и проведением инновационной политики региона.

Интеграцию в данном случае следует рассматривать как первоначальный этап формирования и развития инновационной системы региона. Научно-образовательный кластер в отличие от промышленных кластеров носит многофункциональный и многовидовой характеры (произведенный продукт). Создание научно-образовательного кластера осуществляется на основе научно-образовательной подсистемы. При этом в сферу функционирования включаются другие подсистемы. Инфраструктурная подсистема обеспечивает продвижение инноваций (научных разработок) до производственно-инновационной подсистемы. Производственно-инновационная подсистема – производство новой продукции с выходом на рынок. Функционирование и развитие подсистем зависят от экзогенных факторов, что требует регулирования данными процессами и осуществляется подсистемой регулирования развития инновационной системы.

По характеру конечного инновационного продукта нами предполагается, что кластер не имеет замкнутого цикла в целом для инновационной системы региона, поскольку разрабатываемый продукт передается через инфраструктурную подсистему в производственно-инновационную подсистему для продвижения до конечного потребителя. Однако является завершённым для данного вида кластера. Этим обуславливаются специфика и выбор принципов создания и развития научно-образовательного кластера. Следует выделить основополагающие принципы функционирования кластера:

- специализация научных и образовательных учреждений в соответствии с имеющимся научно-образовательным потенциалом организаций;
- соединение функций проведения научных исследований, подготовки специалистов высшей научной квалификации, научно-технологического обслуживания производственных организаций в процессе освоения нововведений;
- исполнение функции прогнозирования развития научного, научно-технологического и образовательного потенциала в регионе;
- межвидовая и межрегиональная интеграция организаций, включенных в инновационный процесс (кластер).

Особенностью инновационной системы Украины является то, что практически весь научный и образовательный потенциал сосредоточен в г. Киеве, что обеспечивает территориально-концентрированное размещение научных и образовательных организаций. Исследование вопросов формирования механизма взаимодействия внутри научно-образовательной подсистемы выявило относительную однородность субъектов и возможность формирования интеграционных связей. Базовыми элементами науки являются государственный и вузовский секторы науки. Базовыми элементами образовательных процессов выступают ведущие образовательные учреждения страны.

Создание научно-образовательного кластера, с точки зрения существующей методологии, связано с рядом особенностей, которые создают определенные трудности. К ним можно отнести систему финансирования научных исследований и разработок по секторам деятельности, необязательное выполнение требования концентрации научных организаций в границах административно-территориального образования, более широкий спектр использования научно-инновационного потенциала других регионов и использование информационной сети коммуникаций. При создании научно-образовательного кластера следует использовать инструменты регулирующего воздействия и инструменты регионального управления.

В отличие от критериев формирования кластеров промышленного типа научно-образовательный кластер имеет свою специфику, что предопределяет и особенности его создания. Автором они разделены на основные и дополнительные критерии. Основные критерии предложены на основе исследований специалистов и адаптированы к конкретно-

му типу кластера. В качестве основных критериев создания и функционирования научно-образовательного кластера выделим следующие:

1. *Территориально-концентрированное размещение субъектов системы.* Выполнение требования жесткой территориальной концентрации организаций необязательно. Размещение организаций может быть географически разобщено, но обеспечивать определенное инновационное пространство. Выделение ведущей организации может быть условной. Открытость системы, специфика продукта, развитие инфо- и телекоммуникационной сети приводят к возможности использования потенциалов других регионов. Вместе с тем данный критерий можно учитывать при создании кластера в стране, так как ведущие научные и образовательные учреждения сосредоточены в г. Киеве.

2. *Однородность* кластера реализуется в процессе объединения научных и образовательных ресурсов организаций для создания инноваций и подготовки специалистов, создания элементов кластера, ориентированных на исполнение стратегической цели инновационного системы региона, что гарантирует его однородность.

3. *Кооперация (интеграция).* Кластер выполняет функции научных исследований, подготовки специалистов и кадров высшей научной квалификации. В данном случае кооперация для страны может рассматриваться в рамках объединения ресурсов институтов, научно-исследовательских подразделений вузов и промышленных организаций, отраслевых институтов. Критерий интеграции реализуется во взаимосвязи между субъектами всех подсистем, где на основе формирования различных видов связей происходит создание различных форм и способов взаимодействия, обеспечивающих продуцирование инноваций.

4. *Конкуренция.* Критерий конкуренции в кластере, по нашему мнению, проявляется двояко. С одной стороны, в отличие от кластеров промышленного типа данный критерий в научно-образовательном кластере не будет носить ярко выраженного характера, так как институциональная структура науки и образования страны оптимальна. С другой стороны, для обеспечения эффективности процесса уровень конкуренции должен быть высок при размещении государственного заказа на продвижение (внедрение) инноваций (организации инфраструктурной подсистемы).

5. *Синергетический/кумулятивный эффект.* В системе, по нашему мнению, возникает форма функциональной синергии и взаимодополняемости в области НИОКР или "эффект дополнения, когда система восполняет недостающие элементы", а также синергетический эффект от стратегических преимуществ [3].

Предлагаемые дополнительные критерии создания научно-образовательного кластера включают:

1. *Общность интересов субъектов кластера.* Организации, включаемые в кластер, руководствуются в первую очередь собственными экономическими интересами. Итогом их взаимодействия является исполнение единой стратегической цели научно-инновационного развития, которая лежит в плоскости интересов общества. Это обеспечивает взаимное развитие субъектов кластера.

2. *Обеспечение эффективности государственного регулирования.* Многофункциональный характер деятельности организаций (многовидовая направленность научных исследований и разработок), высокая зависимость от экзогенных факторов (межведомственная подчиненность организаций), высокий уровень риска реализации созданного продукта обуславливают необходимость государственного регулирования. Данный критерий реализуется посредством системы региональной поддержки от фундаментальных исследований до выхода на рынок конкретной инновации.

Формирование и развитие научно-образовательного кластера должно быть направлено:

- на повышение качества и результативности научно-исследовательских работ;

- на координацию и распределение региональных инновационных ресурсов в процессе проведения научных исследований и разработок и подготовки специалистов высшей научной квалификации в соответствии с потребностями региона;
- на обеспечение специализации по направлениям проведения научных исследований и разработок и подготовке специалистов;
- на обеспечение интеграции организаций в процессе реализации крупных научных, образовательных и инновационных проектов;
- на определение прогнозных значений (критериев) развития инновационной системы страны;
- на оказание научно-технологической, информационной, патентной поддержки [4].

Организация процесса формирования научно-образовательного кластера основывается на принятии решения о разработке стратегии и плана действий по созданию научно-образовательного кластера на основе законодательных актов страны. Как показали предыдущие исследования, созданные программные документы носят относительно разобщенный характер, хотя и нацелены на формирование эффективной инновационной политики. Поэтому основным документом, регламентирующим развитие инновационной системы страны, нам представляется, должна быть Стратегия инновационного развития, одним из разделов которой является разработка и реализация кластерной политики в области развития науки и образования.

Регулирование процессом функционирования и развития научно-образовательного кластера осуществляется властными структурами страны. Применение кластерной технологии для целей развития инновационной системы региона является инструментом интеграционного взаимодействия субъектов системы и повышение конкурентоспособности страны. При формировании научно-образовательного кластера существует определенная специфика. В связи с этим следует исходить из необходимости выбора критериев и подходов к его формированию.

Список литературы

1. Цихан, Т. (2003). Кластерная теория экономического развития. Теория и практика управления, 5, 15-21.
2. Кудинов, А., Лурье, Е., Барсукова, Н. (2005). Региональные научно-технологические кластеры. Инновации, 7, 36-43.
3. Ищенко, С. Формы проявления эффекта синергии от слияния и поглощения компаний – Режим доступа: <http://koef.syktsu.ru/vestnik/>
4. Колоколов, В. (2002). Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур. Менеджмент в России и за рубежом, 2, 25-29.

МОТИВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ВНЕДРЕНИЯ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА*

В статье рассмотрены аспекты формирования мотивационных механизмов персонала в предпринимательской деятельности. Определено, что разработка их должна базироваться на общности интересов государства, предпринимателя-владельца и наемного работника. Должное внимание уделено вопросам оценки эффективности мотивационных механизмов от их реализации, основанной на совокупности факторов прямого и косвенного действия.

В статията се обсъждат аспекти на формирането на мотивационни механизми на персонала в бизнеса. Установено е, че развитието те трябва да се основава на общност на интересите на държавата, на предприемач-собственик и служителя. Поради внимание се обръща на оценката на ефективността на механизмите за стимулиране на тяхното изпълнение, въз основа на съвкупността от преки и косвени фактори.

The article discusses aspects of formation of motivational mechanisms of personnel in business. World experience shows that entrepreneurship has a positive effect on the development of the national economy and contributes to the creation of new jobs and employment and welfare.

The basis for the development of new incentive mechanisms should be the personal approach, taking into account the peculiarities of a particular person and is aimed at efficient use of its capabilities. Such a motivational mechanism is built on the common interests of the state, business-owners, employees and achieving the goal of each of these parties of business. Also provides direction to the efforts of businesses interested in the final results.

Due attention is paid to assessing the effectiveness of incentive mechanisms for their implementation, based on the totality of the direct and indirect factors. The following assumptions evaluate the effectiveness of motivational mechanisms:

1. Motivational mechanism is effective in the case where the purpose of the organization is achieved. The aim of any organization, basically, is to maximize profits. This gain is achieved at the expense of productivity, ie the efficient use of labor at all levels.

2. The efficiency must be determined by the implementation of each of the motivational mechanism, which is designed for a group of workers, individuals, owner-entrepreneurs (leaders) or the enterprise as a structural unit. The mechanism of motivation should be directed to meet the needs of the company and the employee's own needs as well as their co-existence. For the enterprise is: get the expected results and achieving the organization's objectives. For workers manifestation of motivational mechanisms should be implemented in the formation of the system of fair compensation for the work results. The effectiveness of the relationship depends on the entrepreneur-owner and employee.

3. Evaluating the effectiveness of motivational mechanisms can be configured based on the existence of various factors and their combination.

4. The effectiveness of motivational mechanisms proyavlyatsya business leaders in the management and coordination of the work of employees. Their main aim is to establish favorable conditions for hired workers, wherever they are working with the full capacity, achieves high productivity and ensuring the efficient operation of the enterprise as a whole. In assessing the effectiveness of motivational mechanisms on managers is expedient to allocate indicators characterizing individual performance (the ability to organize work, a favorable climate in the team, etc.) and the results of the enterprise as a whole.

The effectiveness of a motivational mechanism for governing the composition can be determined by comparing the results of the company management before and after its implementation.

* Потёмкина Елена Васильевна, к.э.н., доц.; Луцкий национальный технический университет, lenasonya@mail.ru

Thus, evaluation of the effectiveness of the introduction of incentive mechanisms, built on the basis of personal approach deserves special attention. Since its reliability makes it possible in the early stages to find out the strengths and weaknesses of the activities of the enterprise and direct efforts to focus staff and managers to lagging job site. This achieves the purpose of the enterprise, business-owners and employees.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Исследования показали, что развитие предпринимательства в Украине значительного влияния на повышение эффективности экономики пока не обеспечивает. Поэтому важной проблемой сегодня является разработка таких мотивационных механизмов, которые бы поощряли человека к успешной предпринимательской деятельности, способствовали повышению эффективности функционирования предпринимательских структур и активно влияли на развитие национальной экономики. Следует констатировать, что в отечественной практике такие вопросы в недостаточной степени изучены с теоретических позиций и хаотически используются в практической деятельности [1, 2, 3]. Поэтому, в разработку мотивационных механизмов следует положить общность интересов основных субъектов, включая государство, предпринимателей-собственников и наемных работников.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы. Разработке и использованию мотивационных механизмов в зарубежной теории и практике уделяется большое внимание. Теоретические положения формирования мотивационного поведения человека в процессе производства освещены в работах А. Смита, Ф. Тейлора, Э. Мэйо, А. Маслоу, В. Врума, Л. Портера, Е. Лоулера, Ф. Герцберга, Д. МакКлеланда и других. Ими разработаны различные теории построения мотивационных механизмов и их использование в практике хозяйствования. В отечественной экономической литературе такие вопросы затрагивались в исследованиях Д. Богини, Е. Бойка, С. Вовканича, М. Долишнего, В. Евдокименка, С. Злупка, М. Козориз, А. Колота, И. Кравченко, О. Кузьмина, В. Куценко, Е. Либановой, А. Мельник, В. Оникиенка, Н. Павловской, Я. Побурка и других.

Однако многие вопросы требуют дополнительных исследований, поскольку экономическая ситуация в стране постоянно меняется. В частности, это касается определения особенностей поведения предпринимателей-собственников и наемных работников.

Цель статьи. Целью статьи является определение теоретических аспектов формирования мотивационных механизмов персонала, их поощрение к предпринимательской деятельности и оценка эффективности от их внедрения.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Мировой опыт показывает, что предпринимательство положительно влияет на развитие национальной экономики, способствует созданию новых рабочих мест и обеспечению занятости и благосостояния населения.

Однако нестабильная экономическая ситуация в стране, неблагоприятная налоговая политика, несовершенство государственной поддержки, преобладание в мотивационных механизмах старых нерыночных факторов становятся сдерживающими факторами по эффективной занятости в сфере предпринимательства. Поощрение предпринимательской деятельности заключается в создании мотивационных механизмов, которые бы отвечали требованиям современного рынка [1].

Основой в разработке новых мотивационных механизмов должен стать личностный подход, учитывающий особенности конкретного человека и направлен на эффективное использование его возможностей. Такой мотивационный механизм построен на общности интересов государства, предпринимателей-собственников, наемных работников и достижения цели каждой из указанных сторон предпринимательства. Также предусматривает нап-

равление усилий субъектов предпринимательства на заинтересованность в конечных результатах [2].

Одним из важных и проблемных вопросов реализации таких мотивационных механизмов является оценка их эффективности и формирования соответствующей системы стимулирования. Современная практика хозяйствования признавала лишь необходимость разработки и использования мотивационных механизмов. Значительно меньше внимания уделяется оценке эффективности мотивационных механизмов и определению их влияния на результаты хозяйствования. В отечественной практике фактически отсутствуют методические разработки, на основе которых можно оценить эффективность влияния мотивационных механизмов на результаты работы предпринимательских структур [3].

Разработка и внедрение мотивационных механизмов не может обеспечить его действенность без оценки эффективности от их реализации. Это объясняется так: мотивационные механизмы является сложной, многогранной системой и, если нечётко определиться с показателями, характеристиками и методами оценки, то можно ожидать негативные последствия. В таком случае возможен вариант существования мотивационного механизма отдельно от предпринимательской структуры.

Эффективность работы предприятия рассчитывается прямыми и косвенными методами. К прямым относятся: производительность труда, эффективность производства, рентабельность производства другие. Косвенными считаются: благоприятный климат в коллективе, социальная адаптация и тому подобное. Такие методы не поддаются количественной оценке, это качественные показатели. Однако они оказывают влияние на конкретного человека, его заинтересованность работой, формируют его поведение, поэтому их необходимо учитывать при оценке результатов деятельности.

Поэтому эффективный мотивационный механизм необходимо связывать с результатами труда владельца, руководителя наемного работника и предпринимательских структур в целом.

Предлагаются следующие исходные положения оценки эффективности мотивационных механизмов [4]:

1. Мотивационный механизм будет эффективным в том случае, когда достигается цель организации. Целью любой организации, в основном, является достижение максимальной прибыли. Эта прибыль достигается за счёт производительности труда, то есть эффективного использования труда на всех уровнях.

2. Эффективность следует определять от реализации каждого мотивационного механизма, который разрабатывается для группы работников, отдельных личностей, предпринимателей-собственников (руководителей) или предприятия как структурной единицы. Механизм мотивации должен быть направлен на удовлетворение потребностей предприятия и собственных потребностей работника, а также их совместного проявления. Для предприятия это: получение ожидаемых результатов работы и достижения целей организации. Для работников проявление мотивационных механизмов должно реализовываться в формировании системы справедливого вознаграждения за результаты труда. Эффективность работы зависит от отношений предпринимателя-владельца и наемного работника.

Следует отметить, что создание благоприятных условий труда на предприятии является реальной предпосылкой высокой эффективности деятельности наемных работников. Поскольку интерес работников аккумулируется на том, чтобы работать на данном предприятии и не тратить энергии и времени на поиски другой альтернативной работы. Одним из факторов улучшения условий труда наемных работников и результатов внедрения эффективных мотивационных механизмов является уменьшение текучести кадров, которая возникает от неудовлетворенности работниками выполняемой ими работы.

Для определения направления улучшения условий труда и разработки соответствующих мер по внедрению дополнительных мотиваций эффективного труда, целесообразно сделать анализ текучести кадров по отдельным категориям работающих. При этом для предпринимателей-собственников важным является обеспечение заинтересованности работников деятельностью на предприятии и ее результатами. Приём на работу новых сотрудников требует определенных дополнительных затрат на их адаптацию и подготовку. Поэтому для предотвращения таких последствий руководителю при приёме на работу новых работников целесообразно указать положительные и отрицательные стороны соответствующей работы и открыть возможности работника совершенствовать свою деятельность, повышать производительность труда и вознаграждение за результаты труда. Основным критерием реализации таких мер должно стать снижение уровня текучести кадров. Важным направлением реализации мероприятий снижения текучести кадров может стать социальная адаптация в коллективе, которую предлагается оценивать по следующим параметрам:

- результаты соответствующих тестов;
- результаты проведенных бесед руководителей с наемными работниками в свободное от работы время;
- на основе собственных наблюдений поведения работника.

Одним из элементов оценки работников по уровню их квалификации является уровень знаний и опыта работы в сфере предпринимательства [5]. Главную роль играет оценка непосредственной деятельности работника, которую можно осуществлять в два этапа. Первый предполагает – учёт результатов труда; второй – анализ личностных качеств.

Оценка возможностей наемного работника и направленность его мотивационного поведения включает чёткий анализ и определение профессиональных и личностных качеств.

Оценку профессиональных качеств работников предлагается осуществлять следующим образом:

- метод анализа результатов деятельности;
- метод экспертных оценок со статистической проверкой их надежности;
- собеседования.

Оценку личностных качеств целесообразно осуществлять на основе использования:

- методов экспертных оценок;
- интервью с коллегами;
- анализа документов;
- тестирование.

3. Оценка эффективности мотивационных механизмов может формироваться на основе проявления различных факторов и их совокупности.

4. Эффективность мотивационных механизмов руководителей предприятий проявляться в управлении и координации работы наемных работников. Их основная цель заключается в организации благоприятных условий труда для наёмных работников, где бы они работали с самой полной отдачей, достигали высокой производительности труда и обеспечении эффективной работы предприятия в целом [6]. Действия руководителей базируются на знаниях, навыках, умении, интуиции и направлены на достижение максимального результата деятельности производственного процесса. При оценке эффективности мотивационных механизмов в отношении руководителей целесообразно выделять показатели, характеризующие индивидуальные результаты труда (умение организовывать работу, благоприятный климат в коллективе и т.д.) и результаты работы предприятия в целом.

Эффективность мотивационного механизма в отношении руководящего состава можно определить на основе сравнения результатов хозяйствования предприятия до и после его внедрения. За основные критерии оценки можно принять прибыль предприятия и управлен-

ческие расходы. Целесообразность внедрения мотивационных механизмов определяет зависимость:

$$\mathcal{E}_{рб} = \Pi_б / Y_{рб} \quad (1)$$

$$\mathcal{E}_{рп} = \Pi_п / Y_{рп} \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{рб}$, $\mathcal{E}_{рп}$ – эффективность работы руководящего состава соответственно в базовом периоде и прогнозном;

$Y_{рб}$, $Y_{рп}$ – управленческие расходы соответственно до и после внедрения мотивационных механизмов;

$\Pi_б$, $\Pi_п$ – прибыль предприятия соответственно до и после внедрения мотивационных механизмов.

Эффективным будет мотивационный механизм, если будет выполняться следующее неравенство:

$$\mathcal{E}_{рб} < \mathcal{E}_{рп} \quad (3)$$

Эффективность мотивационных механизмов, направленных на повышение производительности труда можно определить на основе сравнения соотношения объемов производства и издержек производства соответственно до и после внедрения мотивационных механизмов, а также на основе вычислений производительности труда в базовом и прогнозном периоде. Предложенные подходы расчётов представлены такими неравенствами:

$$Q_б / P_б < Q_п / P_п \quad (4)$$

$$\text{Пр.тр.}_б < \text{Пр.тр.}_п \quad (5)$$

где $Q_б$, $Q_п$ – объём производства соответственно до и после внедрения мотивационных механизмов;

$P_б$, $P_п$ – издержки производства соответственно до и после внедрения мотивационных механизмов;

$\text{Пр.пр.}_б$, $\text{Пр.пр.}_п$ – производительность труда соответственно до и после внедрения мотивационных механизмов.

Если выполняются неравенства, определенные формулами 4 и 5, то мотивационные механизмы эффективны, если же нет, то необходимо их совершенствовать.

Оценку эффективности работы предприятия от реализации мотивационных механизмов предлагается осуществлять на основе определения таких показателей как:

- прибыльности предприятия;
- производительность труда;
- конкурентоспособности продукции;
- деловой активности предприятия;
- достижения высокого материального благосостояния наемных работников;
- низкой текучести кадров.

Эффект от внедрения мотивационных механизмов в предпринимательстве может быть рассчитан в зависимости от их целенаправленности как сумма прироста прибыли по каждому из них:

$$\mathcal{E}_p = \sum_{i=1}^n \Delta\Pi_i \quad (6)$$

где $\Delta\Pi_i$ – сумма прироста прибыли на предприятии от реализации i -го мотивационного механизма в год;

i – количество мотивационных механизмов, которые внедряются в соответствующем году.

Выводы. Итак, оценка эффективности от внедрения мотивационных механизмов, построенная на основе личностного подхода заслуживает особое внимание. Так как ее достоверность даёт возможность на первых этапах выяснить сильные и слабые стороны деятельности своего предприятия и направить усилия, сконцентрировать внимание работников и руководителей на отстающем участке работы. При этом достигается цель предприятия, предпринимателей-собственников и наемных работников.

[1] Малый бизнес и предпринимательство в условиях рыночной экономики: Учеб. пособие (Л.И. Воротина, В.Е. Воротин, Л.А. Мартынюк, Т.В. Черняк (Под ред. проф. Л.И. Воротин. – К: Изд-во Европ. Ун-та, 2002. – 307 с.

[2] Ярошевич Н.Б., Колесник М.К. Предпринимательство и менеджмент: Учебное пособие. – Львов: Издательство Национального университета "Львовская политехника", 2007. – 292с.

[3] Побережная Г. Мотивация как составляющая эффективного управления персоналом // Экономика АПК. – 2009 г., № 1. – 78-83с.

[4] Притула О. В. Мотивационные механизмы и их использования в сфере предпринимательства: [монография] (В. Притула. – Львов: ИРД НАН Украины, 2003. – 216 с.

[5] Шишкин В. Мотивационный механизм на предприятии: материалы междунар. научно-практической. конф. : [тезисы докладов] (отв. ред. Шишкин В. [Электронный ресурс] () Интернет-конференции. – Режим доступа: к ресурсу: http://confiapv.at.ua/publ/konf_20_21_zhovtnja_2011_g/sekcija_5_ekonomichni_nauki) 23-1-0-1196

[6] Качмарик Я. Д. Мотивация труда как фактор повышения ее производительности на предприятии () Вестник НЛТУ Украины. – 2011 г. № 21.8, с. 209-212.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В МАЛОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ*

Abstract

This article discusses the development of commercial business in Ukraine. The competitive advantage of small businesses should be the quality of service. The research method stores "Mystery Shopping" identified ways to improve the work with the staff in the small commercial business.

Keywords: commercial businesses, small businesses, quality of service, Mystery Shopping

В статье рассматриваются вопросы развития торгового предпринимательства в Украине. Конкурентным преимуществом малого бизнеса должно стать качество обслуживания. Проведенные исследования магазинов методом "тайный покупатель" определили пути совершенствования работы с персоналом в малом торговом предпринимательстве.

Ключевые слова: торговое предпринимательство, малый бизнес, качество обслуживания, тайный покупатель

Развитие торговли является важной предпосылкой обеспечения благоприятного экономического и социального климата любого государства. Важной задачей современного торгового бизнеса является удовлетворение потребностей населения. Торговля играет существенную роль как в формировании экономического потенциала, так и в обеспечении потребностей человека в высококачественных товарах и услугах. Важность торговой сферы отмечают как представители научных кругов, так и органы государственной власти.

Важной предпосылкой успешного выполнения торговлей социальных и экономических функций является создание современной инфраструктуры в розничном торговом звене. Современная инфраструктура торговли включает предприятия крупного, среднего и малого бизнеса, которые играют различную роль в экономике страны, дополняя друг друга. К розничным торговым предприятиям крупного бизнеса относятся международные и общеукраинские розничные сетевые операторы. Средний бизнес в сфере торговли представлен крупными универсальными магазинами и торговыми центрами. Малое торговое предпринимательство – это небольшие магазины, частные предприниматели, которые имеют торговые места на рынках или арендуют площади в торговых центрах.

Наличие всех видов предприятий вносит разнообразие в социально-экономическую жизнь общества, стимулирует развитие конкуренции в торговле. Введение крупными торговыми компаниями новой техники, организации и технологии повышает эффективность торговли, стимулирует улучшение обслуживания покупателей. Малые предприятия достаточно быстро занимают рыночные "ниши", в которых не заинтересован крупный бизнес, в значительной степени помогает преодолеть стагнационные явления на региональном уровне. Политика государства в поддержке малого бизнеса заключается в сбалансировании интересов государства и бизнеса, создании оптимальных условий для предпринимательской деятельности и увеличения конкурентоспособности малого предпринимательства [1, с.].

* Доцент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства, к.э.н. Юрко И.В., ivyurko@ukr.net] Ассистент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Иржавская Л.В., lyda20008@rambler.ru] Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"

В рыночной экономике малое торговое предпринимательство выполняет целый ряд жизненно важных функций:

- малые предприятия играют особую роль в развитии торговли, сферы услуг, общественного питания на местном уровне;
- способствуют формированию конкуренции и противостоят монополистическим тенденциям со стороны торговых сетей розничных операторов;
- способствуют решению проблемы занятости и самозанятости населения;
- удовлетворяют специфические потребности потребителей, формируют индивидуальный спрос;
- формируют базу для становления средних и крупных предприятий в будущем;
- смягчают последствия экономических кризисов.

Утверждение и развитие частной собственности, свободы предпринимательской деятельности невозможно без малого бизнеса. Поэтому становление малого торгового предпринимательства является одним из важнейших и приоритетных направлений процесса реформирования страны. Как указано в законе "О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине", оно рассматривается как "ведущая сила в преодолении негативных процессов в экономике и обеспечении устойчивого позитивного развития общества, как одна из сфер обеспечения занятости населения, предотвращения безработицы и создание новых рабочих мест" [2].

Однако в Украине малому предпринимательству пока не уделяется должного внимания, не разработана четкая стратегия регулирования его деятельности, не обоснована программа развития этой формы хозяйствования. Несовершенной является также система финансирования и материально-технического обеспечения развития малого бизнеса, неотработанными остаются правовые и организационные вопросы деятельности микрофирм. На недостаточное развитие предпринимательства в Украине влияют как объективные макроэкономические, так и субъективные микроэкономические факторы. К деструктивным макроэкономическим факторам относятся низкий совокупный спрос, высокие темпы инфляции, падение совокупного производства, значительные колебания рыночной конъюнктуры.

Однако значительное влияние на развитие малого торгового бизнеса оказывают факторы, которые зависят от квалификации и деловых качеств самого предпринимателя и его работников. Чтобы выжить в конкурентном противостоянии с крупным и средним бизнесом малым торговым предприятиям необходимо использовать преимущества малого предпринимательства – близость к покупателю. Воплощение этого преимущества может быть достигнуто благодаря предоставлению более качественного торгового обслуживания. Обеспечение высокого уровня торгового обслуживания покупателей в магазинах является одной из действенных форм участия малого торгового предприятия в конкуренции на потребительском рынке, формирования его конкурентного преимущества.

Высокий уровень обслуживания покупателей, может быть, достигнут только в результате тесного взаимодействия всех звеньев торговли, который включает снижение расходов покупателей на приобретение товаров, предоставление различных услуг населению и стимулирование продаж. Поэтому важной задачей, стоящей перед малым торговым предприятием, становится оценка уровня обслуживания покупателей, которая помогает по достоинству оценить работу каждого продавца, эффективность проведенных ранее тренингов и образовательных программ, найти "узкие места" в работе магазинов и способы решения проблем.

Первое впечатление клиента, который заходит в магазин, наиболее важное. При этом оценке подлежит не только вид полок, чистота пола или общий порядок, а прежде всего обслуживание. Как показывает практика, покупатель, которого плохо обслужили, в 90% случаев не только не вернется в такой магазин, но и создаст отрицательное мнение о торговой точке для своих родственников и знакомых. Каждый предприниматель должен пом-

нить, что ни один из клиентов не имеет шанса на "второе первое впечатление". Один из методов, который поможет предотвратить такие ситуации, – это Mystery Shopping ("тайный покупатель"), где в качестве клиента выступает специально подготовленный аудитор, которого еще называют тайным покупателем.

По заказу руководства одного из торговых комплексов г.Полтава авторами статьи были проведены исследования по методу "Тайный покупатель" с целью комплексной оценки качества обслуживания покупателей для определения рейтинга обслуживания среди магазинов. В число исследованных объектов попали как магазины крупных торговых сетевых операторов, так и магазины, торговые островки малых торговых предпринимателей (на долю малого бизнеса приходится 86% от общего количества проверенных магазинов).

На предварительном этапе с помощью проведения выездного практического занятия по дисциплине "Торговое предпринимательство" авторами исследования из числа студентов были отобраны эксперты для роли "тайного покупателя". Занятие было проведено в исследуемом торговом центре на примере нескольких магазинов с презентацией студентов. Из 47 студентов специальности "Товароведение и торговое предпринимательство" в качестве экспертов были отобраны 14. При этом учитывались как аналитические способности студентов и умение презентовать собственные исследования, так и наличие опыта работы в торговле (все эксперты имели трудовой стаж в качестве продавцов от 4 месяцев до 2 лет). С отобранными экспертами были проведены тренинги по организации исследования и круглые столы по окончанию каждого этапа проверки.

На основании предыдущего опыта работы, изучения информации об аналогичных исследованиях была разработана инструкция для проведения "Тайного покупателя", которая включала легенды для проведения проверки и написаны два варианта сценариев, а также была разработана анкета "Тайного покупателя". В ходе исследования тайные покупатели получали торговые услуги магазина. Система оценивания была разработана так, чтобы учесть все важные аспекты: как работники встречают клиента, насколько они доброжелательны и внимательны к нему, как хорошо они владеют навыками продаж и презентации, каково общее впечатление клиента от общения с персоналом. Основными задачами такого исследования была оценка:

- внешнего вида магазина и продавцов;
- общей атмосферы магазина;
- навыков продавца общаться с покупателями;
- умение продавца дать профессиональную консультацию;
- отношение к клиенту.

После разработки первого варианта анкеты были распечатаны 20 экземпляров и проведена апробация исследования на примере 20 магазинов четвертого этажа торгово-развлекательного комплекса. После экспериментального проведения опроса были внесены коррективы в анкету и расставлены баллы по значимости каждого вопроса, кроме того анкета была дополнена комментариями для "тайных покупателей".

В конечном виде анкета включала 25 закрытых вопросов, которые были оценены от 0 до 2 баллов. Все вопросы были сгруппированы в 3 категории:

- внешний вид магазина (максимальное количество баллов – 21);
- внешний вид и поведение продавца (максимальное количество баллов – 9);
- качество обслуживания (максимальное количество баллов – 16).

Кроме этих 46 баллов каждый "тайный покупатель" за каждую проверку мог дополнительно поставить 4 балла лучшему магазину, то есть максимальное количество баллов по

каждому магазину – 50. Каждый проверяющий по каждому магазину должен был еще ответить на 4 открытых вопроса, разъясня баллы, выставленные за проверку.

Следующим шагом исследования была инвентаризация объектов проверки. Из всех 262 арендаторов торгово-развлекательного комплекса было выделено 158 торговых объектов (без интернет-магазинов), в том числе 112 магазинов и 46 торговых островков на всех четырех этажах здания.

Исходя из количества объектов для проверки и количества "тайных покупателей", был составлен график: каждый торговый объект в течение 3 недель был проверен 3 раза разными проверяющими. То есть было осуществлено 480 проверок, в том числе 6 контрольных. Каждый студент за три недели совершил от 32 до 35 проверок, оформив их в анкетах и обобщенных отчетах.

На основании собранных анкет, данные проверок качества обслуживания были занесены в разработанный файл в табличном процессоре Excel. Все рассчитанные данные были формализованы в баллы для составления рейтинга каждого торгового объекта, что позволило сделать обобщенные выводы относительно качества обслуживания объектами малого торгового предпринимательства.

1. Проверка по методу "тайный покупатель" показала очень большую разницу в качестве обслуживания. Баллы колеблются от 47,4 баллов (или 94,7% от максимального) в магазине "Фокстрот" и 45,7 баллов (91,3%) в магазине "Столичная ювелирная фабрика" до 12,3 баллов (24,7%) в магазинах "Польская обувь" и "Фаворит" физических лиц-предпринимателей.

2. Сравнение качества обслуживания в магазинах крупных сетевых операторов ("Фокстрот", "Сильпо", "Эльдорадо", "Столичная ювелирная фабрика" и др.) с магазинами малого предпринимательства показывает значительное преимущество крупных магазинов из-за применения у них стандартов обслуживания и постоянного проведения обучения персонала.

3. Анализ составляющих качества обслуживания (таблица 1) показывает, что при среднем значении по торгово-развлекательному комплексу 28,7 баллов (57,4% от максимального) внешний вид магазинов "тайные покупатели" оценивают значительно выше (76,1%) от внешнего вида продавца (63,3%) и тем более качества обслуживания (41,5%).

Таблица 1

Обобщенные составляющие качества обслуживания в магазинах торгово-развлекательного комплекса

Этаж торгово-развлекательного комплекса	Кол-во объектов проверки	Обобщенный показатель, %	Внешний вид магазина, %	Внешний вид продавца, %	Качество обслуживания, %
Среднее значение по ТРК	158	57,4	76,1	63,3	41,5
в том числе					
I поверх	38	58,4	77,2	66,7	40,2
II поверх	33	62,7	79,2	71,7	47,8
III поверх	37	53,8	74,3	57,8	36,9
IV поверх	50	55,8	74,6	59,4	41,6
По магазинам	112	58,3	77,9	62,2	41,7
По торгов. островкам	46	55,3	71,8	66,0	40,9

4. Обобщенные данные по методу "Тайный покупатель" показали, что качество обслуживания распределяется неравномерно по этажам: лучшее обслуживание на 2 этаже (62,7%)

и 1 этаже (58,4%), а хуже всего – на 3-м (53,8%). Такое положение объясняется значительным отставанием в качестве обслуживания (36,9%) от среднего по торгово-развлекательному комплексу (41,5%) за счет небольших магазинов, расположенных на последних этажах комплекса.

5. Сравнение магазинов с торговыми островками выявило интересный факт: общий показатель качества обслуживания выше у магазинов (58,3% против 55,3%), но только благодаря внешнему виду магазина. Тогда как внешний вид продавца "тайные покупатели" определили лучше на торговых островках при сравнительно одинаковом качестве обслуживания. Это объясняется тем, что на торговых островках в большинстве случаев работают сами предприниматели, а в магазинах используется труд наемных работников.

Таким образом, подготовленные и проведенные исследования качества обслуживания методом "Тайный покупатель" показывают значительный резерв для улучшения качества обслуживания как у отдельных арендаторов, так и в торгово-развлекательном комплексе в целом. Проведенное исследование позволяет выявить сильные и слабые стороны в обслуживании клиентов. Исходя из этого, можно разработать единую систему стандартов обслуживания для всех малых торговых предприятий, которые арендуют площади в торгово-развлекательном комплексе. Изучая поведение продавцов на месте, можно найти нетипичные решения сложных ситуаций, или интересные, своеобразные способы обслуживания клиентов. Такие ситуации могут остаться незаметными во время других методов исследования.

Важной особенностью этой программы является то, что она эффективна в контексте системы развития персонала. Полученные результаты (выявлены "слабые места") целесообразно применить в учебных программах. Результаты экспертизы можно использовать также при разработке системы мотивации персонала для поощрения лучших работников.

Важным моментом использования полученных результатов является внедрение системы обучения продавцов, которая до настоящего времени не получила надлежащего распространения в малом торговом предпринимательстве. Оптимальной, с точки зрения повышения эффективности работы персонала, является схема "экспертиза – обучение – экспертиза".

Другим направлением использования mystery shopping является проведение сравнительной оценки работы персонала магазина и работы персонала основных конкурентов. Его целью является изучение передовых технологий обслуживания клиентов и типичных недостатков конкурентов. Формализация информации о качестве обслуживания арендаторов через пересчет в баллы и составления рейтинга соответствия стандартам обслуживания может быть использовано для расчета общего рейтинга как составляющая карточки арендатора для управления арендными площадями торгово-развлекательного комплекса.

Библиография

[1] Юрко І.В. Торговельне підприємництво: навч. посіб.) І.В. Юрко – К.: "Центр учбової літератури", 2014. – С. 12

[2] Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2013, № 3, ст.23)

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА*

Abstract

Tourism is a multidimensional phenomenon that plays a number of important social, economic, cultural and educational functions in various spheres of public life. Ensuring the proper development of the tourism industry enables the efficient use of natural resources, increases employment, increases revenues to the budgets of different levels in each country. It requires a theoretical basis for the organization an effective interaction of the elements of the tourism industry at all levels of its development.

The lowest level of development of the tourism industry is each enterprise of the industry. An important tool for the industry development at this level is economic sustainability, as the capacity to function and grow in adverse economic conditions through streamlining of operational processes and parameters of the components of the internal environment of the enterprise to maintain its equilibrium state. For its providing significant importance has the status and the recourses of potential increasing capacity of the enterprise because it stipulates registration of all of the operational capabilities of its internal environment. Therefore, it is necessary to develop and effectively use human, financial, technical, technological and innovative potential of each enterprise to the tourism industry.

Next level of the tourism industry development is the interaction between its businesses. It must be exercised on the basis of vertical and horizontal partnership, as an organized interaction to achieve the most effective way of common economic, social and other purposes undertaken on the basis of cooperation. Vertical partnership allows you to establish mutually beneficial, reliable, long-term relationships between enterprises, joint result of which is a tourism product. Horizontal partnership can reduce competitive intensity in certain segments of the tourist market and gives the participants of such relations a number of economic advantages, because it allows cooperatively deliver social, marketing and innovation policy. Modern European and global alliances in the field of passenger traffic illustrate the effectiveness of such forms of cooperation.

The highest level of development of the tourism industry is the interaction between enterprises with state tourism authorities. For the organization of this interaction it is expedient to use model of public-private partnerships, which is common in other business areas of European countries, in particular the model of "joint dialogue", model "shared ownership", model "co-ownership", model "democratic elections", model "marketing management". This enables to take advantage of the tools of macroeconomic and microeconomic regulation in the economy, ensures a close relationship between public authorities and the private sector, increases the validity, the speed of making and implementing decisions for the development of the tourism sector at regional or interregional levels.

The proposed supporting means of the tourism industry development for each level should be used holistically because they are interrelated and reinforce each other, which leads to a synergistic effect. They take into account the nature of the tourism industry as a system, because the ultimate goal of its functioning is the formation and implementation of tourism product, uniting diverse industries and activities of material production and non-production sphere. It is a source of income for all members of the tourism industry, on condition that each of them efficiently fulfills its obligations. Therefore, the economic sustainability of each tourism enterprise, their interaction with each other and the public authorities on the basis of partnership are the important organizational foundations for the development of tourism, because they unite the efforts of all concerned parties of this process.

Аннотация

Сегодня туризм выступает многогранным явлением, которое играет ряд важных социальных, экономических, культурно-воспитательных функций в различных сферах общественной жизни. Обеспечение надлежащего развития индустрии туризма позволяет эффективно использовать природные

* Кандидат экономических наук, Александр Тараненко, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" (aleksandr-taran@bk.ru)

ресурсы, повышает уровень занятости, увеличивает поступления в бюджеты разных уровней каждой страны. Это требует теоретической основы организации эффективного взаимодействия элементов индустрии туризма на всех уровнях его развития.

Самым низким уровнем обеспечения развития индустрии туризма является каждое предприятие индустрии. Важным инструментом развития индустрии на этом уровне является экономическая устойчивость, как способность функционировать и развиваться в неблагоприятных условиях хозяйствования через упорядочение операционных процессов и параметров составляющих внутренней среды предприятия для поддержания его равновесного состояния. Для его обеспечения важное значение имеет состояние и резервы увеличения потенциала предприятия, поскольку обуславливает учет всех имеющихся операционных возможностей его внутренней среды. Поэтому необходимо развивать и максимально эффективно использовать кадровый, финансовый, технико-технологический и инновационный потенциал каждого предприятия индустрии туризма.

Следующим уровнем обеспечения развития индустрии туризма является взаимодействие между ее предприятиями. Оно должно осуществляться на основе вертикального и горизонтального партнерства, как организованного взаимодействия для достижения наиболее эффективным путем общих экономических, социальных и других целей, осуществляемого на основе кооперации. Вертикальное партнерство позволяет устанавливать взаимовыгодные, надежные, долговременные связи между предприятиями, совместным результатом деятельности которых является туристический продукт. Горизонтальное партнерство позволяет снизить конкурентную напряженность на определенных сегментах туристического рынка и дает участникам таких отношений ряд экономических преимуществ, поскольку позволяет совместно проводить социальную, маркетинговую и инновационную политику. Современные европейские и мировые альянсы в сфере пассажирских перевозок являются свидетельством эффективности такой формы сотрудничества.

Самым высоким уровнем обеспечения развития индустрии туризма является взаимодействие предприятий индустрии с государственными органами управления туризмом. Для организации этого взаимодействия целесообразно использовать модели государственно-частного партнерства, которые распространены в других сферах бизнеса европейских стран, а именно: модель "совместного диалога", модель "общей собственности", модель "совместного владения", модель "демократических выборов", модель "маркетингового управления". Это позволяет использовать преимущества инструментов макроэкономического и микроэкономического регулирования в экономике, обеспечивает тесную взаимосвязь между государственными органами управления и частным сектором, повышает обоснованность, скорость принятия и реализации решений для развития туристического сектора на региональном или межрегиональном уровнях.

Предложенные средства обеспечения развития индустрии туризма для каждого уровня должны использоваться комплексно, поскольку они взаимосвязаны и усиливают действие друг друга, что обуславливает синергетический эффект. Они учитывают характер туристической индустрии как системы, поскольку конечной целью ее функционирования является формирование и реализация туристического продукта, объединяющего разнородные отрасли и виды деятельности, как материального производства, так и непромышленной сферы. Именно он является источником дохода для всех участников индустрии туризма, при условии, что каждый из них качественно выполняет свои обязательства. Поэтому экономическая устойчивость каждого предприятия индустрии туризма, их взаимодействие между собой и государственными органами управления на основе партнерства являются важными организационными основами развития туризма, поскольку объединяют усилия всех заинтересованных сторон этого процесса.

Современная туристическая индустрия заняла весомое место в структуре экономики многих стран мира. Ее ежегодное развитие свидетельствует о перспективности туризма как весомого источника доходов и объекта инвестирования. Поэтому обеспечение развития индустрии туризма является важной задачей на повестке дня всех стран, которые имеют для этого соответствующие ресурсы и возможности. Ее решение должно происходить на основе комплексного подхода, что учитывает характер индустрии туризма как сложной социально-экономической системы, в состав которой входит значительное количество предприятий

различных отраслей и видов деятельности, общим результатом которой является туристический продукт.

В научной литературе значительное количество работ посвящено решению разнообразных вопросов функционирования индустрии туризма, но дальнейших исследований требуют организационные основы взаимодействия составляющих индустрии туризма в процессе ее развития.

Для комплексного исследования развития индустрии туризма, этот процесс целесообразно рассматривать на трех уровнях: уровень отдельного предприятия; уровень ряда предприятий, связанных партнерскими связями; уровень взаимодействия предприятий, связанных партнерскими связями с государственными органами управления в сфере туризма. Развитие индустрии туризма возможно путем комплексного выполнения ряда условий на каждом из этих уровней (таблица 1).

Первым уровнем обеспечения развития индустрии туризма является предприятие как ее первичный элемент. Условием развития на этом уровне является стабильное функционирование и развитие каждого предприятия, независимо от вида деятельности. Для этого необходимо обеспечение достаточного уровня экономической устойчивости предприятия.

Таблица 1

Комплекс решений по развитию индустрии туризма*

Уровень обеспечения развития индустрии туризма	Составляющие индустрии туризма	Условия развития индустрии туризма	Средства развития индустрии туризма
1	Предприятие предприятия	Стабильное функционирование и развитие	Обеспечение экономической устойчивости предприятия
2	Предприятия, связанные партнерскими связями	Взаимовыгодные, устойчивые, долговременные партнерские связи	Вертикальное и горизонтальное партнерство
3	Предприятия, связанные партнерскими связями и государственные органы управления	Совместная оперативная разработка и реализация предприятиями и государственными органами управленческих решений в сфере туризма	Государственно-частное партнерство

* – разработано автором

Экономической устойчивостью предприятия следует считать способность функционировать и развиваться в неблагоприятных условиях хозяйствования через упорядочение операционных процессов и параметров составляющих внутренней среды предприятия для поддержания его равновесного состояния.

Ключевыми характеристиками экономической устойчивости являются:

- экономическая устойчивость обеспечивается путем поддержания оптимального равновесного состояния предприятия как экономической системы;

- экономическая устойчивость имеет область, в пределах которой допустимым является отклонение экономической системы от равновесного состояния вследствие воздействия внешних и внутренних факторов с возможностью возврата к нему;

- для поддержания экономической устойчивости предприятия вся совокупность его внутренних процессов должна быть направлена на приведение параметров экономической системы к оптимальному уровню.

Следует отметить, что экономическая устойчивость предприятия проявляется при негативном воздействии внешней среды, но присуща предприятию и при отсутствии этого влияния. Если во внешней среде происходят изменения нейтральные или позитивные для развития предприятия, то их можно использовать только с учетом последствий для его экономической устойчивости. В процессе развития предприятия происходит реализация различных мероприятий, которые влекут за собой количественные изменения во внутренней среде для повышения его качественного уровня, что может сопровождаться временным разбалансированием экономической системы и отклонением от устойчивого состояния. Такое отклонение является допустимым, но необходимо учитывать состояние внешней среды деятельности предприятия и поддерживать это отклонение в пределах зоны экономической устойчивости. Особое внимание на отклонения экономической устойчивости следует обращать при реализации мероприятий для краткосрочного повышения финансовых результатов, поскольку при этом может произойти разбалансировка внутренней среды предприятия с возникновением долгосрочных негативных последствий, если не произойдет своевременного возврата микроэкономической системы к оптимальному уровню экономической устойчивости.

Предприятие в зависимости от собственного потенциала в той или иной степени может влиять на среду функционирования, и вынуждено приспосабливаться к его изменениям. В любом случае оптимальность состояния внутренней среды предприятия будет зависеть от состояния параметров внешней среды в определенный момент времени, что соответствующим образом будет отражаться на его деятельности.

Потенциал наравне с внешней средой существенно влияет на обеспечение экономической устойчивости предприятия потому, что обуславливает учет всех имеющихся операционных возможностей его внутренней среды. Именно от состояния и резервов увеличения потенциала и зависит экономическая устойчивость предприятия.

Ключевое значение имеет кадровый потенциал, поскольку благодаря ему обеспечивается выполнение всех функций управления экономической устойчивостью, определяя состояние и направления изменения всех других составляющих потенциала. Финансовый потенциал через систему доходов и расходов объединяет остальные составляющие потенциала предприятия, обеспечивая его воспроизводство и развитие. От элементов технико-технологического потенциала зависят результаты операционной деятельности, поскольку их состояние оказывает значительное влияние на конкурентоспособность товарного предложения предприятия.

Наличие на предприятии инновационного потенциала возможно при условии, что другие составляющие потенциала будут иметь такой качественный уровень, который позволит предприятию заниматься инновационной деятельностью. Ее результатом является создание конкурентных преимуществ, что обеспечивает не только функционирование, но и развитие предприятия. Это особенно важно в нестабильных условиях внешней среды, когда предприятию необходимо постоянно совершенствоваться, чтобы отвечать возрастающим требованиям внешней среды к его внутренней среде и товарному предложению.

На втором уровне обеспечения развития индустрии туризма рассматриваются предприятия, связанные партнерскими связями. К ним относятся предприятия, предоставляющие услуги размещения и питания туристов, обеспечивающих транспортное обслуживание, туристические фирмы по разработке и реализации туристского продукта, рекламно-информационные туристические учреждения, торговые предприятия, предприятия сферы досуга в туризме, страховые компании и другие предприятия. Конечной целью функциони-

рования туристической индустрии является формирование и реализация туристического продукта, объединяющего разнородные отрасли и виды деятельности, как материального производства, так и непромышленной сферы. Именно он является источником дохода для всех участников индустрии туризма, при условии, что каждый из них качественно выполняет свои обязательства. Ведь некачественное предоставление услуги с туристического продукта хотя бы одним из участников, отрицательно влияет на имидж и финансово-экономические показатели деятельности самого туристского предприятия и других поставщиков услуг, что связано с ним договорными отношениями. То есть, если предприятия промышленности или торговли в операционной деятельности зависимы от меньшего числа предприятий-поставщиков, то для туристических предприятий взаимодействие с поставщиками туристических услуг является основой формирования туристических продуктов. Таким образом, условием развития индустрии туризма на этом уровне есть взаимовыгодные, надежные, долговременные партнерские связи между предприятиями этой индустрии.

В процессе обеспечения развития индустрии туризма наличие тесной взаимосвязи между ее предприятиями предопределяет объективную необходимость широкого использования партнерства как основы взаимоотношений участников индустрии в виде организованного взаимодействия для достижения наиболее эффективным путем общих экономических, социальных и других целей, осуществляемого на основе кооперации.

Поскольку индустрия туризма имеет многоотраслевую структуру, партнерство предприятий может иметь как вертикальный – между предприятиями различных отраслей, так и горизонтальный характер – между предприятиями одной отрасли или региона. Примером вертикального партнерства является взаимодействие предприятий-производителей туристических товаров и услуг в процессе формирования туристического продукта.

Горизонтальное партнерство выступает определенным противовесом экономической конкуренции как соревнования между субъектами хозяйствования с целью получения благодаря собственным достижениям преимуществ над другими субъектами хозяйствования. Свидетельством преимущества партнерских взаимоотношений над конкурентной борьбой среди предприятий индустрии туризма являются современные интеграционные процессы в сфере пассажирских перевозок.

В сфере авиаперевозок проявлением партнерских отношений является создание стратегических альянсов: "Star Allienes", который объединяет более 30 авиакомпаний; SkyTeam Alliance, который объединяет 11 авиакомпаний на 4 континентах; Oneworld, который объединяет 10 авиакомпаний. Участие в этих альянсах дает их участникам экономические преимущества, поскольку позволяет совместно проводить социальную, маркетинговую, инновационную политику.

Свидетельством использования партнерских отношений на железнодорожном транспорте является создание администрациями железных дорог Германии, Австрии и Швейцарии альянса Trans European Excellence Rail Alliance для согласования расписаний, тарифов, единой техники продаж билетов и других совместных действий, что направлено на повышение конкурентоспособности этих перевозчиков по сравнению с авиационным транспортом.

Примером партнерских отношений является соглашение о сотрудничестве между сетью французских национальных железных дорог (SNCF) и Star Allienes, предусматривающей организацию доставки пассажиров из некоторых городов Франции в аэропорты Парижа скоростными железнодорожными поездами, используя единый билет, как это принято при авиационных перевозках.

То есть, использование партнерства позволяет предприятиям индустрии туризма уменьшить уровень конкуренции на отдельных рынках, сформировать надежные хозяйственные связи с партнерами, что также повышает уровень экономической устойчивости предприятий путем снижения отрицательного влияния внешней среды на их деятельность.

На следующем уровне обеспечения развития индустрии туризма происходит взаимодействие предприятий индустрии туризма с государственными органами управления туризмом на основе государственно-частного партнерства, под которым понимают взаимодействие органов государственной власти различных уровней с представителями частного сектора в экономике.

Отношения партнерства в целом и государственно-частного в частности основываются на следующих принципах: равенство перед законом; запрет любой дискриминации прав партнеров; согласования интересов партнеров с целью получения взаимной выгоды; неизменность в течение всего срока действия договора, заключенного в рамках партнерства; признание партнерами прав и обязанностей, предусмотренных законодательством и определенных условиями договора, заключенного в рамках партнерства; справедливое распределение между партнерами рисков, связанных с выполнением договоров, заключенных в рамках партнерства [1].

Современные исследователи государственно-частного партнерства между органами государственной власти и бизнесом выделяют следующие модели его организации: модель "совместного диалога", модель "общей собственности", модель "совместного владения", модель "демократических выборов", модель "маркетингового управления".

1. Модель "совместного диалога". Она основывается на создании органа управления туристическим регионом, что выполняет государственные функции управления в режиме диалога с частными участниками туристической сферы. Примером применения этой модели является Литва, где Департамент по туризму сотрудничает с ассоциацией гостиниц и ресторанов, Ассоциацией туристических информационных центров и Ассоциацией сельского туризма.

2. Модель "общей собственности" используется, когда соучредителями туристической организации, которая осуществляет управление туристическим регионом, является местная городская власть и частные предприятия индустрии туризма. Примером такой организации является Maison delay France во Франции.

3. Модель "совместного управления" реализуется в форме государственной организации, которая возглавляется представителем государства, но осуществляет управление туристическим регионом совместно с представителями частного туристического сектора. Таким образом создан орган Министерства туризма "Visit Britain" в Великобритании и организации "Visit Denmark" в Дании.

4. Модель "демократических выборов" используется, когда инициатором создания организации государственно-частного партнерства в сфере управления туристическим регионом есть частный бизнес. В этой организации государство имеет определенную долю, а ее руководитель избирается общим собранием учредителей. Эта модель использована в деятельности Австрийского национального управления с туризма.

5. Модель "маркетингового управления" реализуется путем создания представителями частного бизнеса в сфере туризма некоммерческой организации, которая в дальнейшем сотрудничает в сфере регулирования маркетинга туристического региона совместно с местным государственным органом управления туризмом. Эта модель является основой функционирования канадской комиссии по туризму [2; 3; 4].

Эти примеры свидетельствуют о перспективности развития государственно-частного партнерства в сфере туризма, поскольку оно объединяет преимущества использования инструментов макроэкономического и микроэкономического регулирования в экономике, обеспечивает тесную взаимосвязь между государственными органами управления и частным сектором, повышает обоснованность, скорость принятия и реализации решений для развития туристического сектора на региональном или межрегиональном уровнях. Следует отметить, что предложенные средства обеспечения развития индустрии туризма

для каждого уровня должны использоваться комплексно, поскольку они взаимосвязаны и усиливают действие друг друга, что обуславливает синергетический эффект от их использования.

Таким образом, индустрия туризма является сложной социально-экономической системой предприятий разных отраслей и видов деятельности. Ее развитие требует соблюдения ряда условий на различных уровнях взаимодействия элементов этой системы. В частности, необходимо обеспечить экономическую устойчивость каждого предприятия индустрии, поддерживать вертикальные и горизонтальные партнерские связи между ними и наладить сотрудничество предприятий с государственными органами управления туризмом на основе государственно-частного партнерства.

Литература

1. Про державно-приватне партнерство Верховна Рада України. Закон від 01.07.2010 № 2404-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
2. Братюк, В. П. (2012). Аналіз досвіду західних країн щодо формування державної політики сприяння розвитку туризму. *Актуальні проблеми економіки*, 9, 63-71.
3. Nowakowski, M. (2009). *Tourist development strategy for the municipality of Stryzow*. Institute of geography and spatial management Jagiellonian university Cracow, 296 p.
4. UNWTO World Tourism Barometer (2011). Madrid: UNWTO Publications, 5 (2), June. 48 p.

КОМПЛЕКСНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ РАЗВЛЕЧЕНИЙ И ОТДЫХА *

The necessity of implementation of client-oriented concept in the operation of enterprises in the sphere of entertainment and recreation was justified in this work. The program of special marketing research was designed to determine the level of application of this concept. Also scientific validity and practical value of such research were analyzed here. Much attention was given to the methods that were used in this research. It was stressed that this research was conducted in real business practice. The local roller rink was the object of such research. General results of this marketing research were noted here. Also the main segments of consumers of roller rink were discovered and marketing methods to influence them were developed here. As a result summaries about real value of this marketing research and opportunities of its further development were extended.

В данной работе обоснована актуальность исследования клиентоориентированности предприятий сферы развлечений и отдыха. Также дано описание и обоснована целесообразность используемых методов исследования. Предоставлено описание адаптации данного исследования для применения на реальном предприятии и в обобщенном виде указаны полученные результаты. Значительное внимание уделено выделению сегментов посетителей роллердрома и определению методов воздействия на них. По результатам исследования сформулированы выводы относительно его научной и прикладной ценности и определены возможные направления дальнейшего развития.

В последние годы Мир вступил в новый этап политический и экономической нестабильности. Следствия данного процесса проявляются ухудшении конъюнктуры многих рынков и спадом деловой активности в разных странах, в том числе и в Европе. Особенно остро данные процессы проявляются в Украине, где неблагоприятная внешняя обстановка усугубляется рядом серьезных внутренних проблем: потеря части экономически развитых территорий, замороженный военный конфликт в восточной части страны, крайне низкие темпы проведения реформ, экономическая стагнация, падение уровня жизни населения. Данные условия особенно сильно влияют на сферу развлечений и отдыха, поскольку потребность, которую удовлетворяют предприятия данного профиля, не является базовой, и затраты на нее могут быть легко перенаправлены на другие цели (питание, коммунальные услуги, медицинское обеспечение).

Исходя из этого, особое значение для предприятий сферы развлечений и отдыха приобретает уровень конкурентоспособности, одной из наиболее важных составляющих которой является клиентоориентированность предприятия. Причиной тому служит тот факт, что самым важным критерием выбора потребителем предприятия данной сферы является именно уровень обслуживания клиентов.

На этом факте основывался план исследования предприятий сферы развлечений и отдыха, в который были включены наиболее эффективные методы исследования клиентоориентированности предприятия. Данное исследование после теоретического обоснования было апробировано на реальном предприятии – крытом роллердроме в г. Полтава. Выбор данного объекта был обусловлен подходящим профилем деятельности предприятия и заинтересованностью администрации предприятия в подобном исследовании.

* Устьян Александр, аспирант, Полтавский университет экономики и торговли, aleksandrustian@gmail.com

На подготовительном этапе в результате консультаций с руководством предприятия были внесены некоторые коррективы, обусловленные актуальными проблемами предприятия, однако принципиальные изменения в план исследования не вносились. Были выделены ключевые проблемы роллердрома, определена цель исследования, выдвинуты поисковые гипотезы, которые подаются ниже по тексту.

Предполагаемые проблемы роллердрома:

- Недостаточный уровень посещаемости;
- Слабый уровень лояльности посетителей.

Цели исследования: найти причины возникновения проблемных явлений роллердрома и выявить возможные пути их решения.

Поисковые гипотезы:

1. Многим потенциальным посетителям не нравятся функционирующие в г. Полтава роллердромы;
2. Потенциальные посетители в настоящий момент не заинтересованы пробовать кататься на роликах (большой выбор альтернативных видов проведения досуга);
3. При должной мотивации можно расширить спрос на услуги роллердрома.

План исследования включал в себя комплекс мероприятий различной направленности и отображен в Таблице 1.

Таблица 1

План исследования предприятия сферы развлечений и отдыха

Мероприятие	Цель	Результат
Опрос потребителей	Определение текущего уровня удовлетворенности и лояльности настоящих клиентов	Опрошено 40 посетителей роллердрома, составлен итоговый отчет
Опрос потенциальных потребителей	Определение отношения к предприятию потенциальных клиентов	Опрошено 175 потенциальных посетителей роллердрома (выборка отображает целевую социально-демографическую группу), составлен итоговый отчет
Опрос руководства	Определение текущего уровня управления роллердромом	Проведено интервью с профильным заместителем директора ТРЦ, в составе которого функционирует роллердром, полученная информация была использована для разработки рекомендаций
Опрос персонала	Определение уровня лояльности и мотивированности персонала	Проведено анкетирование персонала роллердрома (6 человек)
Исследование качества обслуживания методом "тайный покупатель"	Определение текущего уровня качества обслуживания	Проведено 10 визитов тайных покупателей, составлен итоговый отчет
Визуальный менеджмент	Анализ операционного процесса обслуживания	Построена карта предоставления услуг роллердрома, определены наиболее важные точки контакта, проведен кайдзен-аудит

Основой исследования служил анкетный опрос потенциальных и реальных клиентов роллердрома. Данный опрос носил структурный индивидуальный неповторный характер. Размеры выборок определялись исходя из требований репрезентативности и имеющихся ресурсов (человеческих, финансовых, организационных). При опросе потенциальных клиентов опрашивались студенты в высших учебных заведениях, посетители торгово-развлекательного центра, в котором расположен исследуемый роллердром. Реальные кли-

енты роллердрома опрашивались после завершения сеанса катания непосредственно на выходе из роллердрома. При разработке анкет с целью получения максимально объективной информации от респондентов использовались вопросы различных типов. Исследование потенциальных клиентов роллердрома включало следующие направления:

- определение предпочтений относительно форм проведения досуга;
- выявление отношения потенциальных потребителей к услуге в целом (катание на роликах) и их опыту катания;
- определение уровня извесности предприятия-объекта исследования;
- определение уровня удовлетворенности потребителей имеющимися провайдерами услуги (в том числе исследуемым роллердромом);
- выявление особенностей принятия потребителями решений касательно выбора роллердрома;
- сегментирование потенциальных потребителей в зависимости от отношения к катанию на роликах.

Исследование реальных клиентов предприятия включало следующие направления:

- выявление частоты посещения роллердрома посетителями и сегментирование посетителей по этому фактору;
- определение отношения потребителей к конкретному предприятию-объекту исследования;
- определение уровня удовлетворенности потребителей исследуемым роллердромом;
- определение особенностей принятия потребителями решений касательно выбора роллердрома;
- определение мотивов, которыми руководствуются клиенты при посещении роллердрома;
- определение уровня лояльности и удовлетворенности исследуемым предприятием, расчет индекса чистой поддержки.

Опрос руководства осуществлялся в форме глубинного интервью по заранее подготовленному опроснику. Вопросы опросника касались различных аспектов ведения бизнеса и включали следующие разделы:

- Общее описание бизнеса;
- Анализ системы менеджмента;
- Анализ комплекса маркетинга;
- Продуктовая политика;
- Политика ценообразования;
- Политика продвижения;
- Политика распределения;
- Персонал;
- Материальные свидетельства;
- Процессы;
- Продуктивность и качество.

Наличие на предприятии мотивированного и клиентоориентированного персонала является сильным конкурентным преимуществом, поэтому целесообразно отслеживать уровень удовлетворенности персонала работой. Для достижения данной цели применяется анкетирование сотрудников. Вопросами анкеты выступают составляющие комплексного отношения к работе. Подобные исследования широко используются на практике и имеют фундаментальное теоретическое обоснование, однако требуют адаптации к целям конкретного исследования [1]. Как основа для нашего исследования была использована методика "важ-

ность-исполнение" и теория мотивации Ф. Герцберга, эффективность которой была подтверждена рядом исследований [2].

Для проведения анализа работы сервисного предприятия с точки зрения клиента было проведено исследование с помощью метода "тайный покупатель". Данный метод на сегодняшний день считается одним из лучших способов диагностики качества обслуживания, который доказал свою эффективность на предприятиях разного профиля по всему Миру. Суть метода состоит в посещении сервисного предприятия исследователем под видом клиента, оценке качества обслуживания и заполнения специальной анкеты. Использование данного метода является оправданным исходя из тематики данного исследования, так как позволяет получить исчерпывающую информацию касательно уровня обслуживания на сервисном предприятии.

Визуальный менеджмент предполагал проведения нескольких видов наблюдений, одним из которых было составление карты услуги. Суть построения карт услуг или же блок-схем состоит в схематическом изображении поэтапного процесса предоставления услуги потребителю, с учетом ожиданий потребителя, видимых элементов окружающей среды предоставления услуги, действий персонала. При разработке блок-схем преимущественно преследуются следующие цели:

- Выявить каждый этап конкретного процесса, который влияет на общее впечатление потребителя от услуги;
- Определить, какие контакты осуществляют потребители с сервисным персоналом предприятия, разнообразными материальными свидетельствами и элементами оборудования;
- Определить, каким образом изменения в ожиданиях и удовлетворенности на каждом этапе сервисного процесса влияют на поведение потребителей [3].

Другим методом визуального менеджмента, который использовался в исследовании, был аудит точек контакта. Для данного исследования был использован подход И.Манна и И.Трусина, которые трактуют понятие "точка контакта", как все ситуации, места и интерфейсы, через которые клиент взаимодействует с компанией [4]. Данные авторы выделили три закона маркетинга точек контакта:

1. У каждого объекта (бизнеса, продукта, услуги, подразделения или сотрудника компании) больше одной точки контакта;
2. Точки контакта образуют звенья контактов, через которые происходит взаимодействие клиента с компанией;
3. Точками контакта нужно управлять, для чего разрабатываются и внедряются специальные процедуры [4].

В рамках данного исследования были выявлены наиболее важные точки контакта роллдрома, им была дана оценка и выдвинуты рекомендации по улучшению.

Одной из наиболее глубоко разработанных концепций менеджмента последних десятилетий, которая доказала свою эффективность на многих предприятиях по всему Миру является концепция "кайдзен", ключевой идеей которой является постоянное усовершенствование [5]. Данное понятие включает постоянное усовершенствование личной, семейной, общественной и трудовой жизни [5]. На предприятиях эта концепция реализуется путем небольших, но постоянных усовершенствований различных процессов, что со временем позволяет получать существенные результаты. Подобные усовершенствования основаны преимущественно на логике и здравом смысле и в основном не требуют значительных инвестиций.

Одна из ключевых задач данного исследования состояла в разделении целевой группы потенциальных и реальных клиентов на категории в зависимости от их отношения к роллерному спорту, опыту катания, уровня заинтересованности и мотивированности к катанию на роликах. В результате проведения исследования были выявлены реальные доли данных

категорий и определен набор мероприятий для воздействия на каждую из групп потребителей, перечень которых отображен в Таблице 2.

Таблица 2

Категории клиентов роллердрома и возможные методы воздействия

Категория	Методы воздействия
Вообще не любят кататься на роликах	часть бесперспективные клиенты, часть можно переубедить, стимулировав пробные покупки
Никогда не пробовали кататься на роликах либо пробовали, но не определились, нравится им или нет	нужно стимулировать пробные закупки, привлечь интерес к роликам, например путем большого роллерного фестиваля или мероприятия
Пробовали кататься, но не понравился конкретный роллердром	необходимо выяснить причины недовольства и устранить их, если они обоснованные; либо переубедить в их безосновательности, если они необоснованные
Катаются иногда (особого интереса не испытывают либо охладели к данному виду спорта)	возможно воздействовать путем пробуждения интереса
Регулярно катаются	стимулировать интерес к роликам, как к виду спорта, заинтересовывать переходить на профессиональный уровень
Фанаты	Создать и поддерживать субкультуру роллерного движения, содействовать участию и проведению фестивалей, соревнований и мастер-классов

Проведенное описание исследования предприятия сферы развлечений и отдыха имеет серьезное теоретическое обоснование и реальную прикладную ценность. Включенные в план виды исследований позволяют дать объективную оценку клиентоориентированности предприятия, оценить его рыночную позицию и определить возможные направления развития. Проведение данного исследования на базе реального предприятия позволило получить ценные выводы и выдвинуть обоснованные рекомендации, которые были одобрены для внедрения руководством предприятия. В рамках данной работы осознанно давалось общее описание исследования, не раскрывались конкретные полученные результаты, поскольку они на сегодняшний день являются коммерческой тайной.

Считаем целесообразным расширять сферу применения данной методики исследования за счет проведения исследований на роллердромах в других городах и адаптировать ее под специфику иных предприятий сферы развлечений и отдыха.

Литература

- [1] Кассин К.П. (2009). *Внутренний маркетинг как инструмент обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг гостеприимства*, Москва, 187, 89-96.
- [2] Новаторов Э.В. (2006). Аудит внутреннего маркетинга методом "важность – исполнение". *Маркетинг в России и за рубежом*, 3, 44-50.
- [3] Лавлок Кристофер (2005). *Маркетинг услуг персонал, технология, стратегия*, Издательский дом "Вильямс", Москва, 1008, 202-206.
- [4] Манн И., Трусин Д. (2014). *Точки контакта. Простые идеи для улучшения вашего маркетинга*, Манн, Иванов и Фербер, Москва, 156с.
- [5] Масааки Имаи (2005). *Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний*, Альпина Бизнес Букс, Москва, 274, 24-39.

**ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ:
СЧЕТОВОДНА ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА, СЧЕТОВОДНИ
СТАНДАРТИ, ФИНАНСОВ ОДИТ, КОНТРОЛНИ СИСТЕМИ
И ВЪТРЕШЕН КОНТРОЛ**

**THEMATIC SECTION:
ACCOUNTING POLICY AND PRACTICE, FINANCIAL AUDIT,
CONTROLLING SYSTEMS AND INTERNAL CONTROL**

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENT

ОСНОВНИ ИЗИСКВАНИЯ НА ДИРЕКТИВА 2014/56/ЕС И РЕГЛАМЕНТ 537/2014 г. И ПРОБЛЕМИ ПРИ ТЯХНОТО ТРАНСПОНИРАНЕ В Р БЪЛГАРИЯ	175
проф. д-р Снежана Башева, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС д-р Росен Петков, асистент в катедра "Икономика и бизнес", Lehman College (CUNY), Ню-Йорк, САЩ	
ЗА НЕОБХОДИМОСТТА ОТ АДАПТИРАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР КЪМ ИЗИСКВАНИЯТА НА МССПС	189
проф. д-р Даниела Фесчиян, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ЕДИН МОДЕЛ ЗА АНАЛИЗ НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА БАЗА РАЗХОДИ ЗА ЖИВ ТРУД	197
проф. д-р Кръстьо Чуков, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ЗА ПРАВОТО КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА РЕАЛИЗАЦИЯ НА ФУНКЦИИТЕ НА КОНТРОЛА В СОЦИАЛНОТО УПРАВЛЕНИЕ	204
доц. д-р Емил Асенов, катедра "Финансов контрол", УНСС	
ВАЖНИ АСПЕКТИ НА НОВОТО СЧЕТОВОДНО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО В БЪЛГАРИЯ	211
доц. д-р Бойка Брезоева, д.е.с., катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ИЗПОЛЗВАНЕ НА ОБЛЕКЧЕНИЯТА ПРИ СЪСТАВЯНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ	219
доц. д-р Али Вейсел, д.е.с., рег. одитор, преподавател във ВУЗФ – София	
АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА ПРОДАЖБИТЕ	225
доц. д-р Росица Иванова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
СЧЕТОВОДНИ ПРАКТИКИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР ПРИ ОТЧИТАНЕ ФИНАНСИРАНЕТО И ИЗГРАЖДАНЕТО НА ОБЕКТИ – СЪВМЕСТНИ СЪОРЪЖЕНИЯ НА НАТО В Р БЪЛГАРИЯ	233
доц. д-р Десислава Йосифова, Висше училище по застраховане и финанси, катедра "Счетоводство и контрол",	
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И ВЫБОРУ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВО-УСТОЙЧИВОЙ РАБОТЫ БАНКА	242
Кондиус Инна Степановна, доц., к.э.н., Луцкий национальный технический университет	
ФИНАНСОВИ ИЗМАМИ И ПРЕСТЪПЛЕНИЯ, СВЪРЗАНИ С ЕЛЕКТРОННИ ПЛАТЕЖНИ ИНСТРУМЕНТИ И ОТРАЖЕНИЕТО ИМ В СЧЕТОВОДСТВОТО НА БАНКИТЕ	251
доц. д-р Мая Янкова Начкова, д.е.с., регистриран одитор, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
THE RUSH TO EROSION OF "PRUDENCE" IN ACCOUNTING ARE THE ACCOUNTING STANDARD SETTERS CONCERNED WITH THE VIEWS OF ACADEMICS OR IS IT JUST A RHETORICAL QUESTION	256
Associate Professor Hristina Oreshkova, Ph.D., University of National and World Economy, Sofia, Finance and Accountancy Faculty, Department of Accounting and Analysis	
ТРАНСФЕРНОТО ЦЕНООБРАЗУВАНЕ В РАМКИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ – СЪВРЕМЕННИ ИЗИСКВАНИЯ И ПРОБЛЕМИ	266
доц. д-р Диана Петрова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ИНОВАЦИИ И ИНТЕЛЕКТУАЛНА СОБСТВЕНОСТ – СЧЕТОВОДНИ АСПЕКТИ	273
доц. д-р Румяна Пожаревска, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К УЧЕТУ МАРКЕТИНГОВЫХ РАСХОДОВ И РАСХОДОВ НА СБЫТ	280
Талах Т. А., доц., к.э.н., Луцкий национальный технический университет, Украина	
БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА "ФИНАНСОВО-СТОПАНСКИ БИЗНЕС АНАЛИЗ"	285
доц. д-р Марко Тимчев, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
АКТУАЛНИТЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ	295
Ткачук Ирина, доц., к.э.н., Луцкий национальный технический университет	
ОБЛЕКЧЕНИЯТА ЗА МАЛКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ИЛИ ПОСТИГНАТА ЦЕЛ	300
гл. ас. д-р Мария Маркова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
СИСТЕМАТА ЗА ОБЖАЛВАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ В БЪЛГАРИЯ КАТО ФОРМА НА ВЪНШЕН КОНТРОЛ	305
гл. ас. д-р Миглена Павлова, Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ОБЛЕКЧЕНИЯ ЗА МАЛКИЯ БИЗНЕС ПРИ ИЗГОТВЯНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ СПОРЕД НОВИЯ ЗАКОН ЗА СЧЕТОВОДСТВО	312
гл. ас. д-р Атанаска Филипова-Сланчева, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ЕФЕКТЪТ НА РИСКОВО БАЗИРАНИЯ ПОДХОД ЗА ИЗМЕРВАНЕ НА КАПИТАЛА И ОЦЕНКА НА РИСКА ОТ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТ НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ	318
ас. д-р Радка Андасарова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ПРОМЕНИТЕ В БЪЛГАРСКИТЕ СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ С ОГЛЕД ХАРМОНИЗИРАНЕТО ИМ С ЕВРОПЕЙСКОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО	322
ас. д-р Борислав Боянов, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
УПРАВЛЕНСКО РЕШЕНИЕ ПРИ ИЗВЕЖДАНЕ НА СПРАВЕДЛИВАТА СТОЙНОСТ НА НЕМАТЕРИАЛНИ АКТИВИ	327
ас. д-р Калина Кавалджиева, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ПОДГОТОВКА И ПЛАНИРАНЕ НА ВЪНШНА ОЦЕНКА НА КАЧЕСТВОТО НА ВЪТРЕШНИЯ ОДИТ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР	337
ас. д-р Ина Лечева, катедра "Финансов контрол", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДЕН МЕНИДЖМЪНТ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ	344
ас. д-р Николина Николова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ДАНЪК "УИКЕНД" ВЕРСИЯ 2016: ПОВЕЧЕ КОНТРОЛ ИЛИ САМОКОНТРОЛ	350
ас. д-р Георги Ранчев, катедра "Финансов контрол", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ОДИТОРСКАТА ПРОФЕСИЯ ВЪВ ВРЪЗКА С ТРАНСПОНИРАНЕТО НА ДИРЕКТИВА 2014/56/ЕС И РЕГЛАМЕНТ 537/2014	356
Явор Башев, докторант, Висше училище по застраховане и финанси Кирил Башикаров, докторант, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
МОДЕЛ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ НА ДОСТАТЪЧНОСТТА НА ОПОВЕСТЯВАНЕТО НА ОПЕРАЦИИТЕ С ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ В БАНКИТЕ	365
Ясен Даскалов, докторант, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	

ПРОБЛЕМИ С ОБЕКТИВНОСТТА, БЕЗПРИСТРАСТНОСТТА, НЕЗАВИСИМОСТТА И КОНФЛИКТА НА ИНТЕРЕСИ ПРИ ОДИТИРАНЕ НА ПРОЕКТИ, ФИНАНСИРАНИ ОТ ЕВРОПЕЙСКИ ПРОГРАМИ И ПРОЕКТИ	372
Мартин Танчев, докторант, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	

ОСНОВНИ ИЗИСКВАНИЯ НА ДИРЕКТИВА 2014/56/ЕС И РЕГЛАМЕНТ 537/2014Г. И ПРОБЛЕМИ ПРИ ТЯХНОТО ТРАНСПОНИРАНЕ В Р БЪЛГАРИЯ^{*,**}

Abstract

The global financial crisis has put the issue of quality financial audit market concentration of audit services and auditor independence and logically led to accelerate the reform process in this area. Historically the beginning of reforms in the implementation of audit services was launched in 2010 with the consultation organized by the European Commission in the form of a Green Paper entitled "Politics in the audit: lessons from the crisis. In November 2011 the European Commission published its proposals, including the option of revision of the Directive on Statutory Audit (2006/43 (EC), applicable to all statutory audits in the European Union and Regulation applicable only to statutory audits of companies operating in the public interest. The adopted Directive amends Directive on Statutory Audit (2006/43 (EC) and it contains requirements that govern each binding statutory audit in the European. Directive contains certain requirements applicable only to companies operating in the public interest and relating to audit committees. For its part Regulation contains additional requirements that relate specifically to the mandatory statutory audits of companies operating in the public interest, in addition to those set out in the Directive. The aim of the article is to mark the essential requirements and new developments in the field of auditing laid down in the Directive and the Regulation and to outline the main areas of concern in relation to their transposition in Bulgaria.

Резюме

Световната финансова криза постави въпроса за качеството на финансовия одит, пазарната концентрация на одиторските услуги и одиторската независимост и логически доведе до ускоряване на процеса на реформи в тази област.

Началото на реформите в осъществяването на одиторските услуги в Европа започна през 2010 г. с проведени консултации, организирани от Европейската комисия под формата на Зелена книга, с наименованието "Политиката в областта на одита: поуки от кризата"[1]. Една година по-късно Европейската комисия публикува вариант на преработка на Директивата относно задължителния одит (2006/43/ЕО)[2], приложима по отношение на всички задължителни одити в Европейския съюз и Регламент[3], приложим по отношение на задължителния одит на предприятия, извършващи дейност от обществен интерес.

През 2014г. окончателната Директива 2014/56/ЕС[4] и Регламент 537/2014[3] бяха съгласувани и публикувани в Официалния вестник (ОВ) на ЕС. Страните се договориха законодателството да се прилага във всички държави – членки на Европейския съюз, включително и тези от Европейското икономическо пространство, а именно Исландия, Лихтенщайн и Норвегия. Държавите членки в срок от две години след влизане в сила на Директива 2014/56/ЕС трябва да транспонират изискванията на Директивата в своето национално законодателство. Така се гарантира последователно хармонизиране и еднакво прилагане на правилата от всички. Регламент 537/2014 влиза в сила двадесет дни след публикуването му в Официалния вестник, но доколкото той прави препратки към Директива 2014/56/ЕС е налице двегодишна отсрочка по отношение на разпоредби, съдържащи се в него. Изключение правят разпоредбите относно задължителната ротация на одиторските фирми, които влизат в сила незабавно, но с механизми за преход.

Директива 2014/56/ЕС представлява подобрен вариант на Директива 2006/43/ЕО относно задължителния одит и в нея се съдържат изисквания, които регулират всеки задължителен законов одит в Европейския съюз. Директивата съдържа и определени изисквания, приложими единствено по отношение на предприятията, извършващи дейност от обществен интерес и отнасящи се до одитните комитети. От своя страна Регламент 537/2014 съдържа допълнителни изисквания, които се отнасят кон-

* Проф. д-р Снежана Башева, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, snejanabacheva@hotmail.com

** Д-р Росен Петков, асистент в катедра "Икономика и бизнес", Lehman College (CUNY), Ню Йорк, САЩ

кретно до задължителния законов одит на предприятията, извършващи дейност от обществен интерес, в допълнение към тези, изложени в Директивата.

Целта на статията е да се направи сравнителен анализ между двете директиви, да се изследват новите моменти в областта на одита, които се съдържат в Директива 2014/56/ЕС и Регламент 537/2014, и да се очертаят основните проблемни области във връзка с транспонирането на двата документа в Р България.

Ключови думи

Директива 2014/56/ЕС , Регламент 537/2014, независим финансов одит, одитни комитети, съвместен одит

1. Основни изисквания на Одитната Директива за извършване на независим финансов одит

Новите моменти, включени в Директива 2014/56/ЕС, се отнасят основно до: дефиницията за предприятия, извършващи дейност от обществен интерес; разпоредбите относно независимостта и обективността на одитора; организацията на одитора и одиторската работа; подобряването на качеството на одиторската работа ; изискванията във връзка с наказания и санкции на одиторите; механизма за приемане на международни одиторски стандарти на ниво Европейски съюз; публичното докладване от страна на одитора и допълнителните изисквания по отношение на одитните комитети на предприятията, извършващи дейност от обществен интерес.

Това, което прави на пръв поглед впечатление е, че в Директива 2014/56/ЕС в сравнение с предходната дефиниция за предприятия от обществен интерес е разширена и вече към тях се отнасят предприятия, които:

- се регулират от законодателството на държава членка и чиито прехвърлими ценни книжа са допуснати до търговия на регулиран пазар, в която и да е държава членка по смисъла на член 4, параграф 1, точка 14 от Директива 2004/39/ЕО;

- са кредитни институции, дефинирани в член 43, параграф 1, точка 1 от Директива 2013/36/ЕС на Европейския парламент и на Съвета, различни от споменатите в Член 2 от посочената директива;

- (а) са застрахователни предприятия по смисъла на член 2, параграф 1 от Директива 91/674/ЕИО; или

- са определени от държавите членки като дружества, извършващи дейност в обществен интерес, например предприятия, които имат голяма обществена значимост поради характера на стопанската си дейност, своя размер или броя на служителите.

В Р България определението за предприятие от обществен интерес се съдържа в Закона за счетоводството. Интересно е, че освен качествени критерии, определението включва и количествени, което прави дефиницията донякъде уникална. Това може да се обясни единствено с желанието на Законодателя да отчете спецификата на икономическата среда в Р България.

В Директива 2014/56/ЕС се запазват фундаменталните концепции за обективност и независимост на одитора, които са регламентирани в Директива 2006/43/ЕО. Това е напълно обяснимо, като се има предвид, че те представляват основата върху която се изгражда скелета на одиторските услуги и независимия финансов одит. Изискването задължителният одитор или одиторското предприятие да въведат подходящи предпазни мерки с цел свеждане до минимум на заплахите пред своята независимост остава. Запазена е и отговорността на одитора или одиторското предприятие за разработване, въвеждане и прилагане на съответни мерки за гарантиране и запазване на тяхната независимост. Задължителният одитор или одиторското предприятие преди да приемат одиторския ангажимент, задължително следва

да оценят и документират определени индикатори за независимост[2]. Те напълно съответстват на изискванията, съдържащи се в Директива 2006/43/ЕО относно задължителния одит. Задължителният одитор или одиторско предприятие преценяват: дали има заплахи за тяхната независимост и какви предпазни мерки са приложени за намаляване или елиминиране на тези заплахи; дали разполагат с компетентни служители, време и ресурси, необходими за извършване на задължителния одит по подходящ начин; подбора и одобряването на ключовия съдружник, отговорен за одита като задължителен одитор в държавата членка.

Новият момент, заложен в Директива 2014/56/ЕС (Член 22а, Директива 2014/56/ЕС) е, че изискването за независимост от одитираното предприятие се поставя не само по отношение на задължителния одитор и одиторското предприятие, но и по отношение на "всяко физическо лице, което е в състояние пряко или косвено да повлияе върху резултатите от задължителния законов одит"[2]. В Директивата конкретно е поставен въпросът за независимостта във връзка със случаите, в които одитираното предприятие наема по трудово правоотношение бивши задължителни одитори, които са предоставяли услугите си по време на ангажимента за одит. В нея е регламентирано изискването, докато не измине поне една година, след като бившият одитор е участвал в ангажимента за одит, да не изпълнява определени функции в одитираното предприятие. По конкретно такива са: да заема ключови ръководни позиции, да бъде член на одитния комитет или на органа, изпълняващ равностойни функции, да бъде неизпълнителен член на административен орган или член на надзорен орган. Периодът на ограниченията се удължава на две години по отношение на задължителни одитори и ключови съдружници, отговорни за одита на предприятия, извършващи дейност от обществен интерес.

За разлика от Директива 2006/43/ЕО, която не съдържа конкретни изисквания относно вътрешната организация и организацията на работа на задължителния одитор или одиторското предприятие, в Директива 2014/56) ЕС са включени два нови члена, поставящи нови изисквания пред задължителния одитор относно[2]:

- запазване на обективността и независимостта;
- разработване и въвеждане на механизъм за ефективен вътрешен контрол върху качеството, неговото текущо наблюдение и оценяване;
- гарантиране, че възлагането на дейности на външни изпълнители не ограничава възможността компетентните органи да осъществяват надзор върху тях;
- документиране и справяне със случаи, които биха могли да окажат влияние върху почтеността;
- разработване и установяване на политики за изпълнение на задължителния одит и управление на одиторското досие;
- гарантиране на приемственост и регулярност на извършваните дейности по задължителен законов одит; и
- гарантиране адекватност на политиките във връзка с възнагражденията, включително участие в разпределението на печалбата.

Съгласно Директива 2014/56) ЕС за всеки одиторски ангажимент се назначава поне един ключов съдружник, отговорен за одита. Той взема активно участие в извършването на одита. На ключовия съдружник следва да бъдат осигурени адекватни ресурси и компетентен персонал. Документът съдържа също и условия, отнасящи се до (Член 24б, Директива 2014/56/ЕС) [4]: гарантирането на независимостта и компетентността на ключовия съдружник, отговорен за одита; процедурата по документиране и докладване на нарушения и жалби; поддържането и съдържанието на клиентската документация и одиторското досие.

В духа на Директива 2006/43/ЕС новата Директива изисква всеки задължителен законов одит в рамките на Европейския съюз да бъде извършван в съответствие с Международните одиторски стандарти, приети от Европейската комисия. В Директива 2014/56/ЕС. се посоч-

ва, че:... "Международни одиторски стандарти" означават Международните одиторски стандарти (МОС), Международният стандарт за контрол върху качеството (МСКК 1) и други, свързани с тях стандарти, издадени от Международната федерация на счетоводителите (IFAC) чрез Съвета по международни одиторски стандарти и стандарти за изразяване на сигурност (СМОССИС)" (Член 26 (2), Директива 2014/56/ЕС) [4]. Запазена е възможността, предоставена на държавите членки, да прилагат национални одиторски стандарти, разглеждани теми, които не са обхванати от Международните стандарти, приети от Европейската комисия.

По отношение на прегледите за гарантиране на качеството в Директива 2014/56/ЕС няма съществени изменения в сравнение с Директива 2006/43/ЕО. Остава изискването всяка държава членка да разработи и въведе система за гарантиране на качеството, която да съответства на минималните критерии, изложени в Директивата. Нов момент е, че Директивата включва базиран на риска анализ, който да определи честотата на прегледите за гарантиране на качеството (Член 29 (1), Директива 2014/56/ЕС) [4]. С това се дава преимущество на рисков базиран подход при определяне на извадките за преглед на качеството. Независимо от това прегледите за гарантиране на качеството трябва да бъдат извършвани като минимум на всеки шест години. Директива 2014/56/ЕС съдържа допълнителни изисквания относно лицата, извършващи прегледи за гарантиране на качеството, като (Член 29 (2), Директива 2014/56/ЕС)[4]: наличие на професионално образование, подходящ опит и специално обучение; да са изминали минимум три години от каквото и да е свързване на лицето, извършващо прегледа, със задължителния одитор или одиторско предприятие, които са обект на преглед, и да не е налице конфликт на интереси между лицето, извършващо прегледа, и задължителния одитор или одиторско предприятие, които са обект на преглед.

Директива 2014/56/ЕС дава възможност гарантирането на качеството, както и разследванията и санкциите да са обект на делегиране на професионални организации. Директивата относно задължителния одит от 2006 г. постави изискването всяка държава членка да организира системата за надзор, като отговорността за осъществяването на надзора следва да бъде делегирана на компетентен орган. Като ръководни членове на този орган могат да вземат участие лица, които не упражняват одиторска професия. Директива 2014/56/ЕС допуска професионални счетоводители и одитори на публична практика и експерти да бъдат призовавани да съдействат на компетентния орган при изпълнение на специфични задачи, без да участват във вземането на каквито и да е решения. Вменено е изискването Компетентният орган да носи крайната отговорност за надзора над: одобряването и регистрирането на задължителните одитори и одиторски предприятия; приемането на стандарти (за професионална етика, вътрешен контрол върху качеството в одиторските фирми и одит) и продължаващото обучение, системата за гарантиране на качеството, системите за разследване и административно налагане на дисциплинарни мерки.

Компетентният орган може да делегира, която и да е от неговите задачи на други органи или организации, определени, или по друг начин оправомощени по закон, да изпълняват такива задачи (Член 32 (4б), Директива 2014/56/ЕС)[4]. При делегиране на правомощия се посочват конкретно условията, при които се извършва това делегиране и задачите, които се делегират, като се избягва конфликт на интереси. Директивата дава възможност Компетентният орган да може да възстановява своите правомощия във всеки отделен случай.

В Директива 2014/56/ЕС са запазени изискванията относно Одитните Комитети, като са разширени функциите, възложени на тях. По конкретно като функции се включват (Член 39 (6), Директива 2014/56/ЕС)[4]:

- информиране на административния или надзорния орган на одитираното предприятие за резултатите от задължителния законов одит и обясняване на приноса му за интегритета на финансовите отчети;

- осъществяване на текущо наблюдение върху процеса на финансово отчитане и предоставяне на препоръки;
- осъществяване на текущо наблюдение на ефективността на вътрешния контрол върху качеството и системата за управление на риска;
- осъществяване на текущо наблюдение върху процеса на одит на задължителните или консолидираните финансови отчети, основно констатациите и заключенията;
- осъществяване на преглед и текущо наблюдение върху независимостта на задължителния одитор; и
- отговорност за процедурата за избор на задължителен одитор или одиторска фирма.

Директива 2014/56/ЕС изисква държавите членки да гарантират, че всяко предприятие, извършващо дейност от обществен интерес, има одитен комитет (Член 39 (1), Директива 2014/56/ЕС) [4]. От задължението да имат одитен комитет могат да бъдат освободени одитирани предприятия, които са например: малко или средно предприятие и функциите на одитния комитет се изпълняват от административен или надзорен орган; предприятие, извършващо дейност от обществен интерес с орган, изпълняващ равностойни функции на одитен комитет в съответствие със законови разпоредби в държавата членка, в която е регистрирано одитираното предприятие.

Запазено е изискването за допустимост поне един член на одитния комитет да има компетентност в областта на счетоводството и одита, а самото изискване за независимост е направено по-ограничително, доколкото не "поне един", а "мнозинството" от членовете трябва да са независими от одитираното предприятие.

2. Основни моменти, регламентирани в Регламента за задължителен одит

Регламент 537/2014 се прилага само по отношение на одита на предприятия, извършващи дейност от обществен интерес. В него се съдържат постановки, отнасящи се до: ограниченията върху предоставянето на услуги, различни от одита; изискванията за задължителната ротация на одиторските предприятия; комуникацията от страна на одитора по отношение на предприятията, извършващи дейност от обществен интерес; надзора над одиторите и одиторските фирми на ниво Европейски съюз и учредяване на нов орган – Комитет на европейските органи за надзор над одиторите (СЕАОВ).

С Регламент 537/2014 се въвежда списък на забранени услуги, различни от одита. Съгласно документа забраната важи за срока между началото на одитирания период и датата на издаване на одиторския доклад, както и в непосредствено предшестващата финансова година по отношение на услуги, свързани с вътрешния контрол. В Член 5 на Регламент 537/2014 са посочени следните забранени услуги: данъчни услуги, отнасящи се до изготвяне на данъчни формуляри, данъци върху разходите за труд, митнически сборове, идентифициране на публични субсидии и данъчни стимули, съдействие по отношение на данъчни проверки/ревизии от страна на данъчните органи, изчисляване на преки и непреки данъци и отсрочени данъци, предоставяне на данъчни консултации; услуги, които предполагат вземане на каквото и да е участие в ръководството или вземането на решения в одитираното предприятие; водене на счетоводство и изготвяне на счетоводна документация и финансови отчети; услуги, свързани с разчети за трудови възнаграждения; разработване и внедряване на процедури за вътрешен контрол или управление на риска, или на технологични системи за финансова информация; услуги по оценяване; правни услуги; услуги, свързани с функцията "вътрешен одит" на одитираното предприятие; услуги, свързани с финансирането, структурирането и разпределението на капитала и инвестиционната стратегия на клиента за одит; стимулиране на продажбите, търгуване или поемане на акции или дялове в одитираното предприятие; услуги, свързани с човешки ресурси, като например подбор и наемане на пер-

сонал на високи управленски нива, структуриране на организацията или контрол върху разходите.

Държавите членки имат възможност да разширят списъка на забранените услуги. При определени условия Регламент 537/2014 предоставя на държавите членки възможност да разрешат услуги като: данъчни услуги, отнасящи се до изготвяне на данъчни формуляри, идентифициране на публични субсидии и данъчни стимули, съдействие по отношение на данъчни проверки/ревизии от страна на данъчните органи, изчисляване на преки и непреки данъци и отсрочени данъци; услуги по оценяване.

Важно място в Регламента е отделено и на комуникацията от страна на одитора, както външна – с одиторския доклад (Член 10, Регламент 537/2014г.) [3], така и вътрешна – с доклада до одитния комитет (Член 11 ,Регламент 537/2014г.) [3] на предприятието, извършващо дейност от обществен интерес. Съгласно Регламент 537/2014 одиторският доклад на предприятията, извършващи дейност от обществен интерес, трябва да отговаря и на следните допълнителни изисквания:

- изявление, посочващо от кого или от кой орган е назначен одиторът или одиторското предприятие;
- изявление, посочващо датата на назначаване и срока на цялостния непрекъснат ангажимент, включително предходни подновявания и преназначения на одитора;
- одиторското мнение следва да бъде подкрепено от описание на най-значителните оценени рискове от съществени отклонения, както и обобщение на предприятиите от одитора процедури в отговор на тези рискове и когато е уместно, ключовите наблюдения, произтичащи от тези рискове;
- обяснение относно степента, в която е сметено, че задължителният законов одит е бил в състояние да разкрие нередности, включително измама;
- потвърждение, че одиторското мнение е в съответствие с допълнителния доклад до одитния комитет;
- декларация, че нито една от забранените услуги, различни от одита, не е предоставяна на одитираното предприятие и че независимостта на одитора е била запазена.

Директивата за задължителния одит от 2006 г. наложи изискването за допълнителен доклад до Одитния комитет във връзка с одита на предприятие, извършващо дейност от обществен интерес. Регламент 537/2014 включва допълнителни изисквания към съдържанието на този доклад, като:

- описание на честотата и естеството на комуникацията между задължителния одитор или одиторското предприятие и Одитния комитет, ръководството и/или надзорния съвет, включително датите на срещите;
- описание на използваната методология, включително кои елементи от баланса са били директно проверени и потвърдени и кои са били базирани на тестване на системите и спазването на изискванията;
- описание на количественото ниво на същественост, приложено при изпълнение на задължителния законов одит по отношение на финансовия отчет като цяло, и ако е приложимо, нивото или нивата на същественост по отношение на конкретни класове сделки и операции, салда по сметки и оповестявания;
- обяснение на преценките за събития или условия, идентифицирани в хода на одита, които биха могли да породят значителни съмнения относно способността на предприятието да продължи да функционира като действащо предприятие и дали те представляват съществена несигурност;
- доклад относно съществени недостатъци във вътрешната система за финансов контрол, както и в системата на счетоводно отчитане. За всеки съществен недостатък допълнителният доклад следва да посочва дали ръководството е отстранило въпросния недостатък;

- доклад относно идентифицираните в хода на одита съществени въпроси, отнасящи се до действително или подозирано неизпълнение на изискванията на законодателството и нормативните разпоредби или на устава, доколкото се счита, че те са уместни, за да може Одитният комитет да изпълни задачите си;

- оценка на методите за оценяване, приложени спрямо различните статии на годишния счетоводен отчет или на консолидирания счетоводен отчет, включително ефекта от промяна в тези методи;

- доклад относно съществени затруднения, с които одиторът се е сблъскал в хода на одита, важни въпроси, произтичащи от одита, които са били обсъдени или са били обект на кореспонденция с ръководството, и каквито и да е други въпроси, произтичащи от задължителния законов одит, които според професионалната преценка на задължителния одитор са съществени за надзора над процеса на финансово отчитане.

Постановката, че част от комуникацията от страна на одитора представлява и докладът за прозрачност се запазва. Изискванията във връзка със съдържанието на доклада за прозрачност са регламентирани в Директивата относно задължителния одит от 2006 г. и остават непроменени. От Регламент 537/2014 произтичат само някои допълнителни точки, например оповестяване на общия оборот на мрежата и декларация за независимостта на фирмата (Член 13, Регламент 537/2014 г.) [3].

Един от най-важните въпроси включени в Регламент 537/2014, е въпросът за продължителността на ангажимента за одит. Регламентът определя максимална продължителност на ангажимента за одит от десет години, а минимална от една година. Държавите членки имат възможност за избор по отношение на тези срокове в следните граници:

- те могат да определят срока на минималната продължителност на повече от една година; и

- те могат да определят срока на максималната продължителност на по-малко от десет години.

Регламент 537/2014 предоставя на държавите членки и две възможности за удължаване срока на максималната продължителност на ангажимент за одит. Това може да стане чрез налагане на "публична тръжна процедура" или "съвместен одит". Реализирането на един от тези подходи може да доведе до определяне на срока на максималната продължителност на ангажимента за одит на (Член 17 (4), Регламент 537/2014 г.) [3]:

- общ период от 20 години, но само ако след изтичане на първия десетгодишен период (или по-кратък срок по решение на държавата членка) се проведе публична тръжна процедура;

- общ период от 24 години, но само ако двама одитори – т.е. посредством съвместен одит – бъдат назначени едновременно след изтичане на първия десетгодишен период и те представят съвместен доклад.

Регламент 537/2014 определя период на "изчакване", по време на който задължителният одитор, одиторското предприятие или член на тяхната мрежа не следва да извършват задължителен законов одит на същото предприятие, извършващо дейност от обществен интерес, след изтичане на срока на максималната продължителност на ангажимента. Този период е четири години.

Прилагането на **съвместен одит** е една от най-проблемните и най-малко изследвани области. В "Зелената книга" за първи път официално се постави въпросът за съвместния одит, независимо че той е известен и се прилага в редица страни по света, като [5]: Дания, Франция, Алжир, Канада, Конго, Индия, Кувейт, Тунис, Южна Африка и др. Характерно за съвместния одит е, че той може да се прилага по силата на нормативен акт както задължително, така и доброволно, но винаги се отнася до одитирането на компании листвани на борсата от финансовия и нефинансов сектор. Например през периода 1930-2004 г. в Да-

ния компаниите, листвани на борсата, задължително се одитират от двама одитори, като те носят солидарна отговорност. Не е приет регламент, в който да се посочва как се разпределят одиторските разходи и одиторската работа между участниците в съвместния одит. През 2004г. се приема закон, който слага край на задължителния съвместен одит, а мотивът за това са необосновано високите одиторски разходи. Франция е една от малкото страни в света, където съществува дългосрочна традиция за прилагане на доброволен съвместен одит за компаниите, които изготвят консолидирани финансови отчети. Прието е двамата одитори да издават общ одиторски доклад и да носят солидарна отговорност. Ако има някакво различие в мнението, това също се представя и оповестява в одиторския доклад. Като недостатъци на системата на съвместен одит се изтъкват неспособността да се осигури колегиалност; възникване на редица практически трудности при разпределянето на одиторските задачи и приемането на обща одиторска програма[5]. Подобен модел на съвместен одит се прилага и в Тунис, което е обяснимо от исторически аспект. Такъв е случаят и за Алжир, където от 2003 г. одитът на финансовите институции се извършва от двама одитори, което е задължително, а е доброволно за останалите компании. В Канада на съвместния одит се гледа като средство малките одиторски предприятия да имат достъп до добрите практики и до опита на компаниите от Голямата четворка. На системата на съвместен одит се гледа и като на средство, което е предпазило банковата система на Канада от фалит. Към момента системата на съвместен одит в Канада се прилага доброволно. Интерес представлява практиката в Индия, където също се прилага системата на съвместен одит, а в одиторските стандарти е разписана подробна методология на одиторската работа, включително разпределянето на одиторската работа по обекти. Прието е двамата одитори да издават един доклад, а ако имат различия, се издават два.

В Южна Африка[5] има регламентация за прилагане на съвместен одит от 1973 г., като от 2003 г. той е задължителен само за банките. За другите финансови институции той е доброволен. В Швеция[5] до 2006 г. съвместният одит е бил задължителен. Сега той се препоръчва за банки и застрахователни компании. Може да се направи изводът, че съвместният одит не е непозната практика, а се е наложил в редица страни. За някои от тях обаче задължителното прилагане на съвместния одит вече е отменено и е заменено с доброволно. За компаниите, където е въведен като доброволен (страните от ЕС) той не се прилага често.

Направеният преглед[5] на съществуващите към настоящия момент изследвания показва, че:

- е налице малък брой емперични изследвания на упражняването на съвместен одит;
- няма достатъчни емперични доказателства, че съвместният одит винаги води до подобряване качеството на одиторските услуги;
- съвместният одит потенциално може да доведе до увеличаване на конкуренцията сред одиторските предприятия, като малките одиторски практики разширят своите пазарни дялове;
- влиянието на по-малката пазарна концентрация върху качеството на одита не е ясно демонстрирана;
- води до увеличаване на стойността на одиторските услуги;

Определено според нас последващи изследвания върху съвместния одит са нужни, за да има повече аргументи в полза или срещу прилагането на съвместния одит в Р България. Не трябва да се забравя, че различните одиторски предприятия ще имат различен поглед върху съвместния одит и различни интереси и всяка група ще изхожда от своите интереси. По-голяма е вероятността компаниите от Голямата четворка да са срещу съвместния одит, което ще бъде продиктувано от по-малките хонорари, които ще получат, както и от липсата на

ясна картина за отговорностите на двамата одитори и за ползите. Докато вторите по големина одиторски предприятия ще бъдат за съвместния одит, основно по качествени причини.

Прилагането на съвместния одит е свързано с решаването на редица въпроси. Например такъв е въпросът за самата същност на този одит. Това, което се приема от всички е, че той се извършва от двама одитори, които споделят взаимно своите усилия, имат солидарна отговорност и издават един доклад. При него планирането на одита, осъществяването на одиторските процедури и цялата одиторска работа се координират и разпределят между двамата. Той се отличава от т. нар. двоен одит. При двойния одит одиторската работа се извършва два пъти и има две одиторски мнения. Той е различен и в случая, когато двама партньори от една и съща фирма подписват одиторския доклад. Донякъде на съвместния одит може да се гледа и като на средство за създаване на одиторски консорциуми. Възниква въпроса дали това е така и дали на съвместния одит трябва да се гледа като на одиторски консорциум. Според нас не би трябвало, доколкото при него не се предполага дефиниране на водеща компания и налагане на доминант във взаимоотношенията. Не би трябвало да има ограничение в броя на одиторските предприятия, които осъществяват един съвместен одит. Например във Франция обикновената практика е съвместният одит да включва повече от две одиторски предприятия.

Друг проблемен въпрос, свързан със съвместния одит, е как да се разпределя одиторската работа и каква методологията да бъде приета и използвана от двамата одитори. Няма единен подход в това отношение. Малко са страните, където има разписана ясна процедура за прилагане на съвместен одит на практика. Според нас това безспорно ще води до трудности при разпределянето на одиторските задачи между участниците в одита, координирането на работата и осъществяване на ефективен контрол. При липса на балансирано разпределяне на одиторската работа единият от одиторите може да се превърне в доминиращ фактор, което от своя страна ще води до неефективен съвместен одит.

Проблем възниква и когато мнението на единия от двамата одитори се различава. Възможни са две решения или конкретно оповестяване на различието в издадения доклад (както е във Франция) или издаване на два доклада (както е в Индия/).

На съвместния одит се гледа и като на средство за намаляване на пазарната концентрация на одиторските услуги и възможност за навлизането на малки одиторски предприятия. Включването на малки предприятия в съвместния одит поражда въпроса доколко е възможна комбинацията между малко и голямо одиторско предприятие. Отговорът според нас зависи от предприятието, което ще бъде одитирано, и не може да бъде универсален. Според нас това е и причината в Директивата да няма специално изискване съвместният одит да се извършва само между големи одиторски предприятия. Проблемите ще възникнат, когато се одитират големи компании с много клонове и разнородни бизнеси. В тези случаи едно малко одиторско предприятие няма да може да извърши ефективен съвместен одит, тъй като няма да разполага с необходимите ресурси, за да направи одита. Отгук малкото одиторско предприятие няма да осъществи балансиран одит и единият одитор ще се превърне в доминиращ. Това от своя страна логически ще доведе до съвместен одит в комбинацията – голямо одиторско предприятие – голямо одиторско предприятие. Може да направим извода, че съвместният одит крие потенциални неочаквани ограничения върху избора на одитор особено в отрасли, където броят на специалистите е ограничен. От написаното дотук може да се направи извода, че дилемата не е за или против съвместния одит, а дали той да бъде доброволен или задължителен в Р България.

Важен въпрос, който трябва да се реши, е продължителността на одита, респективно ротацията на одиторите. И тук се наблюдава различна практика. Общото е, че когато се говори за съвместен одит, винаги има период над една година. В ЮАР се счита, че смяната на

дватама съвместни одитори в една и съща година ще компрометира одита. В Канада, където обикновено има трима одитори, е прието да се сменят само двама от тях в една и съща година, а смяната на третия да стане на следващата така, че да се поддържа някаква приемственост. Във Франция има фиксиран период от шест години при съвместния одит, като съществуват различни становища[5] дали смяната да става на една и съща, дата или не.

Все още няма окончателно мнение относно ползата от съвместния одит. Малко са публикациите и изследванията в тази насока. Например в Холандия[5] е извършено такова изследване, което обхваща нефинансови компании, листвани на борсата, които са избрали съвместен одит. Тествани са 117 компании за периода 2003-2007г. Изследователите намират незначителен ефект на съвместния одит върху управлението на тези компании. През 2012 г. се извършва изследване, което обхваща компании в Германия и Франция. Изследването е с цел да се направи сравнение между задължителния по характер съвместен одит и доброволния. Изследователите установяват, че няма съществени различия от прилагането на двете форми на съвместен одит. Подобно изследване се извършва и в Швеция и то обхваща периода 2001-2007 г. Обект на изследване са нефинансови институции, листвани на борсата. Изследователите установяват, че тези компании, които прилагат съвместен одит са с подобър кредитен рейтинг, имат по-нисък риск, отколкото другите, и той се предпочита от акционерите, притежаващи малцинствен дял. Оттук изводът, който може да се направи, е че съвместният одит подобрява качеството на управление и от него има определена полза.

Друг важен момент, разгледан в Регламент 537/2014, е забраната за делегиране на определени области на професионалните организации (Член 24 (1), Регламент 537/2014) [3]. Такива области са: системата за гарантиране на качеството съгласно Член 26 от Регламента; осъществяване на разследвания съгласно Член 23 от Регламента и Член 32 от Директива 2014/56/ЕС; налагане на санкции и мерки, отнасящи се до прегледите за гарантиране на качеството или разследване на задължителния законов одит на предприятия, извършващи дейност от обществен интерес.

Във връзка с гарантиране на качеството на задължителните одитори и одиторските предприятия на дружества, извършващи дейност от обществен интерес, проверките следва да се извършват с по-голяма честота и като минимум на всеки три години. Регламент 537/2014 позволява това изискване да не се прилага по отношение на предприятия, извършващи дейност от обществен интерес, представляващи малки или средни предприятия, при които максималният срок между проверките за гарантиране на качеството остава шест години. Регламентът очертава минималния обхват на една проверка. По-конкретно проверката трябва да включва (Член 26 (6), Регламент 537/2014) [3]: оценката на проектирането на вътрешната система за контрол върху качеството на задължителния одитор или одиторското предприятие; подходящо тестване за съответствие на процедурите и преглед на одиторски досиета на предприятия, извършващи дейност от обществен интерес, с цел проверка на ефективността на вътрешната система за контрол върху качеството и оценка на съдържанието на последния годишен доклад за прозрачност.

Специално внимание в Регламент 537/2014 е отделено на сътрудничеството между органите за надзор над одиторите и осъществяването на надзор. С цел изпълнение на надзорните си задължения компетентните органи на държавите членки следва при необходимост да си сътрудничат. По смисъла на Регламента при това сътрудничество се спазва принципът на регулиране от страната на произход и надзор от държавата членка, в която задължителният одитор или одиторската фирма са одобрени и в която се намира седалището на одитираното предприятие.

Регламент 537/2014 налага сътрудничеството между компетентните органи да бъде организирано в рамките на нов орган – Комитета на европейските органи за надзор над одито-

рите (СЕАОВ). В него ще вземат участие високопоставени представители на националните компетентни органи (по един представител от държава членка) и един член, назначен от Европейския орган по ценни книжа и пазари (ESMA) без право на глас. Председателят на този орган ще бъде избран между представителите на националните компетентни органи, а заместник-председателят ще бъде назначен от Европейската комисия. Всички актуални задачи на Европейската група на органите за надзор над одиторите (ЕГАОВ) ще бъдат поети от този нов орган.

Комитетът на европейските органи за надзор над одиторите (СЕАОВ) ще носи отговорност за координиране на дейностите на националните компетентни органи. По-конкретно той основно ще се занимава със следното (Член 30 (7), Регламент 537/2014) [3] :

- да приема необвързващи насоки или становища, които ще бъдат публикувани от Европейската комисия.
- ще изпълнява и функция във връзка с координацията на задачи, когато това се изисква от новото законодателство;
- да улеснява обмена на информация;
- да предоставя консултации на Европейската комисия и да допринася за техническото оценяване на системите за публичен надзор на трети страни и техническа проверка на международните одиторски стандарти, включително процедурите за тяхното разработване, с оглед приемането им за прилагане на ниво Европейски съюз;
- да допринася за усъвършенстване на механизмите за сътрудничество по отношение на надзора над задължителните одитори, одиторски фирми и мрежи на предприятията, извършващи дейност от обществен интерес.

3. Виждания за транспонирането на Директивата и Регламента в Р България

Към настоящия момент в Р България съществуват доста ограничени публикации по тази проблематика, което усложнява процеса на правилно имплантиране на тези документи. Единственото, което със сигурност е прието от всички, е че транспонирането на Директива 2014/56/ЕС и Регламент 537/2014 трябва да стане под формата на нов Закон за независим финансов одит. Членове на Компетентния орган за надзор в Р България (КПНРО) и професионалната организация на дипломираните експерт – счетоводители (ИДЕС) работят по проект на нов ЗНФО, който да бъде предложен за обсъждане пред КБФ при НС в края на м. февруари 2016г.

Внимателният преглед на предлагания проект на закон и развилите се дискусии в тази насока показват, че в общи линии ще се запазят както целта на закона, така и неговото предназначение. Новото е, че според Комисията системата на публичния надзор над одиторите следва да включва както надзора над одиторите, така и процеса на регулиране. По този начин в проекта на ЗНФО вече ясно е вменена и изведена регулаторната функция на надзора, респективно на Комисията (КПНРО/. Въпрос е дали професионалната организация ще възприеме един по-широк обхват на надзорна дейност т.е. излизане извън рамките на задължителния финансов одит или не.

Понятието независим финансов одит, което бе използвано в досега действащия закон, е заменено с понятието финансов одит, като вложеното съдържание не се променя. Това се налага от обстоятелството, че Директивата и Регламента са съотнесими към задължителния финансов одит и оттук трябва да бъде изведено по законодателен път разграничаването на финансов одит, който се прави по силата на закон (така нар. задължителен финансов одит) от доброволния. В противен случай е възможно да се вменят изисквания за финансов одит въобще, без да се прави разлика дали той е задължителен или доброволен. Под финан-

сов одит и занапред ще се разбира съвкупността от необходими и взаимосвързани процедури, определени от Международните одиторски стандарти, въз основа на които се изразява независимо мнение относно достоверността във всички аспекти на същественост на финансовите отчети. Въпрос за решение от Законодателя е дали ЗНФО трябва да се отнася за всеки финансов одит, независимо дали е задължителен или доброволен. Смятаме, че закона трябва да покрива всеки финансов одит, като се акцентира на спецификите и изискванията на Директивата и Регламента към задължителния, включително задължителния одит в предприятията от обществен интерес.

В духа на Директива 2014/56/ЕС и Регламент 537/2014 обектът на публичния надзор се разширява, като освен дейността на регистрираните одитори, които са членове на ИДЕС, се включва и дейността на регистрирани одитори от държавите членки на Европейския съюз, и от трети държави на територията на страната; дейността на ИДЕС и дейността на одитните комитети.

Специално внимание в проекта е отделено на статута, функциите и правомощията на КПНРО. По смисъла на Регламент 537/2014 е прието, че Комисията е независим орган, който не приема указания от други органи, институции и лица. Запазва се вменената в чл.35д на досега действащия ЗНФО отговорност на Комисията за надзора, но по-ясно е разписан механизъмът за осъществяване на този надзор.

И занапред се предвижда КПНРО да носи отговорност за: надзора върху придобиването на право да се упражнява дейност като регистриран одитор; приемането и спазването на стандарти за професионална етика; вътрешния контрол на качеството в дейността на регистрираните одитори и за извършването на одита; продължаващото професионално развитие и качеството на дейността на регистрираните одитори. Това предполага, че Комисията ще делегира на професионалната организация правомощия за организирането и провеждането на изпити за придобиване на правоспособност на регистрирани одитори, но не и правилата за осигуряването на качество на дейността на регистрираните одитори. Досега Комисията имаше право само да утвърждава правилата и процедурите за извършване на проверки за контрол на качеството на дейността на регистрираните одитори. Самите правила и процедури се разработваха от ИДЕС, а в последствие се одобряваха от Комисията. Относно състава на Комисията няма различия, единствено е посочено като допълнение изискването членовете да отговарят на изискванията на чл.21 на Регламент 537/ЕС) 2014. Изборът и мандатността на членовете на Комисията не се променят. Основните правомощия се запазват, но се вменяват и допълнителни такива. Членовете на Комисията имат право да участват в проверки в случай на забавяне или незадоволително качество, съвместо с органите на ИДЕС. Не е ясно обаче дали това означава и участие при проверки, осъществени от Съвета по качество на ИДЕС извън тези, при които Комисията е водещата страна. При изпълнение на своите правомощия членовете трябва да спазват изискванията на Регламент 537/ЕС/2014. Запазват се заложените в чл.35 на досега действащия закон правомощия на членовете на Комисията да изискват съответната документация в хода на проверката, като е заложено и правото да се изисква такава и от Одитните комитети. Решенията на Комисията се вземат с явно гласуване.

В духа на Директива 2014/56/ЕС в проекта на закон е заложена възможността за делегиране на правомощия на Комисията на органите на ИДЕС. Сферите на делегиране се отнасят до дейността на регистрираните одитори, които не одитират предприятия от обществен интерес. При изпълнение на надзорните си правомощия органите на Комисията би следвало да спазват изискванията на чл.26 на Регламент 537/ЕС/2014.

В проекта на нов ЗНФО в по-детайлна степен е разгледан въпросът за професионалната тайна, нейното запазване и оповестяване, като *под професионална тайна* се разбира инфор-

мацията, която председателят и членовете на комисията, както и служителите от нейната администрация, създават и получават при или по повод осъществяването на дейността им.

Отделна глава е посветена на надзора над дейността на регистрираните одитори, като е отделен надзорът над дейността на одитори, които одитират предприятия от обществен интерес от всички други. Запазен е обхватът на контрола на качеството на регистрираните одитори (очертан в чл.40, на стария закон), като единствено е добавена и проверка на спазването на изискването за доклада за прозрачност и други изисквания на Регламент 537/ЕС/2014. Новото е, че инспекциите се извършват въз основа на *оценка на риска, както и обект на проверка могат да бъдат и неаудитни услуги*. Запазено е правото при инспекциите да участват и контрольори от ИДЕС.

Подробно са разписани нарушенията и надзорните мерки, като надзорните мерки засягат и неспазването на разпоредбите на Регламент 537/ЕС/2014.

В проекта се запазва възможността Комисията да осъществява проверка и над одитори, които не одитират предприятия от обществен интерес.

Обособена е отделна глава за надзора над дейността на ИДЕС. В гл.8 на досега действащия закон бяха разписани функциите и правомощията на ИДЕС. В основната си част се придвижва те да се запазят непроменени. Комисията има вменено право да извършва разследвания и инспекции на дейността на института, като прилага същите разпоредби, както при инспектиране на дейността на одиторите. В резултат от тези проверки могат да бъдат отнети делигираните преди това правомощия на института.

Отделна глава е обособена на издаването и обжалването на административни актове.

Запазено е изискването в предприятията от обществен интерес да има одитни комитети. Новият момент в предложението на Комисията, е че Одитният комитет следва да докладва на Комисията за резултатите от дейността си, като формата, съдържанието и периодичността на отчетите се определят от Комисията. Последната извършва оценка на дейността на всеки Одитен комитет. Запазва се кръгът от правомощия на одитния комитет, регламентирани в чл.40 на досега действащия закон, като са добавени и допълнителни в съответствие с разпоредбите на Регламент 537/ЕС/2014г. Отменено е даденото право в определени случаи функциите на Одитен комитет да се изпълняват от УС, СД или НС (чл.40ж на стария закон). Запазват се постановките, залегнали в главата "Сътрудничество и обмен на информация с компетентните органи на други държави" на стария закон.

По отношение придобиването на правоспособност не се предлагат съществени промени. Към изпитите за придобиване на правоспособност (чл.17 на стария ЗНФО) е добавен и изпит по професионална етика и независимост. Новото в предложенията е да има разписани подробни правила за вписване на регистрираните одитори от държавите- членки на ЕС, и от трети страни. Разработеният и предложен механизъм значително ще облекчи този процес. В проекта на нов ЗНФО се отделя значително място на независимостта на одитора и конфликта на интереси, като по този начин са спазени напълно изискванията на Директива 2014/56/ЕС и Регламент 537/2014.

Заклучение

Директива 2014/56/ЕС и Регламент 537/2014 поставят много нови изисквания, с които трябва да се съобразяват държавите- членки на ЕС, при транспонирането на тези два документа. Транспонирането им няма да е лек и едностранен процес. Трудностите идват и от предоставените възможности за опции или варианти при прилагането на отделни техни членове. Наличието на варианти предполага различни подходи за решаване от отделните страни и респективно различна практика в държавите -членки. Съвсем логично е да се предположи, че Комисията ще бъде за прилагането на най-рестриктивни опции, докато про-

фесионалната организация ще пледира за разумност и практичност. Отговорът на този въпрос може да се даде единствено, ако се изхожда от потребностите на обществото като цяло. Липсата на достатъчно изследвания в тази насока и сравнително малкия период от съществуването на професията (едва 25 години) в Р България правят задачата доста трудна. Работната съвместна група, която включва най-добрите експерти на КПНРО и ИДЕС е положила доста усилия и време, за да разработи проект на нов ЗНФО, който в голяма степен покрива изискванията на Директива 2014/56/ЕС и Регламент 537/2014, но в който все още има концептуални различия. Те се отнасят основно до обхвата на надзорната дейност, периода на ротация, системата за гарантиране на качеството и професионалната етика.

За да се постигне по-голяма съпоставимост между страните-членки на ЕС, би следвало според нас да се прилага единен подход по отношение на всички важни пунктове от двата документа, а не да има разнопосочни действия. Последното трябва да се реши на ниво ЕС.

Литература

1. Зелена книга http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/docs/2010/audit/green_paper_audit_en.pdf
2. Директива 2006/43/ЕС http://ec.europa.eu/internal_market/auditing/docs/reform/directive_en.pdf
3. Регламент 537/2014 http://ec.europa.eu/internal_market/auditing/docs/reform/regulation_en.pdf
4. Директива 2014/56/ЕС <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=AMD&reference=A7-2013-171&format=PDF&language=EN&secondRef=066-066>
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=AMD&reference=A7-2013-0177&format=PDF&language=EN&secondRef=259-259>
5. Ratzinger, N. What do we about joint audit. ICAS. 2012

ЗА НЕОБХОДИМОСТТА ОТ АДАПТИРАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР КЪМ ИЗИСКВАНИЯТА НА МССПС*

Anotation

This article presents the main results and conclusions of theoretical – methodological and empirical research on the need to improve the structure and content of financial statements in the public sector by adapting them to the requirements of IPSAS.

The study presents a comparative analysis of the contents of financial statements of public sector entities in the Republic of Bulgaria to the EU. Submit ideas and opinions on the advantages of adopting a standardized approach in preparing the financial statements. It was concluded that the adoption of the principles and provisions of international accounting standards for the public sector will create the prerequisites for the overall improvement of the quality of financial reporting in the public sector, which will be achieved timely and reliable financial and fiscal data, the possibility of comparability financial statements, as well as greater transparency and accountability of the public sector. This will bring significant benefits to public sector management will improve the efficiency and effectiveness of public administration and facilitate control of the results of the budgetary organizations.

Анотация

В статията се представят основните резултати и изводи от теоретико – методологично и емпирично изследване за необходимостта от усъвършенстване на структурата и съдържанието на финансовите отчети в публичния сектор чрез адаптирането им към изискванията на МССПС.

В изследването се представя сравнителен анализ на съдържанието на финансовите отчети на предприятията от публичния сектор в Република България с тези на ЕС. Представят се идеи и становища относно предимствата на възприемането на стандартизиран подход при изготвянето на финансовите отчети.

Стига се до заключението, че приемането на принципите и постановките на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор ще създаде предпоставки за цялостно повишаване на качеството на финансовите отчети в публичния сектор, с което ще се постигнат своевременни и надеждни финансови и фискални данни, възможност за съпоставимост на финансовите отчети, както и по-голяма прозрачност и отговорност на публичния сектор.

Ключови думи: Счетоводство в публичния сектор, Финансови отчети, Стандартизация, Международни счетоводни стандарти за публичния сектор, JEL: M41 Счетоводство

1. Нормативно регламентиране на структурата и съдържанието на финансовите отчети в публичния сектор

Новоприетият ЗАКОН ЗА СЧЕТОВОДСТВОТО[1] регламентира че, Бюджетните предприятия осъществяват счетоводството си в съответствие с изискванията на глава петнадесета от Закона за публичните финанси. В Закона за публичните финанси (ЗПФ) глава петнадесета е посветена на "Бюджетното счетоводство". При внимателното и анализиране – забелязваме изискването на чл. 164 за приемане на стандарти и сметкоплан утвърдени от министъра на финансите при спазването на четири важни международни регламента, а именно: "За бюджетните предприятия министърът на финансите утвърждава счетоводни стандарти и сметкоплан, които са в съответствие със:

* Проф. д-р Даниела Фесчиан, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, София; e-mail: d.feschiyan@gmail.com

1. Изискванията на Европейския съюз за отчетността, статистиката и бюджетирането на публичния сектор;

2. Счетоводната рамка, принципите и концепциите на Методическото ръководство за държавна финансова статистика, издадено от Международния валутен фонд;

3. Международните счетоводни стандарти за публичния сектор на Международната федерация на счетоводителите;

4. Изискванията на българското законодателство по отношение на бюджетирането, отчитането на изпълнението на консолидираната фискална програма и управлението и контрола на средствата и разходите на бюджетните предприятия" [2].

Относно формата, структурата и съдържанието на годишните и междинните финансови отчети на бюджетните предприятия Законът за счетоводството[3] дава определени правомощия на министъра на финансите и отново препраща към Закона за публичните финанси. Редът, начинът и сроковете за съставяне и представяне на финансовите отчети на бюджетните предприятия и публикуването на информацията от тях се определят съгласно чл. 170 от Закона за публичните финанси, а именно:

- Предприятията от публичния сектор изготвят и представят годишните си финансови отчети на базата на стандартите, указанията и сметкоплана при спазването на изискванията на Европейския съюз за отчетността, статистиката и бюджетирането на публичния сектор и Международните счетоводни стандарти за публичния сектор на Международната федерация на счетоводителите;

- Формата, структурата и съдържанието на годишните и междинните финансови отчети се определят от министъра на финансите;

- Отчетните данни за активите, пасивите, приходите, разходите и операциите се консолидират от Министерството на финансите въз основа на представени оборотни ведомости и друга информация при условия, в срокове, периодичност и по ред, определени от министъра на финансите.

Принципите[4], въз основа на които се съставят финансовите отчети на предприятията от публичния сектор са:

Принцип на действащото предприятие – при изготвянето на финансовите отчети трябва да се има предвид способността на предприятието да продължи своята дейност. Когато финансовият отчет е изготвен в съответствие с този принцип и на управляващия орган са известни данни, които водят до несигурност относно запазване обема на дейността, то тези данни трябва да бъдат оповестени.

Принцип на текущото начисляване – финансите отчети с изключение на отчета за касовото изпълнение на бюджета се изготвят при спазването на този принцип. При спазването на принципа на текущото начисляване операциите и събитията, както и приходът от тях и свързаните с тях обекти на отчитане се отразяват и включват във финансовите отчети в момента на възникването им, а не при плащането или получаването на паричните средства или техните еквиваленти.

Принцип на последователност на представянето – представянето и класификацията на статиите във финансовия отчет се запазва и през следващите периоди, освен ако е настъпила промяна в дейността или промяна с нормативен акт.

Принцип на същественост – всяка съществена статия се представя във финансовия отчет отделно. Информацията е съществена, ако оказва съществено влияние при вземане на решения от потребителите на информацията в годишния финансов отчет.

Принцип на компенсиране – не се допуска компенсиране между активи и пасиви, приходи и разходи, освен ако това се изисква или е разрешено със съответен счетоводен стандарт.

Принцип на сравнителна информация – сравнителната информация от предходния отчетен период се оповестява, а ако има прекласификация на позициите във финансовия отчет то и сравнителната информация се преобразува в съответствие с промените.

Касов принцип – въз основа на този принцип се изготвя Отчет за касовото изпълнение на бюджетите, на сметки за средства от Европейския съюз и на сметките за чужди средства.

Някои емпирични и теоретико – методологични изследвания доказват, че в публичния сектор, често са налице отклонения от възприетите в нормативното регламентиране горепосочени счетоводни принципи[5].

2. Критичен анализ на структурата и съдържанието на финансовите отчети в публичния сектор

Съдържанието на финансовите отчети в предприятията от публичния сектор е регламентирано с нова Заповед №1338 от 22 декември 2015 година на Министъра на финансите[6]. Финансовите отчети включват: *счетоводен баланс, отчет за приходите и разходите, отчет за касово изпълнение на бюджетите, на сметките за средства от Европейския съюз и на сметките за чужди средства, както и приложения поясняващи прилаганата счетоводна политика, подлежащата на оповестяване допълнителна информация за активите, пасивите, приходите и разходите, задбалансовите позиции и информация за изпълнението на показателите по бюджета, сметките за средства от ЕС и др. С визираната заповед на МФ за първи път се въвежда изискването на съставяне на отчет за приходите и разходите за предприятията от публичния сектор.*

Счетоводният баланс съдържа обобщена информация за активите, разполагаемия капитал, пасивите, приходите и разходите за бъдещи периоди, условията активи и пасиви, представени в трите отчетни направления. По хоризонтала на счетоводния баланс активите и финансовите източници са класифицирани според дейностите, в които се използват. Спазени са трите направления (отчетни групи) в публичния сектор – "Бюджет", "Сметки за средства от Европейския съюз" и "Други сметки и дейности"[7]. Всяка дейност е представена поотделно, като три самостоятелно отчитащи се предприятия след което са консолидирани в самостоятелна колона по хоризонтала на баланса. По вертикала на счетоводния баланс активите са класифицирани в две големи групи – нефинансови и финансови. Във всеки един от съответстващите им раздели са включени групи, характеризиращи ги според продължителността на участие във възпроизводствения процес (краткосрочни и дългосрочни материални активи, вземания, парични средства и т. н.). Финансовите източници са класифицирани според отношенията на собственост в следните категории – разполагам капитал, предоставен от бюджета за осъществяване на дейността, пасиви (привлечен капитал), приходи за бъдещи периоди и други задължения. Пасивите са класифицирани като краткосрочни и дългосрочни. Условните активи и пасиви са изведени в специален задбалансов раздел, където са представени с общи стойностни величини. Необходимо е да се отбележи, че паричните средства и еквиваленти в счетоводен баланс на национално ниво би трябвало да съответстват на резултата от касовото изпълнение на бюджета, който е показател в компонента "Отчет за касово изпълнение на бюджети, сметки за средства от Европейския съюз и други сметки и дейности"[8].

Отчетът за приходите и разходите съдържа информация за приходите, разходите и резултатите от дейността на предприятието.

Отчетът за касово изпълнение на бюджета отразява динамиката на парични потоци[9]. В този отчет е систематизирана информация за бюджетните приходи и разходи, трансферите и операциите с финансови активи и пасиви. Информацията е систематизирана в шест основни раздела:

Раздел първи "Приходи, помощи и дарения";
Раздел втори "Разходи – рекапитулация по параграфи и подпараграфи";
Раздел трети и четвърти "Трансфери и временни безлихвени заеми – рекапитулация"
Раздел трети "Трансфери";
Раздел четвърти "Временни безлихвени заеми";
Раздел пети "Бюджетно салдо" ("Дефицит (Излишък") = (раздел първи) – (раздел втори) + (раздел трети) + (раздел четвърти)
Раздел шести "Операции с финансови активи и пасиви" – финансиране на бюджетното салдо.

Приложенията към финансовите отчети са свързани със специфичната дейност на предприятията от публичния сектор и имат за цел да осигурят информация за прилаганата през отчетния период счетоводна политика, както и за състоянието и изменението на активите, пасивите, приходите и разходите. В приложенията се съдържат и пояснения за изпълнението на бюджетната сметка, на сметките за средствата и финансиранията от ЕС и другите сметки и дейности, както и друга съществена информация за финансовото и имущественото състояние на бюджетното предприятие.

Съществени недостатъци в структурата и съдържанието на финансовите отчети в публичния сектор са:

1. Поради наличието на редица методологически отклонения се поставя под съмнение вярното и честно представяне на имуществото в баланса (особено на дълготрайните и некапитализираните активи), надеждното оценяването на вземанията и задълженията, както и коректното формиране на цялостния резултат от дейността [10] на предприятията от публичния сектор. *Нарушен е принципът на вярно и честно представяне на имуществото във финансовите отчети.*

2. Към настоящия момент счетоводеният баланс на предприятията от публичния сектор се изготвя на ниво "първостепенни разпоредители с бюджетни кредити (средства)". *Консолидиран баланс на национално ниво – държава не се съставя* [11] Приоритетно се отчитат входящите и изходящите паричните потоци, и следователно *липсва надеждна информация за имущественото състояние на държавата, нейните активи и пасиви.* Възможно е да възникнат неподозирани активи и пасиви. Данъкоплатците не могат да преценят дали са обосновани обещанията на правителството и следователно няма основание за доверие у тях.

3. *Общите отчети са с непълно съдържание.* Не се съставя отчет за паричните потоци, както и отчет за разполагаемия капитал на предприятията от публичния сектор. Въпреки, че от края на 2015 се съставя отчет за приходите и разходите за бюджетната дейност и средствата и финансиранията от ЕС и другите сметки и дейности, неговото съдържание е непълно, поради съществуващите отклонения от принципа за текущо начисляване.

4. *Формата и съдържанието на отчета за касово изпълнение на бюджета също се нуждае от усъвършенстване.* При изготвянето му се използва микс от счетоводни принципи и методи и многообразие от компоненти като например: някои от приходите и разходите са представени при спазването на принципа за паричния поток, други – въз основа на модифицирания касов метод, а трансферите по осигурителни операции – по принципа за текущо начисляване [9]. В отчета се представят параграфите и подпараграфите от ЕБК на приходите и разходите, позиции и кодове на натуралните показатели, наименование на видовете входящи и изходящи парични потоци, планови показатели и отчетни данни в лева, чужда валута и обобщено. Резултатът от изпълнението на бюджета се установява на няколко нива. Не е представена информация за предходния отчетен период, което намалява възможностите за сравнимост на информацията в отчета.

5. *Липсва публичност и прозрачност при оповестяването на финансовите отчети в публичния сектор.* Не е решен и напълно въпросът за задължителното публикуване на финансовите отчети на предприятията от публичния сектор.

Въз основа на гореизложените критичен анализ се стига до заключението, *че е налице обективна необходимост от изготвяне на финансовите отчети в съответствие с МССПС.* Това ще доведе до подобряване на информационната база за финансово управление в публичния сектор и ще доближи изискванията за публичния и частния сектор. При изготвянето на финансови отчети в съответствие с МССПС, ще се постигне надеждно оценяване на активите, капиталите, пасивите, приходите, разходите и финансовият резултат на бюджетните организации и в крайна сметка ще се подобри финансовото им управление.

3. Проекции за усъвършенстване на финансовите отчети в публичния сектор

Верният път за усъвършенстване на финансовите отчети в публичния сектор е тяхното адаптиране към концептуалната рамка на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор [12]. Стандартизацията в счетоводството на публичния сектор трябва да бъде обективен процес, чието възникване и развитие води до създаването и прилагането на общоприети счетоводни правила и принципи, с което се постига удовлетворяване на потребителите на счетоводна информация за финансовото и имущественото състояние и финансовите резултати от дейността на бюджетното предприятие. Стандартизацията на счетоводството в публичния сектор трябва да доведе до унифициране на елементите, структурата и съдържанието на финансовите отчети.

Действащите към настоящия момент тридесет и девет Международни счетоводни стандарти за публичния сектор [11] имат за цел да се създаде съпоставима, уместна и разбираема финансова информация, както за нуждите на вътрешното управление, така и за международните институции, рейтингови агенции, капиталови пазари и др.. Те дават указания и насоки за структурата на финансовите отчети, включително и на минималните изисквания за всеки основен отчет, счетоводната политика и поясненията (и илюстриращите ги приложения). *Счита се, че с прилагането на Международните стандарти за публичния сектор ще се даде база за представяне на финансовите отчети с общо предназначение, която да осигури сравнимост на финансовите отчети на предприятието, както с тези от предходни отчетни периоди на самото предприятие, така и с финансовите отчети на други предприятия извън публичния сектор. Прилагането на МССПС ще подобри публичността и прозрачността на финансовите отчети в публичния сектор.*

Като допълнителна аргументация на тази теза се посочва, че Европейският Съюз прилага счетоводна система основана на принципа на текущото начисляване. АВАС (Accrual Based Accounting).

Към настоящият момент *финансовите отчети на ЕС* включват:

- *Бюджетни отчети* – те дават информация за това как е бил изразходван годишният бюджет и следователно се изготвят на касова основа;
- *Общи отчети* – те отразяват всички разходи и приходи през финансовата година и са предназначени за определяне на финансовото състояние на институциите. Счита се, че от 2005 година в резултата на пълното прилагане на принципа за текущо начисляване те са надеждна информационна база. Общите финансови отчети имат и проспективна роля, като предоставят информация, полезна при прогнозирането на количеството ресурси необходими за продължаващите операции, както и за ресурсите, които могат да бъдат генерирани от непрекъснатата дейност и свързаните с това рискове и загуби. Трябва да се отбележи, че при преминаването от касовия принцип към принципа на текущо начисляване бюджетният излишък от 20 милиарда евро на ЕС се превърна в отрицателен собствен капитал на стойност

над 60 милиарда евро. Това е така, защото при преминаването от отчитане на касова основа към прилагането на принципа на текущото начисляване, преходът се осъществява в три основни етапа. Първият етап е свързан с прилагането на "частично" начисляване – начисляват се краткосрочните активи и пасиви. На вторият етап се прилага "умереното" начисляване – освен краткосрочните активи и пасиви се начислява и държавния дълг. На последният – трети етап се прилага пълното начисляване, при което се начисляват дългосрочните активи и пасиви включително и пенсионните пасиви. Именно, начисляването на държавния дълг и пенсионните пасиви са причината за резервираното отношение на много страни членки на ЕС към пълното прилагане на принципа на текущото начисляване. Като цяло "консервативна" Европа "бяга" от пълното прилагане на принципа за текущо начисляване в пълното му проявление и най-вече в третия му етап – начисляването на дългосрочните активи и пасиви и особено на пенсионните пасиви. Пример за това е Франция, в която след преминаването към текущото начисляване, правителството взе решение задълженията за пенсии, които са на стойност над един трилион, да бъдат само оповестявани, но да не се посочват като дългосрочен пасив в баланса.

Европейската федерация на експерт-счетоводителите в пълна степен препоръчва използването на счетоводна отчетност на основата на текущо начисляване от правителствата и организациите в публичния сектор, тъй като тя увеличава прозрачността на техните финансови отчети и осигурява по-добра информация за целите на планирането и управлението. В публикация[13] на ЕС на тема "Модернизирани на финансовите отчети на ЕС" още през 2008 година Дейвид Девлин, председател на Европейската федерация на експерт-счетоводителите казва "Ние се надяваме, че примерът на ЕС и на тези публични организации и правителства, които вече са въвели подобни стандарти, ще окуражи и други, което ще има за резултат по-прозрачна, ясна и сравнима финансова информация в публичния сектор в рамките на Европа и извън нейните граници". В това отношение България търпи много критики. От представеното съдържание на финансовите отчети става ясно е, че не са спазени изискванията на МССПС 1 Представяне на финансови отчети (IPSAS 1 Presentation of Financial Statements), както и на МССПС 2 Отчет за паричните потоци (IPSAS 2 Cash Flow Statements). Това несъответствие с формата и съвържанието на финансовите отчети регламентирана в МССПС е в нарушение с представените изискванията в чл. 164 в ЗПФ. Вече бяха систематизирани и най-съществените недостатъци на финансовите отчети в публичния сектор, като например счетоводен баланс с влошена надежност на информацията, особено в частта за дълготрайните активи и инфраструктурните обекти[14], поради неизползването на надеждни методи за оценяване и неначисляването на амортизация на дълготрайните активи в публичния сектор. Проблемът със съставянето на счетоводния баланс на ниво първостепенен разпоредител с бюджет, без консолидация на национално ниво – държава (правителство)[15]. Съставянето на отчет за приходите и разходите с непълно и неточно съдържание поради отклонения от принципа за текущо начисляване. Отсъствието на отчет за разполагаемия капитал, отчет за паричните потоци. Посочихме и, проблемът с публикуването на финансовите отчети на бюджетните предприятия[16].

Вече аргументирахме тезата, че финансовите отчети изготвени в съответствие с МССПС подобряват информационната база за финансовото управление на предприятията от публичния сектор и доближават изискванията за публичния и частния сектор. *При изготвянето на финансови отчети с общо предназначение в съответствие с МССПС, които съдържат счетоводен баланс, отчет за приходите и разходите, отчет за паричния поток, отчет за разполагаемия капитал и приложения, ще се постигне надеждно оценяване и представяне на имуществото и финансовите резултати на предприятията от публичния сектор и в крайна сметка ще се подобри информационната база за финансовото им управление.* С приемането на принципите и постановките на Международните счетоводни стан-

дарти за публичния сектор ще формират предпоставки за цялостно повишаване на качеството на финансовите отчети в публичния сектор, с което ще се постигнат своевременни и надеждни финансови и фискални данни, възможност за съпоставимост на финансовите отчети, както и по-голямата прозрачност и отговорност на публичния сектор. Това ще донесе значими ползи за управлението на публичния сектор, ще подобри ефективността и ефикасността на публичната администрация и ще улесни контрола върху резултатите на бюджетните предприятия.

Библиографска справка

- [1] Закон за счетоводството (2015), в сила от 1 януари 2016 г., Обн., ДВ. бр. 95 от 08 декември 2015 г.;
- [2] Закон за публичните финанси (2013), в сила от 01.01.2014 г., Обн. ДВ. бр.15 от 15 Февруари 2013г.;
- [3] Закон за счетоводството (2015), в сила от 1 януари 2016 г., Обн., ДВ, бр. 95 от 08 декември 2015 г., чл.63. (5);
- [4] МФ (2004), ДДС №20/14.12.2004 г. за прилагането на НСС от бюджетните предприятия;
- [5] Фесчиан, Д., (2012), "Отклонения от фундаменталните счетоводни принципи в счетоводната система на предприятията от публичния сектор", Юбилейна международна научна конференция 60 години ФСФ при УНСС, Криза и икономически растеж", 26 октомври 2012, София, с.168-176;
- [6] МФ (2015), Заповед № 1338 на МФ от 22.12.2015 г.;
- [7] МФ (2013), ДДС №14/30.12.2013 г. за прилагането на сметкоплан на бюджетните организации;
- [8] Фесчиан, Д., К. Савова (2016), "Подходи и политики в публичния сектор", София, ИК на УНСС, цитатът е върху текст от глава седма – "Финансови отчети на предприятията в публичния сектор" т. 7.1. Същност и характеристика на финансовите отчети на предприятията в публичния сектор с автор доц. д-р К. Савова, стр.172;
- [9] Стоянов, Ст., Д. Фесчиан, К. Савова, (2009), "Счетоводство в публичния сектор", С, УИ "Стопанство", двата цитата са върху текстове от глава единадесета "Годишното счетоводно прикчване в предприятията от публичния сектор" с автор проф. д-р Ст. Стоянов, стр. 157;
- [10] Фесчиан, Д., (2013), "Стандартизация на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор", ИК на УНСС, София, 2013, стр. 142;
- [11] Фесчиан, Д., (2015) "Перспективи в стандартизацията на счетоводството в публичния сектор", *"Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции"*, Коллективная монография, Луцк-София, стр.152;
- [12] International Federation of Accountants, (2012), Handbook of International Public Sector Accounting Pronouncements, UK;
- [13] Девлин, Д., "Модернизиране на финансовите отчети на ЕС", ЕК, 2008, с. 6-8;
- [14] Feschiyan, (2013) D., "Importing the Model of Uncapitalized Assets Accounting in Public Sector ", Economics 21, (ISSN1314-3123), The journal is included in international databases: EBSCO Publishing, Vol.2, 2013, p.38-48;
- [15] Фесчиан, Д., (2013) "Европейска система от хармонизирани счетоводни стандарти за публичния сектор (European System of Harmonized Accounting)", ИИИ на БАН, Икономи-

ческа мисъл, (ISSN0013-2993), The journal is included in international databases: ВИНТИ Реферативен журнал (1994 – 2005), EconLit (2000 EBSCO Publishing, Vol.4, 2013, p.106-117;

[16] Фесчиян, Д., (2013) "Международните счетоводни стандарти за публичния сектор и процесът на хармонизация на счетоводството в ЕС", Икономически изследвания, ИИИ на БАН, ISSN 0205-3292, списанието има SCImago Journal Rank (SJR) и се индексира и реферира от Journal of Economic Literature) Econ Lit, Американската икономическа асоциация (АИА), както и RePEc, EBSCO, SCOPUS, списанието и всички негови статии са включени в каталога на електронната библиотека CEEOL, кн.4, 2013 г., с. 122-145.

ЕДИН МОДЕЛ ЗА АНАЛИЗ НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА БАЗА РАЗХОДИ ЗА ЖИВ ТРУД*

Abstract

This publication studies profitability on the basis of direct labour and the purpose is to develop and propose a model for determined factor analysis of this indicator. Direct labor-based profitability is an indicator that shows the final efficiency of expenses incurred for the functioning of one of the major production factors – work force. This publication highlights the need to determine this indicator as a separate subject of the analysis.

By means of the determined factor modeling method, we develop and present a four-factor model for analysis. For the purposes of better clarity, this model is presented as a detailed scheme. The dependency expressed through this model gives the opportunity to identify and evaluate the impact of the following factors on the deviation between the actual and critical level of the direct labour-based profitability:

- 1) changes in labour efficiency;
- 2) changes in average sale per person of the staff;
- 3) changes in expenses incurred for social security per person of the staff;
- 4) changes in sales profitability.

In order to deepen the analytical evaluation of profitability on the basis of direct labour, we need specific analysis and evaluation of the factors and the reasons affecting the dynamics of labour efficiency, average salary per person of the staff, expenses incurred for social security per person of the staff, and sales profitability. To this end, we have presented an appropriate formula apparatus.

Резюме

Обект на изследване в представената статия е рентабилността на база разходи за жив труд, като целта е да се изведе и предложи модел за детерминиран факторен анализ на този показател. Рентабилността на база разходи за жив труд е показател, изразяващ крайната ефективност на извършените разходи за функционирането на един от основните производствени фактори – работната сила. Подчертава се необходимостта този показател да се обособява като самостоятелен обект на анализа.

Чрез метода на детерминираното факторно моделиране е изведен и представен четирифакторен модел за анализ. За по-голяма яснота моделът е представен и схематично в разширен вид. Изразената чрез този модел зависимост създава възможност да се установява и дава оценка за влиянието на следните фактори върху отклонението между фактическото и критерийното равнище на рентабилността на база разходи за жив труд:

- 1) промени в производителността на труда;
- 2) промени в средната работна заплата на едно лице от персонала;
- 3) промени в разходите за осигуровки на едно лице от персонала;
- 4) промени в рентабилността на продажбите.

Задълбочаването на аналитичната оценка за рентабилността на база разходи за жив труд изисква конкретен анализ и оценка на факторите и причините, влияещи върху динамиката на производителността на труда, средната работна заплата на едно лице от персонала, разходите за осигуровки на едно лице от персонала и рентабилността на продажбите. За целта е представен подходящ формулен апарат.

Както е известно равнището на рентабилността се определя като отношение между положителния финансов резултат (печалба) и величината на друг показател, служещ за база. В зависимост от целите и задачите на анализа в числителя на отношението могат да се включват различни видове печалби – счетоводната, т.е. брутната печалба (преди облагането ѝ с данъци), нетната (балансовата) печалба, балансовата печалба плюс лихвите, печалбата от

* Проф. д-р Кръстьо Чуков, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, kris.chukov@abv.bg

основната дейност – брутна или нетна и др. Базата за изчисляване на рентабилността също може да бъде различна – разходите на предприятието, приходите, активите, собственият капитал, постоянният капитал и др. Изчисляването на рентабилността на повече бази създава възможност при анализа вниманието да бъде насочвано към по-голямо разнообразие от фактори.[2]

Една от базите за определяне равнището на рентабилността са разходите, при което рентабилността, отнасяща се за цялостната дейност на предприятието, се определя като процентно отношение между печалбата (брутна или нетна) и извършените от предприятието разходи.

По отношение само на основната промишлена дейност¹ сърцевината на горния показател е рентабилността, изчислена като процентно отношение между печалбата от продажби на продукцията и себестойността на продадената продукция. Едновременно с това, според нас, безспорен интерес представлява рентабилността, изчислена само на база разходи за жив труд. Това е така, защото става въпрос за показател, изразяващ крайната ефективност на извършените разходи за функционирането на един от основните производствени фактори – работната сила.

Целта на тази статия е извеждането и предлагането на модел за детерминиран факторен анализ на този показател. "Факторните модели за анализ на рентабилността разкриват **най-важните** (подчертаното е от мен – Кр.Ч.) причинно-следствени връзки между показателите за анализ на финансовото състояние и финансовите резултати. Затова те са **незаменими** (подчертаното е от мен – Кр.Ч.) инструменти за "обяснение" (оценка) на създадените се ситуации." [5]

Рентабилността на база разходи за жив труд се изчислява по формулата:

$$RT^{RJT} = \frac{P^{OP} \times 100}{RJT} = \frac{P^{OP} \times 100}{RZ + RO} \quad (1)$$

където:

- RT^{RJT} е рентабилността на база разходи за жив труд;
- P^{OP} – печалбата от продажби на продукцията;
- RJT – разходите за жив труд (за заплати и осигуровки);
- RZ – разходите за заплати;
- RO – разходите за осигуровки.

Показва реализираната печалба от продажби на продукцията, падаща се на 100 лв. разходи за жив труд.

Информацията за разходите за заплати и разходите за осигуровки се посочва по статиите "Разходи за заплати" и "Разходи за осигуровки" от състава на разходите, отразени по счетоводните сметки "Разходи за основната дейност", "Разходи за продажби на продукцията" и "Административни разходи".

Рентабилността на база разходи за жив труд може да се представи като произведение между коефициента на ефективност на разходите за жив труд (KE^{RJT}) и рентабилността на продажбите.

Коефициентът на ефективност на разходите за жив труд се определя като отношение между нетните приходи от продажби на продукцията (O) и разходите за жив труд:

¹ В статията става въпрос за предприятията с основна промишлена дейност – производство и продажби на продукция.

$$KE^{RJT} = \frac{O}{RJT} \quad (2)$$

Показва приходите от продажби на продукцията, падащи се на един лев извършени разходи за жив труд.

Рентабилността на продажбите (RT^{OP}) се определя като процентно отношение между печалбата от продажби на продукцията (P^{OP}) и нетните приходи от продажби на продукцията:

$$RT^{OP} = \frac{P^{OP} \times 100}{O} \quad (3)$$

Показва печалбата, съдържаща се в 100 лв. нетни приходи от продажби на продукцията. В такъв случай рентабилността на база разходи за жив труд може да се представи така:

$$RT^{RJT} = \frac{O}{RJT} \times \frac{P^{OP} \times 100}{O} \quad (4)$$

От своя страна коефициентът на ефективност на разходите за жив труд може да се представи като отношение между производителността на труда (нетните приходи от продажби на продукцията, падащи се на едно лице от персонала) и разходите за жив труд, падащи се на едно лице от персонала, т.е.:

$$KE^{RJT} = \frac{O}{RJT} = \frac{\frac{O}{\bar{P}}}{\bar{P}} \quad (5)$$

където \bar{P} е средносписъчният брой на персонала на предприятието.

Като резултат се получава следният аналитичен модел за рентабилността на база разходи за жив труд:

$$RT^{RJT} = \frac{\frac{O}{\bar{P}}}{RJT} \times \frac{P^{OP} \times 100}{O} = \frac{\frac{O}{\bar{P}}}{\frac{RZ}{\bar{P}} + \frac{RO}{\bar{P}}} \times \frac{P^{OP} \times 100}{O} \quad (6)$$

Така полученият модел, по подобие на модела Дюпон за анализ на рентабилността на производствения капитал,[1] за по-голяма яснота може да се представи схематично в разширен вид (вж. фигура 1).

От изразената чрез този модел зависимост следва, че върху отклонението между фактическото и критерийното равнище на рентабилността на база разходи за жив труд оказват влияние следните преки фактори:

- 1) промени в производителността на труда;
- 2) промени в средната работна заплата на едно лице от персонала;
- 3) промени в разходите за осигуровки на едно лице персонала и
- 4) промени в рентабилността на продажбите.

Влиянието на всеки един от тези фактори може да се определи чрез метода на последователното (верижно) заместване или чрез интегралния метод за факторен анализ.

Задълбочаването на аналитичната оценка за рентабилността на база разходи за жив труд изисква конкретен анализ и оценка на факторите и причините, влияещи върху динамиката на производителността на труда, средната работна заплата на едно лице от персонала, разходите за осигуровки на едно лице от персонала и рентабилността на продажбите.

Както бе посочено, в случая се касае за производителността на труда (O^{1P}), изчислена като отношение между нетните приходи от продажби на продукцията и средносписъчния брой на персонала. За целите на анализа този показател може да се представи в разширен вид чрез формулата: [4]

$$O^{1P} = \frac{\overline{Rab}}{P} \times \frac{\overline{Ros}}{\overline{Rab}} \times \frac{D}{\overline{Ros}} \times \frac{CH}{D} \times \frac{O}{CH} \quad (7)$$

където:

\overline{Rab} е средносписъчният брой на работниците;

\overline{Ros} – средносписъчният брой на основните работници;

D – отработените човекодни от всички основни работници за изследвания период;

CH – отработени човекочасове от всички основни работници за изследвания период;

$\frac{\overline{Rab}}{P}$ – коефициент на работниците, изразяващ относителния дял на работниците в персонала на предприятието;

$\frac{\overline{Ros}}{\overline{Rab}}$ – коефициентът на основните работници, изразяващ относителния дял на основните работници в общия брой на работниците (основни и спомагателни);

$\frac{D}{\overline{Ros}}$ – отработените човекодни от един основен работник;

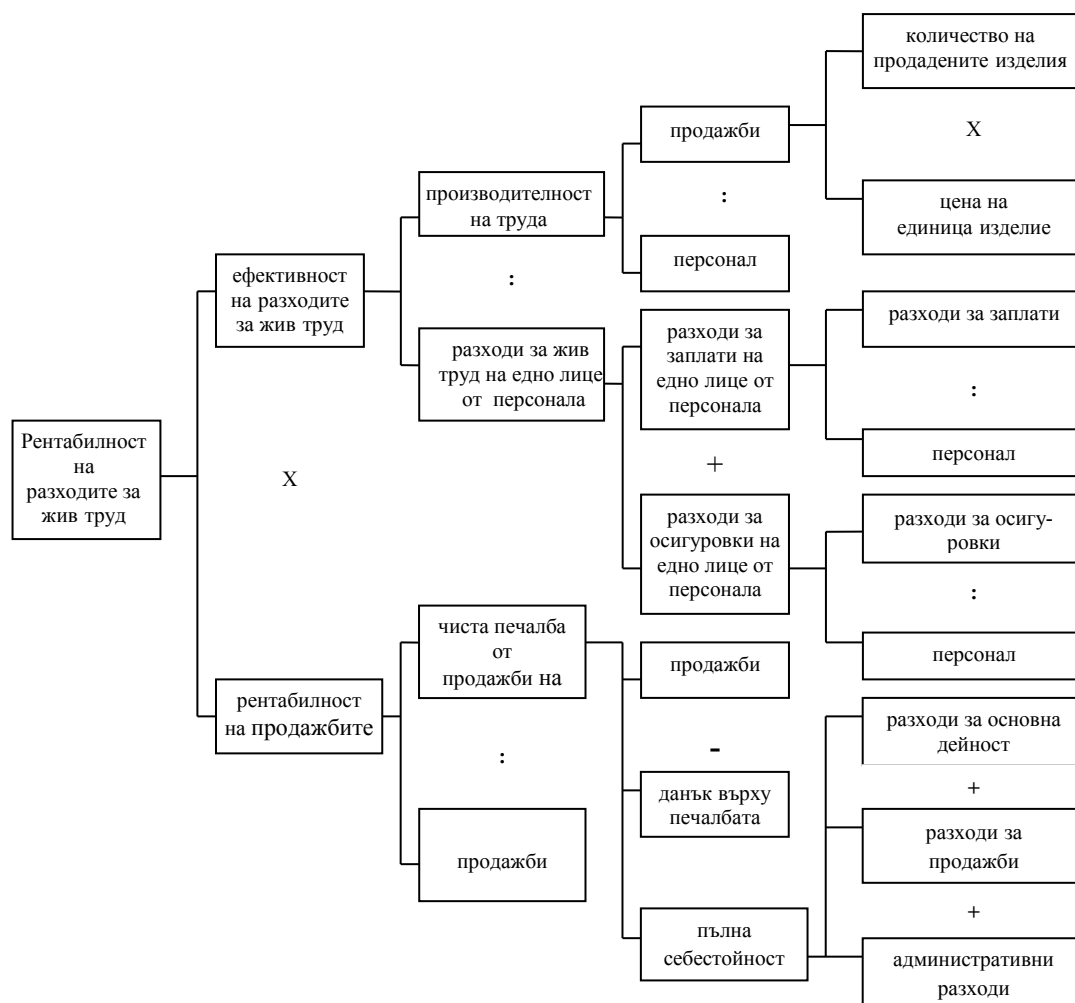
$\frac{CH}{D}$ – продължителността на работния ден;

$\frac{O}{CH}$ – произведената¹ продукция за един човекочас.

От представената формула следва, че върху изменението на производителността на труда оказват влияние факторите:

- 1) промени в коефициента на работниците;
- 2) промени в коефициента на основните работници;
- 3) промени в отработените дни от един основен работник;
- 4) промени в продължителността на работния ден;
- 5) промени в часовата производителност на труда.

¹ Приема се, че обемът на произведената продукция и на продадената продукция съвпадат



Фигура 1. Модел за определяне и анализ на рентабилността на база разходи за жив труд

По отношение на средната работна заплата на едно лице от персонала (\overline{RZ}) за целите на анализа може да се използва следната формула: [3]

$$\overline{RZ} = \frac{RZ}{P} = \frac{\sum D_i^P \times \overline{RZ}_i^P}{100} \quad (8)$$

където:

RZ са разходите за заплати на целия персонал;

D_i^P – относителният дял (%) на отделните категории персонал в общия брой на персонала;

\overline{RZ}_i^P – средната работна заплата на едно лице от съответната категория персонал.

От тук може да се установява и дава оценка за влиянието на два фактора, предизвикали изменение в средната работна заплата на едно лице от персонала:

1) промени в структурата на персонала и

2) промени в средната работна заплата на едно лице от отделните категории персонал.
Подобен може да бъде подходът и към показателя "Разходи за осигуровки на едно лице от персонала" (\overline{RO}), който може да се представи по следния начин:

$$\overline{RO} = \frac{RO}{P} = \frac{\sum D_i^p \times \overline{RO}_i}{100} \quad (9)$$

където:

\overline{RO}_i е средният размер на разходите за осигуровки на едно лице от всяка отделна категория персонал.

Затова и тук може да се установи влиянието на два фактора върху изменението на разходите за осигуровки на едно лице от персонала:

- 1) промени в структурата на персонала и
- 2) промени в средния размер на разходите за осигуровки на отделните категории персонал.

Що се отнася до рентабилността на продажбите (RT^{op}), анализът на този показател може да се извършва в различни аспекти. Тук ще посочим някои от тях.

Рентабилността на продажбите може да се анализира от гледна точка на зависимостта:

$$RT^{op} = \frac{\sum d_i \times r_i}{100} \quad (10)$$

където:

d_i е стойностната структура на продукцията (относителният дял на нетните приходи от продажби на отделните видове изделия в общия размер на нетните приходи от продажби на продукцията), а

r_i – рентабилността на отделните видове изделия.

Използването на посочената формула позволява да се анализира влиянието на следните два фактора върху динамиката на рентабилността на продажбите:

- 1) промени в стойностната структура на продукцията и
- 2) промени в индивидуалната (по видове изделия) рентабилност.

За целите на анализа на рентабилността на продажбите определен интерес представлява връзката на този показател с показателя "Пълна себестойност на 100 лв. продукция". Разликата между 100 % и пълната себестойност на 100 лв. продукция е именно, рентабилността на продажбите. Това означава, че факторите, влияещи върху динамиката на пълната себестойност на 100 лв. продукция оказват със същата сила влияние и върху динамиката на рентабилността на продажбите, но в противоположна посока. При положение, че разходите, формиращи себестойността на продадената продукция, се диференцират на променливи и постоянни, пълната себестойност на 100 лв. продукция може да се представи чрез формулата:

$$S^{100} = \frac{[(\sum q_i \times v_i) + RC] \times 100}{\sum q_i \times p_i} \quad (11)$$

където: S^{100} е пълната себестойност на 100 лв. продукция;

q_i – количеството на отделните видове изделия от състава на продадената продукция;

v_i – променливите разходи за единица изделие;

RC – размерът на постоянните разходи;

p_i – нетната продажна цена на единица от отделните видове изделия.

От тази формула следва, че изменението в пълната себестойност на 100 лв. продукция се дължи на непосредственото влияние на факторите:

- 1) промени в асортиментната структура на продукцията;
- 2) промени в променливите разходи за единица изделие;
- 3) промени в постоянните разходи;
- 4) промени в цените на продадената продукция.

В заключение ще посочим, че могат да се използват и други групировки[4] на разходите, формиращи себестойността на продадената продукция, за целите на анализа на рентабилността на продажбите, а чрез него – за анализ и оценка и на рентабилността на база разходи за жив труд.

Библиография

- [1] Зудилин, А. (1986). *Анализ хозяйственной деятельности предприятия в развитых капиталистических стран*, М., 89
- [2] Пергелов, К. (2002). *Счетоводство и анализ на баланса*, ЕТ "Максла", С., 238
- [3] Чуков, К. (2011). *Финансово-стопански анализ*, УИ "Стопанство", С., 135 – 137
- [4] Чуков, К. (2009). *Анализ на приходите, печалбата и рентабилността на предприятието (проблеми и решения)*, УИ "Стопанство", С., 39 – 42 и 101 – 110
- [5] Шеремет, А. (1996). *Методика финансового анализа*, "ИНФРА – М", М., 117 – 118

ЗА ПРАВОТО КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА РЕАЛИЗАЦИЯ НА ФУНКЦИИТЕ НА КОНТРОЛА В СОЦИАЛНОТО УПРАВЛЕНИЕ*

Abstract

The article examines the relationship between the law and the control in the social management. An historical review of studies that connect the law and control in social management is made. It is pointed out the contribution of a number of world-renowned scientists in the field of legal theory, who in their work, give proof of the organic, close relationship between these concepts. Analyzed are the characteristics of legal regulation mechanism as an instrument of control in the social management. Object of research is as well the relationship between the functions of control and the system of law, as the contemporary challenges in front of the law as a means of exercising control in social management.

Резюме

В статията се изследва връзката между правото и контрола в социалното управление. Направен е исторически преглед на изследвания, които свързват понятията право и контрол. Посочен е приносът на редица световноизвестни учени от областта на теорията на правото, които в своите работи обосновават органичната и тясна връзка между тези понятия. Анализирани са особеностите на механизма за правно регулиране като инструмент на контрола в социалното управление. Обект на изследване са също така връзката между функциите на контрола и системата на правото, както и на съвременните предизвикателства пред правото в качеството му на средство за упражняване на контрол в социалното управление.

1. Исторически преглед на изследванията, които свързват правото и контрола в социалното управление

Правото въздейства върху поведението на всички граждани, като пряко определя техният социален статус, роля и дължимо поведение в обществените отношения. От друга страна правото въздейства и върху поведението на държавата, персонифицирана чрез нейните органи и служители. По този начин правото се конституира като основен инструмент на държавно и социално управление, което регулира обществените отношения и създава предпоставки и гаранции за тяхното прилагане. Защитата на най-важните обществени отношения се обезпечава чрез прилагането на контролна функция в социалното управление. По своята природа контролът е обществено отношение, част "от множество обществени отношения в човешкото общество"¹. Но отношенията на контрол в обществото само в свършено относителен план могат да бъдат "разглеждани като обособена част на системата от социални отношения. Всъщност те пронизват цялата тази система, изразявайки нейната силова характеристика, приоритета на нечии интереси като персонификация на социалните отношения"².

Връзката между правото и социалния контрол е била обект на изследване от много автори. Сред тях се откроява името на Рудолф фон Йеринг (**Rudolf von Jhering** 1818–1892) преди всичко с идеите си, изложени в неговото произведение "Борба за право" "Der Kampf ums Recht". Йеринг е един най-авторитетните немски юристи през втората половина на 19 век, който създава ново и самостоятелно направление в науката за правото. Той се противопоставя на историческата школа като посочва, че не волята на управляващите, а техните интереси са съществената база, върху която се гради правната система. Според Йеринг правото съществува не за да се реализира някаква абстрактна воля, а за да защити конкретни

* Доц. д-р Емил Асенов, катедра "Финансов контрол", УНСС, София, email- emilassenov@gbg.bg

¹ Динев, М. Социалният контрол и трудовия колектив, София, 1985, с. 24.

² Симеонов, О. "Теоретични въпроси на контрола" София, стр.19.

интереси и да удовлетвори определени човешки потребности. "Интересът присъства при осъществяването на всяка дейност ... Да се действа без интерес – това е такава безсмислица, каквато може да бъде само безцелната дейност"¹.

Йеринг приема, че правото съдържа два основни компонента – субстанционален (базисен) и формален (инструментален). Под субстанционален елемент той разбира същността на социалните цели, заради които се създава правото. Тези цели не са нищо друго, освен интереси (изгоди), съпроводени с използването на права. Формалният елемент е средството (инструмента) за осъществяване на интереса, т. е. неговата правна защитеност. Тези негови възгледи се противопоставят на историческата школа, която лансира тезата за естественото саморазвитие на правото. По този начин Йеринг внася "социологически елементи при осмислянето на функциите и социалната същност на правото в обществения живот. Неговата теория за юридически защитения интерес поставя началото на една нова методологическа гледна точка, която по-късно подпомага съществено дефинирането на съдържанието и предмета на правната социология".

Друг изследовател, който трябва да бъде отбелязан е Ойген Ерлих (Eugen Ehrlich 1862-1922). Той е австрийски юрист, който през 1913 г. издава фундаменталния си труд "Основи на социологията на правото". В предговора на своята книга Ерлих посочва, че: "В наше време, както и във всички времена, центърът на тежестта при развитието на правото не е в законодателството, не е в науката за правото, не е в съдебната практика, а в обществото"². По този начин за първи път в научната литература се обръща внимание на факта, че правото е призвано да съдейства за регулиране на обществените отношения и че с промените, които настъпват в тези отношения е закономерно да се променя и фактическия състав на действащите правни норми и принципи, тоест да се променя обективното право.

Ерлих критикува правната наука в това, че от всички явления на правния живот се занимава главно с правните норми. За социологията на правото – подчертава той – правната норма, взета сама за себе си не говори нищо. Ако социологията на правото иска да разкрие закономерностите на правния живот, то тя трябва да се занимава с изучаване на социалните и икономическите фактори, които обуславят правотворчеството.

Особено важна роля в изследването на връзките между правото и контрола принадлежи на Роско Паунд (Roscoe Pound 1870-1954). Паунд е един от най-известните американски юристи³, който в продължение на 20 години от 1916 до 1936 година е декан на юридическия факултет на Харвардския университет. Той е определян като един от основоположниците на американската "школа на реалистите" в правото, която се формира в САЩ през първата половина на XX век.

Приносът на Паунд не се ограничава само с неговата концепция за "правото в действие". Неговата главна заслуга е в това, че дълбоко и всестранно изследва ролята на правото като средство за социален контрол. По принцип понятието "социален контрол" е една от ключовите категории както за общата социология, така и за социологията на правото, което интегрира съвкупността от средства (способи) за саморегулиране на социалните системи и за осигуряване на тяхното нормално функциониране.

В своето изследване на тема "Социален контрол посредством правото" (Social Control through Law, 1942)⁴ Паунд обосновава възгледа, "че правото е своеобразно "социално инженерство", т.е., съвкупност от средства за постигането на определен желан краен резултат.

¹ Йеринг, Р.Фон, Интерес и право. Ярославль., 1980, с. 268.

² Ehrlich, E Grundlegund der Soziologie des Rechts. Munchen-Leipzig, 1913

³ Списание "The Journal of Legal Studies" определя Паунд като един от най-цитираните учени на 20 век.

⁴ Pound R. "Social Control through Law, Yale University Press, 1942

Разбира се, това не означава, че възприетия от него инструментален подход изключва прилагането на законите, утвърдени от законодателя, с цел да се регламентират и регулират определени политически, икономически, идеологически и др. обществени цели и интереси". В институционален аспект контролната функция в обществото се реализира от система на органи на държавна власт и управление (вкл. специални контролни органи). Успоредно с това правото е важен структурен елемент на системата за държавен контрол, в качеството си на неин нормативен компонент. Тези характеристики на правото го обозначават като инструмент и средство за упражняване на държавен контрол.

2. Правното регулиране като инструмент на контрола в социалното управление

Разгледани върху плоскостта на правото функциите на контрола в социалното управление могат да бъдат определени като основни насоки, главни направления на въздействие от страна на държавата, чрез система от държавни контролни органи върху обществото, върху всички негови социални системи, вкл. и върху сферата на държавно управление. Чрез контрола, като се прилага действащото законодателство се определят параметри на поведението на обектите на контрола, необходимите между тях взаимовръзки и отношения. "По такъв начин контрола регулира, т.е. въвежда в определени рамки, съществуващите обществени отношения между правните субекти. По принцип всяко обществено отношение може да се постави под закрила или под контрола на държавата, т.е. да му се придаде официална – юридическа – форма"¹.

Контролната функция в държавното управление дава направление на цялостния механизъм на правно регулиране във всяка конкретна област на обществените практики, като посочва конкретни цели и дължими резултати. Целите определят общите насоки, в които трябва да протича регулиращото въздействие на правото върху обекта на регулиране, а това става чрез *посочване на очаквания резултат*. Тя посочва общото направление, по което следва да се изменят (или да се съхраняват) значимите характеристики на обекта или какви нови характеристики на обекта трябва да бъдат създадени. Целта дава направление *на всяка норма-модел за поведение* и съответно на всяко регулирано от правото действие или постъпка. Но направляващата функция на целта не може никога да се изчерпи с една отделна норма. Взета отделно от другите, нормата не може да даде представа за целевото направление. Направлението, давано от целта, се материализира от цялата маса правни норми, съответно от много поведенчески актове, които се подвеждат под тях. Тя задава посоката на реализирането на правните предписания, така че те да преминават в реална, практическа дейност.

Чрез механизма на правно регулиране, в качеството му на средство на контрол конституират и укрепват социални отношения в обществото. Те "придобиват траен характер, когато намерят израз в съответстващите им отношения на контрол, в закрепването чрез контрола на приоритета на едни интереси над други. В този смисъл ускоряване или забавяне в установяването на даден тип отношения на контрол може да ускори или забави установяването на дадена система от социални отношения"².

¹ Захаров В. "Обща теория на правото"София.с. 18

² Огнян Симеонов "Теоретични въпроси на контрола"София, 1997 год.стр.16

3. Функции на контрола, чрез механизма на правно регулиране в социалното управление

Във функциите на контрола намират израз онези елементи и системни качества които определят характерното, постоянното и същественото в контрола. Чрез тях се проявява неговата истинска социална (обществена) природа и предназначение. В теорията могат да бъдат обозначени две основни функции на контрола – **регулативна и охранителна** (или защитна). Подобно разграничение на функции е твърде относително, защото охранителната функция на контрола е в тясна връзка , в известна степен производна от неговата регулативна функция.Обратно регулативната функция не може да разглеждана обективно извън контекста на защитната (охранителната) роля на контрола.Въпреки тези прилики съществуват определени разлики, които предопределят тяхното обособяване.

Регулативната функция на контрола го определя , като регулиране на обществените отношения, което ориентира обектите на контрола към определен вид поведение, което е приемливо от гледна точка на обществения (държавния) интерес.Тази ориентация по принцип е нормативно (правно) регламентирана и се осъществява, като на адресатите на контрола се предоставят съответните субективни права и възлагат юридически задължения. Тяхното поведение трябва да е съобразено с предписанията на нормите . Нормите сочат положителното, дължимото поведение на обектите на контрола . Те забраняват, задължават или позволяват едни или други действия.Тук е необходимо да се посочи важна особеност на контролна дейност е нейната ориентация към постигане на конкретни резултати.Крайната цел на контрола е да коригира отклоненията и по такъв начин да способства за постигане на целите на държавното управление. Нормите съдържат целенасочени ориентации на дължимото, възможното или желателното поведение на участниците (страните) в обществените отношения от най-различно естество.

Охранителната (дефинирана още и като " защитна ") функция на контрола се проявява там, където правото охранява, защитава обектите на контрола от негативните ефекти от конкретни правонарушения. Тя намира израз в онези обществени отношения, при които е налице противоправно деяние, т.е. допуснато е противоправно поведение и трябва да понесе конкретна по вид и мяра отговорност. "Тези действията са недопустими и подлежат на санкция от страна на контролните институции . Следователно, охраната (или защитата) на обществените отношения се обезпечават чрез прилагане на санкционните (вредни за правонарушителя) последици, предвидени в правните норми за нарушаване на тяхната диспозиция"¹.

Тук трябва да бъде посочена и една важна особеност на контролната дейност е ,която показателна за постигнато високо ниво при прилагане на охранителната функция. Това е нейната превантивност, като способност изпреварващо да се идентифицират и отстраняват значимите за отклонения и противоправно поведение още в техния зародиш.Постигането на тази характеристика е свързано с развитието на аналитичните и изследователските аспекти на контрола – разкриването на причините и факторите за отклоненията и тяхното класифициране според значимостта им, както и обосноваването на най-ефективните способи за влияние върху тях. Това определя превантивността като следствие от развитието на дълбочинния характер на контрола, от навлизането му в причинно-следствените и корелационните връзки в подконтролните обекти и дейност. Целта на това "навлизане" е отклоненията да не бъдат допуснати, като навреме бъдат коригирани неблагоприятните развития на причините и факторите за тяхната поява. Контролната дейност трябва да позволи "открояването

¹ Захаров, В. "Обща теория на правото". София, с. 19.

на проблемите и коригирането на дейността на организацията до тогава, когато тези проблеми ще прерастнат в криза" (к.м.)¹.

Реализацията на дължимото обществено поведение предполага прилагането на мерки за контрол. "Мерките за контрол, биха могли да се подразделят на три аналитични категории: физически, материални и символични². Може да бъде посочено и още едно мнение "принудата; материалното възнаграждение; отъждествяването с целите и ценностите на организацията; надеждата за постигане на собствените цели чрез участието в съвместната дейност"³. Ефектът от прилагането на нормите при упражняването на контролна функция е двупосочен. От една страна, те закрепва, консервира съществуващите обществени отношения. От друга страна обаче осигуряват тяхното по-нататъшно надграждане и развитие. По такъв начин контролът, чрез прилагането на регулативната функция, съединява в себе си и консервативен, и динамичен елемент. С оглед на тези особености на правото се различават **статична и динамична регулативна функция**.

Статичната функция на контрола е свързана обикновено със забраните. Тя забранява напр. да се извършват определен вид действия. Типичен пример са изискванията на нормите на наказателното, административното право и др.

Динамичната функция, напротив, задължава или стимулира, насърчава обектите на контрола да извършват определени активни положителни действия. Типичен пример е диспозитивното регулиране на обществените отношения чрез нормите на гражданското или търговското право., които стимулират едни и ограничават (или забраняват) други обществени отношения, например, един или друг вид стопанска дейност на правните субекти. Характерът и съдържанието на динамичната функция в значителна степен се определят от вида на обществени системи където се прилага. В един вид тип обществени системи контролната функция може да насърчава някакъв конкретен вид обществени отношения и обратно, да забранява същия тази обществена дейност в друга по вид обществена система.

Охранителната и регулативната статическа функция се осъществяват чрез забрани и позволения. Динамичната регулативна функция се осъществява чрез задължаващи норми, а на регулативната статична функция – оправомощаващи и забраняващи. С охранителната функция са свързани забраняващите норми и произтичащата от тях отговорност със съпътстващата я санкционна принуда.

Като резултат от научните изследвания през последните години могат да бъдат посочени и други функции на правото като средство за контрол. Тук могат да бъдат посочени някои нови за теорията функции:

Интегративната функция, която предполага координация и допълване в дейността на всички държавни органи в единно системно цяло, което въздейства върху обществото, върху неговите членове, като интегрира всички индивиди, социални групи, слоеве, съсловия, на основа на общите принципи и обществени ценности в рамките на държавата.

Аксиологическата функция, която има за цел да внедрява и да утвърждава в обществото определени обществени идеали и ценности, да ориентира хората към социално-ценно поведение на основа на определена миогледна идеология.

Комуникативната функция която се свързва с осъществяване на комуникация и обезпечаване нивото на информираност сред адресатите и обектите на контрол, т.е. да се разпространяват знания за контрола, да подпомага и утвърждава престижа на контролните институции.

¹ Мескон М.Альберт М.Хедуори Ф."Основъ менеджмента", Москва, 1994, с. 392

² Etzioni A.Sociologie der Organisationen, Munchen, 1967, s.96

³ Gaibraith J.Die moderne Industriegesellschaft, Munchen-Zurich, 1968, s.151

Информационната функция, предполага на основата на системния подход получаване, усвояване, преработване, запазване и използване на информация за или по повод на контролните практики. Тази функция обаче трябва да бъде внимателно проектирана и провеждана с оглед на крайната цел на контрола – да коригира отклоненията и по такъв начин да способства за постигане на целите на управлението.

4. Методи на регулиране на контролната функция в социалното управление

При осъществяване на контролната функция в социалното управление се използват най-често два основни метода на регулиране – **императивен и диспозитивен**.

Императивният метод има заповедническа, властническа природа. За него е характерно наличието на власт и неравенство между участниците в обществените отношения. Една от страните издава заповед, а другата е длъжна да се подчини на тази заповед. Чрез този метод на регулиране, контролът се проявява като деструктивно и съдържащо социално отношение, такова отношение, което ограничава свободата на другите в името на реализацията на собствения интерес. Това обяснява факта, че появата на контрол винаги води до спонтанно колебание на поведението, до неуловимо чувство за "безпокойство и самосъхранение у контролирания"¹.

Диспозитивният метод напротив е метод на равнопоставеността на страните. Той е определен също така и като метод на координация, на автономия и независимост на субектите. Неговата същност е доброволното споразумение и съгласуване на волеите на участниците в общественото отношение. Този метод е приложим, тъй като той позволява постигане на едновременното действие на социалната организация за реализиране на нейните общи цели, което е цел и на контролната функция.

5. Съвременни предизвикателства пред правото, като средство за упражняване на контролната функция

В заключение е необходимо е да се посочи, че правото, като средство за упражняване на контролната функция е изправено пред сериозни предизвикателства свързани с проблемите в съвременното управление. Първата е свързана с тенденцията на диференциация и усложняване на системите за управление, която произтича от нарастването на мащабите и усложняване на функционирането на съвременните организации².

Вторият проблем е свързан с промяна на условията за управление предизвикани от нарастването на скоростта, рисковете, неопределеността и радикалността на промените в средата на организациите³.

Регулирането с класическите инструменти на материалното право и процес на тези нови, динамично възникващи рискове, на "сериозно произведените несигурности"⁴ и радикални промени в средата се оказва все по-недостатъчно неефективно, независимо от нарастващия

¹ Динев, М., Социалният контрол и трудовия колектив, София, 1985, с. 75.

² Така например Хан вижда причините за появата на първите длъжности по контролинг в "безпрецедентния ръст на размерите на водещите американски предприятия в края на XIX и началото на XX век" (Хан, Д., "Планиране и контрол: концепция контроллинга"/пер. снем/, Москва, 1997, с. 112).

³ В началото на 80-те години на XX век Игор Ансофф, обосновава извода, че "в течение на XX век растящата нестабилност на средата изисква от фирмите разработването на все по-сложни и детайлизирани системи за управление" (Ансофф, И., "Стратегическо управление" /пер. с англ./, Москва, 1989, с. 65).

⁴ Изразът принадлежи на Маршал Маклуан – McLuhann, Marshall, Understanding Media, New York, 1964.

обем на нормативни актове и регулации. Темпото в дейността на правораздавателните системи, все по-често изостава, ако бъде съпоставено със нарастващата динамика на промените. Законодателите и регулаторите все по-често се оказват в ролята на догонващи в условията на бързо променяща се социална среда, а правният ред в редица съвременни държави достига степен на сложност, която "очевидно надхвърля възможността за едновременно осмисляне и контрол от единен център на власт"¹. Решенията на тези проблеми изискват наред с други мерки нова визия и по-съвършен инструментариум при прилагане на правото като средство за контрол и управление.

Използвана литература

- [1] Rudolf von Jhering, *Der Kampf ums Recht*, Vitorio Klostermann Verlag Frankfurt am Main 1872;
- [2] Ehrlich, E., *Grundlegend der Soziologie des Rech*, Verlag Dunker und Humblot, Munchen-Leipzig, 1913
- [3] McLuhann, Marshall, *Understanding Media*, McGraw Hill, New York, 1964
- [4] Динев, М., *Социалният контрол и трудовия колектив*, София, 1985, с.24.
- [5] Симеонов, О. "Теоретични въпроси на контрола" София, 1995
- [6] Захаров, В. "Обща теория на правото" София, с.18
- [7] Etzioni A. *Soziologie der Organisation*, Munchen, 1967, s.96
- [8] Gaibraith, J. *Die moderne Industriegesellschaft*, Munchen-Zurich, 1968, s.151
- [9] Pound, R. "Social Control through Law", Yale University Press, 1942
- [10] Хан, Д., "Планирование и контроль: концепция контроллинга", Москва, 1997
- [11] Ансофф, И., "Стратегическое управление" (пер. с англ), Москва, 1989, стр.89
- [12] Вълчев, Д. "От апология на правната норма към теория на правния ред", Университетско издателство "Св. Климент Охридски", София, 2003 г. стр.92

¹ Вълчев, Д. От апология на правната норма към теория на правния ред, София с. 92.

ВАЖНИ АСПЕКТИ НА НОВОТО СЧЕТОВОДНО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО В БЪЛГАРИЯ*

Резюме

Предприятията в България следва да адаптират своята счетоводна политика съобразно изискванията на новия Закон за счетоводството и Националните счетоводни стандарти (НСС), в сила от 01.01.2016 г. В статията се разглеждат някои важни аспекти на новото счетоводно законодателство като прилагане на МСС/МСФО като счетоводна база, разширените Общи разпоредби към НСС и консолидирани финансови отчети на предприятията, прилагащи МСС/МСФО. Направен е критичен анализ на разширяването от законодателя на Общите разпоредби към НСС.

Ключови думи: Закон за счетоводството, Национални счетоводни стандарти, Международни счетоводни стандарти, счетоводна политика, консолидирани финансови отчети, доклади към финансовия отчет.

Summary

Entities in Bulgaria should adapt their accounting policies in accordance with the requirements of both the new Accountancy Act and National Accounting Standards effective since 1 January 2016. This article deals with some important aspects of the new accounting regulation, such as applying IAS/IFRS as GAAP, expanded Conceptual Framework to the National Accounting Standards (NAS), and consolidated financial statements of entities applying IAS/IFRS. A critical view is presented about expansion of Conceptual Framework to the NAS made by the regulator.

Key words: Accountancy Act, National Accounting Standards, International Accounting Standards, accounting policies, consolidated financial statements, reports to the financial statements.

Транспонирането на изискванията на Директива 2013/34/ЕС ("новата счетоводна директива") [1] в националното счетоводно законодателство на Република България бе част от процеса на адаптиране на националните счетоводни системи на ЕС към променящите се условия на бизнеса в 21 в. и последиците от последната финансова криза. Очевидно бе навярала необходимостта предишните счетоводни директиви, които действаха повече от 30 години, да бъдат променени, така че да се даде възможност, особено на малките предприятия и микропредприятията, да бъдат облекчени от все по-голямата административна тежест, свързана с изготвянето и публикуването на финансови отчети, както и с техния задължителен външен одит. Същевременно бе наложително с цел по-голяма прозрачност да се увеличат изискванията към големите предприятия и предприятия от обществен интерес.

Новият Закон за счетоводството (ЗСч) и променените Национални счетоводни стандарти (НСС) [2], в сила от 01.01.2016 г., са вече факт. Предприятията следва да адаптират своята счетоводна политика съобразно новите изисквания. Основателно възниква въпросът кои са новите изисквания, с които трябва да бъде съобразена счетоводната политика на всяко предприятие? В настоящия доклад си поставяме за цел да маркираме някои важни аспекти на новото счетоводно законодателство, засягащи счетоводната политика на предприятието.

* Доц. д-р Бойка Брезоева, д.е.с., катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС – София.

Прилагане на МСС като счетоводна база

Според новия ЗСч, считано от 01.01.2016 г., Международните счетоводни стандарти (МСС) задължително следва да се прилагат от предприятията от обществен интерес [3]. Всички останали предприятия, които не са предприятия от обществен интерес [4], могат доброволно да прилагат МСС, ако са избрали тази възможност, но при условие че не са извършвали промяна на счетоводната база [5]. Следователно в условията на новия ЗСч е стеснен кръгът на предприятията, които задължително следва да прилагат МСС, в сравнение с отменения ЗСч [6]. Същевременно се вмениява в задължение да прилагат МСС предприятията за ВиК услуги, независимо от тяхната големина, което е различно от досегашната практика – немалка част от тях преди прилагането на НСФОМСП, а от 01.01.2016 г. трябва да преминат към отчитане на база МСС.

МСС следва да се прилагат по отношение на годишните (индивидуални) финансови отчети и междинните финансови отчети. Предприятията майки, прилагащи МСС, следва да изготвят на база МСС и консолидираните си финансови отчети [7].

Според нас стесняването на кръга от предприятията, които следва задължително да прилагат МСС от 01.01.2016 г., е положително законодателно решение, с което се "коригира" предишното решение на българския законодател, основаващо се на "разширено" прилагане на разпоредбите на Регламент (ЕО) 1606/2002 от 19 юли 2002 г. [8] за прилагането на МСС. Регламент (ЕО) 1606/2002 е базовият счетоводен регламент, въвеждащ изискването всички публично търгувани дружества в ЕС от 1 януари 2005 г. да изготвят своите консолирани финансови отчети в съответствие с МСС¹ [9]. Но се предоставя правото на всяка страна членка да разреши или изисква прилагането на МСС и по отношение на (а) годишните (индивидуални) финансови отчети на публично търгуваните дружества, и (б) отчетите на непублично търгуваните дружества [10].

В съответствие с последното според отменения ЗСч (в сила до 31.12.2015 г.) всички предприятия от реалния сектор, надвишаващи критериите на чл. 22б, ал. 1 от закона², трябва задължително да прилагат МСС по отношение на годишните си финансови отчети. Това налагаше по-големи разходи за тези предприятия във връзка с изготвянето на финансовите им отчети в съответствие с МСС³, което е в противоречие с духа на новата счетоводна директива за намаляване на административната тежест за малките предприятия. От друга страна, в сравнение с останалите страни в ЕС нивото на приложимост на МСС у нас беше по-високо в сравнение с останалите страни членки, дори от компании, които не оперират на международните пазари.⁴

¹ Както се посочва в регламента, приемането на МСС за приложение в ЕС има за цел хармонизиране на финансовата информация, предоставяна от компаниите, за да се постигне висока степен на прозрачност и сравнимост на финансовите отчети, а по този начин и ефективно функциониране на капиталовите пазари в Общността и на вътрешния пазар.

² МСС трябваше да се прилагат, при условие че и за двете предходни години предприятието надвишава два от следните показатели на чл. 22б от ЗСч: балансова стойност на активите към 31 декември – 8 млн. лв., нетни приходи от продажби – 15 млн. лв., средна численост на персонала за годината – 250 души.

³ Според проучване на ISAEW (Институт на дипломираните експерт-счетоводители на Англия и Уелс) разходите за въвеждането на МСС/МСФО и последващите периодични разходи по прилагането на тези стандарти за малките предприятия (с нетни приходи от продажби до 500 млн. евро) са по-високи в сравнение с другите предприятия. Вж. ISAEW, Въвеждането на МСФО в ЕС и директивата за справедливата стойност, 2007, с. 24.

⁴ Основното предимство според нас от прилагането на МСС е по-голямата прозрачност на финансовите отчети, която се постига чрез обширните оповестявания, изисквани от всеки стандарт. Това е

Разширени Общи разпоредби към НСС

Съдържанието на Общите разпоредби към НСС е разширено в сравнение с предишния им вариант. Включени са разпоредби, свързани с изискванията към информацията във финансовите отчети: разбираемост, уместност, надеждност, сравнимост; нови определения като финансово състояние, резултати и парични потоци, цена на придобиване, себестойност, справедлива стойност; концепциите за поддържане на капитала (финансова и физическа концепция), изисквания за признаване на активи, пасиви, приходи и разходи във финансовите отчети. В основната си част

В основната си част тези разпоредби са заимствани от *Общите положения за изготвянето и представянето на финансови отчети*, представляващи предишната концептуална рамка към МСС¹. Основателно възниква въпросът доколко е правилно въвеждането на такива разпоредби, които са характерни за англо-саксонската счетоводна теория, в разпоредбите, основани на изискванията на счетоводната директива?

Според нас разширяването на Общите разпоредби, направено от законодателя, води до противоречие с изискванията на някои НСС в определени области, където концепциите са различни. Могат да се посочат следните несъответствия:

1. Според СС 17 – Лизинг разходите за лихви при лизингополучателя за целия срок на лизинга се отчитат като финансов разход за бъдещи периоди (актив)², но това е в противоречие с първото изискване за признаване на актив съгласно променените Общи разпоредби – да се очаква бъдеща изгода. В случая такава не се очаква, точно обратното – разходите за лихви са намаление на очакваната изгода. По аналогичен начин стои въпросът и относно отчитането на лихвите при лизингодателя.

2. Позоваването на МСС в Общите разпоредби към НСС (че с НСС се постига съответствие и с МСС), които се прилагат от микропредприятията, малките и големите предприятия, е неподходящо: НСС отразяват основно изискванията на счетоводната директива и не трябва да бъдат съобразявани с действащите МСС (освен ако не се препраща към тях, както е по отношение на дефиницията за свързани лица в променения СС 24 – Оповестяване на свързани лица, в сила от 01.01.2016 г.).

Затова според нас в началото на Общите разпоредби в буква "а", текстът "и на Международните счетоводни стандарти" следва да отпадне, така че да остане само текстът, че чрез Националните счетоводни стандарти се постига съответствие с изискванията на нормативните актове на Европейския съюз в областта на счетоводството.

3. Противоречие съществува и в частта от разпоредбите, отнасяща се за приходите. Според съответния текст в разпоредбите приходите са приходи от обичайна дейност (приходи) и приходи от случайни или нехарактерни за основната дейност приходи (печалби).³ Като пример за печалби е посочена печалба от освобождаване от дълготрайни активи. При

важно за контрагентите на предприятието и другите потребители на информация, особено когато предприятието оперира на международните пазари.

Следователно може да се направи обоснованият извод, че в условията на новия ЗСч предприятията, които до 31.12.2015 г. са прилагали по задължение МСС, но които считат, че ползите от прилагането им са по-малко от разходите по прилагането, може да се възползват от възможността, предоставено им от закона да преминат еднократно към прилагане на НСС.

¹ Общите положения за изготвянето и представянето на финансови отчети са заменени от Концептуалната рамка за финансово отчитане от септември 2010 г.

² Това изискване е в съответствие с чл. 6 на директива 2012/34/ЕС. То бе в съответствие и с отменената Четвърта дружествена директива (Директива 78/660/ЕИО).

³ Англоезичното им название е съответно revenue и gains.

прилагане на МСС това разграничение на приходите (по-точно "доходите") е нормално, но при прилагане на НСС третирането е различно.

Например при продажба на дълготраен материален актив в отчета за приходите и разходите следва да се отрази отделно прихода от продажбата (в други приходи) и отделно балансовата стойност на продадения актив (в разходна статия). Следователно не печалбата се отразява като приход, а целият приход. Не е така при прилагане на МСС – единствено печалбата от продажбата се отразява в статията "Други доходи" (съответно загубата – в статията "Други разходи").

Според нас, за да няма объркване, съответният текст за приходите трябва да се промени, като се посочи, че "приходите от дейността са приходи от обичайна дейност (приходи от продажба на продукция, стоки или услуги) и приходи от случайни или нехарактерни за основната дейност приходи (други приходи).

Определението за приходи включва и нереализираните печалби, например от преоценка на дълготрайни активи или ценни книжа, както и реализирани печалби (нетни приходи) от продажба или друг начин на изваждане от употреба на активи."

4. Разпоредбите за концепциите за поддържане на капитала (избор на финансова или физическа концепция) също нямат практическа стойност за предприятията, прилагащи НСС, тъй като използването справедливи стойности (текущи цени) като последваща оценка, на което се основава физическата концепция за капитала, е ограничено – за разлика от МСС. По същество със счетоводните изисквания в НСС се реализира основно финансовата концепция за капитала, на базата на която се измерва и финансовият резултат за периода.

Консолидирани финансови отчети по МСС

Най-важната промяна, наложена с новия ЗСч е по отношение на обхвата на консолидираните предприятия, произтичаща от чл. 31, ал.1, т. 1 на ЗСч. Считано от 01.01.2016 г., консолидираните финансови отчети на предприятията, прилагащи МСС, вече се изготвят изцяло според изискванията на МСФО 10 *Консолидирани финансови отчети*. В условията на отменения ЗСч предприятията, прилагащи МСС, трябваше да се съобразяват с признаците за контрол според изискванията на чл. 37, ал. 2 и следващите от стария ЗСч (визиращ кои предприятия да изготвят консолидирани финансови отчети и кои са освободени от задължението да изготвят консолидирани финансови отчети), като не трябваше да прилагат на практика пар. 5-9 на МСФО 10 (по отношение на определението за контрол и признаците за контрол), както и пар. 4 (за освобождаване на междинно предприятие майка от задължението да изготвя консолидирани финансови отчети).

В условията на новия ЗСч се налагат следните промени в счетоводната политика на предприятията, прилагащи МСС, по отношение консолидираните финансови отчети:

1) Прилагат се определението за контрол и признаците за контрол в МСФО 10 *Консолидирани финансови отчети* [11].

Определението за контрол в МСФО 10 е в съответствие с подхода "власт (правомощия)/променлива възвръщаемост" и е необходимо да са налице и трите признака за контрол: власт (правомощия), променлива възвръщаемост и връзка между власт и променлива възвръщаемост [12].

МСФО 10 съдържа подробни насоки относно тълкуването на тези понятия в *Насоките за прилагане* към стандарта. Притежаването на мнозинството от правата на глас (над 50%) в дадено предприятие не е достатъчно за наличието на контрол – необходимо е да се притежава и възможността (правото) да се ръководят т.нар. **значими** ("съответни") **дейности** (често чрез правото да се избира мнозинството от членовете на управляващия орган на

предприятието, в което е инвестирано), които дейности в най-голяма степен оказват влияние върху възвръщаемостта от инвестицията [13].

2) Освобождаване на предприятие майка от изготвяне на консолидирани финансови отчети.

В условията на новия ЗСч предприятие майка може да бъде освободено от задължението да изготвя консолидирани финансови отчети само в следните случаи:

а) на основание чл. 32 от ЗСч – ако е предприятие майка на малка група¹, но при условие че в групата няма предприятие от обществен интерес.

Тази възможност според нас може да възникне по-рядко на практика – само при доброволно прилагане на МСС – когато предприятието майка не е предприятие от обществен интерес и доброволно прилага МСС;

б) съгласно пар. 4, буква "а" на МСФО 10 – ако е междинно предприятие майка, за което са налице и четирите изисквания на стандарта:

– междинното предприятие майка е 100% притежание или по-малко от 100% притежание на по-горно предприятие майка и всички негови собственици, включително и привилегирани акционери, са информирани и не възразяват междинното предприятие майка да не изготвя консолидирани финансови отчети;

– акциите или облигациите, емитирани от междинното предприятие майка, не се търгуват на публичен пазар;

– предприятието не е представяло, нито ще представя, финансовите си отчети през комисия по ценните книжа² за целите на емитирането на инструменти на публичния пазар;

– по-горното предприятие майка да изготвя консолидирани финансови отчети по МСС, които отчети се публикуват;

в) на основание буква "в" на пар. 4 на МСФО 10 – предприятието майка е инвестиционно предприятие по смисъла на МСФО 10.

Ако трябва да се направи сравнение, отмененият ЗСч предоставяше освобождаване на междинни предприятия майки според чл. 37б-37д, каквито разпоредби вече няма в новия ЗСч (те са пренесени в СС 27 – Консолидирани финансови отчети и отчитане на инвестициите в дъщерни предприятия, но се прилагат само от предприятията по НСС).

3) Освобождаване на дъщерно предприятие от консолидация. Такава възможност се предоставя в следните случаи:

а) Според МСФО 10 дъщерно предприятие не се консолидира само ако предприятието майка е инвестиционно предприятие по смисъла на стандарта. Но дъщерно предприятие, което предоставя услуги, свързани с инвестиционната дейност на инвестиционното предприятие майка, то се консолидира [14].

Дъщерно предприятие, което е класифицирано като държано за продажба в съответствие с МСФО 5 *Нетекущи активи, държани за продажба и преустановени дейности*, се третира като група за изваждане от употреба и се консолидира.

б) Освобождаване от консолидация на дъщерно предприятие, ако то е несъществено за вярното и честно представяне в консолидираните финансови отчети [15].

¹ Според чл. 21, ал. 2 от ЗСч малка група е тази, за която не се надвишават два от следните показателя, определени на консолидирана основа: балансова стойност на активите към 31 декември – 8 млн. лв., нетни приходи от продажби за годината – 16 млн. лв., средна численост на персонала – 50 души.

² За България това е Комисията за финансов надзор.

Нови доклади/декларации към годишния финансов отчет

Част от големите предприятия и предприятията от обществен интерес в определени случаи следва да представят и нови доклади/декларации заедно с годишния си финансов отчет съгласно изискванията на ЗСч. Това са следните: нефинансова декларация, доклад за плащанията към правителства, декларация за корпоративно управление. Могат да се очертаят следните специфики на тези доклади/декларация, доколкото повечето от тях са нови и непознати за нашата практика:

1. Нефинансова декларация трябва да се представя от предприятията от обществен интерес, които са големи предприятия, ако средният брой служители е над 500 души, а консолидирана нефинансова декларация – от предприятия майки на големи групи ако средният брой служители е над 500 души [16]. Нефинансовата декларация включва описание политиката на предприятието и извършените дейности и резултати през периода по екологичните и социални въпроси и въпроси, свързани със служителите, зачитането на правата на човека и борбата с корупцията и подкупите, включително разнообразието и равенството на половете в ръководните органи на предприятията – брой на жени и мъже, възраст, географско разнообразие образование професионални качества, религия [17]. При неспазване на политиката в тези области се оповестяват причините за неспазването ѝ. Разрешава се обаче не публикуване на информация за предстоящи промени, която би нанесла вреда на предприятието [18].

Важно е да се отбележи, че разработването на нефинансова декларация може да стане въз основа на прилагането на общоприета световна или национална рамка според Директива 2014/95/ЕС. Във връзка с въвеждане на законово задължение за представяне на нефинансова декларация в ЕС през 2011 г. е извършено проучване от DG Internal Market and Services относно практиките на оповестяването на нефинансова информация с цел да се оценят разходите и ползите, свързани с въвеждането на законовото изискване за оповестяване на такава информация в страните членки на ЕС [19].

Сред посочените цели и предимства на нефинансовите декларации са следните: повишаване на доверието в компанията, подобряване на взаимоотношенията с клиенти, доставчици и партньори, привличане на по-висококвалифициран персонал, въвеждане на политика на отговорно инвестиране и позитивно въздействие върху обществото, намаляване на вредните емисии, подобряване на енергийната ефективност, намаляване

г) на бизнес риска, определяне на ключови показатели за крайни резултати и цели за устойчиво развитие, повишаване на възможностите за оценяване и управление на корпоративната социална отговорност в компанията.

Разработването на нефинансова декларация може да стане въз основа на прилагането на общоприета световна или национална рамка. Голяма част от компаниите в ЕС използват някакъв вид международна или национална рамка за разработване на своите доклади. Най-често използваните рамки са Глобална инициатива за отчитане (Global Reporting Initiative – GRI), инициативата на ООН "Глобален договор" (Global Compact) или ISO 26000 – Социална отговорност.

Рамките обикновено поощряват отчитащите се предприятия да използват предварително определени показатели за оценка за постигнатите крайни резултати в областта на екологията и социалните въпроси. Почти всички изследвани компании са се съобразили с това и около 90% от тях използват някакъв вид система от показатели в тяхната отчетност.

В много от декларациите се прилага и външна оценка (атестация). Редица оценки са извършени в съответствие с Международния стандарт за ангажименти за изразяване на сигурност (МСАИС) 3000 *Ангажименти за изразяване на сигурност, различни от одити и прегледи на историческа финансова информация*. Целта на външната оценка е да се проверят

системите, процедурите и действащите контроли за обработка на данни; интервю с персонала, отговорен за изготвянето и анализа на данните и пр., за да се оцени надеждността, обективността, разбираемостта и представянето на предоставената информация. ЗСч обаче не изисква предприятията да прилагат такава оценка към своята декларация. Следователно това е въпрос на доброволен избор (но е свързано с допълнителни разходи).

2. Доклад за плащанията към правителства следва да се представя от големите предприятия и предприятията от обществен интерес, работещи в областта на добивната промишленост и дърводобива от девствени гори (предприятията за проучване и добив на нефт, газ, минерални ресурси и дървесина). Понятието "плащане към правителство" е с широк обхват и включва всякакви плащания в парично изражение или в натура като плащания за права върху продукцията, данъци върху дохода, дивиденди, роялти, лицензионни такси, наеми, такси за регистрация и други възнаграждения за лицензи и/или концесии, както и плащания за инфраструктурни подобрения [20].

С цел да се осигури по-голяма прозрачност на плащанията, които се извършват към правителствата, тези предприятия следва да оповестяват в този отделен годишен доклад съществените плащания, извършени към правителствата на държавите, в които осъществяват дейност – когато са над 185 600 лв. за отделно плащане или серия от плащания за финансовата година [21], съответно за всеки отделен проект, когато плащанията са свързани с определен проект [22].

ЗСч съдържа предпазна клауза, изискваща докладът да отразява същността на съответното плащане или дейност, а не неговата форма. Плащанията не могат да бъдат изкуствено раздробени или окрупнявани, за да се избегне прилагането на закона [23].

3. Декларация за корпоративно управление следва да се представя от публични акционерни дружества, кредитни институции, застрахователни и презастрахователни дружества в съответствие със ЗППЦК [24]. Тази декларация трябва да съдържа основна информация относно правилата за корпоративно управление на дружеството, като например информация за съответния кодекс (или кодекси) за корпоративно управление, към който дружеството се придържа, системите за вътрешен контрол и управление на риска, информация за събирането на акционерите и неговите правомощия, правата на акционерите, административните, управителните и надзорните органи и техните комитети.

Такава декларация се изисква с чл. 100н, ал. 4 от ЗППКЦ за публичните акционерни дружества като част от годишния доклад за дейността, но там е наречена *програма за прилагане на международно признатите стандарти за добро корпоративно управление*.

Предприятията следва да разработват такава програма/декларация при спазване на разпоредбите в устава на дружеството и приложимите законови и подзаконови актове, като се съобразяват с *Националния кодекс за корпоративно управление* (2007 г., изм. февруари 2012 г.)¹, поставените въпроси от ЕК, съдържащи се в Зелената книга – *Европейска рамка за корпоративно управление* (2011 г.), както и с *Препоръка на комисията от 9 април 2014 г. относно качеството на отчетането в рамките на корпоративното управление* [25] (въз основа на принципа "изпълнение или обяснение"²).

¹ От м. септември 2009 г. у нас функционира Национална комисия по корпоративно управление (НККУ), създадена под егидата на Българската фондова борса и Комисията за финансов надзор, която има за цел да насърчава добрите практики на корпоративно управление и развитието на Българския национален кодекс за корпоративно управление.

² Принципът "изпълнение или обяснение", предвиден в чл. 20 от Директива 2013/34/ЕС, е възлов елемент в рамките на европейското корпоративно управление. Съгласно този принцип дружествата, които се отклоняват от съответния кодекс за корпоративно управление, трябва да обяснят в декларацията си за корпоративното управление от кои части на кодекса са се отклонили и какви са основанията за това.

В заключение можем да обобщим, че новото счетоводно законодателство налага на големите предприятия допълнителни отчетни изисквания, за които е необходимо да се предвидят немалко ресурси и време. Затова подготовката за практическата им реализация трябва да започне отрано.

Литература

[1] Директива 2013/34/ЕС от 26 юни 2013 година относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия и за изменение на Директива 2006/43/ЕО на Европейския парламент и на Съвета и за отмяна на Директиви 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО на Съвета, Официален вестник, бр. от 29.7.2013 г.

[2] Приети с Постановление № 394 от 30 декември 2015 г. за изменение и допълнение на НСФОМСП, приети с Постановление № 46 на Министерския съвет от 2005 г. (ДВ, бр. 3 от 12.01.2016 г.).

[3] ЗСч, чл. 34, ал. 1 (обн., ДВ, бр. 95 от 8.12.2015 г.).

[4] Предприятията от обществен интерес са тези според определението в т. 22 на §1 от Допълнителните разпоредби на новия ЗСч (обн., ДВ, бр. 95 от 8.12.2015 г.).

[5] ЗСч, чл. 34, ал.3.

[6] ЗСч, (отм.) чл. 22б.

[7] ЗСч, чл.34, ал.5.

[8] Регламент (ЕО) No 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета от 19 юли 2002 г. за прилагането на международните счетоводни стандарти, Официален вестник, бр. L 243, от 11.9.2002 г.

[9] Регламент (ЕО) No 1606/2002, чл. 4.

[10] Регламент (ЕО) No 1606/2002, чл. 5.

[11] МСФО 10, пар. 5-18.

[12] МСФО 10, пар. 7.

[13] МСФО 10, пар. 10.

[14] МСФО 10, пар. 32.

[15] ЗСч – чл. 26, ал. 1, т. 6 и МСС 1 *Представяне на финансови отчети* – пар. 31.

[16] ЗСч, чл. 41 и 51. Разпоредбите, свързани с представянето на нефинансова декларация, ще влязат в сила от 01.01.2017 г. Изготвянето и представянето на нефинансовата декларация се изисква с Директива 2014/95/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 22 октомври 2014 година за изменение на Директива 2013/34/ЕС по отношение на оповестяването на нефинансова информация и на информация за многообразието от страна на някои големи предприятия и групи (Официален вестник, бр. L 330 от 15.11.2014 г.).

[17] ЗСч, чл. 48, ал. 2.

[18] ЗСч, чл. 48, ал. 3 и 5.

[19] DG Internal Market and Services относно практиките на оповестяването на нефинансова информация. Вж. Framework Contract for projects relating to Evaluation and Impact Assessment activities of Directorate General for Internal Market and Services, Disclosure of non-financial information by Companies, Final report, December 2011.

[20] ЗСч, чл. 56.

[21] ЗСч, чл. 53, ал. 3.

[22] ЗСч, чл. 53, ал. 4.

[23] ЗСч, чл. 54.

[24] ЗСч, чл. 40; чл. 20, пар. 1 на Директива 2013/34/ЕС.

[25] 2014/208/ЕС, Официален вестник, бр. L 109 от 12.4.2014 г.

ИЗПОЛЗВАНЕ НА ОБЛЕКЧЕНИЯТА ПРИ СЪСТАВЯНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ*

Резюме

В статията се изследват възможностите за използване на облекченията при съставяне на финансовите отчети. Анализират се разпоредбите, въведени с новия Закон за счетоводството и с измененията в счетоводните стандарти, в сила от 01.01.2016 г., които освобождават малките предприятия от определени изисквания. Представят се резултатите от емпирично изследване, проведено през май 2015 г., за използването на подобни облекчения по стария Закон за счетоводството. Въз основа на тях се прави извод за възможните ползи от новите разпоредби. Предлагат се изменения, които могат да намалят административната тежест за малките предприятия.

Ключови думи: финансови отчети, облекчения, съкратен счетоводен баланс, съкратен отчет за приходите и разходите, оповестявания.

Abstract

The article explores the possibilities of using the simplifications in compilation of the financial statements. It analyzes the provisions, introduced by the new Bulgarian Accountancy Act and changes in the accounting standards, effective from 01.01.2016, that release the small businesses from some requirements. The results of empirical research, conducted in May 2015, about using of some simplifications in accordance with the old Accountancy Act, are presented. Based on these results are made the conclusion for potential benefits of the new provisions. The changes that can reduce the regulatory burden on small businesses are proposed.

Key words: Financial Statements, Simplifications, Abridged Balance Sheet, Abridged Profit and Loss Accounts, Disclosures.

На 08.12.2015 г. в ДВ. бр. 95 беше обнародван **новият Закон за счетоводството**, в сила от 1 януари 2016 г.¹ Чрез него в националното счетоводно законодателство се въведоха разпоредбите на *Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия и за изменение на Директива 2006/43/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 22 октомври 2014 г. за изменение на Директиви 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО на Съвета (ОВ, L 182/19 от 29 юни 2013 г.) и Директива 2014/95/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 22 октомври 2014 г. за изменение на Директива 2013/34/ЕС по отношение на оповестяването на нефинансова информация и на информацията за многообразието от страна на някои големи предприятия и групи (ОВ, L 330/1 от 15 ноември 2014 г.)*.² Целта на директивата и новия закон е да се намали административната тежест за малките предприятия, чрез облекчаването на тяхната финансова отчетност. Интерес за изследване представляват възможностите за постигане на тази цел и определянето на насоките, в които трябва да се извършват подобрения.

С новия Закон за счетоводството значително се разширява **обхватът на предприятията, които могат да използват облекченията**. Микропредприятията по смисъла на закона, освен тези, които са категоризирани като инвестиционни дружества и финансови холдингови дружества, могат да съставят само съкратен баланс и съкратен отчет за приходите и раз-

* Доц. д-р Али Вейсел, д.е.с., рег. одитор, преподавател във ВУЗФ – София, E-mail: aliveysel@gmail.com

¹ Пак там, Преходни и заключителни разпоредби, параграф 29.

² Закон за счетоводството. Обн. ДВ. бр. 95 от 8 декември 2015 г., Допълнителни разпоредби, параграф 2.

ходите по раздели.¹ Годишният финансов отчет на малките предприятия може да се състои само от съкратен баланс, съкратен отчет за приходите и разходите по раздели и групи и приложение.²

Във връзка с тези разпоредби в ДВ. бр. 3 от 12.01.2016 г. бяха обнародвани **измененията в националните стандарти**, които от 01.01.2016 г. се наричат Национални счетоводни стандарти.³

С точка 24.3 от *СС № 1 – Представяне на финансови отчети* се предоставя значително **облекчение за микропредприятията**. Те могат да не оповестяват информацията, изисквана от счетоводните стандарти, при условие че в бележка под линия към баланса на предприятието посочват следната информация:

- размера на всички условни задължения, гаранции или непредвидени разходи, които не са включени в баланса; задълженията, свързани с пенсии, и задълженията към свързани или асоциирани предприятия се посочват отделно;
- размера на предоставените аванси и кредити на административния персонал и членовете на органите на управление, като се посочват лихвеният процент, основните условия и върнатите суми или отписаните суми, както и задълженията, поети в полза на тези лица чрез всякакъв вид гаранции, с посочване на общата сума за всяка категория; и
- информация относно придобиването на собствените им акции, изисквана от чл. 187д от Търговския закон, включително: а) причината за придобиването; б) броя и номиналната стойност на придобитите и прехвърлените собствени акции през отчетния период, както и частта от записания капитал, която те представляват; в) насрещната престация при придобиване или прехвърляне на собствени акции, когато то е възмездно; г) броя и номиналната стойност на притежаваните собствени акции, както и дела, който те представляват в записания капитал.

Съгласно точка 24.2 от *СС № 1 всички останали предприятия, включително и малките предприятия*, които превишават показателите за микропредприятия, трябва да оповестяват:

- информация, която се изисква от Закона за счетоводството;
- информация, която се изисква от останалите счетоводни стандарти;
- информация за счетоводната политика, която е прилагана при съставянето на финансовия отчет, като в случай на промяна се оповестяват причините за нея;
- в случай че нетекущите (дълготрайните) активи са признати в баланс по преоценена стойност, в табличен вид се оповестява: а) изменението на резерва от преоценка в рамките на отчетния период заедно с обяснение за данъчното третиране на разликите от преоценка; и б) балансовата сума, която би била призната, ако нетекущите (дълготрайните) активи не са били преоценени;
- в случай че активи, различни от финансови инструменти, се оценяват по справедлива стойност, се оповестяват: а) използваните методи и техники за оценка, когато за дадения актив няма активен пазар; б) за всяка категория активи, различни от финансови инструменти, се оповестява справедливата стойност и разликите от промените в оценката на стойността, отчетени като текущи приходи или разходи, или като резерви от преоценка; в) таблица, показваща изменението на резерва от оценяване по справедлива стойност в рамките на отчетния период;

¹ Пак там, чл. 29, ал. 4.

² Пак там, чл. 29, ал. 6.

³ Обн., ДВ, бр. 30 от 7 април 2005 г., в сила от 01.01.2005 г., изм. ДВ. бр. 86 от 26 октомври 2007 г., в сила от 1 януари 2008 г., изм. и доп. ДВ. бр. 3 от 12 януари 2016 г., в сила от 01.01.2016 г.

- размерът на всички условни задължения, гаранции или непредвидени разходи, които не са включени в баланса; задълженията, свързани с пенсии, и задълженията към свързани или асоциирани предприятия се посочват отделно;
- размерът на предоставените аванси и кредити на административния персонал и членовете на органите на управление, като се посочват лихвеният процент, основните условия и върнатите суми или отписаните суми, както и задълженията, поети в полза на тези лица чрез всякакъв вид гаранции, с посочване на общата сума за всяка категория;
- информация за размера и характера на отчетените приходи или разходи, които са с особено голям размер или обхват;
- сумата на задълженията в счетоводния баланс, които стават дължими и изискуеми след повече от 5 години; информацията се посочва общо за раздел "Задължения" и поотделно за всяка статия от него;
- сумата на задълженията в счетоводния баланс, за които са предоставени обезпечения, с описание на естеството и формата на обезпечението; информацията се посочва общо за раздел "Задължения"; и
- средносписъчният брой на персонала през отчетния период.

В т. 24.4 и т. 24.5 от СС № 1 са посочени и допълнителни изисквания за оповестяване от средните и големите предприятия, които не представляват интерес за настоящото изследване.

В случая трябва да се обърне внимание на изискването, че **малките предприятия трябва да извършват всички оповестявания, които се изискват от Националните счетоводни стандарти**. В това отношение не се предоставят облекчения. Интересно е обаче, че основното затруднение при съставянето на финансовите отчети е в оповестяванията. Цели се намаляване на административната тежест основно чрез възможността да се съставят съкратени счетоводни баланси и отчети за приходите и разходите.

Преди промените в СС № 1, в сила от 01.01.2016 г., също имаше подобни облекчения. **Предприятията, прилагачи облекчена фирма на финансова отчетност по смисъла на стария Закон за счетоводството имаха възможността:**

- да съставят съкратен счетоводен баланс;
- да съставят отчет за паричните потоци по прекия метод, чрез посочване само на колоните "Нетен поток";
- да не съставят отчет за собствения капитал;
- да не съставят отчет за паричните потоци; и
- да не изготвят справка за движението на дълготрайните активи.

Може да се твърди, че **новите облекчения ще намалят административната тежест за малките предприятия, ако подобните на тях разпоредби на стария закон, посочени по-горе, са били разпространени на практика**.

За прилагането на старите разпоредби има значение следното **емпирично изследване, проведено през май 2015 г.:**

Излъчена е представителна извадка от 200 фирми. За формирането на извадката е използван списъкът на регистрираните по ДДС данъчно задължени лица на Националната агенция за приходите (НАП) в България.¹ В него са включени всички лица регистрирани по ДДС от въвеждането на този данък до момента, включително и по-късно deregистрираните. Към 11.05.2015 г. той съдържа 360 775 данъчно задължени лица. От тях регистрираните към посочената дата са 254 205 лица, а останалите 106 570 лица са deregистрирани. Има обаче

¹ Пълен списък на регистрираните по ДДС, 2015. Достъпен на: www.nap.bg [Дата на достъпа: 11 май 2015 г.].

дерегистрирани предприятия, които не са заличени като юридически лица. Затова за излъчването на извадката е използван пълният списък на НАП.

Формирането на извадката по този начин изключва от обхвата на изследването предприятията, които никога не са имали регистрация по ДДС.

В генералната съвкупност не са включени и предприятията, за които трудно могат да се намерят финансови отчети, т.к. не се задължени да ги публикуват в Търговския регистър:

- предприятия с нестопанска цел – сдружения, фондации, политически партии, регистрирани вероизповедания, училища, читалища и други;
- едноличните търговци, които не се одитират; и
- бюджетните предприятия;

Излъчената по този начин извадка е представителна, защото е приложен принципът на случайния подбор, има достатъчно голям брой единици, и са включени единиците, определени при подбора.¹

Това позволява направените изводи да се обобщят за всички предприятия, регистрирани в Търговския регистър в България (с изключение на неподлежащите на одит еднолични търговци, които нямат задължение да публикуват своите финансови отчети), които:

- са публикували финансови отчети за 2013 г. (това са последните, т.е. най-актуални публикувани отчети към 11.05.2015 г.), изготвени съгласно Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия (наименование на Националните счетоводни стандарти преди промените, в сила от 01.01.2016 г.); и
- поне един път са се регистрирали по ДДС от въвеждането на този данък през 1994 г. до 11.05.2015 г.

За да се придобие по-голяма представа за репрезентативността на извадката по отношение на всички предприятия в България, въпреки че това изследване няма такива претенции, следва да се отбележи, че според Националния статистически институт за 2013 г., т.е. за изследвания период, годишен отчет за дейността са представили 377 383 активни нефинансови предприятия.²

За анализа на резултатите има значение, че 95% от предприятията, попаднали в извадката (191 броя от общо 200) са имали право да използват облекченията при съставянето на финансовите отчети. Разпределението на предприятията, попаднали в извадката, според използването на облекчението за съставяне на съкратен счетоводен баланс, е обобщено в следната таблица:

Таблица 1

Разпределение на предприятията, включени в извадката, които имат възможност да използват облекчения, по изготвяне на съкратен счетоводен баланс*

Изготвяне на съкратен счетоводен баланс	Брой предприятия	Относителен дял от предприятия, прилагащи НСФОМСП (%)
Да	0	0,0
Не	191	100,0
Общо	191	100,0

*Източник: собствени изчисления.

¹ Калоянов, Т. Приложение на статистическото извадково изучаване в одита. София, 2010, с. 51 – 52.

² Брой на нефинансовите предприятия по групи според броя на заетите в тях лица и статистически райони, 2013, Достъпен на www.nsi.bg [Дата на достъпа: 11 май 2015 г.].

От тази таблица се вижда, че нито едно предприятие, попаднало в представителната извадка, не е използвало облекчението да състави съкратен счетоводен баланс. Това е нормално, защото съкратеният баланс не води до значително намаляване на работата на съставителя.

Аналогични са резултатите относно изготвянето на отчета за паричните потоци по прекия метод, чрез посочване само на колоните "Нетен поток":

Таблица 2

Разпределение на предприятията, включени в извадката, които имат възможност да използват облекчения, по изготвяне на отчет за паричните потоци по прекия метод, чрез посочване само на колоните "Нетен поток"*

Изготвяне на отчет за паричните потоци по прекия метод, чрез посочване само на колоните "Нетен поток"	Брой предприятия	Относителен дял от предприятия, прилагащи НСФОМСП (%)
Да	0	0,0
Не	191	100,0
Общо	191	100,0

*Източник: собствени изчисления.

Тук също се вижда, че нито едно предприятие, попаднало в извадката, не е изготвило отчет за паричните потоци, чрез посочване само на колона "Нетен поток". Това означава, че тази възможност не се определя като облекчение от предприятията.

Разпределението на предприятията според изготвянето на отчета за собствения капитал и отчета за паричните потоци е както следва:

Таблица 3

Разпределение на предприятията, включени в извадката, които имат възможност да използват облекчения, по съставни части на финансовия отчет (без приложението)*

Съставни части на финансовия отчет (без приложението)	Брой предприятия	Относителен дял от предприятия, прилагащи НСФОМСП (%)
Счетоводен баланс, отчет за приходите и разходите, отчет за собствения капитал и отчет за паричните потоци	177	92,7
Счетоводен баланс и отчет за приходите и разходите	10	5,2
Счетоводен баланс, отчет за приходите и разходите и друг компонент (отчет за собствения капитал или отчет за паричните потоци)	4	2,0
Общо	191	100,0

*Източник: собствени изчисления.

Забележително е, че само 5,2% от фирмите използват възможността да представят само счетоводен баланс и отчет за приходите и разходите от първите четири компонента на финансовия отчет (без приложението). Това също е доказателство, че облекчението не е съществено според българските предприятия.

Предприятията, според представянето на справка за движението на дълготрайните активи, съгласно приложение № 5 от СС № 1, са показани в следващата таблица.

Таблица 4

Разпределение на предприятията, включени в извадката, които имат възможност да ползват облекчения, по изготвяне на справка съгласно приложение № 5 от СС № 1 – Представяне на финансовите отчети*

Включване на справка съгласно приложение № 5 от СС № 1 във финансовия отчет	Брой предприятия	Относителен дял (%)
Да	88	46,1
Не	103	53,9
Общо	191	100,0

***Източник:** собствени изчисления.

Въз основа на данните от таблицата може да се твърди, че съществена част от предприятията – 53,9%, използват възможността да не представят справка съгласно приложение № 5 от СС № 1 за движението на дълготрайните активи. За разлика от другите облекчения, това намира приложение на практика.

Анализираните разпоредби на новия Закон за счетоводството, изискванията на Националните счетоводни стандарти, в сила от 01.01.2016 г., както и представените резултати от проведеното емпирично изследване на финансовите отчети на българските предприятия, позволяват да се твърди, че облекченията, които са въведени с новите разпоредби, няма да водят до намаляване на административната тежест за малките предприятия. Вероятно причината е във факта, че финансовите отчети, съгласно Закона за счетоводството, не представляват тежест за малките предприятия, в сравнение с Годишния отчет за дейността (в обем от 80 страници), който се попълва съгласно Закона за статистиката и Закона за корпоративното подоходно облагане. Затова трябва да се направят законови промени за облекчаване в тази насока. Относно счетоводните стандарти трябва да се анализират възможностите за намаляване на оповестяванията. С новия Закон за счетоводството това е направено за микропредприятията. Но трябва да се намали тежестта и за малките предприятия.

Библиография

1. Брой на нефинансовите предприятия по групи според броя на заетите в тях лица и статистически райони, 2013, Достъпен на www.nsi.bg [Дата на достъпа: 11 май 2015 г.].
2. Закон за счетоводството. Обн. ДВ. бр. 95 от 8 декември 2015 г.
3. Калоянов, Т. Приложение на статистическото извадково изучаване в одита. София, 2010, с. 51 – 52.
4. Национални счетоводни стандарти. Обн., ДВ, бр. 30 от 7 април 2005 г., в сила от 01.01.2005 г., изм. ДВ. бр. 86 от 26 октомври 2007 г., в сила от 1 януари 2008 г., изм. и доп. ДВ. бр. 3 от 12 януари 2016 г., в сила от 01.01.2016 г.
5. Пълен списък на регистрираните по ДДС, 2015. Достъпен на: www.nap.bg [Дата на достъпа: 11 май 2015 г.].

АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА ПРОДАЖБИТЕ*

Abstract

The issue of profitability is a topical issue at all stages of development of every enterprise. Profitability is a summarizing relative indicator that characterizes the efficiency of the enterprise's business. It may be defined on different basis: revenue; sales revenue; expenses; cost; assets; production assets; capital; equity; permanent capital. Profitability is not only a measure of efficiency, but also a component of the enterprise's financial balance system. The achievement of good profitability on the basis of resources, revenue and expenses, as well as the achievement of high rate of return of the capital invested by the owners, is considered a competitive advantage of the enterprise.

This publication studies the profitability of sales as well as the methodology for its analysis. Sales profitability is considered in its two-sided expression. On one hand, it is analyzed as an effective indicator describing the efficiency of the enterprise's trading operations. It is underlined that sales profitability is a separate subject of the business analysis. The important task of the analysis is to identify and evaluate the impact of the system of direct factors on the formation and on the behavior of the sales profitability. On the other hand, sales profitability is analyzed as a factor that affects the changes in a number of other effective indicators, for example the change of production assets' profitability.

The subject matter of this publication is the methodology for external analysis of sales profitability based on data from the profit and loss account, and from the income statement of the enterprise, respectively.

The obtained analytical information about sales profitability and its dynamics, considered in the two aspects of its expression, is useful for the internal and external users of the financial statements for the purposes of making correct economic and financial decisions relevant to the enterprise.

Резюме

Въпросът за рентабилността е актуален на всички фази и етапи от развитието на всяко едно предприятие. Рентабилността е обобщаващ относителен показател, характеризиращ ефективността от дейността на предприятието. Тя може да се определи на различни бази: приходи; приходи от продажби; разходи; себестойност; активи; производствени активи; капитал; собствен капитал; постоянен капитал. Освен че е мярка за ефективност рентабилността е компонент на системата за финансово равновесие на предприятието. Постигането на добра рентабилност на бази ресурси, приходи и разходи, както и висока възвръщаемост на вложения от собствениците капитал, са конкурентно предимство на предприятието.

Обект на изследване в представената статия е рентабилността на продажбите, също така методиката за нейния анализ. Рентабилността на продажбите се разглежда в нейното двустранно проявление. От една страна, тя се анализира в качеството ѝ на резултативен показател, характеризиращ ефективността от търговската дейност на предприятието. Подчертава се, че рентабилността на продажбите е самостоятелен обект на бизнес анализа. Важна задача на анализа е установяването и оценката на влиянието на системата от преки фактори върху формирането и поведението на рентабилността на продажбите. От друга страна, рентабилността на продажбите се анализира в качеството ѝ на фактор, който оказва влияние върху промените в редица други резултативни показатели, например върху изменението на рентабилността на производствените активи.

Предмет на изследване в статията е методиката за външен анализ на рентабилността на продажбите по данни от отчета за приходите и разходите, респ. отчета за доходите на предприятието.

Получената аналитична информация за рентабилността на продажбите и нейната динамика, разглеждана в двата аспекта на нейното проявление, е полезна за вътрешните и външни потребители на финансовите отчети при вземането на правилни икономически и финансови решения, свързани с предприятието.

* доц. д-р Росица Иванова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, Rosi_Ivanova@abv.bg

В специализираната литература в България се посочва важността на въпроса за рентабилността от целокупната дейност на предприятието. Рентабилността на предприятието зависи "от възможността му да реализира колкото е възможно по-голям оборот. За да се установи влиянието на този фактор, е полезно да се изчислява рентабилност и на базата на извършените продажби." [2]

Показателите за рентабилност са "количествени характеристики на ефективността на приходите от продажби, на собствения капитал, на пасивите и на реалните активи на предприятието." [3] Значението на коефициента на рентабилност на приходите от продажби се определя като финансовият резултат (печалба, загуба) се раздели на нетните приходи от продажби. По наше мнение, когато финансовият резултат е загуба, то предприятието е нерентабилно и не би следвало да се посочва, че неговата рентабилност е отрицателна.

Посочва се, че съотношенията на рентабилност "характеризират до каква степен дейността на предприятието е печеливша." [1] Рентабилността на приходите от продажби се определя като съотношение между балансовата печалба и приходите от продажби и "показва каква печалба се съдържа в 100 лв. приходи." [1] Считаме, че съпоставянето на балансовата печалба с приходите от продажби изкривява значението на рентабилността на продажбите. Това се дължи на обстоятелството, че балансовата печалба се формира под влияние както на приходите и разходите за оперативната дейност, така и на финансовите приходи и разходи, както и на данъците за сметка на печалбата. Същевременно с това, приходите от продажби се формират и са компонент на приходите от оперативната дейност на предприятието. При това положение, величините на балансовата печалба и на приходите от продажби не са съпоставими от гледна точка на начина на тяхното формиране.

Ако изучаването на рентабилността се сведе само до основната промишлена дейност, то "основно място като самостоятелен обект на анализа има показателят за рентабилността на продажбите (ефективност на маркетинга)." [4]

Рентабилността на продажбите, т.е. на база нетни приходи от продажби, се определя по формулата:

$$Pt = \frac{P}{NS} \times 100 \quad (1)$$

където:

Pt – рентабилност на продажбите;

P – печалба от продажбите;

NS – нетен размер на приходите от продажби.

Показателят характеризира печалбата от продажбите, падаща се на 100 лева нетни приходи от продажби.

Съобразно поставените при анализа цели и задачи могат да се конструират различни показатели за рентабилност на продажбите. Така например, от гледна точка на потребителите на финансовите отчети може да се изчисли и анализира динамиката на рентабилността на продажбите на база общата сума на нетните приходи от продажби без тя да се детайлизира както по видове приходи от продажби (на продукция, на стоки и/или на услуги), така и по отделни продукти, по видове услуги, по клиенти и по пазари. Този анализ е външен и се извършва по данни от отчета за приходите и разходите, респ. отчета за доходите на предприятието. Резултатната информация е предназначена както за външни потребители (инвеститори, клиенти, доставчици, банки, държавни органи, ведомства и др.), така и за вътрешни потребители (собственици, мениджмънта, персонала и др.).

В зависимост от това, коя величина на печалбата от продажби се използва при изчисляване на рентабилността на продажбите може да се определи брутна и нетна рентабилност.

При положение, че се използва брутната печалба от продажбите, то става дума за брутна рентабилност на продажбите. Ако се използва величината на нетната печалба от продажбите, то се получава нетната рентабилност на продажбите.

Брутната печалба от продажбите се формира от разликата между общите суми на нетните приходи от продажби и на разходите за оперативната дейност, в състава на които се включват разходите по икономически елементи и балансовата стойност на продадените стоки.

Общата сума на нетните приходи от продажби представлява сума от нетните приходи от продажби на продукцията, стоки и/или услуги, т.е. това са приходи, които възникват в резултат от осъществяването на оперативната дейност на предприятието.

Общата сума на разходите за оперативната дейност се формира от разходите за: материали, външни услуги, персонала (възнаграждения и осигуровки), амортизация и други разходи, както и балансовата стойност на продадените стоки.

Определен интерес представлява информацията за нетната печалба по видове дейности и конкретно нетната печалба от продажбите. Въз основа на нетната печалба от продажбите се изчислява и анализира нетната рентабилност на продажбите. Подобна информация не се съдържа директно в отчета за приходите и разходите, също така не се създава и по време на текущото счетоводно отчитане. За целите на анализа може да се определи коефициент, значението на който се изчислява като отношение между балансовата и счетоводната печалба. След това брутната печалба от продажбите се умножава с така изчисления коефициент и се получава величината на нетната печалба от продажбите.

Ще разгледаме методиката за външен анализ на рентабилността на продажбите по данни от отчета за приходите и разходите на предприятие "Албена" ООД, което изготвя и представя финансовите си отчети на база на националните счетоводни стандарти.[5] Данните от отчета за приходите и разходите на предприятието са представени в таблица 1.

Таблица 1

Разходи (в хил.лв.)	Текуща година	Предходна година	Приходи (в хил.лв.)	Текуща година	Предходна година
1	2	3	4	5	6
1. Намаление на запасите от продукция и незавършено производство			1. Нетни приходи от продажби, в т.ч.:	8242	7331
2. Разходи за суровини, материали и външни услуги:	1587	1476	а) продукция	2820	2327
а) суровини и материали	1456	1372	б) стоки	5250	4820
б) външни услуги	131	104	в) услуги	172	184
3. Разходи за персонала, в т.ч.:	943	695	2. Увеличение на запасите от продукция и незавършено производство		
а) разходи за възнаграждения	851	614	3. Разходи за придобиване на активи по стопански начин		
б) разходи за осигуровки:	92	81	4. Други приходи, в т.ч.:	180	187
– осигуровки, свързани с пенсии	75	64	а) приходи от финансираня		
4. Разходи за амортизация и обезценка, в т.ч.:	114	99			

Продължение

1	2	3	4	5	6
а) разходи за амортизация и обезценка на дълготрайни материални и нематериални активи, в т.ч.:	114	99			
– разходи за амортизация	114	99			
– разходи от обезценка					
б) разходи от обезценка на текущи (краткотрайни) активи					
5. Други разходи, в т.ч.:	5106	4540			
а) балансова стойност на продадените активи	4982	4445			
б) провизии					
Общо разходи за оперативна дейност (1 + 2 + 3 + 4 + 5)	7750	6810	Общо приходи от оперативна дейност (1 + 2 + 3 + 4)	8422	7518
6. Разходи от обезценка на финансови активи, вкл. инвестициите, признати като текущи (краткосрочни) активи, в т.ч.:	4	3	5. Приходи от участия в дъщерни, асоциирани и смесени предприятия, в т.ч.:		
а) отрицателни разлики от промяна на валутни курсове	4	3	а) приходи от участия в предприятия от група		
7. Разходи за лихви и други финансови разходи, в т.ч.:	104	118	б) Приходи от други инвестиции и заеми, признати като нетекущи (дългосрочни) активи, в т.ч.:		
а) разходи, свързани с предприятия от група			а) приходи от предприятия от група		
б) отрицателни разлики от операции с финансови активи			7. Други лихви и финансови приходи, в т.ч.:	11	10
			а) приходи от предприятия от група		
			б) положителни разлики от операции с финансови активи		
			в) положителни разлики от промяна на валутни курсове	11	10
Общо финансови разходи (6 + 7)	108	121	Общо финансови приходи (5 + 6 + 7)	11	10
8. Печалба от обичайната дейност	575	600	8. Загуба от обичайната дейност		
Общо разходи (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7)	7858	6928	Общо приходи (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7)	8433	7528
9. Счетоводна печалба (общо приходи – общо разходи)	575	600	9. Счетоводна загуба (общо приходи – общо разходи)		
10. Разходи за данъци от печалбата	63	66			
11. Други данъци, алтернативни на корпоративния данък					

Продължение

1	2	3	4	5	6
12. Печалба (9 – 10 – 11)	512	534	10. Загуба (9 + 10 разх. + 11 разх.)		
Всичко (общо разходи + 10 + 11 + 12)	8433	7528	Всичко (общо приходи + 10)	8433	7528

Приложение № 2 към счетоводен стандарт 1.

Отчет за приходите и разходите според същността на разходите

За целите на външния анализ на рентабилността на продажбите информацията от отчета за приходите и разходите е систематизирана в таблица 2.

По данните от тази таблица се установява, че съответстващата на печалбата от продажбите величина на данъците за сметка на печалбата (корпоративен данък) за предходната година възлиза на 57,31 хил.лв. (521 – 463,69), а за текущата година – на 53,923 хил. лв. (492 – 438,077).

Намалението на нетната печалба от продажбите за текущата спрямо предходната година, което е в размер на 25,613 хил.лв. (438,077 – 463,69), се дължи на намалението на брутната печалба от продажбите с 29 хил.лв. (492 – 521), както и на намалението на данъците за сметка на печалбата от продажбите с 3,387 хил.лв. (53,923 – 57,31). Корпоративният данък за сметка на печалбата от продажбите за предходната година е 57,31 хил.лв. (521 – 463,69), а за текущата – 53,923 хил.лв. (492 – 438,077).

В резултат от едновременното влияние на посочените два преки фактора нетната печалба от продажбите за текущата спрямо предходната година се е намалила с 25,613 хил. лв. [(-29) + (+3,387)].

Таблица 2

Показатели	Текуща година	Предходна година	Изменение
1	2	3	4
I. Разходи за оперативна дейност, хил.лв., в т.ч.:			
1. Разходи за суровини и материали	1456	1372	+ 84
2. Разходи за външни услуги	131	104	+ 27
3. Разходи за амортизация	114	99	+ 15
4. Разходи за възнаграждения на персонала	851	614	+ 237
5. Разходи за осигуровки на персонала	92	81	+ 11
6. Други разходи	124	95	+ 29
7. Общо разходи по икономически елементи (п.1 + п.2 + п.3 + п.4 + п.5 + п.6 + п.7)	2768	2365	+ 403
8. Отчетна стойност на продадените стоки	4982	4445	+ 537
9. Общо разходи за оперативната дейност (п.7 + п.8)	7750	6810	+ 940
10. Нетни приходи от продажби, хил.лв.	8242	7331	+ 911
11. Брутна печалба от продажбите, хил.лв. (п.10 – п.9)	+ 492	+ 521	- 29
12. Балансова печалба, хил.лв.	+ 512	+ 534	- 22
13. Счетоводна (брутна) печалба, хил.лв.	+ 575	+ 600	- 25
14. Коефициент (п.12 : п.13)	0,8904	0,8900	+ 0,0004
15. Нетна печалба от продажбите, хил.лв. (п.11 х п.14)	438,077	463,69	- 25,613
16. Брутна рентабилност на продажбите, % (п.11 : п.10) х 100	5,9694	7,1068	- 1,1374

Продължение

1	2	3	4
17. Нетна рентабилност на продажбите, % (п.15 : п.10) x 100	5,3152	6,3251	- 1,0099
18. Разходи за оперативната дейност, падащи се на 100 лева нетни приходи от продажби, лв. (п.9 : п.10) x 100	94,0306	92,8932	+ 1,1374

Разликата между брутната и нетната рентабилност на продажбите се дължи на влиянието на данъците за сметка на печалбата. По данните от таблица 2 се вижда, че брутната рентабилност на продажбите за текущата спрямо предходната година се е намалила с 1,1374 % (5,9694 – 7,1068), също така нетната рентабилност на продажбите се е намалила с 1,0099 % (5,3152 – 6,3251). По същество брутната, респ. нетната рентабилността на продажбите показва величината на брутната, респ. нетната печалба от продажбите, падаща се на 100 лв. нетни приходи от продажби.

Определен интерес представлява показателят "Разходи за оперативна дейност, падащи се на 100 лв. нетни приходи от продажби". Неговото значение се изчислява като отношение между сумата на разходите за оперативната дейност и нетния размер на приходите от продажби. Характеризира ефективността на нетните приходи от продажби, тъй като показва величината на разходите за оперативната дейност, извършени от предприятието, срещу получаването на 100 лв. нетни приходи от продажби. При положение, че разходите за оперативната дейност, падащи се на 100 лв. нетни приходи от продажби са се намалили, то това означава, че ефективността на нетните приходи от продажби се е увеличила, като същевременно с това брутната рентабилност на продажбите също се е увеличила.

Между брутната рентабилност на продажбите и разходите за оперативната дейност, падащи се на 100 лв. нетни приходи от продажби съществува обективна връзка. Във всички случаи значенията на тези два показателя за ефективност се допълват до 100. Това е така, защото брутната печалба, падаща се на 100 лв. нетни приходи от продажби и сумата на разходите за оперативната дейност, падаща се също на 100 лв. нетни приходи от продажби, по същество формират база, въз основа на която те са определени. Тази обективно съществуваща връзка е видна от значенията на показателите в таблица 2. По тези данни се вижда, че брутната рентабилност на продажбите за текущата спрямо предходната година се е намалила с 1,1374 % (5,9694 – 7,1068), което означава, че се е намалила ефективността от търговската дейност на предприятието. Същевременно с това, разходите за оперативната дейност, падащи се на 100 лв. нетни приходи от продажби са се увеличили с 1,1374 лв. (94,0306 – 92,8932). Това означава, че ефективността на нетните приходи от продажби се е намалила, тъй като за получаването на 100 лв. нетни приходи от продажби за текущата спрямо предходната година предприятието е извършило с 1,1374 лв. повече разходи за оперативната си дейност. Поради тази причина и брутната рентабилността на продажбите се е намалила със същото число.

По наше мнение, приложението на методиката за външен анализ на рентабилността на продажбите по данни от отчета за приходите и разходите на предприятието, е свързано с един проблем. Става дума за статията "Балансова стойност на продадените активи" от състава на другите разходи. Считаме, че тук следва да се вземе под внимание само отчетната стойност на продадените стоки. Тъй като става дума за рентабилност на продажбите, т.е. за ефективността на търговската дейност на предприятието, то при нейното изчисляване следва само нетните приходи от продажбите на продукция, стоки и услуги да се съпоставят с общата сума на разходите за оперативната дейност, в състава на които се включват пълната себестойност на продадената продукция и на оказаните услуги, както и балансовата стой-

ност на продадените стоки. В противен случай значението на рентабилността на продажбите (продажби на продукция, стоки и услуги) ще се изкриви, което е обективна предпоставка за вземане на погрешни решения, свързани с предприятието и неговия бизнес.

Предложената методика за външен анализ на рентабилността на продажбите може да се приложи и по данни от отчета за приходите и разходите, съставен на базата на групирането на разходите според функциите, т.е. по дейности, за които те са извършени.

Данните от отчета за приходите и разходите на предприятие "Албена" ООД са представени в таблица 3.

Таблица 3

Наименование на приходите и разходите	Сума (в хил.лв.)	
	текуща година	предходна година
1. Нетни приходи от продажби	8242	7331
2. Себестойност на продажбите (вкл.амортизации и обезценки)	7240	6558
3. Брутна печалба или загуба (1 – 2)	1002	773
4. Разходи за продажби (вкл.амортизации и обезценки)	168	102
5. Административни разходи (вкл.амортизации и обезценки)	342	147
6. Други приходи	180	187
7. Приходи от участия в дъщерни, асоциирани и смесени предприятия, в т.ч.:		
а) приходи от участия в група предприятия		
8. Приходи от други инвестиции и заеми, признати като нетекущи (дългосрочни) активи, в т.ч.:		
а) приходи от група предприятия		
9. Други лихви и финансови приходи, в т.ч.:	11	10
а) приходи от група предприятия		
10.Разходи от обезценка на финансови активи, вкл. инвестициите, признати като текущи (краткосрочни) активи	4	3
11.Разходи за лихви и други финансови разходи, в т.ч.:	104	118
а) разходи, свързани с група предприятия		
12.Данък върху печалбата (корпоративен данък)	63	66
13.Финансов резултат след данъчно облагане	512	534
14.Други данъци, алтернативни на корпоративния данък		
15.Финансов резултат (печалба или загуба)	512	534

Приложение № 3 към счетоводен стандарт 1.

Отчет за приходите и разходите според функцията на разходите

По наше мнение, в този вид отчета за приходите и разходи според функцията на разходите съдържа някои неточности.

На първо място, показателят "Себестойност на продажбите" е некоректно формулиран. Себестойността на продажбите се отнася за продадената продукция, т.е. тук следва да се разбира пълната себестойност на продукцията, в състава на която се включват както разходите за продажби, така и административните разходи. Но очевидно под тази формулировка на показателя в отчета за приходите и разходите следва да се разбира себестойността на продукцията, т.е. само основните производствени разходи, тъй като разходите за продажби и административните разходи са посочени самостоятелно.

На второ място, не е ясно показателят "Брутна печалба или загуба" за коя дейност се отнася. От отчета за приходите и разходите се вижда, че значението на този показател се фор-

мира като разлика между нетния размер на приходите от продажби и себестойността на продукцията, в която не се включват разходите за продажби и административните разходи.

На трето място, изразяваме нашето становище, че в състава на разходите за оперативната дейност не следва да включват разходите от обезценки на активи, независимо в коя дейност са заети тези активи. По своята същност обезценката представлява намаление на балансовата стойност на съответния актив при положение, че тя превишава неговата възстановима стойност. Възстановимата стойност е по-високата стойност между нетната продажна цена на актива и неговата стойност в употреба. Нетната продажна цена на актива представлява сумата, която може да се получи за съответния актив при пряка сделка между информирани и желаещи нейното осъществяване купувач и продавач, намалена с разходите по продажбата. Стойността в употреба е всъщност сегашната стойност на прогнозираните бъдещи парични потоци, които се очаква да бъдат получени при непрекъснатото използване и при освобождаването от актива в края на полезния срок на неговото използване. Очевидно разходът от обезценка на активите има различен икономически смисъл и не е свързан със същността и функцията на разходите, формиращи пълната себестойност на продукцията и услугите. И още нещо, обезценката на активите се извършва в края на отчетния период във връзка с годишното счетоводно приключване, изготвянето и представянето на финансовите отчети на предприятията. Ако разходите от обезценка на активите се включат в състава на разходите за оперативната дейност на предприятието, то ще се промени печалбата от продажбите, което от своя страна ще изкриви значението на рентабилността на продажбите. Това може да доведе до погрешни изводи за ефективността на търговската дейност на предприятието и до погрешни решения за нейното управление.

На четвърто място, в отчета за приходите и разходите според функцията на разходите не се посочва самостоятелно отчетната стойност на продадените стоки. Обръщаме внимание на това обстоятелство дотолкова, доколкото предприятието може да извършва повече от един вид основна дейност.

Заключение

Предложената методика за анализ на рентабилността на продажбите по данни от отчета за приходите и разходите е полезна за външните потребители на финансовите отчети, за да разберат и оценят ефективността на търговската дейност на предприятието (ефективността на маркетинга). Получената аналитична информация е полезна за вътрешните потребители за вземането на обосновани решения за управление на рентабилността на продажбите. Това може да се постигне посредством обективна интеграция на методиките за външен и вътрешен анализ на рентабилността на продажбите.

Библиография

- [1] Башева, С., Миланова, Е., колектив. (2007). *Основи на счетоводството*, УИ "Стопанство", С., 619
- [2] Пергелов, К. (2003). *Финанси на предприятието*, изд. "Максла", С., 183
- [3] Тимчев, М. (2011). *Финансово-стопански анализ*, изд. "Нова звезда", С., 275
- [4] Чуков, К., Иванова Р., (2014). *Финансово-стопански анализ*, ИК – УНСС, С., 233
- [5] Постановление № 394/30.12.2015 г. за изменение и допълнение на Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия, приети с ПМС № 46/2005, ДВ бр.3/12.01.2016 г.

СЧЕТОВОДНИ ПРАКТИКИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР ПРИ ОТЧИТАНЕ ФИНАНСИРАНЕТО И ИЗГРАЖДАНЕТО НА ОБЕКТИ – СЪВМЕСТНИ СЪОРЪЖЕНИЯ НА НАТО В Р БЪЛГАРИЯ*

Abstract

With the accession of the Republic of Bulgaria to NATO in 2004, our country is included in the NATO Security Investment Program (NSIP) which, after fulfilling a number of definite procedures, provided it with a direct access to a considerable financial resource different from the resources stemming from the country's membership in the EU. The goal of this program is to achieve NATO operational capabilities by building infrastructure facilities financed by the member-countries. The financing is done on the principle of NATO Common Funds Burden-sharing in a proportion between a member-country and NATO, depending on the percentage of exceeding the requirements for the member country's national defence. The Ministry of Defence of the Republic of Bulgaria fulfills its role of a linking unit which in practical terms executes and meets the necessary specific requirements of NATO bodies, which each individual member-country (in this case the Republic of Bulgaria) has to meet. For this reason, this Bulgarian institution is also responsible for the execution of different tasks/projects which have a specific way of financing. The financial-accounting representation of the project implementation has some points in common, but it also has a series of differences with the implementation of projects financed through the funds related to Bulgaria's membership in the EU.

The goal of this article is to represent a specific case of the activities and, respectively, of the accounting practice of the Ministry of Defence with a view to analyzing and studying possible versions for maximally precise and correct accounting representation of some specificities in the implementation of NATO projects at a responsible Bulgarian state institution.

Резюме

С приемането на Република България в Алианса през 2004 година, страната ни е включена в Програмата на НАТО за инвестиции в сигурността (NATO Security Investment Programme – NSIP), което след изпълнение на определени процедури, ѝ осигурява пряк достъп до значителен финансов ресурс, различен от този по линия на членството ни в ЕС. Тази програма има за цел постигане на оперативни способности на НАТО чрез изграждане на инфраструктурни съоръжения, финансирани от страните-членки. Финансирането се осъществява със средства от общите фондове на НАТО (common funding) или на принципа на споделяне на разходите (cost sharing) в съотношение между страна-членка и НАТО в зависимост процентното надвишаване на изискванията на националната отбрана на страната-членка. Министерството на отбраната (МО) на Р. България изпълнява ролята на свързващо звено между нашата страна и Органите на НАТО, което на практика изпълнява и осигурява необходимите конкретни изисквания на Алианса, на които следва да отговаря всяка страна-членка (в случая РБ). По тази причина тази българска институция е отговорна и за изпълнението на различни задачи/проекти, чието финансиране е специфично. Финансово-счетоводното отразяване на изпълнението на проектите има допирни точки, но и редица различия с това на проекти, финансирани по европейските фондове по линия на членството на България в ЕС.

В настоящата статия целта е да се представи конкретен казус от дейността и респективно от счетоводната практика на МО с оглед анализирани и изследване на възможни варианти за максимално точно и коректно счетоводно отразяване на някои особености при изпълнение на проекти на НАТО в отговорната и оторизирана българска държавна институция чрез общите фондове на финансиране.

* доц. д-р Десислава Йосифова, Висше училище по застраховане и финанси, катедра "Счетоводство и контрол", dyosifova@vuzf.bg

УВОД – ПЛАНИРАНЕ НА ОТБРАНАТА В НАТО И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА СТРАНИ-ЧЛЕНКИ ОТ ОБЩИТЕ ФОНДОВЕ

Членството на България в НАТО (по подобна логика на това в ЕС), ѝ осигурява редица възможности за пряк достъп до значителен финансов ресурс (след изпълнение на определени процедури и изисквания).

Ролята на отбранителното планиране е създаването на план за осигуряване на типове сили, средства и способности, които са необходими на Алианса за да се осигури изпълнението на целия спектър от мисии, които той си е поставил за цел.

Целта на отбранителното планиране е да осигури рамка в която да е възможно хармонизиране на националното планиране на отбраната с това на НАТО по начин, който да реализира съгласуваните изисквания на Алианса възможно най-ефективно. Отбранителното планиране в НАТО включва 11 отделни области¹. [1] Ключов компонент от Отбранителното планиране в НАТО е **Ресурсното планиране (Resources Planning)**.

Ресурсното планиране е област, която дава възможност да се използва **общото финансиране** с цел придобиване на способности, които са над и извън (over and above) това, което може да се очаква да бъде осигурено от отделна страна-членка.

При ресурсното планиране са възможни следните варианти на финансиране:

✓ **Многонационално** финансиране – финансиране извън органите на НАТО, където няколко страни се договарят за изграждане на съвместни способности;

✓ **Съвместно** финансиране – вид многонационално финансиране съгласно документите на НАТО;

✓ **Общо** финансиране – финансиране от общите фондове.

Общото финансиране може да се използва от дадена страна-членка, когато са налице следните предпоставки:

- валидни военни изисквания;
- необходимите способности са допустими от финансова гледна точка (affordable), т.е. осигурени са финансово в рамките на разходните тавани;
- отговаря на критериите за прилагане на общо финансиране (eligible).

От своя страна по линия на **Общото финансиране** съществуват три различни типа бюджетирани и респективно финансиране – цивилен бюджет, военен бюджет и Програма на НАТО за инвестиции в сигурността – NSIP. Именно за последната, в настоящата статия се представя конкретен счетоводен казус от практиката на Министерството на отбраната на Р. България (МО) и предложени възможности за неговото разрешаване.

МО е онази институция, изпълняваща ролята на свързващо звено както във военнотехническо, така и във финансово отношение между нашата страна и Органите на НАТО, която на практика изпълнява и осигурява необходимите конкретни изисквания на Алианса, на които следва да отговаря всяка страна-членка (в случая РБ). По тази причина тази българска институция е отговорна и за изпълнението на различни задачи/проекти, чието финансиране е специфично. Финансово-счетоводното отразяване на изпълнението на проектите има допирни точки, но и редица различия с това на проекти, финансирани по европейските фондове по линия на членството на България в ЕС.

¹ Конкретните области са: Планиране на силите – Force Planning; Планиране на комуникационните системи – C3 Planning; Планиране на въоръженията – Armaments Planning; **Ресурсно планиране – Resources Planning**; Логистика – Logistics; Планиране при кризи – Civil Emergency Planning; Ядрено планиране – Nuclear Planning; Планиране на противовъздушната отбрана – AD & ATM; Стандартизация – Standardisation ; Разузнаване – Intelligence; Медицинско осигуряване – Military Medical.

ПРОГРАМА НА НАТО ЗА ИНВЕСТИЦИИ В СИГУРНОСТТА (NSIP) – ПЛАНИРАНЕ НА ПАКЕТИ ОТ СПОСОБНОСТИ, ПРОЦЕСИ ПО ИЗГОТВЯНЕ, УТВЪРЖДАВАНЕ, ФИНАНСИРАНЕ И ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ПРОЕКТИ

С приемането на Република България в Алианса през 2004 година, страната ни е включена в Програмата на НАТО за инвестиции в сигурността (NATO Security Investment Programme – NSIP). Тази Програма цели постигане на оперативни способности на НАТО чрез изграждане на инфраструктурни съоръжения, финансирани от страните-членки. Инфраструктурата, инфраструктурните съоръжения и технологични системи и свързаните с тяхното функциониране разходи като поддържане, модернизиране, съвместимост и използване, са основен компонент на всяка способност.

NSIP се финансира чрез вноски от страните членки на Алианса. Разпределянето на финансовите средства се осъществява за всички утвърдени за реализиране проекти за текуща година. Процентното участие на страните-членки се определя съобразно възприета процедура в НАТО, като дяловите вноски към трите вида бюджет (военен, граждански и на NSIP) се преизчислява през две години на основата на промените в планирания **брутен национален приход** (Target Gross National Income – GNI), изчислен по данни на Световната банка. Корекции се правят и при прием на нови страни-членки.

Финансирането се осъществява със средства от общите фондове на НАТО (common funding) или на принципа на споделяне на разходите (cost-sharing) в съотношение между страна-членка и НАТО в зависимост процентното надвишаване на изискванията на националната отбрана на страната-членка.

Отправна точка в изпълнението на NSIP са **Пакетите от способности** (Capability Packages, CP). Пакет от способности по NSIP представлява съвкупност от инвестиционни проекти за изпълнение на инфраструктура и съоръжения и свързаните с тяхното функциониране разходи (поддържане, човешки ресурси и др.), които заедно с определени военни сили, средства и други изисквания, дават възможност на командващ от Алианса да постигне специфична необходима отбранителна/военна способност.

Пакетите от способности се планират, разработват, съгласуват и приемат чрез **процеса на ресурсното планиране на Алианса** и са един от свързващите му елементи с **отбранителното планиране на НАТО** в средносрочен и дългосрочен аспект. Като основен и неделим елемент от процеса на ресурсното планиране пакетите от способности са **единствено средство за взаимовръзка между общите военни ресурси и необходимите способности на НАТО**.

Основен критерий дадена способност да бъде включена в **Пакет от способности** или в **Пакет с цели на въоръжените сили** е дали търсената способност надвишава националните изисквания и националните възможности на дадена страна-членка (принципа *over and above*). Когато способността е постижима от страната-членка и е съвместима с националните ѝ планове, тя се включва в Пакета с цели на силите на съответната държава. В останалите случаи-способността се реализира чрез Пакет от способности. **В тази схема именно е включена възможността за съвместно финансиране на принципа на споделяне на разходите (cost sharing) между НАТО и страната-членка, когато е налице използването на способността и за национални цели.**

След определен кръг строги процедури, Пакетът от способности се внася паралелно за разглеждане във *Воения комитет (МС)* и *Борд по политика и планиране на ресурсите (RPPB)*. Във военния комитет се прави оценка на неговото съдържание от гледна точка на военните изисквания. **В Борда по политика и планиране на ресурсите пакетът се обсъжда от гледна точка на приемливостта му за общо финансиране и възможност за ресурсно осигуряване.** Двата комитета работят едновременно, но RPPB дава потвърдението си

след като пакетът е получил потвърждение от Военния комитет. След одобряването (endorsement) от двата органа следва крайно утвърждаване на Пакета от Северноатлантическия съвет, който го разглежда и оторизира (approval).

Одобрените пакети преминават за изпълнение под ръководството на *Инвестиционния комитет на НАТО* (IC), в който заседават постоянни представители на страните-членки.

Размерът на необходимите финансови средства за изпълнението на пакетите се програмира в **Средносрочния ресурсен план на НАТО** (MTRP) за тяхното осигуряване в рамките на NSIP и военният бюджет.

СЧЕТОВОДНИ ПРАТИКИ ПРИ ОТЧИТАНЕ ФИНАНСИРАНЕТО НА ОБЕКТ НА НАТО НА ТЕРИТОРИЯТА НА Р БЪЛГАРИЯ

Постановка на казуса – как и защо той генерира счетоводен проблем

В изпълнение на решение на Министерски съвет, Министерството на отбраната в качеството му на свързващо звено между Р.България и Алианса във военно-техническо и финансово отношение, през отчетен период 20X1 година (2015 г.) в спешен порядък следва да изпълни "Инвестиционен проект за изграждане на обект на НАТО" по програма на НАТО за инвестиции в сигурността (NSIP). За краткост по-нататък в изложението проектът се наименова "Проект на НАТО № Z".

Предвид изключителната значимост на обекта и кратките срокове за изграждането му, първоначално финансовите средства за неговото изпълнение са осигурени по процедура за префинансиране, съгласно която Република България финансира проекта с национални средства.

Т.е. поради спешността на изпълнението на проекта, МО финансира извършването на съответните разходи със собствен (бюджетен) ресурс.

В последствие – в случай, че направените разходи бъдат признати **след изпълнение на определени процедури за одобрение**, средствата следва да се възстановят на българската институция от **общите фондове на НАТО**.

Счетоводното отчитане на обекта до одобрението му от органите на НАТО се извършва като бюджетен разход (в отчетна група "Бюджет"). Впоследствие е необходимо да се намери механизъм за прехвърляне на всички операции в друга отчетна група в съответствие с изискванията на МФ за водене на получаването, съхраняването и разходването на средства, предоставени от НАТО, както и за погасяване на вноските на България към NSIP (а именно в отчетна група "Други сметки и дейности" и отчетна група "Средства от Европейския съюз").

Същевременно, освен че следва да се генерира правилно и законосъобразно счетоводно отчитане на стопанските операции, с което от една страна да се отрази достоверно протеклия стопански процес, от друга страна паралелно с това чрез самите счетоводни записи, следва да се освободят изразходваните бюджетни средства и те да се осигурят за използването им за бюджетни цели за дейностите на МО. Т.е. тук ролята на счетоводните записвания и съответно на счетоводната система е от ключово значение и с оглед на реалното възстановяване и осигуряване на финансовите средства обратно по бюджета на МО.

За изпълнението на обекта е сключен договор за проектиране, авторски надзор и изпълнение на строително-монтажни и ремонтни работи, необходими за изграждането на "Проект на НАТО№Z" в размер на 1 800 000 лв., както и договор за извършване на консултантска услуга по чл. 166 от Закона за устройство на територията (ЗУТ) за изграждането на "Проект на НАТО№Z" в размер на 26 000 лв. или общо предвидените средства за изграждането са в размер на **1 826 000 лв.** В договорите е включена клауза за частично авансово плащане и съответни банкови гаранции, за което са съставени и съответните счетоводни записвания в общ размер на 40 000 лв.

Извършените разходи по изпълнението на обекта са финансирани с бюджетни средства и са отчитани в отчетна група "Бюджет", съгласно ДДС № 1/26.01.2015 г. на Министерство на финансите [2]. Към 31.12. 20X1 г. (2015 г.) извършените разходи са отразени по счетоводни сметки, както следва:

- ✓ Счетоводна сметка 2071 "Незавършено строителство, производство и основен ремонт" – 1 600 000 лв., от тях за проектиране – 36 000 лв., за оценка на съответствието – 5 000 лв., за строително-монтажни работи – 1 540 000 лв., за строителен надзор – 19 000 лв.
- ✓ Счетоводна сметка 4020 "Доставчици по аванси от страната" (дебитно салдо) – 40 000 лв., представляващо неусвоена част от предоставен аванс
- ✓ Счетоводна сметка 9200 "Поети ангажименти за разходи" (кредитно салдо) – 186 000 лв., представляващо остатък от поетите ангажименти по договори
- ✓ Счетоводна сметка 9800 "Възникнали ангажименти за разходи" – 1 826 000 лв.
- ✓ Счетоводна сметка 9803 "Реализирани ангажименти за разходи чрез плащане" – 1 640 000 лв.
- ✓ Счетоводна сметка 9860 "Възникнали нови задължения за разходи" – 1 640 000 лв.
- ✓ Счетоводна сметка 9214 "Получени гаранции и поръчителства" – (дебитно салдо) – 40 000 лв., представляващо остатък по получена банкова гаранция.

Вноските на Република България и останалите страни членки на НАТО по Програмата на НАТО за инвестиции в сигурността (NSIP) се получават, съхраняват и разходват в банкова сметка за чужди средства на Министерство на отбраната, в зависимост от одобрените проекти. За 4-то тримесечие на 20X1 г. (2015 г.) Министерство на отбраната дължи национална вноска в размер на 1 231 839,00 лв. (левова равностойност). Също така в банковата сметка за чужди средства на Министерство на отбраната е получена и вноската от страна-членка на НАТО в размер на 137 661 лв. (левова равностойност).

В хода на изграждането на обекта, МО е уведомено със съответния документ на НАТО, че "Проект на НАТО №Z" е одобрен, което означава, че извършените разходи подлежат на възстановяване. 75 % от предвидената му стойност в размер на 1 369 500 лв. (от общо 1 826 000 лв.) се възстановява през 20X1 г. (2015 г.). В документа се посочва, че като източник за покриване на направените разходи са вноската на България за 4-то тримесечие за съответната година 20X1 г. (2015 г.) в размер на 1 231 839 лв. и вноската от страна-членка на НАТО в размер на 137 661 лв. или общо 1 369 500 лв.

В резултат на полученото уведомление от органите на НАТО възниква необходимост да се изследват различни възможности и съответно да се разработят варианти за счетоводното отразяване на възникналия казус (подобен до този момент не се е случвал), така че максимално пълно и прецизно да се отговори на изискванията на ДДС № 1/26.01.2015 г. [1] за отчитането на средствата от Европейския съюз като в същото време да бъде коректно отразена спецификата на отчетността на средствата от НАТО, съгласно ДДС № 8/16.09.2014 г. [3]

Примерни възможни варианти за документирането и отчитането на взаимните задължения:

➤ това да се извърши само счетоводно без парични потоци (т.е. без да се превеждат парични средства с платежно нареждане) или

➤ извършване на насрещни парични преводи, със следните две цели:
- от една страна по-правилно и точно отразяване на операциите в **Отчета за касово изпълнение на бюджетите, по сметките за средства от Европейския съюз и по сметките за чужди средства**;

- и от друга – създаване на **одитна следа** за извършените преводи.

Поради изложените мотиви като предпочитан вариант се оформя решение за избор на вторият подход.

Общо изплатените средства за изграждането на "Проект на НАТО №Z" по договори за проектиране, авторски надзор, изпълнение на строително-монтажни и ремонтни работи и за извършване на консултантска услуга по чл. 166 от Закона за устройство на територията (ЗУТ) са в размер на 1 640 000 лв.

Съгласно ДДС № 8/16.09.2014 г. [4] на Министерство на финансите раздел IV "Отчетност на Министерство на отбраната за получаването, съхраняването и разходването на средства, предоставени от НАТО", извършените плащания се отразяват в отчетна група "Други сметки и дейности" (ДСД), а извършените дейности във връзка с изграждането на "Проект на НАТО" (проектиране, авторски надзор, строително-монтажни работи, консултантски услуги) следва да се отчитат в отчетна група "Средства от Европейския съюз" (СЕС) – дейност "Други международни програми" (ДМП).

За отчетния период – 20X1 г. (2015 г.) са планирани необходимите средства за погасяване на вноските на България към програмата на НАТО – NSIP по параграф 46-00 като тези средства следва да се изразходват в рамките на бюджетната година. Същевременно с това преобладаващата част от извършените разходи по конкретния обект на НАТО (съвместно съоръжение) следва да бъдат покрити (на практика компенсирани) със средствата от дължимата четвърта вноска за 2015 г. на България към NSIP. Тези аргументи заедно със задължението по т. 13.4 от ДДС № 8 за прехвърляне на разходите след одобрението на обекта от област "Бюджет" в област "Средства от Европейския съюз" (СЕС) – дейност "Други международни програми" налага прехвърлянето на средствата и след съответния анализ, взимане на обосновани решения за съставяне на коректни счетоводни записвания, отразяващи описания казус в неговата комплексност.

Във връзка с това през месец декември в края на отчетния период са съставени следните счетоводни статии:

1. Счетоводни записвания, отразени в отчетна група "Бюджет":

С платежно нареждане от Единната сметка на Министерство на отбраната са преведени по сметката за чужди средства сумата 1 231 839 лв., представляваща дължимата национална вноска за 4-то тримесечие на 20X1 г. (2015 г.).

✓ Д-т сметка 6090 "Разходи за членски внос в международни организации"

§ 4600 "Разходи за членски внос"

К-т сметка 4861 "Задължения към международни организации"

✓ Д-т сметка 4861 "Задължения към международни организации"

К-т сметка 7500 "Разчети за плащания в СЕБРА"

✓ Д-т сметка 7500 "Разчети за плащания в СЕБРА"

К-т сметка 5001 "Текущи сметки в левове"

§ 4600 "Разходи за членски внос"

2. Счетоводни записвания, отразени в отчетна група "Други сметки и дейности" (ДСД)

За отчитане на паричното постъпление от органите на НАТО със сума в размер на 1 231 839 лв.:

✓ Д-т сметка 5013 "Текущи банкови сметки в левове – ДСД"

К-т сметка 4682 "Разчети със сметки за средства от ЕС – ДСД"

3. Счетоводни записвания, отразени в отчетна група "Средства от Европейския съюз" (СЕС):

За отчитане на паричното постъпление от органите на НАТО със сума в размер на 1 231 839 лв.:

✓ Д-т сметка 4682 "Разчети със сметки за средства от ЕС – СЕС"

К-т сметка 7486 "Получени капиталови помощи и дарения от международни организации – СЕС"

С този превод общата сума на средствата в сметката за чужди средства на Министерството на отбраната, които ще служат за покриване на извършените плащания по "Проект на НАТО №Z" са в размер на 1 369 500 лв.

За възстановяване на авансовото финансиране с платежно нареждане следва да се извърши прехвърляне от сметката за чужди средства в Единната сметка на Министерство на отбраната на средствата за покриване на извършените плащания на "Проект на НАТО №Z" в размер на 1 369 500 лв.

Следва да се направят следните счетоводни записвания.

1. В отчетна група "Други сметки и дейности" (ДСД) за отчитане на превода:

✓ Д-т сметка 4682 "Разчети със сметки за средства от ЕС – ДСД" – 1 369 500 лв.

К-т сметка 5013 "Текущи банкови сметки в левове – ДСД" – 1 369 500 лв.

2. В отчетна група "Средства от Европейския съюз" (СЕС) за отчитане на превода:

✓ Д-т сметка 7522 "Касови трансфери от/за бюджети на бюджетни организации – СЕС" § 6201 "Получени трансфери (+)" – 1 369 500 лв.

К-т сметка 4682 "Разчети със сметки за средства от ЕС" – 1 369 500 лв.

3. В отчетна група "Бюджет" за отчитане на постъпилите възстановени:

✓ Д-т сметка 5001 "Текущи сметки в левове"

§ 51001 "Основен ремонт на сграден фонд" – 1 369 500 лв.

К-т сметка 7532 "Касови трансфери от/за сметки за средства от ЕС"

§ 6202 "Предоставени трансфери (-)" – 1 369 500 лв.

За изчистване на натрупаните обороти по разходен параграф 51001 "Основен ремонт на сграден фонд" в СЕБРА, в резултат на отчитането по бюджета на Министерство на отбраната, следва да бъде извършено червено сторно на дебитните и кредитните обороти до размера на възстановения разход, а именно:

Д-т сметка 5001 "Текущи сметки в левове"

§ 51001 "Основен ремонт на сграден фонд" – 1 369 500 лв.

К-т сметка 5001 "Текущи сметки в левове"

§ 51001 "Основен ремонт на сграден фонд" – 1 369 500 лв.

и

Д-т сметка 7500 "Разчети за плащания в СЕБРА"

§ 51001 "Основен ремонт на сграден фонд" – 1 369 500 лв.

К-т сметка 7500 "Разчети за плащания в СЕБРА"

§ 51001 "Основен ремонт на сграден фонд" – 1 369 500 лв.

Съгласно точка 13.4 от раздел IV на ДДС № 8/16.09.2014 г. на Министерство на финансите се извърши прехвърляне на всички обороти/салда, касаещи изпълнението на "Проект на НАТО" от отчетна група "Бюджет" в отчетна група "Средства от Европейския съюз" (СЕС) – дейност "Други международни програми" (ДМП). Във връзка с това са извършени следните счетоводни записвания:

А) В отчетна група "Бюджет"

1. За прехвърляне на натрупания оборот по изграждането на обекта

✓ Д-т сметка 7532 "Касови трансфери от/за сметки за средства от ЕС"

§ 6202 "Предоставени трансфери (-)" – 1 600 000,00 лв.

К-т сметка 2071 "Незавършено строителство, производство и основен ремонт" – 1 600 000 лв.

2. За отписване на възникналия ангажимент за разход

✓ Д-т сметка 9800 "Възникнали ангажименти за разходи" – 1 826 000 лв.

К-т сметка 9200 "Поети ангажименти за разходи" – 1 826 000 лв.

3. За отписване на поетия ангажимент

✓ Д-т сметка 9200 "Поети ангажименти за разходи" – 1 640 000 лв.

К-т сметка 9803 "Реализирани ангажименти за разходи чрез плащане"

– 1 640 000 лв.

4. За отписване на възникнали нови задължения за разходи

✓ Д-т сметка 9989 "Кореспондираща сметка за задбалансови пасиви" – 1 640 000

К-т сметка 9860 "Възникнали нови задължения за разходи" – 1 640 000

5. За прехвърляне на остатъка от предоставения аванс

✓ Д-т сметка 7532 "Касови трансфери от/за сметки за средства от ЕС"

✓ § 6202 "Предоставени трансфери (-)" – 40 000 лв.

К-т сметка 4020 "Доставчици по аванси от страната" – 40 000 лв.

6. За прехвърляне на остатъка по получената банкова гаранция

✓ Д-т сметка 9981 "Кореспондираща сметка за задбалансови активи" – 40 000 лв.

К-т сметка 9214 "Получени гаранции и поръчителства" – 40 000 лв.

В) В отчетна група "Средства от Европейския съюз"

1. За отразяване на натрупания оборот по изграждането на обекта като незавършено строителство

✓ Д-т сметка 2071 "Завършено строителство, производство и основен ремонт – СЕС"

– 1 600 000 лв.

К-т сметка 7522 "Касови трансфери от/за бюджети на бюджетни организации – СЕ

§ 6201 "Получени трансфери (+)" – 1 600 000 лв.

2. За отразяване на възникнали ангажимент за разход

✓ Д-т сметка 9800 "Възникнали ангажименти за разходи – СЕС" – 1 826 000 лв.

К-т сметка 9200 "Поети ангажименти за разходи – СЕС" – 1 826 000 лв.

3. За отчитане на намалението на вече поет ангажимент

✓ Д-т сметка 9200 "Поети ангажименти за разходи – СЕС" – 1 640 000 лв.

К-т сметка 9803 "Реализирани ангажименти за разходи чрез плащане – СЕС" – 1 640 000 лв.

4. За прехвърляне на остатъка от предоставения аванс

✓ Д-т сметка 4020 "Доставчици по аванси от страната – СЕС" – 40 000 лв.

К-т сметка 7522 "Касови трансфери от/за бюджети на бюджетни организации – СЕС"

§ 6201 "Получени трансфери (+)" – 40 000 лв.

5. За отчитане на остатъка по получената банкова гаранция

✓ Д-т сметка 9214 "Получени гаранции и поръчителства – СЕС" – 40 000 лв.

К-т сметка 9981 "Кореспондираща сметка за задбалансови активи – СЕС" – 40 000 лв.

Останалите 25 % от стойността на обекта в размер до 456 500,00 лв. следва да бъдат възстановени от дължими вноски на Министерство на отбраната за 20X2 г. (2016г.) по аналогичен начин, а именно:

Към 31.12. 20X1 г. (2015 г.) размерът на извършените разходите над реално възстановените средства възлиза на 270 500 лв. Същите, заедно с всички предстоящи плащания до завършване на обекта, ще бъдат покрити с част дължими вноски на Министерство на отбраната за 20X2 г. (2016 г.) Тази стойност, съгласно Писмо № 91-00-89/11.02.2015 г. на Министерство на финансите, относно прилагане на раздел 3 от Указание на МФ ДДС № 01/26.01.2015 г.[5], следва да се сторнира от съответните разходни параграфи и да се отнесе по § 62-02 "Предоставени трансфери (-)". Огледално счетоводно записване трябва да се състави и в отчетна група "СЕС" – в увеличение на съответния разходен параграф и на § 62-01 "Получени трансфери (+)"

Всички записвания по конкретния казус от финансовата и счетоводната практика в рамките на дейността на Министерството на отбраната са направени по сметки от Сметкоплана

на бюджетните организации и по параграфи от Единната бюджетна класификация в съответствие с действащата нормативна уредба [6].

Заключение

С излагането на този конкретен практически казус се представят възможности за счетоводно отчитане на получените, дължими и подлежащи на възстановяване средства по общи фондове по линия на членството на България в международни организации, различни от ЕС във връзка с изпълнението на съответни инвестиционни проекти.

Предвид опита на други държави-членки на Алианса, се налага убеждението, че България следва да предприеме стъпки за по-активно участие за финансиране и изпълнение на проекти не само за инфраструктура, а към проекти свързани комуникации и ИТ технологии, както и такива, свързани с подготовката на Въоръжените сили.

За България е важно да не се пропускат възможности и съответно да се използват механизмите за съвместно финансиране, които ѝ се полагат като пълноправен член на НАТО с цел финансиране на обекти, които освен за целите на Алианса (в конкретния случай) да носят икономически и социални ползи и за националната ни икономика в частност (разкриване на нови работни места, повече осигуровки и данъци за държавния бюджет, изграждане на пътища, летища, мостове и т.н.).

Библиография

[1] Модел за процеса на планиране в НАТО – 2009 г. (Outline Model for a NATO Defence Planning Process); Политически указания на НАТО – 2015 г. (2015 Political Guidance); Ръководство за NSIP (NSIP Manual); Документ за инициране на проекти (Project Initiation Document);

[2] ДДС № 1/26.01.2015 г. на Министерство на финансите

[3] ДДС № 8/16.09.2014 г. на Министерство на финансите

[4] ДДС № 8/16.09.2014 г. на МФ, раздел IV "Отчетност на Министерство на отбраната за получаването, съхраняването и разходването на средства, предоставени от НАТО"

[5] Писмо № 91-00-89/11.02.2015 г. на Министерство на финансите, относно прилагане на раздел 3 от Указание на МФ ДДС № 01/26.01.2015 г.

[6] Сметкоплан на бюджетните организации

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И ВЫБОРУ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВО-УСТОЙЧИВОЙ РАБОТЫ БАНКА*

В публикации подлежат рассмотрению вопросы обеспечения эффективности банковской деятельности путем формирования и выбора "портфеля альтернативных стратегий" финансово-устойчивой работы банка, который включает совокупность основных и вспомогательных стратегий. Критерием выбора основной стратегии служат стадии жизненного цикла функционирования банков и свидетельствует о степени влияния доходности на систему банка. Сочетание составляющих прибыльности банка и уровней корпоративного управления позволило сформировать поля стратегических решений, которые будут характеризовать степень корпоративного управления банка.

Предложены механизмы реализации финансово-устойчивой работы банка.

Ключевые слова: стратегия, финансовая устойчивость, эффективность работы банка, корпоративное управление, механизм реализации стратегии, прибыльность.

The publication shall be considered the issues of efficiency of banking activities by forming and selecting "portfolio of alternative strategies" financially stable operation of the bank, which includes a set of primary and secondary strategies.

The main strategy for financially stable operation of the bank formed a long-term, and is a general management plan aimed at reducing the impact of destabilizing factors on the state of the bank, taking into account the intensity of their activities at each stage of the bank's operation.

The criterion for selection of the main strategies are banks functioning stage of the life cycle (growth, stability, fall risk, threat) and indicates the degree of influence on the profitability of the bank system. To justify the strategic goals and find ways of forming a strategy to ensure the financial and stable operation of the bank was carried out strategic analysis and diagnosis of the current state of the components of the bank: Bank profitability and corporate governance.

Proposed typology, content and defining features of the basic strategic alternatives to ensure stable operation of the financial and banking: the offensive strategy ensures an adequate level of profitability over the long term; to identify and neutralize the most unstable position with simultaneous emphasis on efforts on the areas of the bank consider it appropriate to emphasize the innovative compliance strategies; If, in spite of the efforts to preserve the stability of the bank in the state, has acquired dynamics of the negative trends and the system has passed into the next life cycle stage – desc should apply innovation and recovery strategy; while maintaining the influence of destructive factors on the functioning of the bank, resulting in a level of financial and stable operation has fallen below the standard value and continues to fall, and the bank goes into a risk, it is advisable to apply the investment and innovation strategy; for the rapid withdrawal of the bank as a threat to select appropriate to consider the resistance strategy.

Formation of the subsidiary strategy for financially stable bank's work involves finding such a way that would ensure the achievement of the objectives of the basic strategy, based on the current state of the bank's profitability and the possibilities for achieving the desired result, which is calculated in step forecasting overall profitability of the bank.

On the basis of a comparative analysis of regulatory and destructive effects on the functioning of the bank's offer range of support strategies for financially stable operation of the bank are: capacity building strategy, focus, innovation management, corporate neutralize the risks of crisis management.

Choosing the type of strategy to ensure financial and stable operation of the bank by means of the generated matrix, which establishes the dependence of selection of the main strategies of the bank's operation phase of the life cycle, namely the level of profitability, and support – on the bank's corporate governance level.

The mechanisms of the implementation of financial and stable operation of the bank.

* Кандидат экономических наук, доцент Кондиус Инна Степановна Луцкий национальный технический университет innastk@list.ru

Keywords: strategy, financial strength, the bank's performance, corporate governance mechanism for implementing the strategy, profitability.

Изданието се считат въпросите за ефективността на банковата дейност чрез формиране и избиране на "портфейл на алтернативни стратегии" финансово стабилна работа на банката, който включва набор от първични и вторични стратегии.

Критерият за избор на основните стратегии са банки, функциониращи етап от жизнения цикъл (растеж, стабилност, попада риск, заплаха) и показва степента на влияние върху рентабилността на банковата система. За да оправдае стратегическите цели и да намерят начини за формиране на стратегия за осигуряване на финансова и стабилна работа на банката се извършва стратегически анализ и диагностика на състоянието на компонентите на банката: Bank рентабилност и корпоративно управление.

Предложен типология, съдържание и дефиниране на функциите на основните стратегически алтернативи, за да се осигури стабилна работа на финансовата и банковата: обидния стратегия осигурява адекватно ниво на рентабилност в дългосрочен план; да се идентифицират и неутрализират най-нестабилна позиция с едновременно акцент върху усилията в областите на банката счете за уместно да се подчертае, иновативни стратегии за съответствие; Ако, въпреки усилията за запазване на стабилността на банката в държавата, е придобил динамика на негативните тенденции и системата е преминал в следващия етап на жизнения цикъл – низходящо следва да се прилага иновации и стратегия за възстановяване; като същевременно се запази влиянието на разрушителните фактори за функционирането на банката, която има ниво на финансова и стабилна работа е паднала под стандартната стойност и продължава да пада, и банката отива в риск, е препоръчително да се прилага за инвестиции и иновационна стратегия; за бързо отнемане на банката като на заплаха, ние се чувстваме подходящо да се избере стратегия на съпротива.

Въз основа на сравнителен анализ на регулаторните и разрушителни последици върху функционирането на банката, ние предлагаме набор от стратегии за подпомагане на финансово стабилна работа на банката са: изграждане на стратегия капацитет, фокус, управление на иновациите, корпоративен неутрализиране на риска, управление на кризи.

Изберете типа на стратегии за финансово стабилна работа на банката с помощта на генерирания матрица, която установява зависимостта на подбор на основните стратегии за работа фаза от жизнения цикъл, а именно нивото на рентабилност, и подкрепата на банката – за ниво на корпоративното управление на банката.

Механизмите на изпълнението на финансовата и стабилна работа на банката.

Ключови думи: стратегия, финансова стабилност, изпълнение на банката, механизъм за корпоративно управление за изпълнение на стратегията, рентабилност.

Постановка проблеми в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами

Жизнь современного общества невозможно без прогнозирования, что является одним из решающих научных факторов формирования стратегии и тактики экономической политики банка. Чем выше уровень прогнозирования доходности и уровня корпоративного управления банка, тем выше и общая эффективность работы банка в целом. Без полного представления о будущем нельзя осуществлять регулирование и строить экономическую политику. Поэтому одной из важнейших предпосылок эффективности механизма обеспечения финансово-устойчивой работы банка, является выбор стратегического курса, который направлен на достижение генеральной цели – обеспечение и долгосрочная поддержка стабильной и эффективной работы банка.

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы. Исследования эффективности банковской деятельности привлекают внимание многих отечественных и зарубежных ученых и практиков. Теория методов оценки эффективности банков сформулированы в работах С. Вейнера, С. Гроскопфа, С. Занг, В. Купера, Е. Родеса, Б. Парка, Л. Симара, М. Фаррела, А. Чарнеса и др. Основы прикладного использования методов к оцен-

ке эффективности деятельности банковских учреждений представлены в работах авторов: А. Бергера, А. Бачатпаруя, Р. Деянг (R. DeYoung), Р. Ейзенбайса, Елиазиани, Г. Ферьер, Ф. Форсунда, Д. Хампри, В. Хантера, С. Куан, Л. местер, С. Тимми.

Научные наработки в общей теории эффективности, способов его оценки хотя и довольно значительные, однако формированию и выбору стратегии обеспечения финансово-устойчивая работа банков остаются недостаточно разработанными как в теоретическом, так и в методически-практическом аспектах.

Цель статьи. Разработка научно обоснованных подходов и методов предсказания направления и сущности доходности для формирования механизма перспективного корпоративного управления, который позволит обеспечить финансово-устойчивую работу банка.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов

Важной предпосылкой обеспечения высокого уровня финансово-устойчивой работы банка является формирование стратегии его функционирования, которая формируется на основе показателей доходности и корпоративного управления банка.

Стратегия обеспечения финансово-устойчивой работы банка – это долгосрочный план действий, направленный на достижение стабильного развития банка, а именно: поиск существующих потенциалов и выявления соответствующих резервов, которые обеспечивают развитие всех направлений работы банка: доходности и корпоративного управления и, исходя из имеющихся потенциальных резервов их развития, осуществлять ее реализацию.

Правильно выбранное стратегическое направление обеспечения финансово-устойчивой работы банка будет способствовать последовательному и эффективному решению приоритетных проблем по обеспечению динамичного роста финансовых показателей банка, акцентированию усилий и концентрации ресурсов, что позволит с наибольшей эффективностью достичь наивысшего уровня в максимально короткий срок. Этот курс будет способствовать и реализации последовательной финансовой политики, выбора эффективных организационных решений для обеспечения высокого уровня работы банка. Структуру процесса формирования и реализации стратегии финансово-устойчивой работы банка схематически показано на рис. 1.

Для обоснования стратегических целей и поиска путей формирования стратегии обеспечения финансово-устойчивой работы банка необходимо провести стратегический анализ и диагностику текущего состояния составляющих банка: доходность банка и уровень корпоративного управления. В системе диагностики обязательно выбор базы сравнения, в основе которой лежат рассчитаны нами нормативные пороговые значения показателей уровней доходности и корпоративного управления. По результатам диагностического исследования проводится оценка финансово-устойчивой работы банка.



Рисунок 1 – Классификация методов выбора стратегии финансово-устойчивой работы банка

Следующим этапом, предшествующим формированию сценарных прогнозов, является установление стратегического периода, при отсутствии стабильности развития современной экономики, целесообразно формировать на срок 3 года. Формирование сценарных прогнозов функционирования составляющих работы банка мы провели на базе авторской линейной по параметрам многофакторной модели. Учитывая силу влияния факторов пессимистического и оптимистического характера, нами обоснован наиболее оптимальный базовый сценарий.

Поиск путей формирования стратегии обеспечения финансово-устойчивой работы банка предполагает формирование совокупности стратегий, входящих в так называемый "портфель альтернативных стратегий" финансово-устойчивой работы банка и создают предпосылки для достижения поставленных целей развития банка. В соответствии с выявленными на этапе диагностики и оценки финансово-устойчивой работы в банках Украины состояния доходности и корпоративного управления (рост, устойчивость, падение, угроза и риск), необходимо осуществлять формирование и выбор стратегических альтернатив обеспечения общей эффективности финансово-устойчивой работы банка.

В научной литературе существует два основных подхода к определению стратегии управления, выражающие сущность стратегии через две ключевые функции – формулировка целевой установки, конкретной ориентира и определения приоритетной модели поведения, направленной на достижение генеральной цели [1, 2, 3; 4; 5; 6]. Именно такую функцио-

нальную дуальность формирования стратегического портфеля, на наш взгляд, целесообразно положить в основу выбора стратегических альтернатив развития банка.

Набор стратегий финансово-устойчивой работы банка – это совокупность основных и вспомогательных стратегий, формируются отдельно для каждого банка с целью достижения его эффективного функционирования.

Основная стратегия обеспечения финансово-устойчивой работы банка формируется на длительную перспективу и является общим планом управления, направленным на уменьшение влияния дестабилизирующих факторов на состояние банка с учетом интенсивности их действий на каждом из этапов функционирования банка, задает параметры для формирования портфеля стратегий финансово-устойчивой работы.

На каждом этапе жизненного цикла финансового предприятия оказывается негативное влияние различных дестабилизирующих факторов. Разнообразие таких факторов влияния на состояние доходности и корпоративного управления может быть обусловлена как возникновением социально-политических противоречий, ростом зависимости от колебаний конъюнктуры мировых рынков, экономических трудностей, так и возможностью появления экологических катастроф, социальных потерь, политической нестабильности и т.д. [7]. Такая ситуация требует адекватных действий, направленных на устранение в кратчайшие сроки негативного влияния дестабилизирующих факторов на функционирование банков, обосновывает актуальность разработки вспомогательных стратегий, которые формируют стратегически ориентированные направления достижения финансово-устойчивой работы банка.

На рис. 1 представлена классификация методов выбора основной и вспомогательной стратегии обеспечения финансово-устойчивой работы банков Украины. Критерием выбора основной стратегии будут служить стадии жизненного цикла функционирования банков, идентифицируемые в результате аналитических расчетов на этапе диагностики и прогнозирования финансово-устойчивой и свидетельствует о степени влияния доходности на систему банка. Ведь именно диагностированное и прогнозируемое состояние банков дает возможность формировать целевые ориентиры общей доходности, эффективности использования ресурсов банка и структуры доходов и расходов. Таким образом, достигнутое состояние банка, определяет стратегические цели обеспечения его прибыльности, является тем критерием, на основе которого производится выбор основной стратегии обеспечения финансово-устойчивой работы банка. Каждый банк имеет свой потенциал общей эффективности, свои условия его наращивания и подчиняется закономерностям циклического развития экономических процессов, которые происходят на макро-, мезо- и макроуровнях. Так, каждая стадия жизненного цикла функционирования банка соответствует определенному состоянию экономического развития.

Предлагаем следующие типологию, содержание и определяющие черты базовых стратегических альтернатив обеспечения финансово-устойчивой работы банков.

При условии соблюдения принципов финансовой устойчивости банков стратегия наступления позволяет обеспечить надлежащий уровень доходности в течение долгосрочного периода. Однако такой вид стратегии может быть выбран только для банков, имеющих значительный экологический потенциал.

Наиболее уязвимым к отклонениям является пиковый состояние системы, который идентифицируется как устойчивое, при котором уровень финансово-устойчивой работы банка достиг или превысил нормативные значения и для сохранения существующей тенденции требует постоянного мониторинга показателей, характеризующих уровень развития прибыльности банков. Поэтому для выявления и нейтрализации наиболее неустойчивых позиций с одновременным акцентированием усилий на тех сферах банка, и обеспечивают

сохранение эффективного функционирования считаем целесообразным соблюдение инновационной стратегии акцентирования.

Если все же, несмотря на усилия по сохранению банка в состоянии устойчивости, динамика показателей приобрела отрицательной тенденции и система перешла в следующую стадию жизненного цикла – убывание, следует применять инновационно-восстановительную стратегию, суть которой заключается в своевременном выявлении и избегании дестабилизирующих факторов, отсутствие нейтрализации которых может привести к переходу банка в состояние риска.

При сохранении влияния деструктивных факторов на функционирование банка, в результате чего уровень финансово-устойчивой работы опустился ниже нормативного значения и продолжает падать, а банк переходит в состояние риска, целесообразно применить инвестиционно-инновационную стратегию, суть которой состоит в выявлении и локализации негативных факторов, которые привели и углубляют угрожающее состояние, преодоление последствий угрожающих факторов влияния и созданы предпосылок для выхода банка из состояния риска на основе улучшения уровня существующих позиций функционирования банка. Стратегия предусматривает разработку системы мер, направленных на активизацию интенсивности использования всех видов экономических ресурсов банка. Важным инструментом стимулирования развития банка является донорская помощь в виде инвестиционных средств, направленных на создание и внедрение новых прогрессивных технологий для совершенствования инфраструктуры, способствовать рациональности использования трудовых ресурсов.

Наихудшая ситуация наблюдается в банках, где хранится усиление деструктивных факторов на их развитие, в результате чего уровень доходности опустился ниже порогового значения и продолжает падать, а банк переходит в состояние угрозы, когда формируются разрушительные тенденции, что приводит к нарушению финансово-устойчивой работы банка. Для быстрого вывода банка по состоянию угрозы целесообразным считаем выбрать стратегию сопротивления, сущностью которой является формирование вектора противодействия существующим дестабилизирующим факторам путем их подавления, локализации, нейтрализации и его направления на преодоление влияния деструктивных факторов доходности и избегания состояния, при котором нарушаются финансово-устойчивой работы банка и начинаются качественно новые процессы, которые могут привести к полному его краху. Острота и напряженность состояния доходности таких банков обуславливают необходимость: во-первых, строгого контроля и экономия финансовых, материально-технических ресурсов; во-вторых, требует радикальных изменений взаимоотношений различных сфер функционирования банка, методов и средств управления. Данная стратегия может обеспечить сопротивление угрожающей ситуации и переход в состояние риска только при корпоративном управлении и поддержке государства.

Вместе с этим основные стратегии прибыльности банков является лишь их обобщающим ориентиром функционирования и не позволит учитывать особенности всех направлений в выборе оптимального варианта достижения их общей эффективности. Подробнее учесть эти особенности позволяет разработка и выбор вспомогательных стратегий обеспечения финансово-устойчивой работы банков.

Формирование вспомогательной стратегии обеспечения финансово-устойчивой работы банка предполагает нахождение такого пути, который бы обеспечил достижение поставленных целей основной стратегией, исходя из текущего состояния прибыльности банка и возможностей достижения желаемого результата, которые исчисляются на этапе прогнозирования общей прибыльности работы банка. Так как финансовая устойчивость требует одновременного учета потребностей и возможностей банка и обеспечения высокого уровня корпоративного управления, то сам уровень корпоративного управления формирует поле

стратегических решений, необходимых для обеспечения финансово-устойчивой работы банка.

Сочетание составляющих прибыльности банка и уровней корпоративного управления позволяет сформировать поля стратегических решений (табл. 1), которые будут характеризовать степень корпоративного управления банка.

Целесообразным является выделение двух стратегических полей: 1 – эффективного и 2 – неэффективного корпоративного управления. Поле 1 показывает превышение расчетного значения уровня корпоративного управления банка над нормативным значением, равным 0,35, тогда как поле 2, наоборот, – диапазон расчетных значений, не превышаю 0,02 соответствует уровню, что не достиг критического значения, а диапазон от 0,021 до 0,35 свидетельствует о превышении критического, но недостижимость нормативного уровня показателя.

Таблица 1

Матрица выбора вспомогательной стратегии обеспечения финансово-устойчивой работы банка

Уровень корпоративного управления				
1 – "Поле эффективного КУ"		2 – "Поле неэффективного КУ"		
Расчетное значение показателей				
0,36 – 1,0		0,021 – 0,35		0 – 0,02
Этап жизненного цикла функционирования банков по уровню корпоративного управления				
рост	устойчивость	падение	риск	угроза
Тип вспомогательной стратегии				
Стратегия наращивания потенциала КУ	Стратегия фокусирования	Стратегия управленческих инноваций	Стратегия нейтрализации корпоративных рисков	Стратегия антикризисного управления

На основе сравнительного анализа нормативных и деструктивных воздействий на функционирование банка предлагаем набор вспомогательных стратегий обеспечения финансово-устойчивой работы банка отнести:

Стратегию наращивания потенциала корпоративного управления, которая базируется на первоочередности укрепления управленческого потенциала банка и предусматривает обеспечение роста уровня финансово-устойчивой работы банка из внутренних источников, повышения инвестиционной привлекательности.

Стратегию фокусирования, которая направлена на решение проблемы удержания достигнутого уровня корпоративного управления, обеспечивающей достижение высокого значения показателей финансово-устойчивой работы банка. Этой стратегии развития целесообразно придерживаться тем банкам, которые уже достигли постоянства в уровне развития всех составляющих системы корпоративного управления для фиксации достигнутого и дальнейшего повышения уровня финансово-устойчивой работы банка.

Стратегию управленческих инноваций, имеет целью внедрение и эффективное использование прогрессивных механизмов корпоративного управления на основе проведенных научных и прикладных исследований. Цель стратегии развития целесообразно придерживаться тем банкам, значение уровня корпоративного управления которых выше нормативных показателей, однако наблюдается негативная тенденция во времени, приводит финансовое предприятие в состояние падения уровня корпоративного управления.

Стратегию нейтрализации корпоративных рисков, направленная на выявление корпоративных рисков, идентификацию рисков, комплексную диагностику корпоративного управления, аккумуляции внутреннего потенциала нейтрализации риска. Этой стратегии развития целесообразно придерживаться тем банкам, значение уровня корпоративного уп-

равления которых выше критических, но ниже нормативных показателей, приводит финансовое предприятие в состояние риска уровня корпоративного управления.

Стратегию антикризисного управления, задачей которой является выведение банка из состояния угрозы и предусматривает реструктуризацию методов и средств управления. Применяется для банков, где независимо от усилий по преодолению угрожающей ситуации показатели уровня корпоративного управления банка сохраняют отрицательную тенденцию. Данная стратегия может обеспечить переход из состояния угрозы в состояние риска только при положительном внешнем воздействии.

Выбор типа стратегии обеспечения финансово-устойчивой работы банка осуществляется с помощью сформированной матрицы, которая устанавливает зависимость выбора основной стратегии от этапа жизненного цикла функционирования банка, а именно от уровня доходности, и вспомогательной – от уровня корпоративного управления банка.

По результатам аналитических исследований для банков Украины целесообразно избрание одной из основных стратегий: инновационно-восстановительная стратегия, направленной на повышение уровня финансово-устойчивой работы банка, для достижения которой необходимо ее сочетание с вспомогательными стратегиями: стратегия наращивания потенциала корпоративного управления, стратегия фокусирования, стратегия управленческих инноваций, стратегия нейтрализации корпоративных рисков и стратегия антикризисного управления, для достижения комплексного сбалансированного корпоративного управления, путем объединения усилий банковского руководства и государственных органов власти вокруг решения экологических проблем, повышение уровня финансово-устойчивой работы банка.

Избрание основных: стратегии наступления, инновационной стратегии акцентирования в текущем периоде не целесообразно для одного из рассматриваемых банков.

Выводы. Проведенное исследование подтверждает, что в банках Украины сохраняется влияние деструктивных факторов, в результате чего уровень доходности хотя и превысил нормативное значение и в сравнении с предыдущим годом наблюдается понижение и банки переходят в состояние падения, однако за счет запаса значение уровня корпоративного управления имеющиеся дестабилизаторы не выводящий данные банки из состояния роста по вспомогательной стратегией. Поэтому для обеспечения роста финансовой устойчивости необходимо выбрать основную инновационно-восстановительную стратегию, которая позволит выявить и локализовать негативные факторы, углубляющие состояние падения и не переведут банки в состояние риска доходности и вспомогательную стратегию наращивания потенциала корпоративного управления, основанный на сохранении достигнутой пропорциональности развития всех сфер для обеспечения финансово-устойчивой работы банка. Избранные стратегии предусматривают разработку системы мер, направленных на активизацию интенсивности использования всех видов ресурсов банка: финансовых, человеческого капитала, структурных мощностей, ликвидации непроизводительных расходов и т.д., при обеспечении их надежной корпоративного управление и эффективного использования.

Следующим этапом является выбор механизма реализации финансово-устойчивой работы банка – последовательность действий руководства банка, государства и региональных органов власти и комплекс используемых ими функций, принципов, методов и инструментов с целью реализации концепции, стратегии и целевых программ обеспечения финансово-устойчивой работы банка.

Обеспечение реализации стратегии включает два аспекта: организационную систему и систему согласования планов. Организационная система включает органы, которые отвечают за права, ответственность, подчиненность. Система согласования планов обеспечивает преемственность стратегических планов (5 лет), тактических по качественным направлени-

ям (до 5 лет, 2-3-4 года), текущих – на ближнюю перспективу, оперативно-календарных – годовой план разбивается на квартальные, ежемесячные, дневные.

На этапе оценки стратегии финансово-устойчивой работы банка определяется способность стратегических мероприятий обеспечить реализацию стратегических целей, устанавливается соответствие выбранной стратегии финансово-устойчивой работы банка с его внутренним потенциалом, способностью обеспечения прибыльности за счет повышения уровня корпоративного управления. Надо иметь в виду, что по результатам проведенного оценивания могут быть выявлены заранее непредсказуемые недостатки выбранных стратегий финансово-устойчивой работы банка. В зависимости от типа идентифицированных ошибок и упущений, которые устраняются в последующих этапах, производится коррекция концепции, уточнения стратегических целей, набора стратегий и мероприятий, объясняет существование обратных связей, задачей которых является обеспечение повышения эффективности реализации стратегии. Для того, чтобы уменьшить ожидаемые ошибки, придется вносить изменения в уже существующие стратегии. И, безусловно, стратегию необходимо уточнять при изменении обстоятельств. Такие изменения вносятся в течение всего времени, когда стратегия применяется в реальной жизни.

Список литературы

- [1] Агафонов И., Абанкина Т., Высоковский А. (1998) Доходы муниципальных образований – С. 17-21
- [2] Герасимчук З.В. (2000) Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: [навчальний посібник]. С. 17-21.
- [3] Дандевіч Г. (2000) Як місто може генерувати свій економічний розвиток. Економічний часопис. №11-12. – С.21-22.
- [4] Маскон М., Альберт М., Хедоури Ф. (1992) Основы менеджмента. С. 9-11.
- [5] Радченко К.І. (2003) Стратегічний аналіз у бізнесі: [навч. посіб]. С. 16-19.
- [6] Шершньова З.С. (2004). Стратегічне управління: [підручник] С. 233-240.
- [7] Герасимчук З.В., Вавдіюк Н.С. (2006) Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення. С. 117.

ФИНАНСОВИ ИЗМАМИ И ПРЕСТЪПЛЕНИЯ, СВЪРЗАНИ С ЕЛЕКТРОННИ ПЛАТЕЖНИ ИНСТРУМЕНТИ И ОТРАЖЕНИЕТО ИМ В СЧЕТОВОДСТВОТО НА БАНКИТЕ*

Резюме

Зачестилите финансови измами и престъпления, свързани с електронни платежни инструменти поставят нови изисквания пред Европейския съюз за въвеждане на нова регулаторна рамка, която да оптимизира финансовата стабилност на банките и кредитните институции и да доведе до една по-добра сравнимост и контрол върху дейността им на международно европейско равнище. Надзорът върху използването на електронни платежни инструменти в рамките на Европейския съюз позволява преждевременно откриване, разпознаване и сигнализиране за възникване на финансови измами и престъпления. Предписанията, принципите и концепциите, заложи в Доклада на Европейския екип за сигурност на банкоматите (EAST) поставят нови изисквания пред счетоводната отчетност на банките с цел унифициране и стандартизация на счетоводните принципи и практики в областта на отразяването на възникналите вече финансови измами и престъпления с електронни платежни инструменти. Целта е да се създадат единни счетоводни принципи, концепции, правила и добри практики, чрез които вярно и точно да се представя счетоводната информация за тези финансови измами и престъпления във финансовите отчети на банките, да се подобри управлението на техните активи, пасиви и капитал, да се изградят прецизни системи за мениджмънт на риска.

Abstract

The more and more frequent financial frauds and crimes related to electronic payment instruments bring new requirements to the European Union for introducing a new regulatory framework that will optimize the financial stability of the banks and credit institutions and will result in the correct accountancy of these financial frauds and crimes in the financial statements of the banks and in prevention and control of their occurrence at international European level. The supervision of the use of electronic payment instruments within the frames of the European Union should sanction the premature finding, identification and signalization of the occurrence of financial frauds and crimes of such nature. The guidelines, principles and concepts set out in the Report of the European ATM Security Team (EAST) bring new requirements for the bank's accountancy reporting for the purposes of unification and standardization of the accounting principles and practices for reporting of already occurred financial frauds and crimes with electronic payment instruments in their statements. The goal is to create common accounting principles, concepts, rules and good practices that will facilitate the fair and correct presentation of the accounting information for these financial frauds and crimes in the financial statements of the banks, the improvement of the management of the assets, liabilities and capital of the banks, the development of precise risk management systems.

Ключови думи: финансови измами и престъпления, електронни платежни инструменти, банкови карти.

Увод

Парите са фундаментално откритие на нашата цивилизация. Те са съществен фактор в икономическото развитие на човечеството. Дефинират се като общоприети средства за стоково обръщение и изпълняват незаменими пет основни стопански функции – мярка на стойността, средство за размяна, платежно средство, средство за натрупване, световни пари (капитали). Фалшификациите с парични знаци или с техните съвременни заместители – електронните платежни инструменти засягат нормалното действие на петте основни стопански функции на парите.

* Доц. д-р Мая Янкова Начкова, д.е.с., регистриран одитор, Катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, София

Финансовите измами и престъпления, свързани с пари и електронни платежни инструменти дестабилизируют както отделните национални икономики, така и цивилизационното развитие на целия глобализиращ се свят и в частност на Европейския съюз. Тези престъпления представляват значителна обществена опасност.

Престъпленията против паричната и кредитната система, по данни на Главна Дирекция "Криминална полиция" на МВР стоят на едни от първите места по извършвани престъпления в страната, след престъпленията против данъчната и осигурителна система и против митническия и акцизния режим.

В България през последните десет години се забелязва скокообразен ръст на престъпленията с банкови електронни карти, а напоследък и при кражбите на цели терминални устройства АТМ. Тенденцията при тези престъпления е към увеличаване на случаите с международен и организиран характер на фалшификации на банкови карти и тяхната употреба. По доходност, бизнесът със скиминг устройства за фалшифициране на банкови карти се нарежда до трафика на наркотици. Хардуерът за т.нар. скиминг устройства за цял свят се произвежда предимно в България и Румъния.[1]

I. Наказателно – правна характеристика на финансовите измами и престъпления, свързани с електронни платежни инструменти

Електронните платежни инструменти са платежни инструменти, които позволяват достъп до електронно регистрирани или съхранени пари и дават възможност да се извършват депозити, преводи, теглене на пари в брой, зареждане и отнемане на парична стойност и/или други операции посредством електронни или други технически способи.[2]

В Параграф 1, т. 16 от Допълнителните разпоредби на Закона за платежните услуги и платежните системи е дадено определение на "Платежен инструмент – персонализирано устройство и/или набор от процедури, договорени между ползвателя на платежни услуги и доставчика на платежни услуги и използвани от ползвателя на платежни услуги с цел подаване на платежно нареждане".

Банковите карти са модерен платежен инструмент, който намалява риска от притежание на пари в брой и опосредства електронните разплащания между потребители и търговци. Те са електронен платежен инструмент и представляват пластмасови карти, върху които е записана информация по електронен начин, използваща се многократно за идентификация на картодържателя, за отдалечен достъп до банковата сметка. Чрез тях се извършват следните платежни операции: теглене на пари в брой чрез терминални устройства АТМ; плащане на стоки и услуги и получаване на пари в брой чрез терминални устройства ПОС; плащане на стоки и услуги чрез виртуални терминални устройства ПОС; превод между сметки чрез терминални устройства АТМ; плащане на услуги чрез терминални устройства АТМ; справочни и други платежни и неплатежни операции. [3]

Банковите карти биват дебитни и кредитни. Дебитните карти обслужват разплащателни и спестовни сметки, а кредитните карти представляват потребителски карти и обслужват отпуснати потребителски кредити от банките и кредитните институции на картодържателите. Общото между двата вида карти е, че се издават на физически и на юридически лица от БОРИКА – Банковата организация за разплащания с използване на карти, която единствено е ангажирана с издаването и трансакциите с електронни платежни инструменти.

Дебитната карта представлява платежен инструмент по смисъла на чл.93, т.24 от Наказателния кодекс, а който използва такъв инструмент без съгласието на титуляра, носи наказателна отговорност по чл.249, ал.1 от същия кодекс.

Финансовите измами и престъпления, свързани с електронни платежни инструменти засягат специфичен вид обществени отношения, които касаят правилното функциониране на

банковата и кредитната система на страната и са в основата на правилното движение, разпределение и съхранение на паричните средства, предоставени от граждани и други правни субекти в банковите и кредитните институции. Поради важността на тези обществени отношения, които могат да бъдат обект на посегателство, свързано с неправомерната употреба на електронни платежни инструменти, в Наказателния кодекс на Р България, в чл.93, т. 24 е дадена легална дефиниция за целите на наказателното право: "Платежен инструмент е веществено средство, което позволява самостоятелно или във връзка с друго средство да се прехвърлят пари или парични стойности". Законодателят приема електронните платежни инструменти като веществено средство и предвижда самостоятелна наказателна отговорност и за лица, изготвили неистински платежни инструменти или преправили истински такива.[4] Той предвижда наказателна отговорност и за лице, което "прокарва в обръщение" подправени парични знаци или други знаци или платежни инструменти; за лице, което "приеме" такива знаци, както и недоносителство във връзка с извършени такива престъпления [5]; за лице, което "използва платежен инструмент" или "данни от платежен инструмент без съгласието на титуляра", "използва..." платежен инструмент без покритие на сумата, за която е използван, "изготвя", "монтира" или "използва" техническо средство, за да придобие информация за съдържанието на платежен инструмент; "съхранява" или "предоставя" придобитата информация за съдържанието на платежен инструмент.[6] Предвиденият от законодателя размер на наказанието по този род умишлени престъпления ги определя като тежки – наказанието е от пет до петнадесет години лишаване от свобода. [7]

При финансовите измами и престъпления от този род е необходимо да се установи, чрез разкриване на банковата тайна от страна на банките, размера на причинената вреда, т.е. какъв е размерът на сумата, придобита в резултат на използването на платежен инструмент без съгласието на титуляра, както и в случаите на подправен платежен инструмент. Необходимо е и да се установи дали са реализирани придобитите средства от извършителя и по какъв начин (закупуване на вещи, услуги, недвижими собствениости и др./

В България се създаде през 2005 г. Българската асоциация за сигурност при картови разплащания (БАСКР) по инициатива на двадесет банки, членуващи в международни картови организации и развиващи активно съвременни картови продукти и услуги. Тя е юридически наследник на създадения през 2001 г. Национален комитет срещу измамите с кредитни и дебитни карти. Целта на тази асоциация е превенция и подпомагане на разкриването на престъпленията с електронни банкови карти. Необходимо е да се подчертае и ролята на БОРИКА – единствения оператор за банкомати в България за подпомагане на разкриваемостта на престъпленията чрез извършване на разчитане на информацията върху магнитната ивица на намерените и иззети фалшиви банкови карти, за разкриването на банковата тайна както пред следствените и съдебните органи в страната, така и пред ИНТЕРПОЛ и ЕВРОПОЛ.

II. Счетоводно отразяване на финансовите измами и престъпления, свързани с електронни платежни инструменти във финансовите отчети на банките

Зачестилите финансови измами и престъпления, свързани с електронни платежни инструменти поставят нови изисквания пред Европейския съюз за въвеждане на нова регулаторна рамка, която да оптимизира финансовата стабилност на банките и кредитните институции и да доведе до една по-добра сравнимост и контрол върху дейността им на международно европейско равнище. В най-новия доклад на Европейския екип за сигурност на банкоматите (EAST), събрал данни от измами с банкови карти в цяла Европа, се изтъква необходимостта от въвеждане на единен банков надзор върху операциите, извършвани с елект-

ронни платежни инструменти на ниво Европейския съюз. Дават се предписания за превенция и разкриване на престъпления с банкови карти, което от своя страна води до нови изисквания пред счетоводната отчетност на банките с цел унифициране и стандартизация на счетоводните принципи и практики в областта на отразяването на възникналите вече загуби за банките в следствие на извършени финансови измами и престъпления с електронни платежни инструменти.

Финансовото състояние на банките и кредитните институции в международен план, осъществяващи своята дейност в условията на световна финансова криза, намаление на доходите на населението, възникване на възможност от свръхинфлация, в условията на продължаваща интеграция на капиталовите пазари и нарастваща конкуренция на кредитния пазар на Европейския съюз поражда необходимостта от промяна на действащата европейска система за надзор над разплащанията с електронни платежни инструменти. Възниква необходимостта от превенция на финансовите измами и престъпления, свързани с електронни платежни инструменти и от разработване на една качествено нова концепция за основните способности за събиране на данни и информация за използването на платежни инструменти чрез технически средства – АТМ, ПОС. Целта е да се изгради единна система на банков надзор над използването на електронни платежни инструменти и в частност на банкови карти за цяла Европа.

Надзорът върху използването на електронни платежни инструменти в рамките на Европейския съюз позволява преждевременно откриване, разпознаване и сигнализиране за възникване на финансови измами и престъпления с тези платежни средства. Предписанията, принципите и концепциите, заложи в Доклада на Европейския екип за сигурност на банкоматите (EAST) поставят нови изисквания пред счетоводната отчетност на банките с цел унифициране и стандартизация на счетоводните принципи и практики в областта на отразяването на възникналите вече загуби за банките от извършени финансови измами и престъпления с електронни платежни инструменти и точното и вярно отразяване на размера на понесените щети. Целта е да се създадат единни счетоводни принципи, концепции, правила и добри практики, чрез които вярно и точно да се представя счетоводната информация за загубите от тези финансови измами и престъпления във финансовите отчети на банките, да се подобри управлението на техните активи, пасиви и капитал, да се изградят прецизни системи за мениджмънт на риска.

Чрез въвеждането на единни счетоводни правила, принципи и концепции за отчитане на финансовите измами и престъпления, свързани с използването на електронни платежни инструменти се залага на основните качествени характеристики на единната счетоводна отчетност – равнопоставеност, прозрачност и сравнимост, за да бъде тя полезна за целите на единния надзор върху използването на електронни платежни инструменти в рамките на Европейския съюз. Целта е да се уеднаквят методите и методологията на счетоводно отчитане на загубите от извършени финансови измами и престъпления не само в банките, но и във всички финансови предприятия, за да могат инвеститорите да правят сравнения не само в даден сектор, бранш или отрасъл, а и извън него. Европейският парламент трябва да предизвика радикално преустройство на счетоводната отчетност и надзора над дейността на банките, което ще доведе до въвеждане на по-комплексни изисквания за капиталовата им адекватност, платежоспособност и ликвидност с цел осигуряване на финансовата им стабилност.

Необходимо е и БНБ, като единствен надзорен орган за банките и кредитните институции в страната, да въведе единни счетоводни правила за отразяване на понесените загуби от извършени финансови измами и престъпления чрез използване на електронни платежни инструменти във финансовите отчети на банките и кредитните институции. До този момент няма никакви данни за възникналите, разкритите и неразкритите финансови измами и прес-

тъпления с електронни платежни инструменти на банките, действащи на територията на страната, изложени от БНБ във финансовите ѝ отчети или на нейната интернет-страница. Няма никаква прозрачност и относно размера на сумите, придобити в резултат на използването на електронни платежни инструменти без съгласието на титуляра, респ. за понесените загуби от банките в следствие на тези измами и престъпления. Такива данни липсват и в индивидуалните отчети на банките, действащи на територията на страната.

За вярното и точно представяне на счетоводната информация за финансовите измами и престъпления, свързани с електронни платежни инструменти е необходимо да се създадат нови правила и изисквания от страна на БНБ относно тяхното правилно оповестяване във финансовите отчети на банките, както поотделно, така и на консолидирана основа.

Необходимо е да се отразяват щетите, породени от финансови измами и престъпления от използване на електронни платежни инструменти, като текущи загуби от оперативната дейност на банките и кредитните институции поради твърде честия им характер на възникване и реализиране, а не като извънредни разходи, породени от необичайни събития. Необходимо е да се оповестява в отчетите на банките точния размер на понесените загуби от банките в следствие на покриване на щети на вложителите, в резултат на неправомерното използване на електронни платежни инструменти без съгласието на титуляра.

Необходима е превенция на финансовите измами и престъпления, свързани с електронни платежни инструменти и в частност с банкови карти от страна на самите банки като платежни институции и по-строг контрол върху операциите, осъществявани с такива инструменти. По този начин ще могат банките, действащи на територията на страната да отговорят на изискванията на единния банков надзор над разплащанията с електронни платежни инструменти в рамките на Европейския съюз.

Библиографска справка

[1] Главна Дирекция "Криминална полиция" на МВР, Ръководство за противодействие на измамите, свързани с посегателства върху Европейския бюджет, София, 2014 г., стр.99

[2] Закон за платежните услуги и платежните системи, обн. в ДВ, бр.23/2009 г., посл. изм. и доп. в ДВ, бр.102/2015 г., в сила от 01.01.2016 г.

[3] Наредба 16 на БНБ, обн. в ДВ, бр.62/2009 г., посл. изм. и доп. в ДВ, бр.27/2014 г.

[4] Наказателен кодекс, обн. в ДВ, бр.26/1968 г., посл. изм. и доп. в ДВ, бр.74/2015 г., чл.243, ал.3.

[5] Пак там, от чл.244 до чл.248.

[6] Пак там, чл.249, ал.1, 2, 3 и 4.

[7] Пак там, чл.93, т.7.

THE RUSH TO EROSION OF "PRUDENCE" IN ACCOUNTING ARE THE ACCOUNTING STANDARD SETTERS CONCERNED WITH THE VIEWS OF ACADEMICS OR IS IT JUST A RHETORICAL QUESTION*

Abstract

In support of critical analysis justifying the necessity of reintroducing prudence in the Conceptual Framework (CF), the present article provides further results as well as views and arguments, based on the author's research prompted by the International Accounting Standards Board (IASB) decision to revise the CF and remove "prudence" (in September 2010) in favor of "neutrality" as a qualitative characteristic. The article focuses on some reasoning from an academic and research viewpoint. The author's aim is not to discuss the role of the CF, nor its objectives, but to contribute to the current debate on a complicated and highly controversial issue, raised in the Discussion Paper (DP), followed by the Exposure Draft (ED) containing proposals for a revised CF (January 2014). The thesis of the author is that for a number of reasons it is imperative to restore the definition of "prudence" in the CF, subject to revision (expected in 2016) as a prelude to the International Accounting Standards¹ (IAS) with a clearly defined content in order to avoid misinterpretation or misunderstanding, which will not hurt "neutrality".

"We must not forget that a central feature of the recent period of artificial expansion was a gradual corruption, on the American continent as well as in Europe, of the traditional principles of accounting as practiced globally for centuries."²

Professor Jesús Huerta de Soto³

"...it is vital that in periods of prosperity we stick to the principle of prudence in valuation, a principle which has shaped all accounting systems from the time of Luca Pacioli at the beginning of the fifteenth century to the adoption of the false idol of the IAS."⁴

Professor Jesús Huerta de Soto

In his article⁵, focusing on the "innovations" in accounting over the past three decades, Jesús Huerta de Soto analyzes the evolution of accounting practices on the American continent as well as in Europe. Discussing the essence of the crucial prerequisites and key factors, the author justifies the emergence and development of degradation processes during the time of "irrational exuberance" and "New Economy", a vivid example of which is the erosion of the traditional

* **Associate Professor Hristina Oreshkova, Ph.D.**, University of National and World Economy, Sofia, Finance and Accountancy Faculty, Department of Accounting and Analysis.

¹ 'International Accounting Standards (IAS)' and 'International Financial Reporting Standards (IFRS)' are used as equivalents in this study.

² Huerta de Soto, J. (2009). *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, Second English Edition (2009), Translated by Melinda A. Stroup, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, p. xxvi.

³ Jesús Huerta de Soto is a Spanish economist of the Austrian School, Professor at the King Juan Carlos University and a Senior Fellow at the Ludwig von Mises Institute, awarded with King Juan Carlos International Prize for Economics, Adam Smith Prize, and Franz Keuchel Prize for Excellence in Economic Education.

⁴ Huerta De Soto, J. (2009). *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, Second English Edition (2009), Translated by Melinda A. Stroup, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, p. xxviii.

⁵ Huerta de Soto, J. (2009). A Critical Note on the New International Accounting Rules, King Juan Carlos University, Madrid, 1-5.

principle of "prudence". Identifying specific characteristics and "advances" of the "new economy" as electronic commerce, new technologies and communications etc. and the relevant economic cycle ending in a deep crisis of the financial markets, in 2009¹ the Spanish Professor reminded that since 1998² and even earlier he had been predicting, that worldwide economic recession would be inevitable. In his view the policy of artificial credit expansion for fifteen years backward could not have ended in any other way. Unfortunately, his prediction turned out to be true. Having analyzed the artificial expansion, its spirit and possible consequences, Huerta de Soto criticized the gradual corruption of traditional "Principles of Accounting" in the United States, just as it has been done for many years around the world^{3 4}.

The author's forecasts based on analysis in "Money, Bank Credit, and Economic Cycles"⁵ reveal in an explicit manner the main reason – the long-lasting existence of harmful practice during the years of the "speculative bubble", characterized by a feedback loop: rising stock-market values have been immediately entered into the books, and then such accounting entries have been sought as justification for further artificial increases in the prices of financial assets listed on the stock market.

Like many distinguished Professors in Accounting the outstanding Professor in Political economics has condemned that practice – imprudent valuation based on hypotheses and criteria considered to be not entirely orthodox, as sales forecasts, possible future new clients, recognition of advertisement expenses as assets and costs of luring clients, and, on the whole, that dangerous behaviour of accounting for all future expected incomes in their origin in respect of every contract ("accountancy by flow"). Though devoid of common sense, that practice, more commonly accepted over the years, allowed companies with enormous losses (that should have been recognised if the traditional principles were applied strictly) to justify disproportionate growth in their market value for long periods of time, all of which derived from hypotheses that in the long run, proved to be far out of reality⁶.

The considerations so far are strong enough to explain the author's statement. "The greatest error of the accounting reform recently introduced worldwide is that it scraps centuries of accounting experience and business management when it replaces the prudence principle, as the highest ranking among all traditional accounting principles, with the "fair value" principle, which

¹ Huerta de Soto, J. (2009). *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, Second English Edition (2009), Translated by Melinda A. Stroup, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, p. xxvi.

² Huerta de Soto, J. (1998). *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, Económicos, First Spanish Edition (1998), Unión Editorial, Madrid.

³ Huerta de Soto, J. (2009). A Critical Note on the New International Accounting Rules, King Juan Carlos University, Madrid, 1-5, (p. 1).

⁴ Huerta de Soto states that the practice in that country begins in 1991 with the declaration of Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) №107 issued by Financial Accounting Standards Board (FASB) of the Financial Accounting Foundation (FAF), since the application of the traditional principle of prudence has been gradually abandoned, and substituted by the principle of market value or "fair value" when calculating the value of assets in financial statements, especially those of financial nature. The author blames Investment Banks and Funds, and all parties interested in "inflating" the results in their financial statements for exerting a great pressure in the abandonment of the traditional principle of prudence, with the goal of adjusting their accounting value to a supposedly more "objective" quotation, a quotation that would not cease to increase in an economic process of financial euphoria.

⁵ Huerta de Soto, J. (2009). *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, Second English Edition (2009), Translated by Melinda A. Stroup, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 1-938, (p. xxvii).

⁶ Ibid.

is simply the introduction of the volatile market value for an entire set of assets, particularly financial assets" (Huerta de Soto, 2009)^{1 2}.

It would be fair to note as in my previous papers on the problem³ that some results of my research lead to a conclusion that should be emphasized. Many of the criticisms that the International Accounting Standards (IAS), the International Financial Reporting Standards (IFRS) and the International Accounting Standards Board (IASB) have received over the years refer to the same field, moreover, they are the same in essence.^{4 5} Academics, representatives of national and international organizations, and people concerned (from France, Germany, the United Kingdom, the United States, Canada, China and elsewhere) have been criticizing IFRS approaches, models and rules on the basis of arguments, motives etc. identical in substance. Though, as we might assume, these people have different professional status, experience, expertise and culture depending in any case on the influences under which they have developed in their national accounting systems and countries, the criticism was based on similar and even identical arguments. We would try to provide some evidence.

Back in November 2005, prior to the beginning of the last global financial crisis, a disputed issue, Professor Jacques Richard blamed Brussels for "abandoning the precautionary principle" and criticized the announcement of a new era due to the set stage appearance of 'accounting standards', which resembles manipulation. "... All of us saw how under the pretext of a true picture practices having nothing to do with the "science" of accounting thrived, just aiming at simply falsifying the results. Thus, some normally amortizable assets were removed from the net

¹ Huerta de Soto, J. (2009). *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, Second English Edition (2009), Translated by Melinda A. Stroup, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 1-938, (pp. xxvii- xxix).

² The arguments of Huerta de Soto are: the artificial "wealth effect" that can be produced by an inflation of book values with surpluses, especially during the boom phase of each economic cycle, which have not materialized and which, in many cases, may never materialize that in turn can lead to "the allocation of paper (or merely temporary) profits, the acceptance of disproportionate risks, and in short, the commission of systematic entrepreneurial errors and the consumption of the nation's capital, to the detriment of its healthy productive structure and its capacity for long-term growth"; the purpose of accounting which is to permit the prudent management of each company and to prevent capital consumption, by applying strict standards of accounting conservatism (based on the prudence principle and the recording of either historical cost or market value, whichever is less), standards which ensure at all times that distributable profits come from a safe surplus which can be distributed without in any way endangering the future viability and capitalization of the company; the view that in the market there are no equilibrium prices a third party can objectively determine. Quite the opposite is true; in the author's view market values arise from subjective assessments and fluctuate sharply, and hence their use in accounting eliminates much of the clarity, certainty, and information balance sheets contained in the past. Today, balance sheets have become largely unintelligible and useless to economic agents. Furthermore, the volatility inherent in market values, particularly over the economic cycle, robs accounting based on the "new principles" of much of its potential as a guide for action for company managers and leads them to systematically commit major errors in management, errors which have been on the verge of provoking the severest financial crisis to ravage the world since 1929 (Jesus Huerta de Soto, 2009).

³ Oreshkova, H. (2014). Current Fundamental Issues of Corporate Financial Reporting: Past Lessons in Favor of the Future. GBC (2014) *Questioning the Widely-held Dogmas*, Dubrovnik, Published by Innovation Institute, Zagreb, 277-291.

⁴ Oreshkova, H. (2013). The crisis and the future of financial reporting: Global financial reporting standards – reality or utopia. *UNWE: Economic Alternatives*, 2013(2), 50-75.

⁵ Oreshkova, H. (2012). The crisis and financial reporting in the future: Global financial reporting standards – reality or utopia. *Jubilee International Scientific Conference 'Crisis and Economic Growth', 60 years of Finance and Accountancy Faculty, UNWE, Sofia, University Press*, 235-247.

capital to avoid accounting of losses. ... Giving shareholders and management more leeway to maneuver using the so-called accounting based on "principles" ... bodes no good."¹

As far as critical opinions that banks should reserve for possible losses earlier², Professor Stella Fearnley from the United Kingdom replied claiming that banks did until 2005 when the IFRS accounting regime removed the principles of prudence and reliability from accounting, substituting them with neutrality and verifiability, which had two disastrous effects in the banking sector (Fearnley, 2009)^{3 4}. In her criticism prompted by the violation of the precautionary principle Fearnley exposed the fact that provisioning on loan portfolios was no longer required even though lending has becoming increasingly risky. Thus risky debts have not been covered by an appropriate level of provisioning to cover or protect against the future defaults. Secondly, she points out that marking to market of certain bank trading assets as the market has been bubbling allowed the recognition of holding unrealized gains as distributable profits. Mark to market assumes that markets (or market based models) behave rationally. But in Fearnley's viewpoint they do not. The numbers were verifiable but were neither neutral nor reliable. The accounting regime allowed banks to book false profits, arising out of unrealistically low provisioning and unrealized gains and then to pay dividends and bonuses which were unsupported by future cash flows⁵.

Another greater concern arises for Fearnley due to dealing with toxic assets and of equal concern in her view should be the defective accounting regime that allowed them to be overstated in the first place, and thus she insists that if the Group of G20 achieves nothing else it should restore prudence to accounting and scrap mark to market. Fearnley concludes that the IFRS accounting model has obscured reality in accounting numbers by allowing suspect valuations and therefore suspect profits to be recognised^{6 7}.

From the perspective of Germany Dr. Carsten René Beul⁸ expressed the view that a closer look at the historical record is necessary, so "...we need to study economic history. Indeed, we tend to have insufficient awareness of past economic crises". Dr. Beul reminded that Germany experienced a major crisis caused by "fair value" as in 1873, and so did France in 1857; further discussing the striking parallels with the crisis nowadays, he underlined that the system "current value", objective value or fair price was already known in the nineteenth century, for which the Railway construction offers a good example. "Train stations, tracks and so on were not accounted for at construction cost, but at prices in a non-existent market. People at the time should have

¹ Richard, J. (2005). L'Union Européenne mise aux normes Américaines: Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires. *Le Monde diplomatique, Bulgares édition, Novembre, N°1, 2005*, pp. 24-25.

See also Richard, J. (2005). L'Union Européenne mise aux normes Américaines: Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires. *Le Monde Diplomatique N°620*, pp. 28-29.

² Bank reserves. *The Financial Times*, March 13, 2009.

³ Fearnley, S. (2009). Restore prudence to accounting. *The Financial Times*, March 18, 2009.

⁴ Fearnley, S. & Sunder, S. (2012). Global accounting rules – an unfeasible aim. *The Financial Times*, June 3, 2012.

⁵ Ibid.

⁶ In her speech at the Second Symposium on Accounting Research, held by the French Autorité des Normes Comptables Professor Fearnley stated "...yet in 2002 the IASB agreed to converge its standards with US GAAP without a full public consultation with its European constituency. Since then, the IASB has not been independent, because it is not independent of the US accounting standard setters" (Fearnley, 2011).

⁷ Fearnley, S. (2011). We should abandon the IFRS bureaucracy in Europe and find our own accounting solutions, *Second Symposium on accounting research of the Autorité des normes comptables (ANC) Proceedings*, 1-78.

⁸ Beul, C. René. (2011). The Perspective from Germany, Second Symposium on accounting research of the Autorité des normes comptables (ANC) Proceedings, 1-78.

realised how risky such an approach was. As far back as in 1675, Savary wrote (in *Le Parfait Négociant*) that one should not present oneself as being richer (in the accounts) than one really was, "for that would be like getting rich in thought". For that reason, "[book value] should be equal to cost". After those crises in the late nineteenth century, the current, objective value approach was abandoned, and accountants adopted the prudence concept, which imposes to record only the costs (1884 in Germany)"¹.

The behaviour of people taking advantage of the opportunity provided by IFRS rules enabling a selective "fair value" application, critically discussed in the academic circles, has allowed the wide spreading of vicious practices. The policy has been considered depending on the conjuncture; depending on whether by means of deliberate influence on the outcome passing through the model of valuation (that could be revised, e.g. changed) the "desired" effect can be attained, having in mind the macroeconomic trend. In many cases that practice was a brutal violation of the prudence requirements. On the First Symposium on Accounting Research (2010), held by ANC, Prof. Yuan Ding focused on the pro-cyclical effects of fair value measurement and the subjectivity in fair value valuations in terms of China's example. Ding debated reasonably that it seems difficult to claim as it is often done that fair value represents an undeniable progress in accounting. His strong disapproval is due to another "innovation". "The real novelty consists in negating the principle of prudence by enabling the recognition of unrealised profits or by allowing astonishing liberties to be taken with accounting prudence as with IFRS in October 2008 or in April 2010 with US-GAAP: in a rising market unrealised profits are recognised; however, when the market turns around, they revert to measurement on the basis of held to maturity, so that the fall in market value is not recognised in profit or loss".²

In my view, strong arguments exist in favor of the thesis I support: the use of fair value raises an important problem with respect to "the going concern principle" and "the liquidation basis" of accounting. Under the going concern basis, the assets are treated together as a unit, as the essential elements for implementing the business model, and as such they are only considered from the point of view of their utility as opposed to their sales values. The "going concern principle" supports measurement at historical cost and justifies the existence of goodwill, which recognises a part of the unrealised profits associated with the assets whereas under the liquidation basis, this unit is broken down into a series of individual assets that can be liquidated separately. The liquidation principle supports fair value measurement of each individual asset but appears inconsistent with the recognition of goodwill. However, the IAS/IFRS, issued by the IASB seem to reflect a certain accounting opportunism, in which they allow fair value and goodwill to coexist.³

I maintain the opinion that financial accounting is a powerful tool for sharing the wealth among members of society, for its fair distribution between present and future generations, between short- and long-term perspectives. Unfortunately, by the accounting standards priority has been given to short term performance rather than to long term performance. Criticism by academics and experts based on sufficiently reasonable arguments reveals significant management weakness and errors made under the influence of short-sighted policies and decisions aimed to ensure the best results of the present at any cost without particular concern for the future that CF and IFRS apparently have been allowing, in many cases in conflict with the philosophy of accounting prudence. The need for a paradigm shift has been increasingly discussed by scientists. It is worthwhile to consider the

¹ Ibid.

² Ding, Y. (2010). A Chinese view of accounting issues Reflections on fair value: The Chinese experience, *First Symposium on accounting research of the Autorité des normes comptables (ANC) Proceedings*, Paris, 1-80.

³ Ibid.

view of Professor Richard: "The IFRS are obsolete ... remain stuck in a quaint conception... In an era in which environmental degradation poses a serious threat to the survival of mankind and in which innovation plays an increasingly critical role in international competition, it is environmental and human capital that should be placed in the spotlight of corporate balance sheets and be the focus of systematic monitoring of their depreciation. By focusing uniquely on maintaining financial capital, the IFRS give rise to illusory profits and justify payouts of fictive dividends."¹

Professionals from the UK as Councilor Kieran Quinn, chair of Greater Manchester Pension Fund, appointed as chair of Local Authority Pension Fund Forum (LAPFF), Frank Curtiss, Head of Corporate Governance at RPMI Railpen Investments, Natasha Landell-Mills, (Sarasin & Partners), Head of ESG Research, Iain Richards, Head of Governance and Responsible Investments (Threadneedle Investments), Eric Tracey (GO Investment Partners), Roger Collinge (UK Shareholders Association), Robert Talbut (Independent Director) admit the existence of serious shortcomings, as the good news that there are solutions to be implemented relatively straightforward². Most importantly in their view prudence should be restored as the overriding accounting principle so that capital and performance are not overstated. Moreover, they considered that "the breakdown of realized and unrealized income should be visible to all. These changes are not just vital for effective stewardship by executives, directors and shareholders; they are necessary to bring the accounting framework back into line with existing legal requirements for capital protection as originally set out in the EU's second directive".³

Prudence ensures that performance and capital are not overstated, which in turn underpins the confidence of shareholders and lenders in companies' balance sheet strength and capital stewardship. Without prudence, IFRS have relied more heavily on mark-to-market (MTM) to value assets and performance. With IFRS it is not possible to be certain as to what profits have been realised as cash, or what the capital position really is. This might seem to be an esoteric point, but it has far-reaching impacts for the public interest. Most obviously, MTM gains on trading assets at banks fed an exaggerated view of profits and capital before the financial crisis. This in turn helped to fuel an excessively risky lending boom.⁴ Ordinary people across Europe continue to count the cost of this period of over-optimism in the form of lower living standards. It is a fallacy to suppose that accounts merely provide a window on to the real world. They also shape reality by influencing behaviour. The damage is not limited to the financial sector, highlighted by issues at Tesco. While aggressive accounting will be a problem with any set of standards (and requires robustly independent audit), the lack of prudence permitted by IFRS fuels uncertainty over what has actually been earned. This can in turn lead to inappropriate strategic and operational decisions.⁵

Though for decades now considerable resources have been spent on improving the CF and resolving issues subject to intense controversy many of them still lack unique answers. Among the

¹ Richard, J. The IFRS are both obsolete and dangerous, *University of Paris Dauphine*. CREFIGE: IFRS...Jacques Richard.

² Quinn, K., Curtiss, F., Landell-Mills, N., Richards, I., Tracey, E., Collinge, R., & Talbut, R. (2015). Restore prudence as overriding principle. *The Financial Times*, February 15, 2015.

³ These professionals admit that evidence of problems with their accounting system in the UK is not hard to find. "Whether it is hidden capital weakness in European banks (perhaps continuing today), directors paying out illegal dividends based on faulty accounts at Betfair plc, or the accounting games exposed at Tesco, it should be clear that – the audit problem aside – something has gone wrong with company accounts." In their view the problem lies with the move in the EU to an accounting system (IFRS) that prioritizes "neutrality" ("the absence of bias") over prudence (the cited article).

⁴ Ibid.

⁵ Ibid.

most critical questions are: how reliable and effective is the evaluation at fair value when markets are in panic or in collapse, highly illiquid and the market value of certain assets virtually "disappears"; how to assess precisely the impairment loss consistent with IAS 36 *Impairment of assets* under so many assumptions and estimates imposed by the prescribed methodology? Isn't it naive to believe that professionals with varying degrees of training, expertise, qualification, and respect for ethical codes, laws and standard rules would reason and proceed in the same way if they suspect that impairment has occurred or is looming even if they are under the same conditions, in companies of the same industry sectors etc.? The main question to be answered is whether financial accounting and reporting nowadays is far from exact science and practice since it depends on numerous assumptions, forecasts, estimates etc. If the subjective decisions are strongly influenced by artificial, false optimism, the backstage of lobbying or extreme conservatism, can it be expected that a government body, an investor, or another stakeholder, could be well informed to take the right action and avoid error? So, we would be closer to reality if we admit that the quality of information produced in accounting as a system depends on internal and external factors, and it is strongly predetermined by the degree of professional qualification, expertise, ethics and morals.

Which was the reason for the CF change concerning "prudence" in September 2010? Wasn't it a "crucial" step towards global consistency?

It is true that the old CF definition of prudence contains a warning against excessive optimism and unduly optimistic assumptions, but it is more explicit against the danger of a "passion" for creating hidden reserves and excessive provisioning. What concerns does excessive conservatism cause? In periods of economic upsurge profits are artificially depressed – investors are likely to miss good opportunities. Another criticism we believe could be made, not from the perspective of investors' interests, is that conservatism can be detrimental to budget in periods of "profits' suppression". That is the main reason for the implementation of fiscal mechanisms of regulation in some countries, in order to counteract a tendency to creating hidden reserves or neutralize undesirable effects on the state budget. From the perspective of modern-day thinking the biggest problem arises during an economic downturn – it is believed that under certain circumstances, hidden reserves may be used to artificially increase revenues – it is possible for profits to be "enhanced" to disguise the worsening performance. This is just speculation as to the behavior of a human factor in a particular situation with uncertainty or unknown actions.¹

The hypothesis that the hidden reserves system can be used "unhealthily" – for smoothing out results, concealing degraded performance, or to the benefit of corporate interests unrelated to intentions of keeping the enterprise as a going concern, cannot be the reason for "devaluing" another old rule, the application of which is a brilliant illustration of prudence – highly liquid reserves should be created in sufficient amount as it is extremely important to undertakings of certain types, and to the State as well. As early as in 1939 the prominent Professor Konstantin Katzarov thoroughly discussed the problem.^{2 3}

While the overt reserves are included in statement of financial position at the end of the period, hidden reserves are not. The difference is due to the way they are formed. Besides understatement

¹ However, another probability also exist, remote perhaps, of hidden reserves not to be used "harmfully" – if for example, the newly appointed Executive Director decides to reveal the real situation. The problem lies not so much in the alleged existence of hidden reserves but in the likelihood that an accountant or another factor of importance if under pressure, impulse, or temptation might use them for "hiding" the negative results which in turn raises concerns about transparency.

² Professor Katzarov, K. (1939). *Bulgarian Commercial Law: A Systematic Course* (2nd ed.). Sofia, Royal Printing House.

³ Back in 1939 Professor Katzarov thoroughly discussed the problem: Nowadays the problem of the hidden reserves is not regulated in the Bulgarian commercial law, but in the tax law and other regulations.

of assets, hidden reserves can be formed by overestimation of liabilities (i.e. financial obligations, provisions etc.) and in other ways. As to the hypothesis of deliberately influencing the results through the system of hidden reserves we should not overlook the fact – net profit (or loss) and income can be forged in dozens of ways, depending on the policy of corporate governance and its vision for the future, the economic situation, the specifics of the reality in which the entity operates without the presence of any reserves – overt or covert. The problem with the hidden reserves is essential both for the accounting theory and financial reporting practice and deserves to be the subject of separate research.

Supporters of the modern idea of fair value measurement can develop their answers with some reasoning of the kind – what refusal could we talk about? There are rules for regularly charging depreciation of non-financial non-current assets; there are descriptions of tests and procedures prescribed for impairment of assets on any suspicion of a reduction in future benefits (probable, though!) they embody; there are rules for recognition of assets' impairment of so many classes and types; for evaluating inventories at the net realisable value when it is the lower one, accruing for provisions in many cases. Others, more tactfully, would summarise: perhaps a debatable issue. But Professor Richard replies: **"As for the principle of prudence, it exists in the new American conceptual frameworks, as well as in those of the IASB, but it is unrecognizable. He does not mention the obligation to take into account potential losses and to exclude possible gains, but simply for mandatory compliance with some degree of caution, when discretion is required during the assessment; the road to principle of lack of prudence is open"**¹

My survey reveals the existence of different types of "prudence" ("conservatism"). Professor Dr. Gebhardt, Professor Mora and Professor Wagenhofer discuss the importance of "conditional conservatism (news driven, ex post conservatism)"², under which unfavorable news are provided in a more timely fashion than good news, and of "unconditional conservatism"³. Unfortunately these academics argue that the value of unconditional conservatism (news unrelated, ex ante conservatism), which measures assets at a lower amount than their actual value is doubtful, but admit that it is still a matter of research and conclude that the IASB could try to re-introduce prudence with a clear definition. Moreover, they consider that the CF could be a good way of encouraging or incentivizing the type of conservatism that has been shown to create value for capital providers.

In May 2014, the IASB tentatively decided to reintroduce reference to prudence in the revised CF. What are we interested in? This is the "definition" of prudence – exercising caution when making judgments under conditions of uncertainty. Further on, it is acknowledged that prudence is consistent with neutrality and should not allow overstating or understating of assets, liabilities,

¹ Jacques, R. The IFRS are both obsolete and dangerous. University of Paris Dauphine, CREFIGE: IFRS. Jacques Richard-Paris Dauphine University.

² Gebhardt, G., Mora, A., & Wagenhofer, A., (2014) Revisiting the Fundamental Concepts of IFRS. *Abacus: A Journal of Accounting, Finance and Business Studies*, 50(1), 107-116.

"Existing research suggests that conditional conservatism is important in debt contracting it facilitates the monitoring of debt-contracts and reduces cost of debt, facilitates the access to additional debt funds, and reduces risk-shifting and shareholder-bondholder conflicts over dividends. The potential value of conditional conservatism for equity holders has been analyzed, focusing on adverse selection and on moral hazard, and shows that general conditional conservatism could reduce in some cases agency costs and opportunities for earnings management, although the optimum level of conditional conservatism is contextual. There is some ambiguous evidence on the effect of conditional conservatism on investment efficiency."

³ Accounting conservatism is often expressed as "recognizing revenues and gains only when they are reasonably certain, while recognizing expenses and losses as soon as they are reasonably possible". In principle, this implies that "bad news" is recognized earlier than "good news" in reported earnings.

income or expenses in preparing financial statements. An argument or a rationale can be found in support of the viewpoint or decision for a change in defining "prudence", visible at a glance – it is the reasoning that if assets are being undervalued now, it may cause the recognition of lowered costs or expenses tomorrow, a bit later in the current period, or in the near, medium, or long-term perspective; quite on the contrary – the overstatement of some liabilities now could cause a recognition of higher revenues (i.e. exaggerated earnings or income) later. If today we deliberately and on purpose overstate some assets, tomorrow we might be forced to understate some liabilities in order to avoid or prevent turning past exaggerated profits into real present losses.

My observations focused on the debate in its development justified the belief – if the definition or description of "prudence" is restored into the CF, it will provide scant explanation. A question immediately arises – whether the importance of this problem is not deliberately compromised, which, if it is true, maybe incites that line of thinking: "The IFRS are dangerous because they embody a systematic and all-out assault on a fundamental principle underlying accounting (already fairly well eroded throughout the 20th century) – the principle of prudence, which forbids statements of potential profits and prescribes disclosures of potential losses. Essentially, the roots of this financial crisis at the dawn of the 21st century can be found in the impudent imprudence of managers and shareholders who are greedy for short-term profit, backed by the pernicious ideology of "modern" financial textbooks, and protected by widespread compliance with the principles of irresponsibility – astronomical salaries and dividends, golden parachutes, liabilities limited to share of capital, etc. By sounding the death knell for the principle of prudence and by even daring to herald a principle of "imprudence" (non-statement of the potential losses during times of bust and statement of the potential profits in times of boom), the IFRS has contributed to the rise to power of the irresponsibility of financial capitalists and their executive agents with devastating results."¹

Considering the significance of the IFRS 9 *Financial Instruments* improvements² – e.g. loan loss provisioning and others, Hoogervorst admits that, "Accounting standards around the world, including IFRS, US and UK GAAP, are currently based upon the incurred-loss impairment model ... designed to limit management's ability to create hidden reserves during the good times that could be used to flatter earnings during the bad times (2014)."³ Further, the IASB Chairman points out that "during this most recent crisis the model has been accused of resulting in impairment being 'too little, too late'. In practice ... impairment was only recognised just before a loan defaulted. ... loan losses were often recognised far too late. As a result, many investors lost trust in the quality of banks' balance sheets...For this reason we decided to move from an incurred loss model to an expected loss model"⁴.

The 'expected loss model' (ELM) for calculating impairment is much more forward looking than the incurred loss model (ILM). It is believed that it would contribute to a more realistic assessment and recognition of impairments and that "banks will have to clean their balance sheets

¹ Ibid.

² In July 2014, the IASB issued the completed version of IFRS 9 *Financial Instruments* which will replace IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement*. IFRS 9 (2014) provides revised guidance on the classification and measurement of financial assets, an expected credit loss model for calculating impairment, and the general hedge accounting requirements that were originally published as a part of IFRS 9 (2013).

³ Hoogervorst, H. (2014). Charting progress towards global accounting standards. *IFRS Conference Singapore*, 1-9.

⁴ Ibid. The new expected loss model recognises that whenever you buy a financial asset or lend money there is always some level of expected losses associated with it. Full lifetime expected losses need to be recognised when significant credit deterioration has taken place. This should happen long before an actual default takes place (Hoogervorst, 2014).

in a more timely fashion (Hoogervorst)". The ELM model will reflect on the risk assessment and the internal credit rating, estimated by the management. The risk assessment, in turn, reflects on the probability of default, loss in case of default and exposure value for failure. These changes seem to be an attempt of returning to a higher degree of prudence or "rehabilitating" prudence prestige and respect for it.

My belief is that the principle of prudence should be considered to be of the highest priority among the traditional accounting principles as it has been inherent in the philosophy and unique technique of double-entry accounting ever since its inception as a social practice, later gaining the status of science. In my opinion, prudence is consistent with neutrality rather than in conflict with it. It's hard for me to agree that the foundational idea of prudence, if it is correctly understood, is incompatible with neutrality. In my view the addition of prudence would not obscure the transparency of financial reports nor would it weaken their ability to present the economic nature of a transaction or a process.

The principle of prudence should be restored in the revised CF (in 2016) and its importance as an integral part of financial accounting and reporting essentials should be emphasized. The description should be sufficiently distinct and explicit to avoid any misunderstanding or misinterpretation. A thorough description would contribute to greater clarity and consistency. If not, the CF prescriptions would not comply with the essence of a number of standards which embody the conceptual idea of prudence. If restored, it would provide for reasonable and balanced judgement under conditions of uncertainty in the estimation process.

My hypothesis for the presumable existence of different types of conservatism was confirmed. The understanding varies across countries, accounting systems and cultures. We tend to consider that despite its decade-long development, convergence has not advanced significantly. The major differences still exist due to the clash between traditions and long-lasting influences (historical, legal, political, institutional, economic, social, cultural etc.) under which accounting models (Anglo-Saxon or Continental) have developed. The prevailing factors contribute to the establishment of approaches which have dominated the accounting model. **The principle of prudence is closely related to the continental style of governance, the traditional way of representing companies' activity based on the long-term view of business life. Scientists claim that the assumed conceptual superiority of IFRS reflects strong Anglo-American bias in describing continental European accounting models and reasonably question the assumption that the Anglo-American accounting model is superior to other accounting paradigms¹.**

We need to restore confidence in the quality of corporate reporting and the information it provides as well as restore trust in the respective bodies and people, authorized to be responsible for its credibility and verifiability.

¹ Heidhues, E. & Patel, C. (2011). Anglo-American Accounting Biases in the Rush towards Convergence: The Case of Germany, Macquarie University, Australia.

ТРАНСФЕРНОТО ЦЕНООБРАЗУВАНЕ В РАМКИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ – СЪВРЕМЕННИ ИЗИСКВАНИЯ И ПРОБЛЕМИ*

Abstract

This scientific article treats the role and significance of international transfer pricing in the contemporary conditions of constantly increasing globalization of the world economic area. Proofs are presented for the necessity for application of common approach to requirements and rules in the field of transfer pricing in the European Union. The main purposes and tasks of the EU Joint Transfer Pricing Forum are explained. The major principles and requirements related to the preparation of standardised transfer pricing documentation for associated enterprises and guidelines for advance pricing agreements in the European Union are discussed. A special attention has been paid to the significant advantages and benefits of the application of uniform requirements in the field of transfer pricing in the European Union both for companies-taxpayers and for tax administrations.

Резюме

В научната статия са изяснени ролята и значението на международното трансферно ценообразуване в съвременните условия на непрекъснато нарастваща глобализация на световното икономическо пространство. Обоснована е необходимостта от прилагане на единен подход по отношение на изискванията и правилата в областта на трансферното ценообразуване в рамките на Европейския съюз. Представени са главните цели и задачи на Съвместния форум на Европейския съюз за трансферно ценообразуване. Разгледани са основните принципи и изисквания за изготвянето на стандартизирана документация за трансферното ценообразуване за свързани предприятия и насоките за сключване на предварителни ценови споразумения в Европейския съюз. Специално внимание е обърнато на важните предимства и ползи от прилагането на единни общностни насоки и изисквания в областта на трансферното ценообразуване в рамките на Европейския съюз както за предприятията-данъкоплатци, осъществяващи сделки между свързани лица, така и за данъчните администрации на съответните държави-членки.

В условията на съвременната глобална икономика все повече се увеличава броят на широко диверсифицираните компании, функциониращи едновременно в различни икономически сфери и в различни географски области в световен мащаб. Нарастването на степента на тяхната стопанска интеграция и размера на вътрешнокорпоративния им обмен, както и все по-голямата сложност на извършваните международни операции превръщат международното трансферно ценообразуване в един от най-важните и актуални проблеми, с които се сблъскват тези компании. Резултатите от множество провеждани проучвания в глобален план недвусмислено потвърждават особената важност, която днес се отдава на проблемите на международното трансферно ценообразуване и показват, че съвременните глобално действащи компании считат трансферното ценообразуване за най-големия международен данъчен проблем за тях в настоящето и в близкото бъдеще.

По своята същност международното трансферно ценообразуване представлява процесът на определяне на цените, по които се осъществяват вътрешногрупови продажби на различни активи или услуги между свързани лица в рамките на дадена компания. Тези специфични трансферни цени се различават от цените, действащи на свободния пазар и прилагани

* Доц. д-р Диана Петрова, Катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София, e-mail: petrova.dd@abv.bg

при сделките между независими лица. Те могат да бъдат определени въз основа на пазарните условия, но е възможно и да не бъдат съобразени с тях. Главната цел, преследвана чрез механизма на международното трансферно ценообразуване, е оптимизиране на резултатите и максимизиране на общата печалба за компанията като цяло на глобална основа. Постигането на тази крайна цел предполага изпълнение на следните основни задачи:

- свеждане до минимум на размера на плащаните данъци върху печалбата в световен мащаб;
- минимизиране на сумата на плащаните мита в глобален аспект;
- избягване на ограничения, наложени от държавите, в които функционират различните задгранични поделения на компанията за регулиране и контрол върху дейността им (например ограничения за репатриране на печалбата, валутен контрол, контрол върху размера на вътрешнокорпоративния обмен и др.)
- преодоляване на неблагоприятните ефекти от измененията на обменните курсове.

Освен посочените основни задачи, които компаниите се стараят да изпълнят чрез трансферното ценообразуване, те могат да се стремят да манипулират печалбата и рентабилността на отделните задгранични поделения, изхождайки от съображения като например спечелване на доверието на кредитни институции в съответните чужди страни и осигуряване на кредитиране от тях; постигане на маркетингови цели, свързани с жизнения цикъл на продуктите; навлизане на нови пазари; отстраняване на конкуренти от определени пазари и др.

Върху прилагането на международното трансферно ценообразуване действат вътрешни и външни ограничителни фактори. Вътрешните ограничителни фактори всъщност са вътрешните за компанията управленски проблеми, които неизбежно носи използването на трансферните цени, както и необходимостта да се държи сметка ползите от прилаганите стратегии за трансферно ценообразуване да превишават породените от тях неизгоди за компанията. Фундаментален управленски проблем при прилагането на трансферните цени е например това, че те пораждаат конфликт между интересите на компанията като цяло и интересите на отделните структурни звена – поделения, участващи в трансферните операции.

Външните за компанията ограничителни фактори са регулативните мерки, въведени от правителствата на отделните страни, насочени към ограничаване и противодействие на опитите за манипулации от страна на компаниите за намаляване на плащаните данъци върху печалбата, митническото облагане и др. посредством механизма на трансферното ценообразуване. Трансферните цени са един от най-проблемните аспекти на взаимоотношенията между компаниите, развиващи глобална дейност и регулаторните органи на страните, в които те осъществяват дейност. Заедно с нарастването на значението и приложението на трансферните цени в международните операции, обусловено от бързото развитие на процесите на глобализация, се отделя все по-голямо внимание и на проблема за усъвършенстване на мерките за контрол в тази област.

Различни международни организации отдавна се занимават с въпросите, свързани с подходите за определяне за данъчни цели на трансферните цени, методологията за контрол върху тях, създаването и възприемането на единни международни насоки в областта на трансферното ценообразуване. Сред тях изключително важна е ролята на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), която наред с другите си дейности се занимава и с разработването на съгласувани правила за определяне на трансферни цени от гледна точка на данъчното облагане и проблемите във връзка с международното регламентиране на трансферното ценообразуване на многонационалните компании. Разработените от нея Ръководни насоки за трансферно ценообразуване за многонационални предприятия и данъчни администрации, чието базисно издание е от 1995 г. [3], периодично се актуализират и допълват. Те се прилагат от голям брой държави при осъществяване на данъчния кон-

трол върху трансферното ценообразуване при сделки между свързани лица. Основният принцип, залегнал в ръководните насоки на ОИСР, е принципът на независимите пазарни отношения, който е възприет от повечето държави по света (включително и от нашата страна и останалите страни-членки на Европейския съюз) като основа на данъчното им законодателство по отношение на трансферното ценообразуване. Този принцип изисква свързаните лица да се разглеждат като отделни данъчни субекти и сделките между тях да се съпоставят с такива, извършени между независими лица. Основните причини, които обуславят широкото приложение на принципа на независимите пазарни отношения в данъчното законодателство в световен мащаб са: [1]

- този принцип осигурява равнопоставеност при данъчното третиране на свързаните и независимите лица и по този начин възпрепятства създаването на данъчни предимства или неблагоприятни последици, които иначе биха изкривили относителните конкурентни позиции на двете групи данъчни субекти;

- като елиминира данъчния фактор от процеса на вземане на икономически решения, принципът на независимите пазарни отношения насърчава международната търговия и инвестиции.

Все по-значителни са усилията, които се полагат през последните години за въвеждане на единни изисквания в областта на трансферното ценообразуване в рамките на Европейския съюз. През октомври 2002 г. от Европейската комисия е създаден Общ форум на Европейския съюз за трансферно ценообразуване. По-късно, с Решение на Европейската комисия от 22.12.2006 г. дейността на форума е продължена като официално е учредена Експертна група по трансферно ценообразуване, определени са структурата и задачите ѝ. Тя се нарича Съвместен форум на Европейския съюз за трансферно ценообразуване и е съставена от експерти от правителствения и частния сектор в областта на трансферното ценообразуване. Задачите на този форум са както следва: [4]

- създаване на платформа, където експерти на бизнеса и на националните данъчни администрации могат да обсъждат проблемите на трансферното ценообразуване, които затрудняват трансграничните бизнес дейности в Общността;

- да съветва Европейската комисия по данъчните въпроси на трансферното ценообразуване;

- да подпомага Европейската комисия в търсене на практически решения, съвместими с ръководните насоки на ОИСР, с цел да се постигне по-единно прилагане на правилата за трансферно ценообразуване в Общността.

Сред най-съществените резултати от работата на европейския форум за трансферно ценообразуване, насочена към установяване на единни изисквания и процедури за трансферните цени, са разработването и прилагането на следните документи:

- Кодекс за поведение за ефективното прилагане на Конвенцията за премахване на двойното данъчно облагане във връзка с корекцията на печалби на свързани предприятия (т.нар. "Арбитражна конвенция) [5];

- Кодекс за поведение за документацията за трансферните цени за свързани предприятия в Европейския съюз [6];

- Процедури по предотвратяване и разрешаване на спорове, свързани с трансферните цени и насоки за предварителни ценови споразумения в рамките на Европейския съюз [7].

Кодексът за поведение към изискванията за документацията за трансферните цени за свързани предприятия в Европейския съюз определя изискванията за обема и типа документация, която страните-членки да приемат за целите на своите вътрешни правила за трансферно ценообразуване. Той стандартизира документацията, която предприятията трябва да представят пред данъчните администрации относно ценообразуването при международни

транзакции между свързани лица. С въвеждането на единни правила за обема и типа документация, свързана с прилагането на трансферните цени в Европейския съюз се цели:

- да се намалят данъчните усложнения, с които компаниите се сблъскват при извършване на сделки със свързани лица в други страни – членки на Европейския съюз;
- да се позволи на свързаните лица да се съобразят с изискванията предварително, още преди да са започнали данъчните проверки и по този начин да се избегнат евентуални санкции, както и продължителни и скъпо струващи спорове с данъчните администрации;
- да се улесни работата на данъчните органи, осъществяващи контрол върху прилаганите цени между свързани лица.

Чрез документирането трябва да се осигури възможност за анализиране на процеса на ценообразуване при контролираните сделки (сделките между свързани лица) и за обосноваване на съответствието между приетите от свързаните лица цени с пазарните цени. За да се постигне това е необходимо изготвянето на документацията за трансферното ценообразуване да се базира на няколко основни принципа: [2]

- прозрачност;
- достоверност, относимост и достъпност на използваната информация;
- яснота до степен, която позволява на данъчните органи да установят дали в процеса на ценообразуване е приложен принципът на независимите пазарни отношения;
- възпроизводимост на резултатите при сделки между трети независими лица.

Съгласно изискванията на Кодекса за поведение за документацията на трансферните цени, документацията, която многонационалните компании трябва да представят на данъчните администрации за обосноваване на методологията за определяне на трансферните цени, използвана в техните вътрешногрупови презгранични сделки, се състои от две основни части:

- стандартен комплект от документи (наречен "основен файл" ("masterfile"), отнасящ се за групата като цяло и съдържащ обща стандартизирана информация, която е валидна за всички страни-членки на Европейския съюз;

- специфични комплекти стандартизирана документация, които включват хармонизирани документи, специфични за всяка конкретна страна, свързана с осъществяването на вътрешногруповите сделки (наречени "документация, специфична за засегнатата страна").

Детайлният вариант на стандартния пакет от документи, който съдържа информация за групата като цяло, е необходимо да включва:

- общо описание на групата, идентификационни данни и правно-организационна форма на нейните членове, както и описание на глобалната организационна структура на групата (органиграма);

- описание на капиталовата структура на свързаните предприятия от групата и обстоятелства, които аргументират наличието на свързаност между лицата;

- описание на икономическите дейности и бизнес стратегии в рамките на групата, определяне на икономическия отрасъл на международно ниво, към който принадлежи групата, нейните икономически отношения и дейности в рамките на отрасъла или връзките ѝ с други отрасли;

- общо описание на контролираните сделки с участие на свързани предприятия, в това число информация за характера на сделките (доставка на стоки, нематериални блага, услуги и др.) и стойността на сделките;

- общо описание на функциите, поетите рискове и използваните нематериални активи от различните членове на групата и собствеността върху нематериални активи;

- вътрешнокорпоративната политика за трансферно ценообразуване на международната група;

- списък на споразуменията за разпределение на разходи, на предварителните ценови споразумения и решения на контролни органи по въпроси на трансферното ценообразуване, засягащи членове на групата;

- друга информация, съществена за прилагането на принципа на независимите пазарни отношения.

В по-конкретен план специфичният набор от документи за всяка конкретна държава следва да съдържа:

- описание на дейността, функциите и рисковете на местното дружество, в това число: правно-организационна форма и организационна структура; описание на стопанската му дейност, определяне на мястото на дружеството в индустриалния отрасъл и икономическите му връзки в рамките на отрасъла, както и с други отрасли на национално ниво; бизнес стратегия, очаквани дейности, проекти и цели; списък на контролираните сделки, описание на техния характер и обхват, както и споразуменията (договорите), на които се основават тези отношения; извлечения от финансовите отчети на дружеството във връзка със сделките със свързани лица; описание на извършваните функции и поетите рискове; списък на собствените и получени и предоставени за ползване нематериални активи, начин и обхват на използването им;

- описание на методологията за трансферно ценообразуване на местното дружество, по-конкретно: описание на възприетия метод и причините за избирането му; вътрешни и/или външни съпоставими сделки, включително критерии за подбор, приложени в съответствие с факторите, обосноваващи съпоставимост; същност на предмета на сделката, анализ на функциите на страните и договорни условия; описание на източниците на информация относно вътрешните и външните съпоставими сделки и лица; данни за предоставени отстъпки, бонификации, работи и други подобни с оглед формиране на нетните приходи от продажби; установени съпоставими норми на брутна или нетна печалба или други съпоставими резултати в зависимост от възприетия метод на трансферно ценообразуване; елементи на разходната база (при прилагане на трансферни цени, формиращи на база "разходи"); корекции на съпоставимите сделки, прилагани с цел да се елиминират установените количествени разлики и друга информация, доказваща спазването на принципа на независимите пазарни отношения;

- информация относно многостранни или двустранни предварителни ценови споразумения, които местното дружество е сключило с чуждестранни органи по приходите.

Чрез разработените от Съвместния форум на Европейския съюз за трансферно ценообразуване насоки за предварителни ценови споразумения основно се цели да се предотвратят споровете около трансферните цени и свързаното с тях двойно данъчно облагане. Предварителните ценови споразумения представляват споразумения между данъчните администрации на съответните държави-членки на Европейския съюз, които определят как ще бъдат облагани бъдещите сделки между свързани данъкоплатци, които са установени в две или повече държави-членки. Насоките за сключване на такива споразумения са ефективен инструмент за предотвратяване на споровете, който има ценни преимущества за данъчните администрации и за данъкоплатците. Чрез тях предварително се осигуряват гаранции за методологията на трансферните цени и данъчното третиране на сделките между свързаните лица. Така се опростяват или предотвратяват скъпоструващи и времеемки данъчни проверки на сделките, включени в предварителните ценови споразумения. Това позволява на всички страни по предварителните ценови споразумения да реализират съответни икономии. Единните общностни насоки определят процедури за ефективно сключване на предварителните ценови споразумения, излагат в детайли обичайните им етапи и описват как трябва да протече процедурата на всеки отделен етап. Процедурата за сключване на предварителни ценови споразумения преминава през четири отделни етапа:

- а) предварителен етап (подаване на неофициална молба до данъчните администрации на държавите-членки, участващи в планираното споразумение);
- б) подаване на официална молба до данъчните администрации;
- в) разглеждане на молбата и договаряне на предварително ценово споразумение;
- г) официално сключване на предварително ценово споразумение.

Важно значение при сключването на предварителните ценови споразумения имат отп-равните хипотези, на които се основава определянето на трансферните цени и доказателствата, че предложената за тях методология ще доведе до резултати, съответстващи на принципа на независимите пазарни отношения. В зависимост от методологията и начина на прилагането ѝ тези доказателства може да включват например: разглеждане на критериите за съпоставимост на сделките и всички изменения, извършени с цел постигане на тази съпоставимост; причини, поради които е избран определен метод за трансферно ценообразуване и представяне на начина, по който ще бъде използвана предложената методология, подкрепено с конкретни финансови данни.

Изложеното дотук дава основание за заключението, че прилагането на единни насоки и изисквания в областта на трансферното ценообразуване в рамките на Европейския съюз в съвременните условия осигурява важни предимства и ползи както за предприятията-данъкоплатци, осъществяващи сделки между свързани лица, така и за данъчните администрации на съответните страни. От гледна точка на предприятията е важно, че чрез единните изисквания тежестта, трудностите и разходите при изготвянето на документацията относно ценообразуването при международни транзакции между свързани лица значително се намаляват. Това е от изключителна значимост за компаниите, които имат поделения в голям брой държави, извършват разнообразни международни операции в глобален мащаб и се налага да правят значителни разходи за изготвяне и представяне на документацията, отговаряща на различни специфични изисквания в отделните страни. Чрез стандартизирането и усъвършенстването на документацията, както и на процедурите по предотвратяване и разрешаване на спорове, свързани с трансферните цени, се преодоляват неизгодите във връзка с двойното данъчно облагане, осигуряват се гаранции за данъчното интерпретиране на извършените сделки между свързани лица и възможност за предварително съобразяване с изискванията, а оттам и за избягване на съответни санкции и спорове с данъчните органи.

От гледна точка на данъчните органи, чрез възприемането от отделните държави-членки на единни общностни изисквания, насочени към усъвършенстване на методологията на трансферното ценообразуване и данъчния контрол в тази област се постига: подобряване на качеството на информацията, предоставяна от предприятията за контрол върху сделките между свързани лица; по-висока степен на прозрачност, достоверност и съпоставимост на тази информация; по-добри резултати при предотвратяването на отклонения от данъчното облагане; улесняване на контролните действия и повишаване на тяхната ефективност; създаване на ефективни механизми за предотвратяване и разрешаване на спорове.

Достиженията на Съвместния европейски форум за трансферно ценообразуване през последните години доведоха до редица подобрения, които допринасят за създаване в рамките на Европейския съюз на среда, благоприятстваща в по-голяма степен намаляването на тежестта, трудностите и проблемите, свързани с правилата за трансферните цени, и в частност с процедурите за предотвратяване и разрешаване на спорове, което на свой ред спомага за улесняване на трансграничната търговия, подобряване функционирането на единния пазар и постигане на неговите първостепенни цели – по-добра инвестиционна и по-конкурентоспособна бизнес среда, растеж и работни места.

Библиография

- [1] *Наръчник по трансферно ценообразуване*, (2008), Национална агенция за приходите на Република България, фиш 5
- [2] *Наръчник по трансферно ценообразуване*, (2008), Национална агенция за приходите на Република България, фиш 2
- [3] OECD, (1995), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Paris
- [4] Official Journal of the European Union (OJ) L/2007/32 of 06.02.2007, *Commission Decision of 22 December 2006 setting up an expert group on transfer pricing* (2007/75/EC), p.1
- [5] Official Journal of the European Union (OJ) C/2006/176 of 28.07.2006, *Code of Conduct on the Convention for the elimination of double taxation*, p.8
- [6] Official Journal of the European Union (OJ) C/2006/176 of 28.07.2006, *Code of Conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the EU*, p.1
- [7] SEC (2007) 246; COM (2007) 71) 26.02.2007, *Communication from the Commission of the European Communities on the work of the EU Joint Transfer Pricing Forum in the field of dispute avoidance and resolution procedures and on Guidelines for Advance Pricing Agreements within the EU*, Brussels, p.1

ИНОВАЦИИ И ИНТЕЛЕКТУАЛНА СОБСТВЕНОСТ – СЧЕТОВОДНИ АСПЕКТИ*

Abstract

The subject of research of this article is the intellectual property in its capacity as a generator of innovation processes and as an incentive to innovation. The need of protection for intellectual property generated in innovation activities of legal entities is also substantiated in the article. The main groups of innovation products and services are presented, as well as the means and forms of their legal protection. Some of the current scientific and practical problems are identified with regard to prime cost calculation of innovation processes. There is also a suggestion for a model of accounting presentation of generated innovation products and author's concept of their valuation with complete activation of costs.

Key words: Intellectual property, innovations, intellectual property protection, accounting, innovation products and services valuation.

Резюме

Обект на разглеждане в статията е интелектуалната собственост, в качеството ѝ на генератор на иновационни процеси и на стимул за иновации. Обоснована е необходимостта от защитата на интелектуалната собственост, възникнала при иновационните дейности на юридическите лица. Представени са основните групи иновационни продукти и услуги, средствата и формите за тяхната правна защита. Идентифицирани са някои актуални научни и приложни проблеми при калкулиране на себестойността на иновационните проекти. Предложени са модел за счетоводно представяне на генерираните иновационни продукти и концепция на автора за тяхната оценка при пълно активиране на разходите.

Ключови думи: интелектуална собственост, иновации, защита на интелектуална собственост, счетоводство, оценка на иновационни продукти и услуги.

Увод

Интелектуалната собственост е инструмент за трансформиране на творчество, знания, опит и умения във входящи парични потоци за юридическите и физическите лица. Ефект от притежаването и употребата ѝ може да се търси в три основни разреза: индустриално използване, продажба на права и капитализация в отчетните единици. Мястото, ролята и значението на интелектуалната собственост са съществени за просперитета на предприятията. Според водещи теоретици в областта на маркетинга "в основата на просперитета стоят две основни дейности – маркетинг и иновация. Маркетингът и иновацията произвеждат резултати, всичко останало са разходи" [1]. Важен източник на информация, на основата на която управляващите ще вземат решения за бъдещо развитие на иновационната дейност в съответствие с конкретните потребности и тенденции, е счетоводството. Чрез анализа на базата на счетоводните данни се разкриват управленските проблеми при иновационните процеси и се обосновават пътищата за тяхното решаване. Процесът на счетоводно отразяване на операциите с интелектуалната собственост е и действена форма на контрол, която позволява не само да се разкрият, но и да се предотвратяват разхищение и злоупотреби със средства, загуби и нерационално използване на инвестиции в иновации. Същевременно системата на контрол, чрез която се следят целесъобразността и законността на извършваната дейност, черпи сведения от счетоводните отчети и регистри.

* Доц. д-р Румяна Пожаревска, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет на УНСС, София, България, e-mail: r_pojarevska@yahoo.com

1. Интелектуалната собственост – генератор и стимул за иновации

Иновациите са основен двигател на устойчиви подобрения в човешкото благосъстояние и икономическия растеж. Всяко изделие или услуга, които ползваме в ежедневието си, са продукт на иновативна дейност. Детерминантите на иновациите са трудни за идентифициране, теоретичните прогнози много често остават неясни, търсенето на основните източници за тях е непрекъснат процес. Основният генератор на нови продукти, услуги, технологии и др. са физическите лица и интелектуалният капитал на предприятията. На практика интелектуалната собственост съществува навсякъде редом с човешката креативност и изобретателност. Исторически иновациите се свързват първоначално с изобретенията и тяхната защита като патенти [2]. Към днешна дата те могат да бъдат генерирани от различни компоненти на интелектуалния капитал и е необходимо да бъдат юридически защитени като интелектуална собственост на предприятията, за да могат те да ползват ефектите от тяхното внедряване. Възможността за контрол от страна на отчетните единици върху интелектуалната собственост от своя страна е съществен стимул за иновации, нови открития и творчески произведения, както и за разрастването на предприятията и компаниите. Засилва се и конкурентоспособността между тях.

Основните групи обекти на интелектуална собственост, които възникват в резултат на човешката иновационна креативност, са:

- ✓ индустриална собственост – изобретения (патенти), търговски марки, промишлени дизайни, нови сортове растения и географски указания за произход;
- ✓ художествени творби, защитени с авторски права – оригинални литературни и художествени творби, музика, телевизионни програми, софтуер, бази данни, архитектурни дизайни, рекламни творби и мултимедии;
- ✓ търговски стратегии: търговски тайни, ноу-хау, споразумения за поверителност или бързо производство.

Формата на защита зависи от вида интелектуална собственост:

- ✓ **патенти** – осигуряват контрол върху икономическата изгода на изобретение на конкретно физическо или юридическо лице и ограничават възможността на трети лица да произведат, използват или продават конкретен продукт или услуга за определен период;
- ✓ **търговски марки** – защитават продукт, услуга или търговска стратегия, като се ограничават възможностите да бъдат продавани продукти или услуги със същото име;
- ✓ **авторско право** – осигурява право на контрол върху производството, разпространението, показването или изпълнението на авторов продукт. Авторското право може да бъде на физическо лице или служебно (създадено в рамките на трудови правоотношения). То се предоставя автоматично, без да е необходима официална регистрация.

В следващата таблица са представени основните средства за закрила на интелектуалната собственост на физическите или юридическите лица [3].

Таблица 1

Средства за закрила на иновационни продукти и услуги

Патенти	Правна закрила на приложими нови изобретения или на изобретателски стъпки. Валидност на патентите – 20 години от датата на подаване на пълната спецификация.
Търговска марка и марка за услуга	Защита на отличителни марки като: думи, лични имена, знаци, цифрени обозначения, фигуративни елементи, графични дву- или триизмерни форми и техни съчетания. В някои страни определени звуци или аромати също могат да бъдат регистрирани като търговски марки. Марките отличават даден продукт или услуга при тяхното производство или търговия. Търговската марка може да бъде обновявана.
Промишлен дизайн – регистрация	Защитава нови нефункционални характеристики на формата, конфигурацията, устройството, декорацията или състава от линии или цветове на дадено изделие, продукт на промишлен процес или средства, които са ръчно, механично или химически изработени и които се възприемат единствено зрительно. Срок на регистрация – 10 години, с опция за удължаване за още 10 години.
Авторски права	Защитава авторски творби, които могат да бъдат литературни или музикални произведения, постановки, лекции, произведения на изобразителното изкуство, репродукции, модели, фотографии, компютърни програми и др. Правната закрила е валидна през целия живот на автора и 50 години след смъртта му. Юридическите лица не могат да бъдат автори, но могат да бъдат носители на авторски права в рамките на трудови и служебни правоотношения. Примери в тази насока са периодичните издания, вътрешно разработените проекти, арт дизайн, компютърни софтуери, интернет страници и др.
Топология на интегралните схеми	Правна закрила получава не само защитения чип, но и артикулите, които го изграждат. Срокът на защитата е 10 години.
Географски означения	Правна закрила върху наименованието на страна, район или определена местност от тази страна, служещо за означаване на продукт, който произхожда от там и притежава качество, известност или друга характеристика, които могат да се отдадат на този географски произход. Срокът за първоначална защита е 10 години с опция за подновяване.
Търговски тайни и поверителна информация (Договори за неразгласяване на търговски тайни)	Закрила на законно притежавана от юридически или физически лица информация от нейното разкриване, придобиване или използване от трети лица без разрешение от правоимащите и в противоречие на търговските практики, за срока на поверителност на информацията.
Конкурентни практики при лицензионни договори	Закрила срещу учредяването на ограничителни клаузи при лицензионни договори като: ексклузивни условия; клаузи, които нарушават срока на валидност; принудителни мерки и др. Тези практики могат да имат обратен ефект върху търговията и да възпрепятстват трансфера на технологии.

Защитите на правата върху интелектуалната собственост се установени от Световната организация за интелектуална собственост (WIPO). В рамките на Европейския съюз следва да се спазват и регламентите, въведени от *Службата за хармонизация във вътрешния пазар* (ОНМ) при регистриране на търговски марки и дизайни на Общността и на *Европейската патентна служба* (ЕРО). На практика **правата върху интелектуалната собственост все още са защитени предимно от националните закони, а не от законите на Европейския съюз (ЕС)**. Например за придобиване на патент е възможно е да се кандидатства

за **национален патент** пред патентната служба в съответната страна или за **европейски патент** пред Европейската патентна служба. Независимо, че последният осигурява защита на територията на целия ЕС, той трябва да бъде заверен от националната патентна служба във всяка страна, в която юридическите или физическите лица имат намерение да го ползват. В националния ни правен мир закрилата на правата на интелектуална собственост е уредена чрез три способа за защита – наказателна, гражданско правна и административно наказателна.

Бизнес перспективата пред юридическите лица, които имат правна защита на своите иновации, е значително по-добра в сравнение с тази на предприятия, които игнорират необходимостта от закрила. **Фалшифицирането** (непозволената имитация на маркова стока) и **пиратството** (непозволеното копиране на творба, обхваната от право върху интелектуалната собственост) са достигнали тревожни размери и оказват сериозно въздействие върху иновациите, растежа, заетостта, здравето и безопасността на потребителите. Защитените права върху интелектуална собственост способстват компаниите да привличат инвестиции за иновациите си, да увеличават пазарната си стойност и да участват в разработването на нови пазари. Като цяло юридическите лица, които използват в пълна степен своите права върху интелектуалната собственост, постигат по-добри икономически резултати и по-висока пазарна стойност от тези, които не го правят. Защитата на интелектуалната собственост е важна за малките и средните предприятия, а не само за мултинационалните компании. В някои случаи малки и средни предприятия, които разчитат на интелектуална собственост, отчитат по-висок растеж до 20% в сравнение с подобни предприятия, които не отдават особено значение на интелектуалната собственост. Не по-маловажен аспект на необходимостта от закрила на иновационните резултати е очертан и в доклад, поръчан от Международната търговска камара (ICC) с цел установяване на яснота относно значението на защитата на интелектуалната собственост. "Може би най-важното е защитата на интелектуалната собственост да се осъществява в полза на потребителите и обществата, защото именно те се нуждаят от иновативни продукти и услуги в много от областите на живота – чиста енергия, намаляване на въглеродните емисии, по-добро здравеопазване, защита от нискокачествени и опасни фалшификати [4]".

След като са защитени правата върху иновационните продукти, те могат да генерират стопанските ползи и приходи за предприятията в следните три основни направления: в основната дейност, предоставяне на права върху продуктите на интелектуалния капитал под формата на лицензиране и продажба на трети лица. България е на 42-ро място сред най-иновативните икономики в света, сочи индексът на Bloomberg [5]. Според класацията България се представя най-добре от гледна точка на добавената стойност на производството, заемайки 25-та позиция. България е на 43-то място в света както по производителност, така и по патентна активност, като малко по-добро представяне има по отношение на концентрацията на научните изследователи – 39-та позиция. Най-слабо страната се представя по разходи за проучвания и развитие, като по този показател сме на 46-то място в световната класация.

2. Информационна и контролна функции на счетоводството при управление на иновационната дейност на предприятията – актуални проблеми

Функциите на счетоводството започват да се реализират още на етап изследователска дейност при иновационната дейност. Съгласно приложимите счетоводни стандарти разходите, който се извършват на този етап, трябва да се отчитат като текущи за периода, през който са възникнали. Признаването на нематериални активи може да стане на етап развойна дейност при покриване на определени критерии, като: техническа целесъобразност за за-

вършване на иновационния проект; намерение да бъде завършен, използван или продаден създаденият продукт или услуга; възможност да бъде използван или да бъде продаден нематериалният ресурс; наличие на механизъм, по който иновационният продукт ще генерира вероятни бъдещи стопански ползи; наличие на подходящи технически, финансови и други ресурси за завършване на развойната дейност и за употреба или продажба на иновационния продукт; възможност да бъдат измерени (оценени) надеждно разходите, свързани с неговото разработване (развойна дейност). В първоначалната оценка на създаден в предприятието обект на право върху интелектуална собственост се калкулират разходите, извършени от момента, в който продуктът за пръв път е постигнал критериите за признаване.

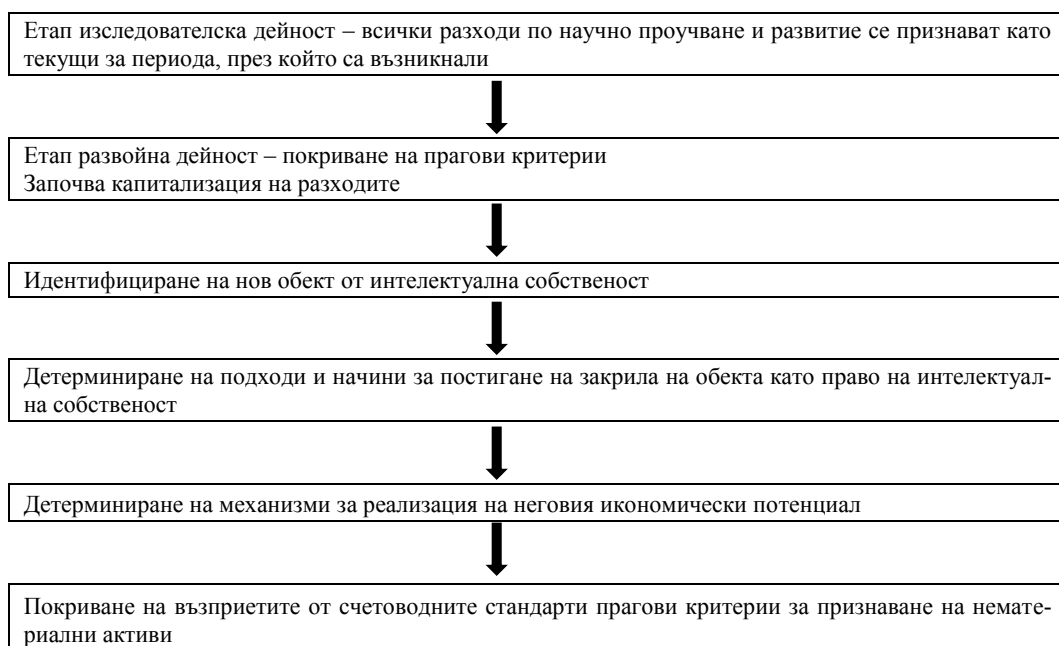
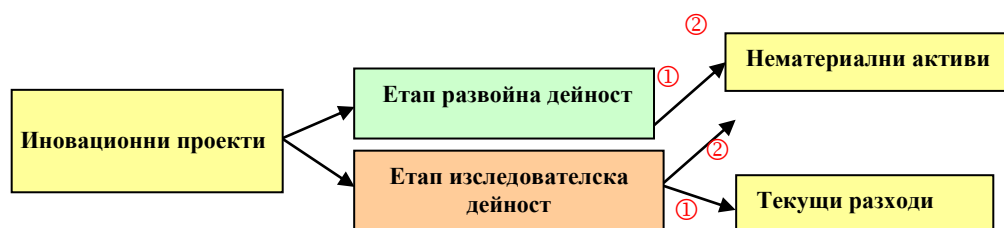


Схема 1. Етапи за признаване на иновационни разходи за счетоводни цели

Представянето на иновационните процеси и на свързаните с тях разходи като текущи или като капитализирани (активи) е обвързано преди всичко с възприетия подход от СС 38 *Нематериални активи* и МСС 38 *Нематериални активи*. Недостатъкът на този подход е, по мнение на автора, че не прави разлика между успешни и неуспешни иновационни проекти и че приема първоначално всички за неуспешни. Така на практика всички разходи по изследователско проучване и развитие в едно предприятие до достигане на етапа развойна дейност се признават като текущи независимо от финалния резултат от иновационната дейност. В крайна сметка, този подход предопределя и нереална първоначална оценка за генерирания иновационен продукт или услуга. Известен факт е, че разходите на етап изследователска дейност са не само значителни по размер, но и много често продължителни във времето, а на практика не се калкулират в себестойността на новосъздадения нематериален ресурс. По тази причина в балансовото число на нематериалните активи се включват вътрешно генерирани права върху интелектуална собственост със силно занижена първоначална оценка. От друга страна, през предходните години финансовият резултат на предприятията е бил също намаляван в резултат на начислените текущи разходи по проучване и иноваци-

онно развитие. От трета, не се представя вярна картина за иновационната дейност и за инвестираните средства за научно-изследователското развитие на юридическите лица. Поради "обезличаване" на разходите за иновации и смесването им с всички останали по признак "същност на разходите", а не по функционално направление, трудно би могъл да бъде осъществен контрол по счетоводни данни за тяхната целесъобразност. Като резултат финансовите отчети на предприятията не покриват изискванията за същественост и надеждност на информацията. Прилагането на възприетия подход, по мнение на автора, не води до информация в отчетите, която да е полезна при взимането на управленски решения от потребителите на финансови отчети.

За преодоляване на многото негативи авторът счита, че може да се възприеме подход за *пълно активиране на разходите* по иновационните проекти. В основата на подхода стои разбирането, че всички разходи са средство за постигане по-късно на добри резултати от иновационна дейност и служат за реализиране на бъдеща стопанска изгода и печалба. При *метода на пълно активиране* няма да се прави разграничение между успешни и неуспешни разходи по проучване и развитие, но първоначалната теза ще е: "всички разходи са за успешни иновационни проекти". Всички разходи по иновационните процеси (етапи изследователски и развойна дейност) ще се обобщават около формирани разходни центрове – проекти, продукти, услуги и др. За целта може да се използва синтетичната сметка *Разходи по придобиване на нематериални активи*, с аналитично отчитане към нея по разходни центрове. При успешен иновационен проект и придобита интелектуална собственост ще се отрази придобиването на нематериален актив, с първоначална оценка, включваща всички действително направени разходи по придобиването на иновационния продукт или услуга. При неуспешен иновационен проект, разходите по него ще бъдат разсрочени във времето под формата на амортизации. При последния вариант може да възникне въпросът за нарушаване на принципа на съпоставимост на приходи и разходи, но по мнение на автора той е нарушен и при възприетия и актуално прилаган от счетоводните стандарти подход. Единствената разлика е, че съгласно приложимите стандарти той се нарушава преди идентифицирането на иновационния проект като неуспешен, а съгласно новия предложен подход – след това. Предимството на препоръчителния подход е, че се получава информация за действително направените разходи по иновационните проекти и че новопридобитите обекти от права върху интелектуална собственост ще бъдат представени във финансовите отчети по тяхната действителна оценка. На фиг.1 са представени двата подхода (действащ и препоръчителен) за отчитане на разходите по иновационни проекти.



Легенда:

- ① – подход за счетоводно представяне, съгласно приложимите счетоводни стандарти.
- ② – препоръчителен подход за пълно активиране на разходите (концепция на автора).

Фиг.1. Подходи (действащ и препоръчителен) за отчитане на разходите по иновационни проекти

Като резултат от прилагането на препоръчителния подход потребителите на финансовите отчети ще имат надеждна информация за:

- ✓ инвестициите в иновации на юридическите лица;
- ✓ успешните и неуспешните иновационни проекти и за направените разходи по тяхното реализиране;
- ✓ действителните първоначални оценки на вътрешно генерираните нематериални активи в резултат на иновационна дейност;
- ✓ степента на защита на интелектуалната собственост на юридическите лица;
- ✓ предоставените права върху интелектуална собственост на трети лица под формата на лицензии и франчайзинг;
- ✓ реализираните приходи от индустриална употреба или от продажба на иновации.

Заклучение

Иновационните проекти генерират интелектуална собственост за юридическите лица. Правната защита на тази собственост е от първостепенно значение за осигуряване на контрол върху собствеността и върху стопанските ползи от нейното използване. Капитализирането на разходите по целия процес по иновационна дейност до неговия финален резултат (успешен или неуспешен) ще оптимизира проявлението на информационната и контролната функции на счетоводството и процесът на контрол върху направените инвестиции в иновации. Ще се създадат условия и за оптимизиране на управленските решения за иновационните дейности.

Библиографска справка

[1] Дракър, П., цит. по Илиев, К.. (2009). *Интелектуалната собственост и бизнес*, Център по интелектуална собственост при Българската стопанска камара, www.ipc-bia-bg.com, с.4 . (access 25 January 2016)

[2] Moser, P. (NYU Stern), (2016). *Patents and Innovation in Economic History*, 1-31; http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2712428; (access 25 January 2016)

[3] <http://www.arcfund.net/fileSrc.php?id=467> (access 25 January 2016)

[4] Международна търговска камара icc (2008). Интелектуалната собственост е движеща сила за иновациите и икономическия растеж. http://www.iccbulgaria.bg/bulletin/read/15/content/article_128_print.html (access 25 January 2016)

[5] <http://www.investor.bg/novini/261/a/grafika-na-denia-bylgariia-e-42-ra-sred-nai-inovativnite-ikonomiki-v-sveta-209740/> (access 25 January 2016)

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К УЧЕТУ МАРКЕТИНГОВЫХ РАСХОДОВ И РАСХОДОВ НА СБЫТ*

Annotation

Work is sacred to research of theoretical, practical and methodical aspects of administrative account of marketing charges. On the base of comparative analysis of opinions of scientists, the circle of directions of development of administrative account which is actual for perfection of management marketing charges and charges on production of enterprise distribution is outlined. Major problems with which clash on the Ukrainian enterprises at the account of charges on marketing are certain. Suggestions are given in relation to determination of marketing charges and charges on a sale in a financial account. The offered determinations are taken into account at determination of object of taxation.

Аннотация

Работа посвящена исследованию теоретических, практических и методических аспектов управленческого учета маркетинговых расходов. На базе сравнительного анализа мнений ученых, очерчен круг направлений развития управленческого учета, который является актуальными для совершенствования управления маркетинговыми расходами и расходами на сбыт продукции предприятия. Определены важнейшие проблемы, с которыми сталкиваются на украинских предприятиях при учете расходов на маркетинг. Предоставлены предложения относительно определения маркетинговых расходов и расходов на сбыт в финансовом учете. Предложенные определения учитываются при определении объекта налогообложения.

В настоящее время происходит расширение и осложнение хозяйственных процессов на предприятиях. Именно поэтому производственный процесс становится подчиненным другим процессам, к которым принадлежит предоставление маркетинговых услуг. Это приводит к возникновению расходов по предоставлению маркетинговых услуг.

Растущее значение маркетинга в деятельности предприятий и управления им определяет актуальность исследования данной сферы в целом и в частности расходов на нее.

На основе исследования научных источников мы пришли к заключению, что изучение вопросов финансового учета и анализа маркетинговых расходов является актуальным, и целесообразным является поиск проблемных вопросов их учета.

Рассмотрев научные статьи было выяснено, что вопросом учета и анализа маркетинговых расходов уделяется значительное внимание.

Нами было рассмотрено и проработано статьи: Данько Т.В, Руденко Ю.В., Митцель Н.П., Бахарева Я.В., Чубата В.Ю., Палагнюк К.М., Попович П.Я., Гофербер Ю.В., Ларикова С.С., Братко О.С., Дячун О.Д, Ткаченко С.А., Гапеева А.В., Давидович И.Е. и др.

Данько Т.В. проанализировала современные подходы к классификации маркетинговых затрат предприятия, выделила их недостатки и разработала их уточнение на основе опыта зарубежных и отечественных ученых для решения проблемы оценки эффективности маркетинговой деятельности.

На ее взгляд инновационным является мнение Саранчовой Т.Е. и Руденко Ю.В. о необходимости разделения маркетинговых расходов на инвестиционные и расходные [4].

Расходные издержки будут отображены в маркетинговом бюджете, составленном соответственно текущей маркетинговой деятельности предприятия. А инвестиционные расходы –

* Талах ГА. к.э.н., доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина; tatyana.talah@gmail.com

это расходы на стратегическую маркетинговую деятельность. Но в представленной классификации отсутствующая реальная длительность операционной и стратегической маркетинговой деятельности предприятия, которое не дает возможности четкого разделения этих расходов.

Для решения этой проблемы ученый предлагает за классификационный признак принять цель маркетинговых расходов. По нашему мнению, это даст возможность проанализировать маркетинговые расходы с точки зрения их эффективности.

Гофербер Ю.В. провел идентификацию маркетинговых расходов, теоретически обосновал и усовершенствовал методологические принципы определения маркетинговых расходов. По его мнению, на сегодня, важным является сгруппировать маркетинговые расходы в отношении к расходам предприятия, а именно на:

- основные расходы (складывают основной бюджет предприятия и непосредственно касаются его деятельности), расходы на проведение отдельных мероприятий (внешние затраты, но возможные и внутренние, например привлечение дополнительных специалистов);
- вспомогательные расходы (складывают вспомогательный бюджет предприятия, затраты к которым принадлежат внутренние расходы).

По нашему мнению, проблема классификации маркетинговых расходов достаточно не решена, что приводит к невозможности объективной оценки эффективности, бюджетирования и прогнозирования маркетинговой деятельности.

Раскрыла современные подходы к совершенствованию учета расходов на сбыт Чубата В.Ю. Она рассмотрела сущность расходов, их место в системе бухгалтерского учета. Она предлагает выделение отдельной статьи "Маркетинговые расходы" под соответствующим номером субсчета 931 в составе расходов на сбыт.

Мы считаем, что это даст возможность оценить эффективность маркетинга, как направления деятельности предприятия; влияние маркетинговых расходов на объем реализации продукции (товаров, работ, услуг), на конечный финансовый результат.

Палагнюк К.М выделяет проблемные вопросы учета административных расходов и расходов на сбыт и определяет пути его совершенствования в условиях функционирования информационных систем и международного опыта учета расходов.

Исходя из особенностей учета административных расходов и расходов на сбыт, ученый выделяет проблему связанную с противоречивостью Налогового кодекса Украины к П (С) БУ 16 "Расходы" относительно экологического налога. Поэтому предлагает учитывать экологический налог на счете 93 "Расходы на сбыт".

По нашему мнению это не совсем обоснованное решение, поскольку, выбросы в окружающую среду осуществляют транспортные средства, которые используются не только для сбыта продукции, но и в административных целях или общепроизводственных. Соответственно начисление экологического налога должно учитываться на счете 92 "Административные расходы" и 91 "Общепроизводственные расходы", а не счету 93 "Расходы на сбыт".

Ларикова С. С для целей бухгалтерского учета навела классификацию функций и факторов, которые определяют состав расходов по предоставлению маркетинговых услуг и детализировала План счетов. По ее мнению для бухгалтерского учета расходов по предоставлению маркетинговых услуг целесообразно использовать функционально-стоимостный метод. Он позволяет учитывать отличия в потреблении ресурсов.

Основной особенностью формирования расходов при использовании данного метода, есть выделение функциональных расходов [3]. Эти расходы будут распределяться в соответствии с избранной базой, которая является основой для перенесения таких расходов на отдельные виды продукции (с производством и сбытом которых они связаны) и на отдельные потребителей или на отдельные структурные подразделения, которые выполняют соответствующие функции.

Мы считаем, что использование функционально – стоимостного метода позволит более обоснованно определять часть расходов по предоставлению маркетинговых услуг в отдельных видах продукции, группах потребителей, сегментам рынка и предоставлять оценку их эффективности.

Ткаченко С.А для облегчения и улучшения учета маркетинговых расходов предлагает к современной системе методологически-информационного инструментария бухгалтерского учета предприятий ввести счет-экран, на котором бы находила отображение информация о нем.

На этом счете-экране будет выделяться (будет "экранироваться") информация о нужном для управления маркетингом показателе, об эффективности производственно-сбытовой стратегии предприятия (рис. 1).

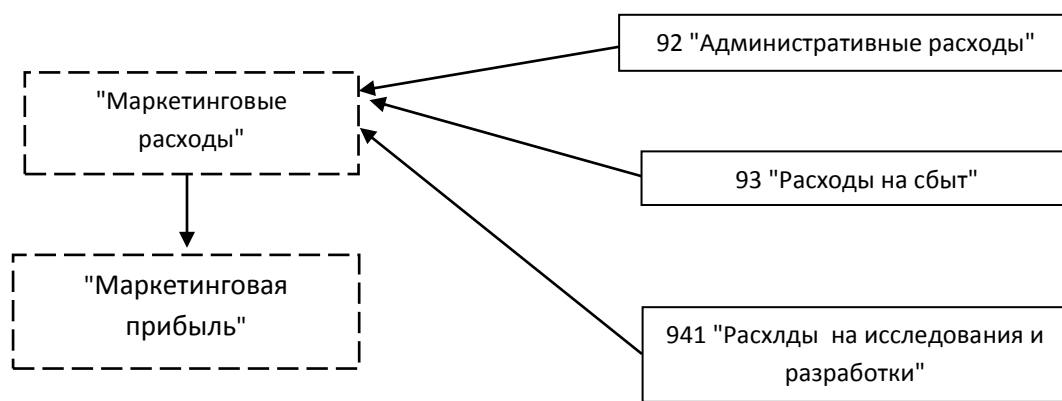


Рис.1. Внедрение счета-экрана за показателем маркетинга "Маркетинговые расходы" в систему бухгалтерского учета

Введением этого счета-экрана (выделено курсивом), даст возможность без существенных изменений в самой системе учета (храня все нужные счета) получать информацию о показателе "Маркетинговые расходы", который используется при определении эффективности маркетинговой стратегии предприятия, поскольку счет-экран являет собой самостоятельный и отделенный информационный блок со своим алгоритмом обработки данных [5].

Важная роль в обеспечении эффективности маркетинговой деятельности принадлежит управленческому учету в целом и расходов, в частности.

Инструкцией о применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций для учета таких расходов предвиден счет № 93 "Расходы на сбыт".

Следует отметить, что расходы на сбыт являются лишь частью расходов маркетинговой деятельности и далеко не в полной мере отображают реальные затраты современных предприятий и организаций на осуществление указанного вида деятельности. В связи с изложенным, данный вопрос неоднократно становился объектом внимания Украинских научных работников и практиков. Давидович И.Е. предусмотрел такие субсчета к счету № 93 "Расходы маркетинговой деятельности" : 931 "Расходы на сбыт", 932 "Расходы на маркетинговые исследования", 933 "Представительские расходы" [2].

С целью усиления контроля за величиной расходов маркетинговой деятельности ученый рекомендует составлять сметы таких расходов. Исходя из этого, мы предлагаем, для расходов на сбыт формировать отдельные ежеквартальные сметы с помесечной разбивкой.

Проведенные исследования показывают, что при определении величины использованных ресурсов на сбыт товарной продукции необходимо учесть экономическую и учетную последовательность осуществляемых операций.

Мы соглашаемся с мнением автора, поскольку данные предложения направлены на повышение информативности синтетического и аналитического учета маркетинговых расходов. Их использование позволит повысить эффективность информационной базы для управления сбытовой деятельностью.

Внесла предложение об открытии отдельного субсчета "Затраты на маркетинговую деятельность" к счету 92 "Административных расхода" Гавришко Н.В. Для обобщения маркетинговых расходов в регистрах бухгалтерского учета разработанная форма "Ведомости учета расходов на маркетинговую деятельность". Она предлагает в "Отчете о финансовых результатах" подавать рядом со статьями себестоимость реализованной продукции, административных расходов, расходов на сбыт, других операционных расходов элементы маркетинговых расходов [1].

Мы соглашаемся с этим решением, поскольку, это даст возможность сопоставлять соответствующие элементы расходов, связанные непосредственно с расходами на сбыт, – с выручкой от реализации продукции.

Протопенко Г. О впервые исследована система управления сбытовой деятельностью во взаимозависимости и взаимодействии основных ее составляющих – целей, организационных структур, функций, механизма оценивания эффективности и тому подобное с выявлением полной типологии связей; усовершенствован экономический механизм управления сбытовой сферой. Автором построена блок-схема применения системного подхода к развитию управления сбытовой деятельностью промышленного предприятия.

Назарова К.О в работе провела исследование существующей методологии учета маркетинговой деятельности на предприятиях торговли. По мнению исследователя на счет 93 "Расходы на сбыт" необходимо относить лишь расходы на рекламу, исследование рынка (какие согласно П (С) БУ является синонимом термина "маркетинг").

Мы согласны с мнением ученой, ведь, собрав все расходы на маркетинговые услуги на одном счете, 93 "Расходы на сбыт", предприятия торговли имеют возможность корректировать отношения с поставщиками товаров, учитывая результаты реализации товаров, которые, в свою очередь, основываются на учетных данных.

В работе поданы предложения относительно усовершенствования методики калькулирования себестоимости маркетинговых услуг (согласно разработанной классификации): сначала каждой отдельно, потом все расходы на услуги подытоживают.

Предложенное усовершенствование методологии учета маркетинговых услуг на предприятиях торговли позволяет оптимизировать информационное обеспечение в режиме принятия управленческих решений и таким образом своевременно корректировать негативные явления, которые возникают в торговом процессе.

Как видим, маркетинговые расходы можно найти на разных счетах и очень сложно однозначно определить, какие хозяйственные операции можно отнести к сфере обычной деятельности предприятия, а которые следует квалифицировать как маркетинговые, что серьезно усложняет процесс учета и анализа маркетинговых расходов.

Также стоит отметить, что важнейшими проблемами, с которыми сталкиваются на украинских предприятиях при учете расходов на маркетинг, являются:

1) невозможность четко идентифицировать разные виды расходов на маркетинг из-за отсутствия в системе выделенных конкретных синтетических счетов;

- 2) низкая гибкость системы учета расходов;
- 3) слишком низкая частота отчетности по расходам (обычно за месяц);
- 4) невозможность прозрачно отслеживать расходы, связанные с определенными мероприятиями реализованной маркетинговой стратегии;
- 5) существенные расхождения в подходах и ожиданиях относительно системы учета расходов на маркетинг.

Учет реализации занимает одно из важнейших мест в бухгалтерском учете и обеспечивает предприятие такими данными как информацию о сбыте и реализации продукции, товаров, работ и услуг, планирования объемов реализации, установления оптимального уровня цен, конъюнктуру отдельных рынков сбыта, ожидаемая прибыль от сбыта и другие.

Таким образом, изучение вопросов финансового учета маркетинговых расходов является актуальным, и определяется надлежащей системой информационного обеспечения. Изучая, нормативные документы мы выяснили, что маркетинговые услуги (маркетинг) – услуги, которые обеспечивают функционирование деятельности плательщика налога в сфере изучения рынка, стимулирования сбыта продукции (работ, услуг), политики цен, организации и управления движения продукции (работ, услуг) к потребителю.

Расходы на рекламу и маркетинг, как составная часть расходов на сбыт включаются в состав других расходов, которые учитываются при определении объекта налогообложения.

В соответствии с Приказом № 123 рекламные и маркетинговые услуги могут, в частности, оплачиваться и проводиться по инициативе владельца торговой марки, производителя продукции, дистрибьютора, торговой сети. При этом расходы на маркетингу и рекламные услуги несет непосредственно заказчик этих услуг.

Информация об оказанных маркетинговых услугах предприятия наводится в строке 2150 "Затраты на сбыт" Отчета о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе).

Проанализировав выше приведенное можно сказать, что вопросу учета и анализа маркетинговых расходов и расходов на сбыт уделяется значительное внимание со стороны отечественных и зарубежных специалистов.

Список использованной литературы

- [1]. Гавришко. Н.В. (2010) Облік та аналіз маркетингової діяльності: управлінський аспект (на прикладі підприємств хіміко-фармацевтичної промисловості України
- [2]. Давидович. І.Є. (2008) Управління витратами *Центр учбової літератури*, 320
- [3]. Ларікова. С.С. (2011) Застосування функціонально – вартісного методу обліку витрат по наданню маркетингових послуг, *Серія: Економічні науки*
- [4]. Руденко. Ю. В. (2011) Аналіз складу витрат підприємства на маркетинг) Руденко Ю. В. *Наукові записки: зб. наук. праць каф. економічного аналізу. – "Управління розвитком"*.
- [5]. Ткаченко, С.А. Селезньова М.І, (2011) Формування інформації про необхідний службі дослідження ринку маркетинговий показник "Маркетингові витрати" безпосередньо в системі бухгалтерського обліку *Наукові записки : зб. наук. праць каф. економічного аналізу. – "Управління розвитком"*.

БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА "ФИНАНСОВО-СТОПАНСКИ БИЗНЕС АНАЛИЗ"*

Abstract

In the scientific paper, key directions are examined for decisively improvement of the methodology and methods in the science "Financial Business Analysis". The key directions for leading scientometrics and science teaching parameters of "Financial Business Analysis" are shown in accordance with the international approved European and World standards. The necessity of integration of financial business analysis within the system for balanced business analysis "Balanced Scorecard Method of Analysis" is well grounded. The necessities of extending in the integration processes in the direction of the systems: "SWOT-Analysis", "Financial Business Analysis" and "Z – Security Business Analysis".

Key words: analysis, financial, business, "Balanced Scorecard Analysis", "SWOT – Method of Analysis", science, scientometrics, econometrics, insolvency, bankrupt, microeconomics, methods, business metrics

Анотация

В статията се разглеждат насоки и модели за усъвършенстване на методологията на "Финансово-стопанския бизнес анализ" (ФСА). Представят се модели за развитие на наукометричната рамка на анализа, в съответствие със съвременните потребности и стандарти.

Доказва се необходимостта от интегриране на ФСА в балансираната система "Balanced Scorecard Analysis (BSc)". Предлагат се нетрадиционни модели на подсистемите: "SWOT Analysis", "Financial Business Analysis" и "Z-Score Method of Analysis" в рамките на балансирана система за бизнес анализ.

Ключови думи: анализ, финансов, бизнес анализ, "Balanced Scorecard Analysis", "SWOT – Method of Analysis", наукометрия, иконометрия, несъстоятелност, банкрут, методология, методика, бизнес метрика

Въведение

Променливата пазарна среда предполага усъвършенстване на видовете "Финансово-стопански бизнес анализ" (ФСА). Бизнес метриката на ФСА изисква субординация на ключовите видове – предварителен, оперативен, прогностичен, текущ и последващ бизнес анализ. Необходимо е интегриране на ФСА с авангардната – балансирана система от показатели за ефективност "Balanced Scorecard Analysis" (BSc). Възможностите на ФСА нарастват ако при предварителния бизнес анализ се приложи методологията "SWOT – Pest Method of Analysis" – позициониране на предприятието спрямо конкурентите. В условията на пазарна неопределеност особено значение придобива анализа на антикризистия потенциал на бизнес организацията. Всичко това поражда необходимост от преформулиране на методологията на ФСА съобразно с методите за дискриминантен бизнес анализ на риска.

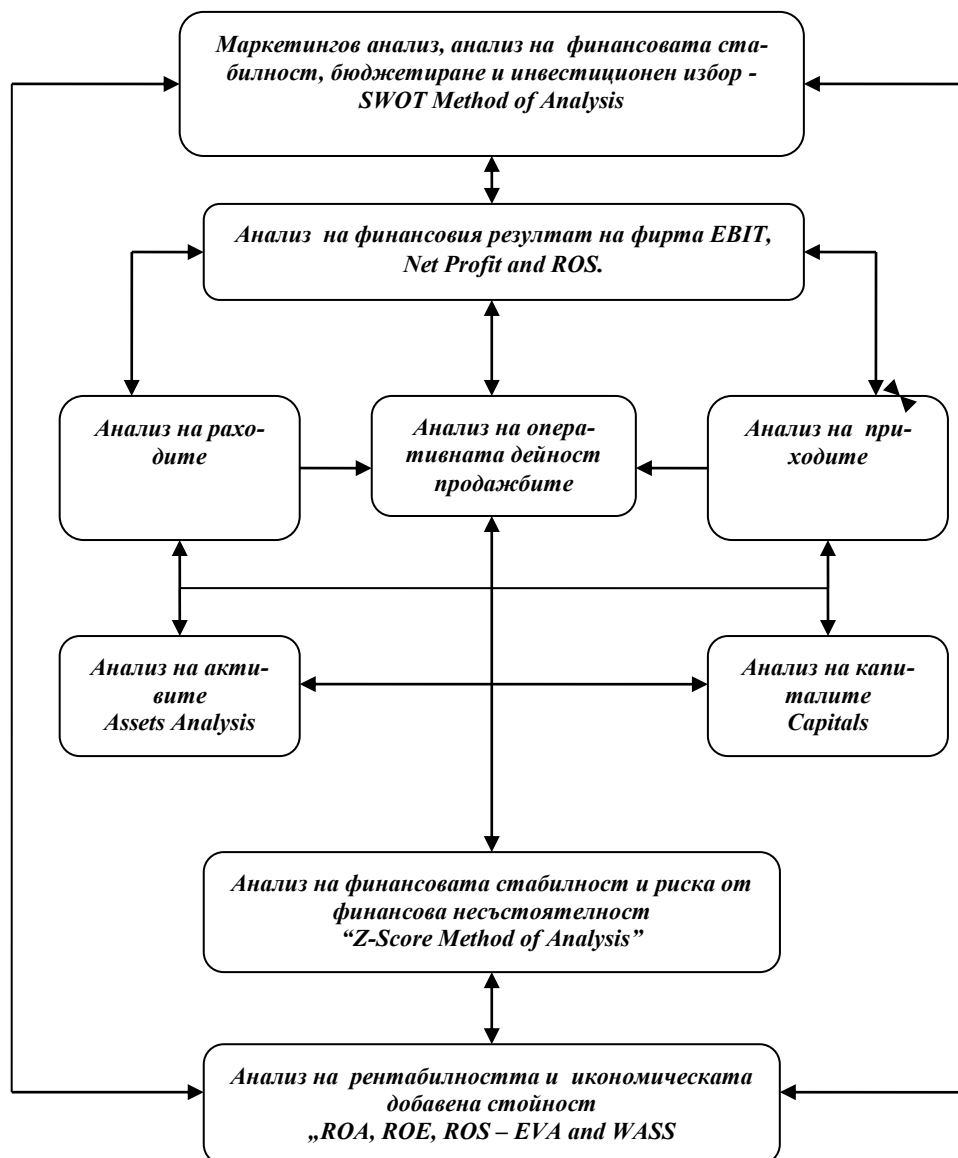
1. Насоки за усъвършенстване на наукометрията и методологията на ФСА

ФСА на предприятието би следвало да се базира на системен и балансиран подход. Той трябва да е ориентиран към съвременните принципи на балансираната система от показатели, т.н. "Balanced Scorecard Analysis" (BSc). BSc е разработена от Дейвид Нортън и проф. Робърд Каплан – KPMG, САЩ [8]. Тя е инструмент за стратегически менаджмънт, контролинг и анализ на ефективността. BSc трансформира мисията и стратегията на бизнес орга-

* Доц. д-р Марко Любомиров Тимчев, катедра "Счетоводство и анализ, Финансово-счетоводен факултет, УНСС, e-mail: m.timchev@abv.bg

низацията в комплекс от показатели за анализ и управление на всички нива – пространствено и в дълбочина.

Традиционната методическа схема на ФСА трябва да бъде подобрена в съответствие с особеностите на конкурентното стопанство. В методологията на анализа може да се направят съществени подобрения (Фиг.1). Те произтичат от необходимостта за позициониране на предприятието на пазара – "SWOT – Pest Method of Analysis

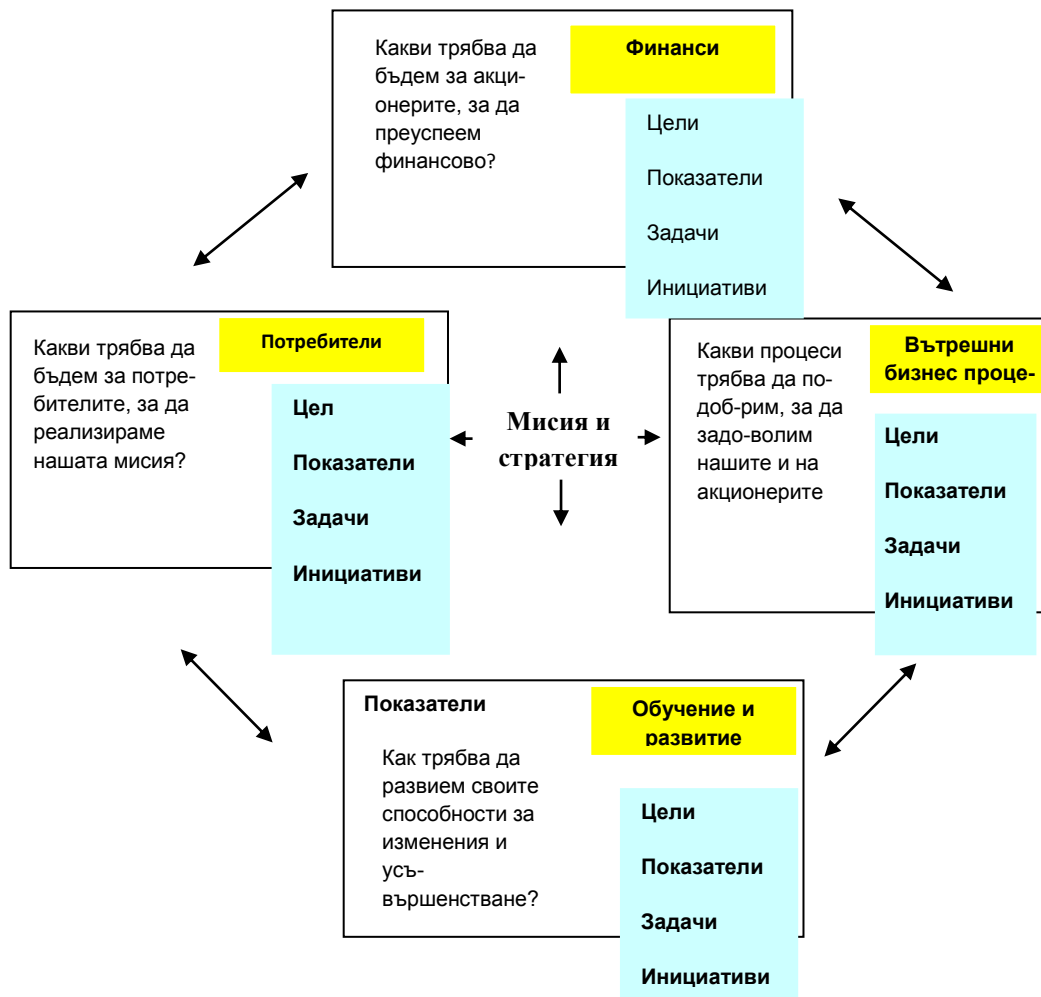


Източник: [3]М.Тимчев, "Финансово-стопански анализ", С., Нова Звезда, 2011

Фиг. 1. Методика за финансово-стопански бизнес анализ на предприятието

ФСА следва да се усъвършенства посредством факторни модели, позволяващи микро-икономическа интерпретацията: пределни величини, маржинални, производствени функции и пр.

ФСА трябва да се интегрира по направленията на балансираната система от показатели BSc – (Фиг.2). По този начин ФСА би се фокусирал върху съществените насоки на дейността на бизнес организацията. По този начин методологията на анализа се настройва съобразно с ключовите критерии за оценка на устойчивото развитие и риска от дестабилизация.



Източник: [5]Д.Нортън, Р.Каплан, "Балансирана система от показатели за ефективност", С., Класика и стил, 2005

Фиг. 2. Методика за балансиран бизнес анализ бизнес организацията "Balanced Scorecard Business Analysis"

Анализът и оценката на риска от дестабилизация и банкрут може да се води в рамките на балансираната система посредством дискриминантен анализ.

Проф.д-р Ед. Алтман (USA) разработва и усъвършенства методологията за дискриминантен анализ "*Z-Score Method of Analysis*". Целта е постигане на висока чувствителност и релевантност на прогнозите . Той използва следната базисна функционална зависимост:

$$Z = 0,012X1 + 0,014X2 + 0,033X3 + 0,006X4 + 0,999X5 \quad (1)$$

X1 – отношение на собствените краткотрайни активи към активите;
 X2 – отношение на неразпределената печалба към величината на активите;
 X3 – отношение на печалбата, преди данъци, такси и лихви (**EBIT**) към общата величина на активите;
 X4 – отношение на пазарната стойност на обикновените привилегированите акции (финансови активи) към балансовата стойност на привлечения капитал (Total Debts);
 X5 – отношение на нетните приходи от продажби (Net Sales) към общата величина на активите (коэффициент на обръщаемост).
 В модифициран вид Z – функцията придобива вида:

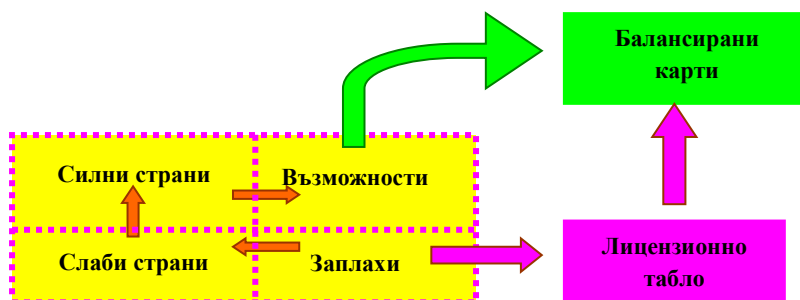
$$Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + X5 \quad (2)$$

Предприятията , характеризиращи се със "**Z-Score**" параметри, равни на или по-високи от **2,99**, би следвало да се третират като "финансово стабилни", а бизнес организацияте чийто "**Z-Score**" параметри са по-малки от **1,81** се отличават с висока степен на риск от несъстоятелност (т.н. "финансов срив").

Възприета е оптимална точка минимум с критична стойност равна на **2,675**.

Методологията за анализ на риска от дестабилизация (несъстоятелност) би следвало да се позиционира в направление "Финанси" на балансираната система за анализ – BSc (Фиг.2). Ако BSc функционира в интегриран режим със системата на ФСА (Фиг. 4), подсистемата – "SWOT Pest- Analysis" следва да работи в тестов режим спрямо силните, слабите страни, възможностите и заплахите за бизнес организацията.

Интересни и приложими модели, лансират Проф.д-р Огнян Симеонов и Доц. д-р Евангелий Андронов. Те представляват развитие на френските традиции в "*SWOT Method of Analysis*" [2]. Посредством пространствен модел, при използване на рамката и особеностите на балансираната система "*Balanced Scorecard Analysis*" двамата учени моделират т.нар. "Лицензионно табло" (Фиг. 3) .



Източник: [2] Огнян Симеонов, Евангелий Андронов, "Лицензионното табло – фокусиране на организацияте върху заплахите", "Маркетинг и стратегическо планиране: теория, практика, обучение", УИ"Стопанство", 2005 год.

Фиг. 3. Balanced Scorecard and SWOT – Analysis Лицензионно табло

2. Модели за усъвършенстване на ФСА посредством интегриране в рамките на балансираната система от показатели

Съществуват различни методи за анализ на ефективността от дейността на бизнес организацията. Доминиращи са два определящи подхода за анализ и оценка: финансов, фокусиран само върху финансовите показатели и смесен, фокусиран както върху финансови, така и върху нефинансови показатели. Основната разлика между двата подхода е в дълбочината и обхвата на анализа. Финансовият подход не винаги дава възможност за цялостна оценка на ефективността. При него анализът се свежда до изследване предимно на стойностно измеримите ефекти. Анализът на ефективността само в парично изражение е в значителна степен непълен и едностранчив. Широко разпространената на Запад, но все пак още недостатъчно известна в Р.България методология за анализ на ефективността, т.н. "Балансирана система от показатели" [8] е базирана върху т.нар. смесен подход. Балансираната система за анализ е ориентирана както към финансови, така и към нефинансови показатели (Фиг. 2).

"Всички фактори, които имат значение за управлението на компанията трябва да бъдат измерими. Ако не може да се измери нещо, то не може и да се управлява" [проф.Робърт Каплан] – [8].

В методиката на BSc за първи път се предлага едновременно използване на финансови и нефинансови показатели, групирани в четири направления: Финанси, Персонал (Иноваций, обучение и развитие), Клиенти, Вътрешни бизнес процеси.

Балансираната система за бизнес анализ е насочена към обвързване на показатели, в парично изражение, с нефинансови индикатори на ключови аспекти от дейността на предприятието (удовлетвореност на клиентите, вътрешни бизнес процеси, иновационна дейност, мерки за подобряване на финансовите резултати и др).

В системата от балансирани показатели за анализ на ефективността се предлагат четири групи от показатели:

P1 = икономически показатели – 4 ÷ 5 показатели (22%);

P2 = показатели за взаимоотношенията с клиентите – 4 ÷ 5 показатели (22%);

P3 = показатели за вътрешните бизнес процеси – 8 ÷ 10 показатели (34%);

P4 = показатели за иновации и обучение на персонала – 4 ÷ 5 показатели (22%)..

Направлението "Финанси" представлява интерес за акционерите, които правейки своя инвестиционен избор се ръководят главно от финансовите резултати и котировките на ценните книжа на предприятието (корпорацията, фирмата) на фондовата борса.

Направлението "Клиенти" е водещо в методологията на BSc . Интересите на клиентите определят пазарното търсене, сегментирането на пазара, изтеглянето, въвеждането или заместването на стоки, свързано с тяхното качество и цялостна конкурентоспособност. Всички направления на BSc се настройват съобразно с целите и критериите, произтичащи от направление "Клиенти". Удовлетворението на клиентите е критерий съобразно с който се настройват управлението и анализа в направленията "Вътрешни бизнес процеси", "Иноваций и обучение", както и в направление "Финанси".

Центърът "Мисия, визия, стратегия и тактика" на BSc (Фиг.2) дефинира смисъла от функционирането на предприятието (корпорацията). В него се фокусира методологията за анализ на еластичността на търсенето и предлагането, както и пазарния рейтинг "имидж" на бизнес организацията.

Направлението "Иновации, обучение и развитие" е свързано с избор на иновационна, инвестиционна стратегия, както и с квалификация и управление на човешкия капитал. В това направление на BSc се концентрира информация за нематериалните активи (брандове, фирмени марки, ноу-хау, патенти, лицензи, търговски права и пр.) Методологията на анализа в направление "г, обучение и развитие" е базирана на финансови, но преди всичко на нефинансови показатели.

Направлението "Вътрешни бизнес процеси" е ключов сегмент от балансираната система от показатели за анализ. В това направление трябва да се концентрират ресурси за анализ на процесите по управление, производство и продажби. Бизнес процесите се управляват на база на прецизен анализ на разходите и себестойността.

При анализа в направление "Вътрешни бизнес процеси" с помощта на иконометрични и оптимизационни методи могат да се разработят варианти в търсене на оптимална маркетингова стратегия и производствена програма на предприятието. Методологията на линейното (оптимизационно) програмиране дава възможност за избор на оптимални решения при търсене на баланс между направлението "Клиенти" и "Вътрешни бизнес процеси" в профила на "Balanced Scorecard Analysis":

Дефинира се и целевата функция на оперативната печалба (L) като се търси оптимален план за нейното максимизиране.

$$\text{Целева функция: } L = 4,5.X_1 + 8.X_2 + 16.X_3 + 10.X_4 \rightarrow \max \quad (3)$$

където: L – оперативна печалба от основната дейност при определен ресурс от машиновреме на активните ДМА – групи машини в основните цехове на предприятието.

Ключова роля в решаването на задачите по направление "Вътрешни бизнес процеси" играе методологията и методиката за анализ на разходите и себестойността. Съществено значение има детерминирания факторен анализ на показателя "Разходи на 100лв. приходи" във връзка с ключовите бизнес индикатори "Печалба на 100лв. приходи", респ. "Марж на печалбата". Необходимо е да се анализира влиянието на факторите върху показателя "Разходи на 100 лв. приходи".

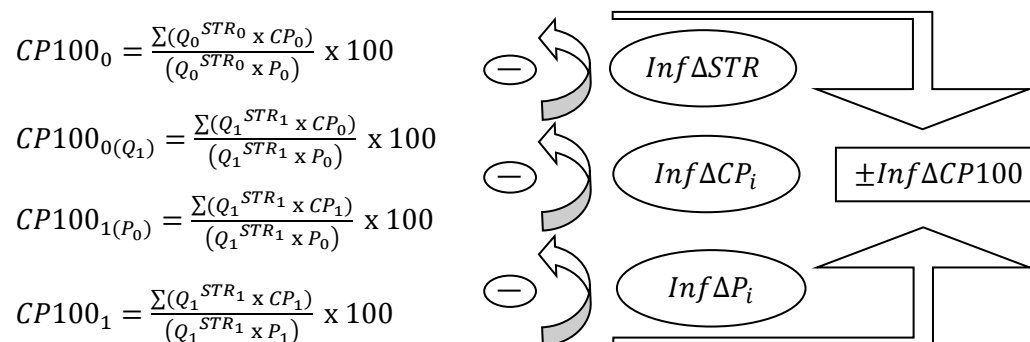
Себестойността на 100 лв. продукция е основен обект на анализа поради връзката на този показател с рентабилността на продукцията (*POP – Profitability of Production*).

Тази връзка е иманентна на функционалната зависимост:

$$CP100 + POP = \frac{CP}{PRD} \times 100 + \frac{Prf}{PRD} \times 100 = 100\% \quad (4)$$

$$POP = 100\% - CP100. \quad (5)$$

Източник: М.Тимчев, Финансово-стопански анализ, С., Нова Звезда, 2011



Източник: [3] М.Тимчев, "Финансово-стопански анализ", С., Нова Звезда, 2011г.

Фиг. 4. Методиката за управленски анализ на себестойността на 100 лв. нетни приходи от продажби има следния вид

където:

$\pm \Delta CP100$ – абсолютно изменение на себестойността на 100 лв. продукция;

Q^{STR} – физически обем и асортиментна структура на продукцията;

CP_1 – себестойност на единица продукция (основни и допълнителни разходи);

P_1 – продажна цена на единица продукция без ДДС;

$Inf \Delta STR$ – влияние на промените във физическия обем и асортиментната структура на продукцията (структурни промени);

$Inf \Delta CP_i$ – влияние на промените в себестойността на единица продукция (основни и допълнителни разходи);

$Inf \Delta P_i$ – влияние на промените в продажната цена на единица продукция.

Анализът може да бъде задълбочен и по отношение на влиянието на променливите, условно постоянните разходи, обема, асортиментната структура и средните цени на единица продукция.

На базата на трансформации и моделиране може да се развият и дефинират следните многофакторни модели [3]:

$$CP100 = \frac{\sum(Q^{STR} \times VE_i) + CE}{\sum(Q^{STR} \times P_i)} \times 100 \quad (6)$$

$$CP100 = \frac{\sum(VE + FE)}{\sum(Q^{STR} \times P_i)} \times 100, \quad (7)$$

където:

Q и STR – физически обем и асортиментна структура на продукцията;

VE_i и P_i – променливи разходи и средна цена на единица изделие.

Съществува пряка и обратна зависимост между себестойността на 100 лв. продукция, приходите и финансовия резултат (печалба/загуба) на предприятието, която може да се дефинира и предложи следния модел за детерминиран факторен анализ [3]:

$$Prf(LS) = \frac{ISLS \times (100 - CP100)}{100}, \quad (8)$$

където:

$Prf(LS)$ – финансов резултат (печалба/загуба);

$ISLS$ – приходи от продажби;

$CP100$ – себестойност на 100 лв. приходи.

Балансираната система от показатели предполага обвързване на анализа във всички ключови направления – "Клиенти", "Финанси", "Вътрешни бизнес процеси", "Иновации, обучение и развитие".

Показателите, които се включват в обхвата на балансираната система за анализ (BSc) трябва да имат определена степен на субординация. Необходимо е да се подберат такива показатели, чиято динамика да е взаимно – обусловена. Те трябва да са чувствителни един спрямо друг. Само когато ключовите показатели от отделните направления са динамично обвързани е възможно да се реализира т.нар. принцип на каскадиране. Каскадирането в BSc

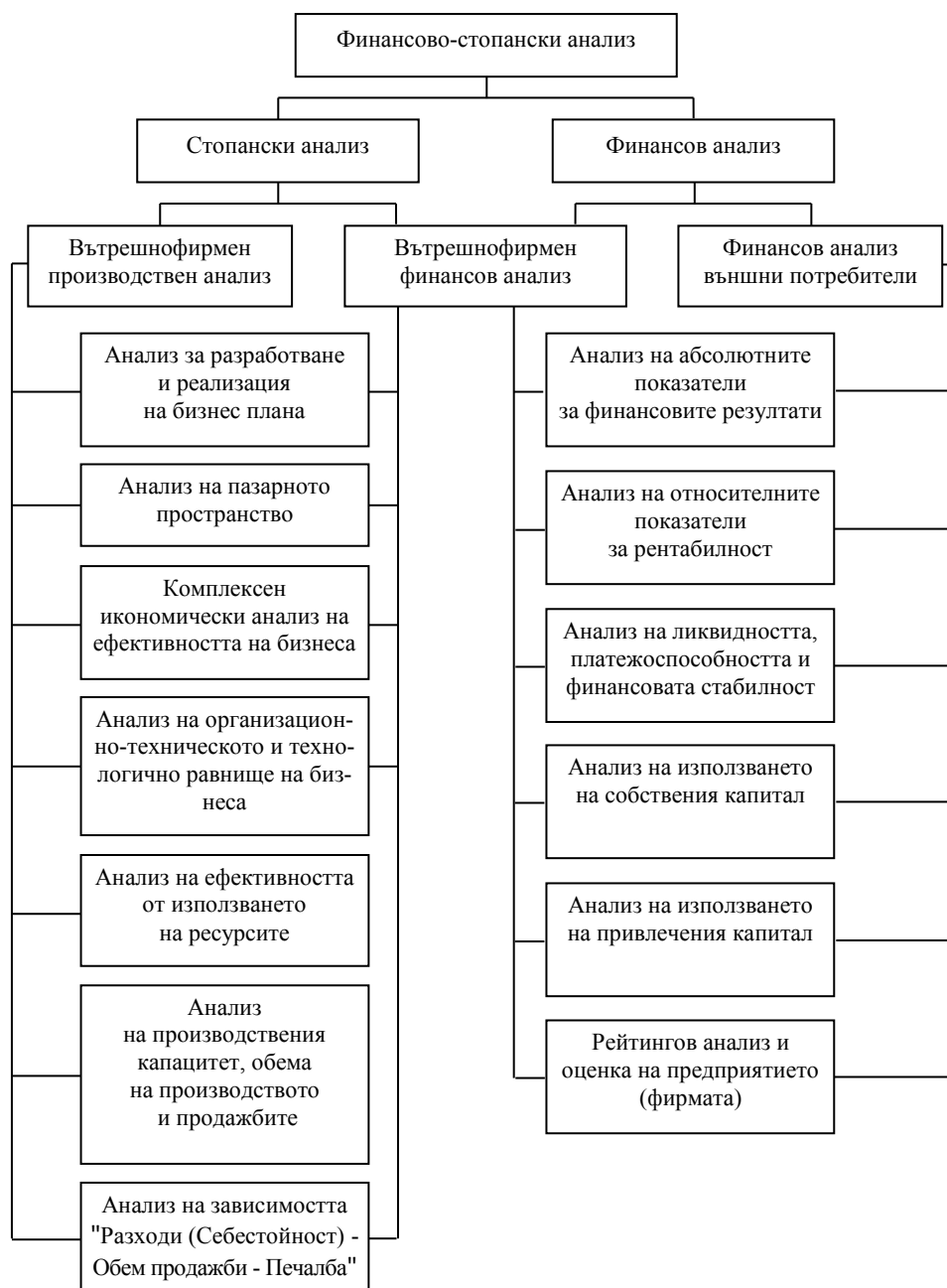
е възможно при наличие на директни и индиректни динамични връзки и зависимости между показателите от четирите направления на BSc. С каскадния принцип се цели постигане на т.н. "ефект на доминото" между отделните показатели от направленията на BSc.

Подборът на показателите за анализ посредством BSc е свързан с отчитане на индивидуалната динамика на тяхното съдържание. На базата на този критерий трябва да се определя оптималния момент за анализ на всеки показател.

Балансираната система от показатели за ефективност е базирана на т.нар. стратегическа карта, която включва минимум от финансови и нефинансови показатели, групирани по отделните направления на BSc.

Финансово-стопанския бизнес анализ (ФСА) трябва да включва следните ключови обекти и насоки насоки в рамките на интегрираната система BSc (Фиг. 5) [3].

Балансирания финансово-стопански бизнес анализ трябва да бъде отворен към методологията за оценка на финансовия и стопански риск, а така също и към методите за клъстерен анализ на конкурентоспособността [3].



Източник: [3]М.Тимчев, Финансово-стопански анализ, С.Нова Звезда, 2011

Фиг. 5

Заклучение

Интегрирането на методологиите на финансово-стопанския бизнес анализ и балансираната система от показатели дава възможност за значително по-ефективна реализация на бизнес стратегията на предприятието.

При правилна постройка на методологията на ФСА в съответствие със спецификата на – "*Balanced Scorecard Analysis*", "*SWOT-Pest Analysis*" и "*Z-Score Method of Analysis*" се създават предпоставки за значимо усъвършенстване на финансовия и счетоводен мениджмънт на предприятието. ФСА става ключов елемент на системата за управление и контролинг на бизнес организацията.

Библиографска справка

- [1] Миланова, Ем. , Сн. Башева и др., Основи на счетоводството, УИ "Стопанство", София, 2009
- [2] Симеонов, О., Ев.Андронов, "Лицензионното табло – фокусиране на организациите върху заплахите", "Маркетинг и стратегическо планиране: теория, практика, обучение", УИ"Стопанство", 2005
- [3] Тимчев, М., Финансово-стопански анализ, София, Нова Звезда, 2011
- [4] Павлова, М., Управленско счетоводство, издателство "Ромина, София, 2002
- [5] Каплан, Р., Д.Нортън, Балансирана система от показатели за ефективност, С., Класика и Стил, 2005
- [6] Kennedy B.D."Analysis and interpretation"1973.
- [7] Neely. Andy, Business Metrix, Bretish Book for Managers sheme, 2007
- [8] Neely Andy , The Scorecard for Measuring and Managingq, Prism, 2009
- [9] Robert S.Kaplan and David Norton,The Balanced Scorecard, 2008

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ*

Аннотация

В современных условиях одним из актуальных вопросов хозяйствования экономических субъектов выступает эффективное осуществление внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая деятельность является одной из основных форм экономических отношений Украины с иностранными государствами. При этом, экспорт играет важную роль в развитии национальной экономики любой страны мира.

Расширение границ мирового экономического сотрудничества, усиление конкуренции, определяет особую актуальность исследований такого важного направления как экспортная деятельность. Экспортные операции как составная часть внешней торговли являются наиболее важным источником получения прибыли предприятием. Так, экспорт товаров является средством утверждения украинских производителей за границей, содействует повышению качества произведенной продукции. Предприятия, занимающиеся экспортом, имеют значительные преимущества в сфере налогообложения, что делает этот вид деятельности привлекательным и перспективным.

В исследовании проведен анализ отечественной практики бухгалтерского учета экспортных операций. Одной из проблем осуществления экспортных операций является отсутствие единого подхода к определению особенностей экспортных операций, оказывающих влияние на порядок их бухгалтерского учета. Ведь, порядок ведения бухгалтерского учета экспортных операций существенно зависит от условий, указанных во внешнеэкономических контрактах, которые применяются в деловом обороте предприятия, форм расчетов с иностранными покупателями, а также от выхода украинского экспортного на внешний рынок – самостоятельно или через посредника.

Annotation

In modern conditions, one of the most pressing issues of managing economic entities in favor effective implementation of foreign economic activity. Foreign economic activity is one of the main forms of economic relations between Ukraine and with foreign countries. At the same time, export plays an important role in the development of the national economy of any country in the world.

Expansion of global economic cooperation borders, increased competition, determines the urgency studies of such important areas as export activities. Export operations as part of foreign trade are the most important source of profit enterprise. Thus, the export of goods is a means to the approval of Ukrainian producers abroad, promotes the quality of manufactured products. Enterprises engaged in export, have significant advantages in the field of taxation, which makes this kind of-similarity attractive and promising.

The study analyzed national accounting practices of export operations. One of the problems of the export operations is the lack of a common approach to defining the features of the export transactions that affect the procedure for their accounting. After all, the accounting procedure of export operations depends essentially on the terms specified in the external economic contracts, which are used in the business turnover of the company, payment forms with foreign buyers, as well as the Ukrainian output export to foreign markets – on their own or through an intermediary.

Как известно, хозяйствующие субъекты могут активно участвовать в международной экономической деятельности. В условиях сложной экономической ситуации на внутреннем рынке страны постаает актуальность этого вопроса, ведь тогда предприятия начинают ориентироваться на внешний рынок. Так же стоит отметить, что для предприятия выход на внешние рынки способствует расширению международного сотрудничества, накоплению валютных ресурсов и экономическому росту.

* Доцент, кандидат экономических наук, Ирина Ткачук, Луцкий национальный технический университет; tkachuk.iryana@ukr.net

Учет экспортных операций имеет свою специфику, которая заключается в том, что необходимо вести учет в национальной и иностранной валюте, а также согласовывать: различные формы международных расчетов по внешнеторговым контрактам, условия доставки товаров по экспортным контрактам на основе правил ИНКОТЕРМС, существующие основные документы по экспорту товаров с международными транспортными и товаросопроводительными документами.

Особенности учета экспортных операций согласно законодательных норм бухгалтерского и налогового учета рассмотрены многими учеными и практиками. Но стоит отметить, что в условиях частых законодательных изменений актуальность исследования учета экспортных операций приобретает особое внимание с целью поиска более конкретного и детального подхода к отражению таких операций, как в бухгалтерском, так и в налоговом учете.

Согласно ст. 1 Закона о ВЭД [1] экспорт (экспорт товаров) представляет собой продажу товаров украинскими субъектами внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) иностранным субъектам хозяйственной деятельности (в том числе с оплатой в неденежной форме) с вывозом или без вывоза этих товаров через таможенную границу Украины, включая реэкспорт товаров. При этом термин "реэкспорт" ("реэкспорт товаров") означает продажу иностранным субъектам хозяйственной деятельности и вывоз за пределы Украины товаров, ранее импортированных на территорию Украины. В свою очередь, под товаром Закон о ВЭД понимает любые продукцию, услуги, работы, права интеллектуальной собственности и другие неимущественные права, предназначенные для продажи (оплатной передачи).

В бухгалтерском учете при реализации товаров на экспорт у предприятия возникает доход, порядок отражения которого регламентирован П (С)БО 15 "Доход" [2] (далее – П (С)БО 15). Так, согласно п. 8 П (С)БО 15 доход (выручка) от реализации продукции (товаров, прочих активов) признается при наличии следующих условий:

- покупателю переданы риски и выгоды, связанные с правом собственности на продукцию (товар, прочий актив);
- предприятие не осуществляет в дальнейшем управление и контроль за реализованной продукцией (товарами, прочими активами);
- сумма дохода (выручки) может быть достоверно определена;
- есть уверенность, что в результате операции произойдет увеличение экономических выгод предприятия, а расходы, связанные с этой операцией, могут быть достоверно определены.

В большинстве случаев, уже в момент подписания договора исполняется два последних условия. А вот необходимость отображения в учете дохода определяет исполнения первых двух условий.

При этом, потеря контроля за реализованной продукцией происходит в момент физического ее отгрузки покупателю (перевозчику покупателя), а момент перехода рисков и выгод, связанных с правом собственности, определяется исходя из базиса поставки ИНКОТЕРМС, определенного в договоре.

Очень важным в учете доходов от реализации продукции есть документальное подтверждение даты возникновения дохода. В частности, документом что подтверждает дату возникновения дохода может быть акт передачи товара, CMR или другой документ.

Дата оформления таможенной декларации не всегда есть датой признания дохода по экспортной операции (она будет таковой, если об этом прямо указано в договоре). Ведь не всегда именно на дату оформления таможенной декларации исполняются все условия признания дохода регламентированные п. 8 П (С)БО 15. Так же стоит помнить, что на дату получения предоплаты доход от реализации не признается (пп. 6.3 П (С)БО 15). Но она является ключевой для исчисления таможенной стоимости и возникновения налоговых обяза-

тельств по НДС, кроме того эта дата применяется как отправная точка для исчисления точки отчета срока расчетов с нерезидентом. Поэтому в договоре желательно прописывать четко условия поставки и момент перехода права собственности.

Определения дохода за экспортными услугами регламентируется п.10-14 П (С)БО 15. Доход, связанный с предоставлением услуг, признается, исходя из степени завершенности операции по предоставлению услуг на дату баланса, если может быть достоверно оценен результат этой операции. Результат операции по предоставлению услуг может быть достоверно оценен при наличии всех следующих условий:

- возможность достоверной оценки дохода;
- вероятность поступления экономических выгод от предоставления услуг;
- возможность достоверной оценки степени завершенности предоставления услуг на дату баланса;
- возможности достоверной оценки расходов, осуществленных для предоставления услуг и необходимых для их завершения.

В условиях, если доход (выручка) от предоставления услуг не может быть достоверно определен, то он отражается в бухгалтерском учете в размере определенных расходов, подлежащих возмещению.

В отличие от товаров, услуги не имеют материальной формы, поэтому подтверждением предоставления услуги является акт либо другой документ, согласованный сторонами. При этом датой признания дохода есть дата соответствующего документа.

Если контрактом не определено оформление соответствующих документов для признания доходов от услуг, то предприятию необходимо самостоятельно составить документ, который будет содержать все необходимые реквизиты первичного документа.

Отметим также, что доходы от реализации экспортированного товара относятся к доходу от операционной деятельности. Туда же будет относиться и доход от выполненных работ, оказанных услуг, если покупателем будет нерезидент.

Относительно расходов за экспортными операциями, то необходимо обратить внимание на п.5-9 П (С)БО 16 "Расходы" [3] (далее – П (С)БО 16). Так, согласно п. 7 П (С)БО 16 расходы признаются расходами определенного периода одновременно с признанием дохода, для получения которого они осуществлены. Расходы, которые невозможно прямо связать с доходом определенного периода, отражаются в составе расходов того отчетного периода, в котором они были осуществлены.

Особенности бухгалтерского учета экспортных операций обусловлены тем, что они выражены в иностранной валюте, а это приводит к возникновению курсовых разниц. При отражении экспортных операций, выраженных в иностранной валюте, предприятие в бухгалтерском учете должно руководствоваться нормами П (С)БО 21 "Влияние изменений валютных курсов" (далее – П (С)БО 21) [4] и отражать такие операции в двух валютах: иностранной валюте (валюте платежа) и гривне (валюте отчетности).

В соответствии с требованиями п. 5-6 П (С)БО 21 при определении дохода за экспортными операциями необходимо обратить внимание на следующее:

1. Операции в иностранной валюте при первоначальном признании отражаются в валюте отчетности путем пересчета суммы в иностранной валюте с применением валютного курса на начало дня, даты совершения операции (даты признания активов, обязательств, собственного капитала, доходов и расходов). Предприятие может операции с безналичных расчетов в иностранной валюте отображать в валюте отчетности в сумме, определенной в документах банка, с учетом особенностей применения банком валютного курса на дату осуществление операции, в случае если это не противоречит требованиям налогового и таможенного законодательства в части применения валютного курса.

2. Сумма аванса (предоплаты) в иностранной валюте, полученная от других лиц в счет платежей для постановки готовой продукции, других активов, выполнения работ и услуг, при включении в состав дохода отчетного периода пересчитывается в валюту отчетности с применением валютного курса на начало дня даты получения аванса.

3. В случае получения от покупателя авансовых платежей в иностранной валюте частями и отгрузки частями покупателю немонетарных активов (работ, услуг) доход от реализации активов (работ, услуг) признается по сумме авансовых платежей по применению валютных курсов, исходя из последовательности получения авансовых платежей.

Осуществляя экспортные операции предприятию необходимо особое внимание уделять отражению курсовых разниц. Согласно п. 4 П (С)БО 21 курсовая разница – это разница между оценками одинакового количества единиц иностранной валюты при разных валютных курсах. При этом, в бухгалтерском учете курсовые разницы рассчитываются только по монетарным статьям.

Основные особенности отражения экспортных операций в бухгалтерском учете установленные П (С)БУ 21 представлены в таблице 1.

Таблица 1

Правила отражения экспортных операций в учете

Первое событие – отгрузка товара	Первое событие – получение оплаты
При отгрузке товара иностранному покупателю возникает задолженность покупателя перед предприятием. Поскольку такая задолженность должна быть погашена денежными средствами, она является монетарной и по ней рассчитываются курсовые разницы на дату баланса и на дату погашения	При получении от иностранного покупателя предоплаты за товар у продавца перед таким покупателем возникает задолженность, которая должна быть погашена путем отгрузки товара. Поскольку эта задолженность погашается товаром, а не деньгами, она является немонетарной и курсовые разницы по ней не рассчитываются на дату баланса и на дату ее погашения
Доход по такой операции определяется по курсу НБУ на дату начисления дохода (т.е. на дату отгрузки товара)	Доход определяется на дату отгрузки, но по курсу НБУ на дату получения оплаты (аванса)

На дату хозяйственной операции курсовые разницы рассчитывают: либо в пределах такой операции – тогда остаток задолженности может быть пересчитан на конец дня или в общем порядке на дату баланса; либо по всей статье. Важно заметить, что предприятие самостоятельно определяет порядок расчета курсовых разниц на дату хозяйственной операции и закрепляет его в учетной политике.

Подытоживая выше представленное исследование отметим, что для учета экспортных операций необходимо руководствоваться правилами сформированными Положениями (стандартами) бухгалтерского учета, а именно:

1. Оформление записей в бухгалтерском учете по экспортных операций во многом зависит от конкретных условий сделки и формы валютных расчетов.

2. Доход от экспортных операций в учете определяется на дату перехода права собственности на товар, а расходы признаются одновременно с признанием дохода, для получения которого они осуществлены.

3. Необходимость параллельного отражения экспортных операций, как минимум, в двух валютах (национальной и иностранной), в том числе учитывая курсовую разницу (отрицательную или положительную).

Следует учитывать, что экономическая эффективность экспортных операций в значительной мере зависит от критериев и принципов отбора конкурентоспособных товаров, степенью достижения качества мирового уровня.

Библиография

1. Закон Украины "О внешнеэкономической деятельности" № 959-ХІІ от 16.04.1991 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 15 "Доход" утверждено приказом Министерства финансов Украины № 290 от 29.11.1999 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 "Расходы" утверждено приказом Министерства финансов Украины № 318 от 31.12.1999 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 21 "Влияние изменений валютных курсов", утверждено приказом Министерства финансов Украины № 193 от 10.08.2000 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>

ОБЛЕКЧЕНИЯТА ЗА МАЛКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ИЛИ ПОСТИГНАТА ЦЕЛ*

Abstract

The article's author aims to explore and analyse at what extent the Directive 34/2013 is implemented in Republic of Bulgaria in line of the process of facilitating the administration of the Small and Medium Enterprises (SME) and the preparation and publication of their annual financial reports in particular. The comparison between the Accounting Law and the Directive shows good adaptation of the texts, but also identifies another issue. There are other legal requirements in the country with more effective and restrictive mechanisms, according to which the SMEs are obliged to prepare a much more detailed report in addition. The closing part of the article provides possible problem's solution.

Малките и средни предприятия са сърцето на Европа. Те заемат над 95% от пазарния дял и у нас. Приемането на Директива 34/2013 [1] има основна цел – създаване на облекчения за малките и средни предприятия. В съобщението на Комисията, озаглавено "Мисли първо за малките!" "Small Business Act" за Европа", прието през юни 2008 г. и преразгледано през февруари 2011 г., се признава централната роля, която изпълняват малките и средните предприятия (МСП) в икономиката на Съюза, като целта на съобщението е да се подобри цялостният подход към предприемачеството и принципът "мисли първо за малките" да залегне във формулирането на политиката от регулирането до предоставянето на публични услуги. Именно политиката на Европа да се облекчат от административна тежест малките и средни предприятия наложи и редица промени в националното ни законодателство. Най-съществените промени по отношение на националната рамка, които касаят съставяне на годишни финансови отчети (ГФО) от малките предприятия се направиха чрез основния закон – Законът за счетоводство [2] и Националните счетоводни стандарт [3]. Какъв обаче е резултатът от тези законодателни промени? Каква е реалността у нас? На какви други регулатори се подчиняват малките предприятия и по-силата на санкционни механизми не съставят ли тези предприятия приоритетно отчетите си в друга форма? Ще се запази ли утвърдената практика да се публикуват отчети, съгласно изискванията на Националния статистически институт (НСИ) и Национална агенция по приходите (НАП) и да се пренебреват националните счетоводни стандарти?

Ето каква е действителността!

Първоначално ще сравним степента на съответствие на Директивата със Закона за счетоводство по отношение на критериите за категоризиране на предприятията като микро, малки и средни. След това ще представим облекченията, които се предоставят на категориите предприятия в тези групи.

За да бъдат класифицирани като микро, респективно като малки предприятия, същите не трябва да превишават два от изброени три критерия към датата на съставяне на баланса¹, а именно – сума на баланса, нетен оборот и средносписъчен брой служители.

* Гл. ас. д-р Мария Маркова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС, e-mail: mimim_bg@abv.bg

¹ "Държавите-членки могат да определят прагове, надвишаващи праговете по първа алинея, букви а) и б). При все това, праговете не надвишават 6 000 000 EUR за общата сума на баланса и 12 000 000 EUR за нетния оборот." България не се е възползвала от предвиденото изключение.

Таблица 1

Сравнителна таблица на критериите за микро, малките и средни предприятия съгласно директивата и националното законодателство

Група предприятия / Нормативен източник	Директива 34/2013	Закон за счетоводство
Микро предприятия	обща сума на баланса: 350 000 EUR; нетен оборот: 700 000 EUR; среден брой на служителите през финансовата година: 10.	активи 700 000 лева; приходи от продажби 1 400 000 лева; средна численост на персонала 10 души.
Малки предприятия	обща сума на баланса: 4 000 000 EUR; нетен оборот: 8 000 000 EUR; среден брой на служителите през финансовата година: 50.	активи 8 000 000 лева; приходи от продажби 16 000 000 лева; средна численост на персонала 50 души.
Средни предприятия	обща сума на баланса: 20 000 000 EUR; нетен оборот: 40 000 000 EUR; среден брой на служителите през финансовата година: 250.	активи 38 000 000 лева; приходи от продажби 76 000 000 лева; средна численост на персонала 250 души.

Таблица № 1 показва, че критериите от Директивата са коректно имплементирани в националното счетоводно законодателство. Единствено при средните предприятия се забелязва по-голямо разминаване при пренасяне праговите критерии за сума на баланса (38 000 000 вместо 40 000 000 лева) и нетен оборот (76 000 000 вместо 80 000 000). Все пак считаме за несъществен този факт, като се има предвид, че микро и малките предприятия у нас [4] заемат все по голям пазарен дял. По данни, публикувани в стратегията през 2011 година делът на микро предприятията е 92%, а тенденцията е големите предприятия както и средните и малките да намаляват в общия дял.

Следващ аспект на изследването е да сравним разписаните административни облекчения за малките и микро предприятия, съгласно Директива 34/2013 и до каква степен те са пренесени в националното законодателство. Ще ограничим изследването до основното облекчение, свързано със съставните части, които следва да съдържа годишния финансов отчет (ГФО) и съставните части на ГФО, които следва да се публикуват. Съгласно Директива 34/2013 годишният финансов отчет следва да се състои най-малко от баланс, отчет за приходите и разходите и бележки към финансовите отчети.

Таблица 2

Сравнителна таблица на съставните части на ГФО за микро и малките предприятия съгласно директивата и националното законодателство

Група предприятия / Нормативен източник	Директива 34/2013	Закон за счетоводство
Микро предприятия	<ul style="list-style-type: none"> • Съкратен баланс – по раздели; • Съкратен отчет за приходите и разходите – по раздели. 	<ul style="list-style-type: none"> • Съкратен баланс – по раздели; • Съкратен отчет за приходите и разходите – по раздели. <p>* не важи за инвестиционните дружества и финансовите холдингови дружества [2]</p>
Малки предприятия	<ul style="list-style-type: none"> • Съкратени баланси, в които са включени само позициите, означени с букви и римски цифри в приложени; • Съкратен отчет за приходите и разходите*; • Бележки към финансовите отчети. 	<ul style="list-style-type: none"> • Съкратен баланс – по раздели и групи; • Съкратен отчет за приходите и разходите – по раздели и групи; • Приложение. [2]

*Директивата позволява и средните предприятия да съставят съкратен отчет за приходи и разходи, но текстът не е възприет в националното законодателство.

Таблица 3

Сравнителна таблица на съставните части на ГФО за микро, малките и средни предприятия, които следва да се публикуват

Група предприятия / Нормативен източник	Директива 34/2013	Закон за счетоводство
Микро предприятия	Не се споменава изрично облекчение за публикуване, но по аналогия следва да ползват облекченията за малки предприятия.	Не се споменава изрично облекчение за публикуване, но по аналогия следва да ползват облекченията за малки предприятия.
Малки предприятия	Държавите-членки могат да освободят малките предприятия от задължението да публикуват своите отчети за приходите и разходите и докладите за дейността.	Малките предприятия, които не подлежат на задължителен независим финансов одит, могат да не публикуват своите отчети за приходите и разходите и докладите за дейността. *Едноличните търговци, които не подлежат на задължителен независим финансов одит и бюджетните предприятия, не са длъжни да публикуват финансовите си отчети.
Средни предприятия	Държавите-членки могат да разрешат на средните предприятия да публикуват съкратени баланси, в които да се включват само позициите, означени с букви и римски цифри и съкратени бележки към финансовите си отчети	Облекчението за средни предприятия не е приложено в Закона за счетоводство

От направения анализ можем да обобщим, че основната промяна, която цели облекчаване от административна тежест микро, малките и средни предприятия е постигната чрез закона, като рефлектор на директивата. Това облекчение обаче няма да се усети в предприятията, защото по силата на други нормативни регулатори [5] така наречените микро и малки предприятия ще продължат да съставят и други справки. За целите на информационното обсъждане на Националния статистически институт предприятията съставят отчет за дейността си, съдържащ статистически справки и счетоводни документи. За да омаловажи още повече формата на годишните финансови отчети, у нас данъчното законодателство приема за важен представеният в НСИ отчет от предприятията и без получен входящ номер за подаден статистически отчет предприятията не може да подаде своята данъчна декларация. В така създадената обстановка предприятията приоритетно съставят годишните си финансови отчети по модела на НСИ и се съобразяват с изискванията на данъчното законодателство. Тези отчети не са синхронизирани нито с Директивата, нито със Закона за счетоводство, но представят много по-детайлна информация от изискваната за оповестяване от малките предприятия – например отчет за паричния поток, отчет за собствения капитал и др. След това предприятията изпадат в друго законодателно нарушение. Често в Търговския регистър вместо отчет по утвърдената форма в СС "Представяне на финансови отчети" № 1 [6] се публикува отчет по утвърдената форма на НСИ. Проучванията на произволно избрани предприятия за последните пет години показват, че е масова практика за предприятията, прилагащи националните счетоводни стандарти да публикуват в Търговския регистър не отчет по утвърдената форма на СС 1, а отчет, съгласно формата на НСИ. Според нас санкциите за неспазване на закона за счетоводство по отношение на коректно съставяне и публикуване на отчетите са добре разписани но не се прилагат. Същевременно проверяваните и санкционирани от НАП предприятия по реда на Закона за корпоративно и подоходно облагане са постоянно явление. Именно в този факт се крие по-високата степен на спазване на изискванията на НСИ и НАП и пренебрегване на изискванията съгласно счетоводното законодателство.

След законодателни промени задълженията на малките предприятия остават същите, както и преди промените:

- ✓ Да създават отчет, съгласно формите на НСИ;
- ✓ Да прикрепят горепосочения отчет към данъчната си декларация;
- ✓ Да създават отчет в съвсем друга форма, макар и съкратен за Търговския регистър.

В резултат на настоящото проучване можем да обобщим, че ефект от облекчаване на административната тежест за микро и малките предприятия не е постигната. В тази връзка, считаме че решение на този проблем може да се търси в две направления:

✓ приоритетно да се представя информация на проверяващите органи и за статистически цели в съответствие със счетоводните стандарти за обобщаване на информация, а не по модел, който обслужва Националния статистически институт. Естествено това решение изисква висока квалификация и подготовка на кадрите, които приемат, обработват и анализират обобщената информация в държавната структура;

✓ микро и малките предприятия да се освободят от съставяне и публикуване на друг отчет, освен този, който са задължени да представят пред НСИ и НАП. Същият отчет, без изменение да бъде публикуван в Търговския регистър, като по този начин се осигури публичност на отчетите за тази група предприятия. В подкрепа на такова решение е и обстоятелството, че в съставните части на отчета за НСИ присъства задължителната информация, която следва да публикуват тези предприятия съгласно директивата.

Авторът не пренебрегва факта, че всяко от решенията има и положителни и отрицателни страни, но смята, че изборът на което и да е от горните решения ще постигне в по-голяма

степен основната цел на директивата, а именно да се облекчат от административна тежест микро и малките предприятия.

Библиография

- [1] <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=celex%3A32013L0034>
- [2] Закон за счетоводството, Обн. ДВ, бр. 95 от 08. 12. 2015 г., в сила от 01.01.2016 г.
- [3] ПОСТАНОВЛЕНИЕ № 394 на МС от 30.12.2015 г. за изменение и допълнение на Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия, приети с Постановление № 46 на Министерския съвет от 2005 г. (обн., ДВ, бр. 30 от 2005 г.; изм. и доп., бр. 86 от 2007 г.), Обн., ДВ, бр. 3 от 12.01.2016 г., в сила от 1.01.2016 г.
- [4] Национална стратегия за насърчаване на МСП – 2014-2020
- [5] Закон за статистиката, посл. изм. ДВ., бр.15 от 15.02.2013 г.
- [6] СС № 1 – ПРЕДСТАВЯНЕ НА ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ, посл. изм. и доп. ДВ. бр.3 от 12 Януари 2016г.

СИСТЕМАТА ЗА ОБЖАЛВАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ В БЪЛГАРИЯ КАТО ФОРМА НА ВЪНШЕН КОНТРОЛ*

Резюме

Възможността за обжалване на процедурите за възлагане на обществени поръчки представлява външен текущ контрол, осъществяван от заинтересованите лица в процеса на разходване на публични средства от възложителите. Чрез нея се реализира правото на защита на бизнеса в процеса на разходване на публични финанси чрез обществени поръчки. Чрез обжалването на обществените поръчки се цели защита от нарушаване на законоустановените норми във възлагателния процес и спазване на принципите за публичност и прозрачност; свободна и лоялна конкуренция равнопоставеност и недопускане на дискриминация. С цел повишаване на ефективността на обжалването, системата за обжалване на обществените поръчки в страната е променяна многократно в търсене на работещ механизъм за осигуряване на защита, както на възложителите (публичен сектор), така и на изпълнителите (бизнеса), участващи във възлагателния процес. Необходимо е да се търси баланс между интересите на възлагащите органи и тези на бизнеса.

Abstract

The possibility of appeal of public procurement procedures is an external current control carried out by the stakeholders in the process of public funds spending by the contracting authorities. Through it is realized the right of protection of the business in the process of public money spending by means of public procurement. The appeal of public procurement aims protection from violation of legal statutory norms in the procurement process and compliance with the principles of publicity and transparency; free and fair competition, equality and non-discrimination. To be effective the appealing, the public procurement appealing system in the country has been changed many times in order to be found a working mechanism for enabling protection for the contracting authorities (public sector) as well as for the contractors (the business), participating in the awarding process. It is necessary a balance to be searched between the interests of the contracting authorities and these of the business.

Ключови думи/keywords:

Закон за обществените поръчки, система на обжалване, външен контрол) Public Procurement Law, remedy system, external control

След няколко концептуални промени, моделът на системата на обжалване на обществените поръчки в България получи стабилитет през последните 10 години от гледна точка на органите, които го осъществяват. За да може да се оцени доколко ефективно работи избраната система за обжалване е необходимо да се даде отговор на няколко основни въпроса, като "Каква е целта на обжалването?", "Кой има право да обжалва?", "Кой е компетентния орган за разглеждане на споровете?" и "Какви са резултатите?".

Разходването на публични средства, регламентирано в Закона за обществените поръчки (ЗОП), е сложен и формален процес, в който най-общо има две страни. Едната, са публичните органи и тези, които извършват дейности с обществено значение, наречени възложители, а другата – потенциалните изпълнители или за краткост бизнеса. Възложителите реализират своите потребности чрез сключването на договор за обществена поръчка с изпълнители, избрани по правилата на закона. Тези правила гарантират спазването на принципите за публичност и прозрачност, свободна и лоялна конкуренция, равнопоставеност и недопускане на дискриминация.

* Доктор по икономика, гл. ас. д-р Миглена Павлова, Университет за национално и световно стопанство, София, България, e-mail: m.pavlova@aop.bg

Обжалването на обществените поръчки се явява способ за защита интересите на бизнеса през различните етапи на възлагателния процес. С него се цели възпрепятстване и ограничаване на незаконосъобразни практики при разходването на публични средства чрез провеждането на процедури за възлагане на обществени поръчки. В този смисъл обжалването може да се разгледа и като вид външен по отношение на възложителите контрол, който участниците в процеса на възлагане упражняват в защита на своя интерес. Доколкото този контрол предхожда сключването на договора, той може да се определи и като текущ.

За да бъде ефективен контролът, той следва да се реализира бързо, т.е. в кратки срокове, в противен случай резултатът от него може да се окаже безполезен и за двете страни. Трудността при регламентиране на обжалването и избора на системата идва от намирането на баланс между интересите както на възложителите, така и на бизнеса (изпълнителите по договорите за обществени поръчки).

Процесът на търсене на ефективен работещ механизъм за правна защита при нарушаване на законодателството в областта на обществените поръчки не е лесен и за наблюдаване на резултатите е необходим по-продължителен период във времето, защото неговата проверка е практиката.

Развитие на системата за обжалване на обществените поръчки

Основите на законодателството в областта на обществените поръчки са поставени през 1997 г., когато е приет първият Закон за възлагане на държавни и общински поръчки (ЗВДОБП). Тази нормативна уредба е доста опростена, а частта за обжалването се състои от единствен член, който препраща за разглеждането на жалбите към действащия тогава Закон за административното производство. ЗВДОБП просъществува едва две години и през 1999 г. е заменен от първия с това наименование Закон за обществените поръчки. Той запазва реда за обжалване, а неговият принос се изразява в добавянето на Закона за Върховния административен съд като ред за разглеждане на жалби пред касационна инстанция. Съгласно този закон на обжалване подлежат само две решения на възложителя – за откриване на процедура за възлагане на обществена поръчка и за избор на изпълнител. Жалбите се разглеждат от съда в едномесечен срок.

Отличителен белег на административното производство е т.нар. "суспензивен ефект" на жалбата, което означава, че нейното подаване спира изпълнението на обжалвания административен акт, в случая решението на възложителя. От гледна точка на ЗОП, ефектът от такова действие е спиране на процедурата до окончателното приключване на производството, включително пред Върховния административен съд (ВАС). Основен недостатък при обжалването по този ред е продължителното забавяне на процедурите за възлагане на поръчки. Таксата за образуване на производството, която жалбоподателят плаща е ниска и в съчетание с автоматичното спиране на процедурата е предпоставка за подаване на множество необосновани жалби, което може да се определи като злоупотреба с правото на обжалване. Производството срещу всяко от решенията в процедурата по ЗОП е продължително и обикновено се реализира пред двете инстанции. Суспензивният ефект на жалбата се разпростира върху всяко решение поотделно, като по този начин процедурата се спира винаги, когато се атакува, което и да е от решенията. Това рефлектира негативно върху хода на процедурите, тъй като води до съществено забавяне на изпълнението на поръчката. Не са малко и случаите, в които интересът или нуждата на възложителя от обявяването на процедурата и съответно сключването на договора са отпаднали до приключване на производството по обжалване.

През м. октомври 2004 г. влиза в сила изцяло нов закон в областта на обществените поръчки, с който коренно се променя системата за обжалване. Сменят се не само процедурни-

те правила, но и компетентните органи. Съгласно новият ред за разглеждане на спорове, свързани със законосъобразното възлагане на обществени поръчки решенията на възложителите се оспорват по реда на Гражданския процесуален кодекс (ГПК). При тази система за обжалване производството е исково и двуйнстанционно, с първа инстанция районен съд и втора, имаща въззивен характер – съответните окръжни съдилища, чиито решения са окончателни.

Основната цел на новия модел е преодоляване на недостатъците, установени при обжалването на процедурите по стария ред. При него значително е разширен кръга на актовете на възложителя, които могат да бъдат оспорени. Той обхваща всички съществени решения, с които се засягат интересите на бизнеса, като се започне с тези за откриване и прекратяване на процедурата, за определяне на участниците, които се канят да подадат оферти или да участват в договарянето, за включване в системата за предварителен подбор и за прекратяване на участието в нея. Обхванати са и решенията на журито за класиране на участниците в конкурс за проект. Пороците на оспорваните решения са обобщени в 3 групи и са свързани с нарушение на закона при вземането им; с класиране на кандидати или с избор на изпълнител, които не отговарят на обявените изисквания; или с неспазване на критериите за оценка на офертите. Изглежда, че новият модел налага по-строг контрол за законосъобразното възлагане на обществените поръчки. Практиката по неговото прилагане обаче води до други изводи. Същественият недостатък при него е, че не предоставя достатъчно гаранции за защита интересите на лицата, които оспорват решенията на възложителите. Производството е бавно и процедурите се спират относително рядко. Поради тази причина, не са малко и случаите при които възложителят е сключил договор за обществена поръчка преди приключване на процеса по обжалване, а понякога е възможно и поръчката да е изпълнена. Така дори оспорващият да е спечелил делото, на практика той няма механизъм, по който да принуди възложителя да прекрати договора. Единствената защита, за която може да претендира е обезщетение за претърпени вреди и/или пропуснати ползи. Те се търсят отново по исков ред, в отделно производство, което може да е също толкова продължително, колкото предходното обжалване, като няма гаранции за успешното му приключване.

Нов момент в процеса по обжалване на обществените поръчки, въведен със закона от 2004 г., е създаването на Арбитражен съд към Агенцията по обществени поръчки (АОП). Той представлява алтернативна правораздавателна институция, в чиито правомощия е разглеждането на спорове по обществени поръчки. Арбитражният съд съществува до средата на 2006 г., когато се въвеждат приложимите европейски директиви в областта на обжалването, а този вид помирителни процедури са оценени като неефективни доколкото зависят от постигане на съгласие между многото участници в процеса и балансиране на различните им интереси. По тази причина за целия период на съществуването на Арбитражния съд са образувани няколко дела. Основният мотив за отпадането му е, че производство пред специализиран арбитраж е несъвместимо с принципите, върху които е изградена новата система за обжалване, въведена през 2006 г. със Закона за изменение и допълнение на ЗОП.

Едни от най-важните промени, направени с този закон в частта, касаеща обжалването са свързани не толкова с продължаващото търсене на по-ефективен ред за обжалване, а главно с ангажиментите, които България следва да изпълни в преговорния процес по присъединяването ни като страна-членка на Европейския съюз (ЕС). Тези промени са в резултат от започналата процедура по привеждане на националното законодателство в съответствие с европейските правила в тази област.

В националното законодателство по обществени поръчки се въвеждат изискванията на действащите към този момент два европейски акта свързани с обжалването – Директива 89/665/ЕИО относно координирането на законовите, подзаконовите и административните разпоредби, отнасящи се до прилагането на производства по обжалване при възлагането на

обществени поръчки за доставки и за строителство и Директива 92/13/ЕИО относно координирането на законовите, подзаконовите и административните разпоредби относно прилагането на правилата на Общността за възлагане на обществени поръчки на субекти, извършващи дейност във водния, енергийния, транспортния и телекомуникационния сектор.

Същевременно обществените потребности изискват създаване на по-ефективни гаранции срещу евентуални злоупотреби на възложителите при провеждане на процедури за възлагане на обществени поръчки. Посочените два фактора пораждават нуждата от цялостно преразглеждане на системата за обжалване. Негов основен акцент е предпазването от недобросъвестни опити за възпрепятстване възлагането на обществената поръчка. Необходимо е да се потърси баланс между осигуряването на ефективна правна защита на бизнеса и вредите, които биха настъпили за обществения интерес от несвоевременното удовлетворяване на потребностите. Следва да се отбележи превантивната роля срещу заобикалянето или неприлагането на закона, която правилата за оспорване на решенията на възложителите имат, както в европейското законодателство в тази област, така и в националното.

Направените промени от 2006 г. засягат както органите, които разглеждат актовете на възложителите, така и редът за разглеждане на спорове. Избира се модел, при който Комисията за защита на конкуренцията (КЗК) е органът за разглеждане на спорове по процедурите, а ВАС е единствената съдебна инстанция, пред която се атакуват решенията на КЗК. В закона е въведен специален процедурен ред, по който КЗК разглежда жалбите срещу решения, действия или бездействия на възложителите в процедурите за възлагане на обществени поръчки. В образуваното производство пред КЗК се допускат писмени доказателства, свидетелски показания и експертни становища. Експертно становище се търси предимно, когато случаят засяга техническата част на процедурата и КЗК не разполага с експерти със специализирани познания в конкретната област. Страните по производството също могат да поискат експертни становища. Бързото решаване на спора, предмет на обжалване пред КЗК се стимулира освен чрез определените кратки срокове и чрез задължението на страните да представят всички свои доказателства по спора най-късно в деня преди заседанието за разглеждане на жалбата пред КЗК.

Важен нов момент е правото на Комисията за защита на конкуренцията да отменя незаконосъобразните решения за откриване на процедури. За неуредените въпроси в производството по обжалване субсидиарно се прилагат правилата на Административнопроцесуалния кодекс (АПК). Тези правила се прилагат и от ВАС при преразглеждане на решенията на КЗК.

Новият ред за обжалване, въведен в ЗОП цели да съобрази някои специфични изисквания на директивите, които са непознати за административното и исково производство в правната ни система. Такова изискване например е възможността за налагане на временна мярка "спиране на процедурата". За да бъде наложена тя, жалбоподателят трябва да е подал мотивирано искане до КЗК едновременно с подаването на жалбата. В нея следва да изложи конкретни доводи относно искането за налагане на временната мярка. При произнасянето си Комисията преценява неблагоприятните последици от забавяне на процедурата и реалната опасност за сериозно увреждане на обществения интерес и интересите на страните. Преценката се прави въз основа на подаденото искане, а не върху мотивите изложени в жалбата по основния спор.

Следващите изменения, свързани с обжалването на процедурите са направени през 2010 г. с въвеждането на новата Директива 2007/66/ЕО. Тя изисква държавите членки да гарантират обявяване на недействителността на договорите в определени случаи. По изключение, се допуска запазването на такива договори, като вместо това следва да се наложат алтернативни санкции – глоби или съкращаване продължителността на договора.

Най-общо прилагането на Директива 2007/66/ЕО изисква уреждане на следните основни положения:

- създаване на гаранции за обявяване на недействителност на договорите за обществени поръчки;
- уреждане на последиците от недействителността – отмяна на всички договорни задължения с обратна сила или отмяна на онези задължения, които остава да бъдат изпълнени;
- въвеждане на минимални срокове за обявяване на недействителността – до 30 дни от узнаване на решението за сключване на договор, но не по-късно от 6 месеца от подписването на договора;
- запазване на недействителните договори чрез въвеждане на алтернативни санкции – налагане на глоби или съкращаване на срока на договора;
- гарантиране присъждането на обезщетения на заинтересованото лице, пострадало от нарушението.

Изискванията на Директива 2007/66/ЕО относно производството и органите, компетентни да разглеждат спорове не се различават от вече въведените. Предвид обстоятелството, че на този етап КЗК е натрупала значителен опит, има изграден капацитет, придържа се към тенденцията за произнасяне в предвидените срокове и налага единна практика при транспониране на посочената директива е решено да се запази съществуващия модел по отношение на органите. Освен това спецификата на производството по ЗОП улеснява въвеждането на предвидените в директивата алтернативни санкции, които са непознати за административния и искивия процес. Исковете за недействителност на договора и за присъждане на обезщетения на увреденото лице се предявяват пред гражданските съдилища по реда на ГПК. Последиците от недействителността е отмяна на всички договорни задължения с обратна сила, т.е. връщане на нещата в първоначалното им състояние. Обявяването на недействителността не е ограничено, то може да бъде поискано по всяко време. За разлика от този принцип в гражданското ни право, в ЗОП е въведен краен срок за предявяване на исковете, с който се цели постигане на правна сигурност. Възприето е предложеното в директивата решение, при което се запазва недействителен договор се запазва като се налагат алтернативни санкции за неизправната страна.

За обобщаване и правилна оценка на системата за обжалване са от значение и статистическите данни, с които разполага АОП, за обжалваните процедури за периода 2009 – 2014 г. В него не е включена информация за предходната 2015 г., чието обработване е предстоящо. Разпределението по години е както следва:

- 2009 г. – 11,22 % – при 7 809 процедури;
- 2010 г. – 12,50 % – при 7 398 процедури;
- 2011 г. – 15,66 % – при 8 195 процедури;
- 2012 г. – 11,32 % – при 10 129 процедури;
- 2013 г. – 11,17 % – при 11 939 процедури;
- 2014 г. – 8,90 % – при 11 881 процедури.

Данните показват, че се обжалват средно около 11 на сто от процедурите, което е устойчива тенденция за нашата страна след въвеждане на приложимите европейски директиви в областта на обжалването.

Общият преглед на обжалването на обществени поръчки налага някои изводи от гледна точка на бизнеса. Може да се твърди, че правата на заинтересованите лица са защитени на всеки етап от провеждането на процедурата след като са засегнати законните интереси на потенциалните изпълнители на обществените поръчки. Предложеният двуинстанционен ред, със специален административен първоинстанционен орган значително ускорява реша-

ването на спорове, спрямо общото административно производство по АПК, както и спрямо предходното уреждане на оспорването по реда на ГПК. Възприетият подход, при който жалбите не спират във всички случаи процедурата за възлагане на обществена поръчка (освен ако се обжалва крайното решение за избор на изпълнител или е поискана временна мярка), намалява възможността обжалването да се използва неоснователно с цел възпрепятстване възлагането на обществени поръчки. В случаите, когато нуждата от изпълнение на договора е неотложна и е налице значим обществен интерес, в хода на обжалването е предвидено допускане на предварително изпълнение, което се извършва във възможно най-кратки срокове. Към настоящия момент, регламентирани срокове за произнасяне и на двете инстанции са едни от най-кратките в ЕС. В заключение, може да се обобщи, че този ред за обжалване се явява най-успешната гаранция за защита на законните права и интереси на участващите в процедурата за спечелване на обществена поръчка.

Нови моменти в обжалването свързани с приемането на нов ЗОП

С новия Закон за обществените поръчки, приет на 02.02.2016 г. от Народното събрание, който следва да влезе в сила от 15 април 2016 г. се уреждат и всички въпроси, свързани с обжалването на обществените поръчки. С него се запазва действащия ред и компетентните органи, ангажирани с обжалването – КЗК и ВАС, определени са и всички техни правомощия по отношение разглеждането на спорове по обществени поръчки. Правилата относно функциите и устройството на двата органа са обект на отделни нормативни актове. Редът за обжалване на поръчките е обособен в отделна част на закона. Важно е да се отбележи, че предвиденият ред по същество не се отличава принципно от действащия, доколкото по отношение на тази материя няма промяна в приложимото европейско законодателство, а практиката показва, че изградената система функционира стабилно. Направени са някои предложения в посока на нейното оптимизиране с цел ускоряване на производството и предотвратяване на случаи на злоупотреба с правото на обжалване. Така например, редица вътрешни срокове и способности (например начините за призоваване), най-вече в работата на ВАС, са преразгледани и регламентирани по начин, който дава възможност за по-бързото разглеждане на споровете. По отношение работата на КЗК също са внесени технически корекции, водещи до оптимизиране на производството.

В своята цялост контролната система, към която трябва да се причислят и органите по обжалване, обхваща упражняването на контрол както по оста вътрешен-външен контрол, така и по оста предварителен-текущ-последващ контрол. В този смисъл следва да се приеме, че системата като цяло е достатъчно обезпечена чрез създадените органи с конкретни правомощия, така че са налице широки възможности за водене на успешна политика в областта.

Библиография

- [1] Павлова, М., авторски колектив. (2005). Наръчник по обществени поръчки, ИК "Труд и право", 410.
- [2] Пашев, К., колектив. (2009). Намаляване на корупционните рискове и въвеждане на добри практики в управлението на обществени поръчки, ИИП, София.
- [3] Директива 2007/66/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2007 година за изменение на директиви 89/665/ЕИО и 92/13/ЕИО на Съвета с оглед повишаване на ефективността на процедурите за преразглеждане при възлагане на обществени поръчки.
- [4] Директива 89/665/ЕИО на Съвета от 21 декември 1989 година относно координирането на законовите, подзаконовите и административните разпоредби, отнасящи се до при-

лагането на производства по обжалване при възлагането на обществени поръчки за доставки и за строителство.

[5] Директива 92/13/ЕИО на Съвета от 25 февруари 1992 година относно координирането на законовите, подзаконовите и административните разпоредби относно прилагането на правилата на Общността по възлагане на обществени поръчки на субекти, извършващи дейност във водния, енергийния, транспортния и телекомуникационния сектор.

[6] Закон за възлагане на държавни и общински поръчки, Обн. ДВ. бр.9 от 31 Януари 1997г., отм. ДВ. бр.56 от 22 Юни 1999г.

[7] Закон за обществени поръчки, в сила от 22.10.1999, обн. ДВ бр. 56 от 22.10.1999 г.

[8] Закон за обществените поръчки, в сила от 01.10.2004 г., обн. ДВ. бр.28 от 6 Април 2004г., обн. ДВ. бр. 40, от 13.05.2014 г.

[9] Наръчник за добри практики при обжалване на обществени поръчки и концесии, КЗК, София, 2009.

[10] Проект и мотиви на Закон за обществени поръчки. (2015). Народно събрание, 502-01-69.

ОБЛЕКЧЕНИЯ ЗА МАЛКИЯ БИЗНЕС ПРИ ИЗГОТВЯНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ СПОРЕД НОВИЯ ЗАКОН ЗА СЧЕТОВОДСТВО*

Резюме

Малките и средните предприятия (МСП) заемат изключително важно място в икономиката на РБългария, по отношение на брой заети и добавена стойност. Насърчаването конкурентното развитие на МСП е основен приоритет на ЕС, като за целта е разработена всеобхватна рамка на политиката и законодателството за МСП, в чиято основа е принципът "Мисли първо за малките!", "Small Business Act" за Европа.

В този доклад е изследвана финансовата отчетност на малките и средни предприятия (МСП) в РБългария, както и в рамките на ЕС, по отношение на новата нормативна уредба, въведена със счетоводна Директива 2013/34/ЕС. Целта е да се даде отговор на въпроса новия Закон за Счетоводството, в сила от 01.01.2016г., който транспонира директивата, както и промените и допълненията в НСС, дали максимално са обхванали целите на директивата и спецификите на българските МСП. Изводът е, че е налице ясна категоризация и дефиниции, което води до постигане на целта за облекчение на микро и малките предприятия. Облекчената финансова отчетност, се очаква да намали административната тежест и ще способства конкурентното развитие на този род предприятия.

Ключови думи: Директива 2013/34/ЕС, Закон за счетоводството, Национални Счетоводни Стандарти, микро и малки предприятия, облекчения

Abstract

Small and medium-sized enterprises (SMEs) have a crucial role in the economy of Bulgaria, both in terms of number of employees and value added. Promoting competitive SME development is a key priority for the EU and hence a comprehensive policy framework and legislation for SMEs is developed, whose base is the "Think Small First! ", " Small Business Act "for Europe.

This report examined the financial reporting of small and medium enterprises (SMEs) in Bulgaria, as well as within the EU, following the adoption of Directive 2013/34 (EU).

Main aim is to answer the question Directive 2013/34 (EC, new Law on Accounting, in force since 01/01/2016, and the amendments in NAS have covered the objectives of the Directive and the specifics of Bulgarian SMEs. General conclusion is that there is a relief for micro and small enterprises in terms of financial reporting, transparent categorization and definitions, which is expected to reduce administrative burden, costs and facilitate the competitive development of these enterprises.

Kew words: Directive 2013/34/EU, Law on Accounting, National Accounting Standards (NAS), micro- and small – sized enterprises, relief in financial statements

I. Увод

Счетоводството се възприема като универсален език на бизнеса. Обикновено повечето бизнес и икономически обосновани решения се правят въз основа на финансовите отчети на предприятията, които следователно имат важна роля в икономиката на всяка една държава. В случаите, когато финансовите отчети не са коректни и прозрачни, решенията са базирани на нереално и недобро познаване на финансовото състояние на предприятието и това може да има сериозни последици за неговото бъдеще. Годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади заемат фундаментално място при счетоводното отчитане на големите предприятия. По отношение на малките и средни предприятия

* Гл. ас. д-р Атанаска Филипова-Сланчева, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС, София, България, E-mail: nasiafilipova@gmail.com

(МСП), следва да е налице баланс между финансова отчетност, административно бреме и разходи за счетоводно консултиране.

Новата счетоводна директива 2013/34/ЕС следва възприетата стратегическа цел на ниво ЕС, улесняване и намаляване на административната тежест и минимизиране на разходите, свързани с финансовото отчитане на малките предприятия, основаващо се на принципа "Мисли първо за малките".

Счетоводната регулаторната рамка в Република България включва: Закон за счетоводството, Националните счетоводни стандарти, МСС/Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО).

II. Финансово отчитане в ЕС

В рамките на Европейския съюз (ЕС), е налице различно счетоводно законодателство според типа предприятие¹. По отношение на публичните предприятия се прилагат Международните счетоводни стандарти (МСС)/Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО), въведени в ЕС с Регламент 1606/2002². По отношение на предприятията с ограничена отговорност, рамката на финансовото отчитане в страните-членки на ЕС, е приета преди повече от тридесет и пет години. През 1978 г. е приета Четвърта дружествена директива³ относно годишните счетоводни отчети на дружествата (Директива 78/660/ЕИО), като през 1983 г. е приета втора важна счетоводна директива – Седма дружествена директива относно консолидираните счетоводни отчети⁴ (Директива 83/349/ЕИО).

С Директива 2013/34/ЕС⁵ относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия отпадат Директиви 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО на Съвета и се отменя Директива 2006/43/ЕО на Европейския парламент и на Съвета. В обобщение, в новата счетоводна директива се регламентират на едно място "счетоводните изисквания и правила по отношение на годишните и консолидираните финансови отчети"⁶, които попадат под законодателството на държава от ЕС или от Европейското икономическо пространство (ЕИП).

Целта на новата счетоводна Директива 2013/34/ЕС е облекчаване на малкия бизнес, намаляване на изискванията по отношение отчетността на предприятията, като дава възможност на държавите членки да определят и други облекчения за микро – и малките предприятия. В съобщението на Европейската Комисия, озаглавено "Мисли първо за малките!" "Small Business Act" (SBA) за Европа⁷, прието през юни 2008г. и преразгледано през февруари 2011г.⁸, се подчертава централната роля, която изпълняват малките и средните предприятия (МСП) в икономиката на ЕС, като целта на съобщението е да се подобри цялостният

¹ Accounting guide for SMEs. SME Accounting in Europe: insights provided by a desk research and a survey, EY, 2015, p. 34

² Регламент (ЕО) № 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета от 19 юли 2002 година за прилагането на международните счетоводни стандарти

³ Четвърта директива 78/660/ЕИО на Съвета от 25 юли 1978 г. относно годишните счетоводни отчети на някои видове дружества (78/660/ЕИО)

⁴ Седма директива на Съвета от 13 юни 1983 г. относно консолидираните счетоводни отчети (83/349/ЕИО)

⁵ Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година, чл.53, ал.1

⁶ Филипов, В (2015). Закон за счетоводството в сила от 2016 година, ИК "Труд и право", С. 60

⁷ Съобщение на Комисията до Съвета, Европейския Парламент, Европейския Икономически и Социален Комитет и Комитета на Регионите – "Мисли първо за малките!" "Small Business Act" за Европа {SEC(2008) 2101} {SEC(2008) 2102}

⁸ Съобщение на Комисията до Съвета, Европейския Парламент, Европейския Икономически и Социален Комитет и Комитета на Регионите Преглед на "Small Business Act" за Европа

подход към предприемачеството и принципът "мисли първо за малките" да залегне във формулирането на политиката от регулирането до предоставянето на публични услуги. SBA е основният политически документ на Европейския съюз в подкрепа на МСП.

III. Финансово отчитане в Р България, според новия закон за счетоводство

С Директива 2013/34/ЕС се хармонизира нормативната уредба в областта на счетоводството и одита в рамките на ЕС. В отговор на горното, в РБългария, считано от 01/01/2016г. е в сила нов Закон за счетоводството, който транспонира Директива 2013/34/ЕС. Това е основната, върху която се изгражда счетоводната дейност в нашата страна. В новият Закон за счетоводството¹ са въведени множество нови моменти и промени, които засягат малкия бизнес:

➤ Въвеждане на нова и единна за целия Европейски съюз категоризация на предприятията (изцяло нов момент в българското законодателство);

	Балансова стойност на активите (лв.)	Нетни Приходи от Продажби (лв.)	Средно численост на персонала	трябва да не се надхвърлят два от трите показателя
Микро	до 700 хил. лв. (350 хил. евро)	до 1.4 млн. лв. (700 хил. евро)	до 10 души	
Малки	до 8 млн. лв. (4 млн. евро)	до 16 млн. лв. (8 млн. евро)	до 50 души	
Средни	до 38 млн. лв. (20 млн. евро)	до 76 млн. лв. (40 млн. евро)	до 250 души	
Големи	тези които надхвърлят два от трите критерия за средни			

Източник: Закон за счетоводството, в сила от 01.01.2016г.

Фиг. 1. Категории предприятия²

Изискванията към финансовите отчети, които предприятието изготвя са регламентирани в глава трета "Финансови отчети"³.

Тук са разгледани:

¹ ЗАКОН ЗА СЧЕТОВОДСТВОТО от 2001 г. в сила от 01.01.2002 г. Обн. ДВ. бр.98 от 16 Ноември 2001г., изм. ДВ. бр.91 от 25 Септември 2002г., изм. ДВ. бр.96 от 29 Октомври 2004г., изм. ДВ. бр.102 от 20 Декември 2005г., изм. ДВ. бр.105 от 29 Декември 2005г., изм. ДВ. бр.33 от 21 Април 2006г., изм. ДВ. бр.63 от 4 Август 2006г., изм. ДВ. бр.105 от 22 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.108 от 29 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.57 от 13 Юли 2007г., изм. ДВ. бр.50 от 30 Май 2008г., изм. ДВ. бр.69 от 5 Август 2008г., изм. ДВ. бр.106 от 12 Декември 2008г., изм. ДВ. бр.95 от 1 Декември 2009г., изм. ДВ. бр.94 от 30 Ноември 2010г., изм. ДВ. бр.19 от 8 Март 2011г., изм. ДВ. бр.34 от 29 Април 2011г., изм. ДВ. бр.99 от 16 Декември 2011г., изм. и доп. ДВ. бр.94 от 30 Ноември 2012г., изм. ДВ. бр.15 от 15 Февруари 2013г., доп. ДВ. бр.91 от 18 Октомври 2013г., доп. ДВ. бр.100 от 19 Ноември 2013г., отм. ДВ. бр.95 от 8 Декември 2015 г.

² Пак там – чл.19

³ Пак там – чл.23 до чл.34.

- общите изисквания към финансовите отчети – състоящ се от три елемента счетоводен баланс, отчет за приходите и разходите и приложение;
 - принципи, касаещи позициите, които се представят във финансовите отчети – начисляване, действащо предприятие, предпазливост, предимство на съдържанието пред формата, последователност на представянето и сравнителна информация, независимост на отделните отчетни периоди и стойностна връзка между начален и краен баланс, същественост, компенсиране, оценяване на позициите по цена на придобиване;
 - изискванията за извършване на инвентаризация;
 - формата и съдържанието на годишните и консолидирани финансови отчети.
- Законът предвижда някои облекчения по отношение на съдържанието на годишните финансови отчети (ГФО), изготвяни от:
- едноличните търговци;
 - микропредприятия;
 - малки предприятия.

Предприятия	Съставни части на ГФО
Едноличните търговци нетните му приходи от продажби за текущия отчетен период не надвишават 200 хил. лв. (100 хил. лв. досега) и не подлежат на независим финансов одит	1. Отчет за приходите и разходите
Микропредприятия, които не са инвестиционни дружества и финансови холдингови дружества	1. Съкратен баланс, само по раздели 2. Съкратен отчет за приходите и разходите, само по раздели
Малки предприятия	1. Съкратен баланс, само по раздели и групи 2. Съкратен отчет за приходите и разходите, по раздели и групи 3. Приложение

Източник: Закон за счетоводството, в сила от 01.01.2016г.

Фиг. 2. Годишни финансови отчети за предприятия с облекчения

В закона са предвидени облекчения по отношение на микро- и малките предприятия, свързани с годишните финансови отчети. Този род предприятия са освободени от изготвяне на отчет за промените в собствения капитал за периода и отчет за паричните потоци за периода. Сходни облекчения, имаше и в отменения вече Закон за счетоводството, в сила до 31.12.2015 г., но ограничени само до предприятията, прилагащи облекчена форма на финансова отчетност, с многократно по-стеснен обхват, предвид дефиницията за малки предприятия¹. Авторът е на мнение, че тази нова възможност, предвид по-ясната категоризация и дефиниции в Закона за счетоводството, в сила от 01.01.2016г., ще спомогне много повече предприятия да се възползват от облекченията. Освобождаване от задължителен финансов одит на малките предприятия също ще спомогне за намаляване на административната тежест и спестяване на ресурс.

Съществено друго облекчение, което се въвежда за пръв път и ще засегне всички предприятия, с нетни приходи от продажби, които не надвишават 200 000 лева за текущия отчетен

¹ Pojarevska, R. (2013). Topical issues concerning the European harmonization and unification of accounting for SME in Bulgaria. In *HASSACC-Human And Social Sciences at the Common Conference* (No. 1), p.66.

тен период, е освобождаване от извършване на задължителна законова инвентаризация на активите и пасивите им.

Следва ясно да се отбележи, че независимо от тези облекчения, предприятията ще продължават да попадат в извадките на НСИ за изготвяне на различни декларации и ще изготвят годишен отчет за дейността (във връзка с ГДД по чл. 92 от ЗКПО), както и сложните изчисления за данък "Уикенд". Това категорично води до запазване на административната тежест и е спорно доколко облекченията дадени в З Счетоводство, ще доведат до така търсения ефект.

Важно е да се отбележи, че тези облекчения се прилагат само от предприятия, които прилагат национални счетоводни стандарти (НСС). Ако едно предприятие прилага МСФО/МСС, то е длъжно да спазва международните стандарти.

В продължение на приемането на нов Закон за счетоводството, дойде и следващата промяна, която кореспондира и с някои изисквания на Закона за счетоводството – приемане на нови и допълнени Национални счетоводни стандарти. Промяната влезна сила с Постановление на Министерски съвет от 30.12.2015г.¹

С Постановлението се изменя наименованието на стандартите – Национални счетоводни стандарти (НСС) от действащите НСФОМСП. Значително са допълнени Общите разпоредби. В съответствие с изискванията на директивата са изменени Счетоводен стандарт №1 – Представяне на финансовите отчети, и Счетоводен стандарт №27 – Консолидирани финансови отчети и отчитане на инвестициите в дъщерните предприятия. Приет е и нов счетоводен стандарт №42 – Преминаване за първи път към национални счетоводни стандарти.

Стандартите дават насоки за отчитането на активите, пасивите, приходите и разходите на предприятията. В духа на цялостната политика на ЕС и транспонирането ѝ в местното законодателство, можем да отбележим че промените в НСС са незначителни и това именно няма да усложни административната тежест за микро- и малкия бизнес за счетоводни и консултантски услуги.

IV. Изводи и заключение

Новата счетоводна Директива 2013/34/ЕС цели да облекчи малкия бизнес и да намали изискванията по отношение отчетността на предприятията, като ясно дефинира категориите предприятия и дава възможност на държавите членки да определят и други облекчения за микро- и малките предприятия. От друга страна е налице право на всяка една страна-членка самостоятелно да реши как да транспонира изискванията съобразно специфичните особености на националните си законодателства. Вследствие на горното, е налице нов Закон за счетоводството, последван от промена и допълнение на НСС. Всичко това беше предшествено от голяма активност от страна на професионалната общност, дискусии, различни гледни точки и виждания за адресирането на целите. С новия закон е налице съществено облекчение за микро и малките предприятия, които са ясно категоризирани на базата на три дефинирани показателя, което е съществено предимство спрямо действащата до 31.12.2015г. нормативна уредба. Облекчените изискванията за финансова отчетност, вкл. освобождаване от задължителна инвентаризация за определени предприятия, дават възможност тези категории предприятия, да намалят своето административно бреме. Все пак следва да се отбележи, че някои изисквания за отчетност се запазват, но въпреки тях, малкият бизнес се поставя в по – облекчена административна тежест, което да му гарантира бъдещо развитие.

¹ Постановление № 394 от 30 декември 2015 г. за изменение и допълнение на Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия, приети с Постановление № 46 на Министерския съвет от 2005 г.

Библиографска справка

- [1] Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент на Съвета от 26 юни 2013 година;
- [2] Досев, Х (2015). *Наръчник Новото счетоводно законодателство. Прилагане на Закона за счетоводството – преди и след 01.01.2016 година*, "Резон-България" ЕООД ;
- [3] ЗАКОН ЗА СЧЕТОВОДСТВОТО от 2001 Г. в сила от 01.01.2002 г. Обн. ДВ. бр.98 от 16 Ноември 2001г., изм. ДВ. бр.91 от 25 Септември 2002г., изм. ДВ. бр.96 от 29 Октомври 2004г., изм. ДВ. бр.102 от 20 Декември 2005г., изм. ДВ. бр.105 от 29 Декември 2005г., изм. ДВ. бр.33 от 21 Април 2006г., изм. ДВ. бр.63 от 4 Август 2006г., изм. ДВ. бр.105 от 22 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.108 от 29 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.57 от 13 Юли 2007г., изм. ДВ. бр.50 от 30 Май 2008г., изм. ДВ. бр.69 от 5 Август 2008г., изм. ДВ. бр.106 от 12 Декември 2008г., изм. ДВ. бр.95 от 1 Декември 2009г., изм. ДВ. бр.94 от 30 Ноември 2010г., изм. ДВ. бр.19 от 8 Март 2011г., изм. ДВ. бр.34 от 29 Април 2011г., изм. ДВ. бр.99 от 16 Декември 2011г., изм. и доп. ДВ. бр.94 от 30 Ноември 2012г., изм. ДВ. бр.15 от 15 Февруари 2013г., доп. ДВ. бр.91 от 18 Октомври 2013г., доп. ДВ. бр.100 от 19 Ноември 2013г., отм.бр. 95 от 2015г., в сила от 01.01.2016г.
- [4] Костов, Б., Маврудиев, Х., Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета и предизвикателствата пред счетоводната професия в стараната, изд.Списание на ИДЕС – бр.6/2013г.;
- [5] Национални счетоводни стандарти за малки и средни предприятия (НСФОМСП) – в сила от 01.01.2008г. и валидни до 31.12.2015г.;
- [6] Национални счетоводни стандарти (НСС) – в сила от 01.01.2016г.;
- [7] Регламент (ЕО) № 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета от 19 юли 2002 година за прилагането на международните счетоводни стандарти;
- [8] Четвърта директива 78/660/ЕИО на Съвета от 25 юли 1978 г. относно годишните счетоводни отчети на някои видове дружества (78/660/ЕИО);
- [9] Седма директива на Съвета от 13 юни 1983 г. относно консолидираните счетоводни отчети (83/349/ЕИО);
- [10] Филипов, В (2015). *Закон за счетоводството в сила от 2016 година*, ИК "Труд и право", С.;
- [11] Accounting guide for SMEs. SME Accounting in Europe: insights provided by a desk research and a survey, EY, 2015;
- [12] Pojarevska, R. (2013). Topical issues concerning the European harmonization and unification of accounting for SME in Bulgaria. In *HASSACC-Human And Social Sciences at the Common Conference* (No. 1), 62-68.

ЕФЕКТЪТ НА РИСКОВО БАЗИРАНИЯ ПОДХОД ЗА ИЗМЕРВАНЕ НА КАПИТАЛА И ОЦЕНКА НА РИСКА ОТ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТ НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ*

Abstract

The research subject in this paper is the relationship of credit risk with capital regulation under International regulatory framework for banks (Basel III). Based on the statement that "the bank is insolvent when its equity is negative", the key objective of the study is to define what is the difference between the capital adequacy ratio and the solvency ratio.

Резюме

Обект на изследване в настоящата разработка е връзката на кредитния риск с капиталовото регулиране в контекста на Базелския стандарт за достатъчността на капитала. Ключова цел на разработката е да се вземе отношение по възприетото в последно време разбиране за отъждествяване (покриване) на понятията платежеспособност и капиталова адекватност (достатъчност), въз основа на което се смята, че банка е в неплатежеспособност, когато "собствения ѝ капитал е отрицателна величина"¹.

Въведение

Всеки аспект на банковото дело, пряко или косвено, е свързан с наличието на собствен капитал и адекватно определяне на неговата величина. Точното определяне на размера на необходимия капитал на банките е трудно. То е подчинено на влиянието на множество фактори с различно проявление в конкретните икономически условия. Същевременно определянето на необходимия размер на собствения капитал на всяка банка е задача с първостепенно значение. За разширяване на банковата дейност е необходимо увеличаване на собствения капитал при запазване на степента на поемания риск². Достатъчността на банковия капитал твърде често е ключов момент за дейността на банката. Ето защо анализът на капиталовата адекватност е с определящо значение при осъществяването на надзора от страна на регулаторния орган (БНБ) и проверка на дейността на дадена банка. Основен фактор, чието влияние се изследва, е рискът (кредитен, пазарен и операционен). Необходимо е да се направи оценка на степента на поетия риск и способността на банката да го управлява³.

Базелският стандарт за достатъчността на капитала е основан на принципа, според който равнището на капитала трябва да се съпостави с рисковия профил на дейността на банката, или капиталовата адекватност да се определя на база поетите рискове⁴. Поради това собственият капитал се съпоставя с рисково претеглените активи за кредитен, пазарен и операционен риск.

* Ас. д-р Радка Андасарова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, София, e-mail: radka_bl@abv.bg

¹ Закон за кредитните институции, Обн., ДВ, бр. 59 от 21 юли 2006, изм. и доп., бр. 62 от 2015 г., в сила от 14 август 2015 г.; доп., бр. 94 от 2015 г., чл.36, ал.2, т.2.

² Фесчиан, Д. Счетоводството като източник на информация за управление на капиталовата адекватност на банките и новото Базелско споразумение за капитала. София: Стопанство, 2005, с. 17.

³ По данни на БНБ в началото на 2015 г. банковият сектор продължава да бъде изложен главно на кредитен и ликвиден риск.

⁴ Миланова, Е. Регулации и управление на риска. София:ИК-УНСС, 2014, с. 112.

1. Връзката "капиталово регулиране-кредитен риск"

Еволюцията на капиталовото регулиране доведе до етап, при който е неподходящо международно активните кредитни институции да се регулират чрез множество различни национални стандарти. Подобна практика може да изопачи пазарните отношения и регулаторния арбитраж.

Необходимостта от международни регулации в банковия сектор е поставена във фокуса на поредица от споразумения, реализирани под юрисдикцията на Банката за международни разплащания (Bank for International Settlements-BIS), международна организация на централни банки, която "се грижи за международното монетарно и финансово сътрудничество и служи като банка за централните банки", със седалище в Базел, Швейцария.

Степента на покритие на поетите рискове със собствени средства е основа за капиталовото регулиране на банките в почти всички страни. Новият световен стандарт за поддръжане на капитала и оценка на риска на кредитните институции, известен като Базел III, е основан на принципа, според който собственият капитал на ТБ трябва да се съпостави с общата рискова експозиция, определена като сбор от размера на *рисково претеглените експозиции* за отделните видове риск – кредитен, пазарен и операционен риск. За определяне на рисково претеглените активи за кредитен риск банките прилагат механизма – оценяват платежеспособността на клиентите си чрез използване на кредитен рейтинг и в зависимост от начина на определяне на този кредитен рейтинг се прилага стандартизиран (базиран на *външни кредитни рейтинги*) или вътрешнорейтингов подход (базиран на *вътрешни кредитни рейтинги*). При изчисляване на капиталовите изисквания основен дял заемат тези за кредитен риск, формирани от активите в банковия портфейл – предоставени от банката кредити и поети ангажименти, инвестиции в ценни книжа

Към края на 2015 г. всички банки в България, с изключение на УниКредит Булбанк, прилагат стандартизиран подход за определяне на рисково претеглените активи за кредитен риск. За целта, всяка експозиция се разпределя към един от посочените в Регламента за капиталови изисквания (РКИ) класове¹, след което, в зависимост от класа ѝ, се дава рисково тегло. С други думи, ако даден актив е високорисков, получава по-високо рисково тегло и ще "натовари" собствения капитал значително повече, за разлика от нискорисков актив, който получава по-ниско рисково тегло. Оценяването на капиталовия риск налага равнището на капитала да се съпостави с качеството на активите на банката, което определя силната чувствителност на капиталовата адекватност към кредитния риск, присъщ на банковите активи.

2. Анализ на капиталовата адекватност и оценка на риска от неплатежеспособност

Проблемът за определяне на капиталовата достатъчност има дълга история, но и до днес продължава да бъде обект на дискусии. *Капиталовата адекватност е показател за това, до каква степен собственият капитал на една банка е достатъчен да поеме динамиката в рисковия профил на банката.* Нивото, структурата и стабилността на капитала са сред главните елементи, анализирани от Управление "Банков надзор" на БНБ. От една страна, капиталът е основен фактор в различните показатели, дефинирани в регулаторната рамка, и от друга страна, той дава възможност на банката да посрещне проявлението на рисковете. Освен коректното определяне на минималния капитал се анализират и компонентите и съотношенията за капиталова адекватност, а именно:

¹ Регламент (ЕС) №575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници, ОВ L 176.

➤ структурата и качеството на собствения капитал, в частност относителния дял на капитала от първи ред, включително и на базовия капитал от първи ред. Обект на анализ са и елементите на вторичния капитал, включващи сумите, привлечени като подчинен срочен дълг; срочни привилигирани акции с натрупващ се дивидент и подчинени срочни дългово-капиталови (хибридни) инструменти;

➤ покритието на двата капиталови буфера – предпазен капиталов буфер (2,5%) и буфер за системен риск (3%)¹;

➤ размерът на обезценките (провизиите) срещу кредитни загуби, които счетоводно се признават в печалбата или загубата (третира се като разход) и биха оказали негативно влияние върху съотношението за капиталова адекватност².

Платежеспособността във финансовата теория се обвързва с финансовото равновесие на предприятието. От тази гледна точка платежеспособността е предмет на анализа на риска³. Платежеспособността представлява способността на банката в дългосрочен план да покрие задълженията си с *реалните активи*⁴. Следователно целта на анализа на риска от неплатежеспособност е да се определи риска – банката да не може да изплаща задълженията си с реалните си активи. Така формулирана платежеспособността, много често се отъждествява с ликвидността. Макар че ликвидността е необходимо условие за осигуряването на платежеспособност, трябва да се подчертае, че между тях съществува разлика. Ликвидността е статично състояние, показващо доколко бързоликвидните активи на банката покриват краткосрочни дългове към определена дата. Платежеспособността обикновено се определя за някакъв период от време – седмица, месец, година и т.н. Тя показва доколко предприятието е способно да погасява своите финансови задължения в необходимите срокове и суми⁵.

Коефициентът на платежеспособност може да се изчисли както на базата на отчетна информация (за минал период от време), така също и на базата на прогнозна информация (за бъдещ период). Изчисляването на нивото на платежеспособността изисква достатъчно точна информация за размера на реалните активи и най-вече за тяхното качество. Очевидно е, че за определяне на нивото на платежеспособност е необходима вътрешнобанкова информация, т.е. провеждане на счетоводни експертизи.

По смисъла на Търговския закон неплатежеспособност се предполага, когато длъжникът не е в състояние да изпълни изискуемо: парично задължение, породено от или отнасящо се до търговска сделка; публичноправно задължение към държавата и общините, свързано с търговската му дейност и задължение по частно държавно вземане. Неплатежеспособността се предполага и когато длъжникът е спрял плащанията⁶.

Законът за кредитните институции стеснява фокуса на разбирането за неплатежеспособност, като го лимитира в срок от седем дневно неизпълнение на изискуемо парично задъл-

¹ Антицикличният капиталов буфер е макропруденциален инструмент предвиден в Наредба № 8 за капиталовите буфери на банките, в съответствие с изискванията на Директива 2013/36/ЕС. Основното предназначение на буфера е да послужи като защита на банковата система срещу потенциални загуби, произтичащи от натрупване на цикличен системен риск в периоди на прекомерен кредитен растеж. Управителният съвет на БНБ определи нулево ниво на антицикличния буфер, приложим към кредитни рискови експозиции, за първото тримесечие на 2016 г.

² По данни на БНБ, към края на март 2015 г. общата сума на обезценките по кредити (без тези за кредитни институции), определена съгласно изискванията на МСС 39 Финансови инструменти: признаване и оценяване, е в размер на 5,5 млрд. лв., което представлява 10,2% от brutния кредитен портфейл.

³ Костова, Н. Финансово счетоводен анализ. Варна: Актив-К, 2010, с. 199.

⁴ Стоянов, Ст., Д. Фесчиян. Финансово-счетоводен анализ на банките. София: Стопанство, 2009, с. 144

⁵ Иванова, Р., Л. Тодоров. Финансово-стопански анализ. София: Тракия-М, 2008, с. 549.

⁶ Търговски закон, Обн., ДВ, бр. 48 от 18.06.1991 г., посл. изм. и доп., бр. 20 от 28.02.2013 г., чл.608.

жение, ако това е пряко свързано с финансовото състояние на банката и по преценка на БНБ не може да се очаква изплащане на изискуемите парични задължения в приемлив период от време и когато собственият ѝ капитал е отрицателна величина¹.

Заклучение

Тъй като собственият капитал, пряко или косвено, поема загубите от дейността на банката, неплатежеспособността се установява като свръхзадлъжнялост (превишение на пасивите над реалните активи). Една търговска банка се смята за платежеспособна, докато има собствен капитал, респ. активите ѝ са по-големи от размера на нейните задължения. От друга страна, достатъчността на капитала (капиталовата адекватност) зависи от **рисковата характеристика на активите** (наличието на повече или по-малко рискови активи). Оценката на достатъчността на капитала се основава на оценка на качеството на активите на банката (Asset Quality Reviews -AQR) . Особено важно за определяне на капиталовата достатъчност е точното определяне на размера на провизиите (обезценките) за покриване на потенциални загуби. Влошените показатели за капиталова адекватност могат да бъдат индикация за бъдеща неплатежеспособност, но не могат непременно да я докажат. Макар, че на пръв поглед съвременното нормативно регламентиране дава близко по смисъл дефиниране на двете понятия, с представените съждения се защитава становището, че от счетоводна гледна точка е неправилно абсолютното отъждествяването на двете понятия. Примери в тази посока, са многобройните банкови експертизи, които доказват, че дори при отрицателна величина на собствения капитал, банката може да бъде платежеспособна. Всичко зависи от реалните активи и най-вече от тяхното качество.

Библиография

1. Закон за кредитните институции, Обн., ДВ, бр. 59 от 21 юли 2006, изм. и доп., бр. 62 от 2015 г.
2. Търговски закон, Обн., ДВ, бр. 48 от 18.06.1991 г., посл. изм. и доп., бр. 20 от 28.02.2013 г.
3. Регламент (ЕС) №575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници, ОВ L 176.
4. Наредба №8 на БНБ от 24 април 2014 г. за капиталовите буфери на банките, Обн., ДВ, бр. 40 от 13 май 2014 г.
5. Иванова, Р., Л. Годоров. Финансово-стопански анализ. София: Тракия-М, 2008.
6. Костова, Н. Финансово счетоводен анализ. Варна: Актив-К, 2010.
7. Международни стандарти за финансово отчитане. ИДЕС, 2012.
8. Миланова, Е. Регулации и управление на риска. София:ИК-УНСС, 2014.
9. Стоянов, Ст., Д. Фесчиян. Финансово-счетоводен анализ на банките. София: Стопанство, 2009.
10. Фесчиян, Д. Счетоводството като източник на информация за управление на капиталовата адекватност на банките и новото Базелско споразумение за капитала. София: Стопанство, 2005.
11. http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_publication/pub_b_in_b_2015_03_bg.pdf

¹ Закон за кредитните институции, Обн., ДВ, бр. 59 от 21 юли 2006, изм. и доп., бр. 62 от 2015 г., в сила от 14 август 2015 г.; доп., бр. 94 от 2015 г., чл.36, ал.2, т.2.

ПРОМЕНИТЕ В БЪЛГАРСКИТЕ СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ С ОГЛЕД ХАРМОНИЗИРАНЕТО ИМ С ЕВРОПЕЙСКОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО*

Abstract

Analysis and evaluation of scientific practical point of view of the changes in the Bulgarian accounting legislation are performed. The accepted amendments to the Bulgarian accounting standards in force from 1 January 2016 with a view to their harmonization with the accounting legislation in force within the European Union are discussed.

Резюме

В доклада е извършен анализ и оценка от научнопрактическа гледна точка на извършените промени в българското счетоводно законодателство в сила от 1 януари 2016 г. и по-конкретно на приетите изменения и допълнения в българските счетоводни стандарти, целящи хармонизирането им със счетоводното законодателство, действащо в рамките на Европейския съюз.

Обект на изследване в статията са българските счетоводни стандарти. **Предметът** на изследването е фокусиран върху същинските изменения и допълнения в националните счетоводни стандарти. **Целта** на изследването е да се извърши научен и практико-приложен анализ на промените в националната счетоводна стандартизация и на тази основа да се направи опит за обективно оценяване на потенциалните ползи и на слабите страни (недостатъците) на променената счетоводна регулаторна среда.

Промените в нормативната среда на счетоводството от една страна са ориентирани в духа и по посока на глобалното разпространение и прилагане на концептуалното мислене в счетоводството. В същото време, въпреки че се декларира международна институционална и професионална подкрепа за "глобалния счетоводен модел МСФО", отделните страни-членки на ЕС не могат да се отърсят и да се откажат с лекота от налагания през вековете национален суверенитет. Все по-отчетливо се установява и доказва, че отделните национални и регионални счетоводни системи, както и мултинационалните корпорации се "движат с различна скорост" и имат специфични счетоводни информационни потребности. Поради това се получава противопоставяне и разнопосочност между глобалните цели и националните интереси и особености. Тази тенденция се откроява ясно и на ниво нормативно регулиране на счетоводството и финансовата отчетност на предприятията, установени и функциониращи на територията на Европейския съюз. Засилващите се позиции на счетоводния национализъм не са случайни. Както в миналото, така и сега, счетоводството като силно регулирана информационна система, като научно знание и като практическа дейност е продукт на еволюционното развитие на обществените и социално-икономическите отношения. Международните конфликти, политическите, икономическите и социокултурните кризи са сред факторите, въздействащи пряко (положително или отрицателно) върху счетоводството и върху целите и мащабите на неговата регулаторна среда. Влошените отношения между водещите световни икономически сили като САЩ, ЕС и Русия, ограничават и забавят развитието на глобалните процеси в счетоводството. Дългосрочната стратегия на редица професионални организации и правителствени институции за глобално хармонизиране на счетоводните стандарти се поставя под въпрос заради конфронтирането и противопоставянето

* Ас. д-р Борислав Боянов, Катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС – София, e-mail: bboyanov@unwe.eu

между държавите, което "работи" в полза на националните счетоводни специфики и особености.

През последните две години "счетоводното битие" на регулаторните органи в нашата страна беше ангажирано с изпълнението на изискванията и задълженията за транспонирането на Директива 2013/34 ЕС [1] в българското счетоводно законодателство. Този оживен процес на промени в регулаторната среда завърши с разработването и приемането на четвъртия Закон за счетоводството, в сила от 1 януари 2016 г. [2]. Във връзка с това се установи необходимостта и от актуализиране на подзаконовите нормативни актове в областта на счетоводството. Министерството на финансите разработи Проект на постановление за изменение и допълнение на Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия, който претърпя известни корекции след като беше подложен на обществено и експертно обсъждане. С окончателното приемане на Постановление на Министерския съвет № 394 от 30 декември 2015 г. за изменение и допълнение на Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия, приети с постановление № 46 на министърския съвет от 2005 г. [3], което влиза в сила от 1 януари 2016 г. се извършват:

а) терминологична промяна в названието на стандартите – "Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия" се заменя със "Национални счетоводни стандарти";

б) изменения и допълнения в "Общи разпоредби", "СС 24 – Оповестяване на свързани лица", "СС 27 – Консолидирани финансови отчети и отчитане на инвестиции в дъщерни предприятия";

в) приемане на изцяло нов стандарт "СС 42 – Прилагане за първи път на националните счетоводни стандарти".

Първо, по отношение на терминологичната промяна от "Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия" на "Национални счетоводни стандарти". Предложената промяна е формална, но въпреки това ще улесни счетоводната теория и практика, не само като легална дефиниция, а и в ежедневната ѝ употреба в практиката на счетоводителите. Връщането към наименованието, действащо до края на 2004 г. не е стъпка назад, тъй като не засяга по никакъв начин същността на счетоводните стандарти като установени, утвърдени и материализирани по форма общи правила имащи за цел измерване, оценяване, отчитане и представяне на обектите на счетоводството във финансовите отчети.

Второ, с предложените промени в "Общите разпоредби" се допълват изискванията към стандартизацията и се доизгражда ядрото на концептуалната рамка на националните счетоводни стандарти като се възприемат по-голямата част от общите положения за изготвяне и представяне на финансови отчети, представляващи неразделна част от Международните счетоводни стандарти, респ. Международните стандарти за финансово отчитане (МСС/МСФО). Извършените промени са в полза на глобалното сближаване и хармонизиране на счетоводството и финансовата отчетност на всички групи предприятия.

Въвежда се термина "**предприятия, ориентирани към печалба**", който е формулиран твърде общо и неизчерпателно, не е издържан в подходящ научен и нормативен стил. По-подходящо, разпознаваемо и изчерпателно съдържание и значение има понятието "предприятия със стопанска цел" или "стопански предприятия". Неговото възприемане и легално дефиниране ще осигури по-добра съпоставимост и разграничение от "предприятията с нестопанска цел".

Въпреки че промените в "Общите разпоредби" са конструирани в съответствие с "Концептуалната рамка за финансово отчитане" [4], принципът за текущо начисляване не е изведен като основно предположение. Би било уместно и основателно да се допълни, че финансовите отчети се съставят на базата и на **основното предложение за текущо начисляване**,

независимо че е формулиран и в Закона за счетоводството. По този начин ще се постигне завършеност и съответствие с утвърдените в международен план основни предположения.

От научнопрактическа гледна точка е необходимо предложените определения на понятията "приход" и "разход" като елементи на финансовите отчети да бъдат прецизирани. Представената информация при поясняването на приходите и разходите в определени случаи приравнява приходите с печалби, а разходите – със загуби. В българската специализирана счетоводна литература съществуват утвърдени дефиниции на посочените понятия, поради което е необходимо ясно да се разграничат. Приравняването на другите приходи от дейността с печалби, както и другите, случайно възникващи в дейността на предприятието разходи със загубите е породено от несистематични грешки, възникнали при езиковия превод на специфичната счетоводна терминология.

Общите разпоредби са допълнени и от основополагащи изисквания и условия, които са заимствани от правните норми на действащия до 31.12.2015 г. Закон и счетоводството и на Концептуалната рамка за финансово отчитане, които във времето са се утвърдили като неотменима част от регулаторната рамка на счетоводството. В тази група попадат:

- изискванията (качествените характеристики) към информацията, съдържаща се във финансовия отчет, която е резултат от прилагането на счетоводните стандарти;
- концепциите за поддържане на капитала, както и същността и условията за признаването на отделните елементи във финансовите отчети.

При поясняването на условията за признаване на разходите е посочено, че разходите следва да се признават *"при спазване на изискването за съпоставимост на разходите и приходите и едновременно или комбинираното им признаване, когато тези приходи и разходи са резултат от едни и същи сделки или други събития"*. Това е много съществено уточнение, което задължително следва да бъде част от Общите разпоредби с оглед на това, че Директива 201/34/ЕС и новия Закон за счетоводството в частта си за приложимите счетоводни принципи не въвежда изричното изискване отделните позиции във финансовите отчети да се признават и оценяват в съответствие с **принципа за съпоставимост на приходите и разходите**.

Положителна промяна представлява и включването в Общите разпоредби на базите за първоначално оценяване на активите, пасивите, приходите и разходите. Те са разработени на основата на историческата цена и нейните разновидности – цена на придобиване, себестойност и справедлива стойност.

По отношение на промените в **СС 1 – Представяне на финансови отчети** се установяват следните ползи и облекчения:

- предоставя се възможност на микропредприятията и на малките предприятия съкратен финансов отчет състоящ се от съкратен баланс, съкратен отчет за приходи и разходи и приложение;
- в голяма степен се запазват до сега действащите две форми и структури на отчета за приходи и разходи – според същността на разходите и според тяхната функция. В унисон с международната счетоводна стандартизация са премахнати статиите "Извънредни разходи" и "Извънредни приходи";
- въвеждат се допълнителни изисквания за оповестяване на информация в пояснителните бележки (приложението) към финансовия отчет;

В **СС 24 – Оповестяване на свързани лица**, е разширено и допълнено определението "Свързани лица" като Стандартът препраща към Международните счетоводни стандарти, приети в съответствие с Регламент (ЕО) № 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета от 19 юли 2002 г. за прилагането на международните счетоводни стандарти (ОВ, L 243,

11/09/2002). В § 9 на МСС 24 – Оповестяване на свързани лица се посочва, че дадено лице е свързано лице, когато:

- а) директно или индиректно чрез един или повече посредници лицето:
 - контролира или е контролирано, или е под общия контрол на предприятието;
 - има дял в предприятието, което му дава възможност да упражнява значително влияние над предприятието; или
 - упражнява общ контрол върху предприятието;
- б) лицето е асоциирано предприятие на предприятието;
- в) лицето е съвместно предприятие, в което предприятието е контролиращ съдружник;
- г) лицето е член на ключов ръководен персонал на предприятието или неговото предприятие майка;
- д) лицето е близък член на семейството на физическо лице, като посоченото в буква а) или г) по-горе;
- е) лицето е предприятие, което е контролирано, съвместно контролирано или значително повлияно от лицето, посочено в буква г) или д), или притежаващо значителни правомощия за гласуване в това предприятие, пряко или непряко;
- ж) лицето представлява план за приходи след напускане на работа на служители на предприятието или на всяко предприятие, което е свързано лице с предприятието.

Във връзка с анализа на промени в СС 27 – Консолидирани финансови отчети и отчитане на инвестиции в дъщерни предприятия, се налагат следните изменения и допълнения:

- изменения и допълнения в определенията, използвани в Стандарта;
- допълнения към изискванията за съставяне и/или освобождаване от съставяне на консолидирани финансови отчети;
- промени при оповестяване на допълнителна информация;

Тези изменения и допълнения са уместни и належащи с оглед актуализирането и хармонизирането им с нормативните актове на ЕС и МСС/МСФО.

Трето, приет е нов счетоводен стандарт – СС 42 – Прилагане за първи път на националните счетоводни стандарти. Разработването на този стандарт е належащо с оглед въвеждането на новите категории предприятия и на количествените условия за категоризиране на дадено предприятие като микро-, малко, средно или голямо. Европейската стратегия за опростяване на финансовата отчетност на МСП и за намаляване на административната тежест доведе до ситуация, която не беше допустима в Република България през периода от приемането на Международните счетоводни стандарти за първи път до настоящия момент, а именно процес на преминаване от Международни към Национални счетоводни стандарти. По същество, в структурно и съдържателно отношение СС 42 – Прилагане за първи път на националните счетоводни стандарти регламентира процедурите, които трябва да се изпълнят при трансформирането на финансови отчет към датата на преминаване към Националните счетоводни стандарти. Всяко предприятие, което отговаря на условията, които са посочени в Стандарта в приложението към годишния финансов отчет за 2016 г. следва да представи писмено обяснение на преминаването към Националните счетоводни стандарти, както и да оповестят информация относно отражението на промените върху финансовото състояние, финансовите резултати от дейността и паричните потоци на предприятието.

Заклучение

Цялостното актуализиране на националната счетоводна рамка, в т.ч. и на националните счетоводни стандарти се оценява преди всичко положително, макар че представлява само

една крачка от пътя, който следва се извърви в посока на създаване на ясна, ефективна и приложима регулаторна среда на счетоводството. Промените в българската счетоводна стандартизация, които са в сила от 1 януари 2016 г. осигуряват хармонизирането им с европейското счетоводно законодателство, подобряват международната сравнимост на финансовите отчети, облекчават изискванията към счетоводството и финансовата отчетност на малките и средните предприятия, и макар че са малко на брой, пораждат редица нови изисквания спрямо отчетността на предприятията, които отговарят на условията за преход от МСС/МСФО към НСС.

Библиография

[1] Директива 2013/34 ЕС относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия и за изменение на Директива 2006/43/ЕО на Европейския парламент и на Съвета и за отмяна на директиви 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО на Съвета (ОВ, L 182/19 от 29 юни 2013 г.)

[2] Закон за счетоводството, обн. ДВ. бр. 95 от 8 декември 2015 г. в сила от 1 януари 2016 г.

[3] Постановление на Министерския съвет № 394 от 30 декември 2015 г., обн. ДВ. бр. 3 от 12 януари 2016 г.

[4] IFRS, Conceptual Framework for Financial Reporting, 2010

УПРАВЛЕНСКО РЕШЕНИЕ ПРИ ИЗВЕЖДАНЕ НА СПРАВЕДЛИВАТА СТОЙНОСТ НА НЕМАТЕРИАЛНИ АКТИВИ*

Abstract

The main goal of managers is to optimize and maintain high value of its equity by displaying the fair value of various assets. Especially interesting assets are intangible assets. The determination of fair value and the methods and approaches of output is regulated in a number of standards – both financially – accounting and valuation. The determined and displayed on a fair value basis for making a number of financial, investment and management decisions. Based on the successful financial decisions assessing the need to implement the policy. While the more – the higher the fair value of intangible assets, the more reliable is the output, better quoted on the market. To achieve the objective an analysis of the situation in which the company; Origin analyze the type of intangible asset, capital structure, the company in the competitive environment and assess the effectiveness of the activities of the capital (from the turnover of assets). Putting the fair value should be based on market criteria – whether or not a developed market or not. Fair value measurement purposes – to calculate the price of sale of an asset and the value of the transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date under current market conditions then (ie the selling price at the measurement date in terms a market participant that holds the asset or owes the liability).

Especially important is the impact that indicate defined disclosure requirements regarding fair value measurements, and hence analysis of capital efficiency in decision making.

Keywords: fair value of intangible assets, appraisal, capital. Efficiency, concession agreement, market value, NPV

Въведение

Основната цел на мениджърите е да се оптимизира и поддържа висока стойност на капитала на предприятието, чрез извеждане на справедлива стойност на различните активи. Особено интересен актив са нематериалните активи. Определянето на справедливата стойност и начините и подходите на извеждане се регламентира в редица Стандарти – както финансово – счетоводни, така и оценителски. Определената и изведена справедлива стойност е основа за вземане на редица финансови, инвестиционни и управленски решения. На основата на успешни финансови решения се преценява необходимостта от прилагане на съответната политика. Същевременно колкото по – висока е справедливата стойност на нематериалните активи, толкова по надежна е продукцията, по-добре котирана на пазара. За постигането на поставената цел се извършва анализ на ситуацията, в която се намира дружеството; анализира се произходът на вида нематериален актив, структурата на капитала, положението на дружеството в конкурентната среда и се оценява ефективността от дейността на капитала (от обръщаемостта на активите). Извеждането на Справедлива стойност става въз основа на пазарни критерии – независимо дали има развит пазар или не. Оценяването по справедлива стойност цели – да се изчисли: цената на продажба на актив и стойността на прехвърляне на пасив при *обичайна сделка* между *пазарни участници* към датата на оценяване при актуалните тогава пазарни условия (т.е. *продажбената цена* към датата на оценяване от гледна точка на даден пазарен участник, който държи актива или дължи пасива).

* Ас. д-р Калина Кавалджиева, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС, e-mail: kalinakavaldzhieva@gmail.com

Особено важно значение има влиянието, което указват дефинираните изисквания за оповестяване във връзка с оценките на справедливата стойност, а от там и анализа на ефективността на капитала при вземане на управленски решения.

1. Определяне и признаване на нематериалните активи

Нематериалните активи се регламентират в СС (МСС 38, които за разлика от материалните, тези активи нямат натурално – веществена форма [1]. Това са интелектуални продукти, които носят стопанска и финансова изгода на предприятието. Определят се като установими нефинансови ресурси, придобити и контролирани от предприятието, които:

- нямат физическа субстанция, макар, че могат да се съдържат в каква или носителят им да има физическа субстанция;
- са със съществено значение при употребата им;
- от използването им се очаква икономическа изгода (увеличение на приходите или намаление на разходите).

Един актив се класифицира за признаване и отчитане като нематериален актив, когато:

- а) отговаря на определението за нематериален актив;
- б) при придобиването му може надеждно да се оцени;
- в) от използването на актива се очакват икономически изгоди.

За да се спазва изискването за идентифициране на оценявания актив или пасив съгласно МСО 101, нематериалният актив следва да бъде ясно дефиниран чрез посочване на неговия вид и на законното право или дялово участие в този актив.

Често срещани примери за допускания или специални допускания, които възникват при оценяването на нематериални активи и трябва да бъдат посочени в съответствие с МСО 101, включват предоставяне на патент, който не съществува към датата на оценката и пускане или изтегляне от пазара на конкурентен продукт.

2. Първоначална оценка на външно създадени нематериални активи

Съгласно МСС 38 [2] – Външно създадените нематериални активи при придобиването им се оценяват по цена на придобиване, която включва покупната цена (включително мита и невъзстановими данъци) [3] и всички преки разходи за подготовка на актива за използването му по предназначение.

Преките разходи, свързани с придобиването на нематериален актив, са:

- а) разходи за подготовка на обекта (мястото, където ще се използва активът);
- б) разходи, свързани с доставката;
- в) разходи за инсталиране;
- г) разходи за хонорари на програмисти, консултанти, икономисти и т.н., свързани с проекта, икономическата обосновка, поръчката и/или създаването, доставката, инсталирането, параметризирането и др. на нематериалния актив;
- д) разходи, произтичащи от непризнат данъчен кредит, свързан с изброените преки разходи

След първоначалното признаване като актив всеки отделен нематериален актив следва да се отчита по цена на придобиване, намалена с начислените амортизации и натрупаната загуба от обезценка.

В съответствие с МСФО 3 Бизнес комбинации [4] и, ако нематериален актив бъде придобит в бизнес комбинация, себестойността на този нематериален актив е неговата справедлива стойност към датата на придобиването. Справедливата стойност на нематериален актив отразява очакванията относно вероятността очакваните бъдещи икономически ползи, възлътени в актива, да бъдат получени от предприятието. С други думи, предприятието очаква

да има входящ поток от икономически ползи, дори ако има несигурност относно разположението във времето или размера на входящия поток [5].

Ако нематериален актив, придобит в бизнес комбинация, е отделен или възниква от договорни или други законови права, съществува достатъчно информация, за да се оцени надеждно справедливата стойност на този актив. Когато за приблизителните оценки, използвани за оценяване справедливата стойност на нематериален актив, съществуват редица възможни резултати с различни вероятности, тази несигурност влиза в оценката на справедливата стойност на актива.

Котираните пазарни цени на активен пазар предоставят най-надеждната оценка на справедливата стойност на нематериален актив. Обикновено подходящата пазарна цена е текущата предлагана цена. Ако няма текущи предлагани цени, цената на последната сходна сделка може да осигури база, на която да се изготви приблизителна оценка на справедливата стойност, при условие че не са били налице съществени промени в икономическите обстоятелства между датата на сделката и датата, на която е изготвена приблизителна оценка на справедливата стойност на актива. Ако не съществува активен пазар за нематериален актив, неговата справедлива стойност е сумата, която предприятието би платило за актива на датата на придобиването в честна сделка между независими информирани и желаещи сделката страни, на базата на най-добрата налична информация. При определянето на тази сума предприятието взема под внимание изхода от последните сделки за сходни активи. Например предприятието може да прибегне до множители, отразяващи текущи пазарни транзакции, към факторите, от които зависи доходността на даден актив (приходи, оперативна печалба или печалба преди плащане на лихви, данъци и амортизационни отчисления).

3. Прилагане на подходи, методи и техники за оценяване

Всичките три основни подхода за оценяване, описани в Рамката на МСО, пазарният подход, приходният подход и разходният подход. Разбирането на характера и атрибутите на оценявания нематериален актив и на характерните особености на пазара на този актив е от съществено значение за определянето на най-подходящия подход за оценяване.

В Коментара към МСО 210 [6] е отбелязано, че разнородният характер на много нематериални активи означава, че често е налице по-голяма необходимост от обмислянето на използването на няколко метода и подхода, отколкото при други класове активи.

Независимо от приложения метод за оценка, анализът на чувствителността може да бъде важна част от извършването на насрещни проверки или проверки за разумността на стойността на актива и осъществяването на такъв анализ трябва да се обмисля, ако е подходящо.

Приходен подход

Методите за оценка в рамките на приходния подход определят стойността на нематериалния актив въз основа на сегашната стойност на бъдещите приходи, парични потоци или спестени разходи, които с основание може да се очаква да бъдат постигнати от пазарен участник, притежаващ актива.

❖ Прогнозна финансова информация

Всички методи за оценка на нематериални активи в рамките на приходния подход изискват прогнозна финансова информация (ПФИ) за някои от входящите им данни. Потокът от приходи е свързан с финансови параметри като приходи, печалба от дейността, паричен поток или друг показател. Приблизителните оценки на тези финансови параметри са от съществена важност за постигането на достоверна оценка.

ПФИ трябва да се определя по отношение на фактори като:

- предвижданите приходи от използването на актива или групата активи и прогнозния дял от пазара,
- постигнатите исторически печалби и всички очаквани отклонения от тях, като се вземат предвид пазарните очаквания,
- промените в данъчното облагане на приходите, получени от актива или групата активи,
- оборотния капитал, необходимите капиталови разходи или разходи за попълване на предприятието, използващо актива, и
- нормите на растеж след изричния прогнозен период, подходящи за очаквания живот на актива и отразяващи съответния бранш, икономииите и пазарните очаквания.

Допусканията в основата на тези входящи данни трябва да бъдат документирани в доклада за оценката заедно с източниците им.

Прогнозният период трябва да се оцени в съответствие с очаквания оставащ полезен живот на оценявания нематериален актив. Тъй като животът на даден нематериален актив може да бъде крайна или безкрайна величина, прогнозните парични потоци могат да бъдат за краен период или да продължават в безкрайността.

ПФИ, получена от различни източници, трябва да се съпоставя, за да се прецени доколко е подходящо тя да бъде използвана в оценката. Съпоставянето е процесът на осъществяване на проверки относно последователността на допусканията във връзка с ПФИ. Когато се извършват оценки за определяне на пазарната стойност, то включва съпоставяне на входящите данни с данни, извлечени от пазара, за да се оцени и повиши тяхната точност и надеждност.

При ПФИ, използвана за определяне на пазарната стойност на нематериални активи, нормите на растеж, печалбите, данъчните ставки, оборотният капитал и капиталовите разходи, съпоставянето трябва да включва сравнение със съответни данни от пазарни участници, когато това е възможно.

Когато паричните потоци се прогнозират в безкрайността, трябва внимателно да се обмислят използваните норми на растеж. Те не трябва да са по-високи от дългосрочните средни норми на растеж за съответните продукти, браншове, държава или държави, освен когато може да бъде оправдана по-висока норма на растеж.

Когато за определянето на стойността на нематериален актив се използва ПФИ, трябва да се извърши анализ на чувствителността на получената стойност на актива, за да се оцени въздействието на възможни промени в основните допускания. Елементите на ПФИ, към които получената стойност на актива е най-чувствителна, трябва да се прегледат, за да се гарантира, че лежащите в основата им допускания са толкова силни, колкото е възможно след отчитането на всички налични фактори от значение.

Техники за оценяване

За оценяването на нематериални активи се използват различни методи, които попадат в рамките на приходния подход. Най-често използваните са разгледани в настоящия документ, т.е.:

1. метод на освобождаване от авторски и лицензионни възнаграждения, понякога известен като метод на спестените авторски и лицензионни възнаграждения,
2. метод на премийните печалби, понякога известен като метод на инкременталните приходи,
3. метод на допълнителните приходи, и
4. метод на инвестиране на зелено.

Всеки от тези методи включва дисконтирането на прогнозните парични потоци, които могат да се присвоят на оценявания актив въз основа на ПФИ, при която се използват или техники на дисконтирани парични потоци, или, в определени ограничени случаи, прилагане на оценителски множител.

В допълнение към капитализирането на бъдещите очаквани потоци от приходи или, алтернативно, спестени разходи, които могат да бъдат получени от използването на актива, може да бъде подходящо да се вземе предвид всяко данъчно облекчение, което би било на разположение по отношение на амортизацията на капитализиран актив в трансакция. Такава корекция, известна като благоприятно данъчно третиране на амортизациите (БДТА), отразява факта, че приходите, получавани от даден актив, включват не само приходите, получавани пряко от използването му, но и намаляването на дължимия данък от купувач на актива. Благоприятното третиране зависи до голяма степен от възможността за амортизиране на нематериалния актив в съответната данъчна юрисдикция, следователно осигуряването на данъчен щит, както и от допусканията за съответните данъчни ставки и установените практики по отношение на амортизацията.

Ако се определя пазарната стойност, паричните потоци трябва да се коригират за данъчна амортизация единствено ако това благоприятно третиране би било на разположение на купувач на актива на пазара при съответния данъчен режим. Когато се извършва оценка на актив на база, различна от пазарната стойност, корекция за БДТА трябва да се прави, ако амортизацията съответства на базата на оценката и на възприетия подход. Така, ако се извършва специфична за организацията оценка, корекция за БДТА трябва да се включва единствено ако съответната специфична организация може да използва данъчна амортизация при използването на приходен подход.

➤ **Метод на спестените авторски и лицензионни възнаграждения**

Методът на спестените авторски и лицензионни възнаграждения определя стойността на нематериалния актив въз основа на стойността на хипотетичните разходи за авторски и лицензионни възнаграждения, които могат да бъдат спестени чрез притежаването на актива, в сравнение с получаването на лиценз за актива от трето лице. Той включва определянето на общите плащания на авторски и лицензионни възнаграждения, които трябва да бъдат извършени в рамките на полезния живот на актива от хипотетичен лицензиант на хипотетичен лицензодател. Когато е подходящо, плащанията на авторски и лицензионни възнаграждения в рамките на живота на актива се коригират за данъци и се дисконтират до сегашната им стойност.

Някои или всички от следните входящи данни за оценката са необходими при метода на спестените авторски и лицензионни възнаграждения:

- приблизителна стойност на хипотетичната норма на авторските възнаграждения, които биха били платени, ако активът беше лицензиран от трета страна,
- прогнози за финансовите параметри, например приходите, към които нормата на авторските възнаграждения би била приложена в рамките на живота на нематериалния актив, заедно с оценка на живота на нематериалния актив,
- ставката, при която би могло да бъде получено данъчно облекчение върху хипотетичните плащания на авторски и лицензионни възнаграждения,
- разходите за маркетинг и всички други разходи, които биха били понесени от лицензиант при използването на актива, и
- подходяща норма на дисконтиране или норма на капитализация за превръщане на хипотетичните плащания на авторски и лицензионни възнаграждения за актива в сегашна стойност.

Нормите на авторските възнаграждения се прилагат обикновено като процент от приходите, които се очаква да бъдат генерирани при използването на актива. В някои случаи плащанията на авторски и лицензионни възнаграждения могат да включват предварителна фиксирана сума в допълнение към периодични суми, основаващи се на приходите или на някой друг финансов параметър.

За определянето на хипотетичната норма на авторските възнаграждения могат да се използват два метода. Първият се основава на пазарните норми на авторските възнаграждения за идентични или подобни активи. Нормите на авторските възнаграждения могат да се получат посредством всички съществуващи или предишни споразумения, по силата на които оценяваният актив е бил лицензиран, или посредством лицензионни споразумения за други идентични или подобни активи. Предпоставка за този метод е съществуването на съпоставими нематериални активи, които са лицензирани при нормални пазарни условия на регулярна основа. Насрещна проверка с помощта на метода на разпределяне на печалбата често е полезна, за да се гарантира, че резултатът е икономически осъществим.

Вторият метод, който се използва когато липсват пазарни норми на авторските възнаграждения за идентични или подобни активи, се основава на разпределяне на печалбите, които биха били платени хипотетично в сделка на конкурентен пазар между желаещ лицензиант и желаещ лицензодател за правото на ползване на оценявания нематериален актив. Разумно процентно разпределение се определя, като се отчитат фактите за конкретния случай, например съответната инвестиция, която лицензодателят и лицензиантът би трябвало да извършат, за да може активът да генерира очакваната печалба. Насрещна проверка може да се осъществи спрямо нормите на авторските възнаграждения за който и да било до голяма степен аналогичен актив.

Всяка получена информация за авторските възнаграждения трябва да бъде коригирана, за да се отразят разликите между съпоставимото споразумение за авторски и лицензионни възнаграждения и оценявания актив. Факторите за сравнение при съпоставянето на оценявания актив и други авторски и лицензионни споразумения включват:

- специфични за лицензодателя или лицензианта фактори, които могат да окажат влияние върху нормата на авторските възнаграждения, като това че те са свързани лица,
- условия за изключителност,
- това дали лицензодателят или лицензиантът отговарят за определени разходи, като например за маркетинг и реклама,
- начална дата на действие на лиценза и период на действието му,
- срок на лиценза, или
- разграничаващи характерни особености, като пазарни позиции, географски обхват, функционалност, дали те се използват във връзка с продукти между предприятия, или между предприятия и потребители и др.

По отношение на избраната норма на авторските възнаграждения трябва да се извърши и проверка на нейната разумност. Една такава проверка съпоставя общата печалба на конкретно равнище, например брутна печалба или печалба от дейността, и каква част от тази печалба ще се начисли на лицензианта и лицензодателя, ако при определянето на лицензионното възнаграждение се използва избраната норма на авторско възнаграждение. След това може да се прегледа разумността на това разпределение на печалбата.

➤ **Метод на премийните печалби**

Методът на премийните печалби или на инкременталните приходи посочва стойността на нематериален актив чрез сравняване на прогнозните печалби или парични потоци, които едно предприятие би реализирало, използвайки актива, с тези, които предприятието би реа-

лизирано, без да използва актива. След това се изчисляват прогнозните допълнителни печалби или парични потоци, които могат да се постигнат чрез използването на актива. Прогнозните периодични суми се привеждат към сегашната им стойност с помощта или на подходяща норма на дисконтиране, или на подходящ капитализационен множител.

Ключовите входящи данни за метода на премийните печалби са:

- прогнозната периодична печалба, спестените разходи или паричните потоци, които се очаква да бъдат генерирани от пазарен участник, използващ нематериалния актив,
- прогнозната периодична печалба, спестените разходи или паричните потоци, които се очаква да бъдат генерирани от пазарен участник, използващ нематериалния актив, и
- подходящ капитализационен множител или норма на дисконтиране за капитализиране на прогнозната периодична печалба или паричните потоци.
- Прогнози на паричните потоци, които могат да се постигнат както със, така и без оценявания нематериален актив, трябва да се правят спрямо:
 - дейностите на организацията собственик,
 - която и да било организация, използваща подобни или идентични нематериални активи, за която информация е общественодостъпна,
 - всички собствени бази данни на оценителя, и
 - други налични проучвания.

Когато ПФИ се получава от организацията собственик, тя трябва да се тества или съпоставя спрямо други данни на пазара. В зависимост от изискваната база на оценката може да са необходими корекции по отношение на специфични за организацията фактори в прогнозите.

Когато се прилага този подход, трябва да се внимава да се гарантира, че прогнозата за паричните потоци без използването на оценявания нематериален актив не е представителна, тъй като е повлияна от друг нематериален актив. Пример за това може да бъде, когато използваните за сравнение печалби от друго предприятие разчитат на марка "със собствено наименование", а не на липса на марка. В тези случаи идентифицираната премийна печалба и получената стойност, относима към нематериалния актив, ще бъдат подценени.

Методът може да бъде използван за оценяване както на нематериални активи, чието използване ще спести разходи, така и на нематериални активи, чието използване ще генерира допълнителна печалба. Примерите за случаите, в които различни печалби могат да бъдат генерирани със или без актива, включват:

- напитка, която се продава от една и съща организация с етикет със или без марка, и
- споразумение за недопускане на конкуренция, което създава различни прогнозни парични потоци.

Трябва да се вземат предвид също така всички разлики в равнището на инвестициите, които могат да съществуват между привидно съпоставима марка и оценявания актив. Продукт с марка може да генерира по-висока брутна печалба от продукт без марка поради по-високата продажна цена. За продажбите на продукт с марка обаче може да са необходими разходи за реклама и маркетинг, които не са необходими за продукт без марка. Подобно на горното, нова производствена технология може да намали производствените разходи, но да изисква закупуването на допълнителни машини. Възвращаемостта от допълнителните машини и разходите за тях трябва да се вземат предвид при оценката на технологията.

➤ *Метод на допълнителните приходи*

Методът на допълнителните приходи определя стойността на нематериалния актив като сегашна стойност на паричните потоци, припадащи се на оценявания нематериален актив, след изключване на частта от паричните потоци, припадащи се на други активи. Това е

метод, който се използва често за оценки, при които е налице изискване към придобиващото лице да разпредели общата цена, платена за дадено предприятие, между материалните активи, идентифицируемите нематериални активи и търговската репутация, например за целите на финансовата отчетност или за данъчни цели.

Методът на допълнителните приходи може да се прилага или като се използват прогнозни парични потоци за няколко периода – "метод на допълнителните приходи от няколко периода", или като се използват прогнозни парични потоци за един период – "метод на допълнителните приходи от един период". На практика, тъй като обикновено нематериалният актив обикновено носи парични ползи в рамките на повече от един период, методът на допълнителните приходи от няколко периода се използва по-често.

Входящите данни, които трябва да бъдат взети предвид при прилагането на метода на допълнителните приходи, включват, но не са ограничени до:

- прогнозните парични потоци, които могат да бъдат получени от предприятие, в което оценяваният нематериален актив допринася за паричните потоци – това включва разпределяне както на приходите, така и на разходите по подходящ начин на подходящото предприятие или група активи на организацията, като се включват всички приходи, получавани от оценявания нематериален актив,
- ставките на спомагателните активи по отношение на всички други активи в това предприятие (тези предприятия), включително другите нематериални активи
- подходяща норма на дисконтиране, която позволява привеждане към сегашна стойност само на очакваните парични потоци, които могат да се присвоят на оценявания нематериален актив, и
- ако е подходящо и приложимо, БДТА.

Методът се използва често в практиката за оценяване на незавършени изследователски и развойни (НИР) проекти, които може да е трудно да бъдат оценени с помощта на други методи.

Методът също така се използва често в практиката за оценяване на взаимоотношения с клиенти или контакти с клиенти. Отново, рядко съществуват пазарни трансакции с подобни активи, за които е налична ценова информация, така че сравнителният подход е малко вероятно да бъде възможен. Също така е трудно да се приложи методът на спестените авторски и лицензионни възнаграждения към такива активи, тъй като те не се отдават под лизинг на пазара и следователно няма налични данни, на които да се основат нормите на авторските възнаграждения. Подобно на това, невъзможно е да се приложи методът на премийните печалби, тъй като би било трудно да се открие съпоставимо предприятие, което няма взаимоотношения с клиенти.

Прогнозните парични потоци се привеждат към сегашна стойност чрез прилагане на подходяща норма на дисконтиране или, в случаи с неопределен оставащ икономически живот, норма на капитализация.

Методът включва, на първо място, прогнозирането на общите парични потоци, които се очаква да възникнат от предприятието или групата активи, които използват оценявания нематериален актив. От тези прогнозни парични потоци се изважда приносът на паричните потоци в резултат на активи (материални, нематериални и финансови), различни от оценявания нематериален актив. Това се нарича прилагане на ставка на спомагателния актив (ССА), или "икономическа рента".

Основните принципи на изчисляването на ССА са следните:

- ССА трябва да се определят за всички съществуващи и бъдещи материални, нематериални и финансови активи, които допринасят за генерирането на паричния поток, и

- ако актив, за който е необходима ССА, участва в повече от една бизнес линия, неговата ССА трябва да бъде разпределена между различните бизнес линии.

С някои изключения, ССА най-общо се изчисляват като справедливата възвращаемост от стойността на спомагателния актив[7].

Подходящата възвращаемост от спомагателен актив е възвращаемостта от инвестицията, която благоразумен инвеститор би искал от актива. Това е възвращаемостта, която един инвеститор би искал, ако тя се изчисляваше по отношение на пазарната стойност на актива.

Възвращаемостта от спомагателен актив е възстановяване на първоначалната инвестиция по отношение на активи, които се изхабяват с времето. Нормата на икономическа амортизация или обезценка може да е различна от модела на амортизация или обезценка, използван за целите на финансовата отчетност или за данъчни цели.

Ако паричните потоци се прогнозира на база след данъчно облагане, ССА трябва да бъдат определяни на база след данъчно облагане. Ако паричните потоци се прогнозира на база преди данъчно облагане, ССА трябва да бъдат определяни на база преди данъчно облагане. На практика, нематериалните активи се оценяват по-често на база след данъчно облагане.

Активите, за които обикновено се определят ССА, включват оборотния капитал, дълготрайни активи, нематериални активи, различни от оценявания нематериален актив, и всяка съществуваща работна сила. Трябва да се внимава да се гарантира, че се избягва двойно изчисляване на ставките в отчета за печалбата и загубата и ССА, както и че не се пропускат ССА. Трябва също така да се помисли дали приходите, относими към търговската репутация, трябва да се изключат от базовите парични потоци за нематериалния актив, за да се избегне надценяване.

➤ *Метод на инвестиране на зелено*

Методът на инвестирането на зелено е концептуално подобен на метода на допълнителните приходи, тъй като идентифицира инкременталните или "допълнителните" парични потоци, свързани с оценявания актив. Въпреки това, вместо да изважда ССА от паричния поток, за да отрази приноса на спомагателните активи, при метода на инвестирането на зелено се приема, че собственикът на оценявания актив трябва да изгради или купи допълнителните активи. Следователно от паричния поток се изважда сума, представляваща тази първоначална инвестиция.

Тъй като паричните потоци, използвани при метода на инвестирането на зелено, могат да се използват за експлицитно моделиране на първоначалните разходи за закупуване или създаване на спомагателните активи, те могат да бъдат полезен показател за стойността на действащото предприятие в случаите, в които ПФИ отразява установено предприятие. Методът на инвестирането на зелено се използва най-често като един от методите за определяне на стойността на нематериални активи на франчайз.

Заклучение

На основата на изведената Справедливата стойност на нематериалните активи, има възможност същата да се признае като актив в Актива на баланса и от там да се увеличи размерът на собствения капитал. Чрез увеличение на стойността на нематериалните активи – се постига по – успешно налагане на пазара и по голяма възможност за вземане на редица управленски решения от мениджърите.

Библиография

- [1] Башева, С. и кол., Отчитане на нематериалните активи, ИК – УНСС, С., 2012, с. 33
- [2] <http://balans.bg/251-mss-38-nematerialni-aktivi/>; <http://balans.bg/192-nss-38-nematerialni-aktivi/>
- [3] Душанов.И. Курс по счетоводство на предприятието – седмо основно преработено издание, Издателство Ромина, София 2011
- [4] <http://www.balans.bg/263-msfo-3-biznes-kombinacii/>
- [5] Пожаревска, Р. "Интелектуална собственост – признаване, представяне и оповестяване за счетоводни цели, УИ "Стопанство", С, 2010
- [6] <http://www.ivsc.org/>
- [7] Елстейн, Б и др. МСС (МСФО 2004-2005. Коментари и приложения, К& Б консулт, С, 2006

ПОДГОТОВКА И ПЛАНИРАНЕ НА ВЪНШНА ОЦЕНКА НА КАЧЕСТВОТО НА ВЪТРЕШНИЯ ОДИТ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР*

Резюме

Външната оценка на качеството на вътрешния одит в организациите от публичния сектор е сравнително нова дейност, нормативно и методологично регламентирана в последните години. Адекватното и стандартизирано планиране и подготовка на дейностите, които ще се извършват на етапите на изпълнение и докладване, са предпоставка за правилно и ефективно осъществяване на външната оценка на качеството на вътрешния одит.

Ключови думи: външна оценка на качеството, вътрешен одит, звено за вътрешен одит, подготовка на външната оценка, планиране извършването на външна оценка.

Abstract

The external assessment of the quality of the internal audit in the organizations from public sector is relatively new activity, which is normatively and methodologically regulated during past years. The adequate and standardized planning and preparation of the activities will be accomplished at the stages of implementation and reporting, are prerequisite for properly and effective realization of the external assessment of quality.

Key words: external assessment of quality, internal audit, section for internal audit, preparation of the external assessment, planning for realization of external assessment.

Изложение

Приемането на Република България в Европейският съюз породило редица изисквания за функционирането на сектори и отрасли в страната ни. Като част от предприемаческите условия беше и глава 28 "Финансов контрол". В резултат на постигнатите договорености, през 2006 г. се приеха три нови закона, които въведоха понятията за финансово управление и контрол, вътрешен одит и финансова инспекция. Законът за вътрешен одит в публичния сектор (ЗВОПС)¹ постави началото на изграждането и функционирането на звената за вътрешен одит (ЗВО) в публичния сектор. Вмени се отговорността към ръководителите от организациите от публичния сектор да изградят функциониращи, адекватни и ефективни системи за финансово управление и контрол, които да се подпомагат от вътрешен одит. Съгласно закона, *вътрешният одит е независима и обективна дейност за предоставяне на увереност и консултиране, предназначена да носи полза и да подобрява дейността на организацията*². Част от функциите на вътрешния одит са свързани с подпомагане на организацията да постигне целите си чрез прилагане на систематичен и дисциплинарен подход при оценяване и подобряване на ефективността на процесите във връзка с управлението на риска, контрола и управлението. За да се осъществи тази функция, законодателят³ е предвидил тя да бъде в съответствие със Стандартите за вътрешен одит, Етичния кодекс на вътрешните одитори и при спазване на принципите на:

- независимост и обективност;

* д-р Ина Лечева, асистент в Катедра "Финансов контрол", Финансово-счетоводен факултет, Университет за национално и световно стопанство

¹ Закон за вътрешния одит в публичния сектор обн. ДВ бр. 27 от 2006 г.

² чл. 3, ал. 1 от Закон за вътрешния одит в публичния сектор редакция към ДВ бр. 50 от 2012 г.

³ чл. 4 от Закон за вътрешния одит в публичния сектор редакция към ДВ бр. 50 от 2012 г.

- компетентност и професионална грижа;
- почтеност и поверителност

За да се постигнат заложените цели, посочени в закона е необходимо звената за вътрешен одит да имат определени качествени показатели с оглед предоставяне на разумна увереност за състоянието на процесите и дейностите в организацията. В тази връзка, министърът на финансите с Наредба № 1 от 2011 г.¹ определя условията, редът и начинът за извършване на външни оценки за осигуряване на качеството на одитната дейност на звената за вътрешен одит. С наредбата се цели осигуряване на единен подход при извършване на външните оценки на качеството на одитната дейност на ЗВО и определянето на извършване на тези оценки от квалифицирани и компетентни лица.

Целта на извършване на външните оценки е да се изрази независимо мнение за съответствието на дейността на звеното за вътрешен одит с нормативните изисквания – Закон за вътрешния одит в публичния сектор, Етичен кодекс на вътрешните одитори и Стандартите за вътрешен одит в публичния сектор. Изразяването на независимото мнение се осъществява посредством извършване на външна оценка, като начините могат да бъдат два – оценка от независим квалифициран оценител/лицата по чл. 5а от наредбата; и самооценка от ЗВО с независимо потвърждение от независим квалифициран оценител/лицата по чл. 5а от наредбата.

Прилагането на единен подход при извършването на външни оценки на качеството на одитната дейност е осигурено посредством разработен Наръчник за извършване на външна оценка на качеството на вътрешния одит в публичния сектор². Наръчникът предоставя насоки и необходимия инструментариум за извършване на външните оценки на качеството с оглед постигане на:

- единно и устойчиво разбиране за критериите за качество на вътрешния одит;
- единен подход и унифициране на практиката по извършването на външни оценки.

Външните оценки на качеството на одитната дейност се извършва поне веднъж на 5 години³ от лица, външни за организацията притежаващи сертификат "вътрешен одитор в публичния сектор" или валиден международно признат сертификат за вътрешен одитор. Такива външни лица са служителите на дирекция "Вътрешен контрол" към Министерство на финансите и квалифицирани независими оценители по реда на Наредба № 1 от 17.01.2011 г. за условията, реда и начина за извършване на външни оценки за осигуряване на качеството на одитната дейност.

Мониторинга по прилагане на разпоредбите на Закона за вътрешен одит в публичния сектор (ЗВОПС), Стандартите за вътрешен одит в публичния сектор и Етичния кодекс на вътрешните одитори в организациите, разпоредители с бюджет по републиканския и общински бюджети, както и разпоредители с извънбюджетни средства и по фондове и програми на Европейския съюз е възложен на Дирекция "Вътрешен контрол" към Министерство на финансите. Функцията на дирекцията основно се осъществява посредством извършване на външни оценки на качеството на вътрешния одит от лица, притежаващи необходимата компетентност и квалификация.

¹ Наредба № 1 от 17.01.2011 г. за условията, реда и начина за извършване на външни оценки за осигуряване на качеството на одитната дейност на министъра на финансите, обн. ДВ, бр. 8 от 25.01.2011 г.

² Наръчник за извършване на външна оценка на качеството на вътрешния одит в публичния сектор, МФ 2014 г.

³ чл. 29, ал. 3 от Закон за вътрешния одит в публичния сектор редакция към ДВ бр. 50 от 2012 г.

Програма за осигуряване на качеството и усъвършенстване

Програмата за осигуряване на качеството и усъвършенстването е необходимо да бъде разработена съгласно изискванията на чл. 19 от ЗВОПС, Стандартите за вътрешния одит в публичния сектор (130, 131, 132), Наръчника за вътрешен одит в публичния сектор¹, като обхваща всички аспекти от управлението и функционирането на вътрешния одит. Основната цел на програмата е подобряване и усъвършенстване на дейността по вътрешен одит, като може да обхваща действия по разработване и въвеждане на подобрения на дейността по вътрешен одит – обучения, методология, техническа обезпечаване. Програмата следва да е в съответствие с нормативните изисквания и да обезпечават отразяването на специфичните дейности на звеното по вътрешен одит на организацията. Основните аспекти на програмата включват оценка на²:

- Съответствие със ЗВОПС, Дефиницията за вътрешен одит, Етичния кодекс и Стандартите, Наръчника за вътрешен одит в публичния сектор;
- Адекватността на Статута, целите, политиките и процедурите, планирани и организирани по начин, даващ разумна увереност, че рисковете се управляват ефективно и че целите и задачите на ВО ще бъдат постигнати икономично и ефективно;
- Степента на покриване на одитната вселена;
- Приноса към процесите на управление на риска, контрола и управлението на организацията;
- Съответствието с приложимата регулаторна рамка;
- Ефективността на дейностите за непрекъснато подобряване и възприемане на добри практики;
- Принос на вътрешния одит за подобряване на дейностите в организацията;
- Като добра практика може да се препоръча, програмата да включва и оценка на рисковете, засягащи дейността по вътрешен одит.

Като резултат от извършените вътрешни и външни оценки следва да се направят заключения за качеството на работа на вътрешния одит, както и да се идентифицират необходимите действия за подобряване на дейността по вътрешен одит. Както е посочено в наръчника, качеството е относително понятие – освен съответствие със Стандартите, то трябва да задоволява и очакванията на "потребителите" на дейността по вътрешен одит – ръководството на организацията, одитния комитет (когато има сформиран такъв) и др. Качеството е комбинация от правилните системи, правилните хора и постоянни усилия за усъвършенстване. Качеството на вътрешния одит отразява също така "тона на върха" на организацията. С оглед постигане на цялостно покритие на обхвата на дейността на вътрешния одит и прилагане на добрите практики, програмата за осигуряване на качеството е препоръчително да обхваща три нива³ – отделен одитен ангажимент, цялостната дейност по вътрешен одит, и ниво на външна перспектива.

• *ниво отделен одитен ангажимент ръководителят на вътрешния одит (РВО)) ръководител екип осигурява:*

- Нужните ресурси и методи за планиране, изпълнение и докладване;

¹ Наръчник за вътрешен одит в публичния сектор, одобрен от министъра на финансите м. декември 2009 г.

² Наръчник за извършване на външна оценка на качеството на вътрешния одит в публичния сектор, МФ 2014 г.

³ Наръчник за извършване на външна оценка на качеството на вътрешния одит в публичния сектор, МФ 2014 г.

- Планирането, изпълнението и докладването са в съответствие с дефиницията, Етичния кодекс и Стандартите;
- Проследяване изпълнението на препоръките;
- Използване на механизми след приключване на ангажмента (самооценка, проучвания на удовлетвореността на ръководството и др.) с цел непрекъснато усъвършенстване.
 - *ниво цялостна дейност по ВО, РВО осигурява:*
 - Наличието на писани политики и процедури, покриващи всички аспекти на ВО и осигуряващи съответствие със законовите изисквания Дефиницията, Етичния кодекс и Стандартите;
 - Дейността по вътрешния одит съответства на писаните правила и процедури;
 - Дейността по вътрешния одит постига целите и отговорностите, записани в Статута;
 - Ресурсите за вътрешния одит се планират и използват ефективно и ефикасно;
 - Дейността по вътрешния одит е в съответствие със законовите изисквания, Дефиницията, Етичния кодекс и Стандартите;
 - Дейността по вътрешния одит добавя стойност и подобрява дейността на организацията;
 - Дейността по вътрешния одит среща очакванията на заинтересованите страни
 - *ниво външна перспектива по вътрешния одит, РВО осигурява:*
 - Извършването на външна оценка (в двете и форми) на дейността по вътрешен одит минимум веднъж на 5 години, от независим оценител (екип), компетентен както по отношение на практиката по вътрешен одит, така и в процеса на оценка на качеството;
 - Външният оценител изразява мнение по отношение на целия спектър от дейността на вътрешния одит (съответствие, ефективност, ефикасност, посрещане очакванията на заинтересованите страни).

Програмата за осигуряване на качеството следва да осигурява непрекъснато усъвършенстване, което е препоръчително да се извършва чрез планиран и методологичен подход поне веднъж годишно. При прегледа и оценката на качеството се взимат предвид различни фактори. Такива са свързани с резултатите от оценките на качеството, получената обратна връзка от заинтересованите страни, проследяване на резултатите от предходни оценки, настъпването на промени в регулаторната рамка, както и въвеждането на нови политики, стандарти и процедури.

Етапи при извършване на външни оценки на качеството

Етапите, през които минава една външна оценка са няколко – подготовка и планиране, изпълнение, докладване на резултатите и получаване на обратна връзка за предприетите действия във връзка с предоставените препоръки.

- *Подготовка и планиране на външната оценка.*

Както вече беше отбелязано, външните оценки се извършват от две групи експерти. За организациите, които са част от администрацията на изпълнителната власт по смисъла на Закона за администрацията, се извършват само от служители на дирекция "Вътрешен контрол" (ДВК) в Министерството на финансите. Останалите звена, могат да избират реда за извършване от квалифицирани експерти.

За целите на настоящата разработка ще бъде разгледан единствено редът, приложим за организациите, част от администрацията на изпълнителната власт.

Иницирането на извършване на външна оценка от дирекция "Вътрешен контрол" става посредством подаване на заявка от ръководителя на звеното за вътрешен одит към министъра на финансите. Въз основа на подадените заявки, ДВК систематизира и извършва ана-

лиз на подадените заявки с оглед изготвяне на графика за извършването им. Ако в рамките на регламентирания период, РВО не е подал заявка за извършване на оценка, то тогава този обект се включва в графика за извършване на оценки на ДВК.

Следващият етап на подготовката е свързан с ресурсното осигуряване на оценката на качеството. Извършва се преценка на необходимите човешки ресурси за конкретната оценка, като големината на екипа е в зависимост от планираното време за работа, обхвата, целите, големината на ЗВО, местоположението и структурата на организация на звеното.

Възлагането на оценката се извършва със заповед на министъра на финансите, в която се определят основните задачи на ангажимента: екип от служители на ДВК; организацията, в която ще се извършва външната оценка; начина и времетраенето на извършване на оценката; както и контролът по изпълнението на заповедта. Заповедта се предоставя на ръководителя на организацията в която ще се извършва оценката посредством уведомително писмо. След възлагане на външната оценка със заповедта, при планиране на оценката следва да се определят целите, обхвата и използваните методи за оценка.

Целта на външната оценка е определена в Наредбата¹, съгласно която следва да се изрази независимо мнение за съответствие на дейността на звеното с изискванията на ЗВОПС, Стандартите и Етичния кодекс. За изпълнение на поставените цели, следва да се **обхванат** следните категории от дейността на звеното:

- структуриране, статут и обхват на дейността на звеното за вътрешен одит;
- професионална компетентност на вътрешните одитори;
- оценка на риска и планиране на дейността по вътрешен одит;
- изпълнение на годишните планове – годишния доклад за дейността по вътрешен одит и съдържащите се в него вид и област на изпълнение на одитните ангажименти, брой на съществените констатации, в т.ч. докладване на идентифицирани индикатори за измами, брой на дадените, приети и изпълнени препоръки, случаи на ограничаване на дейността и доклади за адекватността на ресурсите за вътрешен одит;
- планиране, извършване и докладване на одитните ангажименти и проследяване на действията за изпълнение на препоръките.

Всяка една от посочените основни категории притежава определена специфика. Въпреки, че категориите са взаимосвързани теми, то необходимите **техники, проверки и методи** на проверки са различни. Подходящи за използване на този етап биха били инструменти като извадки, документални прегледи, аналитични техники, интервюта с ръководството на организацията, анализ на документи и други.

Получаването на информация, проучването и разбирането и ползата от вътрешния одит за организацията се извършва чрез въпросници и провеждане на интервюта. Основните **методи**, които са препоръчителни за ползване са чрез електронна поща, телефон или други подходящи средства с оглед улесняване на процеса на изпращане и получаване на необходимата информация и нейното обобщаване. **Въпросниците** за разбиране на дейността на звеното за вътрешен одит се изпращат на ръководителя на организацията, вътрешните одитори, към служителите на организацията извън ЗВО – ръководители на одитирани и неодитирани структури. Въпросниците следва да отговарят на основните принципи за ясни и кратки въпроси, адекватни критерии за извадка, и осигуряване на анонимност на участниците.

Документирането на извършената работа от екипа, извършващ оценката се формализира в **работни документи**, които могат да бъдат контролен лист, паметна записка, таблица с елементите на външната оценка, структура на окончателен доклад и др.

¹ Наредба № 1 от 17.01.2011 г. за условията, реда и начина за извършване на външни оценки за осигуряване на качеството на одитната дейност на министъра на финансите, обн. ДВ, бр. 8 от 25.01.2011 г.

- *изпълнение на външната оценка*

Изпълнението на външната оценка е най-всеобхватният етап от извършването на външната оценка, който може да се опише в няколко взаимосвързани стъпки:

- Анализ на получената информация;
- Провеждане на проверки на място, състоящи се от провеждане на срещи и интервюта, проверки на документация и одитни досиета
- Отразяване на резултатите от анализа на получената информация и извършените проверки на място в работните документи;
- Обсъждане и обобщаване от екипа за извършване на външната оценка на резултатите от извършените проверки, проведените срещи и интервюта;
- Заключителната среща и представяне на резюме на резултатите от външната оценка;
- Формиране на мнение и определяне на оценките.

Въз основа на получените резултати от извършените проверки по отделните стъпки на процеса, оценяващия екип формира своето мнение и определя оценката на звеното. Формирането на мнение и **определянето на оценката** на качеството на звеното за вътрешен одит в организацията се изразява в няколко степени¹:

Оценка "*Работи в съответствие*" се присъжда, когато и двете категории стандарти са получили същата оценка. Допустимо е, на база професионална преценка, дейността по вътрешен одит да се оцени с най-високата степен на оценка и ако една от категориите е оценена със степен на оценка "Работи в частично съответствие, като са нужни известни подобрения". При разлика в оценките на отделните категории стандарти с повече от една стъпка, се присъжда междинната степен на оценка.

Оценка "*Работи в частично съответствие, като са нужни известни подобрения*" се присъжда, когато и двете категории стандарти са получили същата оценка. Допустимо е, на база професионална преценка, дейността по вътрешен одит да се оцени със степен на оценка 2, ако една от категориите е оценена със степен на оценка "Работи в частично съответствие, като са нужни известни подобрения", а другата е получила степен на оценка "Работи в съответствие".

Оценка "*Работи в частично съответствие, като са нужни значителни подобрения*" се присъжда, когато и двете категории стандарти са получили същата оценка. Допустимо е, на база професионална преценка, дейността по вътрешен одит да се оцени със степен на оценка 2, ако една от категориите е оценена със степен на оценка "Работи в частично съответствие, като са нужни известни подобрения" а другата е получила степен на оценка "Работи в частично съответствие, като са нужни значителни подобрения".

Оценка "*Работи в несъответствие*" се получава, когато която и да е от категориите е получила същата степен на оценка, без значение на оценката, присъдена на другата категория стандарти.

- *Докладване и обсъждане на резултатите от външната оценка с вътрешния одит и други заинтересовани лица*

Докладването се осъществява посредством доклад за оценка на качеството на вътрешния одит. с оглед стандартизиране и уеднаквяване на практиките, докладът съдържа следните елементи – резюме, обхват на проверките, констатации от извършените проверки, независимо мнение относно съответствието на дейността по вътрешен одит със Закона за вътрешния одит в публичния сектор, Етичния кодекс на вътрешните одитори и Стандартите за вътрешен одит в публичния сектор, препоръки и заключение.

¹ Наръчник за извършване на външна оценка на качеството на вътрешния одит в публичния сектор, МФ 2014 г.

- *Обратна връзка с информация за приети и изпълнени препоръки от външни оценки*

Основната цел при осигуряването на обратната връзка при извършените външни оценки на качеството и информация за предприемане на действия по предоставените препоръки се свързва с:

- Предприети ли са действия от страна на ръководството за постигане на целите на външната оценка;
- Постигане на очакваните резултати;
- Поемане на риска от ръководителя на организацията в случай на липса на предприемане на корективни действия по дадените препоръки.

Този етап не е задължителен с оглед спазване на нормативните и методологични изисквания при извършване на външните оценки на качеството. Добрите практики сочат, че при изпълнението на този етап е необходимо провеждане на окончателна среща с ръководството на организацията, ръководителят на звеното за вътрешен одит и екипа, извършващ външната оценка. Коментирайки предприемането на мерките по изпълнение на препоръките, както и ползите от дейността на звеното за вътрешен одит от страна на екипа, извършващ оценката ще повиши авторитета и значението на звеното за вътрешен одит.

Заключение

В заключение, може да се обобщи, че извършването на външни оценки на качеството на вътрешния одит, преминават през различни етапи. Основополагащият етап е този, който е свързан с подготовката и планирането на външните оценки като цяло, както и конкретните действия, изпълними на ниво външна оценка. Правилното и адекватно планиране на оценките на годишна база ще позволи балансирано и разумно изпълнение на задълженията на служителите от дирекция "Вътрешен контрол" в Министерство на финансите от гледна точка разпределение на ресурсите. На ниво конкретна външна оценка, следва да се получи правилно разбиране за дейността на звеното за вътрешен одит, въз основа на което да се проектира програмата за изпълнение на външната оценка. Качеството на дейността по извършване на външни оценки се гарантира от прилагането на правилата и изисквания, типови критерии за оценка, документирани на извършените контролни процедури и обективната оценка на дейността.

Библиография

1. Закон за вътрешния одит в публичния сектор;
2. Стандарти за вътрешен одит в публичния сектор;
3. Наредба № 1 за условията, реда и начина за извършване на външни оценки за осигуряване на качеството на одитната дейност;
4. Наръчник за вътрешен одит;
5. Наръчник за извършване на външна оценка на качеството на вътрешния одит в публичния сектор;

ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДЕН МЕНИДЖМЪНТ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ*

Резюме

Финансово – счетоводният мениджмънт включва подходи, процедури и практики, чрез които се изследват, оценяват и анализират имущественото и финансовото състояние на предприятието и се осигурява информация за управлението на стопанската дейност. С прилагането на счетоводно – аналитични процедури се цели да се идентифицира имуществото като съвкупност от активи и капитали (пасиви), да се оптимизира стопанската дейност и постигнат положителни стопански и финансови резултати. Различните подходи, бази и техники за признаване, оценяване, анализиране и представяне на активите, собствения капитал, пасивите, приходите и разходите на предприятието обуславят наличието на възможности за манипулиране в професионален смисъл на финансовите отчети и създаване на благоприятна представа за имущественото и финансовото състояние на предприятието пред външните потребители на финансова информация. В крайна сметка това влияе върху конкурентоспособността на предприятието чрез завишаване на интереса на отделни инвеститори, доставчици и клиенти и води до допълнителни инвестиции и разширяване на пазарните позиции. В доклада се изяснява как чрез различните процедури и счетоводно аналитични практики може по-успешно да се оптимизира и управлява финансовото състояние на предприятието и да се повишава неговата конкурентоспособност.

Summary

Financial and accounting management comprises approaches, procedures and practices for research, assessment and analysis of the property status and financial performance of an entity, and for provision of information needed for the corporate management. Through the application of accounting and analytical procedures it is sought to identify the property as a combination of assets and capitals, to optimise the business activity and to achieve positive business and financial results. The different approaches, bases and techniques for recognition, assessment, analysis and presentation of assets, equity, liabilities, income and expenses of an entity may result in possibilities for manipulation, in a professional sense, of the financial statements, as also to creation of a more favourable picture of the property status and financial performance of the entity to the external users of financial information. Ultimately, this could affect the entity's competitiveness by stimulating greater interest in individual investors, suppliers and clients, and may lead to additional investments and to help expand the market positions. This report discusses how, by applying different procedures and accounting and analytical practices, it is possible to more successfully optimise and manage the entity's financial performance, and to improve its competitiveness.

В специалната литература съществуват различни определения за финансово – счетоводния мениджмънт. М. Нейков го определя като "съвкупност от функции, дейности, задачи, операции, принципи, методи, способности, средства и форми за управление на финансово – стопанската дейност на предприятието с оглед постигане на максимално оползотворяване на финансовите ресурси и повишаване ефективността на предприятието от тяхното използване"[3-5]. Т. Трифонов пише за счетоводен мениджмънт и го определя като "прилагане на монетарния измерител на стойността, въплътена в различни активи и пасиви, във връзка с контрола над придобиването и използването на стопански и финансови ресурси във фирмата"[5-57]. Въз основа на посочени определения и изследванията на други автори финансово – счетоводния мениджмънт може да се определи като съвкупност от подходи, процедури и

* Ас. д-р Николина Николова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС, e-mail: nina7@abv.bg

практики, чрез които се изследват, оценяват, представят и анализират имущественото и финансовото състояние на предприятието и се осигурява информация за управлението на стопанската дейност с цел постигане на положителни стопански и финансови резултати [4-23].

Основните процедури при финансово – счетоводния мениджмънт на предприятието включват признаване, оценяване, представяне и анализ на елементите на финансовите отчети¹. Признаването е важен момент от счетоводния мениджмънт на предприятието, за определяне на имуществото, осъществяване на ползотворна стопанска дейност и формирането на добри финансови резултати. Признаването на активите е процес на включване на даден актив в имуществото на предприятието като предмет на счетоводно отчитане и представянето му в счетоводния баланс на предприятието. Два са основните критерии за признаване, първо, активът да може надеждно да се оцени – отчетната му стойност да бъде вярно определена като цена на придобиване, себестойност или справедлива цена, и второ, от актива да се очаква бъдеща стопанска изгода. Такава изгода си извлича само когато актива се контролира от предприятието, т.е. използва се в стопанската му дейност.

Пасивите като съществуващо задължение на предприятието, произтичащо от минали събития се признават при условия, че при уреждането на пасива се очаква да възникне изходящ поток от ресурси, съдържащи икономически ползи и стойността, по която ще се погаси задължението (пасива) може да бъде оценена надеждно.

Разходите се определят като изменения, предизвикани от стопански операции и други минали събития, които се изразяват в намаляване на активи или възникване и увеличаване на пасиви. Те се признават като обект на счетоводно отчитане и се показват в Отчета за приходите и разходите (Отчета за дохода) на предприятието при условия, че е налице намаление на активи или възникване (увеличаване на пасиви) и разходите да могат надеждно да се оценят.

Приходите са изменения, породени от стопански операции и събития, които водят до нарастване на активи или намаление на пасиви. Те се признават от счетоводството когато е вероятно предприятието да има бъдещи икономически ползи и тези ползи могат да се оценят надеждно. Това се изразява съответно чрез увеличаване на актив или намаление на пасив.

За целите на финансово – счетоводния мениджмънт собственият капитал на предприятието са установява по така наречения разликов метод, като остатъчен дял на активите (нетна стойност на активите) след приспадане от общата сума на активите на всички негови задължения (пасиви). Изразява се чрез формулата $СК = А - П$. Собственият капитал е източник на собствените средства (активи). Първоначално той се изразява с паричната стойност на активите, които собствениците на предприятието (съдружници или акционери) влагат при създаване и регистриране на предприятието. В последствие той може да нараства от допълнителни вноски на собствениците, от собствени средства на предприятието (печалбата, дохода) и от преоценки на активите и пасивите. Начинът на формиране, поддържане и нарастване на собствения капитал е важен елемент от финансово счетоводния мениджмънт и определя структурата на капитала и обособяването на съставните му части (елементи) – основен капитал, резерви и финансов резултат.

Оценяването е друг съществен момент от финансово – счетоводния мениджмънт на предприятието. Съгласно Закона за счетоводството оценяването на позициите (елементите), които са признати във финансовите отчети се извършва по цена на придобиване, която може да е покупна цена или себестойност или по друг метод, когато това се изисква в приложимите счетоводни стандарти[6]. В края на отчетния период при съставяне на годишния финансов отчет предприятията извършват последващи оценки на активите и пасивите в съответствие с изискванията на приложимите счетоводни стандарти.

¹ Елементи на финансовите отчети са: активи, собствен капитал, пасиви, приходи и разходи.

Представянето и анализа на елементите в годишния финансов отчет в голяма степен се обуславя от тяхното признаване и оценяване като задължителни предварителни процедури. Това означава, че съответния елемент следва да се признае за да се включи в имуществото и да намери адекватна парична оценка като отчетна позиция. Признаването и оценяването като едни от най-важните дейности във финансово – счетоводния мениджмънт, чрез които може да се манипулира финансовото състояние на предприятието, особено се открояват при представянето на такива важни елементи като дълготрайните материални активи, материалните запаси, паричните валутни позиции и финансовите инструменти.

Според МСС 16 Имоти, машини, съоръжения и оборудване, дълготраен материален актив, респ. един имот, машина, съоръжение или оборудване следва да се признае за актив, когато и само когато е вероятно предприятието да получи бъдещи икономически ползи, свързани с този актив и себестойността на актива може да се оцени надеждно. Всеки разход, който отговаря на тези критерии за признаване следва да се счита за актив. В стандарта се предвиждат различни критерии за признаване на разходите, чрез които може да се манипулира финансовия отчет. Първо, разходите могат да се калкулират в цената на придобиване (себестойността) на актива като се капитализират в амортизируемата му стойност и по-късно се отразяват на финансовия резултат, чрез начисляване на амортизацията като текущ разход. Допуска се за признаване и отчитане на определени части (резервни части) като стоково – материални запаси като след това се признават и отчитат за текущ разход в момента на консумирането им. Въпреки това основните резервни части се считат за имот, машини и оборудване. Освен това някои разходи по разчистване на терени, монтаж, пробна експлоатация, когато са в незначителни размери могат да се признаят и отчетат като текущи разходи. Обичайната практика е, особено когато те са в значителни размери е да се капитализират в цената на придобиване (себестойността) на имот, машини и съоръжения. Известна възможност за влияние върху финансовия резултат съществува и чрез избора на праг (стойностен размер) за признаване на актива като дълготраен материален актив или материален запас или текущ разход. Обикновено този праг е регламентиран за данъчни цели, което не изключва вариантност при определянето му в отделното предприятие.

Един имот, машина, съоръжение и оборудване, който отговаря на критериите за признаване трябва първоначално да се признае по своята себестойност. Тя се състои от:

- покупната цена, вкл. митата и невъзстановимите данъци върху покупката, като от последната се приспадат търговските отстъпки и възстановени суми;
- всички преки разходи за доставянето на актива до предвиденото местоположение и привеждането му в работно състояние за предвидената от предприятието употреба;
- предполагаемите разходи за демонтаж и отвеждане на актива и възстановяване на терена, ако предприятието има такова задължение при придобиване на актива или в резултат на употребата на актива за цели, различни от производството на материални запаси.

След първоначалното признаване за актив на един имот, машина, съоръжение или оборудване, активът трябва да се оцени като се използва моделът на себестойността или модела на преоценката. Моделът на себестойността изисква след първоначалното признаване един актив да се отчита по неговата себестойност без всички натрупани амортизации и загуби от обезценка. Моделът на преоценката изисква след първоначалното признаване един актив да се оценява по преоценена стойност, която е справедливата стойност на актива без всички последвали натрупани амортизации и загуби от обезценка. В този случай, справедливата стойност трябва да бъде надеждно оценима. Преоценките трябва да се правят достатъчно редовно, така че балансовата сума да не се различава съществено от справедливата стойност. Освен това когато един актив се преоценява, тогава целият клас активи трябва да се преоцени, отново, за да се избегне "подбиране" и смесване на основи за оценяване.

Съществува вариантност за директно прехвърляне на преоценката към неразпределената печалба, което може да стане два начина. Първият е когато активът се бракува или изважда от употреба, излишъкът може да се прехвърли към неразпределената печалба, а при втория разликата между амортизацията въз основа на преоценената балансова сума на актива и амортизацията въз основа на себестойността може да бъде прехвърлена от резерва от преоценки в неразпределената печалба. Не следва обаче излишъкът от преоценката да се включи обратно в отчета за приходите и разходите.

Материалните запаси по смисъла на МСС 2 се определят и признават като актив, който е държан за продажба в хода на обичайната дейност, намира се в процес на производство за такава продажба или е във формата на материали, или запаси предназначени за използване в производствения процес или в предоставяне на услуги.

Материалните запаси първоначално се оценяват по себестойност. Като първоначална цена на материалните запаси себестойността включва: разходи за придобиване, разходи за преработка и други разходи. Разходите за придобиване (закупуване) се състоят от: покупна цена, вносни мита, транспортни разходи и разходи по преработката, пряко свързани с придобиването на материалните запаси. В нея не се включват търговските отстъпки и работи. Разходите за преработка на материалните запаси включват разходи, пряко свързани с произвежданите единици. Те биват постоянни и променливи. Постоянните не зависят пряко от обема на произвежданата единица, например амортизацията на сградния фонд и оборудването заети с преработката на материалния запас. Променливите разходи се променят пряко в зависимост от обема на производството, например непреките разходи за материали и труд. Другите разходи при преоценката на материалните запаси обхващат онези разходи, които са възникнали във връзка с доставянето на материалните запаси до работното им място и състояние.

Периодично материалните запаси се оценяват по по-ниската от себестойност и нетна реализуема стойност. Нетната реализуема стойност е предполагаемата продажна цена във входа на обичайната дейност, намалена с разходите, необходими за завършване на производствения цикъл и разходите за продажба.

Важен момент от финансово – счетоводния мениджмънт относно материалните запаси е изборът на метод, по който материалите да се оценяват (отписват) при тяхното потребление. Според МСС 2, когато материалите не са взаимозаменяеми и са предназначени за конкретни производства и проекти, те се оценяват чрез използването на конкретна идентификация на себестойността, т.е. конкретно определена стойност[2-288]. Във всички останали случаи разходите за материални запаси трябва да се определят чрез други два метода. Единият е методът "FIFO" (ПВПИ – първа входяща, първа изходяща). При него материалните запаси, които са закупени първи се продават или изразходват първи, като последните или оставащите в запасите позиции се отчитат на основата на цените на най-скорошните покупки. Другият е методът на средно претеглената стойност. При него разходите за всяка позиция се определят по средно претеглената стойност на подобни единици в началото на даден период и стойността на закупените или произведени позиции в този период.

Материалните запаси, които имат близки естество и употреба в дадено предприятие трябва да се отчитат чрез използването на един и същ метод и формула за оценяване и отписване. В случаи на запаси с различно естество и предназначение е допустимо използването на различни формули за оценяване и отчитане на материалните запаси в процеса на потребление.

Финансово – счетоводният мениджмънт за оценка на валутните позиции и отчитане на сделките в чуждестранна валута, също дава възможност за манипулиране на финансовото състояние на предприятието в професионален план. Ефектите върху финансовия резултат могат да бъдат различни в зависимост от избора на подход за прилагане изискванията на

МСС 21 Ефекти от промените в обменните курсове. В него се предписва как да се осчетоводяват сделки в чуждестранни валути и чуждестранни дейности, а също така как да се преобразува финансовия отчет в отчет на валута. Основните проблеми тук са свързани с валутните курсове, които трябва да се използват и с ефектите от промените във валутните курсове и тяхното отражение във финансовите отчети.

Сделките в чуждестранна валута трябва първо да се отчитат според спот курса на датата на сделката. Може да се използва и приблизителен курс. Например, като цяло, може да се използва осреднен курс за определен период, но ако валутните курсове се колебаят значително, подобен осреднен курс не следва да се използва. Впоследствие, на датата на всеки баланс, паричните суми в чуждестранна валута трябва да се отчитат като се използва заключителният курс. Непаричните позиции, измерени според историческата стойност трябва да се отчитат с използване на валутния курс на датата на сделката. Непаричните позиции, записани по справедливата стойност, трябва да се отчитат по курса, който е бил актуален в момента, когато справедливите стойности са били определени.

Възможно е балансовата стойност на един актив да е определена чрез сравнение на две суми, които са били измерени на различни дати. Например, стойността на материалните запаси може да е определена на една дата, а нетната реализуема стойност или възстановимата сума – на друга дата. В резултат, може да се наложи да се промени сумата на всички признати загуби от обезценка в оперативната валута.

Съществен момент от финансово – счетоводния мениджмънт на предприятие представлява работата по признаване, оценяване и представянето на финансовите инструменти.

Първоначалната оценка и последващото оценяване на финансовите инструменти се извършват в съответствие с изискванията на МСС 39 "Финансови инструменти: признаване и оценяване". В стандарта е предвидено финансовите активи (инструменти) да се оценяват първоначално по справедлива стойност. Това е цената, която би била получена при продажба на даден актив или платена при прехвърлянето на задължение при обичайна сделка между пазарни участници към датата на оценката. Съставните компоненти на справедливата стойност са в зависимост от това, за какви класификационни групи финансови инструменти се отнасят. Групите са четири: финансови активи, отчитани по справедлива стойност в печалбите и загубите; инвестиции, държани до падеж; кредити и вземания; финансови активи на разположение за продажба.

В МСС 39 "Финансови инструменти: признаване и оценяване" са определени два метода на последващо оценяване на финансовите инструменти – по справедлива стойност и по амортизируема стойност. По справедлива стойност последващо се оценяват финансовите активи, отчитани по справедлива стойност през печалби и загуби, и финансовите активи на разположение за продажба. Основната разлика между тях е, че промяната в справедливата стойност се признава по различен начин във финансовия отчет. За финансови активи, отчитани по справедлива стойност през печалби и загуби, тя се признава като текущ приход или разход. Промяната в справедливата стойност на финансови активи на разположение за продажба се признава в друг всеобхватен доход. Това от своя страна води до представяне на промяната в справедливата стойност в различните елементи на собствения капитал – като текущи печалби и загуби или като резерв от преоценка. Справедливата стойност в същия стандарт се определя като "сумата, за която даден актив може да бъде разменен, или пасив уреден между осведомени страни, желаещи сделката помежду им". Според МСФО 13 "Оценяване по справедлива стойност" това е "цената, която би била получена, за да се продаде актив или прехвърли пасив при нормална сделка между пазарните участници на датата на оценяване". В дефиницията според МСФО 13 се уточнява, както отбелязва Б. Брезоева, че "справедливата стойност е изходящата (продажна) цена, а не входящата (покупна) цена" [1-37].

При първоначално признаване на актив или пасив, оценяван по справедлива стойност, ако цената на сделката се различава от справедливата стойност като изходяща цена, предприятието следва да отчете първоначална печалба или загуба, освен ако е необходим друг начин на третиране, съгласно друг стандарт.

Оценката по справедливата стойност се отнася за конкретен актив или пасив. За това тя следва да включва специфичните характеристики на актива или пасива като участниците на пазара вземат предвид тези характеристики при определянето на цената. Специфичните характеристики се изразяват в състоянието, местонахождението и ограниченията върху продажбата или използването към датата на оценяване.

Другите две групи финансови инструменти – инвестиции, държани до падеж, и кредити и вземания се оценяват последващо по амортизируема стойност с използване на метода на ефективния лихвен процент, като резултатът от амортизацията се признава в отчета за дохода. Амортизируемата стойност съгласно МСС 39 "Финансови инструменти: признаване и оценяване" е стойността, по която се оценяват финансовите активи при първоначалното им признаване, минус погашенията за главницата, плюс/минус натрупаната амортизация на разликата между първоначалната стойност и стойността на падежа с използване на метода на ефективния лихвен процент и минус всяко намаление въз основа на обезценка и несъбираемост. Методът на ефективния лихвен процент е взимстван от финансовата теория и е известен като вътрешна норма на възвръщаемост. Възвръщаемостта като финансова категория изисква отчитане на всички входящи и изходящи парични потоци, което налага при изчисляване на ефективния лихвен процент да се вземат предвид всички очаквани парични потоци, свързани с актива, в т.ч. и всички разходи по сделката, платени и получени такси и др.

Библиография

1. Брезоева, Б., Промените в МСФО, сп. Счетоводна политика, 2012, бр. 2-4
2. Душанов, И., М. Димитров, Курс по счетоводство на предприятието, Тракия – М, С., 2015
3. Нейков, М., Финансово – счетоводен мениджмънт, ЕКС – ПРЕС, Габрово, 2005
4. Стоянов, Ст., Д. Фесчиян, Финансово – счетоводен анализ в банките, УИ "Стопанство", София, 2008
5. Трифонов, Т., Счетоводна оптимизация на активи и пасиви, изд. Тракия – М, София, 2003
6. Закон за счетоводството 2016 г.
7. МСС/МСФО

ДАНЪК "УИКЕНД" ВЕРСИЯ 2016: ПОВЕЧЕ КОНТРОЛ ИЛИ САМОКОНТРОЛ*

Резюме

В условията на устойчива политика на българското правителство за фискална консолидация и активните мерки по повишаване на събираемостта на данъчните приходи, не са изненада и сериозните усилия за законодателни промени в областта на ДДС, ориентирани към ограничаване на възможностите за неправомерно ползване на ДДС кредит и разширяване на кръга на разпоредбите, уреждащи хипотези, при които данъчно задължените лица следва да начислят ДДС или да се ограничи правото на данъчен кредит.

Ярък пример в тази посока е широко дискутирания от медиите¹ данък "уикенд", чиято основна цел е да намали случаите на злоупотреби с данъчен кредит при закупуването на активи като например имоти и автомобили от регистрирани по ЗДДС лица, които впоследствие започват да се използват за лични цели.

На 22.01.2016 г. НАП излезе с указание относно данъчното третиране по ЗДДС на използването на стоки за лични нужди. С указанието се прехвърля към данъчно задължените лица тежестта по вземане на решение относно подходящото ДДС третиране на тези доставки.

Ключови думи: фискална консолидация, данъчен контрол, вътрешен контрол, данъчен мениджмънт, управление на ДДС рискове, данък "уикенд".

Abstract

Given the sustainable fiscal consolidation policy of the Bulgarian government and the active measures to increase the collection rate of the tax revenues it is not a surprise that serious VAT legislative amendments are observed. Such amendments are oriented towards limitation of the opportunities for violation of the rules for deduction of input VAT credit and expansion of the cases where the tax liable entities should charge VAT.

A distinct example in this respect is the so called "weekend" tax widely discussed by the media. The main purpose of the new rules is to limit the cases of illegal use by VAT registered entities of input VAT credit upon acquisition of assets like immovable properties and passenger cars, which at a later stage are used privately.

The National Revenue Agency has issued a ruling on the 22nd of January 2016 regarding the private use of goods purchased by a company. Based on the ruling the burden for decision on the appropriate VAT treatment of such supplies is shifted to the tax liable entities.

Keywords: fiscal consolidation, tax control, internal control, tax management, VAT tax risk management, "weekend" tax.

1. Приходи от ДДС и държавен бюджет

За България постъпленията от ДДС са основен елемент от данъчно-осигурителните приходи и имат най-значителна тежест при формиране на държавния бюджет и консолидираната фискална програма на всяко правителство. С Решение № 1025 на Министерски съвет от 28 декември 2015 г. са одобрени промените в актуализираната средносрочна бюджетна прогноза за периода 2016-2018 г. Съгласно данните, заложи в актуализираната прогноза за периода 2016-2018², приходите от ДДС запазват устойчивото си ниво от около 32% от

* Ас. д-р Георги Ранчев, УНСС, Катедра "Финансов контрол"

¹ Виж например "НАП излиза с указания за данък "уикенд" до края на януари", Investor.bg, 08.01.2016 г.

² Решение № 1025 на Министерски съвет от 28 декември 2015 г. за одобряване на промени в актуализираната средносрочна бюджетна прогноза за периода 2016-2018 г., стр. 154-156. <http://www.minfin.bg/document/17436:1>

всички данъчно-осигурителни приходи и около 9.5% от БВП при плавно номинално увеличение на приходите за съответните години и запазване на данъчните ставки на основните данъци за периода.

За 2015 г. е отчетено сериозно преизпълнение на очакваните приходи от ДДС с около 348 млн. лева, при общо увеличение на данъчните приходи с 721 млн. лева. Сред основните причини за преизпълнението се сочат¹ подобряването на фискалния контрол на стоки с висок фискален риск и ефекта от одобрените законови мерки, свързани с механизма за обратно начисляване на ДДС при доставки на зърнени и технически култури.

Информацията относно приходите от ДДС, заложена в консолидираната фискална програма за периода 2014-2018 г., може да бъде представена със следната таблица:

Таблица 1

Приходи от ДДС съгласно КФП за периода 2014-2018 г.

Година	2014 отч.	2015 рев.	2016 пр.	2017 пр.	2018 пр.
Данъчно-осигурителни приходи (млн.лв.)	23 028	24 725	25 992	27 001	28 207
Приходи ДДС (млн.лв.)	7 264	8 090	8 410	8 717	9 074
Процент на приходите от ДДС	31,54%	32,72%	32,36%	32,28%	32,17%

Източник: Консолидирана фискална програма за периода 2014-2018 г. и калкулации на автора

Видно от данните по-горе дялът на приходите от ДДС в процентно изражение се запазва относително висок при плавно повишаване на прогнозираните данъчно-осигурителни приходи, което е илюстрирано във Фигура 1.



Източник: Консолидирана фискална програма за периода 2014-2018 г. и калкулации на автора

Фигура 1. Дял на приходи от ДДС съгласно КФП за периода 2014-2018 г.

¹ Пак там стр. 135-136.

Безспорно, ако основната средносрочна цел е запазване на общата рамка на данъчната политика и нивата на данъчните ставки (с изключение на някои акцизни стоки) при хронифициращи се бюджетни дефицити, една от основните мерки, с които може да се поддържа подобна политика като алтернатива на увеличаване на външния дълг, е засилване на контрола от страна на НАП и Агенция Митници по отношение увеличаване на събираемостта на данъците с фокус ДДС и акцизи.

2. Промени в безвъзмездните доставки по реда на ЗДДС в сила през 2016 г.

Като се има предвид ясно изразената политика на фискална консолидация и активните мерки по повишаване на събираемостта на данъчните приходи, не са изненада и сериозните усилия за законодателни промени в областта на ДДС, ориентирани към ограничаване на възможностите за неправомерно ползване на ДДС кредит и разширяване на кръга на разпоредбите, уреждащи хипотези, при които данъчно задължените лица следва да начислят ДДС.

Ярък пример в тази посока е широко дискутирания от медиите данък "уикенд", чиято основна цел е да намали случаите на злоупотреби с данъчен кредит при закупуването на активи като например имоти и автомобили от регистрирани по ЗДДС лица, които впоследствие започват да се използват за лични цели.

В обнародвания през месец декември 2015 г. Закон за изменение и допълнение на Закона за корпоративното подоходно облагане са направени промени в Закона за данък върху добавената стойност, пряко свързани с безвъзмездното използване на стока или услуга за лични нужди на данъчно задълженото лице, на собственика, на неговите работници и служители или на трети лица или за цели, различни от независимата икономическа дейност на данъчно задълженото лице.

Следва да се отбележи, че основните разпоредби, с които безвъзмездното използване на стока или услуга за лични нужди е приравнено на възмездна, респективно облагаема доставка не са някаква особена новост и са присъствали в актуалната версия на ЗДДС още от 2007 г., като чл. 6, ал. 3 и чл. 9, ал. 3 от ЗДДС все пак бяха основно редактирани и в сила от началото на 2014 г.

Съгласно последните разпоредби на чл. 6, ал.3, т.1 от ЗДДС за възмездна доставка на стока се смята и отделянето или предоставянето на стока за лично ползване или употреба на данъчно задълженото лице, на собственика, на неговите работници и служители или за цели, различни от независимата икономическа дейност на данъчно задълженото лице, при условие че при производството, вноса или придобиването ѝ е приспаднал изцяло или частично данъчен кредит.

По аналогичен начин звучи и редакцията на чл. 9, ал. 3, т.1 от ЗДДС, според която за възмездна доставка на услуга се смята и предоставянето на услуга за личните нужди на данъчно задълженото лице, на собственика, на работниците и служителите или за цели, различни от независимата икономическа дейност на данъчно задълженото лице, при извършването на която се използва стока, при производството, вноса или придобиването на която е приспаднал изцяло или частично данъчен кредит

С промените, влезли в сила през 2016 г., се създадоха нови т. 3 в чл. 6, ал. 4 и т. 5 в чл. 9, ал. 4 от ЗДДС, според които извършването на безвъзмездна доставка на стока или услуга за личните нужди, предизвикано от крайна нужда или непреодолима сила, не се счита за възмездна доставка на стока, съответно на услуга.

Безспорно повече интерес будят новите разпоредби в ЗДДС, касаещи датата на данъчно събитие за услуги и данъчната основа при гореописаните *безвъзмездно-възмездни* доставки. Така например новата т. 7 на чл. 25, ал. 3 от ЗДДС определя, че данъчното събитие при

безвъзмездното предоставяне на услуга за личните нужди на данъчно задълженото лице, на собственика, на работниците и служителите или за цели, различни от независимата икономическа дейност на лицето, възниква на последния ден от месеца, през който е предоставена услугата.

Новите разпоредби в чл. 27, ал. 2 от ЗДДС, в сила от 2016 г., се аргументират с нуждата от хармонизация на българския ЗДДС с практиката на Съда на ЕС. С направените допълнения в чл. 27, ал. 2 от ЗДДС се прецизира, че данъчната основа на доставка на услуги по чл. 9, ал. 3, т. 1 и 2 е сумата на направените преки разходи, свързани с извършването ѝ.

При определяне на сумата на направените преки разходи на използваните дълготрайни активи по смисъла на Закона за корпоративното подоходно облагане се взема предвид разход за изхвърлянето им като част от данъчната основа, върху която е приспаднал изцяло или частично данъчен кредит. Този пряк разход се изчислява за всеки данъчен период по линейния метод за период 5 години за движими вещи, считано от данъчния период, през който е упражнено правото на данъчния кредит включително, а за недвижимите вещи съответно за период от 20 години.

Основен акцент на така наречения данък "уикенд" е новосъздадената ал. 6 на чл. 27 от ЗДДС, според която когато стоките и/или услугите се използват едновременно за безвъзмездни доставки и за независима икономическа дейност за целите на определянето на преките разходи по 27, ал. 2 от ЗДДС, данъчната основа се разпределя пропорционално в зависимост от степента на използване на съответната стока и/или услуга за лични нужди на собственика, на работниците и служителите или за цели, различни от независимата икономическа дейност.

С измененията на Правилника за прилагане на ЗДДС, обнародвани в ДВ бр. 8 от 29.01.2016г. се правят някои доуточнения, касаещи случаите на подобрения, за които е ползван напълно или частично ДДС кредит, а за основния актив не е ползван данъчен кредит. В дневника за продажби е добавена нова колона 16 "Начислен данък за доставки на стоки и услуги за лични нужди", която да помогне на органите на НАП да следят каква част от фирмите прилагат новите правила.

След влизане в сила на промените в ППЗДДС вече са налице и нови разпоредби определящи каква да бъде данъчната основа за доставки за лични нужди във връзка с определяне на признатия за ДДС цели размер на разходите за изхвърляване.

3. Повече контрол или самоконтрол

Във връзка с прилагането на данък "уикенд" в края на януари 2016 г. НАП излезе с Указание № 24-00-15/22.01.2016 относно данъчното третиране по ЗДДС на използването и отделянето на стоки за лични нужди на данъчно задълженото лице, на собственика, на работниците и служителите.

Съгласно указанието, в случаите когато стоки се използват както за стопанска дейност, така и за лични цели, данъчно задълженото лице има избор (виж решение по дело C-434/03 Charles and Charles-Tijmens, т. 23), като за целите на ДДС са налице три възможни хипотези:

- **Хипотеза 1:** да разпредели тези стоки изцяло към активите на неговата стопанска дейност, което поражда определени последствия, свързани с правото на данъчен ДДС кредит и начисляването на ДДС, или
- **Хипотеза 2:** да ги запази изцяло в личните активи, като ги изключи от системата на ДДС, което на практика означава без право на ДДС кредит при придобиването, но и без задължение за начисляване при предоставянето/ползването, или
- **Хипотеза 3:** да ги включи в своята стопанска дейност само до степен, до която те са използвани за целите на стопанската дейност – т.е. частично/пропорционално ползване на

ДДС кредит при закупуването и съпътстващите ползването ѝ разходи и в общия случай без задължение за начисляване.

Накратко, ако регистрираното по ЗДДС лице реши, че ще използва дадена стока, включена в стопанските му активи, и за лични нужди, пред него са налице основно следните две алтернативи по отношение на ползването на данъчния кредит и начисляването на ДДС:

- Да приспадне изцяло данъчен кредит за стоката и да начислява данък за доставката на услугата по използването на стоката за лични нужди по определена методика, или
- Да упражни правото на данъчен кредит за стоката и съпътстващите ползването ѝ разходи в пропорция, съответстваща на пропорцията на (очакваното) използване на актива за стопанската дейност и за лични нужди, което следва да се утвърди като методика в конкретната фирма като по този начин избягва задължението за начисляване на ДДС при ползването за лични нужди, доколкото пропорцията се спазва.

Безспорно новият режим създава значителни усложнения за данъчно-задължените по ЗДДС лица в няколко основни посоки:

- *Място на изпълнение* – по принцип мястото на изпълнение би следвало да е в България и безвъзмездната доставка на стоки и услуги за лично ползване да е облагаема с 20% или 9% ДДС, доколкото получатели ще са данъчно-незадължени лица;
- *Дата на данъчното събитие* – по смисъла на ЗДДС това е последния ден на месеца, през който услугата се предоставя за лични нужди или датата на предоставяне на стоката.
- *Данъчна основа* – съгласно разпоредбите на по чл. 27, ал. 2 от ЗДДС в данъчната основа следва да се включат направените преки разходи като изхажяването, изчислено по линейния метод в зависимост от вида на актива, и преките разходи по експлоатацията на актива като заплати на персонала, обслужващ актива (ако има подобни), разходите за ремонт, поддръжка, консумативи и резервни части. В случаите на оперативен лизинг, в данъчната основа според НАП следва да се включи наемната вноски.
- *Кога и дали данъчния кредит да се ползва изцяло?* – Съгласно общите правила регистрираното лице следва да ползва данъчния си кредит в срока по чл. 72 от ЗДДС – т.е. не по-късно от 12 месеца, следващи периода на придобиването. Отделно съобразно указанието се пропоръчва един период не по-късно от 6 месеца, през който да се установи с относителна сигурност пропорцията/степената на ползване на актива за лични нужди, за да може да се определи каква част от данъчния кредит да се ползва.

Доколкото в ЗДДС и ППЗДДС не се съдържат конкретни правила, уреждащи пропорционалното разпределяне на разходите в зависимост от степента на използване на съответната стока и/или услуга за лични нужди, регистрираните по ДДС лица могат да разработят предварителен механизъм/методика за разпределяне на разходите за определяне на данъчната основа на доставка на услуги по чл. 9, ал. 3, т. 1 от ЗДДС.

Според НАП изборът на база за разпределяне на направените преки разходи следва да бъде съобразен с естеството на съответната стока, по отношение на която ще се прилага. Базата за разпределение би могла да се отнася както за отделни активи, така и за групи активи, в зависимост от спецификата на стопанската дейност. Така например при автомобилите разпределянето на направените преки разходи може да става на изминат пробег в километри или продължителност на използване (часове/дни). По отношение на недвижими имоти база за разпределяне на направените преки разходи биха могли да бъдат съответните площи в квадратни метри или време на използване.

Съгласно указанието на НАП така утвърдения от дружеството механизъм за разпределяне на разходите за определяне на данъчната основа на доставка на услуги по чл. 9, ал. 3, т. 1 от ЗДДС следва да бъде наличен при поискване по време на проверка или ревизия и да може бъде представен на органа по приходите.

При условие, че регистрираното по ЗДДС лице прецени на по-късен етап, че механизмът не отразява достатъчно достоверно или коректно пропорцията на ползване на съответния актив за стопански и лични цели, механизмът може да се промени. Все пак от НАП препоръчват минимален срок за ползване на механизма от шест месеца, който да гарантира в по-голяма степен последователността на политиката, използвана от данъчно задълженото лице.

4. Заключение

Въведените нови правила ще доведат първоначално до значителни усложнения в разбирането и прилагането им от данъчно задължените по ЗДДС лица. Новите разпоредби на ЗДДС и горесцитираното указание на НАП могат да се разглеждат като първа стъпка в посока към засилване на ДДС контрола върху придобиването от сравнително малки фирми на недвижими имоти и автомобили, които на практика се ползват от собствениците и/или управителите на тези дружества. Тепърва практиката в тази област на данъчния контрол ще се допълва и разширява и нови законодателни промени няма да бъдат изненада.

Прилагането през 2016 г. на новите правила на т.нар. *данък "уикенд"* изискват конкретни и незабавни мерки от страна на фирмите и заемане на конкретна позиция от регистрираните по ЗДДС лица във връзка с подобни активи.

С указанието на практика се прехвърля към данъчно задължените лица тежестта по вземане на решение относно подходящото ДДС третиране на тези доставки, което изисква ангажирането на сериозен експертен потенциал и разработването и/или допълването на вътрешно-контролните правила в тези дружества. Под въпрос остава доколко органът по приходите ще приеме методиките, одобрени от регистрираните по ЗДДС лица, и ще ограничи контролните си действия само върху коректното прилагане на разработения от данъчно задълженото лице механизъм, а не върху избраната база, както се твърди от НАП.

Библиография

1. Закон за данък върху добавената стойност (ДВ, бр.63 от 4.09.2006г. с всички последващи изменения и допълнения).
2. Закон за държавния бюджет на Република България за 2016 г. (ДВ, бр. 96 от 09.12.2015 г.).
3. Закон за изменение и допълнение на Закона за корпоративното подоходно облагане (ДВ, бр. 95 от 08.12.2015 г.).
4. Правилник за прилагане на Закон за данък върху добавената стойност (ДВ, бр. 76 от 15.09.2006г. с всички последващи изменения и допълнения).
5. Решение № 1025 на Министерски съвет от 28 декември 2015 г. за одобряване на промени в актуализираната средносрочна бюджетна прогноза за периода 2016-2018 г., одобрена с решение № 847 на Министерския съвет от 2015 г. <http://www.minfin.bg/document/17436:1>
6. Решение на СЕС по дело C-434/03 Charles and Charles-Tijmens от 14.07.2005.
7. "НАП излиза с указания за данък "уикенд" до края на януари", Investor.bg, 08.01.2016 г. <http://www.investor.bg/biudjet-i-finansi/333/a/nap-izliza-s-ukazaniia-za-danyk-uikend-do-kraia-na-ianuari-209136/>
8. Указание № 24-00-15/22.01.2016 относно данъчно третиране по Закона за данък върху добавената стойност (ЗДДС) на използването и отделянето на стоки за лични нужди на данъчно задълженото лице, на собственика, на работниците и служителите.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ОДИТОРСКАТА ПРОФЕСИЯ ВЪВ ВРЪЗКА С ТРАНСПОНИРАНЕТО НА ДИРЕКТИВА 2014/56/ЕС И РЕГЛАМЕНТ 537/2014*

Abstract

Objective circumstances such as the need for convergence of auditing standards, improving of independence of public supervisory authorities, ensuring the quality of the auditing services and increasing the reliability of audited financial statements of public interest entities have necessitated an amendment to Directive 2006/43/EU and it has been replaced with two documents which are regulating statutory audit – Directive 2014/56/EU and Regulation (EU) 537/2014.

Key words: independence, professional skepticism, public interest entity, rotation, auditing services

Резюме

Обективни обстоятелства като необходимостта от сближаване на стандартите за одит, повишаване на независимостта на публичните органи за надзор, гарантирането на качество на предоставяните одиторски услуги и повишаването на достоверността на одитираните финансови отчети на предприятията с публичен интерес, наложиха да се извърши промяна в Директива 2006/43/ЕО и същата да бъде заменена с два документа регламентиращи задължителния одит – Директива 2014/56/ЕС и Регламент 537/2014 г.

Ключови думи: независимост, професионален скептицизъм, предприятие от обществен интерес, ротация, одиторски услуги

Целта на настоящата статия е да се изследват основните изисквания към одиторите, очертани в двата документа, в частност изискването за ротация и да се направи опит за формулиране на проблеми при тяхната приложимост в одитната практика.

В двата документа се запазват фундаменталните концепции за контрола, но се поставят редица допълнителни изисквания, с които се цели да се повиши достоверността на финансовите отчети. Такова изискване например е за засилване на *професионалния скептицизъм* на одиторите по отношение на одитираното предприятие по време на извършване на одиторската дейност. [1] По смисъла на чл. 21 от Директива 2014/56/ЕС одиторът вече задължително следва да отчита възможността за наличие на съществена неточност, дължаща се на факти или поведение, указващи нередности, включително измама или грешка. Това означава, че задължителните одитори трябва на първо място да осъзнават вероятността от наличието на съществено несъответствие, дължащо се на измама или грешка, независимо че досегашния опит натрупан във връзка с проведени одити на едно предприятие е показвал, че ръководството на същото действа честно. При одита на предприятия от обществен интерес задължителния одитор или одиторското предприятие, ако имат съмнения или разумни основания да подозират, че могат да се допуснат или са допуснати нередности, включително измами по отношение на финансовите отчети, те следва да информират одитираното предприятие и да го приканят да предприеме мерки за тяхното отстраняване. [4] В случай, че одитираното предприятие не разследва случая, одитора или одиторското предприятие е длъжно да уведоми компетентния орган, отговорен за разследването на тези нередности. В Р България такъв орган е Комисията за публичен надзор над регистрираните одитори

* Докторант Явор Башев, Висше училище по застраховане и финанси и Докторант Кирил Башикаров, катедра "Счетоводство и анализ", Университет за национално и световно стопанство

(КПНРО). Професионален скептицизъм одиторът проявява преди всичко при разглеждане на оценките на ръководството относно справедливите стойности, обезценката на активи, стойността на провизиите и очакваните бъдещи парични потоци. По време на своята дейност одиторът трябва да поставя активно въпроси и изисквания към ръководството на одитираното предприятие, като изхожда от интересите на потребителите. Професионалният скептицизъм би се засилил, ако одитът се извършва от двама задължителни одитори или две одиторски предприятия. Според нас това би повишило и качеството на одита.

На второ място одиторите трябва да осъществяват своята дейност при пълна *независимост* и да избягват всякакви конфликти на интереси. Независимостта на одиторите е вторият основен стълб в Директива 2014/56/ЕС и Регламент 537/2014. За осигуряване на своята независимост одиторите следва да се въздържат от участие в процеси по вземане на решения в одитираното предприятие или да заемат управленски функции непосредствено след изтичането на одитния ангажимент. По смисълът на чл. 22 на Директива 2014/56/ЕС одиторът няма да бъде независим ако: *притежава финансови инструменти на одитираното дружество, различни от дялове, притежавани непряко чрез диференцирани колективни инвестиционни схеми; притежава финансови инструменти на дружество, свързано с одитираното дружество, притежаването на които може да породят или да се възприеме като пораждащо конфликт на интереси, и които са различни от дялове, притежавани непряко чрез диверсифицирани колективни инвестиционни схеми; е бил в трудови или стопански или друг вид отношения с това одитирано предприятие през периода на одиторския ангажимент, като тези отношения могат да породят или да се възприемат като пораждащи конфликт на интереси.* Регламент 537/2014 изисква от одитора в одиторския доклад при одита на предприятия от обществен интерес да включва достатъчна информация за неговата независимост и дали одитът е бил счетен за годен да разкрие нередности, включително измами.

Независимостта на одитора или одиторското предприятие би се компрометирала, когато те предлагат на одитираните предприятия с обществен интерес определени услуги, различни от извършването на задължителния одит. Това е причината в чл. 5 на Регламент 537/2014 да се въведе забрана за предоставянето на определени услуги извън одита. Такива услуги са: *определени данъчни услуги; услуги, които предполагат участие в управлението или вземането на решения на одитираното предприятие; воденето на счетоводство и изготвянето на счетоводна документация и финансови отчети; услуги, свързани с работната заплата; разработването и внедряването на процедури за вътрешния контрол или за управление на риска; услуги по остойностяване; определени правни услуги; услуги, свързани с финансирането, структурата и разпределението на капитала; определени услуги в областта на човешките ресурси.* Дадена е възможност държавите-членки да позволят на задължителните одитори и одиторски предприятия да предоставят определени данъчни услуги и услуги по остойностяване, когато тези услуги са несъществени или не оказват пряко влияние върху одитираните финансови отчети.

Независимостта на одитора и одиторското предприятие се влияе от размера и структурата на таксите, които се получават от одитираните предприятия при предоставянето на услуги. Те не трябва да бъдат обвързани с определени условия. Когато са заплащани от един-единствен клиент и техният размер е съществен, следва да се прилага определена процедура за гарантиране на качеството на одита, в която участва одитния комитет. Одитният комитет е органа, който трябва да прецени дали задължителния одитор или одиторско предприятие може да продължи да извършва одит, когато те са станали прекомерно зависими от един-единствен клиент. От одитора или одиторското предприятие се изисква да оповестят в *доклада за прозрачност* определена финансова информация, включително общ

оборот, одиторски такси, платени от предприятия с обществен интерес; одиторски такси, платени от други предприятия и такси за други услуги.

Независимостта на одиторите на практика се обезпечава чрез разработването и въвеждането на подходящи вътрешни политики и процедури по отношение на служителите на одиторското предприятие. Тези политики следва да са насочени към преодоляване на евентуални рискове за независимостта и трябва да бъдат разработени така, че да гарантират обективността на независимия одит. За да обезпечат своята независимост одиторите преценяват, разработват и представят документи относно това дали има заплахи за тяхната независимост и какви предпазни мерки са приложени за ограничаване на същите и дали разполагат с компетентни служители, време и ресурси, необходими за извършване на одита. Гарантирането на качеството се постига чрез разработване и въвеждане на подходяща система за вътрешен контрол на качеството, която ежегодно подлежи на оценка. Регламент 537/2014 задължава одитора или одиторското предприятие да приключват одиторския си доклад, едва след като бъде извършена проверка за контрол на качеството на работата по ангажимента. Този контрол се извършва от одитор, който не е включен в извършването на задължителния одит, за който се отнася прегледът за контрол на качеството на ангажимента. [4] При прегледа за контрол на качеството задължително се оценява: *независимостта на одитора или одиторското дружество от одитираното предприятие; значителните рискове и предприетите мерки за тяхното управление; прага на същественост; естеството и обхвата на коригираните и некоригираните несъответствия във финансовите отчети; темите, обсъдени с одитния комитет; всяко искане за консултации от външни експерти.*

Когато задължителния одит се извършва от одиторско предприятие, то е длъжно да определи поне един основен партньор по одита. Одиторското предприятие е длъжно да му предостави достатъчно ресурси и персонал, за да може той да изпълни своите задължения. То е длъжно да съхранява всякаква информация за допуснати нарушения на Директивата и Регламента, освен ако тези нарушения са дребни (чл. 24б) [1].

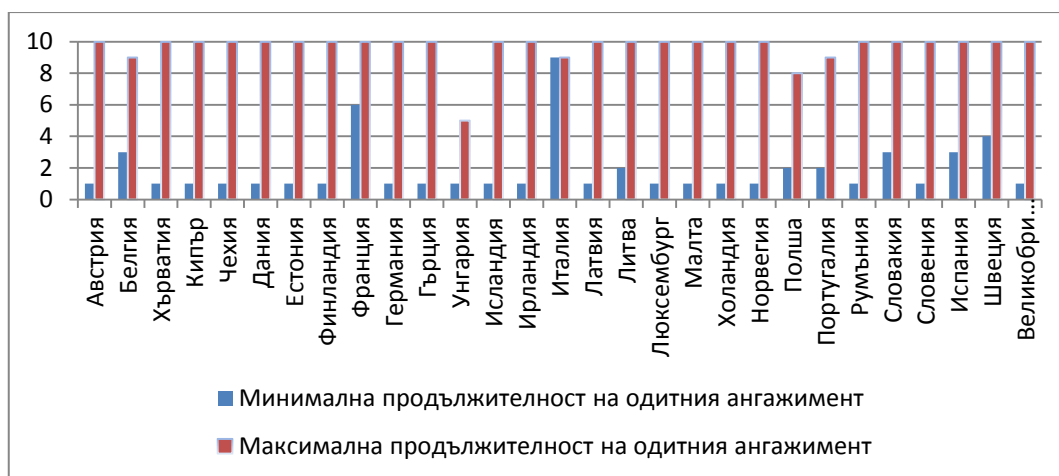
Разработването и използването на подходяща *система от одиторски стандарти* е друга важна постановка на Директивата. Прилагането на подходящи одиторски стандарти ще доведе до повишаване качеството на одита и до укрепване *независимостта* на одиторите. По смисъла на чл. 26 на Директива 2014/56/ЕС одиторите и одиторските дружества следва да извършват задължителен одит в съответствие с *Международните стандарти за одит*. Позволено е страните членки да ползват и национални стандарти, процедури и изисквания за одит, доколкото Комисията не е приела международен стандарт за одит покриващ същия предмет. Приемането на международни стандарти за одит от страна на Комисията става при спазването на определени условия. За да бъдат приети международни стандарти за одит, те трябва да са разработени в рамките на публичен надзор и прозрачност и да са общоприети в международен план. Директивата дава право на държавите членки да разработват допълнителни процедури или изисквания за одит, ако те са необходими за привеждането в действие на националните правни изисквания, свързани със задължителния одит или водят до подобряване на достоверността и качеството на финансовите отчети.

Важна роля за *гарантиране качеството* на одиторските услуги и укрепването на *независимостта* на одиторите съгласно Директива 2014/56/ЕС играе *Специализирания (Компетентен) орган за надзор*. В пар. 4 на чл. 32 на Директива 2014/56/ЕС се посочва, че този орган носи крайната отговорност за надзора над: *одобряването и регистрирането на задължителните одитори и одиторски предприятия; приемането на стандарти за професионална етика; вътрешния контрол за качеството в одиторските дружества и одитиранет; продължаващото обучение; системата за гарантиране на качеството; дисциплинарните системи за разледване и административните дисциплинарни системи*. Този орган се ръководи от лица, които не упражняват одиторска дейност и които имат познания в об-

ластите на задължителния одит. Директивата допуска за целите на изпълнението на конкретни задачи компетентният орган да наема лица, които упражняват дейността. Той също може да бъде подпомаган от експерти, когато това е от съществено значение за нормалното изпълнение на задачите му. В тези случаи, както лицето, упражняващо дейността, така и експертите, не вземат участие във вземането на решения от компетентния орган. Директива 2014/56/ЕС дава право на държавите членки да делегират или да разрешат на компетентния орган да делегира всяка своя задача на други органи или организации, които са упълномощени по закон да изпълняват такива задачи. При делегирането задължително се посочват делегираните задачи и условията, при които те следва да бъдат изпълнявани.

В Регламент 537/2014 е приета тезата, че съществува връзка между повишаване *независимостта* на задължителните одитори или одиторски предприятия и продължителността на одитния ангажимент. Това е причината с него да бъде установена *максимална продължителност* на одитния ангажимент и въвеждането на постепенен *ротационен механизъм* по отношение на основните партньори по одита, извършващи одит от името на одиторско предприятие. В чл. 17, ал. 1 на Регламент 537/2014 е определена продължителност на одиторския ангажимент с минимален срок не по-кратък от една година и максимален от десет години. Дадено е право на държавите-членки да въведат изискване *минималната продължителност* да е със срок от една години, а максималната да е по-кратка от десет. Съгласно параграф 4 на чл. 17 максималните периоди могат да бъдат удължавани най-много до двадесет години, когато се провежда публична тръжна процедура за задължителния одит или двадесет и четири, когато се ангажират едновременно повече от един задължителен одитор или повече от едно одиторско предприятие, при условие че задължителния одит приключва с представянето на съвместен одиторски доклад. Основните партньори по одита, които са отговорни за извършване на задължителния одит, прекратяват своето участие в одита на одитираното предприятие след период не по-дълъг от седем години, считано от датата на тяхното назначаване. Регламентът забранява те да участват отново в задължителния одит на одитираното предприятие преди да са изтекли три години, считано от прекратяване на тяхното участие в одита. [4] От друга страна, чрез *дерогация* държавите-членки могат да въведат изискване основните партньори по одита, отговорни за извършване на задължителния одит, да прекратяват своето участие в одита преди изтичане на седем години, считано от датата на назначението им. Регламентът изисква задължителния одитор или одиторското предприятие да приемат подходящ поетапен ротационен механизъм по отношение най-старшите служители, участващи в задължителния одит. Този механизъм следва да бъде съобразен с мащабите и сложността на дейността на задължителния одитор или одиторско предприятие. При проверка от страна на компетентен орган одитора или одиторското предприятие трябва да покаже, че механизма се прилага по ефективен начин. Продължителността на одитния ангажимент по смисъла на Регламент 537/2014 се изчислява, считано от датата на първата финансова година, посочена в писмото за одитния ангажимент, през която задължителния одитор или одиторско предприятие са били назначени за първи път за извършването на последователни задължителни одити на едно и също предприятие от обществен интерес.

През 2015 г. експерти от Ernst & Young извършиха проучване върху продължителността на одитните ангажименти в държави от ЕС. В резултат на извършеното проучване относно практикуваната минимална и максимална продължителност (виж фигура № 1), могат да бъдат направени следните изводи:



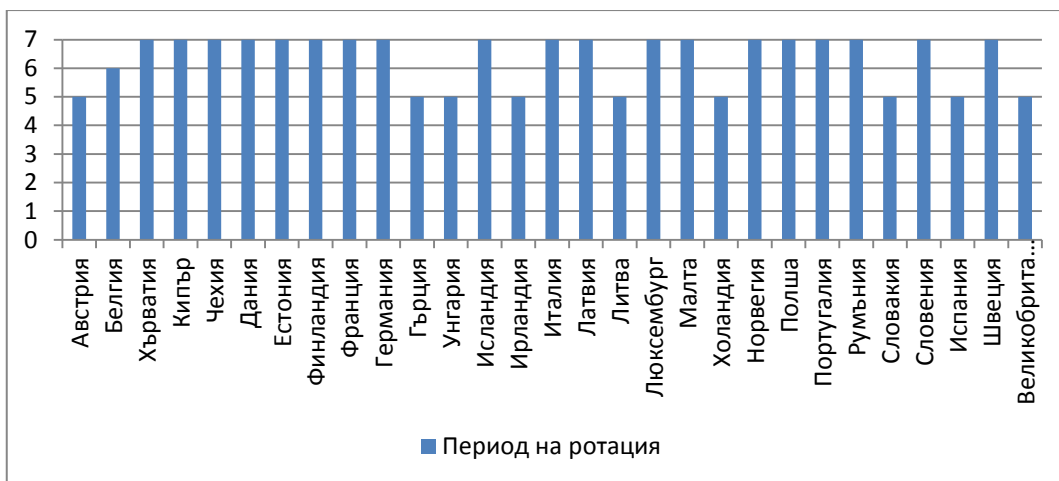
Източник: Overview of the EU audit legislation, Ernst & Young, 2015

Фигура 1. Минимална и максимална продължителност на одитния ангажимент в държави от ЕС

Забелязва се, че двадесет държави от общо двадесет и девет прилагат минимално определената от Регламент 537/2014 продължителност на одитния ангажимент от една година. Изключение е налице за Белгия, Франция, Италия, Полша, Португалия, Испания и Швеция. По отношение на максималната продължителност на одитния ангажимент, двадесет и четири държави от общо двадесет и девет прилагат критерия за максимална продължителност от десет години. Особена е ситуацията в Италия, където минималната и максималната продължителност съвпадат и са съответно девет години, което определено поставя съмнения за независимостта при извършването на одитните ангажименти. От опцията за удължаване на максималните периоди най-много до двадесет години, в случай на публична тръжна процедура, биха се възползвали шестнадесет държави. Когато одитният ангажимент е извършван с повече от един задължителен одитор или повече от едно одиторско предприятие, намерение за удължаване на максималните срокове имат шест държави от ЕС – Дания, Франция, Литва, Словакия, Испания и Швеция.

Във връзка с прилагане на ограничението по отношение на основните партньори по одита (виж фигура № 2), които следва да прекратяват своето участие в одита на одитираното предприятие, могат да се направят следните изводи:

Деветнадесет държави от общо двадесет и девет прилагат максималният праг от седем години за ротация на основните партньори по одита, като отклонение от него се забелязва при Австрия, Белгия, Гърция, Унгария, Ирландия, Литва, Холандия, Словакия, Испания и Великобритания.

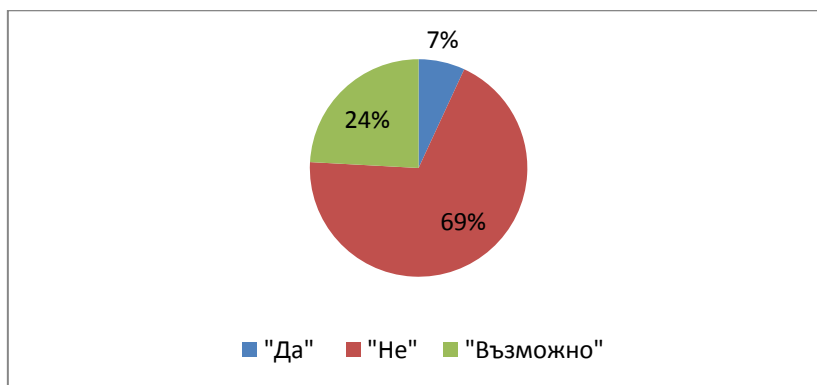


Източник: Overview of the EU audit legislation, Ernst & Young, 2015

Фигура 2. Период на ротация за основните партньори по одита в държави от ЕС

В Р България съгласно приложимото нормативно законодателство (чл. 40н, ал. 2 от действащия Закон за независимия финансов одит), ключовият одитор на одиторско предприятие, както и одитор, който работи пряко чрез индивидуална практика, когато одитират предприятие, извършващо дейност от обществен интерес, трябва да се оттеглят, след като са извършвали одитни ангажименти в продължение на пет поредни години от датата на назначаване в одитираното предприятие. Поставено е и изискването, те да не могат да участват в одита на същото предприятие преди изтичането на две години от оттеглянето си от ангажимента за одит [2].

Във връзка с ограниченията за оказването на услуги извън одита (виж фигура № 3), на база извършеното проучване, може да се направи извода, че:

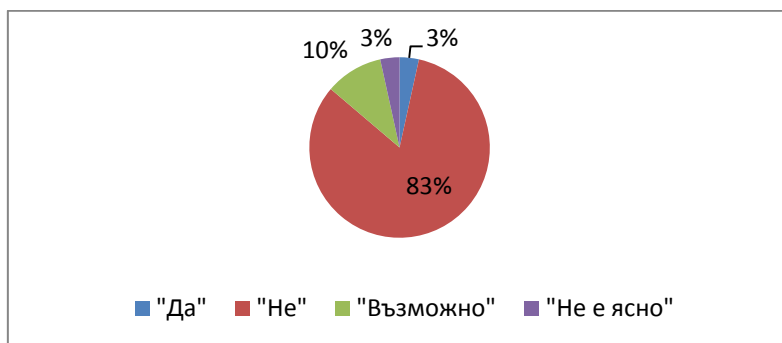


Източник: Overview of the EU audit legislation, Ernst & Young, 2015

Фигура 3. Извършване на услуги, извън одита, които са в списъка на забранените съгласно Регламент 537/2014 в държави от ЕС

Само две (7 %) от изследваните държави извършват услуги извън одита, които са в списъка на забранените съгласно изискванията на Регламента.

От изследваните държави, единствено в Холандия се оказват услуги, извън одита, но които са позволени според изискванията на Регламента. На фигура № 4 е представена информация за държавите, които извършват услуги, извън одита, но които са позволени съгласно Регламента.

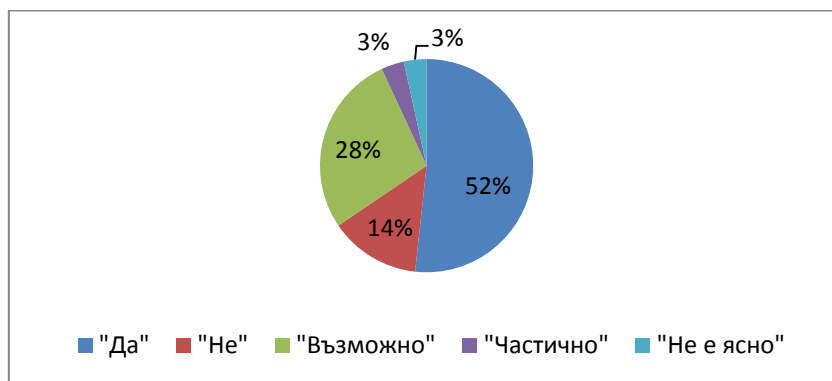


Източник: Overview of the EU audit legislation, Ernst & Young, 2015

Фигура 4. Извършване на услуги, извън одита, които са позволени съгласно Регламент 537/2014 в държави от ЕС

Разрешение за оказване на данъчни услуги и услуги по остойносттаване на одитирани предприятия, се прилага в петнадесет държави. Например такива страни са Австрия, Белгия, Дания, Германия, Великобритания и други.

На Фигура № 5 са представени обобщено резултатите от изследването по критерия оказване на данъчни услуги и услуги по остойносттаване.

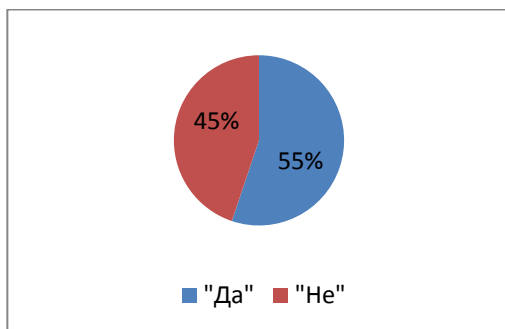


Източник: Overview of the EU audit legislation, Ernst & Young, 2015

Фигура 5. Извършване на услуги извън одита – данъчни услуги и услуги по остойносттаване в държави от ЕС

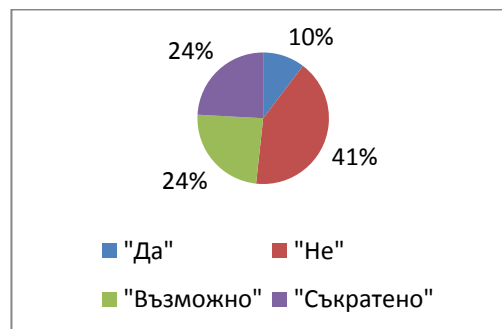
По отношение прилагането на разпоредбите на Директива 2014/56/ЕС за дефиниция на "предприятия от обществен интерес" (ПОИ) може да се посочи, че шестнадесет държави от

двадесет и девет (55 %) прилагат дефиницията за ПОИ според Директива 2006/43/ЕО, а разширената дефиниция съгласно Директива 2014/56/ЕС се използва само от три държави – Хърватия, Литва и Холандия. Седем от разглежданите държави използват съкратен вариант на дефиницията за ПОИ – Кипър, Чехия, Дания, Естония, Финландия, Словакия и Испания. На фигура № 6 и фигура № 7 е показан процентът на държавите, които са прилагали стриктно разпоредбите на Директива 2006/43) ЕО и разширената дефиниция според Директива 2014/56/ЕС.



Източник: Overview of the EU audit legislation, Ernst & Young, 2015

Фигура 6. Прилагане на дефиниция за ПОИ в държави от ЕС според Директива 2006/43) ЕО



Фигура 7. Прилагане на дефиниция за ПОИ в държави от ЕС според Директива 2014/56) ЕС

В Р България бе приета следната дефиниция за ПОИ (т. 22 на §1 от ДР на действащия Закон за счетоводството) : *предприятия, чиито прехвърлими ценни книжа са допуснати до търговия на регулираните пазари в държава – членка на ЕС (публични акционерни дружества); кредитни институции; застрахователни и презастрахователни дружества; пенсионноосигурителни дружества и управляваните от тях фондове; Холдинг БДЖ и дъщерните му предприятия; национална компания "Железопътна инфраструктура"; големи предприятия от следния вид: финансови институции инвестиционни посредници; колективни инвестиционни схеми и други предприятия за колективно инвестиране; финансови институции; търговски дружества за производство, пренос или продажба на електро-, топлоенергия; търговски дружества с основна дейност внос, пренос, разпределение или транзитиране на природен газ; предприятия за водоснабдителни и канализационни услуги.*[3] Тази дефиниция съответства на посочената в Директива 2014/56/ЕС (чл. 2, т. 13), но в нея са включени и количествени критерии, което я прави различна.

Заклучение

Професионалният скептицизъм, независимостта и конфликта на интереси са основни стълбове на Директива 2014/56 и Регламент 537/2014. В двата документа се съдържат подробни изисквания за постигане на независимостта на одитора или одиторското предприятие. Но същевременно в тях се съдържат и редица опции, което ще доведе до различия при тяхното транспониране в страните на ЕС.

В страните от ЕС вече е установена различна практика по отношение на продължителността на одитния ангажимент. Но все пак по-голяма част от страните са избрали да прилагат максималната продължителност от десет години. Различна практика съществува по отношение на използването на опция за удължаване на максималните периоди до двадесет години при тръжна процедура. Различна е и практиката относно възприетия максимален

праг на ротация на основните партньори по одита. Различен е и подход ,който е приет от държавите-членки на ЕС при дефиниране на предприятията от обществен интерес. По отношение на оказването на услуги извън одита, по-голяма част от страните в ЕС се придържат стриктно към изискванията на Регламента.

Към настоящия момент в Р България във връзка с транспонирането на Директива 2014/56/ЕС и Регламент 537/2014 се подготвя нов Закон за независимия финансов одит. В проекта на закон един от спорните моменти е свързан с периода на ротация на одитора. Комисията (КПНРО) предлага минималната продължителност на договор за задължителен финансов одит в ПОИ да не бъде по-малка от три години, а максималната седем години, от датата на назначаването на регистрирания одитор. По отношение на изискването за ротация на ключовия одитор се предлага петгодишен срок. Според Комисията по-голямата продължителност на одитния ангажимент би довела до нежелан дисбаланс между професионалния скептицизъм и доверието между одитора и клиента. Професионалната организация на дипломираните експерт-счетоводителите (ИДЕС) предлага максималната продължителност на ангажимента да бъде десет години, а по отношение на ротацията на ключов одитор се придържа към виждането на Комисията за петгодишен период. По този начин според ИДЕС в рамките на десетгодишния период могат да се извършат две ротации на ключовия одитор. В допълнение към това изискване професионалната организация счита за важно, приемането на по-стриктни изисквания по отношение на ротацията в преходните разпоредби на новия закон. В заключение следва да отбележим, че при приемането на новия закон за независимия финансов одит, е необходимо законодателят да съблюдава принципа "разходи-ползи", като всяка промяна да бъде насочена към постигане на по-високо доверие от обществото.

Използвана литература

- [1] Директива 2014/56/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 16 април 2014г.
- [2] Закон за независимия финансов одит, в сила от 01.01.2002 г., обн. ДВ. бр. 101 от 23 Ноември 2001 г., изм. ДВ. бр.95 от 8 Декември 2015 г.
- [3] Закон за счетоводството, в сила от 01.01.2002 г., Обн. ДВ. бр.98 от 16 Ноември 2001г., отм. ДВ. бр.95 от 8 Декември 2015 г.
- [4] Регламент 537/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 16 април 2014г.
- [5] Overview of the EU audit legislation, Ernst & Young, 2015

МОДЕЛ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ НА ДОСТАТЪЧНОСТТА НА ОПОВЕСТЯВАНЕТО НА ОПЕРАЦИИТЕ С ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ В БАНКИТЕ*

Abstract

The aim of this article is to present a model for measuring in quantitative terms the adequacy of disclosure of operations with financial instruments in the banks. The need of a more holistic understanding of the financial instruments operations prompted new disclosure requirements for each of the following categories: acquisition of financial assets and financial liabilities; holding of financial assets and financial liabilities; disposal of financial assets and financial liabilities; impairment of financial assets. One of the ways to reduce the information asymmetry is to fully disclose all transactions and operations between the bank and all involved parties.

Резюме

В настоящата статия се представя модел, чрез който да се измери количествено степента на достатъчност на оповестяването на операциите с финансовите инструменти в банките. За по-пълното разбиране на операциите с финансови инструменти се представят изисквания за оповестяване в следните направления: придобиване, държане освобождаване, обезценяване на финансови активи и финансови активи. Един от начините за намаляване на асиметричността на информацията е именно възможно най-пълно оповестяване на сделките и операциите, по които съответната банка е страна.

Оповестяването на информация във финансовите отчети се осъществява чрез изготвянето на Приложение към финансовия отчет (Пояснителни бележки). Съобразявайки се с МСС 1 *Представяне на финансови отчети* [1] банките трябва да изготвят пояснителни приложения към финансовите си отчети. Целта на приложението е банките да: представят информация за базата, на която са изготвени финансовите отчети и специфичните счетоводни политики; оповестят информацията, изисквана от МСФО, която не е представена никъде другаде във финансовите отчети; предоставят информация, която не е представена никъде другаде във финансовите отчети, но е важна за разбирането на всеки един от тях.

В пояснителните приложения е необходимо да бъдат представяни отделните статии, отразяващи счетоводни обекти (групи обекти), които са от значение за банката – както количествено, така и качествено. Количественото значение на обектите е различно за различните банки, тъй като банките са различни по големина и не може да се каже, че определен размер на вземане или задължение (съществуващо или потенциално) е с еднакво влияние за всяка една от тях. Оттук следва, че всяка банка трябва да определи праг на същественост за оповестяване и начин на представяне в приложението.

Изискванията за оповестяване на финансовите инструменти в МСФО 7 *Финансови инструменти: оповестяване* [2] се съдържат в следните направления:

- категории финансови активи и финансови пасиви;
- прекласификация;
- отписване;
- компенсиране на финансови активи и финансови пасиви;
- обезпечение;

* Докторант Ясен Даскалов, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС – София; e-mail: iasendaskalov@gmail.com

- равнение на корективна сметка за отчитане на обезценки за кредитни загуби;
- неизпълнения и нарушения – за задължения по кредити: балансова стойност на задълженията, неизпълненията по главници, лихви;
- нетни печалби и загуби от финансови инструменти;
- нетни печалби и загуби – приходи и разходи от лихви отделно по категории финансови инструменти и за обезценени активи;
- друг всеобхватен доход;
- загуби от обезценка за всяка група финансови активи;
- счетоводна политика;
- отчитане на хеджирането;
- справедлива стойност;
- естество и степен на рисковете, възникващи от финансовите инструменти.

След направеното представяне на изискванията за оповестяване на информация, свързана с финансовите инструменти, съдържащи се в МСФО 7 *Финансови инструменти: оповестяване* се установява, че в стандарта не се съдържат изисквания за оповестяване, на информация, свързана с *придобиването* на финансови инструменти. По този начин не се постига пълнота на оповестяването на операциите с финансови инструменти и се прекъсва връзката между наличните инструменти в началото и края на отчетния период. Така например, не може да се види последователността:

1. Притежавани финансови активи в началото на отчетния период – балансова стойност по категории финансови инструменти; натрупан нереализиран доход от преоценки; натрупани обезценки.

2. Нови придобити през отчетния период – сумите, по които са признати новопридобитите финансови инструменти.

3. Отписани (продадени, падежирани) през отчетния период – сумата, по която се отписват финансовите инструменти; нетни реализирани печалби от продажбата на инструментите, вкл. признат нереализиран доход от преоценки и отписаните по корективните сметки натрупани обезценки.

4. Притежавани активи в края на отчетния период – балансова стойност на финансовите инструменти по категории; начислен нереализиран доход от преоценки; начислен нетен доход от преоценки в печалбата или загубата за отчетния период; начислени обезценки през отчетния период и натрупани обезценки към края на периода.

Чрез оповестяване на информация за придобиването финансови инструменти през отчетния период и отписаните (продадени, падежирани), потребителите на информацията от финансовите отчети ще се придобият представа за динамиката на операциите с финансовите инструменти. Така оповестяването и осигуряването на прозрачност на финансовото отчитане в банката е необходимо тя да следи достатъчността на оповестяваната информация във финансовите отчети по отношение на:

1. Придобиване на финансови инструменти:

а) категории, в които са класифицирани придобитите финансови инструменти;

б) целта за която се придобиват – недеривативни инструменти (предоставени кредити, придобити капиталови и дългови инструменти, други), деривативи (за хеджиране или за реализиране на печалба);

в) сумата, по която се признават във финансовите отчети;

г) използвана техника за оценяване на финансовия инструмент – определяне на справедливата стойност по реда на МСФО 13 *Оценяване по справедлива стойност*: ниво на хипотеза за определяне на справедливата стойност (Ниво 1, Ниво 2 или Ниво 3); причина, поради която не се използва Ниво 1, ако банката е използвала Ниво 2 или Ниво 3;

д) максимална стойност на изложеност на кредитен риск;

е) ако придобиването на финансовия инструмент е във връзка с управлението на финансови рискове (кредитен, лихвен, валутен, ликвиден): вид на риска, който се управлява; вид на кредитното подобрене (дериватив, недериватив) и неговото идентифициране като конкретен актив/пасив; вид на отчитане на инструмента (балансово, извънбалансово); максимална стойност на изложеност на свързания актив/пасив или група активи/пасиви, за управлението на чиито рискове се придобива инструментът; степен на покритие (компенсиране) на управлявания риск, което се очаква от инструмента; остатък на рискова изложеност; падежна структура и сравнителна характеристика между активите/пасивите, чиито рискове се управляват и придобивания инструмент; лихвена структура и сравнителна характеристика между активите/пасивите, чиито рискове се управляват и придобивания инструмент.

2. Държане на финансови инструменти

а) категории, в които са класифицирани притежаваните финансови инструменти;

б) цел, за която се държат финансовите инструменти – за осигуряване на доходност под формата на лихви (предоставени кредити, инвестиции, държани до падежа), държани за управление на ликвидността (активи в търговския портфейл), инструменти, държани за хеджиране на определени рискове (деривативи);

в) стойност на държаните финансови инструменти и измененията в нея: стойност при придобиване; нетно изменение на стойността (с натрупване и за периода); начин, по който се отчитат последващите изменения на стойността на инструментите (в печалбата или загубата, в друг всеобхватен доход, чрез амортизиране); балансова стойност към датата на изготвяне на отчета за финансовото състояние на банката.

г) максимална стойност на изложеността към кредитен риск;

д) кредитни подобрения и степента, до която компенсират изложеността към кредитния риск – обезпечения с активи, гаранции, деривативни инструменти;

е) доходи от притежаваните финансови активи: доходи от лихви, доходи от дивиденди и други разпределения по категории финансови инструменти;

3. Освобождение от финансовите инструменти

а) сума на отписаните финансови инструменти по категории;

б) резултат от операциите по освобождение от финансовите инструменти;

в) прекласифициране на друг всеобхватен доход в печалбата или загубата при отписването на освободения финансов инструмент;

г) използване на кредитни подобрения, за да се компенсират възникващи загуби при отписването на финансовия инструмент.

4. Обезценка на финансови активи

а) обезценки на финансови активи по категории: сума на обезценката през отчетния период; натрупана обезценка на финансовия актив/група активи в началото на отчетния период; натрупана обезценка на финансовия актив/група активи в края на отчетния период.

б) Причина за обезценката.

Определянето на достатъчността на оповестяване на представяната счетоводна информация във финансовите отчети е пряко свързано с определянето на степента на прозрачност на представяната финансова информация, което от своя страна води до намаляване на асиметричността на информацията. Един от начините за намаляване на асиметричността на информацията е именно възможно най-пълно оповестяване на сделките и операциите, по които съответната банка е страна, резултатите от тях и ефектите, които предизвикват както върху търговската банка, така и върху свързани с нея страни (персонал, акционери, депозанти, кредитори), а също така и икономиката в страната като цяло.

Целта на модела е определянето на коефициент на достатъчност на оповестяваната информация във финансовите отчети на отделна търговска банка. Чрез определянето на този

коэффициент ще се създаде възможност за сравняване на коефициента за две и повече банки и определяне степента на прозрачност, а също така и проследяване на неговото изменение във времето.

За изчисляването на коефициента на достатъчност на оповестяваната информация се преминава през няколко етапа:

Първият етап е свързан с установяване на изискванията на приложимите счетоводни стандарти за оповестяване на информация за финансовите инструменти. Тук изискванията може да се дефинират и специално за целта на определено изследване.

Вторият етап е свързан с установяване на това доколко изискванията на счетоводните стандарти са изпълними във връзка с опазване на банковата тайна и запазване на конкурентната позиция на банката. От съществено значение е определянето дали изискваната за оповестяване информация е "деликатна" и нейното оповестяване дали не би довело до ерозия на доверието както в самата банка, така и в банковата система като цяло. На този етап могат да се определят четири групи за оповестяване:

- първа група – кои от изискванията могат да бъдат спазени изцяло, така че оповестяването да е съобразено с опазването на банковата тайна и запазване на конкурентната позиция на банката. Оповестената информация спадаща към тази група носи най-голям принос за прозрачността на отчетността и намаляване на информационната асиметрия.

- втора група – за кои от изискванията е необходимо информацията да бъде агрегирана в по-голяма степен и съображенията за това. Оповестяванията в тази група, също като от първа група, носят голям принос за прозрачността на оповестяването и намаляването на информационната асиметрия.

- трета група – кои от изискванията не е целесъобразно да бъдат оповестявани в тяхната цялост поради запазване на доверието и стабилността на банката и банковата система. Такава информация е тази, която е несъществена, представлява търговска тайна или поверителна информация. Оповестяването на информация, спадаща към тази група, е в две направления: първо, агрегиране на данните до такава степен, че да не се нарушат банковата и търговската тайна. второ, не се извършва оповестяване, поради риск от нарушаване на банковата и търговската тайна. Информацията от тази група се оповестява само частично.

- четвърта група – изисквания, за които не се извършва оповестяване. В тази група се включва информация, която представлява търговска тайна или поверителна информация от трета група, за които банката не извършва оповестяване, а също така и информация, за която банката по принцип решава да не извършва оповестяване.

На този етап се извършва и съотнасяне на изпълнените изисквания към някоя от определените три групи.

На този етап се изготвя и матрица на разпределение на оповестяваната информация по групи. Матрицата има следния вид:

Матрица за разпределяне на оповестяваната информация

Оповестявана информация	Гр. I	Гр. II	Гр. III	Гр. IV
1	2	3	4	5
<i>Придобиване (възникване) на финансови активи и пасиви:</i> - категории; - цел на придобиване; - сума на придобиване; - използване на справедлива стойност при оценяването; - описание на свързаните рискове.				

Продължение

1	2	3	4	5
<p><i>Държане на финансови активи и финансови пасиви:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - категории; - цел за която се държат; - брутна и балансова стойност на експозициите, вкл. справедлива стойност; - нетни печалби или загуби от операции с финансови инструменти; - максимална стойност на изложеност на кредитен риск; - наличие на кредитни подобрения; - доходи от притежаваните финансови инструменти 				
<p><i>Освобождение на финансови инструменти:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - сума на отписване; - резултат (печалби) от освобождаването; - прекласифициране. 				
<p><i>Обезценка на финансови активи:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - сума на обезценката през отчетния период; - натрупана обезценка в края на отчетния период; - причина за обезценката. 				

В предложената матрица, в зависимост от целите на оценката на достатъчността на оповестяваната информация, може да се добавят или премахват позиции, така че коефициентът да бъде адекватен за целите на анализа. Необходимо е за стандартен анализ да се изготви матрица на разпределение с позиции, които да са приложими за всяка една търговска банка. Позициите от матрицата могат да се променят в зависимост от това, което се цели от изследването на оповестяването: за определена група финансови инструменти, за определено действие с инструментите, за определени сравними банки, за които може да се изготви матрица с позиции, различни от стандартните.

На *третия етап* се изчислява общата оценка за достатъчността на оповестяване. Получените стойности на всяка група се умножават по степента на значимост за всяка група.

Този етап се състои от четири фази:

1. Разпределение на оповестяваната информация по групи и присвояване на числови стойности на позициите от матрицата на разпределение. Стойностите, които могат да се присвояват са 1 и 0. Когато оповестяваната информация отговаря на условията за класифициране в определена група от матрицата, за тази информация се задава стойност 1. Когато информацията не отговаря на условията за класифициране в определена група, за тази информация се задава стойност 0. По този начин на кодиране за всяка една информация ще съществуват четири стойности, от които една е 1, а останалите три стойности са 0.

$$a_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{информация } i \text{ се класифицира в група } j \\ 0, & \text{информация } i \text{ не се класифицира в група } j \end{cases}$$

Изключение от горното правило правят позициите от четвъртата група, за които се присвояват стойности само 0. Това е така, защото неоповестяването на информация води до непрозрачност и понижаване на качеството на оповестяваната информация във финансови-

те отчети. Умишленото неоповестяване (скриване) на информация може да доведе до заблуда в една или друга степен на потребителите на информацията от финансовите отчети.

2. Сумиране на определените числови стойности по групи – изчисляване на групова стойност. Груповата стойност (S_j) е сумата на присвоените стойности (единици и нули) за всяка една позиция от матрицата. Максималната стойност на груповата стойност е броят на позициите, умножен по 1.

$$S_1 = \sum a_{i1}; \quad S_2 = \sum a_{i2}; \quad S_3 = \sum a_{i3}; \quad S_4 = \sum a_{i4} = 0 \quad (1)$$

$$\max S_j^{j=1,2,3} = n \times 1$$

3. Претегляне на груповите стойности с коефициент на претегляне (k_j). Коефициентът на претегляне представлява степента на значимост, която се придава на всяка една група за повишаването на достатъчността, а отгук и прозрачността на оповестяването. При по-висок коефициент се повишава качеството и прозрачността на оповестяването. Оттук следва, че групата, която представлява прозрачно оповестяване (оповестяване с високо качество) трябва да има най-висок коефициент на претегляне. От представените във втория етап групи на оповестяване, първата група е с най-прозрачно оповестяване, с което ще получи и най-висок коефициент. Втората и третата група са с намаляващи коефициенти за претегляне, тъй като при тях прозрачността намалява, поради агрегиране на информацията или мотивирано неоповестяване. Четвъртата група получава коефициент на претегляне 0.

$$S_1^* = S_1 \times k_1; \quad S_2^* = S_2 \times k_2; \quad S_3^* = S_3 \times k_3; \quad S_4^* = S_4 \times k_4 \quad (2)$$

Стойността на коефициентите за претегляне зависи от субективната оценка на тежестта на всяка една група в оценката на прозрачността на оповестяването. Каквато и да е оценката на тези коефициенти тяхната сума трябва да бъде 1 (100%).

За определянето на тегловите коефициенти в настоящата разработка се използва следната верига от зависимости:

$$k_1 = \varphi * k_2; \quad k_2 = \varphi * k_3; \quad k_1 = \varphi^2 * k_3, \quad \text{където } \varphi = 1.618...^1. \quad (3)$$

Като изходно уравнение за изчисляване на коефициентите се използва:

$$k_1 + k_2 + k_3 + k_4 = 100\% \quad (4)$$

След решаване на уравнението и прилагане на избраните зависимости между коефициентите за претегляне, тяхната стойност е както следва:

$$k_1 = 0.50; \quad k_2 = 0.309; \quad k_3 = 0.191; \quad k_4 = 0$$

¹ В математическата и финансовата литература $\varphi = 1.618...$ представлява т.нар. "златно сечение" или "златно съотношение". Златното съотношение е границата, към която клонят разликите членовете на редицата на Фибоначи, което от своя страна стои в основата на спиралата на Фибоначи. Тази спирала е базисен инструмент в техническия анализ на ценовото поведение на активите, които се търгуват на капиталовите пазари и по-специално теориите на Дау (Charles Dow) и Ралф Нелсън Елиът (Elliott). За нуждите на изчислението на коефициента може да бъде възприета и друга стойност, която да отразява експертни оценки или друго изчисляване на значимостта (тежестта), която да се придава на групите.

При така изчислените стойности на коефициентите за претегляне се дава възможност 80% от теглото да бъде в полза на информация, която се оповестява подробно или която се агрегира в разумна степен. В този случай разумната степен на агрегиране се определя от обичайната практика в банковата сфера за това доколко да се правят обобщения и доколко да са подробни оповестяванията. това следва да бъде в синхрон с прилаганите стандарти – МСС/МСФО.

4. Определяне на крайния коефициент на достатъчност чрез сумиране на претеглените групови стойности:

$$I = \sum S_j^* \Leftrightarrow I = \sum (S_j \times k_j) \Leftrightarrow I = \sum (a_{ij} \times k_j) \quad (5)$$

По този начин се получава стойността на коефициента в абсолютна величина.

За изчисляването на коефициента на достатъчност в относителна величина е необходимо изчисленията абсолютен размер на коефициента да се раздели на максималната стойност, която той може да приема. Така той ще се трансформира в коефициент за прозрачност на оповестяването.

Максималната стойност, която коефициентът може да приема е равен на 1/2 от броя на позициите в матрицата на разпределение:

$$\max_k \times \max S_j^{j=1,2,3} \Leftrightarrow 0.5n \quad (6)$$

$$\text{Коефициент на прозрачност: } (I/0.5n) \times 100 \quad (7)$$

Оповестяването на информация във финансовите отчети на банките е важно за тяхното разбиране от страна на ползвателите им. Чрез представения модел може да се метрифицира и сравнява между отделните банки и/или отделните отчетни периоди достатъчността на оповестяването и

Библиография

- [1] МСС 1 *Представяне на финансови отчети*;
- [2] МСС 7 *Финансови инструменти: оповестяване*

ПРОБЛЕМИ С ОБЕКТИВНОСТТА, БЕЗПРИСТРАСТНОСТТА, НЕЗАВИСИМОСТТА И КОНФЛИКТА НА ИНТЕРЕСИ ПРИ ОДИТИРАНЕ НА ПРОЕКТИ, ФИНАНСИРАНИ ОТ ЕВРОПЕЙСКИ ПРОГРАМИ И ПРОЕКТИ*

Резюме

Обект на изследване в настоящата статия са изискванията към одиторските услуги, извършвани по повод на реализиране на проекти, финансирани със средства по Европейски проекти и програми. Посредством анализ на Закона за независимия финансов одит и Международната обща рамка за ангажименти за изразяване на сигурност направен опит да се обобщят основните правила и принципи за извършване на независим одит. Авторът анализира тяхното приложение при изискуемите одитни дейности на проекти, финансирани от Европейски програми и проекти, маркирайки проблемни моменти, по отношение на обективността, безпристрастността, независимостта и потенциалния конфликт на интереси, които възникват за одитора и одиторския екип. В резултат на проведения анализ и маркираните проблеми, авторът дава предложение за тяхното преодоляване, чрез служебно назначаване на одитор или одиторски екип от страна на договарящия орган, посредством публичен регистър, специално разработен за нуждите по предоставяне на услуги, свързани с одитиране на проекти, финансирани от Европейски проекти и програми.

Ключови думи: одит, одиторски екип, обективност, безпристрастност, независимост, конфликт на интереси, проект, проекти финансирани от Европейски програми.

Summary

The object of the research in this article are the requirements for audit services performed in connection with the implementation of projects funded under European projects and programs. Through analysis of the Independent Financial Auditor and International framework for commitments assurance is made an attempt to summarize the basic rules and principles for independent audit. The author analyzes the irapplication in the required audit activities for auditing projects funded by European programs and projects, marking the problematic issues in the terms of objectivity, impartiality, independence and potential conflicts of interest that arise for the auditor and the audit team. As a result of the analysis and highlighted problems, the author gives a proposal to overcome them through official appointment of the auditor or audit team by the Contracting Authority through a public list specifically designed for the needs of providing services related to the auditing of projects financed by European projects and programs.

Keywords: audit, audit team, objectivity, impartiality, independence, conflict of interest, project, projects funded by European programs.

Увод

Присъединяването на България към Европейския съюз през 2007 г. е преломен момент за българската икономика, практически засягайки всеки един дял от нея. Посредством инструментите на Европейския съюз за финансиране, редица български предприятия от частния сектор, както и редица публични организации и институции получиха възможност за безвъзмездно финансиране на проекти. Тази възможност за безвъзмездно финансиране постави пред счетоводните практики редица въпроси, свързани със счетоводното отчитане на средствата, получени и усвоявани по тези проекти, но също така постави не малко въпроси и пред регистрираните одитори, относно начина на провеждане и изпълнение на анга-

* Мартин Валентинов Танчев, докторант на катедра Счетоводство и анализ, Финансово-счетоводен факултет, УНСС, гр. София; e-mail: martin.tanchev@abv.bg

жименти по повод на одитирането на проекти, реализирани със средства от Европейския съюз.

1. Независим финансов одит на проекти – същност, правила и принципи за реализиране

Чрез изискването за извършване на одит на проекти, финансирани от Европейски проекти и програми, се цели да се предостави допълнителна увереност по отношение на законосъобразността на разходите, ефективното и ефикасно изпълнение на дейностите по проектите и спазването на специфичните нормативни изисквания на ЕС.

Обект на изследване в статията е националната и международната нормативна рамка за извършване на независим финансов одит, с опит обобщаване на основните правила и принципи за извършване на независим одит и на предпоставките за нарушаване на тези правила и принципи, при извършването на независим финансов одит на проекти, финансирани от Европейски проекти и програми.

Националната нормативна рамка по отношение на одита на проекти е максимално синхронизирана с международната такава. Съгласно чл. 2 от *Закона за независимия финансов одит*, последният се дефинира като: "съвкупност от необходими и взаимосвързани процедури, определени от *Международните одиторски стандарти*, въз основа на които се изразява независимо мнение относно достоверността във всички аспекти на същественост на финансовите отчети, изготвени в съответствие с българското счетоводно законодателство." [1] В цитирания по-горе закон и по-конкретно в чл. 5 от него, се определя и целта на независимия финансов одит: "изразяване на независимо одиторско мнение относно достоверното представяне във всички аспекти на същественост във финансовите отчети..."[1]. Така посочената цел на независимия финансов одит, кореспондира почти напълно с посочения от автора откъс от определението за независим финансов одит, като основната сентенция на двата цитата са **изразяване на независимо мнение относно достоверността във всички аспекти.**

В контекста на гореизложеното, авторът иска да посочи и чл. 7 от цитирания по-горе *Закон за независимия финансов одит*, който гласи: "Регистрираните одитори при осъществяване на независим финансов одит спазват *Етичния кодекс на професионалните счетоводители*, приет от *Международната федерация на счетоводителите*. Етичните принципи, които ръководят професионалното поведение и отговорности на одиторите, са: ... 2. обективност, безпристрастност и недопускане на предубеждение, конфликт на интереси или друго влияние, което да попречи на реалната преценка на одитора;"[2]

Обобщавайки посочените текстове следва, че при осъществяването на дейността си, независимият финансов одитор следва да спазва *Етичния кодекс на професионалните счетоводители*, както и етичните принципи, като авторът откроява един конкретен принцип, а именно принципът за **"обективност, безпристрастност и недопускане на предубеждение, конфликт на интереси или друго влияние, което да попречи на реалната преценка на одитора"**. Последният следва да бъде обективен и безпристрастен при упражняване на своята дейност и респективно да няма конфликт на интереси, който да попречи на реалната му преценка. В резултат на направения анализ на националната нормативна рамка могат да бъдат детерминирани следните изисквания към независимия финансов одитор:

- ✓ изразяване на независимо мнение относно достоверността във всички аспекти;
- ✓ обективност и безпристрастност при упражняване на своята дейност;
- ✓ недопускане на конфликт на интереси ... което да попречи на реалната преценка на одитора.

Аналогични базисни регулатори са залегнали и в *Международната обща рамка за ангажименти за изразяване на сигурност* и по-конкретно чл.6, чл.7 и чл.24¹[2]. Съгласно нея, в екипа по изразяване на сигурност, освен професионални счетоводители, могат да бъдат включени и лица от други професионални дисциплини, известни като експерти. Спрямо поясненията в чл. 24, включването на такъв тип експерти е наложително, при ситуации, в които първоначалните познания на професионалния счетоводител не му позволяват изказването на компетентно мнение или както е посочено в чл. 24 "етичните изисквания относно професионалната компетентност няма да бъдат изпълнени".

Изводите от направения сравнителен анализ на приложимите национална и международна регулаторни рамки са:

✓ *при извършване на независим финансов одит, одиторът и/или одиторският екип следва да изразят компетентно, независимо, обективно и безпристрастно мнение, относно одитираните от тях документи и дейности;*

✓ *за постигане на тези изисквания, одиторът или одиторският екип могат да включат в състава си експерти, които да изразят експертно мнение, относно документи и/или дейности, които не са в компетенциите на другите членове на одиторския екип;*

¹6. Част Б от Кодекса, който се прилага само към професионални счетоводители на публична практика ("практикуващи професионални счетоводители"), включва концептуален подход към независимостта, който взема под внимание за всеки ангажимент за изразяване на сигурност, заплахите за независимостта, приетите защитни мерки и обществения интерес. Тя изисква фирмите и членовете на екипите по ангажименти за изразяване на сигурност да идентифицират и оценяват обстоятелствата и взаимоотношенията, които създават заплахи за независимостта им и да предприемат подходящи действия за елиминиране на тези заплахи или намаляването им до приемливо ниво чрез прилагането на защитни мерки.

7."Ангажимент за изразяване на сигурност" означава ангажимент, в който практикуващият професионален счетоводител изразява заключение, разработено с цел да повиши степента на доверие на предвидените потребители, различни от отговорното лице, относно резултата от оценката или измерването на даден предмет спрямо определени критерии."

Спрямо така представения отказ от Международната обща рамка за ангажименти за изразяване на сигурност, фирмите и членовете на екипите по ангажименти за изразяване на сигурност следва да идентифицират и оценят обстоятелствата и взаимоотношенията, които създават заплахи за независимостта им. Тоест, всички членове на екипа по ангажимент следва да идентифицират и оценят обстоятелствата и взаимоотношенията, които създават заплахи за независимостта им и респективно биха попречили за представянето на независимо мнение.

Като пояснение на посочения по-горе "екип по ангажимент за изразяване на сигурност", в по-горе посочения цитат, авторът посочва чл. 24 от Международната обща рамка за ангажименти за изразяване на сигурност, който пояснява:

"24.От практикуващия професионален счетоводител може да бъде поискано да изпълни ангажименти за изразяване на сигурност относно разнообразни по характер предмети. Някои предмети могат да изискват специализирани умения и познания отвъд тези, които отделен практикуващ професионален счетоводител притежава обичайно. Както е отбелязано в параграф 17 (а), практикуващият професионален счетоводител не приема ангажимент, ако първоначалните му познания по обстоятелствата на ангажимента сочат, че етичните изисквания относно професионалната компетентност няма да бъдат изпълнени. В някои случаи това изискване може да бъде постигнато от практикуващ професионален счетоводител, използващ работата на лица от други професионални дисциплини, известни като експерти. В тези случаи свободно практикуващият трябва е удовлетворен, че тези лица, изпълняващи ангажимента, заедно притежават изискваните умения и познания, както и че практикуващият професионален счетоводител има адекватно ниво на участие в ангажимента и разбиране на работата, за която се използва всеки експерт."

✓ при извършване на всички дейности, одиторският екип следва да съблюдава и да предотвратява конфликт на интереси, които да попречат на реалната преценка на одиторския екип.

Спрямо така изведените базисни регулатори и посредством анализ на изискванията към одитори и одиторски екипи за извършване на услуги по одитиране на проекти, финансирани от Европейски програми и проекти, в следващата част от статията, авторът ще маркира потенциалните предпоставки за нарушение на *Етичния кодекс на професионалните счетоводители*, свързани с изискванията за обективност, независимост и недопускане на конфликт на интереси.

2. Изисквания към одитор и одиторски екип за извършване на услуга по одитиране на проекти, финансирани от Европейски проекти и програми

Както бе отбелязано в началотона статията, възможността за получаване на безвъзмездно финансиране от Европейски проекти и програми поставя редица въпроси освен пред счетоводната практика, но и пред регистрираните одитори, относно начина на провеждане и изпълнение на ангажименти по повод на одитирането на тези проекти. За да изпълнят поетите ангажименти по одитиране на проекти, одиторите и одиторските екипи следва освен да спазват правилата и принципите на националната и международната нормативна рамка и на *Етичния кодекс на професионалния счетоводител*. Освен тях, одиторските екипи следва да отговорят и на изискванията за финансиране и изпълнение на одиторските ангажименти, спрямо регламентирани изисквания на Европейския съюз, по отношение на финансирането на проекти по неговите оперативни програми. *При изследване на националната практика бяха идентифицирани следните проблемни полета: при одитирането на документите по провеждане на обществената поръчка за избор на одитор или одиторски екип; при одитирането на всички декларирани от възложителя разходи по отношение на възнаграждението на одитора или на одиторския екип.*

Едно от основните изисквания при получаване на безвъзмездни финансови средства е всички проекти, на стойност над 200 000 лева, да подлежат на независим одит от регистриран одитор. Именно това изискване и цитираните по-горе изисквания относно ангажимента по изразяване на сигурност, поставят пред регистрираните одитори необходимостта от сформирани по-широк екип от експерти, които да спомогнат за цялостното изпълнение на одиторския ангажимент по повод одитирането на проекти, финансирани от Европейски програми. В допълнение на това, спрямо изискванията на различните Европейски програми и проекти, разходването на средства за външни услуги (други разходи), по повод реализирането на проекти, изисква провеждането на обществени поръчки, попадащи в юрисдикцията на *Закона за обществените поръчки*. За да бъдат допустими по тази процедура за набиране на предложения за проекти, разходите трябва да отговарят едновременно на няколко условия. В контекста на настоящата статия, авторът ще разгледа по-конкретно едно от тях, а именно: изборът на подизпълнител да е извършен в съответствие с действащото национално законодателство и по-специално *Закона за обществените поръчки* и подзаконовите актове..."[3]

За да аргументира тезата си, че някои аспекти на одиторските услуги са в пълен разрез с изведените по-горе правила и принципи, авторът ще представи два примера (две обществени поръчки) за изискванията по отношение на осъществяването на одит при изпълнение на дейности по проект, финансиран от европейски програми и проекти:

Пример 1:

Извършване на независим финансов одит на изпълнението на Договор за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ № BG04-02-03-032-001/18.18.2015 г. между Министерс-

тво на енергетиката и Столична община по проект "Повишаване на енергийната ефективност в общински сгради, чрез въвеждане на локални отоплителни системи, използващи възобновяеми енергийни източници", по Финансовия механизъм на Европейското икономическо пространство (ФМ на ЕИП). Одитните проверки обхващат цялата финансова информация по дейностите и договорите по Проекта с цел установяване на верността и законосъобразността на отчетените разходи.

Пример 2:

Етап първи. Текущ одит на проекта: Одиторът задължително в обхвата на проверката си, следва да извърши оценка за законосъобразност на процедурите за възлагане на обществени поръчки, подписаните договори и анексите към тях ако има такива. Трябва да бъде осъществен последващ контрол на всички процедури, свързани с възлагането на дейностите по проекта, по реда на ЗОП и приложимите нормативни актове. По времена текущия одит, изпълнителя следва да провери и осчетоводяването на разходите, включени във всяко искане за средства в счетоводната система на Възложителя.

Етап втори. Окончателен одит: Окончателният одит следва да включва като минимум следните процедури: дейностите по проекта са осъществени в съответствие с принципите за добро финансово управление; изборът на изпълнител по договорите, чрез които се изпълнява проекта е проведен в съответствие с изискванията на националното законодателство; всички декларирани от възложителя разходи по отношение на достоверност и допустимост в съответствие с изискванията на регламентите на ЕС и ПМС № 62/2007 и ПМС 249/2007 за приемане на детайлни правила за допустимост на разходите по ОПОС, съфинансирана от Кохезионния фонд и ЕФ за регионално развитие на ЕС.; първичните счетоводни документи (фактури, протоколи и др.) и документи с еквивалентната доказателствена стойност са налични и валидни, в съответствие с изискванията на чл.60 (е), чл. 61 (б), (i) от Регламент 1083/2006 и Закона за счетоводството; дали възложителят е извършил 100% проверка на първо ниво-верификация на разходите от изпълнители, проверки на място; спазваната изискванията на чл. 58 (ж), чл.60 (е) от Регламент 1083/2006 и чл.15 от Регламент 1828/2006 за подържане на адекватна одитна пътека; всички дейности по проекта са надлежно документирани, като всички документи за разходите се съхраняват и са на разположение на националните и европейските контролни органи при поискване; проверка на докладваните нередности; слабостите констатирани при извършени одитни проверки са адресирани по – подходящ начин; исканията за средства подадени от бенефициента са точни, пълни и са във формат, изискван от съответния УО (МЗ); неправомерно изплатените суми са възстановени по надлежен ред; счетоводни системи и осчетоводявания; проверка за двойно финансиране; мерки за информация и публичност.

На база на така представените анализи, авторът маркира следните две изисквания за извършване на одиторска услуга "Трябва да бъде осъществен последващ контрол на всички процедури, свързани с възлагането на дейностите по проекта, по реда на ЗОП и приложимите нормативни актове", "...Всички декларирани от възложителя разходи..."; "Одитните проверки обхващат цялата финансова информация по дейностите и договорите по Проекта...". Спрямо така представените изисквания, от одиторът или одиторският екип се изисква да извършват одит на всички процедури свързани с възлагането на дейностите по проекта, по реда на ЗОП (*Закон за обществените поръчки*), одит на всички дейности и договори, както и одит на всички декларирани от възложителя разходи.

Както бе отбелязано по-горе съгласно *Насоките за кандидатстване*, за да бъдат сметени за допустими разходите за подизпълнител, каквито са разходите за независим одит, то подизпълнителят (одиторът или одиторският екип) следва да бъде избран спрямо *Закона за обществени поръчки*. При анализ на изискванията и условията представени в примерите, както и на множество други ангажменти за финансов одит на проекти се налага изводът,

че за реализирането на услугата одиторският екип следва да одитира всички проведени обществени поръчки, включително и обществената поръчка по избора именно на самия одиторски екип. Последният следва не само да извърши одиторската услуга, но и да одитира всички деклариращи от възложителя разходи, включително и разходите, които са били заплатени за одиторските услуги. Тази практическа ситуация е в разрез с разгледаните по-горе и задължителни правила и принципи. Одитирането на документите по провеждане на обществената поръчка за избор на одитор или одиторски екип, както и на всички деклариращи от възложителя разходи по отношение на възнаграждението на одитора или на одиторския екип противоречиви на утвърдените задължителни правила и принципи като: безпристрастност, обективност, независимост и конфликт на интереси. Тези документи касаят пряко одитора или одиторския екип по отношение на тяхното избиране и респективно заплащане за извършената одиторска услуга.

За преодоляване на поставените проблеми и респективно удовлетворяване на всички разгледани по-горе нормативни рамки, изисквания, правила и процедури, авторът предлага да бъде направена промяна в начина на възлагане и на заплащане на одиторската услуга, по отношение на одитиране на проекти, финансирани от Европейски програми и проекти:

- ✓ процедурата да не се възлага по реда на *Закона за обществените поръчки*, а да става служебно, от съответния договарящ орган, посредством предварително разработен публичен списък (регистър) на всички доброволно изявили желание одитори и одиторски екипи, с потенциалните експерти, които биха могли да бъдат привлечени към тях;

- ✓ заплащането на одиторската услуга, да не става директно със средства на бенефициента, а съответната сума да бъде прихващана от проекта и да бъде заплащана директно от договарящия орган.

Прилагането едновременно на тези две изисквания ще осигури спазването на изискванията за безпристрастност, обективност и независимост, като ще предотврати и възможността за конфликт на интереси, между одитора и бенефициента, тъй като одиторът практически няма да има никакви финансови или договорни взаимоотношения с него. Тези отношения ще бъдат директно с договарящия орган, който всъщност е и страната, която черпи най-големи изгоди от извършената одиторска услуга и респективно одиторски доклад. В подкрепа на своето предложение, авторът посочва актуален практически еквивалент на представеното предложение, а именно воденият от Агенция по вписванията списък с вещи лица, които биват назначавани по служебен път, на база на тяхната квалификация, за извършване на независима оценка.

Заклучение

В заключение, авторът изразява мнението, че изискването за одит на всички документи по реализирането на проект, финансиран с европейски средства, е в разрез с правилата и принципите на *Етичния кодекс на професионалния счетоводител*. Част от тях, а именно документите, пряко касаещи одитора или одиторския екип, представляват конфликт на интереси за същите и са в разрез с възможността за изразяване на безпристрастно, обективно и независимо одиторско мнение. За преодоляване на така посочените проблеми е направено предложение възлагането на услуга по одитиране на проекти, финансирани от Европейски проекти и програми, да не става по реда на *Закона за обществените поръчки*, а да става служебно, посредством публичен списък (регистър) на всички одитори, изявили желание за извършване на такъв тип услуги. В допълнение на това, авторът предлага, всички договорни и парични взаимоотношения, касаещи одитора да не бъдат сключвани с бенефициента, а със съответния договарящ орган, който е и реалния практически ползвател на одиторската услуга.

Библиография

- [1] Закон за независим финансов одит, в сила от 01.01.2002 г., посл. изм. ДВ. бр. 95 от 8 декември 2015 г., източник Интернет (access 14 February 2016)
- [2] Международна обща рамка за ангажменти за изразяване на сигурност, в сила от 1 януари 2005 г., източник Интернет (access 14 February 2016)
- [3] Насоки за кандидатстване по схема за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ, чрез открита процедура на конкурентен подбор на проекти с определен срок за кандидатстване. Източник: http://ophrd.government.bg/view_file.php/17423, (access 14 February 2016)
- [4] Обявление за обществена поръчка (**709874**), Агенция за обществени поръчки, http://top3-app1.aop.bg:7778/portal/page?_pageid=93,812251&_dad=portal&_schema=PORTAL&url=687474703A2F2F777772E616F702E62672F63617365322E7068703F6D6F64653D73686F775F6361736526636173655F69643D333332333736, 15.02.2016 г. (access 14 February 2016)
- [5] Обявление за обществена поръчка (**537703**), Агенция за обществени поръчки, http://top3-app1.aop.bg:7778/portal/page?_pageid=93,662251&_dad=portal&_schema=PORTAL, 12.02.2016 , (access 14 February 2016)
- [6] Божков, В., 2011. Безвъзмездни средства по фондове и програми на Европейския съюз – условия за изразходване, отчитане и одит, сп. ИДЕС бр. 5,
- [7] Агенция по вписванията, <http://www.registryagency.bg/bg/news/spisci-na-veshi-lica>, 15.02.2016 г. (access 14 February 2016)

**ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ:
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И ИНОВАЦИИ**

Сборник научни статии

Колектив

Рецензенти: проф. д-р Стоян Стоянов, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС
проф. д-р Огнян Симеонов, катедра "Финансов контрол", УНСС
доц. д-р Пресияна Ненкова, катедра "Финанси", УНСС

Предпечатна подготовка Виолета Здравкова

Даден за печат на 19.04.2016 г.; ПК 23,75;
формат 16/70/100; тираж 100

ISBN 978-965-644-852-1

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС