

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
ФАКУЛТЕТ ПО ИКОНОМИКА НА УНИВЕРСИТЕТА НА ГР. СПЛИТ – Р ХЪРВАТСКА
ДЕПАРТАМЕНТ ПО МЕНИДЖМЪНТ НА УНИВЕРСИТЕТА НА ГР. БОЛОНЯ – ИТАЛИЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕН УНИВЕРСИТЕТ НА ГР. ЛОДЗК – ПОЛША

ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ГЛОБАЛНИЯ СВЯТ

Колективна монография

София,
2019

Настоящата колективна монография е издадена по проект, финансиран от Фонд "Научни изследвания" на УНСС по договор № НИД НП – 7/2018 г.

Научна редколегия: проф. д-р Снежана Башева – УНСС
проф. Джанфранко Каподалио – университет на гр. Болоня, Италия
проф. д-р Маргарита Александрова – УНСС
проф. д-р Огнян Симеонов – УНСС
проф. д-р Румяна Пожаревска – УНСС
доц. д-р Григорий Вазов – ВУЗФ
доц. к.э.н. Чудовец В. Васильевич – ЛНТУ, Украйна
доц. д-р Пресияна Ненкова – УНСС
доц. д-р Олег Димов – УНСС
доц. д-р Силвия Трифонова – УНСС
доц. д-р Мариана Михайлова – УНСС
доц. д-р Камелия Савова-Симеонова – УНСС

Рецензенти: проф. д-р Стоян Стоянов, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС
проф. д-р Виржиния Желязкова, ВУЗФ

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
FACULTY OF ECONOMICS OF UNIVERSITY OF SPLIT – CROATIA
DEPARTMENT OF MANAGEMENT OF BOLOGNA UNIVERSITY – ITALY
LODZ UNIVERSITY OF TECHNOLOGY – POLAND

THE ECONOMY OF BULGARIA AND THE EUROPEAN UNION IN THE DIGITAL WORD

Collective Monographs of Scientific Articles

Sofia,
2019

Scientific Editorial Board: Prof. Dr. Snejana Basheva- UNWE
Prof. Gianfranco Capodaglio –University of Bologna, Italy
Prof. Dr. Margarita Aleksandrova- UNWE
Prof. Dr. Ognian Simeonov-UNWE
Prof. Dr. Rumiana Pojarevska-UNWE
Assoc. Prof. Dr. Grigorii Vazov- HSIF
доц. к.э.н. Чудовец В. Васильевич – Lutsk NTU, Ukraine
Assoc. Prof. Dr. Pressiana Nenkova – UNWE
Assoc. Prof. Dr. Oleg Dimov-UNWE
Assoc. Prof. Dr. Silvia Trifonova-UNWE
Assoc. Prof. Dr. Mariana Mihaylova-UNWE
Assoc. Prof. Dr. Kamelia Savova – Simeonova-UNWE

Reviewers: Prof. Dr. Stoyan Stoyanov, Department of Accountancy and Analysis, UNWE
Prof. Dr. Virginia Jeliaskova, Higher School of Insurance and Finance

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENT

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"

ПРОЦЕС НА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТНОТО ПОРТФОЛИО – ПРЕДПОСТАВКИ, ЕТАПИ, РЕЗУЛТАТИ	15
проф. д-р Матилда Александрова, УНСС – София, катедра "Управление"	
ВНЕШНЕТОРГОВЕ ПЕРСПЕКТИВИ АГРОПРОМЪШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ.....	29
професор, д. с.-х. н., Габриэлла Бирта, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" доцент, к. с.-х. н. Юрий Бургу, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", к. пед. н. Светлана Мороз, Полтавская государственная аграрная академия, доцент, к.т.н. Елена Калашник, Полтавская государственная аграрная академия,	
ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНДУСТРИИ ПРОИЗВОДСТВА ДРЕВЕСНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ В УКРАИНЕ	45
професор, доктор экономических наук Василий Голян, Луцкий национальный технический университет кандидат экономических наук Александр Дзюбенко, Черкасское областное управление лесного и охотничьего хозяйства	
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ И УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВЫХ КРИЗИСОВ	55
професор БНТУ, д.т.н., професор Г.Т. Кулаков, доцент БНТУ, к.э.н. В.В. Кравченко, доцент Полтавского университета экономики и торговли, к.э.н. О.В. Бондарь-Подгурская	
УПРАВЛЕНИЕ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕТО "ИНОВАЦИИ – ИНТЕЛИГЕНТЕН РАСТЕЖ" В ДЕЙНОСТТА НА БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ.....	65
доц. д-р Цветана Стоянова, УНСС – София	
СИСТЕМА ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УКРАИНЫ В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ	76
доцент, к. т. н. Анна Кобыщан, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" доцент, к. т. н. Юлия Басова, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" доцент, к. т. н. Людмила Губа, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" доцент, к. т. н. Елена Калашник, Полтавская государственная аграрная академия	

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ	90
к.э.н. доцент, Алла Московчук, Луцкий национальный технический университет	
к.э.н. доцент, Вера Лищук, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, Украина	
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ И СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.....	99
доцент, к. э. н. Вита Клименко, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
аспирант Елена Лопушинская, Полтавская государственная аграрная академия	
ENERGY CONSUMPTION AS SOURCE OF PASSIVE INCOME AND DIRECTION OF ENERGY MANAGEMENT IN UKRAINE AND EU COUNTRIES.....	109
Associate Professor, Candidate of economic Sciences Oksana Bondar-Podhurska, Higher Educational Institution of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade"	
Associate Professor, Candidate of technical Sciences Olha Yudicheva, Kyiv National University of Construction and Architecture	
АДАПТАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЛІДЕРСТВА ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ОПОРУ ЗМІНАМ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	117
С. С. Рибаківа старший викладач, "Полтавський університет економіки і торгівлі"	
Н. В. Рогова к.т.н., "Полтавський університет економіки і торгівлі"	
ДИГИТАЛЕН МАРКЕТИНГ В СОЦІАЛНИХ МРЕЖИ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ КОМПАНИИ.....	130
гл.ас. д-р Цветелина Андреева, кафедра "Финанси"	
ОБЛАЧНИ УСЛУГИ: УПРАВЛЕНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ НА РАЗХОДИТЕ	139
ас. д-р Стоян Деевски, кафедра "Индустриален Бизнес", УНСС – София	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННО-КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ.....	148
аспирант Татьяна Онишко, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
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	
THE ACCRUAL PRINCIPLE IN LIGHT OF THE INNOVATIONS CONTAINED IN THE NEW IFRSS.....	169
Prof. Gianfranco Capodaglio – University of Bologna	
Vanina Stoilova Dangarska –University of Bologna	
СЪЩНОСТ И ОРГАНИ НА БАНКОВАТА НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ	174
проф. д-р Снежана Башева, д.е.с., кафедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ИНФОРМИРАНОТО УПРАВЛЕНИЕ НА НЕМАТЕРИАЛНИТЕ АКТИВИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР – ПРЕДПОСТАВКА ЗА НЕГОВОТО МОДЕРНИЗИРАНЕ.....	187
проф. д-р Румяна Пожаревска, кафедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
МОДЕЛ ЗА СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА ОБЕЗЦЕНКАТА НА АКТИВИ, НЕГЕНЕРИРАЩИ ПАРИЧНИ ПОТОЦИ В ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР	198
проф. д-р Даниела Фесчан, Финансово-счетоводен факултет, кафедра "Счетоводство и анализ", УНСС, София	
гл. ас. д-р Радка Андасарова, Финансово-счетоводен факултет, кафедра "Счетоводство и анализ", УНСС, София	

ОТНОСНО ПОСТОЯННИЯ КАПИТАЛ И АНАЛИЗА НА ЕФЕКТИВНОСТТА ОТ НЕГОВОТО ФУНКЦИОНИРАНЕ.....	205
проф. д-р Кръстьо Чуков, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ВКЛЮЧВАНЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ ОТНОСНО ПРЕВЕНЦИЯТА СРЕЩУ ИЗПИРАНЕТО НА ПАРИ И ФИНАНСИРАНЕТО НА ТЕРОРИЗМА В РАМКАТА НА НЕФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ ОТ СЕКТОРА НА ФИНАНСОВИТЕ УСЛУГИ.....	211
доц. д-р Емил Асенов, катедра "Финансов контрол", УНСС	
ПРАКТИЧЕСКИ ПОДХОДИ ЗА РАЗКРИВАНЕ НА ИЗМАМИ И ЗЛОУПОТРЕБИ	222
доц. д-р Димитър Динев, СФЕ, УНСС	
УЧЕТ ЗЕМЛИ И ПРАВ ПОЛЪЗОВАНИЯ ЕЮ В УКРАИНЕ	230
доцент кафедры учета и аудита, к.э.н. Ирина Жураковская Луцкий национальный технический университет студентка кафедры учета и аудита, Наталия Илюшник Луцкий национальный технический университет	
ПО ВЪПРОСА ЗА АНАЛИЗА НА ОБРЪЩАЕМОСТТА НА КРАТКОТРАЙНИТЕ АКТИВИ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО	243
доц. д-р Росица Иванова, УНСС, катедра "Счетоводство и анализ"	
РЕГУЛАЦИИ НА ПЧП ОТНОШЕНИЯТА ПРИ ИКОНОМИЧЕСКИЯ ОПЕРАТОР	257
доц. д-р Мария Маркова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
НЯКОИ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧНИ АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТТА НА ТРУДА В ПРЕДПРИЯТИЕТО	267
доц. д-р Катя Митева, Катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София	
ИССЛЕДОВАНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ В СТРУКТУРЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ВОЛЫНСКОЙ ОБЛАСТИ	274
доцент кафедры учета и аудита, кандидат экономических наук, Оксана Нужная доцент кафедры учета и аудита, кандидат экономических наук, Наталия Тлучкевич Луцкий национальный технический университет	
CONSIDERATIONS ON THE MATTER OF WHETHER THE INTRODUCTION OF THE EXPECTED LOSS APPROACH UNDER IFRS 9 FINANCIAL INSTRUMENTS WILL CONTRIBUTE TO ACHIEVING GREATER TRANSPARENCY AND CREDIBILITY OF FINANCIAL STATEMENTS INFORMATION	284
Associate Professor Dr. Hristina Oreshkova, University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria, Faculty of Finance and Accounting	
ВЪНШНА ПРОФЕСИОНАЛНА ОЦЕНКА ПРИ ПРОВЕРКА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ	302
доц. д-р Миглена Павлова, доктор по икономика, катедра "Финансов контрол", УНСС, София	
КЛЮЧОВИ АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ И СЧЕТОВОДНО-ИНФОРМАЦИОННОТО МУ ОСИГУРЯВАНЕ	316
доц. д-р Диана Петрова, Катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София	
ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЙСТВУЮЩЕЙ МЕТОДИКИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСХОДОВ НА ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ.....	325
к.э.н., доцент, Татьяна Писаренко, Луцкий национальный технический университет	
СЧЕТОВОДНИ ТЕОРЕТИКО-ПРИЛОЖНИ АСПЕКТИ НА СЧЕТОВОДНИЯ БАЛАНС В ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ.....	340
доц. д-р Камелия Савова, д.е.с., УНСС, катедра "Счетоводство и анализ"	

ДОСТОВЕРНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ.....	352
Доцент кафедры учета и аудита, кандидат экономических наук, Роман Сидоренко Луцкий национальный технический университет	
СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	358
к. э. н., доцент Талах Т., Луцкий национальный технический университет, Украина	
УЧЕТ СОЦИАЛЬНОГО ПАКЕТА РАБОТНИКА: ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ	366
Ирина Ткачук, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита Луцкий национальный технический университет, Украина	
НАДЗОРНА РАМКА ЗА ФИНАНСОВА ОТЧЕТНОСТ НА КРЕДИТНИТЕ ИНСТИТУЦИИ (FINREP), В СЪОТВЕТСТВИЕ С РЕГЛАМЕНТ ЕС/2017/1443	377
доц. д-р Атанаска Филипова-Сланчева, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	397
доцент, кандидат экономических наук, Виталий Чудовец, Луцкий национальный технический университет Надежда Завадская, Луцкий национальный технический университет	
ЕВОЛЮЦИЯ НА ТЕОРИИТЕ ЗА КОНСОЛИДАЦИЯ И НЕОБХОДИМОСТТА ОТ СТАНДАРТИЗИРАН ПОДХОД	407
гл. ас. д-р Лиляна Камбурова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ОДИТНИЯТ КОМИТЕТ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР – ИЗИСКВАНИЯ, ПРЕДИМСТВА И НЕДОСТАТЪЦИ.....	418
гл. ас. д-р Ина Лечева, катедра "Финансов контрол", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
АКТУАЛНИ ВЪПРОСИ НА ДАНЪЧНОТО ОБЛАГАНЕ НА АВТОМОБИЛИ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....	424
гл. ас. д-р Георги Ранчев, УНСС, катедра "Финансов контрол"	
ПРАКСЕОЛОГИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ: ОЖИДАНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ	435
к.э.н., доцент кафедры учета и аудита, Екатерина Нагирская Луцкий национальный технический университет	
ИКОНОМИЧЕСКА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДЪРЖАВНИЯ БЮДЖЕТ И НЕОБХОДИМОСТ ОТ СЧЕТОВОДНА ИНФОРМАЦИЯ.....	444
Галина Василева, докторант в катедра "Счетоводство и анализ", ФСФ, УНСС – София	
АНАЛИЗ НА СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКОТО ЗНАЧЕНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ С НЕСТОПАНСКА ЦЕЛ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2008-2017 Г.	451
Джеймс Йоловски, редовен докторант, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
АНАЛИЗ НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА СОБСТВЕНИЯТ КАПИТАЛ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО (МОДЕЛ, ОБВЪРЗАН С ДЪЛГОТРАЙНИТЕ НЕМАТЕРИАЛНИ АКТИВИ)	468
Petko G. Ganchev, PhD student in the department "Accounting and Analysis" in the University of National and World Economy, Sofia	

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

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

РЕЙТИНГОВ АНАЛИЗ НА КОХЕЗИОННАТА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И НА ДЪРЖАВИТЕ ОТ ТАЗИ ОБЩНОСТ	489
проф. д.ик.н. Методи Христов, ВУЗФ – София	

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ БАНКА	512
Татьяна Коробчук, Доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, кандидат экономических наук	
Наталья Мостовенко, Доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, кандидат экономических наук Луцкий национальный технический университет, Украина	
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	517
Талах, В.И., Кандидат экономических наук, доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина	
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ	526
Ишук Л.И., к.э.н., доцент, Пыриг С.А., к.э.н., доцент, Вахновская Н.А., к.э.н., доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина	
ПЛАТА ЗА ЗЕМЛЮ В УКРАИНЕ: ГЕНЕЗИС И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ.....	539
Ольга Гаврилюк, к.э.н., доцент, Луцкий национальный технический университет	
МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ.....	548
Ирина Олександренко, к. э. н., доцент, Анжела Николаев, к. э. н., доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина	
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ.....	563
Наталья Корецкая – к.э.н., доцент Степан Олийнык – магистр, Луцкого национального технического университета, Украина	
"ЗА" И "ПРОТИВ" ПРЕДЛОЖЕНИЕТО ЗА ПОЕТАПНО ВЪВЕЖДАНЕ НА ГЛАСУВАНЕ С КВАЛИФИЦИРАНО МНОЗИНСТВО ПО ДАНЪЧНИ ВЪПРОСИ В ЕС	585
доц. д-р Григорий Вазов, доц. д-р Любка Ценова, Висше училище по застраховане и финанси (ВУЗФ), София, д-р Ренé Оферманс, Международно бюро за данъчна информация (IBFD), Кралство Нидерландия	
ПРИСЪЕДИНЯВАНЕ НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ВАЛУТНИЯ МЕХАНИЗЪМ: ТЕКУЩО СЪСТОЯНИЕ И НЕРЕШЕНИ ПРОБЛЕМИ	599
доц. д-р Виктор Йоцов, катедра "Финанси", УНСС	
ПАРИЧНЯТ СЪВЕТ В БЪЛГАРИЯ И ВЛИЗАНЕТО НА СТРАНАТА В ЕВРОЗОНАТА	608
доц. д-р Гертана Илиева Михайлова-Борисова, УНСС – София	
АНАЛИЗ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ЗАСТРАХОВАТЕЛИТЕ В БЪЛГАРИЯ ПРИ ВНЕДРЯВАНЕ НА НОВИ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ ПРОДУКТИ.....	619
доц. д-р Мая Янкова Начкова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София	
ФИЛОСОФИЯ НА ФИНАНСИТЕ: НЯКОИ АСПЕКТИ НА ИНТЕРПРЕТИРАНЕТО НА ПАРИТЕ И ПАРИЧНИТЕ ОТНОШЕНИЯ	628
доц. д-р Силвия Трифонова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС – София	
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ ПРИ ДЕЙНОСТТА НА БАНКИТЕ В БЪЛГАРИЯ	650
гл. ас. д-р Аглика Кънева, катедра "Финанси" – УНСС	
ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ НА ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА – ПРОБЛЕМИ И ВЪЗМОЖНИ РЕШЕНИЯ	662
гл.ас. д-р Нели Попова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	

СИСТЕМА "БОНУС-МАЛУС" КОМЕНТАРИ И ТЪЛКУВАНИЯ (ПО ПРОЕКТА НА НАРЕДБАТА ЗА ЕДИННИТЕ ИЗИСКВАНИЯ ЗА КОРИГИРАНЕТО НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНАТА ПРЕМИЯ ПРИ ПРИЛАГАНЕТО НА СИСТЕМА "БОНУС-МАЛУС" ПРИ ЗАДЪЛЖИТЕЛНАТА ЗАСТРАХОВКА "ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ НА АВТОМОБИЛИСТИТЕ" В РБ)	670
гл. ас. д-р Радостин Вазов, ВУЗФ	
ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ОБРАЗОВАНИЕТО. ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТИ	679
гл. ас. д-р Радостин Вазов, ВУЗФ	
СОЦИАЛНОТО ОСИГУРЯВАНЕ КАТО ЕЛЕМЕНТ НА РАЗХОДНАТА ПОЛИТИКА НА ДЪРЖАВАТА	686
д-р Ангел Ангелов, УНСС	
RETURN-BASED STYLE ANALYSIS OF THE AGGREGATE UNIVERSAL PENSION FUNDS' SECTOR PORTFOLIO	701
Tanya Pavlova, PhD Student, Department of Finance, UNWE	

**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

ПРОЦЕС НА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТНОТО ПОРТФОЛИО – ПРЕДПОСТАВКИ, ЕТАПИ, РЕЗУЛТАТИ	15
проф. д-р Матилда Александрова, УНСС – София, катедра "Управление"	
ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	29
професор, д. с.-х. н., Габриэлла Бирта, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
доцент, к. с.-х. н. Юрий Бургу, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли,"	
к. пед. н. Светлана Мороз, Полтавская государственная аграрная академия	
доцент, к.т.н. Елена Калашник, Полтавская государственная аграрная академия,	
ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНДУСТРИИ ПРОИЗВОДСТВА ДРЕВЕСНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ В УКРАИНЕ.....	45
профессор, доктор экономических наук Василий Голян, Луцкий национальный технический университет	
кандидат экономических наук Александр Дзюбенко, Черкасское областное управление лесного и охотничьего хозяйства	
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ И УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВЫХ КРИЗИСОВ	55
профессор БНТУ, д.т.н., профессор Г.Т. Кулаков,	
доцент БНТУ, к.э.н. В.В. Кравченко,	
доцент Полтавского университета экономики и торговли, к.э.н. О.В. Бондарь-Подгурская	
УПРАВЛЕНИЕ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕТО "ИНОВАЦИИ – ИНТЕЛИГЕНТЕН РАСТЕЖ" В ДЕЙНОСТТА НА БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ.....	65
доц. д-р Цветана Стоянова, УНСС – София	
СИСТЕМА ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УКРАИНЫ В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ	76
доцент, к. т. н. Анна Кобыщан, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
доцент, к. т. н. Юлия Басова, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
доцент, к. т. н. Людмила Губа, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
доцент, к. т. н. Елена Калашник, Полтавская государственная аграрная академия	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ	90
к.э.н. доцент, Алла Московчук, Луцкий национальный технический университет	
к.э.н. доцент, Вера Лищук, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, Украина	

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ И СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА..... доцент, к. э. н. Вита Клименко· Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" аспирант Елена Лопушинская, Полтавская государственная аграрная академия	99
ENERGY CONSUMPTION AS SOURCE OF PASSIVE INCOME AND DIRECTION OF ENERGY MANAGEMENT IN UKRAINE AND EU COUNTRIES..... Associate Professor, Candidate of economic Sciences Oksana Bondar-Podhurska, Higher Educational Institution of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade" Associate Professor, Candidate of technical Sciences Olha Yudicheva, Kyiv National University of Construction and Architecture	109
АДАПТАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЛІДЕРСТВА ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ОПОРУ ЗМІНАМ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА..... С. С. Рибаківа старший викладач, "Полтавський університет економіки і торгівлі" Н. В. Рогова к.т.н., "Полтавський університет економіки і торгівлі"	117
ДИГИТАЛЕН МАРКЕТИНГ В СОЦІАЛНИХ МРЕЖИ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ КОМПАНИИ..... гл.ас. д-р Цветелина Андреева, кафедра "Финанси"	130
ОБЛАЧНИ УСЛУГИ: УПРАВЛЕНИЕ И ОПТИМИЗИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ ас. д-р Стоян Деевски, кафедра "Индустиален Бизнес", УНСС – София	139
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННО-КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ..... аспирант Татьяна Оникко, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет кономики и торговли"	148

ПРОЦЕС НА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТНОТО ПОРТФОЛИО – ПРЕДПОСТАВКИ, ЕТАПИ, РЕЗУЛТАТИ*

1. Въведение

Управлението на проектното портфолио излиза извън рамките на традиционното управление на проекти, като радикално променя начина, по който се разбира и прилага проектното управление. През последните години управлението на проектното портфолио заема ключово място в специализираната литература и научно-приложните изследвания в областта на проектното управление, организационното развитие и съвременните управленски практики. Тази проблематика е особено актуална за България доколкото ролята на проектното управление става все по-значима в резултат на идентифицираната необходимост от постигане на организационна ефективност и свързаните с нея оптимизация, гъвкавост и адаптивност при прилагането на модерни управленски методи и подходи.

Проектното портфолио представлява група проекти, които се изпълняват съвместно и паралелно от дадена организация (Archer & Ghasemzadeh, 1999). Тъй като обикновено организациите не разполагат с необходимите ресурси за реализацията на всички проектни предложения, отделните проекти се конкурират за своето ресурсно осигуряване (човешки, финансови, материални, информационни). Управлението на портфолио от проекти е комплексна дейност, изискваща оценка, селектиране и синхронно изпълнение на проекти, насочени към реализацията на цялостната организационна стратегия. В сравнение с оперативните организационни решения, които по-често са свързани с управлението на отделни проекти, управлението на портфолиото от проекти се разглежда като част от стратегическото управление.

Целта на настоящата разработка е да представи основните елементи на процеса на управление на проектно портфолио, апробирани чрез емпирично изследване в български проектно-ориентирани организации.

2. Елементи на управлението на проектно портфолио

Управлението на проектното портфолио има за основен предмет **координацията и контрола на множество проекти**, ориентирани към едни и същи стратегически цели. Същевременно те се конкурират за привличането на органичените организационни ресурси, което налага мениджърите да осъществяват процес на "приоритизиране" на проектите от гледна точка на постигане на стратегически ползи за организацията (Sanwal, 2007).

Управлението на проектно портфолио си извоюва стабилна позиция както в практиката, така и в изследователската работа по отношение на проектите за развитие на нови технологии, въвеждане на нови продукти и навлизане на нови пазари. То придобива и глобални измерения във връзка с утвърждаването на глобални стандарти за управление на проектно портфолио (PMI, 2013), както и наръчници за практическо приложение на подхода (Benko & McFarlan, 2003), подпомагащи организациите да изградят и внедрят собствен модел за такъв тип проектно управление.

Напоследък значение придобива и рамката за оценяване и прилагане на специфични критерии за вземане на решения за включване на нови проекти в дадено портфолио (Martinsuo & Poskela, 2011), както и прилагане на процедури за оценка и контрол на проект-

* Проф. д-р Матилда Александрова, УНСС – София, Катедра "Управление", email: matilda@unwe.bg;
Prof. Dr. Matilda Alexandrova, UNWE – Sofia, Department of Management, email: matilda@unwe.bg.

ното портфолио (Müller et al., 2008). Специален акцент се поставя и върху използването на високопродуктивен софтуер за управление на проектно портфолио, което налага формализация на цялостния процес на управление на проектите в дадена организация (Levin & Rad, 2006).

Изборът и включването на нови проекти в рамката на портфолиото е итеративен процес, състоящ се от последователно селектиране на проекти за портфолиото измежду наличните проектни предложения. В сравнение с административните и оперативните решения, които типично са свързани с управлението на отделен проект, селектирането на проекти за портфолиото се определя като *решение от стратегически тип*. За да се осигури максимална полза и възвръщаемост от проектите процесът на тяхното селектиране *следва да бъде обвързан с цялостната стратегия на организацията*.

Специализираните изследвания по разглежданата проблематика акцентират върху факта, че при управлението на портфолио от проекти се прилага именно такъв предварително дефиниран процес на селектиране като единен процес за оценка на техния евентуален успех. Оценяването и последващото селектиране се провеждат регулярно, като се базират на стандартизирани процедури, търсещи свидетелства относно фундаменталния критерий – всеки включван проект да допринася за постигането на организационните цели.

Въпреки нарастващата популярност на изследователската работа върху управлението на проектното портфолио все още са рядкост заглавията, които детайлно разглеждат ролята на ръководителя на проектното портфолио (Blomquist & Müller, 2006). Тази роля типично се свързва с отговорностите за определена функция в проектното управление, като например управление на риска (Olsson, 2008).

За разлика от мениджъра на проектното портфолио, проектният мениджър, програмният мениджър и различните видове офиси за управление на проекти се описват в литературата значително по-често (Patanakul & Milosevic, 2009). От една страна, тези роли по някакъв начин допринасят за координацията на управлението на множество проекти в организацията, но от друга страна те се различават значително от гледна точка на изпълняваните от тях специфични функции.

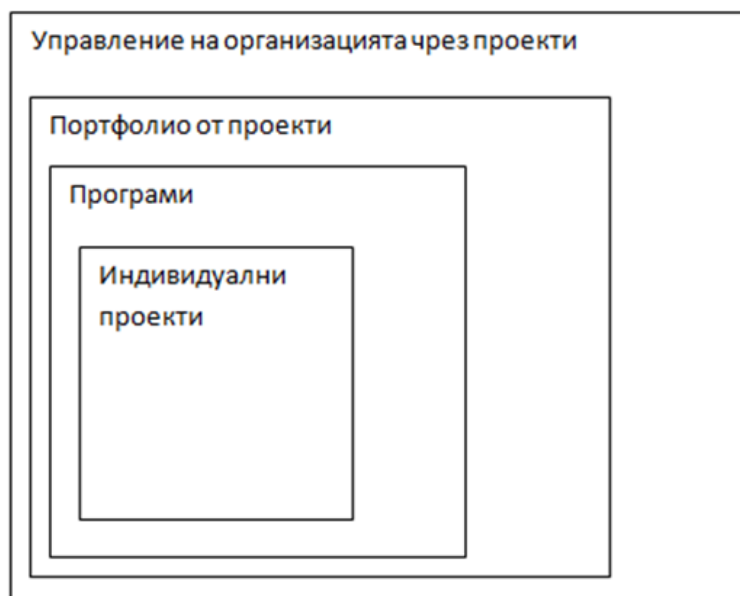
За разлика от тях, в зависимост от зададените им отговорности ръководителите на проектното портфолио могат да имат по-съществена административна роля и влияние върху организационното развитие (Blomquist & Müller, 2006). В основата на тяхната административна роля стои консолидирането на цялостна информация за проектите, която да се обобщава и анализира на организационно ниво, като подпомогне процеса на вземане на стратегически решения. От тази гледна точка ръководителят на проектното портфолио може да се разглежда като централен координационен орган, който подпомага висшето ръководство на организацията със своите специализирани знания и умения относно управлението на проектно портфолио.

Процесът на управление на проектното портфолио зависи и от вида на включените проекти. В проектно-ориентирани организации типично се срещат следните два основни вида проекти (Mahajan, 2009):

- Проекти, чиито резултат е предназначен за външен клиент. Основната полза за организацията е доходът (печалба). Като съпътстващи ползи могат да се открият: ефективно използване на ресурси, увеличаване на репутацията, придобиване на опит и нови знания. Като примери могат да се посочат архитектурни проекти и проекти в областта на строителството, проектирането, консултирането, професионалните услуги за организациите и др.
- Проекти, чиито резултат е предназначен за изпълняващата ги организация. Основната полза тук е утвърждаване на възможности за ефективно опериране на целевия си пазар или за неговото разширяване. Като примери могат да се посочат: вътрешните технологични

и информационни проекти, проектите за подобряване на производствените процеси или за тяхното модернизиране.

Управлението на проекти в неговия традиционен смисъл в най-общи линии представлява процес, при който **всеки отделен проект се одобрява и управлява независимо** (Levin & Rad, 2006). В този случай фокусът пада върху три ограничения при изпълнението на проекта – обхват, време и разходи – необходими само за неговата реализация, **независимо от другите проекти**. Логично, ръководителят на проекта е отговорен за неговото изпълнение. В зависимост от важността на проекта той може да бъде разглеждан и оценяван и от висшето ръководство, но това отново се случва независимо от други проекти (фиг.1).



Източник: Levin & Rad, 2006

Фигура 1. Позициониране на проектното портфолио в дейността на проектно-ориентираната организация

При управлението на портфолио от проекти е тъкмо обратното – налице е **предварителен процес на селектиране, както и единен процес за оценяване на техния евентуален успех** и постигане на заложените индикатори. Решенията за избор и периодичните оценки се правят съобразно целите на организацията и цялостната ѝ стратегия. Вътрешната оценка на проектите се провежда регулярно и се базира на стандартизирани процедури, като се поставя основен акцент върху това дали отделните проекти биха допринесли за успеха на организацията като цяло. Всеки отделен проект в портфолиото е необходимо да следва организационните цели, дори това да доведе до сериозни промени в процеса на неговото изпълнение.

Управлението на портфолио от проекти е концепция, приложима в широк диапазон от стопански сектори (Mahajan, 2009). Този подход е приложим при разработването и внедряването на нови продукти, усъвършенстването на процеси, строителството, фундаменталните изследвания и др. Управлението на проектно портфолио се определя и като динамичен процес на вземане на решения, при който комплексът от налични проекти в организацията неп-

рекъснато се оценява и актуализира (Cooper et al., 2001). При този процес иницирираните нови проекти се оценяват, избират и приоритизират, а изпълняваните могат да бъдат ускорени, прекратени или "деприоритизирани", като ресурсите им се пренасочат към новите приоритетни проекти (APM, 2006). Алтернативна дефиниция на управлението на проектно портфолио го определя като "управление на група проекти, които споделят обща цел". В допълнение към тази дефиниция са включени и програми, в чиито състав проектите са групирани заедно с цел да улеснят техния мениджмънт за постигане на стратегическите цели на организацията (PMI, 2013).

Класическият жизнен цикъл на даден проект се състои най-общо от: идейна фаза, фаза на планиране, на изпълнение и завършваща фаза. Жизненият цикъл на управлението на портфолио от проекти обаче е по-широк и има различен фокус. Той се състои от идентифициране на възможностите на организацията; избор на проекти, които да допринесат за постигането им; планиране и изпълнение на проектите; периодични оценки на приноса на проектите към общия организационен успех. В повечето случаи управлението на проекти е спомагателен компонент при управлението на проектното портфолио, който се фокусира върху планирането и изпълнението на отделно избрани проекти от портфолиото.

3. Характеристика на процеса на управление на проектно портфолио

Ефективният процес на управлението на портфолио от проекти служи за идентифициране, анализ и количествена/качествена оценка на проектите от портфолиото, осъществявани на регулярна база. Важен елемент от този процес е приоритизирането на проектите (т.е. определяне на това кои проекти да бъдат започнати, кои ускорени и кои да бъдат приключени). Този процес позволява на мениджърите да отговорят на следните въпроси (Mahajan, 2009):

- Кои проекти ще допринесат в най-голяма степен за постигане на организационните цели и стратегии?
- Всеки един от проектите в портфолиото ли разполага с необходимите собствени ресурси, включително хора с необходимия набор от умения?
- Дали проектът или програмата са довели до постигане на очакваните стопански резултати (съгласно измерените индикатори на портфолиото)?

Основна цел на управлението на проектното портфолио е **изборът и приоритизирането на проекти**, които да осигурят добавена стойност в съответствие с предварително установените критерии за измерване на очакваните резултати. Приоритетността трябва да бъде базирана както на индивидуалните ползи от проекта, така и на цялостното му въздействие върху организацията. Същевременно, портфолио-миксът не трябва да надвишава общата ресурсна осигуреност и възможности на организацията.

Обобщавайки различните възгледи за управлението на портфолиото могат да бъдат разграничени **три основни етапа**, чрез които се реализира процесът в рамките на проектно-ориентираната организация:

- (1) Подбор на комплекс от интегрирани проекти, чиито цели отговарят на организационната стратегия.
- (2) Определяне на приоритетите в рамките на комплекса и разпределяне на ресурсите по отделните проекти при осигуряване на интегрираност.
- (3) Оценка на проектното портфолио – на общата му стойност, вътрешната му балансираност, ключовите му параметри и съгласуваността му със стратегическата цел на организацията.

Процесът на управление на проектното портфолио започва с рационална приоритизация и процедура по избиране на подходящи проекти. След оценяване на проектното пред-

ложение чрез набор от критерии неподходящите проекти се елиминират (съществува възможност такива проекти да бъдат модифицирани, за да отговорят на критериите, ако предварителната оценка покаже, че имат потенциал). Ако предложен проект не може да покрие минималните критерии, той не участва в ранжирането на проектите при избора.

Ефективното управление на проектно портфолио е базирано върху наличието на подходящата и надеждна информация, осигуряваща рационални решения и избора на т.нар. "правилни" (right) проекти (Cooper et al., 2001). Това е свързано както с поддържането на ефективни комуникационни канали, така и с пряка взаимовръзка между организационната стратегия с процеса на избор на проекти в портфолиото.

За мениджърите е важно да преценят доколко очакваните възможности са реални възможности. Чрез оценката на стойността и ползите, както и чрез анализа риск-възвръщаемост могат да се предотвратят проблемни ситуации, които да попречат на оползотворяването на реалните възможности (Kendall & Rollins, 2003). Чрез оценката на ползите, рисковете и други проектни фактори проектите предложения могат да бъдат приоритизирани и на тази база да бъдат избрани тези, които имат най-висока оценка при ранжирането (Alexandrova, 2018a). Към тях се насочват приоритетно необходимите ресурси (финансови, човешки и др.).

Чрез наблюдение върху изпълнението на активните проекти по отношение на проектните цели, както и съобразно критериите за избор, е възможно регулиране на портфолиото с цел максимизиране на възвръщаемостта. Този процес включва реструктуриране, забавяне и дори прекратяване на проекти, които имат недостатъци в изпълнението. Възможността за мониторинг (наблюдение) върху изпълнението съществува при всички традиционни системи за управление на проекти. Това, което е различно при управлението на проектно портфолио, са процедурите за добавяне на допълнителна информация от наблюдението в базата данни на проектното портфолио, което позволява процес на рационално вземане на решения. Този процес е известен още и като "поддържане" на проектното портфолио.

Имайки предвид гореизложеното може да се направи извода, че **целта на управлението на проектно портфолио** е да бъдат селектирани и приоритизирани проекти, които да допринесат за повишаване на добавената стойност в организацията съобразно предварително установени критерии. Приоритизацията следва да бъде базирана както на специфичните (индивидуални) ползи от даден проект, така и на синергичния ефект от неговото взаимодействие с останалите проекти в рамката на портфолиото. Тази преценка, естествено, следва да бъде направена като се има предвид ресурсните ограничения и цялостния капацитет на организацията.

4. Управлението на проектно портфолио в българската специализирана литература

Проектното управление не е ново за българската практика, но като цяло изследванията, свързани с приложението на проектно-ориентирания управленски подход, са слабо развити. Необходимостта от по-задълбочено проучване на управлението на проектно портфолио е изведена в явен вид в различни изследвания (Андронов и др., 2007). Тази необходимост е породена от следните тенденции при създаването на мултипроектна среда в българската стопанска практика:

- налагащото се участие на съвременния ръководител в едновременното управление на множество проекти, при интензивно взаимодействие с екип от ръководители на проекти от различните нива;
- трансформацията от система за управление на отделни проекти в организацията към проектно-ориентиран тип организация с присъщото ѝ взаимодействие между различните

проекти, между функционалните и матричните елементи в организационно-управленската ѝ структура;

- особения характер на взаимодействието между специалистите от даден екип, сформирани специално за целите на отделния проект, в ситуация на непряка съподчиненост на проектния ръководител;
- утвърждаването на управленското мислене чрез проекти в конкурентно предимство за индивида и проектно-ориентираната организация като цяло.

В изследванията е застъпена концепцията за проектно-ориентираната организация като съвременна организационно-управленска структура (Александрова, 2005). При проектно-ориентираната организация именно проектите са база за разработване на организационната стратегия. Такива организации обикновено са неголеми и гъвкави. Към стандартните за традиционната организация структури се добавят нови подразделения, като специални експертни екипи, центрове за усъвършенстване по проектно управление, комисия за координация /управление/ на проектното портфолио и др. Мениджърите, отговарящи за проектното управление, иницират дейностите, свързани с разработването на стандарти и процедури за управление на отделните проекти и проектното портфолио като цяло, както и същинските дейности по проектното управление.

В разработките се отчита взаимовръзката между организационната култура и структура при формиране на стратегията, като се осъществява организационно развитие чрез специфични интегративни функции, насочени към ефективно управление на проектното портфолио (Александрова, 2014). Именно такъв подход се използва и при дефинирането на проектно-ориентираната организация – тя е такава организация, която:

- (1) използва "управлението чрез проекти" като своя организационна стратегия;
- (2) прилага временни организационни структури за изпълнение на сложни процеси;
- (3) управлява портфолио от различен тип проекти;
- (4) има постоянни функционални звена, осъществяващи интегративни функции;
- (5) развива в явен вид специфична проектна управленска култура;
- (6) се самоидентифицира именно като такъв тип организация.

Като резултат от някои изследвания са идентифицирани важни проблеми на стопанската практика, засягащи прилагането на проектно-ориентиран подход в управлението (Андронов и др., 2009):

- недостатъчна информация за и достъп до средства за инвестиции за развитие на бизнеса, за внедряване на нови идеи, умения и технологии;
- неефективен процес на комуникация между администрацията и фирмите – потенциални бенефициенти;
- намесата на посредници при усвояването на средствата по проектите;
- само около 30% от проектите в българските проектно-ориентирани организации се вписват точно в определените им времеви и финансови рамки;
- над 20% са неуспешните проекти дори в организации, имащи опит в проектното управление;
- ключов фактор за успеха се оказва способността за адекватна промяна в начина на работа по отделния проект и координацията при управлението на проектното портфолио.

Изследвани са също така и ключовите фактори за успеха на проекти, финансирани по ОП на ЕС. Обърнато е внимание върху управлението в мултипроектна среда, когато организациите едновременно реализират няколко проекта, разпределят ресурси, координират дейности и контролират ефективното взаимодействие между заинтересованите страни (Иванова, 2012).

В специализираната литература се поставя акцент върху развитие на **програми за контрол и регулиране** на портфолио от проекти. Например, при управление на портфолио от проекти в ИТ-сектора чрез такива програми могат да бъдат реализирани следните ползи (СЮ, 2005):

- да се получи максимална възвръщаемост от ИТ инвестициите и да се минимизират рисковете;
- да се подобрят връзките и взаимното разбиране между представителите на ИТ-отделите и ръководителите на бизнес направленията;
- да се създаде обстановка, при която бизнес лидери поемат отговорността за реализацията на проекти;
- да се постигне по-ефективно разпределение на ресурсите от звената, занимаващи се с планиране;
- да се съкрати броя на излишните проекти и да се опрости процедурата по прекратяването на неудачни проекти.

В част от изследванията по темата специално внимание е отделено на организационното проектиране и новите организационни форми, даващи възможност да се осъществи на практика подхода за управление на проектно портфолио. **Офисът за управление на проекти (ОУП)** е това структурно подразделение, дейността на което е насочена към формирането и управлението на проектен портфейл. Функционирането на ОПУ е насочено към повишаване на производителността и съкращаване на сроковете за изпълнение на включените в портфолиото проекти, като в същото време се осъществява постоянен мониторинг и контрол над всички проекти в портфолиото, провеждат се експертизи относно прилагането на различни методи от проектно управление и се осъществява ефективна комуникация със заинтересованите страни (Сирашки, 2009).

Изведен е и важен аспект, акцентиращ върху постигането на взаимодействие между управлението на проекти и бизнес стратегията (Славова, 2011). Това взаимодействие обхваща стратегическото планиране, управлението на портфолио от проекти и управлението на проектния цикъл. Стратегическото бизнес планиране е пряко свързано с мениджмънта на портфолиото и селектиране на проекти в него. Те са идентифицирани като отговорности, присъщи за висшето ръководство, по отношение на процесите на планиране и изпълнение на проектните дейности. Когато тези процеси, протичащи на различните йерархични равнища на организацията, са съгласувани, стратегическите цели и стратегията се свеждат до цели и стратегия на отделния проект – от стратегическите цели и организационната стратегия се преминава през портфолиото от проекти, достигайки до отделния проект в неговите фази на изпълнение (Славова, 2011).

Изследванията в областта на проектно управление и на управлението на проектно портфолио до момента **утвърждават необходимостта от допълнителни проучвания**, насочени към иновативни управленски подходи в тази съвременна и актуална област от стопанската практика.

5. Емпирично изследване на УПП в български проектно-ориентирани организации

Събирането на първична информация за целите на емпиричното изследване на УПП е осъществено чрез анкетиране на представители на проектно-ориентирани организации, вкл. на висше ръководство, ръководители на проектно портфолио, проектни мениджъри, експерти в проектни офиси и членове на проектни екипи. Проучването е проведено през периода 2016-2018 г., като е използван методът на индивидуалната анкета. Поради специфичния характер на тези организации извадката е формирана по метода на целевия подбор

(purposive sampling), като са използвани възможностите на Интернет-комуникациите (професионалните мрежи по проектен мениджмънт и управление на проектно портфолио) и специализирана информация от Българската асоциация за управление на проекти (БАУП). По-голямата част от респондентите са пряко отговорни и добре информирани относно управлението в мултипроектна среда, като някои от тях имат ключова роля в управлението на проектно портфолио в техните организации.

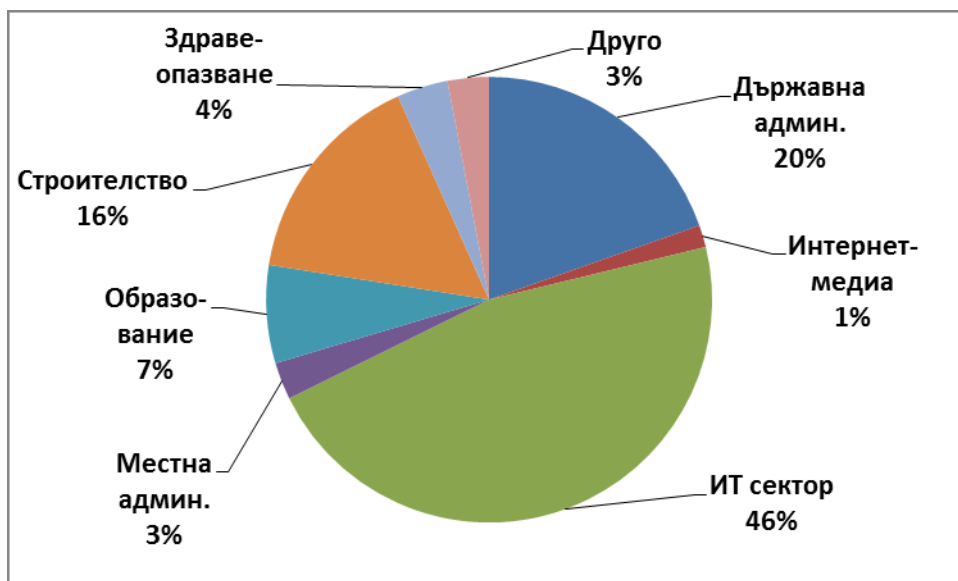
Емпиричното изследване е насочено към осигуряване на информация относно ключови елементи на процеса на управление на проектно портфолио в български проектно-ориентирани организации. В сърцевината на анализа е поставен фундаменталният въпрос на съвременните проектно-ориентирани организации, а именно многомерната обвързаност на проектно портфолио с постигането на стратегическите цели на организацията. Такава обвързаност акцентира в една или друга степен върху оптимално използване на ресурсите, балансиране на дейностите, категоризация на компонентите, селектирането и оценяването на проектите, определянето на приоритетите и др. (Alexandrova, 2018b). Всички тези изменения са обхванати в емпиричното изследване чрез **десет процеса за управление на проектно портфолио**, дефинирани в международния стандарт "PMI Standard for Portfolio Management" (PMI, 2013). В рамките на настоящата разработка информацията процесите на УПП е анализирана, като се търсят свидетелства относно степента, в която са налице практики в българските проектно-ориентирани организации относно процеси, дефинирани в международния стандарт "PMI Standard for Portfolio Management".

В рамките на програмата на изследването е разработен авторов инструментариум – въпросник за провеждане на структурирано интервю. Анкетната карта е структурирана в съответствие с целите и задачите на изследването, формулирани по-горе, като са потърсени отговори относно основните изследователски въпроси. Тя включва 15 въпроса, представляващи комбинация от открити и закрити въпроси, структурирани в три раздела – опит и квалификация на респондента; фактори на ефективното УПП; процеси за ефективно УПП. Структурираното интервю включва предварително определени въпроси, които се задават на всички респонденти в изследването по един и същ начин, в една и съща последователност. Типичното тук е предоставянето на скали с варианти на отговори, между които респондентът да избира валидния за него отговор. Използвани са 3-степенна и 5-степенна форми на Ликертова (ординална) скала.

Изследването предостави надеждна информация за процесите на УПП в български проектно-ориентирани организации, като се има предвид значителният професионален опит на преобладаващата част от респондентите. Висок дял от анкетираните лица (37%) имат значителен професионален опит (над 20 г.), като същевременно в извадката има и респонденти с опит до 5 г. (11%).

Специфичният опит е определен чрез броя години заетост в областта на проектно управление. Преобладаващата част от респондентите (близо 60%) имат такъв специфичен опит с продължителност над 5 до 15 г. (22,8% от 6 до 10 г. и 36,4% от 11 до 15 г.). Установената корелация в размер +0,842 между двете променливи (за общия и специфичния стаж) е много висока – тя показва, че относително висок дял от общия стаж се явява специфичен в проектно управление при болшинството респонденти.

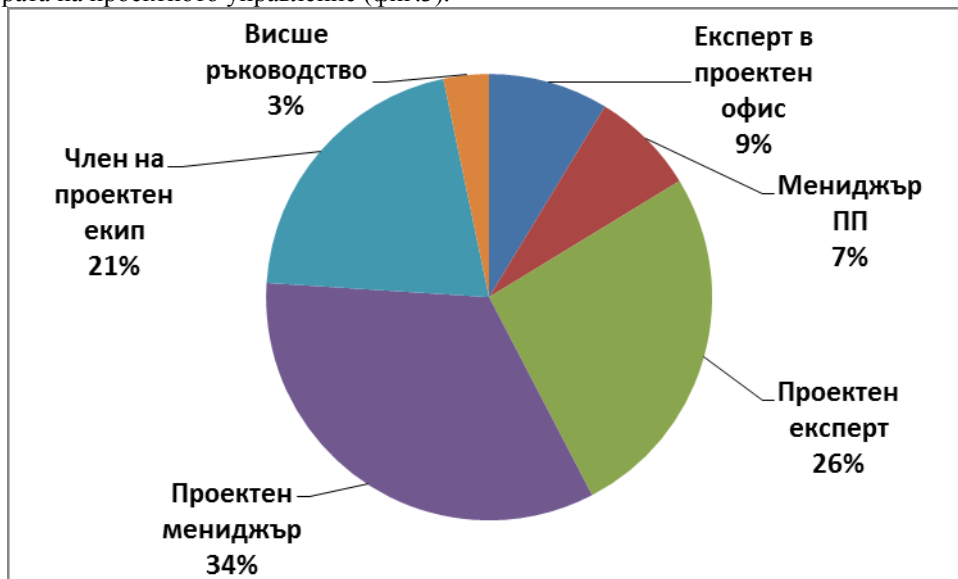
Разпределението на респондентите по сектора на текущата им заетост (фиг.2) идентифицира основните сектори, в които работят анкетираните лица към момента на проучването. Най-висок дял има сектора на ИКТ (46% от анкетираните) – това е обяснимо, доколкото проектно управление е с висока степен на разпространение именно в този сектор в България.



Фигура 2. Разпределение на респондентите по сектор на текущата им заетост (%)

На следващо място са секторите на държавната и местна администрация (23%) и на строителството (16%) – тук проектното управление е особено разпространено във връзка с финансирането по европейски програми, както и с широкото разпространение на проектния подход на финансиране на дейности и обекти в сектор "Строителство".

Посочваните в свободна форма позиции, заемани от респондентите към момента на проучването, са допълнително обобщени до няколко основни вида, обичайно използвани в сферата на проектното управление (фиг.3).



Фигура 3. Разпределение на респондентите по заемана позиция (%)

Около една трета от анкетиранияте изпълняват роля на проектен мениджър в своята организация, което е и позицията с най-висок дял в извадката. Следват често заеманите позиции "проектен експерт" (26%) и "член на проектен екип" (21%), следвани от по-специфичната позиция и "експерт в проектен офис" (9%). Мениджърите на проектно портфолио са сравнително по-рядко срещани (7% от анкетиранияте).

5. Основни резултати относно наличието на процеси за УПП в съответствие с международния стандарт PMI Standard for Portfolio Management

Развитието и усъвършенстването на проектното управление като професионална област е обусловено от появата и въвеждането на **стандарт** за осъществяване на тази дейност. Възприемането на такива стандарти е резултат от постигането на широк консенсус в професионалната общност и е предизвикано от редица идентифицирани потребности, като например: нуждата от възприемане на единна терминология в проектното управление; необходимостта от изясняване на ролята и задачите на проектните мениджъри в тази бързо развиваща се област; необходимостта от общи и утвърдени правила и изисквания при наемането, повишаването на квалификацията и освобождаването на проектен персонал, и т.н.

В областта на УПП такъв утвърден международен стандарт е PMI Standard for Portfolio Management, разработен от международния Институт по проектно управление (Project Management Institute) (PMI, 2013). В основата на стандарта, чиято ревизирана версия е утвърдена през 2013 г., е поставен комплекс от процеси, изискващи релевантни знания, умения, инструменти и техники за постигане на заложените цели чрез наличните ресурси и осигуряване на ефективност на УПП. Основните процеси, определени в стандарта, са представени схематично на фигура 4 и са интегрирани в инструментариума на настоящото изследване.

Процесите са групирани в три основни фази, включващи:

- формирането на проектното портфолио (идентифициране на проекти за включване; категоризация на проектите; селектиране на проекти);
- управление на изпълнението на проектното портфолио (оценяване на отделни проекти, определяне на приоритети, оценяване на портфолиото като цяло, балансиране на портфолиото);
- актуализиране на проектното портфолио (мониторинг и контрол на портфолиото, коригиращи действия; преглед и отчитане на резултатите; осъществяване на стратегически промени).



Фигура 4. Фази на процесите за управление на проектно портфолио в съответствие с PMI Standard for Portfolio Management

С цел проучване на степента на съпоставимост на българските проектно-ориентирани практики с действащите международни стандарти е потърсено мнението на респондентите относно наличието на **стандартизирани процеси за УПП** в организациите, в които работят. Разпределението на отговорите относно всеки един от посочените процеси е представено в таблица 1. Прави впечатление както недостатъчното познаване на международните стандарти в УПП, така и слабото разпространение на реализацията на процеси в съответствие с утвърдения в международен план стандарт PMI Standard for Portfolio Management.

Таблица 1

Разпространение на процесите по УПП, дефинирани в международния стандарт PMI Standard for Portfolio Management (% от отговорилите)

№	Процеси по стандарта	Не	Частично	Да
1	Идентифициране на компонентите на портфейла (проектите)	77,2	22,8	–
2	Категоризация на компонентите	90,8	8,7	0,5
3	Селектиране на проекти	78,3	2,7	19,0
4	Оценяване на проекти	78,3	9,2	12,5
5	Определяне на приоритети	89,7	10,3	–
6	Оценяване на портфолиото като цяло	85,9	9,2	4,9
7	Балансиране на портфолиото	90,2	9,8	–
8	Мониторинг и контрол на портфолиото	77,7	3,8	18,5
9	Преглед и отчитане на портфолиото	79,3	15,8	4,9
10	Промени от стратегически характер	93,5	6,5	–

Получените резултати показват, че рядко в проучените организации има експерти, които определено познават тези стандарти, докато в почти две трети от случаите респондентите декларират, че не е налице такова организационно знание. Най-сериозен е дефицитът на прилагане на стандартизирани процеси по отношение на:

- категоризацията на компонентите (проектите) – посочен от 91% от анкетираните лица;
- оценяването на отделни проекти в портфолиото (78%);
- определянето на приоритети (90%);
- балансирането на портфолиото (90%);
- оценяване на портфолиото като цяло (86%).
- извършването на промени в портфолиото, имащи стратегически характер (93%).

В дейността на българските проектно-ориентирани организации все още не е навлязла практиката проектите да бъдат категоризирани според важни критерии, например функционална област (ИТ, производство, маркетинг, логистика); роля на проектите (поддържаща, трансформационна, стимулиране на растеж); равнище на риск; времеви хоризонт и др. Процесът на класифициране на проектите в различни категории е важна стъпка в посока балансиране на портфолиото като цяло (при отчитане на категориите) и постигане на равновесно състояние за неговите характеристики.

Друг съществен дефицит се установява при стратегическия характер на предприеманите промени, свързани с ефективното УПП – съгласно съвременните постановки УПП трябва да осигури висока степен на съответствие на проектното портфолио със стратегическата насока за развитие на проектно-ориентираната организация. Според международните стандарти наличието на подобно стратегическо съответствие (strategic alignment) е необходимо условие УПП в организацията да бъде определено като успешно. В българските проектно-ориентирани организации все още не се осъзнава важността на този фактор, както и необходимостта от предварителна оценка на степента на съвпадение между целите на отделните проекти дългосрочните цели за организационно развитие.

Макар и в малка степен, за останалите четири процеса са налице по-ясни свидетелства за тяхното навлизане в практиката на българските проектно-ориентирани организации. Наличието на такива процеси, вкл. частично внедрени, се установява при над 10% от проучените организации, по-конкретно:

- идентифициране на компонентите на портфейла – 23% от организациите имат някакви частични практики по прилагане на стандарта относно този процес;
- мониторинг и контрол на портфолиото (22%, от които само 4% с частични практики);
- селектиране на проекти (22%, от които само 3% с частични практики);
- преглед и отчитане на портфолиото (21%, от които 16% с частични практики).

Тези резултати дават основание да се направи извода, че процесът на навлизане на международните стандарти за УПП е вече налице, макар и в неговата начална фаза. Явно натрупването на оперативно организационно знание относно тези стандарти изисква време и формиране на човешки капитал. Засиленият интерес е налице и поради нарастващото участие на български проектни мениджъри и експерти в сертификационни процедури.

Заключение

Управлението на проектно портфолио подпомага организационната дейност и реализирането на избраната стратегическа алтернатива в следните насоки: (1) развитие на система за подбор на подходящи проекти и елиминиране на неподходящите от гледна точка на организационната стратегия; (2) разпределяне на ресурсите към подходящите проекти, като се редуцират излишни разходи; (3) тясно обвързване на проектно портфолио със стратегическите бизнес цели на организацията; (4) вземане на решения по отношение на проектите в портфолиото, базирани на ясна логика, аргументи и целенасоченост; (5) подпомагане на проектните мениджъри и екипи да оценят своя принос за постигане на стратегическите цели на организацията.

За ефективното управление на проектите дейности не е достатъчно проектите да бъдат завършени в срок, в границите на определения бюджет и при постигане на изискванията за качество. Необходим е стратегически подход, при който един конкретен модел за управление на даден проект не може да се приложи за всички проекти в рамките на портфолиото – необходим е комплексен и динамичен механизъм за управление на проектно портфолио и изграждане на неговите елементи в рамките на проектен офис (стратегия, процеси, организация, инструменти, култура). Този механизъм трябва да е съобразен с организационните приоритети и различните конкурентни предимства, например високо качество на продукта, навременна доставка, ниски разходи и др. Като определяща роля тук имат стратегическите инструменти в мениджмънта на портфолиото от проекти като основен процес за осъществяване на връзка и взаимодействие между управлението на проекти и бизнес стратегията на организацията.

Цитирана литература

Александрова, М., "Възможности за внедряване на подхода за управление на проектно портфолио в стопанските организации", В: Сборник доклади от Научна конференция "Логистиката в променящия се свят", УНСС, 2014.

Александрова, М., Управление чрез проекти – съвременни аспекти. Изд. "Авангард Прима", С., 2005.

Андронов, Ев., и др. Управление на проекти. Теория, практика, обучение. Унив. изд. "Стопанство", С., 2007.

Андронов, Ев., М. Александрова, Л. Иванова, Проектното управление в България: състояние и перспективи. Изд. "Авангард Прима", С., 2009.

Иванова, Л., Изследване на ключовите фактори за реализиране на успешни проекти, финансирани по оперативните програми на ЕС. Унив. изд. "Стопанство", С., 2012.

- Сирашки, Хр., Тенденции при управлението на проектен портфейл. Сп. "Диалог", 2009, бр.1, стр.109-125.
- Славова, Ир., Връзка и взаимодействие между управлението на проекти и бизнес стратегията на организацията. Научни трудове на УНСС, 2011, т.1.
- СЮ, "Управление на портфейла от проекти: как да избегнем грешките", сп. СЮ, 14.04.2005.
- Alexandrova, M., 2018a. A Principal Component Analysis of Project Portfolio Management Practices. *Ekonomicko-manazerske Spektrum*, 2018, Vol. 12 (2), pp. 96-105.
- Alexandrova, M., 2018b. Project Portfolio Management Processes: Survey Evidence from Bulgarian Project-oriented Organizations. *Yearbook of UNWE*, 2017, Issue 1, pp.73-85.
- Archer, N.P., and Ghasemzadeh, F. 1999. An Integrated Framework for Project Portfolio Selection. *International Journal of Project Management*, vol. 17(4): 207-216.
- Benko, C., McFarlan, F.W., 2003. Connecting the dots. Aligning projects with objectives in unpredictable times. Harvard, MA: Harvard Business School Press.
- Blomquist, T., Müller, R., 2006. Practices, roles, and responsibilities of middle managers in program and portfolio management. *Project Management Journal*, vol. 37 (1), pp.52–66.
- Cooper, R., Edgett, S., Kleinschmidt, E., 2001. Portfolio management for new product development: results of an industry practices study. *R&D Management*, vol. 31 (4), pp.361–380.
- Kendall, G. I., and Rollins, S. C., 2003. *Advanced Project Portfolio Management and the PMO*. J. Ross Publishing Inc. & International Institute of Learning Inc.
- Levin, G., and Rad, P. F., 2006. *Project Portfolio Management Tools & Techniques*. NY: ILL Publishing;
- Teller, J., Unger, B., Kock, A., Gemünden, H.G., 2012. Formalization of project portfolio management: the moderating role of project portfolio complexity. *International Journal of Project Management*, vol.30 (5), pp.596-607.
- Lima, A., Monteiro, P., Fernandes, G., Machado, R.J. (2013), "Dependency analysis between PMI portfolio management processes. In: ICCSA'2016, Lecture Notes in Computer Science, Springer, 2016.
- Mahajan, A., 2009. *Portfolio Management: Theoretical & Empirical Studies*. Global India Publication Pvt Ltd.
- Martinsuo, M., Poskela, J., 2011. Use of evaluation criteria and innovation performance in the front end of innovation. *Journal of Product Innovation Management*, vol. 28 (6), pp.896–914.
- Müller, R., Martinsuo, M., Blomquist, T., 2008. Project portfolio control and portfolio management performance in different contexts. *Project Management Journal*, vol. 39 (3), pp.28–42.
- Olsson, R., 2008. Risk management in a multi-project environment. *International Journal of Quality and Reliability Management*, vol.25 (1), pp.60-71.
- Patanakul, P., Milosevic, D., 2009. The effectiveness in managing a group of multiple projects: factors of influence and measurement criteria. *International Journal of Project Management*, vol.27, pp.216–233.
- PMI, 2013. *The Standard for Portfolio Management*. 3rd Edn. Newton Square, PA: Project Management Institute.
- Sanwal, A., 2007. *Optimizing Corporate Portfolio Management: Aligning Investment Proposals with Organizational Strategy*. Hoboken, NJ: J.Wiley & Sons.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ*

Abstract

The article substantiates that the high integration of the agro-industrial complex of Ukraine into the global economic space requires monitoring foreign trade in agricultural and food products in order to strengthen Ukraine's positions in traditional foreign markets, develop new promising markets, and increase exports of Ukrainian goods with a high added value content. The dynamics of foreign trade of Ukraine for 2012–2018 is investigated. The main changes in the foreign trade of Ukraine in different periods under the influence of external economic factors are analyzed. It is shown that the prevailing part of Ukrainian exports are agro-industrial goods with a low level of value added. The geographical structure of exports in terms of types of agricultural products. Particular attention is paid to the analysis of the dynamics of exports of agricultural products. The main trends in the development of exports of agricultural products in Ukraine are highlighted. It has been established that the European benchmarks open up new opportunities fo

r the agricultural sector of Ukraine for the revival and development of agriculture, create additional benefits for the agricultural complex in a globalized economy.

Аннотация

В статье обосновано, что высокая интегрированность агропромышленного комплекса Украины в мировое экономическое пространство требует мониторинга внешней торговли аграрной и продовольственной продукцией с целью усиления позиций Украины на традиционных внешних рынках, освоения новых перспективных рынков сбыта, а также наращивания экспорта украинских товаров с большим содержанием добавленной стоимости. Исследована динамика внешней торговли Украины за 2012–2018 гг. Проанализированы основные изменения, происходившие во внешней торговле Украины в разные периоды под влиянием внешнеэкономических факторов. Показано, что преобладающая часть украинского экспорта – агропромышленные товары с низким уровнем добавленной стоимости. Определена географическая структура экспорта в разрезе видов аграрной продукции. Особенное внимание уделено анализу динамики объемов экспорта аграрной продукции. Выделены основные тенденции развития экспорта аграрной продукции в Украине. Установлено, что европейские ориентиры открывают новые возможности аграрному сектору Украины для возрождения и развития сельского хозяйства, создают дополнительные преимущества сельскохозяйственному комплексу в условиях глобализации экономики.

На современном этапе развития экономики Украины исследования, касающиеся проблем совершенствования сельскохозяйственной торговой политики и трансформации внешней торговли, являются особенно актуальными. Аграрная отрасль традиционно является флагманом национальной экономики: доля агропромышленного комплекса в ВВП страны составляет около 17% или 340 млрд. грн. [1], более того, в 2018 году около 40% всего украинского экспорта приходилось на продукцию сельхозпроизводства.

Высокая интегрированность агропромышленного комплекса Украины в мировое экономическое пространство требует мониторинга внешней торговли аграрной и продовольст-

* Професор, д. с.-х. н., Габриэлла Бирта, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", Birta2805@gmail.com

доцент, к. с.-х. н. Юрий Бургу, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", Bury1973@gmail.com

к. пед. н. Светлана Мороз, Полтавская государственная аграрная академия, smor@meta.ua

доцент, к.т.н. Елена Калашник, Полтавская государственная аграрная академия, kalashnik1968@meta.ua

венной продукцией с целью усиления позиций Украины на традиционных внешних рынках, освоения новых перспективных рынков сбыта, а также наращивания экспорта украинских товаров с большим содержанием добавленной стоимости.

По мнению экспертов, европейские ориентиры открывают новые возможности аграрному сектору Украины для возрождения и развития сельского хозяйства, создают дополнительные преимущества сельскохозяйственному комплексу в условиях глобализации экономики. Как отмечает Е. Нездойминога, одной из главных причин, побудивших Украину к поиску новых рынков сбыта в Европе и США, является аннексия Крыма и военные действия на востоке Украины [2]. Как следствие, – существенное снижение объема поставок украинской продукции на рынки стран СНГ (табл. 1).

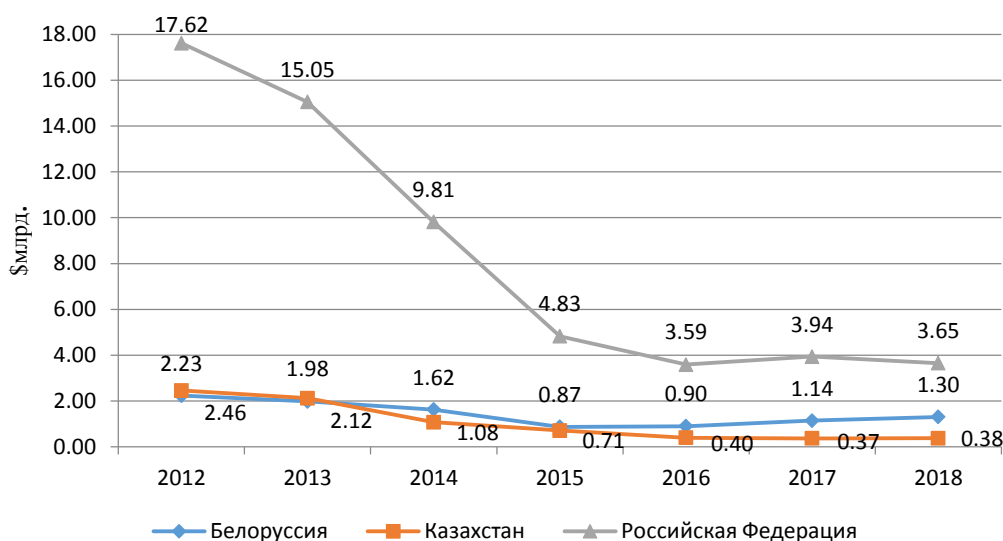
Таблица 1

Динамика внешней торговли Украины со странами СНГ (тыс. долл. США)*

ЭКСПОРТ							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Азербайджан	766954	867593	599669	319929	247984	354653	360022
Белоруссия	2231200	1983621	1624411	871448	903201	1142881	1304413
Армения	179231	180741	173917	101591	88925	105108	136697
Казахстан	2459544	2120031	1075440	713827	400121	372078	376662
Киргизстан	127029	134765	102724	75582	40431	34315	28607
Молдова, Республика	819173	902772	747238	524826	481149	707609	789329
Российская Федерация	17615322	15048961	9813478	4826317	3592967	3936414	3654066
Таджикистан	100800	61335	46996	29993	25429	34092	34496
Туркменистан	527889	395284	432911	170262	109110	62140	56835
Узбекистан	436025	352061	308519	174427	142393	167109	285931
ИМПОРТ							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Азербайджан	76763	75338	40889	27049	37608	415750	457647
Белоруссия	5066020	3602190	3974573	2488161	2785661	3209176	3796605
Армения	21363	18157	11074	5429	5806	8099	14550
Казахстан	1472909	672638	366948	378928	425791	310379	446637
Киргизстан	5794	11079	4327	5797	1773	3001	1520
Молдова, Республика	121856	102125	62731	40903	46956	106384	116827
Российская Федерация	26257732	23418942	11228396	6323782	5150366	7211688	8096041
Таджикистан	7200	5163	3260	2776	1246	677	654
Туркменистан	123375	100510	24670	16369	34531	89266	144876
Узбекистан	106755	91586	72353	61982	71015	122731	121398

Источник: данные Государственной службы статистики Украины [3]

Как показывает анализ, региональная структура экспорта сельскохозяйственной продукции постепенно меняется. Стремительное падение объемов экспортных поставок украинских товаров в Россию, Белоруссию и Казахстан – крупнейших торговых партнеров Украины наглядно показано на рис. 1.



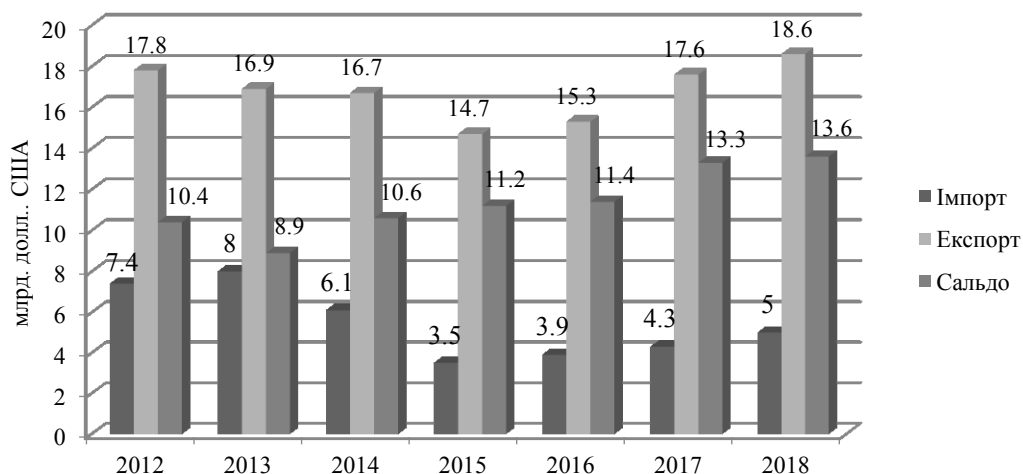
*Источник: данные Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 1 – Структура экспорта, млрд. дол США*

По информации Государственной фискальной службы Украины в 2018 году доля стран СНГ во внешней торговле Украины снизилась до 15%, тогда как в 2017 году этот показатель составлял 23% [4, 5]. Продолжительное время экспорт Украины был ориентирован преимущественно на страны ближнего зарубежья. Сегодня Украина в страны постсоветского пространства поставляет менее одной десятой части экспортируемой сельскохозяйственной продукции. В течение последних пяти лет эти поставки уменьшились более чем в 3 раза, в основном, за счет сокращения экспорта на российский рынок почти на 2 миллиарда долларов США. Очевидно, что негативная тенденция во внешней торговле с Россией будет продолжаться.

На сегодняшний день основными партнерами Украины на постсоветском пространстве остаются Беларусь, Казахстан, Республика Молдова. На фоне существенного сокращения внешней торговли со странами СНГ вполне логичными выглядят усилия Украины по развитию торговых отношений со странами ЕС, Азии и США.

Как указывалось выше, основой внешней торговли Украины является аграрная продукция, а рост внешнеторгового товарооборота Украины происходит за счет экспорта. Так, если за период 2012-2018 гг. импорт сельскохозяйственной продукции уменьшился с 7,4 млрд. долл. США до 5 млрд. долл. США или в 1,48 раза, то экспорт за тот же промежуток времени увеличился с 17,8 млрд. долл. США до 18,6 долл. США или в 1,04 раза (рис. 2).

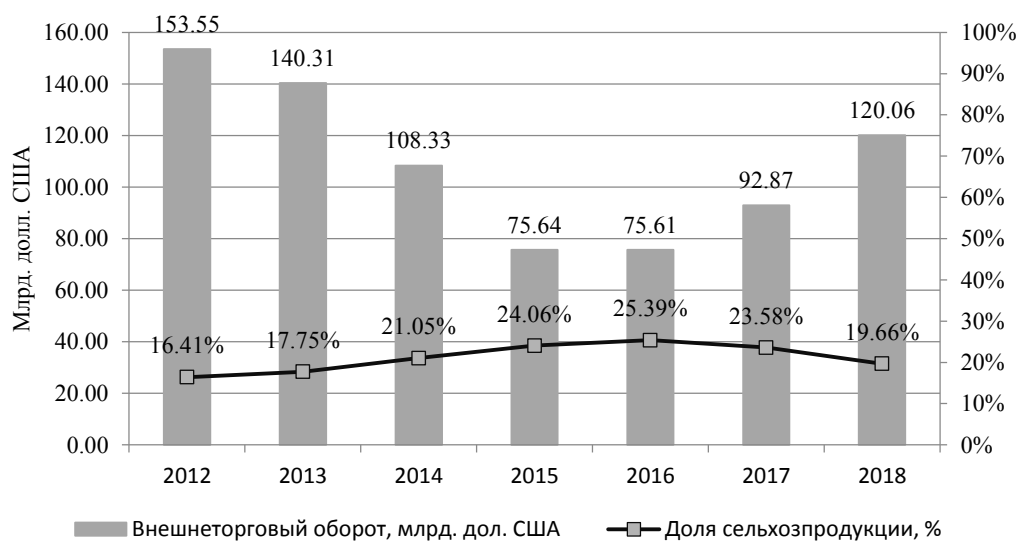


* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 2 – Динамика экспорта-импорта сельскохозяйственной продукции из /в Украину, млрд. долл. США (без учета временно оккупированной территории Автономной Республики Крым и г. Севастополя)*

Экспорт продукции аграрного сектора на протяжении 2012-2018 гг. занял лидирующие позиции в товарном экспорте Украины, составив в 2018 году 32,6% от его общего объема (по сравнению с 25,9% – в 2012 г.) [6]. Вследствие более быстрого роста объемов экспорта по сравнению с импортом, положительное внешнеторговое сальдо торговли сельскохозяйственной продукцией возросло с 10,4 млрд. долл. США в 2012 г. до 13,6 млрд. долл. США в 2018 г. или в 1,3 раза.

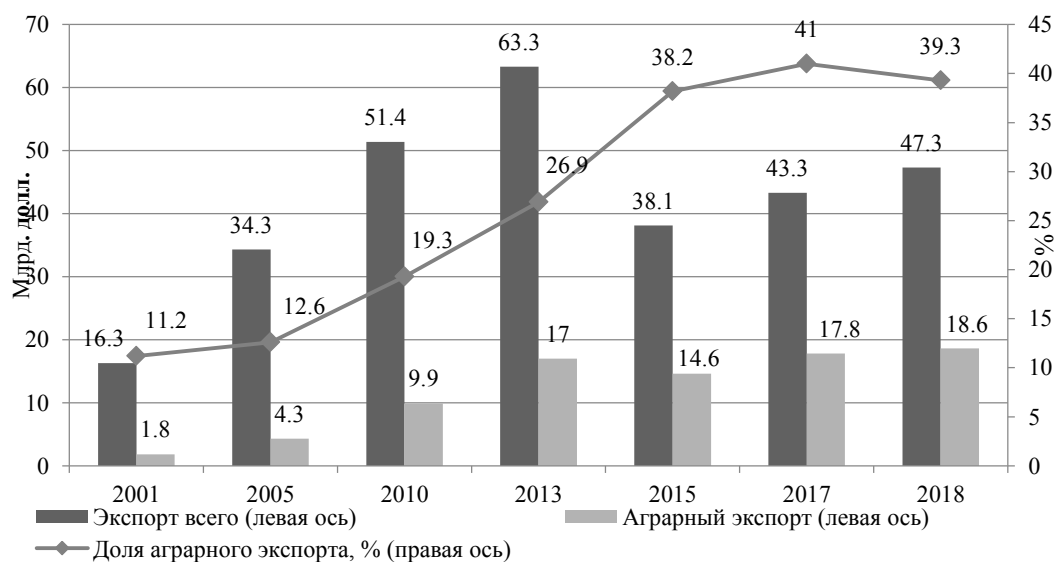
В целом же важно отметить, что внешнеторговый оборот сельскохозяйственной продукции Украины в 2018 году составил 23,6 млрд. долл. США или 19,7% всего внешнеторгового оборота Украины, увеличившись по сравнению с 2012 г. на 3,24% (рис.3).



* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 3 – Доля сельхозпродукции во внешнеторговом обороте Украины*

Примечательно, что с начала 2000 года стоимость экспорта украинской аграрной продукции возросла в десять раз с 1,8 млрд. долл. США в 2001 году до 18,6 млрд. долл. США – в 2018 году. При этом его доля в структуре экспорта товаров повысилась в три раза с 11,8% до 39,3%. Заметим, что общие объемы экспорта товаров из Украины за указанный период выросли всего в 2,9 раза: с 163 млрд. долл. США до 473 млрд. долл. США (рис. 4).

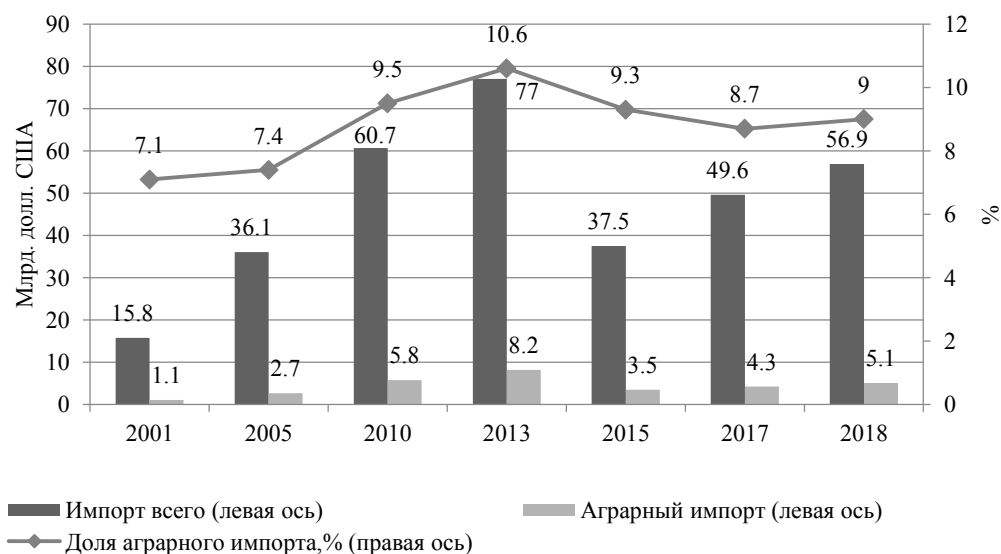


* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 4 – Динамика объемов государственного экспорта Украины*

По оценкам ученых Института аграрной экономики, решающим для суммарного роста экспорта продукции АПК в 2018 году стало увеличение объемов поставок в два ключевых региона – Азию и Европейский Союз [7, 8].

Ситуация с объемами импорта в Украине несколько иная. Динамика импорта аграрной продукции не претерпела таких существенных изменений в объемах и структуре, как аграрный экспорт. Так, в 2018 году доля импорта сельхозпродукции и продовольствия в Украине в общем объеме импорта составила 9% (в 2001 году – 7,1%), притом, что его общая стоимость возросла за период 2001-2018 гг. с 11 млрд. долл. США до 5,1 млрд. долл. США (рис. 5).

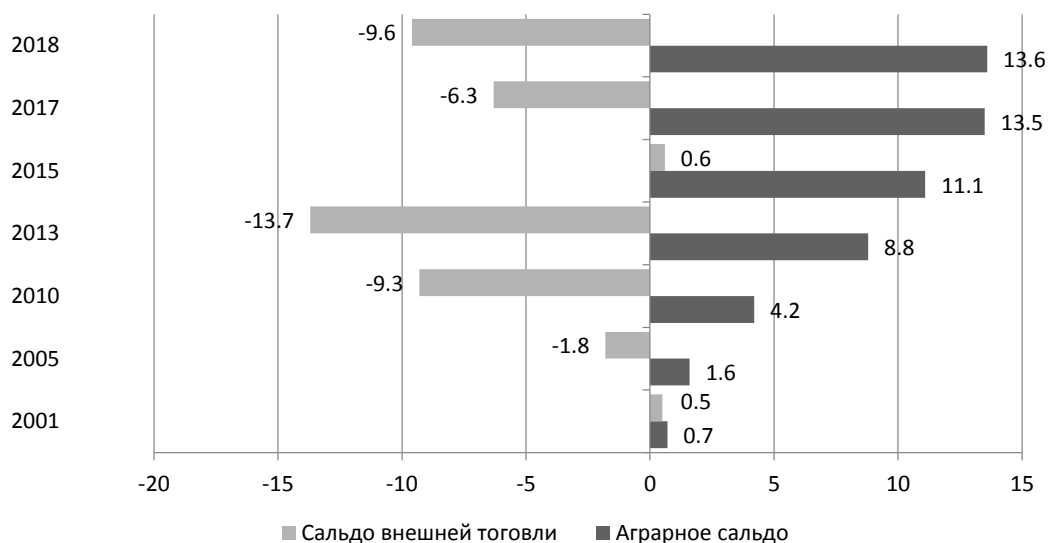


* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 5 – Динамика объемов государственного импорта Украины*

Как видим, объемы импорта аграрной продукции в Украине в 3,6 раза меньше, чем объемы ее экспорта.

Сальдо внешней торговли аграрной продукцией на протяжении многих лет остается положительным, в то время как общая стоимость всех импортируемых товаров в подавляющем большинстве исследуемых периодов превышала объемы их экспорта. В частности, по оперативным данным Государственной службы статистики Украины в 2018 году общее сальдо внешней торговли было отрицательным ("минус" 96 млрд. долл. США), в то время как аграрное сальдо – положительным ("плюс" 13,6 млрд. долл. США) [3]. Соотношение стоимости общего экспорта и импорта (сальдо) Украины с аграрным сальдо за 2001-2018 гг. показано на рис. 6.



***Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 6 – Сальдо внешней торговли товарами, млрд. долл.*

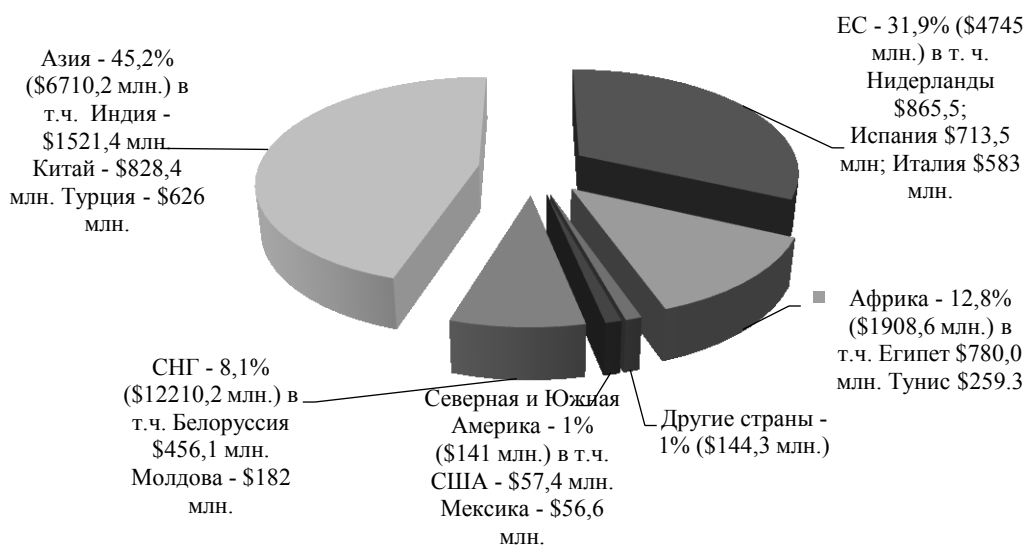
Как отмечают эксперты, региональная структура товарооборота сельскохозяйственной продукции является диверсифицированной. Так, по итогам 2018 г. на долю стран ЕС приходится 42,6% отечественного товарооборота сельскохозяйственной продукции. В натуральных единицах объем товарооборота достиг 20,16 млрд. долл. США, что составляет 115% по отношению к 2017 г.

Как видим, в 2018 году взаимная торговля сельскохозяйственной продукцией между Украиной и Европейским Союзом установила рекорд, приблизившись к 9,0 млрд. долл. США, что на 11,4% превысило показатель 2017 года [9]. Государственной службой статистики Украины в 2018 году зафиксировано 357 стран – внешнеэкономических партнеров Украины. При этом экспорт осуществлялся в 176 стран, а импорт – в 177 [3].

Анализ показал, что по итогам 2018 года главными партнерами Украины оставались Индия (1,8 млрд. долл. США), Китай (1,17 млрд. долл. США), Нидерланды (1,2 млрд. долл. США), Испания (1,0 млрд. долл. США), Египет (889 млн. долл. США), страны Азии (более 8 млрд. долл. США) [10]. При этом экспорт агропродукции в страны Европейского Союза составил 6,3 млрд. долл. США.

Среди стран ЕС ключевых импортеров украинских аграрных и пищевых продуктов возглавляют Нидерланды, куда было экспортировано продукции на сумму 1,2 млрд. долл. США. Второе место занимает Испания с показателем 1,04 млрд. долл. США, третье место – у Италии (737,9 млн. долл. США). Далее следуют Германия (667,4 млн. долл. США) и Польша (656,7 млн. долл. США) [11].

Следует также отметить позитивную тенденцию укрепления внешнеэкономических связей Украины с Бельгией и Великобританией. В прошлом году объемы торговли сельхозпродукцией с этими странами увеличились до 509 млн. долл. США и 303 млн. долл. США соответственно. Географическую структуру украинского экспорта сельскохозяйственной продукции за десять месяцев 2018 г. демонстрирует рис. 7.



* **Источник:** Экспортный агроатлас Украины за 2018 год [10]

Рисунок 7 – Географическая структура экспорта сельскохозяйственной продукции в январе-октябре 2018 года*

Отметим, что приоритетными рынками для Украины остаются страны Азии и страны ЕС. Дальнейший анализ позволяет заключить, что в разрезе стран основными торговыми партнерами Украины по экспортным поставкам в 2018 году (в % от общего объема экспорта украинской агропродукции) являются:

- Индия (10,2%);
- Нидерланды (5,8%);
- Китай (5,6%);
- Египет (5,2%);
- Испания (4,8%);
- Турция (4,2%).

Аналитики группы AgroPolit, подводя итоги 2018 года, среди основных потребителей отечественной сельхозпродукции отмечают Турцию с показателем в 801 млн. долл. США и Саудовскую Аравию – 589 млн. долл. США. Эти и вышеперечисленные страны за прошлый год сформировали для отечественных экспортеров агропродовольствия чуть более 50% всех валютных поступлений [12].

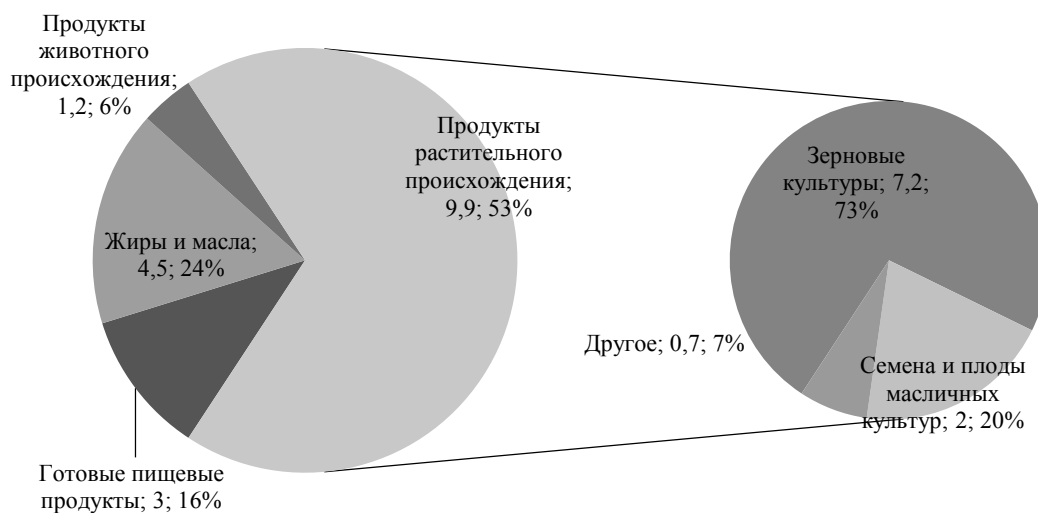
Как отмечалось, в структуре общего экспорта Украины в 2018 г. аграрная продукция составила 39,3% (рис. 8).



*Источник: рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 8 – Структура украинского экспорта в 2018 г., %

Основу отечественного аграрного экспорта составляет продукция растительного происхождения, доля которой превышает 50%. Характерными представителями этой подгруппы являются зерновые культуры (рис.9).



* Источник: рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 9 – Стоимостная структура аграрного экспорта в 2018 г., млрд. долл. США*

Как показывает анализ, основу отечественного аграрного экспорта составляют, прежде всего, пшеница, кукуруза и ячмень (совокупная доля в группе почти 70%), а также семена масличных культур – соевые бобы, семена рапса (совокупная доля 18%).

Согласно официальной статистике ключевые позиции в экспорте продуктов переработки занимают: подсолнечное масло – 47%, шрот и жмых – 13%, мясо – 7%, табачная продукция – 4%, сахар – 3%, изделия из шоколада – 2%, кондитерские и хлебобулочные изделия – 1%, мед – 1%, масло сливочное – 1%, мука – 1% [3].

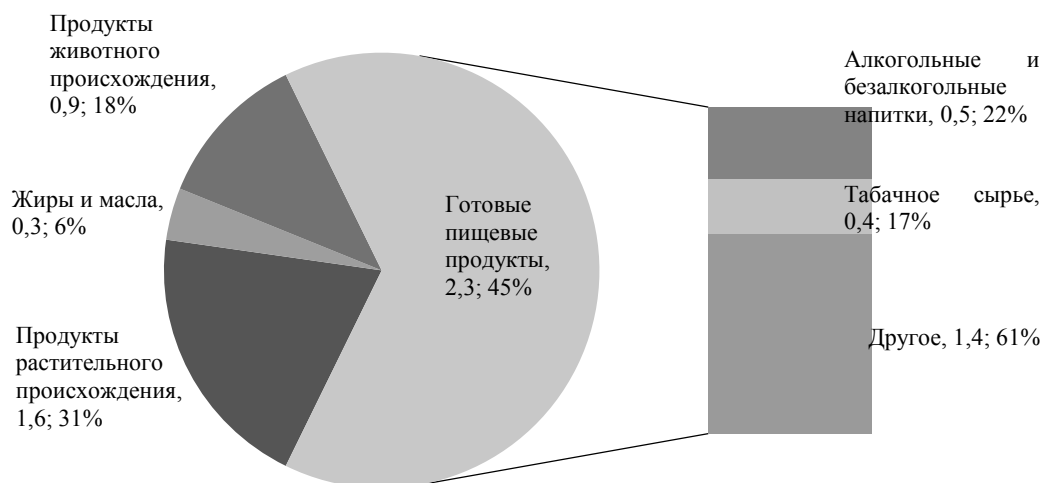
Несмотря на разнообразие номенклатуры поставок продукции сельского хозяйства в 2018 году, выделим несколько товаров, которые входят в десятку самых экспортируемых украинских продуктов. В денежном эквиваленте неплохую экспортную динамику показали мясо и субпродукты домашней птицы (курятина), прирост экспорта которых за минувший год составил 31,7% или 102,3 млн. долл. США. Далее идут:

- семена рапса + 11,9% (89,5 млн. долл. США);
- кукуруза + 3,6% (88,3 млн. долл. США);
- масло из рапса или горчицы + 98,3% (48,8 млн. долл. США);
- яйца птицы + 68,7% (39,7 млн. долл. США);
- жмых и другие твердые отходы соевого масла + 44,5% (37,3 млн. долл. США);
- орехи (другие) + 61,5% (30 млн. долл. США);
- масло соевое + 23% (24,9 млн. долл. США);
- шоколад и другие продукты, содержащие какао + 17,8% (21,1 млн. долл. США);
- маргарин + 31% (19,7 млн. долл. США);
- кондитерские изделия из сахара + 20,1% (18,7 млн. долл. США);
- табак и изделия из него + 6,2% (17,7 млн. долл. США);
- плоды и орехи сырые или вареные + 29,1% (15,6 млн. долл. США);
- хлебобулочные, кондитерские изделия + 11,3% (12,9 млн. долл. США);
- солод + 33,4% (12,3 млн. долл. США);
- жмых и другие твердые отходы, получаемые при извлечении подсолнечного масла + 1,8% (12 млн. долл. США);
- масло сливочное и другие жиры, изготовленные из молока + 12,4% (12 млн. долл. США);
- вино виноградное натуральное + 33,9% (8,9 млн. долл. США);
- говядина свежая или охлажденная + 33,9% (8,5 млн. долл. США);
- алкогольная продукция + 8,2% (6 млн. долл. США);
- молоко не сгущенное + 75,8% (5,4 млн. долл. США);
- вода натуральная и минеральная + 13,3% (5,2 млн. долл. США);
- соль + 24,9% (4,6 млн. долл. США);
- пиво + 16,1% (4,2 млн. долл. США) [13].

Наиболее значимую роль в экспорте агропродовольственной продукции занимают пшеница, кукуруза и растительное масло.

Стоимостная структура аграрного импорта в 2018 г. представлена на рис. 10.

В стоимостной структуре импорта преобладает группа "готовые пищевые продукты" (45%), среди которых самые высокие доли имеют алкогольные и безалкогольные напитки (22%), табачное сырье (17%).



* **Источник:** Внешняя торговля аграрной продукцией [14]

Рисунок 10 – Стоимостная структура аграрного импорта в 2018 г., млрд. долл. США; %*

На второй позиции аграрного импорта находится продукция растительного происхождения, доля которой составляет 31%. Самыми заметными представителями импортных товаров из этой подгруппы являются цитрусовые, бананы, кофе, посевной материал кукурузы и подсолнечника.

Из продукции животного происхождения, доля которой в структуре импорта около 18%, больше всего импортируется рыбы и морепродуктов, удельный вес которых в этом сегменте достигает почти 70%. Также активно импортируются в Украину сыры, свинина, мясо и субпродукты птицы [14].

География поставок аграрной продукции за последние десятилетия заметно расширилась, и сегодня украинское продовольствие, в той или иной степени, представлено на всех континентах планеты. Однако, как отмечалось выше, основными потребителями украинских продуктов являются страны Европы и Азии.

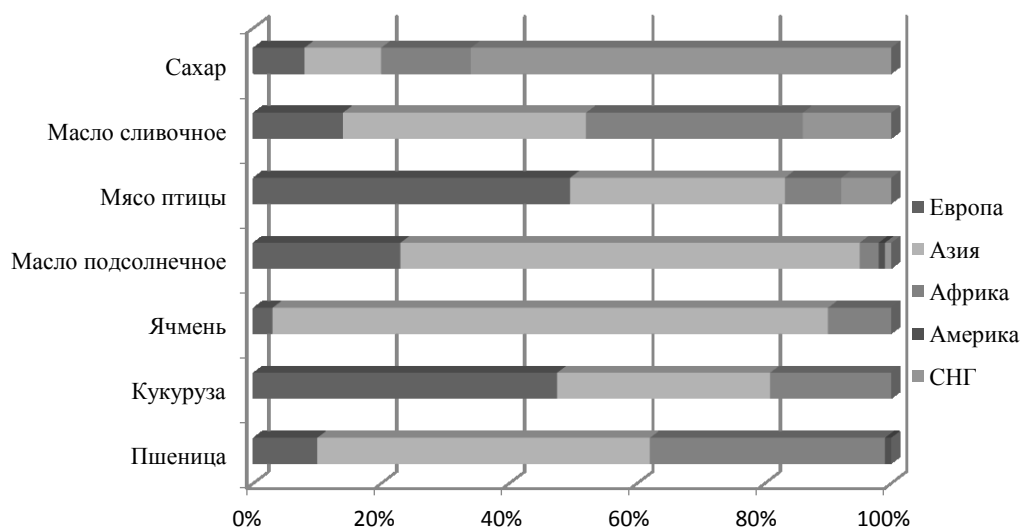
Географическая структура экспортных поставок наиболее узнаваемых видов украинского продовольствия в 2018 г. приведена в табл. 2 и на рис. 11.

Таблица 2

Географическая структура экспортных поставок наиболее узнаваемых видов украинского продовольствия в 2018 г.*

	Пшеница	Кукуруза	Ячмень	Масло подсолнечное	Мясо птицы	Масло сливочное	Сахар
Европа	10%	47%	3%	23%	50%	14%	8%
Азия	52%	33%	87%	72%	34%	38%	12%
Африка	37%	19%	10%	3%	9%	34%	14%
Америка	1%	0%	0%	1%	0%	0%	0%
СНГ	0%	0%	0%	1%	8%	14%	66%

***Источник:** Внешняя торговля аграрной продукцией [14]



* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 11 – Географическая структура экспорта отдельных видов аграрной продукции в 2018 г., млрд. долл. США*

Наибольший вклад в рост экспорта за 2018 год внесло увеличение продаж зерна, валовой сбор которого в 2018 году составил рекордные 70,1 млн. тонн. Заметим, что это наивысшая урожайность зерновых за всю историю независимой Украины. Такая высокая урожайность зерновых была отмечена только в 2014 году (63,8 млн. тонн) и в 2016 году (66,1 млн. тонн) [15]. Урожай 2018 года в разрезе основных культур представлен в табл. 3.

Таблица 3

Урожай 2018 года в разрезе основных культур

Культура	2018, млн. тонн	2017, млн. тонн	Динамика, % к 2017
Пшеница	24,5	26,5	-6%
Ячмень	7,3	8,2	-12%
Рожь	0,407	0,507	-20%
Гречка	0,13	0,18	-30%
Кукуруза	35,5 – рекорд (30,9 в 2013 г.)	24,7	+44%
Подсолнечник	13,7 – рекорд (13,6 в 2016 г.)	12,2	+12%
Соя	4,4 – рекорд (4,2 в 2016 г.)	3,9	+13%
Сахарная свекла	13,0	14,9	-12%
Рапс	2,6	2,2	+21%

* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

В 2018 году по сравнению с 2017 годом внешнеторговый оборот товарами агропромышленного комплекса между Украиной и странами ЕС увеличился на 11,4% и достиг более 9 млрд. долл. США, из которых 6,3 млрд. долл. США приходится на украинский аграрный

экспорт. Как видим, наращивание объемов производства аграрной продукции обеспечило рост объемов экспорта (табл. 4).

Таблица 4

Экспорт зерна в 2018/2019 МГ (млн. тонн)

Культура	По состоянию на 18.12.2018	По состоянию на 18.12.2017
Пшеница (+мука в перерасчете на зерно)	10,2	11,1
Ячмень	3,1	3,8
Кукуруза	7,5	4,4
Другие зерновые	0,4	0,06
Всего зерновых (+мука в перерасчете на зерно)	21,0	19,3
Прогноз экспорта на 2018/2019	47,2	Факт 2017/2018 39,9

* Источник: [16]

В первом полугодии 2018/2019 маркетингового периода объемы экспорта украинского зерна превысили показатели предыдущего сезона. По оперативным данным таможенной статистики, в июле-декабре 2018/2019 МГ общий объем экспорта зерна и продуктов его переработки (в зерновом эквиваленте) составил 23,3 млн. тонн, что на 9,8% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года, в частности: пшеницы вывезено 10,7 млн. тонн (на 8,1% меньше), ячменя – 3,2 млн. тонн (на 18% меньше), кукурузы – 9,3 млн. тонн (в 1,7 раза больше) [16].

Основными покупателями украинского зерна с начала маркетингового сезона остаются страны Азии, Африки, а также Евросоюза: пшеницы – Индонезия, Египет, Филиппины; ячменя – Саудовская Аравия, Ливия; кукурузы – Китай, Нидерланды, Испания.

При этом, как отмечает заместитель министра аграрной политики и продовольствия и по вопросам европейской интеграции, украинский экспорт продукции агропромышленного комплекса в страны ЕС продолжает демонстрировать ежегодный рост. Так, в 2016 году он составлял немногим больше 4 млрд. долл. США, в 2017 году – 5,8 млрд. долл. США, а по результатам 2018 года он превысил 6,3 млрд. долл. США. Такая динамика, по мнению должностного лица, четко демонстрирует успешность Соглашения о зоне свободной торговли между Украиной и ЕС [17] в сфере агропромышленного комплекса.

Согласно соглашению между Украиной и ЕС об углубленной и всеобъемлющей зоне свободной торговли, которое вступило в силу с 1 января 2016 года, квоты введены на поставку в ЕС 36 групп товаров (говядина, свинина, мясо баранины, мясо птицы, молоко, сливки, йогурты, зерновые, отруби, мед, сахар, крахмал, грибы, чеснок, солод, виноградный и яблочный соки, сливочное масло, сигареты, этанол, яйца и альбумины и др.). Все, что экспортируется в страны ЕС свыше установленного лимита, облагается пошлинами.

Вместе с основными квотами, указанными в Соглашении [17], с 1 октября 2017 г. были введены дополнительные квоты на 3 года по восьми группам продукции (для украинского меда – 2,5 тыс. тонн, кукурузы и муки из нее – 650 тыс. тонн, ячменя и муки из него – 350 тыс. тонн, пшеницы и муки – 65 тыс. тонн. Кроме того, добавлены квота на ячменную крупу – 7,8 тыс. тонн, овес – 4 тыс. тонн, обработанные томаты – 3 тыс. тонн и виноградный сок – 500 тонн.

Однако, как отмечают аналитики украинского клуба аграрного бизнеса, с начала действия Соглашения о зоне свободной торговли между Украиной и ЕС [17], наблюдается тен-

денция к стремительному закрытию и основных, и дополнительных квот. В частности, в период 2014-2018 гг. значительно ускорились темпы закрытия квот на крахмал (с 7,3% до 99%), отруби, отходы и остатки кукурузные (с 11,5% до 43%), чеснок (с 7,1% до 98%). Начиная с 2016 года, начато использование квоты на обработанную продукцию из зерновых, состояние закрытия которой в 2018 году достигло 40%, что значительно превысило показатель 2016 года – 2,7%. Также с 2016 года Украина начала экспортировать в страны ЕС молочную продукцию. В 2018 году увеличились темпы закрытия квот на молоко, сливки, сгущенное молоко и йогурты до 15%. Ежегодно квота на сухое молоко закрывается в пределах 30%, а квоты на сливочное масло и молочные пасты в 2017 и 2018 годах были использованы полностью. По состоянию на начало 2019 года, 22 компании имеют разрешение на экспорт молочной продукции в страны ЕС [18].

Эксперты отмечают, что по итогам 2018 года Украина закрыла 10 квот на беспошлинный экспорт продукции в ЕС, а именно на мед, крупы и муку, солод и пшеничную клейковину, обработанный крахмал, обработанные томаты, виноградный и яблочный соки, сливочное масло и молочные пасты, а также основную квоту на мясо птицы и зерновые – пшеницу и кукурузу. Также почти использованы квоты на крахмал (99%) и чеснок (98%), хотя в предыдущие годы эти квоты не выбирались.

По состоянию на 21 января 2019 г. Украина закрыла квоты на беспошлинный экспорт в ЕС меда, вина и яблочного сока, а также основную и дополнительную квоты на кукурузу. Несмотря на исчерпание квот беспошлинного ввоза, экспорт данных продуктов будет продолжаться и в дальнейшем. По сравнению с аналогичным периодом 2018 г. наблюдается ускорение темпов закрытия квот на обработанный крахмал, сахар, солод и пшеничную клейковину, которые уже закрыты на 17%, 38% и 44% соответственно [19].

Сегодня Украина нуждается в быстрых решениях и результатах, которые можно конвертировать в экономический рост уже завтра. В ближайшие несколько лет таким источником быстрых решений может стать аграрный сектор, что подтверждается динамикой развития отрасли сельского хозяйства за последние годы: пока другие отрасли стагнируют, аграрный сектор продолжает свое поступательное развитие. Благодаря продукции этой отрасли генерируется более трети внешней торговли страны.

Ежегодно возрастающие объемы экспорта заставляют субъектов внешнеэкономической деятельности искать альтернативные возможности, направляя инвестиции в развитие внутренней инфраструктуры для увеличения экспортного потенциала. По мнению главы совета Национального банка Украины, для того, чтобы достичь устойчивого экономического роста на уровне 4-6% ВВП, Украина должна существенно увеличить приток инвестиций в экономику – примерно до 20 млрд. долл. США [20].

В свою очередь, наращивание экспорта возможно лишь при поддержке отечественных производителей со стороны государства. В мировой практике такая поддержка осуществляется по трем основным направлениям: стимулирование отечественного экспорта; защита внутреннего рынка; обеспечение благоприятных условий для доступа товаров на внешний рынок.

Если в 2018 г. сумма государственных дотаций в агропромышленный комплекс составила 6,3 млрд. грн., или 0,2% ВВП Украины, то в поддержку развития АПК в 2019 году заложено в бюджет сумму 5,9 млрд. грн., в пределах которой планируется осуществлять:

- финансовую поддержку мероприятий в агропромышленном комплексе посредством удешевление кредитов: 127,1 млн. грн.
- финансовую поддержку развития фермерских хозяйств: 800 млн. грн.
- государственную поддержку развития хмелеводства, закладки молодых садов, виноградников и ягодников и надзор за ними: 400 млн грн.
- предоставление кредитов фермерским хозяйствам (СФ): 244,5 млн. грн.

- государственную поддержку отрасли животноводства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции, аквакультуры (рыбоводства): 3,5 млрд. грн.
- финансовую поддержку сельхозтоваропроизводителей (удешевление сельскохозяйственной техники и оборудования, специальных вагонов для перевозки зерна и оборудования для производства биоэтанола и электроэнергии из биомассы): 881,7 млн. грн.

При этом впервые за последние 3 года будет финансироваться программа ведения лесного хозяйства, охрана и защита лесов в лесном фонде. Так, за счет спецфонда госбюджета будет дополнительно направлено 288 млн. грн. на поддержку товаропроизводителей, которые занимаются хранением и переработкой сельскохозяйственной продукции, аквакультурой (рыбоводством). Также будет предоставляться частичная компенсация на закупки специальных вагонов для перевозки зерна и оборудования для производства биоэтанола и электроэнергии из биомассы.

Суммарные расходы госбюджета, направленные на финансирование деятельности агросектора, должны составить в 2019 году 17 млрд. грн. и вырасти по сравнению с предыдущим периодом на 9,1%. Среди объектов финансирования – государственная поддержка животноводства (4 млрд. грн.), организация работы Госпотребзащиты (2,5 млрд. грн.), компенсация стоимости сельскохозяйственной техники и оборудования отечественного производства (1,4 млрд. грн.), формирование Государственного интервенционного фонда для обеспечения продовольственной безопасности населения (0,9 млрд. грн.) и т.п. Можно ожидать, что эти расходы поспособствуют структурным изменениям в отечественном агросекторе, в частности его деолигархизации и структурной диверсификации [21].

Украине следует менять парадигму: переходить от продажи сырья к производству товаров, на которые есть наибольший платежеспособный спрос. Если украинские аграрии будут иметь амбиции создавать лучшую продукцию для мировых рынков, а чиновники – улучшать национальную хозяйственно-правовую систему, появится и возможность значительно нарастить экспорт в ЕС, так же, как и в другие страны.

Библиография

- [1] Dolya APK v VVP strany dostigla 17%. (2018) Retrieved from: <http://hubs.ua/news/dolya-apk-v-vvp-strany-dostigla-17-prem-er-138501.html>.
- [2] Нездойминога О.Є. (2017). Rozvitok yeksportnaya agrarnaya produktsiya v Ukraine. Yekonomika i suspil'stvo. Svítové gospodarstvo i mízhnarodní yekonomíchní vídnosini. MUKACHÍV'SKIY DERZHAVNIY UNÍVERSITET. 108-112. Retrieved from: www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/18.pdf.
- [3] Ofitsial'nyy sayt Gosudarstvennoy sluzhby statistiki Ukrainy. (2019) Retrieved from: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- [4] Ofitsial'nyy sayt Derzhavno-fiskal'noy sluzhby Ukrainy. (2019) Retrieved from: <http://sfs.gov.ua>.
- [5] V HFS rasskazaly pro rezul'taty zovnishn'oho torhivli za 2018 rik. (2019). Retrieved from: <http://dengi.ua/business/307419-V-GFS-rasskazali-o-rezul-tatah-vneshnej-torgovli-za-2018>.
- [6] Ofitsiyyny sayt Ministerstva ahraryoi polityky ta prodovol'stva Ukrayiny. (2019). Retrieved from : <http://www.minagro.gov.ua>.
- [7] Ofitsiyyny sayt Natsional'noho naukovohto tsentru "Instytut ahraryoi ekonomiky". (2019). Retrieved from: <http://www.iae.org.ua/>.
- [8] V ukraynskom éksporte ahroproduksyya sostavyla 40%. (2019). Retrieved from : <https://latifundist.com/novosti/43192-v-ukraynskom-eksporte-agroproduksiya-sostavila-40>.
- [9] 2018 roku vzayemna torhivlya ahroproduksiyeyu mizh Ukrayinoyu ta YES vstanovyla rekord, nablyzyvshys' do 9 mlrd dol. (2019). Retrieved from: <http://www.iae.org.ua/presscentre/>

archnews/2503-2018-roku-vzayemna-torhivlya-ahroproduktsiyeyu-mizh-ukrayinoyu-ta-yes-vstanovyla-rekord-nablyzyvshys-do-9-mlrd-dol-ssha-mykola-puhachov.html.

[10] Eksportnyy ahroatlas Ukrayiny za 2018 rik. (2019). Retrieved from: <https://agropolit.com/infographics/view/87>.

[11] Ukrayins'kyy ahraryy eksport do YES u 2018 rotsi zris na 8,7%. (2019). Retrieved from: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2019/01/31/7092272/>.

[12] U 2018 rotsi ahraryi vstanovyly absolyutnyy rekord eksportu sil'hospproduktsiyi (2019). Retrieved from: <https://agropolit.com/news/11075-u-2018-rotsi-agraryi-vstanovili-absolyutniy-rekord-eksportu-silgospproduktsiyi>.

[13] Skil'ky i z ahroproduktsiyi Ukrayina eksportovala v 2018 rotsi. (2019). Retrieved from: <https://agropolit.com/news/10884-skilki-i-yakoyi-agroproduktsiyi-ukrayina-eksportovala-u-2018-rotsi--minagropolitiki>.

[14] Zovnishnya torhivlya ahraryoyu produktsiyeyu. (2019). Retrieved from: <http://edclub.com.ua/analitika/zovnishnya-torgivlya-agraryoyu-produktsiyeyu>.

[15] Pidsumky roboty ahraryoi haluzi u 2018 rotsi. (2018). Retrieved from: <http://minagro.gov.ua/uk/node/26663>.

[16] Balansy popytu i propozytsiyi osnovnykh vydiv prodovol'chykh resursiv stanom na 01.01.2019. (2019). Retrieved from: <http://uga.ua/balances/balansi-popitu-propozitsiyi-osnovnih-vidiv-prodovolchih-resursiv-stanom-na-01-01-2019>.

[17] Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu ta YES. (2017). Retrieved from: <https://eu-ua.org/tekst-uhody-pro-asotsiatsiiu>.

[18] Zona vil'noyi torhivli z YES: pidsumky 2018 roku. (2019). Retrieved from: http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/zona_vilnoi_torgivli_z_es_pidsumki_2018_roku.

[19] Ukrayina vzhe zakryla try kvoty na bezoplatnyy eksport do YES. (2019). Retrieved from: http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/ukraina_vzhe_zakryla_tri_kvoti_bezmitniy_eksport_do_es/#.

[20] U 2018 rotsi investytsiyi v APK Ukrayiny zrosly na 10%. (2018). Retrieved from : <https://agropolit.com/news/9528-u-2018-rotsi-investitsiyi-v-apk-ukrayini-zrosli-na-10>.

[21] Obzor gosbyudzheta 2019 goda. (2018) Retrieved from : <http://zet.in.ua/statistika-2/byudzheta/obzor-gosbyudzheta-2019-goda>.

[22] Danilishin B. (2018). Yak Ukraini narostiti yeksport. Retrieved from: <https://nv.ua/ukr/opinion/jak-ukrajini-narostiti-eksport-2512638.html>.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНДУСТРИИ ПРОИЗВОДСТВА ДРЕВЕСНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ В УКРАИНЕ*

Аннотация

В монографии обосновывается необходимость наращивания мощностей по производству древесных энергетических продуктов как необходимой предпосылки укрепления энергетической самодостаточности Украины и ее регионов. Проанализирована динамика использования топливных дров государственными лесохозяйственными предприятиями для удовлетворения собственных энергетических нужд. Установлено, что составляющими древесной биомассы, которые могут использоваться для производства энергетических продуктов, выступают: древесные отходы, низкосортная древесина, бывшая в применении древесина, биоэнергетические культуры и отходы сельскохозяйственного производства, которые могут быть использованы в производстве топливных энергетических ресурсов на основе связывания с древесным сырьем. Обоснована целесообразность формирования украинской модели инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов, которая будет предполагать усовершенствование институционального обеспечения и внедрение инновационных форм и методов использования топливно-энергетического потенциала лесного сектора. Усовершенствование институционального обеспечения охватывает: расширение спецификации видов государственно-частного партнерства; создание коммунальных предприятий; формирование объединений ассоциативного, кластерного и кооперативного типа; институционализацию прямой и косвенной государственной финансовой поддержки. Установлено, что основными инновационными формами и методами использования энергетического потенциала древесной биомассы выступают: реинжиниринг использования лесосечных отходов, отходов деревообработки и малопродуктивных земель лесного фонда; франчайзинговые формы налаживания производства энергетических древесных ресурсов; применение методов аутсорсинга при переработке отходов и производстве готовой продукции; трансфер современных технологий производства энергетических ресурсов с древесного сырья; производственно-техническая кооперация субъектов лесохозяйственного и деревообрабатывающего предпринимательства.

Annotation

The monograph substantiates the need to increase capacity for the production of wood energy products as a prerequisite for strengthening the energy self-sufficiency of Ukraine and its regions. The dynamics of the use of fuel wood by state forestry enterprises to meet their own energy needs is analyzed. It is established that the components of wood biomass, which can be used for the production of energy products, are: wood waste, low-grade wood, used wood, bioenergy crops and agricultural waste, which can be used in the production of fuel energy resources based on binding to wood raw materials. The expediency of formation of the Ukrainian model of innovation and technological modernization of the industry of production of wood energy products, which will involve the improvement of institutional support and the introduction of innovative forms and methods of using the fuel and energy potential of the forest sector. Improvement of institutional support covers: expansion of specification of types of public and private partnership; creation of municipal enterprises; formation of associations of associative, cluster and cooperative type; institutionalization of direct and indirect state financial support. It is established that the main innovative forms and methods of using the energy potential of wood biomass are: reengineering the use of logging waste, wood waste and low-productive forest lands; franchising forms of establishing the production of energy wood resources; the use of

* Профессор, доктор экономических наук Василий Голян, Луцкий национальный технический университет, golian_v@ukr.net
Кандидат экономических наук Александр Дзюбенко, Черкасское областное управление лесного и охотничьего хозяйства, office@lis.ck.ua

outsourcing methods in the processing of waste and production of finished products; transfer of modern technologies of production of energy resources from wood raw materials; production and technical cooperation of forestry and woodworking enterprises.

В условиях обострения экзогенных рисков и проблем обеспечения энергетической самодостаточности Украины происходит пересмотр роли и значения лесного сектора в системе общественного воспроизводства через призму возможностей и перспектив производства энергоресурсов из возобновляемых источников. Актуализируется проблема формирования биоэнергетического сегмента, который будет охватывать комплекс отношений относительно наращивания ресурсной базы производства древесных энергетических ресурсов путем повышения результативности использования древесных отходов и выращивания биоэнергетических культур. Нынешнее состояние индустрии производства энергоресурсов с древесного сырья не соответствует лучшим иностранным практикам и поэтому требует инновационно-технологической модернизации, которая при надлежащем институциональном сопровождении обеспечит внедрение передовых технологий переработки древесных отходов и методов управления биоэнергетическими потоками.

Информация и методология

Рассмотрению проблем теоретико-методологического и институционального обеспечения модернизации индустрии производства древесных энергоресурсов посвящены труды украинских ученых [1-3], в которых обосновывается необходимость расширения ресурсной базы производства топливных древесных ресурсов за счет наращивания потенциала биоэнергетических культур, эффективного сбора и использования лесосечных отходов, производства топливных продуктов на основе связывания отходов лесного и сельскохозяйственного производства. Частично рассматриваются институциональные, финансовые и производственно-технические аспекты внедрения современных методов и технологий переработки древесной биомассы в контексте передового зарубежного опыта и потребностей местного хозяйства [4].

Не в полной мере обоснованы современные формы институционального обеспечения инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов, особенно в части применения проверенных международной практикой форм сотрудничества субъектов рынка биотоплива и формирования различного рода вертикально и горизонтально интегрированных объединений [5].

В подавляющем большинстве работ поверхностно выделяются формы прямой и косвенной государственной финансовой поддержки видов деятельности, которые предусматривают заготовку, переработку и использование древесной биомассы в топливно-энергетической цепи [6-8].

Для обоснования перспективной модели инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов использован институциональный подход, позволяющий подобрать современные институциональные формы организации биоэнергетического предпринимательства и обеспечить привлечение современных технологий переработки древесного сырья для производства готовой продукции энергетической направленности. В исследовании использованы данные статистических отчетов Государственного агентства лесных ресурсов Украины, которые раскрывают динамику использования древесного топлива для удовлетворения собственных энергетических потребностей.

Целью исследования является разработка перспективной модели инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических про-

дуктов на новой институциональной основе и с учетом мировых трендов развития биоэнергетики.

Проблемы и перспективы производства древесных энергетических продуктов в Украине

В связи с пересмотром приоритетов государственной политики повышения энергоэффективности общественного производства необходима коррекция деятельности постоянных лесопользователей в части заготовки и производства топливных древесных ресурсов (дровяная древесина и топливные гранулы и брикеты). Анализ основных тенденций производства топливных дров в общеукраинском масштабе демонстрирует положительную динамику, что обусловлено попыткой местной власти и домохозяйств, особенно в многолесных районах, отказаться от дорогого природного газа и перейти на более дешевое топливо. Такой приоритет энергоэффективности в значительной мере влияет на стратегию развития лесохозяйственных предприятий, в первую очередь, в части комплексного использования лесосырьевого потенциала, в том числе и неликвидной составляющей.

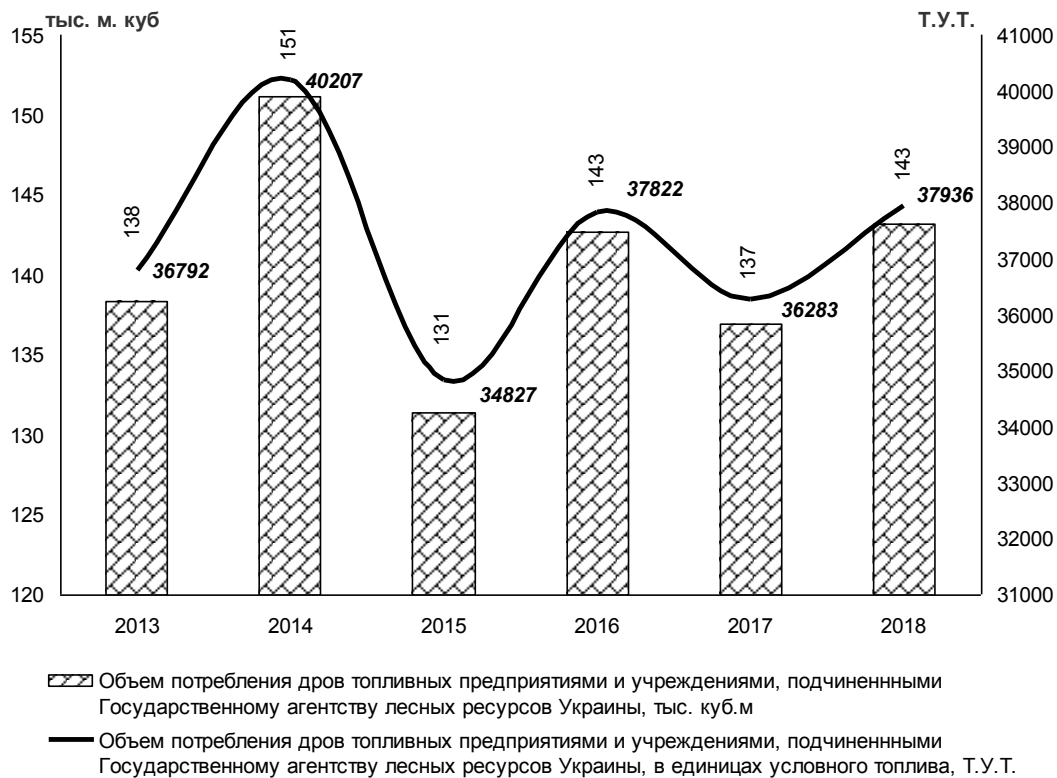
Государственные лесохозяйственные предприятия как источник энергии используют дрова топливные, учитывая перманентное подорожание природного газа и электроэнергии. За период 2013-2018 гг. предприятиями и учреждениями, подчиненными Государственному агентству лесных ресурсов Украины, было потреблено дров топливных в качестве источника энергии 131-151 тыс. куб. м. В целом за данный период не наблюдается четко выраженной тенденции в потреблении дров, что связано с колебаниями рынка древесины и введением моратория на экспорт кругляка. Именно эти два фактора в значительной степени и определяют деловую активность постоянных лесопользователей и соответственно их энергетические потребности. В 2013 году было потреблено 138 тыс. куб. м дров топливных. В 2014 году потребление составило 151 тыс. куб. м. В 2017 году аналогичный показатель составлял 137 тыс. куб. м., в 2018 – 143 тыс. куб. м. (рис. 1).

Подтверждением значимости дров топливных в энергетическом обеспечении потребностей постоянных лесопользователей является то, что в единицах условного топлива (Т.У.Т.) их потребление опережает тепловую ценность использования природного газа и электроэнергии. У 2013-2018 гг. объем потребления топливных дров колебался в интервале 34827-40207 Т.У.Т. Объемы использования природного газа в 2018 году составили 63,6 Т.У.Т., а электроэнергии – 24100,5 Т.У.Т. Нарастание перерабатывающих мощностей в лесохозяйственных предприятиях и диверсификация их деятельности увеличат потребность в энергетическом обеспечении производственных нужд. Перманентное подорожание природного газа и электроэнергии будет стимулировать лесхозы использовать древесную биомассу для производства энергии. Учитывая это, как источник энергии наряду с дровами топливными необходимо использовать топливные продукты из древесных отходов (лесосечных отходов и отходов деревообработки).

Наряду с ростом стоимости природного газа и электроэнергии происходит повышение стоимости и дров топливных, но и в таких условиях они являются более доступными для постоянных лесопользователей, учитывая ножницы цен на ископаемые углеводороды и электроэнергию с одной стороны и органическое топливо – с другой. Если в 2013 году цена 1 куб. м дров топливных составляла 94 грн., в 2014 году – 108 грн., в 2017 – 203 грн., то в 2018 – 263 грн. То есть в 2018 году по сравнению с 2013 годом стоимость 1 куб. м дров топливных выросла в 2,5 раза.

Такая тенденция является отражением доминирующего тренда на энергетическом рынке Украины – подорожание всех видов энергетического обеспечения соответствующим образом отражается на размере материальных затрат в структуре операционных расходов. В то

же время наличие собственной базы удовлетворения энергетических потребностей является весомым конкурентным преимуществом постоянных лесопользователей и свидетельствует о высоком уровне их хозяйственной самодостаточности.



*рассчитано по данным Государственного агентства лесных ресурсов Украины

Рис. 1. Потребление дров топливными предприятиями и учреждениями, подчиненными Государственному агентству лесных ресурсов Украины*

Однако в условиях обострения конкурентной борьбы и имплементации многочисленных природоохранных директив необходимо диверсифицировать источники удовлетворения энергетических потребностей государственных лесохозяйственных предприятий за счет увеличения объемов производства топливно-энергетических продуктов на основе переработки древесных отходов и некондиционной древесины. Более того, введение дополнительных мощностей по производству древесных энергоресурсов на основе переработки лесосечных отходов и отходов деревообработки даст возможность наращивать поставки такого топлива на региональные и местные рынки и тем самым сохранять лесной фонд, поскольку уменьшится потребность в заготовке дров топливных.

В целом древесная биомасса, особенно для лесобеспеченных административных районов и территориальных общин, в условиях ориентации на увеличение возобновляемой составляющей в производстве энергии выступает весомым фактором повышения энергетической самодостаточности территориальных и локальных образований. Ее составляющими, которые могут быть использованы для производства топливно-энергетических ресурсов,

являются: древесные отходы (лесосечные отходы и отходы деревообработки), некондиционная (низкосортная) древесина, бывшая в применении древесина, биоэнергетические культуры и отходы сельскохозяйственного производства, которые могут быть использованы в производстве топливных энергетических ресурсов на основе связывания с древесным сырьем.

Институциональное обеспечение инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов в Украине

Оживление деловой активности в биоэнергетическом сегменте лесного сектора национального хозяйства Украины связано с созданием необходимых институциональных предпосылок для повышения уровня концентрации древесной биомассы, которая выступает сырьем для производства топливно-энергетических продуктов. Также она напрямую зависит от привлечения инвестиций для модернизации действующего или приобретения нового оборудования, необходимого для изготовления топливных брикетов и гранул. Весомым катализатором расширенного воспроизводства лесной биоэнергетики также выступает внедрение дополнительных инструментов государственной финансовой поддержки проектов налаживания переработки древесной биомассы в энергетических целях. Пространственным базисом для введения дополнительных мощностей является предоставление малопродуктивных земель сельскохозяйственного назначения постоянным лесопользователям для выращивания лесных и других биоэнергетических культур.

Первоочередной задачей выступает формирование институционального обеспечения инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов, которое устраним узкие места между субъектами лесного предпринимательства, которые производят необходимую для продуцирования топливно-энергетических продуктов древесную биомассу, и предпринимательскими структурами-заготовителями древесной биомассы энергетического направления и производителями топливных древесных продуктов (рис. 2).

Диверсификация видов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности государственных и коммунальных лесохозяйственных предприятий станет возможной при условии расширения перечня соглашений государственно-частного партнерства, которые смогут заключать названные субъекты лесохозяйственного предпринимательства со своими партнерами в части заготовки и переработки древесной биомассы в энергетических целях, а также производства готовых древесных топливных продуктов. При таких условиях комплекс барьеров, который возникает между постоянными лесопользователями и заготовителями древесной биомассы, будет преодолен, поскольку субъекты лесохозяйственного предпринимательства смогут также принимать участие в продуцировании древесных топливных продуктов, что выступит важной предпосылкой диверсификации производственно-хозяйственной деятельности этих субъектов хозяйствования в целом. Установление партнерских отношений между владельцами лесосечных отходов, отходов деревообработки, некондиционного сырья и предпринимательскими структурами-производителями биотоплива из древесной биомассы позволит синхронизировать интересы сторон и обеспечить взаимовыгодное сотрудничество.

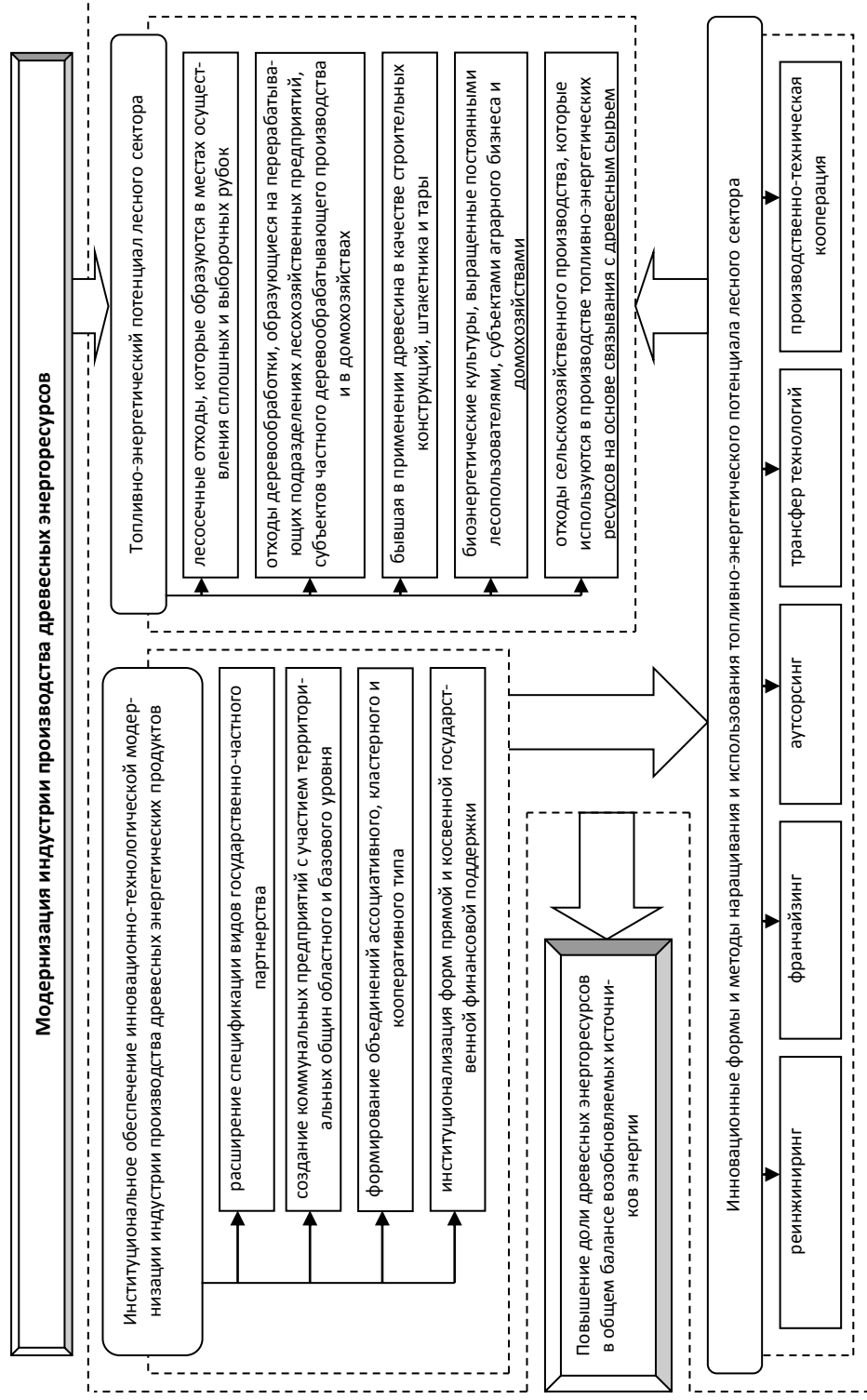


Рис. 2. Инновационно-технологическая модернизация индустрии производства древесных энергетических продуктов

Исходя из того, что одними из самых заинтересованных сторон в наращивании производства энергетических ресурсов из древесной биомассы выступают органы местного самоуправления, в первую очередь лесобеспеченных регионов, то важной составляющей институционального обеспечения модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов должно стать создание коммунальных предприятий с участием территориальных общин областного и базового уровня.

Публичный характер таких предприятий, а также возможность финансирования за счет местных бюджетов и близость к ареалам концентрации древесной биомассы (лесосечных отходов, отходов деревообрабатывающего производства и некондиционной древесины) формируют благоприятные институциональные, финансовые и производственно-технические предпосылки для налаживания производства топливных брикетов и гранул. В лесостепных регионах недостаточность древесной биомассы для прибыльного производства топливных ресурсов можно компенсировать за счет налаживания производства таких энергетических продуктов, предусматривающих связывание древесной биомассы и отходов сельскохозяйственного производства (наращивание в последние годы объемов производства экспортоориентированной растениеводческой сельскохозяйственной продукции будет способствовать увеличению потенциала отходов сельскохозяйственного производства).

Для консолидации инвестиционного, организационного и материально-технического потенциала субъектов лесного предпринимательства, заготовителей древесной биомассы и производителей биотоплива из древесных ресурсов необходимо законодательно оформить возможность создания на их базе объединений ассоциативного, кластерного и кооперативного типа. Создание ассоциаций производителей биотоплива повысит результативность деятельности по разработке и принятию необходимых законодательных изменений, которые придадут дополнительные импульсы развитию биоэнергетического сегмента лесного сектора, в частности относительно упрощения процедуры создания специализированных производств и налаживания производства топливных ресурсов. Кластеризация позволит привлечь к процессу производства древесного биотоплива органы местного самоуправления и финансово-банковские учреждения и тем самым сбалансировать все фазы биоэнергетической цепи – от заготовки, сбора древесной биомассы к сбыту древесных топливно-энергетических продуктов.

Опыт функционирования государственных и коммунальных лесохозяйственных предприятий в части использования древесной биомассы для производства биотоплива доказал, что без наличия прямой и косвенной государственной финансовой поддержки такого рода производство является убыточным. Поэтому в краткосрочной перспективе нужна институционализация инструментов поддержки государством субъектов лесного предпринимательства и других производителей биотоплива, осуществляющих привлечение порубочных остатков, отходов деревообработки, некондиционной древесины, биоэнергетических культур к производству древесных топливно-энергетических ресурсов.

Внедрение инновационных форм и методов наращивания и использования топливно-энергетического потенциала лесного сектора

Учитывая специфику формирования производственно-технической базы заготовки и переработки древесной биомассы с целью производства топливно-энергетических древесных ресурсов, в отечественной практике развития биоэнергетического сегмента лесного сектора национального хозяйства, в первую очередь, необходимо обеспечить кардинальное переупорядочивание основных бизнес-процессов, то есть провести реинжиниринг использования лесосечных отходов, отходов деревообработки и малопродуктивных земель лесного фонда.

Малопродуктивные земли стоит использовать для создания плантаций по выращиванию биоэнергетических культур, что позволит постоянным лесопользователям нарастить ресурсную базу для производства древесных топливно-энергетических ресурсов. В первую очередь это касается рекультивированных земель на месте торфоразработок, частично покрытых лесной растительностью земель в зоне осушительных мелиораций, брошенных сельскохозяйственных угодий. Значительные резервы по расширению плантаций по выращиванию биоэнергетических культур связываются с перспективами передачи территориальными общинами постоянным лесопользователям недавно переданных им сельскохозяйственных земель, которые не отличаются приемлемым уровнем плодородия для осуществления сельскохозяйственного производства.

Учитывая потребности территориальных общин в топливно-энергетических продуктах, органы местного самоуправления будут достаточно мотивированы для передачи принадлежащих им земельных активов в пользование субъектам лесного предпринимательства на основе соглашений о разделе продукции (т.е. получение части топливно-энергетических продуктов, произведенных на основе переработки биоэнергетического сырья, выращенного на землях коммунальной собственности).

Повышение результативности производства древесных топливно-энергетических ресурсов лесохозяйственными предприятиями, субъектами деревообрабатывающего предпринимательства и специализированными структурами напрямую связано с ускоренным внедрением передовых иностранных практик, в частности на основе использования франчайзинговых форм налаживания производства энергетических древесных ресурсов. То есть на основе использования бренда известных производителей осуществляется производство древесного топлива на украинских предприятиях, что упростит выход последних на иностранные рынки и даст возможность охватить более широкий спектр потребителей. Консультативное обеспечение внедрения франчайзинговых форм производства древесного топлива станет возможным на основе ассоциативного взаимодействия производителей биоэнергетических продуктов, которое обеспечит ускоренное заимствование передового опыта, правовое и финансовое урегулирование франчайзинговых договоров, выход на рынки других стран.

Исходя из территориальной неоднородности породно-возрастной структуры лесного фонда и уровня лесистости, не все постоянные лесопользователи имеют необходимые финансовые, организационные и производственно-технические предпосылки для налаживания производства древесного топлива. Поэтому перспективы результативного использования древесных ресурсов для производства биологического топлива напрямую связаны с применением методов аутсорсинга, то есть передачи прав специализированным организациям на заготовку древесной биомассы энергетического направления. Это также предотвратит процессы гниения порубочных остатков и дополнительное выделение в воздух метана.

Одним из узких мест развития биоэнергетической отрасли Украины является низкий технико-технологический уровень переработки древесной биомассы, что является причиной высокого уровня энергоемкости производств данного вида продукции, что соответствующим образом отражается на уровне цен на готовую продукцию и снижает ее конкурентоспособность. Устранение данной проблемы напрямую связано с налаживанием трансфера современных технологий переработки древесных отходов, бывшей в применении древесины и биоэнергетических культур. Такой трансфер может быть обеспечен при непосредственном участии центрального органа исполнительной власти, реализующего государственную политику инновационного развития, а также объединений производителей древесного топлива.

Учитывая медленный характер институциональных преобразований в лесном секторе Украины, эффективной формой ускорения инвестиционно-инновационного развития биоэ-

энергетического сегмента лесохозяйственного производства выступает производственно-техническая кооперация постоянных лесопользователей, субъектов деревообрабатывающего предпринимательства, домохозяйств и других субъектов предпринимательской деятельности, которая может быть обеспечена под патронатом областных управлений лесного и охотничьего хозяйства и органов местного самоуправления.

Сегодня актуализировались проблемы инвестиционного обеспечения утилизации древесных отходов, реализации проектов по энергоэффективному использованию неликвидной древесины, строительству пеллетных заводов для того, чтобы постепенно устранять практику нерационального использования неликвидной составляющей лесоресурсного потенциала, пересортицы заготовленной древесины. Поэтому формирование инвестиционной стратегии реализации проектов по энергоэффективности, которые предусматривают производство топливных древесных ресурсов из древесных отходов, должно подкрепляться надлежащим институциональным сопровождением как на уровне центральных органов законодательной и исполнительной власти, так и на уровне областных управлений лесного и охотничьего хозяйства.

Катализатором наращивания мощностей производства топливных древесных ресурсов на основе утилизации лесосечных отходов и отходов деревообрабатывающего производства должны стать инвестиционные инициативы органов управления лесным и охотничьим хозяйством и государственных лесохозяйственных предприятий в части приобретения щепобойных машин и строительства пеллетных заводов. Привлечение инвестиций в перечисленные проекты будет обеспечиваться путем предоставления государственных гарантий, упрощением заключения лизинговых сделок и предоставления финансовых преференций в форме отмены ввозной пошлины на современное высокотехнологичное деревообрабатывающее оборудование.

Выводы

Хозяйственное освоение лесохозяйственного потенциала сопровождается образованием значительного количества древесных отходов. Древесные отходы также образуются в процессе функционирования деревообрабатывающих производств. В результате формируется значительная ресурсная база для производства древесных энергетических продуктов, что особенно важно для обеспечения энергетической самодостаточности Украины в условиях обострения экзогенных рисков. Значительные резервы наращивания производства древесного топлива связаны также с использованием древесины, которая использовалась в строительной индустрии и других сферах материального и нематериального производства, а также расширением площадей выращивания биоэнергетических культур. В сегодняшних условиях перманентного инвестиционного дефицита большинству лесохозяйственных предприятий невыгодно использовать лесосечные отходы и отходы деревообработки для производства топливных гранул и брикетов, а свои собственные энергетические потребности они удовлетворяют с помощью топливных дров.

Для исправления сложившейся ситуации и достижения новых энергетических индикаторов, которые предполагают увеличение удельного веса возобновляемых источников в совокупном энергетическом балансе, необходимо сформировать отечественную модель инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов. Такая модель предполагает усовершенствование институционального обеспечения функционирования производителей древесного сырья, что даст возможность увеличить инвестиционные потоки в индустрию переработки древесных отходов и производства топливных гранул и брикетов. Также сформируются благоприятные предпосылки для внедрения инновационных форм наращивания и использования топливно-энергетического потен-

циала лесного сектора, базирующихся на реинжиниринговых, франчайзинговых и аутсорсинговых технологиях, а также на трансфере современных технологий переработки древесного сырья и производственно-технической кооперации участников биоэнергетической цепи.

[1] Maksymiv L.I., Klymovych V.P., Zahvoiska L.D. (2016). Vykorystannia enerhetsychnogo potentsialu derevyny: ekoloho-ekonomichni vymir [Use of wood energy potential: ecological and economic dimension]. Naukovi pratsi Lisivnychoi akademii nauk Ukrainy, 14, (pp. 244–251) [in Ukrainian].

[2] Putsenteilo P.R., Svyntukh M.B. (2013). Ekoloho-ekonomiczni aspekty vykorystannia vidkhodiv derevyny [Ecological and economic aspects of wood waste use]. Innovatsiina ekonomika, 2, (pp. 135–139) [in Ukrainian].

[3] Dubnevych Yu. (2012). Potentsial biomasy u formuvanni eneghetychnoi bezpeky Ukrainy [Potential of biomass in formation of energy security of Ukraine]. Ahrarna ekonomika, 1-2, (pp. 116–128) [in Ukrainian].

[4] Kundenko A.V., Mykhailovska O.V., Havrylenko Ya.Yu. (2015). Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm vykorystannia vidkhodiv derevyny v Ukraini [Organizational and economic mechanism of wood waste use in Ukraine]. Naukovui visnyk Polissia, 4, (pp. 116–123) [in Ukrainian].

[5] Lakyda P.I., Vasylyshyn R.D. (2006). Perspektyvy vykorystannia biomasy lisiv Ukrainy dlia bioenerhii [Prospects for the use of forest biomass in Ukraine for bioenergy] Lisove hospodarstvo, lisova, paperova i deevooobrobna promyslovist, 30, (pp. 225–228) [in Ukrainian].

[6] Shestak M.L. (2016). Innovatsiino-investytsiine zabezpechennia pererobky derevnykh vidkhodiv na osnovi klasteryzatsii lisohospodarskoi diialnosti [Innovation and investment support of wood waste processing on the basis of forest management clustering]. Investytsii: praktyka ta dosvid, 22, (pp. 42–44) [in Ukrainian].

[7] Bondarenko T., Trenhanskyi M. (2014). Vykorystannia derevnoi biomasy v Ukraini ta Slovachchyni [Use of wood biomass in Ukraine and Slovakia]. Naukovyi visnyk LNTU Ukrainy, 24.3, (pp. 139–147) [in Ukrainian].

[8] Landin V.P., Moroz V.P., Zakharchuk V.A., Rudenko O.M. (2016). Perspektyvy vykorystannia bioenerhetychnykh kultur v Ukraini [Prospects for the use of bioenergy crops in Ukraine]. Naukovyi visnyk LNTU Ukrainy, 26.5, (pp. 80–86) [in Ukrainian].

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ И УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВЫХ КРИЗИСОВ*

Аннотация

В работе исследован образовательный процесс как фактор модернизации экономики в условиях усиливающегося мирового финансового, экономического и политического кризисов. Выявлены определяющие факторы и внутренние противоречия в образовательной системе "школьник–учащийся–студент–специалист". Выделены основные проблемы повышения качества подготовки специалистов–выпускников вузов Республики Беларусь и Украины. Определены основные направления повышения компетентности и конкурентоспособности выпускников. Методология проведения работы отличается системным подходом, позволяющим обосновать актуальность финансовых вложений в систему образования и науки с целью модернизации последней в условиях усиливающегося в настоящее время мирового кризиса с политическим акцентом. Формирование нового мировоззрения и уклада национальной экономики рассматривается как основа выхода из кризиса и дальнейшего развития общества. Причем эффективное формирование этого уклада должно осуществляться на базе основных принципов общей теории структурно-параметрической оптимизации динамических систем, а решение поставленных задач позволит существенно улучшить качество профессионального обучения на всех уровнях образовательного процесса.

Ключевые слова: специалист, выпускник, образовательный процесс, наука, проблемы повышения качества, глобализация, устойчивое развитие.

Abstract

Problems of educational processes quality improving as a factor of sustainable social oriented innovative development Belarus and Ukrainian national economy during the global crises

The paper examines the educational process as a factor of economic modernization in increasingly global financial, economic and political crises. Determinants and internal contradictions in the educational system "pupil–college student– university student–specialist" are identified. The basic problems of improving the quality of students training in universities of the Republic of Belarus and Ukraine are considered. The main areas of competence and competitiveness of graduates are defined. The methodology of work is characterized by systematic approach to substantiate the relevance of financial investments in the system of education and science in order to modernize this system in circumstances of an increasingly global crisis with a political focus. The formation of the new outlook and mode of the national economy is regarded as the fundamental ground to pass crises and for the further development of our society. Wherein the effective formation of this mode should be based on the basic principles of the general theory of structural and parametric optimization of dynamic systems. The solutions of the problems will significantly improve the quality of vocational training at all levels of the educational process.

Key words: specialist, graduate, educational process, science, quality improvement problems, globalization, sustainable development

Главным "встроенным стабилизатором" прогнозируемого развития национальной, а также всей мировой экономики служит научно-технический прогресс, основанный на развитии личности человека, его разума как изначальной и императивной силе устойчивого экономического роста и социального развития [1, 2].

* Профессор БНТУ, д.т.н., профессор Г.Т. Кулаков, доцент БНТУ, к.э.н. В.В. Кравченко, доцент Полтавского университета экономики и торговли, к.э.н. О.В. Бондарь-Подгурская

Около 60% ВВП Республики Беларусь тесно связано с внешними рынками, что говорит о высокой степени зависимости страны от изменения их конъюнктуры. Занимая 0,9% от размера территории Европы, 1,4% от численности ее населения, а также 0,15% и 0,18% – соответственно в мире, Беларусь специализируется на производстве продукции отраслей промышленности: металлообрабатывающей, химической, нефтехимической, строительных материалов и конструкций, электронной, радиотехнической, оптико-механической, легкой, пищевой, животноводческой, пищевой, картофелеводческой, деревообрабатывающей, лесной, целлюлозно-бумажной и машиностроения.

Что же касается Украины, следует отметить, что ее экономика еще более зависит от внешних рынков, а энтропия национальной промышленности и продолжительный вооруженный конфликт на востоке страны (2014-2019 гг.) геометрически увеличивает эту корреляцию.

Развитию на территории Республики Беларусь и Украины многих видов инновационного труда, являющегося основой обеспечения их устойчивого развития, способствует экономико-географическое положение стран.

Беларуси и Украине свойственной становится все более тесная интеграция в мировые экономические связи, основными ведущими тенденциями которых являются глобализация, гуманизация и экологизация социально-экономических процессов, формирование транснациональных корпораций и региональных интеграционных объединений стран.

Реалии сегодняшнего дня поставили Беларусь и Украину перед необходимостью изменения социально-экономической парадигмы ее развития, основанной на переходе к новой экономике – экономике знаний, в которой человек становится целью экономического роста. Для того чтобы реализовать новую социально-экономическую парадигму развития необходимо провести кардинальную перестройку экономики, а также модернизацию основных фондов на базе новейших передовых достижений научно-технического прогресса с применением инновационно-прорывных технологий.

Экономика знаний рассматривается как разумный, духовно-нравственный способ общественного воспроизводства человека, товаров, работ и услуг на основе совершенствования системы корпоративных стоимостных (экономических) планетарных производственных отношений и преимущественно постиндустриальных производительных сил с соответствующими показателями эффективности: креативным развитием личности человека, максимальной занятостью трудоспособного населения страны, сохранением природы для будущих поколений, качественным структурным воспроизводством ВВП (дохода) и его разумным по формуле золотого сечения распределением между членами общества в зависимости от эффективности их труда.

Отличительной особенностью экономики знаний является рост наукоемкости ВВП и реализация как приоритетной потребности человека – непрерывности образования в течение всей трудовой жизни человека. Непрерывность образования на основе методологии освоения совершенно новых планетарных знаний обеспечивает рост профессионализма и качества трудовых ресурсов и возможность перспективного роста органического строения производства, а, следовательно, повышения его интенсификации, профессионализма и эффективности на основе НТП. Воспроизводство во взаимосвязи научного знания и научного образования как товара является приоритетным процессом цивилизационного развития.

Особое внимание следует уделить формированию нового трудового потенциала, а также созданию системы стимулов к высококвалифицированному труду и его качеству, причем решающее значение приобретает развитие сферы услуг, где занятость трудоспособного населения должна составить две трети от числа занятых в сфере всего общественного производства.

Приоритетными видами деятельности должны стать наука, образование, здравоохранение, культура и спорт, а базисным стратегическим направлением устойчивого развития – инновационная деятельность. В настоящее время в Республике Беларусь на научные исследования затрачивается около 0,5% от ВВП. К 2020 году наукоемкость ВВП предстоит довести до 1% [3]. В Украине по данным Государственной службы статистики на НИОКР затрачивалось еще меньше – 0,45 % от ВВП в 2017 году.

Причем повышение наукоемкости образования должно стать также приоритетным направлением в системе подготовки и переподготовки кадров. Образование и наука должны сосредоточиться на решении проблем повышения эффективности производства на базе развития его экспортного потенциала, импортозамещения, энерго- и ресурсосбережения и рационального природопользования.

Особое место в системе реформирования экономики должно уделяться решению проблем развития предпринимательства, среднего и малого бизнеса, созданию и развитию рыночной инфраструктуры, причем развитие и оптимизация этих процессов должны осуществляться в контексте общемировых тенденций на базе основных принципов общей теории структурно-параметрической оптимизации динамических систем управления [4].

Интеграция в глобализационные процессы национальных экономических систем Беларуси и Украины предполагает их взаимодействие с глобальной системой вследствие их разномасштабности на различных экономических уровнях, причем воспроизводство противоречий большей системы в масштабах меньшей становится неизбежным. При этом в настоящее время похожий сценарий взаимодействия национальной и глобальной экономик нам приходится испытывать в условиях очередного мирового финансового, экономического и политического кризисов. Кроме того причиной обострения социальных противоречий при формулировании условий безопасного развития цивилизации является взаимодействие биосферы и человека в условиях интенсификации природопользования. В настоящее время мировое сообщество столкнулось с качественно иными условиями функционирования глобальной экономической системы, чем это наблюдалось на всех предыдущих этапах ее становления. Методологический аспект данной проблемы тесно связан с учением о ноосфере в той области, в которой человек рассматривается не только как один из активных факторов эволюции, но и наделяется значением формировать цели и критерии управления ее процессом, создавать методы и средства достижения этих целей [5].

Отличительным фактором инновационно-технологического развития экономики настоящего времени является "возникновение нового феномена, движущего импульса развития – живого и овеществленного знания, ситуацию резкого перехода стадии научно-технического прогресса к его более высокой фазе – интеллектуальной революции, именно этот процесс является цивилизацией-лидером, завоевывающим мир" [6, с. 60].

Формируется принципиально новый механизм функционирования знаний в новом секторе мировой торговли – рынке интеллектуальной собственности. В связи с этим для развивающихся стран становятся актуальными задачи пересмотра роли науки, как основной производительной силы общества, и разработки механизмов и целей ее развития вопреки "новому мировому порядку", определяющему в настоящее время цель и направления действий политиков США.

В этих условиях с учетом новых санкций США ко многим странам проблема повышения качества образовательных процессов как фактора модернизации экономики на пути инновационного развития национальных экономик и интеллектуальных механизмов ускорения научно-технического прогресса становится весьма актуальной. В связи с этим усиливаются требования к руководящим кадрам и работникам организаций [7].

В 2012 году Пол Кругман (американский экономист, получивший в 2008 году Нобелевскую премию за работу по объединению анализа торговых моделей, экономической актив-

ности населения и созданию новейшей экономической географии) опубликовал книгу под названием "Выход из кризиса есть!", в которой указал, что "...сейчас самое время строить дороги и мосты, вкладывать деньги **в систему образования и науку**, разрабатывать высокоскоростные поезда, строить космические спутники и расширять Интернет", т.е. при решении проблемы экономического кризиса пора отказаться от привычных методов, забыть старые способы и перейти к чему-то новому и более эффективному.

Главной стратегической целью инновационного развития Беларуси и Украины должно стать достижение высокой конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и мировом рынке, что, в свою очередь, требует **модернизации системы образования** и использования новых моделей обучения для формирования новых компетенций у лиц, принимающих решения [8, с. 119].

XXI век характеризуется новыми технологиями во всех отраслях экономики на новой базисной основе, более совершенными информационными подходами в современном обществе и т.д. Человек, не знающий законов экономики, принимает решения, которые способны принести значительный ущерб. Человек, управляющий технологическим оборудованием, не понимая глубины производственных процессов, производит несовершенную, а иногда и некачественную продукцию. Если проанализировать все аварии и катастрофы в различных сферах человеческой деятельности, то в большинстве случаев оказывается, что во всем виноват человек, т.е. "человеческий фактор".

Принцип энергетического базиса человека и природы жизнедеятельности человека в определенной мере высказан в работе [9] и означает, что наше будущее полностью зависит от сложившейся взаимосвязи трех составляющих: энергетики, экономики и экологии.

Взаимосвязь энергетики с субъектами хозяйствования современной экономики указывает на наличие энергоэкономической системы. Низкая обеспеченность энергоресурсами является причиной зависимости Республики Беларусь и Украины от поставщиков топливно-энергетических ресурсов. Результаты энергосбережения во многом зависят также от состояния основных фондов энергетики, протяженности и износа тепловых и электрических сетей, структуры топливно-энергетического баланса, концентрации энергоисточников и т.п. В связи с этим совершенствование подготовки специалистов-энергетиков в области эффективного использования топливно-энергетических ресурсов в рыночных условиях приобретает особое значение. Вместе с тем многие факторы снижения качества подготовки инженеров-энергетиков являются общими для выпускников других вузов Беларуси и Украины.

Требования к современному специалисту существенно изменились и должны учитывать динамично изменяющийся рынок. В вузах должна действовать глубинная междисциплинарная связь наук, чтобы специалист, вышедший на рынок труда, ориентировался в нем "как рыба в воде". Одним из основных стимулов должна быть зарплата, немаловажно и моральное удовлетворение и т.д.

В современном обществе востребованы молодые специалисты, способные к предпринимательской и управленческой деятельности, умеющие работать в перенасыщенном балластной информацией мире, обладающие гибкостью ума и способностью к постоянному переучиванию.

В европейских странах в 2008 году была принята рамка квалификаций, предусматривающая обеспечение системного подхода в образовании и стимулирующая развитие инноваций в национальных системах образования. Центральной фигурой в системе образования являются школьник, учащийся, студент, специалист.

При соотношениях учитель/школьник, преподаватель/учащийся, преподаватель/студент в нынешних школах, колледжах, университетах это утверждение достаточно голословно. Так, на 35 студентов-заочников положен 1 преподаватель вуза, правда на дневной форме обучения эта цифра соответствует 10,5–11 студентам. Только некоторые вузы Республики

Беларусь, например, БГУ, и подготовка инженеров в рамках госпрограмм позволяет снизить это соотношение. К такой специальности относится специальность 1-43 01 08 "Паротурбинные установки атомных электрических станций", включенная в Госпрограмму "О подготовке кадров для ядерной энергетики Республики Беларусь на период 2008–2020 гг.". Даже небольшой опыт работы со студентами этой специальности показывает, что уровень подготовки их существенно выше, нежели студентов других родственных специальностей этого же факультета. Т.е. передача знаний идет эффективнее, т.к. нет громоздких потоков учебных групп (поток из 3–4 групп может быть численностью до 90–100 человек).

В эпоху лавинообразного потока информации важны и новые технологии в образовательном процессе.

Наряду с обучающимися тем или иным знаниям, нельзя забывать о том, что нужны и кадры высокого уровня, которые преподносят знания – учителя в школах, преподаватели в колледжах, профессорско-преподавательский состав в учреждениях высшего образования. От них во многом зависит не только воспитание человека с гуманитарной точки зрения и гражданской позиции, но и специалиста, обладающего той совокупностью знаний, благодаря которой наше общество будет двигаться далее по прогрессивной траектории жизни.

Вместе с тем в школы, колледжи, вузы на преподавательскую работу идут люди не всегда подготовленные, с низкой мотивацией работать постоянно над собой и передавать свои знания и обеспечивать передачу знаний из других источников своим школьникам, учащимся и студентам. Так существующий институт магистратуры и аспирантуры в ряде случаев по объективным причинам не привлекает талантливых молодых людей. Это и низкая зарплата преподавателей, отсутствие перспективы получения жилья в вузе и т.д. Получается парадоксальная ситуация. Молодой человек, как отлично успевающий студент, имеет на период учебы в вузе общежитие (оплата за проживание порядка 20 долларов США в месяц) и неплохую стипендию. Часто наблюдается помощь родителей. В магистратуре стимулы уже не те. Сокурсники, ушедшие на производство, получают зарплату, существенно выше стипендии магистранта, да и не всегда имеется возможность получения места в общежитии. В отношении аспиранта имеются свои особенности. Имеется неплохая стипендия, практически всегда выделяется общежитие. Но как только заканчивается аспирантура и по распределению молодой человек попадает на кафедру, он автоматически теряет место в общежитии и получает в некоторых случаях зарплату, иногда соизмеримую с ранее получаемой аспирантской стипендией. Объективности ради следует отметить, что вузы в течение первых 3-х лет выплачивают молодым специалистам 100% надбавку. Если бы к этому еще прибавить, например, место в малосемейном общежитии, то закрепление талантливого выходца из региона было бы куда более твердым, нежели в нынешней ситуации.

Важным аспектом является привлечение талантливых студентов к участию в НИРС, которые в дальнейшем смогут пополнить ряды профессорско-преподавательского состава, а в стратегической перспективе осуществить естественную замену.

Решение приоритетной задачи формирования нового качества кадрового потенциала академической, вузовской и отраслевой науки, обеспечения оптимальной структуры и объемов подготовки научных кадров высшей квалификации с учетом потребностей развития высокотехнологичных отраслей экономики должно базироваться на повышении уровня подготовки специалистов, усилении конкурентных преимуществ выпускников.

Системный анализ научной информации отечественных и зарубежных источников позволил установить следующие основные факторы снижения качества подготовки специалистов – выпускников вузов Беларуси и Украины:

- снижение социального статуса преподавателей вузов, профессоров и доцентов (показателем социального статуса человека и мерой оценки обществом его ценности труда и заслуг является его доход: профессора зарабатывают в 10–20 раз меньше чем в Евросоюзе, причем

должностной оклад в соответствии с тарифной ставкой у профессоров и доцентов находится на уровне подсобных рабочих, что вынуждает ППС подрабатывать совместителями, а это снижает качество преподавания);

- бюрократизация учебного процесса путем лавинообразного увеличения документооборота, включая бесконечную смену форм основных документов в авральном режиме их не принципиальной корректировки, отвлекающая преподавателей от основной деятельности, которая должна быть направлена на качественное обучение студентов;

- уменьшение уровня базовой подготовки абитуриентов в области математики, физики, языка;

- увеличенное количество студентов, приходящихся на одного преподавателя;

- поскольку штатное расписание зависит от числа студентов, руководство ряда университетов не заинтересовано в отчислении нерадивых студентов;

- преимущественная безынициативность студентов, их направленность не на самостоятельную исследовательскую работу, а на поиск и использование готовых работ из интернета;

- "натягивание" оценок зарубежным студентам;

- снижение требовательности ППС к уровню подготовки студентов, в первую очередь, в силу вышеизложенных факторов.

Особенности "продукции" инженерного образования [10]:

- острая нехватка профессионалов, которые должны определять требуемые тренды развития инновационных технологий;

- необходимость модернизации преподавания фундаментальных естественных наук как основы инженерного образования (например, студенты различных специальностей слушают курсы математики в потоке, которые читает чистый математик, совершенно не отражая в своих лекциях специфики и различий будущих специальностей);

- особенностью объектов и систем современной техносферы является сложность структуры и поведения их элементов, что вызывает адекватные изменения в технoзнании, обусловленные переходом от изучения упорядоченной простоты классической механики к изучению объектов и систем организованной сложности (теория больших систем, кибернетика), для которых определяющими оказались не вещественно-энергетические, а структурно-поведенческие характеристики;

- необходимость смены научного инструментария: основной проблемой в настоящее время является не только описание системы в техносфере на этапе проектов и концепций, но и овладение (управление) системой с целью расширения и реализации инженерных задач. При этом программный метод управления системой сводится к реализации следующих этапов: создание сценария процесса, расчет программной траектории в рамках заданного сценария и разработка соответствующих механизмов обратных связей. Вместе с тем многие курсы и дисциплины, которые представляют обширный инструментарий для решения инженерных задач, ориентированы только на описание систем. Таким образом, альтернативной концепцией является обучение системно альтернативной практике данной специальности и оснащение всех учебных дисциплин профессиональными задачами и проектными заданиями с учетом современного состояния теории и практики конкретной инженерной области;

- новый принцип структурирования образовательного процесса на базе дерева целей, стандарта специальности, профессиональной модели специалиста с оценкой вклада этой дисциплины в формирование профессиональной компетенции специалиста и приобретением на базе полученных знаний комплекса соответствующих умений и навыков;

- новая целевая парадигма высшего профессионального образования:

- 1) инструмент повышения социального статуса;

2) подготовка профессионалов, спрос на которых обусловлен рынком труда. При этом профессиональные компетенции выпускника ставят на первое место среди других критериев;

3) творческий императив, как стремление к росту эрудиции и мастерства в конкретной области;

4) подготовка элитных групп профессиональной и социальной иерархии;

5) создание пакета стандартов по аккредитации в области инженерного дела и технологий, и признании эквивалентности систем аккредитации различных стран;

- большие объемы ряда теоретических дисциплин, зачастую не имеющих отношения к будущей специальности студентов;

- технологический отрыв экономики развивающихся стран от реального уровня технологии и науки передовых стран мира.

Комплексный анализ основных факторов, снижающих качество образовательных процессов, позволил определить основные направления повышения компетенции и конкурентоспособности выпускников вузов Беларуси и Украины:

- повышение социального статуса профессорско-преподавательского и учебно-вспомогательного персонала вузов;

- де бюрократизация учебного процесса;

- оснащение лабораторной базы на основе компьютерных технологий и автоматизированных тренажерных комплексов;

- повышение требований к базовой подготовке абитуриентов;

- реорганизация заочного образования с обязательным условием приема в вуз абитуриентов, работающих в области полученной специальности;

- усиление практической подготовки студентов с учетом потребностей экономики государства, запросов рынка труда, заданий энерго- и ресурсосбережения, промышленной безопасности и экологичности технологических процессов;

- смена научного инструментария преподавания, ориентированного на эффективное управление производством с учетом современного состояния теории и практики развития автоматизированных технологических процессов и производств;

- переход на новую целевую парадигму высшего образования с приоритетом на опережающую личностно-ориентированную подготовку профессионалов, спрос на которых определяется рынком труда;

- разработка комплексов научно-методического обеспечения по каждой дисциплине;

- совершенствование критериев оценки знаний с приоритетом оценки умения;

- создание современной учебно-методической базы;

- постоянное повышение квалификации преподавателей и учебно-вспомогательного персонала с учетом требований базовых организаций-заказчиков выпускников;

- стимулирование молодых специалистов, инженерных кадров к получению высшей научной квалификации;

- внедрение инновационных технологий в практику образовательной деятельности.

Решение указанных выше проблем позволит существенно улучшить качество профессионального обучения на всех уровнях образовательного процесса. При этом главным конкурентным преимуществом экономик Беларуси и Украины должна стать подготовка образованных и высококвалифицированных людей, что позволит обеспечить благоприятные стартовые позиции для вхождения в новую глобальную экономику знаний, а также сформировать качественную систему образования, в полной мере отвечающую потребностям постиндустриальной экономики и устойчивому развитию стран [11, 12].

В 2021-2030 годах предполагается переход к новой парадигме образования: учение вместо обучения, т.е. не усвоение готовых знаний, а развитие у обучающихся способностей,

дающих возможность самостоятельно усваивать знания, творчески их перерабатывать, создавать новое, внедрять его в практику и нести ответственность за свои действия [11].

Главной задачей этого этапа является формирование личности с системным мировоззрением, критическим, социально и экологически ориентированным мышлением и активной гражданской позицией.

В целях реализации поставленной задачи необходимы:

- обновление образовательных стандартов нового поколения, включая вопросы обучения устойчивому потреблению и здоровому образу жизни;
- интеграция в Болонский процесс, создание условий для приобретения новых знаний и навыков, способствующих устойчивому развитию общества;
- развитие электронного образования, дистанционных интерактивных форм и методов обучения, включая выпуск электронных учебников и пособий;
- предоставление сетевых образовательных услуг, разработка и внедрение современных онлайн-моделей обучения;
- обеспечение свободного доступа к международным образовательным и интеллектуальным ресурсам;
- расширение рынка образовательных услуг, активизация академической мобильности обучающихся и педагогических кадров, их участия в международных образовательных, научно-исследовательских и культурных программах, профессиональных семинарах;
- проведение регулярного мониторинга качества образовательного процесса.

Литература

- [1]. Никитенко, П.Г. (2000) Модель устойчивого социально-экономического развития Беларуси: проблемы формирования и эволюции.. Минск: "Право и экономика". 312 с.
- [2] Никитенко, П.Г. (2006) Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития. Минск : Белорус. наука. 479 с.
- [3] Наукоемкость ВВП Беларуси планируется увеличить до 1% к 2020 году [Электронный ресурс]. Портал "Беларусь сегодня". Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/naukoemkost-vvp-belarusi-planiruetsya-uvulichit-do-1-k-2020-godu.html#>. Дата доступа: 18.12.2017.
- [4] Кулаков Г.Т. (2013) Структурно-параметрическая оптимизация динамических систем как основа внедрения базисных инноваций в области автоматизации технологических процессов и производств.. Трансфер технологий: от науки к бизнесу : материалы V междунар. симпозиума и XVII междунар. конф. Актуальные вопросы развития инновационной деятельности, (г. Алушта, 15 – 20 сентября 2013 г.). Симферополь: Крымский научный центр НАН Украины и МОН Украины. С. 27–31.
- [5] Соловьев, В.П. (2009) Моделирование условий безопасного развития человечества. Наука и инновации. № 2. С. 59–63.
- [6] Мельникова, Е.Н. (2009) О ресурсах и тенденциях инновационно-технологического развития. Экономическая безопасность Республики Беларусь в условиях мирового экономического кризиса: сб. науч. тр.. Институт экономики НАН Беларуси; под науч. ред. М.В. Мясникова, П.Г. Никитенко. Минск, Вып. 12. С. 160–187.
- [7] Об усилении требований к руководящим кадрам и работникам организаций: Декрет Президента Республики Беларусь (2014). Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь.. № 5. 1/15465.
- [8] Нехорошева, Л.Н. (2013) Проблемы модернизации образования и перспективы использования новых моделей обучения в условиях формирования "новой экономики". Трансфер технологий: от науки к бизнесу: материалы V междунар. симпозиума и XVII междунар.

конф. Актуальные вопросы развития инновационной деятельности, г. Алушта, 15 – 20 сентября 2013 г. Симферополь : Крымский научный центр НАН Украины и МОН Украины. С. 113–119.

[9] Одум, Г., Одум, Э. (1978) Энергетический базис человека и природы. М. : Прогресс, 379 с.

[10] Кулаков, Г.Т. (2016) Повышение качества подготовки энергетиков как фактор экономики знаний / Г.Т. Кулаков, В.В. Кравченко // Треугольник знаний: образование – наука – инновации : сб. докладов междунар. науч.-техн. конф., Минск, 20–21 апр. 2016 г. / Белорусский национальный технический университет, Республиканский институт инновационных технологий ; международный проект TEMPUS "Поддержка треугольника знаний в Беларуси, Украине и Молдове". Минск, 2016. С. 53–56.

[11] Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года (2017). Протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь . № 10 (2.05.2017 г.). 148 с.

[12] Бондар-Підгурська О. В. Науково-методологічні засади сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2016. 531 с.

Сведения об авторах

1) Ф.И.О.	1.Бондарь-Подгурская Оксана Васильевна Bondar-Podhurska Oksana Vasilivna
Место работы	ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" Higher Educational Institution of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade"
Должность	Доцент кафедры менеджмента Associate Professor of the Management Department
Ученая степень	Кандидат экономических наук Candidate of economic Sciences
Адрес	36000, вул. Ковалю – 3, м. Полтава 36000, st. Kovaly – 3 Poltava
Телефон	+38 066-294-63-94 (моб.)
e-mail	Bondarpodgurskaa@gmail.com
2) Ф.И.О.	2. Кулаков Геннадий Тихонович Kulakov Gennady Tikhonovich
Место работы	Белорусский национальный технический университет Belarusian national technical university Belorusskij nacional'nyj tehniceskij universitet
Должность	Профессор кафедры "Тепловые электрические станции" Professor of the Thermal power plants Department
Ученая степень	Доктор технических наук Doctor of technical Sciences
Ученое звание	Профессор Professor
Адрес	220013, г. Минск, Беларусь, пр-т Независимости, 65 220013, Minsk, Belarus, Independence Avenue, 65
Телефон	(+375 17) 293-91-45 (раб.) (+375 29) 693-70-27 (моб.)
e-mail	tes_bntu@tut.by

3) Ф.И.О.	3. Кравченко Владимир Владимирович Kravchenko Vladimir Vladimirovich
Место работы	Белорусский национальный технический университет Belarusian national technical university Belorusskij nacional'nyj tehničeskij universitet
Должность	Доцент кафедры "Тепловые электрические станции" Associate professor of the Thermal power plants Department
Ученая степень	Кандидат экономических наук Candidate of economic Sciences
Адрес	220013, г. Минск, Беларусь, пр-т Независимости, 65 220013, Minsk, Belarus, Independence Avenue, 65
Телефон	(+375 17) 293-91-45 (раб.) (+375 29) 632-43-39 (моб.)
e-mail	tes_bntu@tut.by

УПРАВЛЕНИЕ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕТО "ИНОВАЦИИ – ИНТЕЛИГЕНТЕН РАСТЕЖ" В ДЕЙНОСТТА НА БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ*

Резюме

Управлението на развитието на бизнеса несъмнено е един от най-важните и актуални въпроси на реалната стопанска действителност във всяка съвременна икономика. То може да се изследва и проектира от гл.точка на четири равнища на функциониране и взаимодействие:

- На международно равнище, което обхваща взаимодействието и отразяването в дейността на бизнеса на различните промени в международните пазари и тази на специализирани наднационални органи за регулиране на определени области на развитието, пазарите и бизнеса¹

- На макроравнище, където се обхващат отношенията между държавата в лицето на нейните управляващи и регулиращи институции, от една страна и различните видове самостоятелни предприятия, от друга.

- На мезоравнище, където управлението на развитието обхваща цялата съвкупност от материални, финансови, технологични, иновативни и трудови връзки и взаимоотношения на различните бизнес организации, или взаимосвързани сектори на икономиката. Тези връзки се изграждат в рамките на модела BxB, или BxBxB.

- На микроравнище, където управлението на развитието на всяко едно предприятие обхваща онези конкретни условия и фактори, които включват процесите на производство и реализация на продукти, стоки и услуги на различни видове пазари – конкурентни, силно конкурентни, регулирани или представителни международни пазари. Тези връзки функционират и цялостно се управляват в рамките на моделите BxC, BxBxC, или BxCxB

Именно към това 4-то равнище е фокусирано нашето изследване на управление на развитието и по-конкретно на онова, което определя растежа на бизнес организациите. Основанията за подобна ориентация е нашето разбиране, че равнището и оценката на динамиката на факторното влияние на този растеж са в основата на успешното, ефективно и ефикасно управление на всяка съвременна бизнес организация.

Abstract

Management of business development is undoubtedly one of the most important and topical issues on the actual economic reality in any modern economy. It can be studied and designed from the perspective of the four levels of functioning and interaction:

- At international level, which covers the interaction and reflection in the activity of the business of the various changes in the international markets and the supra-national bodies specialised to regulate specific areas of development, markets and business.

- On the macro level, where the cover relations between the State, in the person of its managing and governing institutions, on the one hand and the different types of private enterprises, on the other.

- Sectoral level where the management of the development covers the entire set of material, financial, technological, innovative and labour relations and relationships of the various business organizations, or interrelated sectors of the economy. These links are being built within the model BxBxB or BxB.

- On the micro level, where the management of the development of any undertaking covers those specific conditions and factors, which include the processes of production and sale of products, goods and services of different kinds of markets competitive, highly competitive regulated or representative international markets. These links are functioning and overall are managed within the patterns, BxC, or BxBxC, or BxCxB

* Доц. д-р Цветана Стоянова, УНСС – София, tsvetana_stoyanova@unwe.bg

¹ Тук имаме предвид дейността на фирми на пазари в границите на организирани и единно функциониращи икономически общности, т.нар. единен европейски пазар на страните членки на ЕС или взаимосвързани сектори на икономиката.

The fourth level is focused our research and in particular of what determines the growth of business organizations. The grounds for such an orientation is our understanding that the level and the assessment of the dynamics of the impact factor of this growth are the basis of the successful, effective and efficient management of any modern business organization.

Растежът – основен фактор в развитието на бизнеса

Развитието е най-важната характеристика във функционирането на всички съвременни бизнес организации и икономики. То е резултат от бързо променящите се елементи на локалната, национална и международна социално-икономическа среда. Елементите и факторите на тези динамично променящи се среди оказват стимулиращо и стабилизиращо въздействие на съществуването и развитието на организациите. Силата и посоката на въздействието им в определена степен е зависима от спецификата на предмета на дейност и целевата ориентация на предприятията. Именно това въздействие внася елементи на несигурност и нестабилност в развитието на бизнеса. Съществено влияние по отношение на тази нестабилност има обективния процес на глобализация и интернационализация, което най-вече се проявява чрез промените в международните пазари. Последните оказват не само непосредствено влияние чрез елементите на икономическия пазарен микс / цени, пределни разходи, доходност и др./, но и чрез засилените регулации и тези по отношение на екологичните нормативи и изисквания.

Динамично променящата се среда създава както благоприятни възможности така и опасности в развитието на бизнеса. По отношение на благоприятните възможности развитие може да се търси в следните 5 направления:

- По отношение на пространството, където оперира предприятието.
- По отношение на доходността като цяло.
- По отношение на връзките с потребителите на предлаганите от организациите продукти, стоки и услуги.
- Развитие на организацията спрямо различните времеви хоризонти с отчитане на благоприятстващите организацията промени.
- Определяне на динамиката в развитието под влиянието на материалните, финансовите, иновационните и интелектуални потенциали.

Така изведените направления в развитието на бизнес организациите позволяват да се даде приоритет на техния растеж. Последният се идентифицира чрез различни количествени и качествени показатели. От теоретико-методическа гледна точка този подход позволява растежа в управлението на развитието на организацията да се конкретизира в три направления:

Първо, в разработването на една управленска решетка относно възможните решения по отношение на обособените плоскости, тяхната срочност и ефект за организацията. Видът е даден в табл. 1.

Таблица 1

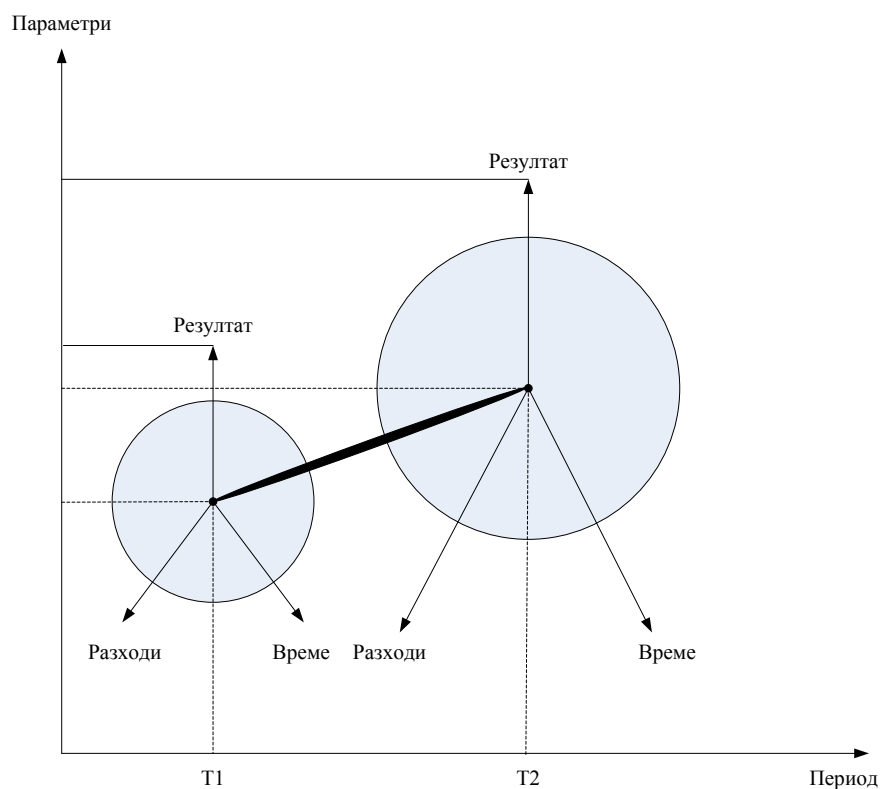
Примерни плоскости на развитието и растежа

Плоскости в развитието и растежа	Възможности за растеж	Срочност			Ефект		
		Незабавно	Планира се	Отлага се	Значителен	Достатъчен	Загуба
1	2	3	4	5	6	7	8
Пространство и пазар за опериране	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-

Продължение

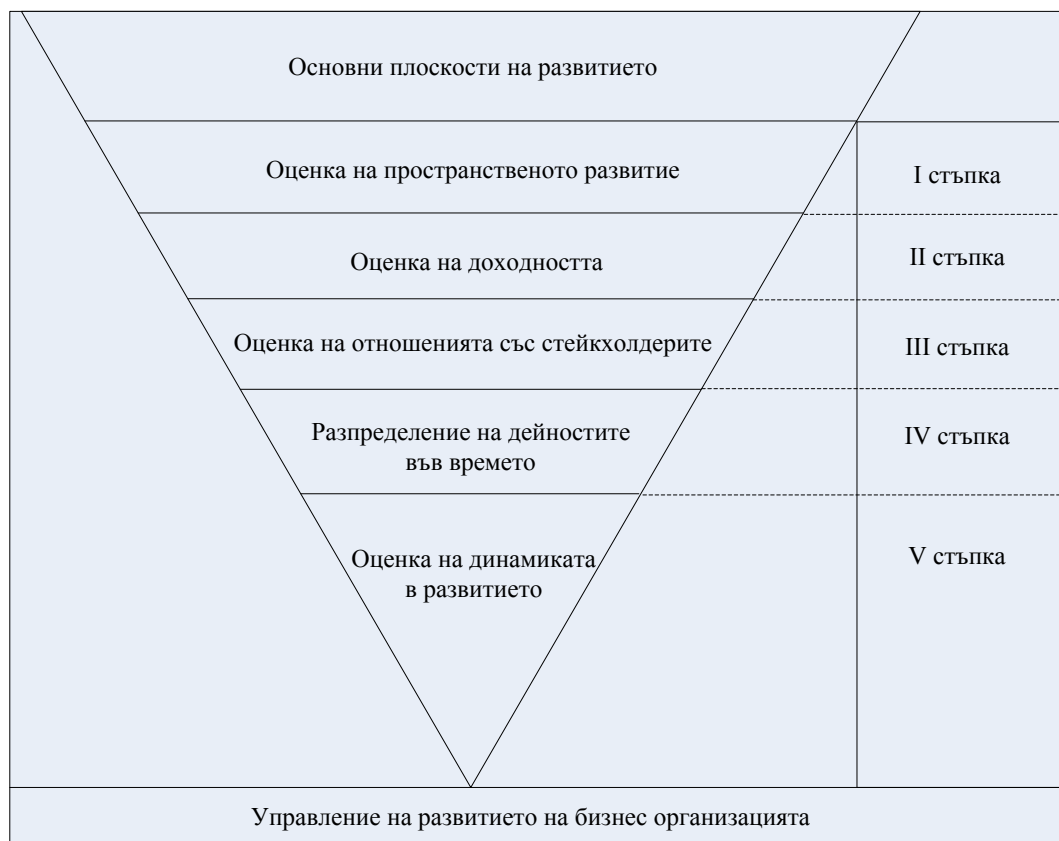
1	2	3	4	5	6	7	8
По отношение на доходността	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-
Отношения със стейкхолдерите	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-
Оценка на времето за реагиране	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-
Динамика в развитието	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-

Второ, в разработването на матрица на растежа на организацията, в която ясно трябва да се определи приоритетната плоскост и водещ показател за оценка – според нас доходността и степента на комплексна интензивност на растежа. Интегрираният вид на тази матрица е даден на фиг. № 1



Фиг. 1. Интегриран вид на матрицата на растежа на организацията.

Трето, растежът се интегрира, като най-важна съставна част от общия процес на управлението на развитието на организацията. Това позволява да се определят и оценят целевите обекти и като цяло целевата ориентация на управленския процес на развитието, както и на растежа на организацията, виж фиг. № 2.



Фиг. 2. Общ модел на управлението на развитието и растежа на организацията

Изгодите и ефектите от подобно включване на растежа в управленския процес на развитието на организациите, според нас се изразяват в следното:

- Позволява ясно дефиниране на реалистични цели с отчитане на промените във външнофирмената среда.
- Определяне на обективна метрика за измерване, анализ и оценка на ефективността.
- Отчитане интересите на крайните потребители.
- Стимулиране на излизането от вътрешните парадигми и поглед извън "кутията"
- Подпомага изграждането на по-добър конкурентен статус и нарастване на конкурентните позиции на пазара¹.

¹ За наличието на подобни ефекти и близки до тях се споделя и от други автори в специализираната литература, вж. Spendalini M J Long Range Planning, 1992, vol. 26, № 1, pp 34-99, Василева, Б., Сборник с доклади от международна научна конференция, 2014 г., ИУ- Варна, стр.70-74 и др.

От гледна точка на еволюцията на управленската теория, така изразените становища (виждания) за мястото на растежа в управлението на развитието на предприятието, според нас са непосредствено свързани с неокласическата теория, при която бизнес организацията в своето развитие се приема като "отворена система", при която управлението на развитието се основава на системният подход, на развитието на тезата за ограничената рационалност и в заключителната част е свързано с разработването на правилата и методиката на прилагането на ситуационният подход¹.

Принципната схема на управлението на развитието и връзката с растежа на предприятието, според нас може да има следния вид² (вж. фиг. № 3)



Фиг. 3. Принципна схема на субординацията при управлението на развитието и растежа на бизнес организацията

¹ Основните и близки по този въпрос са публикации на известни учени и изследователи: Каст, Ф., Розенщейн, Дж., Пиърс, Т., Уотърман, Р., Саймън, Х., Марч, Дж., Надлер, Х. Тушман, М., Шлезинджер, Л., Пю, Д., Котлър, Дж. и Коен Д., Станчева, А.

² Предложената принципна схема адаптира и значително променя предложеният модел от Станчева, А., Основи на управлението, изд. Стено, II-ро издание, 2003 г., стр. 43.

Според нас, това което обединява елементите и дейностите в така предложения модел са различните подходи при неговата целева ориентация. В специализираната литература този въпрос в значителна степен е разработен, но в голяма степен това се свързва с избора и обхващането на определена група от индикатори. Но в тази част на изследването и с оглед на формулираната цел, считаме за по-важно да изведем различните подходи в управлението на развитието и по-точно необходимостта от изясняването на различията с растежа на бизнес организациите. При това имаме предвид някои специфики на тяхното прилагане на съвременният етап. От тези позиции извеждаме следните четири подхода:

1. На максимизация на резултатите от дейността в един продължителен времеви период, което е едно желано състояние в развитието и в растежа.
2. На максимизация на възможностите за развитие, при което дейностите и ресурсите се разполагат в най-доходоносните и привлекателни пазари и пазарни сегменти, като крайните цели са постигането на най-добри резултати в сектора и превъзходство спрямо конкурентите.
3. На бързо реагиране на неочаквани, кратковременни и негативни промени в бизнес средата, като чрез преоценка на локализационната мрежа, възвращаемостта на инвестициите и различните съюзявания се преодолеят временните забавяния в развитието и се възстанови пазарното присъствие, продажбите и доходността на по-високо равнище.
4. На максимизация на интелектуално-технологичната структура на ресурсният потенциал на организацията, така че, развитието и растежа да се възпроизведат на нова качествена основа и при най-високи резултати¹.

И четирите подхода в управлението на развитието се основават на силата на комплексният потенциал на бизнеса². Според нас тук следва да се има предвид формирането на качествен потенциал на организацията, като се акцентира на: възможностите за перспективно развитие, ориентирано към реални резултати; на натрупване на опит от преодоляването на трудности, вместо нововъзникващи проблеми и трудности и на неефективното разрастване и съюзяване.

Считаме, че всеки един от тези подходи е непосредствено свързан с растежа на бизнес организацията, като различията са в ingredientите на развитието. Освен това за всички е характерно, че задължително използвания инструментариум са "планове и програмите за развитие и растеж"³.

И все пак следва да се каже, че така предложените 4-ри подхода по различен начин осъществяват логиката и методическата последователност на управлението на развитието. Докато Първият подход определя посоката в която трябва да се развива предприятието, Вторият определя промените в производствената и продуктовата структура, Третият определя действията и целите за намаляване на загубите и бързото възстановяване на загубеното пазарно присъствие на по-високо ниво, то Четвъртият подход е изцяло външно ориентиран и акцентира на приоритетността в изграждането и развитието на комплексния ресурсен потенциал, което позволява постигането на растеж и най-добри икономически резултати на конкурентните пазари.

Насочването на нашето внимание към последния от посочените подходи във функционирането на релацията "развитие-растеж" е обективно обусловено и поради следното:

¹ Имаме основание да считаме, че именно този подход е най-близко до постигането на "интелигентният растеж" на фирмите, но без да го изпълва цялостно, особено по отношение не неговите елементи, компоненти и най-вече по показателите за оценка.

² На това значимо качество на фирмения потенциал обръща внимание Дракър, П. в една от многото си публикации, вж. "Ефективно управление", Сф., 2002 г. стр.153

³ Питър Дракър, виж цит. източник, стр.167

- Формирането и развитието на ресурсния потенциал на едно предприятие е винаги външно ориентиран. Причината за това е, че вътре в самата бизнес организация има само разходни центрове и разходни дейности. Дейностите и центровете на паричните приходи и печалбата са винаги във външнофирмената среда и пазара определя резултатността и доходността от използването на ресурсния потенциал и фирменото развитие¹.

- Структурата на ресурсния потенциал по различен начин оказва влияние на растежа. Нещо повече, тази структура и влиянието на отделните ѝ съставни части са в основата на формирането на различните типове предприятиен растеж и индикаторите за неговата оценка и съпоставяне.

- Този, четвърти подход позволява не само да се използват съществуващите техники и индикатори за оценка на фирмения растеж, но и да се предложат нови такива за анализ и преориентиране на растежа към т.нар. интелигентен растеж.

Понятието интелигентен растеж е сравнително ново в терминологията на икономическите системи. То се свързва с два нови аспекта на развитието на икономиките и на бизнеса.

Първият е свързан с повишаване на ръста на ИТ технологиите, както в икономическото развитие, така и в управлението на различните обекти на стопанската и социалната сфера. Това прави трудът по-производителен, а протичащите бизнес процеси автоматизирани и електронизирани.

Вторият е свързан с необходимостта да се поддържа устойчив и стабилен икономически растеж, при което ефикасно да се използват природните ресурси, като се намалят вредните въздействия спрямо околната среда и хората.

Третият аспект е повишаването на образоваността, квалификацията и компетенциите на трудовия капитал, което е в основата на повишаването на ефективността на човешката дейност като главен инжектор за постигане на интелигентен растеж.

Интелигентният растеж може да се реализира на три равнища:

- За икономиката като цяло
- На равнище териториални единици
- На равнище бизнес

Според нас правилното възприемане на значението на иновационният фактор в развитието и растежа на едно предприятие е, че то е свързано с повишаване на степента на новите потребности на съвкупното търсене и пазара. В свят изпълнен с възискателни клиенти, бизнесът няма друга възможност освен да се промени. Трябва да се адаптира към непрекъснато добавяне на стойност в обслужването на клиентите и да насърчава взаимоотношения, изградени на базата на сътрудничество. Това повдига въпросите за формирането, съхраняването, развитието и оценяването на фирмения иновационен потенциал, и засилва ролята му за поддържането на растеж и по-висока добавена стойност. Вероятно именно поради това в организационно-управленската структура на редица водещи и силно конкурентни компании, при това от различни бизнес сектори, се обособяват самостоятелни ресори по управлението на иновациите и развитието на интелектуалните активи²

Трябва да се има предвид това че, първоначално в този ресор като обект на включване са били по-атрактивните и доходноосни елементи на интелектуалните активи – патентите, търговските марки, лицензите и различни инженерно-внедрителски проекти. Най-често сегментираното управление на този вид интелектуални и иновационни фирмени активи е обхващало различни дейности в следните етапи:

¹ Това е категорично и подробно изяснено от П.Дракър, виж цит. изт., стр. 5-10

² Подобни организационно-управленски структури са обособени още в началото на 90-те години в редица известни и водещи компании в съответните бизнес сектори – компанията "Дау Кемикъл Кампани, шведската застрахователна компания "Скандия" и др.

1. Определяне на насоките на развитие, при което се отдава приоритет на разпределението на инвестициите и поддържането на растеж и конкурентността на продуктите и продуктовата структура.

2. Анализ на иновационният потенциал и интелектуалните активи на конкурентите.

3. Оценка на стойността на съответните интелектуални активи и цялостна оценка на разходите по придобиването, поддържането и въвеждането им в действие. На тази основа се извършва една класификация на необходимите, перспективните и най-вече определянето на вече ненужните за растежа интелектуални ресурси (активи/.

4. Определяне на необходимите нови иновационни активи, в т.ч. такива отнасящи се до образоваността, квалификацията и професионалния опит, които ще са необходими или трябва да се придобият чрез вътрешни източници, чрез външно закупуване или чрез възлагане.

5. Формализиране на необходимите нови иновационни и интелектуални активи и разчети във времето за тяхното формиране и въвеждане в действие.

Във времето постепенно се преодолява този сегментиран подход в обхвата и управлението на иновационния и интелектуален потенциал и се преминава към цялостно обхващане на всички елементи. Според нас, именно това предизвиква необходимостта от по-ясна, практически ориентирана класификация на иновационните активи на различните кампании. В тази връзка е особена значима и популярна класификацията на интелектуалния капитал на предприятието на Анди Нийли, където се обособяват два елемента:

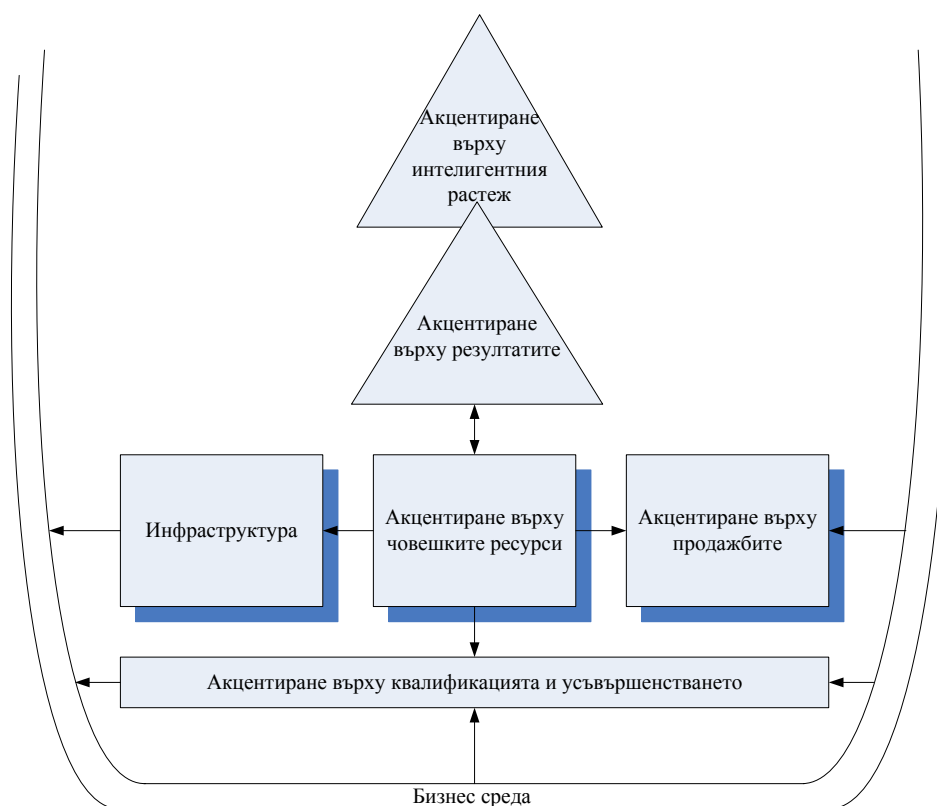
- Капитал на човешките ресурси и
- Структурен капитал¹.

Като имаме предвид, че в съвременното развитие на бизнеса, интелектуално-иновационният капитал на предприятието е значително разширен и включва повече елементи, то един по-съвременен вариант на модела за управление на интелигентния потенциал на компанията ще включва следните елементи по отношение на интелигентния растеж (виж фиг. № 4).

Специфичните параметри за измерване на всеки един елемент от предложения модел включва:

- Акцентиране върху квалификацията и повишаване равнището на хоризонталното и вертикалното съответствие между заеманите длъжности и работните места, разходите за повишаването на квалификацията и преквалификацията, нарастването на ефективността на управляваните активи в организацията.
- Акцентиране върху човешкия ресурс – средна възраст на персонала, трудов стаж, брой ръководители, пълномощия и децентрализация в управлението и др.
- Акцентиране върху бизнес резултатите – промяна в числеността на заетите, дигиталната грамотност, разходи за заплати и административно-управленски разходи, нетен приход на 1 лице и на 1 акция и на 1 м² производствена площ, брой патенти, брой лицензи, брой търговски марки и сертификати и др.
- Акцентиране върху фирмената инфраструктура – брой иновационно-внедрителски звена, съвместна иновационно-внедрителска дейност, брой реализирани иновационни проекти, обучавани студенти, докторанти, разходи за иновационно-внедрителска дейност, брой рискови иновации и др.

¹ Структурният капитал включва-капитала на клиентите и организационния капитал, виж повече по този въпрос, А. Нийли, Перспективи за развитие на бизнеса, Сф., 2001 г., изд. "Класика и Стил", стр. 29-31.



Фиг. 4. Модел на зависимостите в управлението на релацията "иновации – интелигентен растеж"

- Акцентиране върху синтетичните иновационни резултати -% на продуктови иновации, % на услугови иновации, % на технологичните иновации, % на автоматизация и кибернетизация на производствените процеси, % на GAP's, % на безотпадните технологии, % на АУС, нарастване на пазарния дял в %, нарастване на капитала в %, нарастване цената на 1 акция на фондовия пазар в % и др.

- Акцентиране върху интелигентния растеж, ръст в обема на приходите от продажби в %, % на нарастване на капитала, % на нарастване на производителността, коефициент на изпреварване на 2-я спрямо 3-ия показател, нарастване на делът на пазара в %, нарастване на интензивния фактор в растежа в %.

Във връзка с по-горе изложеното, за да може тази целево обвързана съвкупност от параметри да се използва по-цялостно и главно по-ефективно при анализа и особено при вземането на правилни решения относно засилването и повишаването в силата на иновационно интензивните фактори във функционирането на отделните релационни зависимости, считаме за удачно да се предложи използването на т.нар. Акселератор (Навигатор) за състояние и промените в тези параметрични зависимости, с цел постигането на интелигентен растеж на организацията (виж табл. 2).

Таблица 2

Примерен вид на модел на иновационно-растежен акселератор (навигатор/

Секторни параметри	Времеви периоди				
	I	II	III	IV	n
I. РАСТЕЖ - Нарастване на обема на приходите, в % - Нарастване на чистия доход, в % - Нарастване на рентабилността, в % - Нарастване на производителността, в % - Коефициент на изпреварване на % на нарастване на производителността спрямо % на нарастване на продажбите - Нарастване на пазарния дял, в пунктове					
II. РЕЗУЛТАТИ - Продуктови иновации, в % - Технологически иновации, в % - Оперативни иновации, в % - Електронизирани производствени процеси, в % - Автоматизирани производствени процеси, в % - GAP's в технологическите процеси, в %					
III. ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ - Численост на персонала - Със средно образование, в % - Със средно професионално образование, в % - С висше образование, в % - Персонал между 30-40 години, в % - Стипендианти и докторанти, в %					
IV. ПРЕДПРИЯТИЙНА ИНФРАСТРУКТУРА - Нарастване на ИВЗ, в % - Нарастване на съвместната ИВД, в % - Нарастване на реализираните проекти, в % - Нарастване на вътрешното финансиране, в % - Нарастване на външното финансиране, в % - Нарастване на обучаваните специализанти, в %					
V. КВАЛИФИКАЦИЯ И УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ - Хоризонтално съответствие на заеманите длъжности в ОУС, в коефициент - Вертикално съответствие на заеманите работни места в бизнес дейностите, в коефициент - Повишили квалификацията си, нарастване в % - Брой договори на 1 служител, нарастване в % - Нарастване на административния персонал, в %					

Според нас използването на предложеният модел за предприятиен навигатор (акселератор) в точно тези структурни елементи и конкретните показатели в тях позволява:

1. Да се балансират цялостно връзките и въздействията на иновационните фактори в тяхната цялостност и се оптимизират във времето.
2. Приоритетно да се финансират и правят промени в структурата на инвестициите и в отделните етапи на инвестиционния процес в зависимост от значимостта и перспективното значение на съответния интелигентен фактор за растежа на организацията.

3. Да се оценява дейността на отделните звена в предприятието относно ефективността на разходите, като се форсират и подкрепят ресурсно някои връзки и въздействия, а други се ориентират постепенно към зануляване и намаление на разходите.

4. Да се използва активно за реализирането на избраната стратегия на предприятието, тъй като в определена степен акцентира на използването на иновационните фактори като средство за постигане на интелигентен растеж и повишаване на конкурентната способност на организацията.

5. Да се приложат методите на дескриптивната статистика за определяне на корелационните зависимости чрез методите за ранговата корелация на Спирман и коефициента на конкордация на Кендал¹

Тенденциите на глобализацията и либерализацията на световната търговия увеличават конкуренцията в повечето бизнес дейности, като по този начин принуждават организациите да оптимизират своите бизнес операции, за да бъдат конкурентоспособни и ефективни на пазарите, където се намират. Иновацията е един от ключовите фактори за успех на бизнеса, защото чрез тях се създават нови решения, продукти и услуги. Също така чрез иновации редица организационни проблеми могат да бъдат решени по съвсем нов и понякога революционен начин. Именно иновациите са в основата на интелигентния растеж на бизнеса и осигуряват повишаване конкурентоспособността на предприятията на националния и международните пазари.

Библиография

- [1] Пожаревска, Р. (2017). Счетоводни аспекти на интелектуалния капитал; ИК УНСС, С., ISBN 978-954-644-950-4
- [2] Стоянова, Цв. (2017) Възможности за растеж на организациите чрез иновационни бизнес мрежи, НБУ, София
- [3] Стоянова, Цв. (2017) Ролята на ОП "Иновации и конкурентоспособност" за растеж на българската икономика // Академия за иновации и развитие, София
- [4] Anthony, Scott D.; Johnson, Mark W.; Sinfeld, Joseph V.; Altman, Elizabeth J. (2008). Innovator's Guide to Growth. "Putting Disruptive Innovation to Work". Harvard Business School Press. ISBN 978-1-59139-846-2.
- [5] Ilieva, R., ANGUELOV, K., Nikolov, M. (2018), Structural Approach for Organizational Agility Path Analysis, American Institute of Physics
- [6] Maranville, S (1992). "Entrepreneurship in the Business Curriculum". Journal of Education for Business. Vol. 68 No. 1, pp. 27–31
- [7] Nikolova, I., (2018) Elements of Intellectual capital in trade, 5-th International multidisciplinary scientific conference on social sciences and arts Sgem'2018, Conference proceedings, vol.5, Modern Science, Issue 4. Economics and Tourism, pp. 243-250, ISBN 978-619-7408-64-5, ISSN 2367-5659, DOI: 10.5593/sgemsocial2018/1.4
- [8] Von Hippel, Eric (1988). The Sources of Innovation (PDF). Oxford University Press. Archived from the original (PDF) on 12 October 2006. Retrieved 3 December 2015.

¹ Величкова, Н., Павлова, В., Статистика. Основен курс, УИ "Стопанство", 2009.

СИСТЕМА ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УКРАИНЫ В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ*

Abstract

The paper discusses the development of the technical regulation system for medical devices, the need to monitor compliance with the requirements of technical regulations and market surveillance legislation. Analyzed changes in the system of technical regulation in the medical field, which introduce new rules for obtaining admission of medical devices to the market, and describe the mechanism of market supervision with their further entry into circulation. It is shown that in order to introduce medical devices into the market of Ukraine instead of the state registration system of medical products, a transition to the procedures for assessing compliance with Technical Regulations took place. The status of the medical device is confirmed by a document issued according to the results of the conformity assessment procedure with the requirements of technical regulations. The authors summarized information on technical regulations regarding medical devices operating in Ukraine, and gave their characteristics. Designated entities for which the requirements established by the technical regulations for medical devices are mandatory. Attention is focused on the problem of the Ukrainian system of technical regulation in the medical field, which consists in the fact that the introduced Technical Regulations for medical devices are not fully harmonized with the requirements laid down in European directives and foreign products must undergo the entire conformity assessment procedure in Ukraine on a par with domestic ones. Particular attention is paid to the concept and classification of medical products as an object of technical regulation, which is of great importance for manufacturers of medical devices for applying the EU marking and issuing a declaration of conformity. The main feature of the classification of medical products highlighted their functionality.

The technical regulation system established in the EU countries is the most efficient system in the world, and is considered as a model for international cooperation. Therefore, it is proposed to solve the problem of the Ukrainian system of technical regulation in the medical field to state bodies to harmonize the requirements in accordance with European directives.

Аннотация

В работе рассмотрены вопросы развития системы технического регулирования в отношении медицинских изделий, необходимость мониторинга выполнения требований технических регламентов и законодательства по рыночному надзору. Проанализированы изменения системы технического регулирования в медицинской сфере, которые вводят новые правила получения допуска медицинских изделий на рынок, и описан механизм рыночного надзора при дальнейшем их поступлении в оборот. Показано, что для введения на рынок Украины медицинских изделий вместо системы государственной регистрации медицинских изделий произошел переход к процедурам оценки соответствия Техническим регламентам. Статус медицинского изделия подтверждается документом, который выдается по результатам процедуры оценки соответствия требованиям Технических регламентов. Авторами обобщена информация о технических регламентах относительно медицинских изделий, действующих в Украине, и дана их характеристика. Обозначены субъекты, для которых требования, установленные техническими регламентами на медицинские изделия, обязательные для выполнения. Внимание акцентируется на проблеме украинской системы технического регулирования в медицинской сфере, которая состоит в том, что введенные Технические регламенты по медицинским изделиям не гармо-

* доцент, к. т. н. Анна Кобыщан, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", kobischan@gmail.com

доцент, к. т. н. Юлия Басова, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", basovay5@gmail.com

доцент, к. т. н. Людмила Губа, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", lyudmika@gmail.com

доцент, к. т. н. Елена Калашник, Полтавская государственная аграрная академия, kalashnik1968@meta.ua

низированы полностью требованиям, изложенным в европейских директивах и зарубежные изделия должны проходить в Украине всю процедуру оценки соответствия наравне с отечественными. Особое внимание уделено понятию и классификации медицинских изделий как объекта технического регулирования, что имеет большое значение для производителей медицинских изделий при нанесении маркировки ЕС и оформления декларации соответствия. Основным признаком классификации изделий медицинского назначения выделена их функциональность.

Система технического регулирования, созданная в странах ЕС, является наиболее эффективной системой в мире, и рассматривается как модель для международного сотрудничества. Поэтому предлагается для решения проблемы украинской системы технического регулирования в медицинской сфере государственным органам гармонизировать требования в соответствии с европейскими директивами.

Украина, как европейское государство, ориентируется на политику технического регулирования Европейского Союза (ЕС). Поэтому реформа системы технического регулирования в Украине имеет стратегическое значение для развития пространства свободной торговли, общего с ЕС и другими странами мира. Гармонизация украинского законодательства с европейским в медицинской сфере предоставляет отечественным производителям обеспечивать качество и безопасность продукции на внутреннем рынке, а также возможность выводить свою продукцию на европейский и международный рынки [1, 2].

Цель работы – рассмотреть вопросы развития системы технического регулирования в отношении медицинских изделий, необходимость мониторинга выполнения требований технических регламентов и законодательства по рыночному надзору.

1. Понятие и классификация медицинских изделий как объект технического регулирования

Общая трактовка термина "медицинские изделия" объединяет изделия (товары) медицинского назначения и медицинскую технику (оборудование). Согласно [3], имеет место несколько определений данного понятия. Так,

- Приказ № 050 от 27.07.1999 г. [4] к изделиям медицинского назначения относит медицинскую технику, материалы и медицинские изделия, которые предназначены для диагностики, лечения, профилактики организма человека и (или) обеспечения этих процессов;
- Постановление № 1497 от 09.11.2004 г. [5] изделия медицинского назначения трактует как изделия медицинской техники, материалы, медицинские изделия, оборудование и т.д., которые применяются в медицинской практике;
- Постановлением № 18 от 09.06.2010 г. [6] дефиниция "изделия медицинского назначения" был расширен и включил изделия медицинской техники, материалы, медицинские изделия, оборудование и т.д., которые применяются в медицинской практике для: предупреждение заболеваний; диагностики заболеваний; мониторинга, контроля и исследования морфофункционального состояния организма; лечения, полного или частичного устранения проявлений болезни, замены или изменения анатомического или физиологического состояния поврежденного организма или его функций и тому подобное.

Широкая трактовка термина "медицинские изделия" делает целесообразным акцентировать внимание на особенностях классификации товаров данной группы, как объектов технического регулирования. Классификация имеет также большое значение для производителей медицинских изделий для нанесения маркировки CE и оформления декларации соответствия (рис 1).



Рисунок 1 – Классификация медицинских изделий

Основным признаком классификации изделий медицинского назначения является их функциональность [3], согласно которой различают "медицинские материалы" и "медицинские изделия". К материалам относят группу изделий медицинского назначения, используемых только один раз в лечебно-диагностическом процессе, после чего они утилизируются. Изделия используются многократно, имеют долгий срок службы, изготавливаются из прочных, долговечных материалов [7, 8]. Их, в свою очередь, делят на:

- технические средства / медицинскую технику (применяют в лечебно-диагностическом процессе);
- предметы ухода за больными (облегчают медицинскому персоналу уход за больными).

По продолжительности применения медицинские изделия делят на [9]:

- временные – медицинские изделия, предназначенные для непрерывного применения в течение не более 60 минут;
- краткосрочные – медицинские изделия, предназначенные для непрерывного применения в течение не более 30 дней;
- долгосрочные – медицинские изделия, предназначенные для непрерывного применения в течение более 30 дней.

По степени потенциального риска применения медицинские изделия могут быть отнесены только к одному классу [10, 11]:

- класс I – медицинские изделия с низкой степенью риска (некоторые хирургические инструменты, электроды и медицинское оборудование и т. д.);
- класс II а – медицинские изделия со средней степенью риска (диагностическое ультразвуковое оборудование, некоторые перевязочные средства и реагенты крови, физиотерапевтическая аппаратура и т. д.);

- класс II б – медицинские изделия с повышенной степенью риска (аппараты для анестезии, аппараты и устройства для введения лекарственных средств и т. п.);
- класс III – медицинские изделия с высокой степенью риска (искусственные клапаны сердца, аппаратура для гемодиализа и т. д.).

Медицинские изделия для диагностики (*in vitro*) могут быть отнесены к классам I, II а, II б или III в зависимости от потенциального риска результатов их использования.

При классификации медицинских изделий учитывают следующие критерии:

- 1) длительность применения медицинского изделия;
- 2) инвазивность медицинского изделия;
- 3) наличие контакта с человеческим телом или взаимосвязи с ним;
- 4) способ введения медицинского изделия в тело человека (через анатомические полости или хирургическим путем);
- 5) применение для жизненно важных органов и систем (сердце, центральная система кровообращения, центральная нервная система);
- 6) применение источников энергии [12].

Кроме того, изделия медицинского назначения классифицируют по материалам изготовления (текстиль, кожи, резины, металлы, стекло, керамика, бумага и картон, пластические массы и т. д.) [3].

2. Основы и процедура технического регулирования медицинских изделий

Вступление Украины во Всемирную торговую организацию (ВТО) инициировал для страны решения таких задач, как:

- преодоления технических барьеров в торговле со странами-членами ВТО;
- реформирования национальной системы технического регулирования;
- приведение национальной системы технического регулирования в признанной в мире европейской модели [12].

Свободное перемещение товаров и взаимное признание результатов оценки соответствия является фундаментом создания и функционирования единого мирового рынка. В торговле техническая гармонизация достигается наличием в стране современной системы технического регулирования, которая соответствует общепризнанным международным нормам и правилам ВТО и международных организаций по стандартизации – ISO, IEC и др.

Под термином "техническое регулирование" понимают правовое регулирование отношений в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции или связанных с ней процессов, систем и услуг, персонала и органов, а также проверку их соблюдения путем оценки соответствия и / или рыночного надзора.

Система технического регулирования, созданная в странах ЕС, является наиболее эффективной системой в мире, и рассматривается как модель для международного сотрудничества. Соглашения о взаимном признании результатов оценки соответствия ЕС с такими странами, как Япония, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Швейцария и Израиль подтверждают эффективность европейского подхода в сфере технического регулирования.

Советом Европы утверждены соответствующие подходы по международному техническому регулированию (рис. 2).

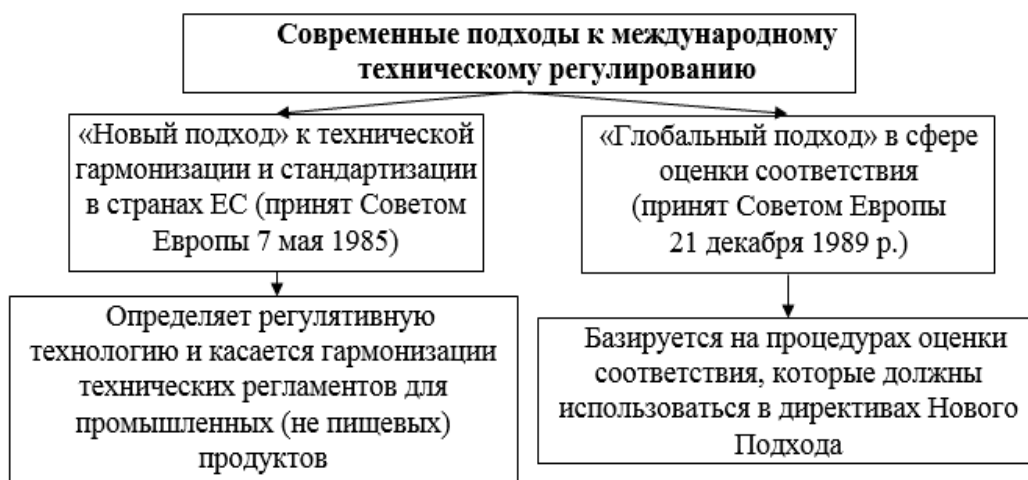


Рисунок 2 – Современные подходы к международному техническому регулированию

Такие подходы регулируют свободное перемещение товаров и реализуются через соответствующие директивы ЕС.

В Украине принципы "Глобального подхода" внедрены "Техническим регламентом модулей оценки соответствия" (постановление Кабмина №1585 7 октября 2003 г.), который устанавливает основные требования к проведению процедуры оценки соответствия и определяет модули ее проведения и требования к маркировке национальным знаком соответствия.

На медицинские изделия в странах ЕС разработаны три директивы (рис. 3). С 1 июля 2015 согласно Постановлению Кабинета Министров Украины № 753, № 754 и № 755 от 02.10.2013 г. обязательными для применения стали технические регламенты, разработанные на основе директив (рис. 3) [13].

Вследствие этого, для введения на рынок Украины медицинских изделий вместо системы государственной регистрации медицинских изделий произошел переход к процедурам оценки соответствия Техническим регламентам [12]. Статус медицинского изделия подтверждается документом, который выдается по результатам процедуры оценки соответствия требованиям технических регламентов [14].

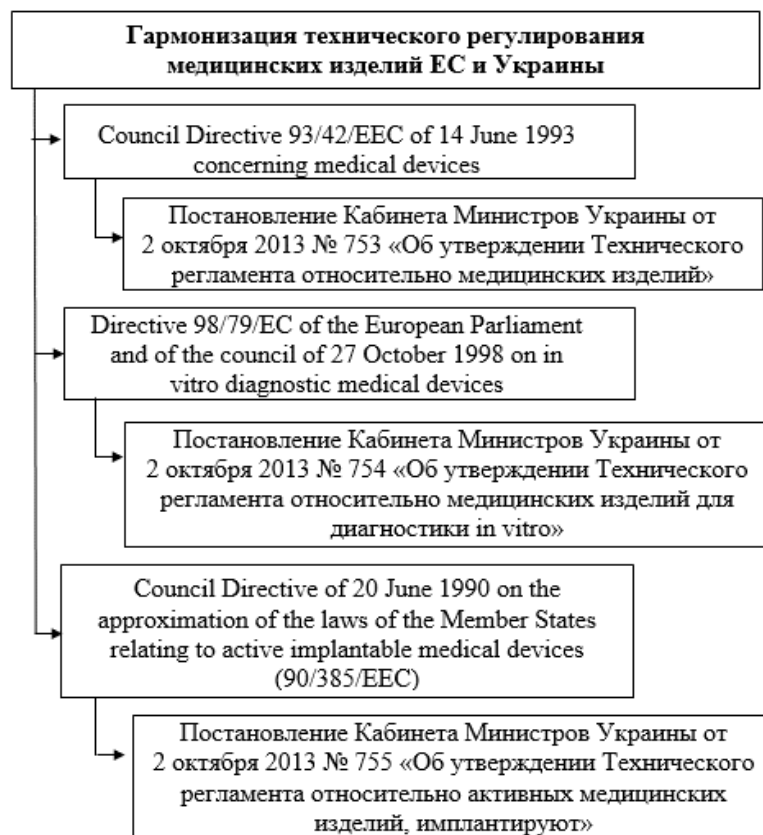


Рисунок 3 – Гармонизация технического регулирования медицинских изделий Украины и ЕС

3. Характеристика технических регламентов относительно медицинских изделий

Требования, установленные техническими регламентами на медицинские изделия, обязательные для выполнения следующими субъектами (рис. 4).

Технический регламент о медицинских изделиях [16] определяет общие требования к медицинским изделиям, их безопасности и процедуры подтверждения соответствия таким требованиям.

В общей части документа уточнено значение таких основных терминов (дефиниций), как "медицинские изделия", "медицинские изделия, изготовленные на заказ", "медицинские изделия, предназначенные для клинических исследований", "принадлежности" и другие; конкретизирован перечень учреждений и лиц, для которых требования, установленные настоящим Техническим регламентом, обязательны для исполнения; раскрыт порядок применения национального знака соответствия.

Национальный знак соответствия наносится на медицинские изделия, которые прошли оценку соответствия согласно процедурам, установленным [16], перед введением в оборот или эксплуатацию. Наличие национального знака соответствия на медицинских изделиях означает, что физическое или юридическое лицо, осуществившее маркировку или отвечает за это, проверило и удостоверяет соответствие медицинских изделий требованиям Техни-

ческого регламента [16], которые распространяются на изделия, и прохождения надлежащих процедур оценки соответствия.

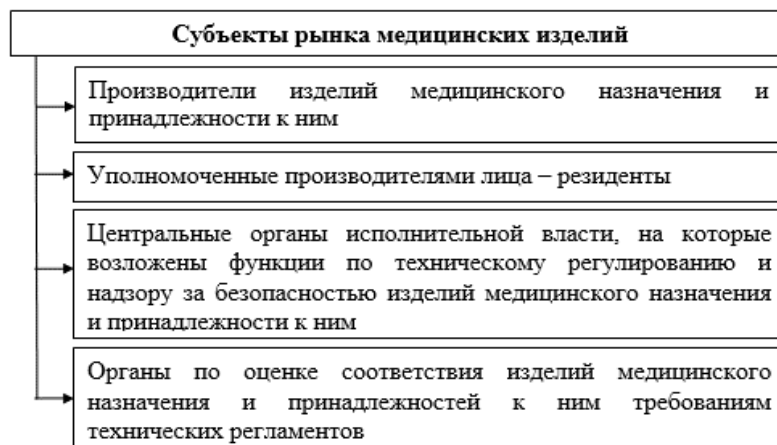


Рисунок 4 – Субъекты рынка медицинских изделий [15-18]

Кроме этого, в Техническом регламенте [16] прописаны требования к безопасности применения медицинских изделий с определенными функциями (рис. 5).

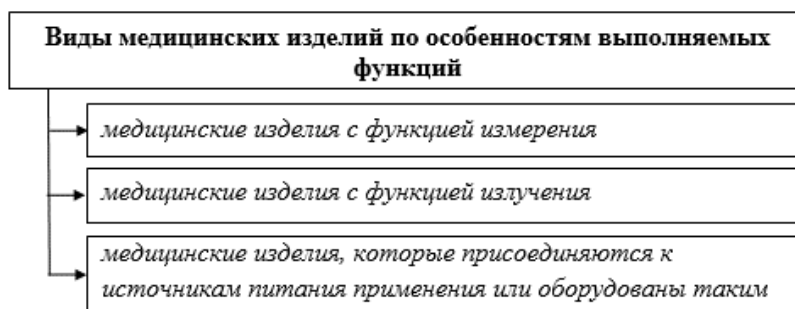


Рисунок 5 – Виды медицинских изделий по особенностям выполняемых функций [16]

Основным требованием является то, что применение медицинских изделий по назначению не должно привести к возникновению риска для здоровья и безопасности больных, пользователей и других лиц. Любое нежелательное побочное действие медицинского изделия должно представлять собой допустимый потенциальный риск его применения по сравнению с действием по назначению.

В соответствии с требованиями Технического регламента [16] для разработки и изготовления медицинских изделий особое внимание следует уделять:

- выбору материалов, в частности их токсичности и в случае необходимости воспламеняемости;
- совместимости материалов с тканями, клетками и жидкостями тела человека с учетом назначения изделия;

- минимизации риска загрязнения медицинскими изделиями и воздействия на лиц, участвующих в их транспортировке, хранении и применении, и больных с учетом назначения изделия;
- действия на ткани человека, продолжительности и частоте этой действия;
- безопасности использования с материалами, веществами и газами, с которыми они контактируют при условии надлежащего применения или при проведении процедур;
- уменьшению до минимума рисков, возникающих в случае утечки вещества по оборудованию;
- уменьшению к минимуму риска случайного попадания опасных веществ в изделие с учетом его конструкции, материала и среды, в которой он будет применяться;
- ликвидации или максимальному уменьшению риска инфицирования больного, пользователя и других лиц.

Также [16] уточняет отдельные требования к видам медицинских изделий с различными функциями (рис. 5).

Медицинские изделия с функцией измерения должны обеспечивать достаточную точность и стабильность в необходимых пределах; шкала для измерения, контроля и индикации должна разрабатываться в соответствии с эргономическими принципами; измерения в таких приборах должны указываться в единицах Международной системы СИ.

Медицинские изделия с функцией излучения должны обеспечивать предотвращение:

- облучению больных, пользователей и других лиц без ограничения необходимых уровней достижения терапевтических и диагностических целей;
- вредному излучению на больных, пользователей и других лиц.

Медицинские изделия, которые присоединяются к источнику питания или оборудованные таким источником должны изготавливаться с принятием мер по:

- предотвращению риска образования электромагнитных полей, способных влиять на работу других изделий или аппаратуры при условии надлежащего применения;
- устранению, насколько это возможно, риска поражения электрическим током при условии их правильной установки при надлежащего применения и одиночного нарушения;
- защите больных, пользователей и других лиц от опасностей, связанных с прочностью и устойчивостью устройства и подвижных частей;
- уменьшению до минимально возможного уровня опасности от создаваемой изделиями вибрации, учитывая средства ограничения вибрации, особенно в ее источнике, за исключением вибрации, которая принадлежит к рабочим характеристикам;
- уменьшению до минимально возможного уровня опасности от создаваемого шума, учитывая средства ограничения шума, особенно его источника, если шум относится к рабочим характеристикам.

В [16] четко прописано требования к информации, которая должна предоставляться производителем медицинских изделий. Так, каждый медицинский изделие должно сопровождаться необходимой для его безопасного применения информацией с учетом подготовки и квалификации пользователей, а также идентификации производителя. Информация должна предоставляться на украинском языке и других языках по желанию производителя, и размещаться на этикетке и в инструкции по применению. Согласно [16], информация по применению медицинского изделия может предоставляться также в виде условных обозначений.

Важной частью [16] является описание процедуры оценки соответствия. Отдельные разделы Технического регламента описывают особенности введения в оборот и эксплуатацию систем и процедурных комплексов, а также медицинских изделий, предназначенных для клинических исследований.

Технический регламент о медицинских изделиях для диагностики *in vitro* [17], кроме общей части, в которой определены основные термины, используемые в настоящем документе:

- описывает процедуру оценки соответствия медицинских изделий для диагностики *in vitro* и порядок регистрации лиц, ответственных за введение изделий в обращение;
- регламентирует основные функции органов по оценке соответствия;
- определяет требования к маркировке изделий (кроме изделий, предназначенных для оценки характеристик), которые считаются соответствующими установленным требованиям, знаком соответствия;
- отмечает, что все стороны, применяющие [17], должны обеспечивать конфиденциальность информации, полученной во время выполнения своих задач.

Основные требования к медицинским изделиям для диагностики *in vitro* и их перечень приведен в приложениях 1, 2 к [17]. Изделия, соответствующие требованиям национальных стандартов из перечня национальных, которые соответствуют европейским гармонизированным стандартам и добровольное применение которых может восприниматься как доказательство соответствия медицинских изделий требованиям Технического регламента, считаются соответствующими требованиям настоящего Технического регламента.

В приложениях 3-7 к [17] описан порядок осуществления внутреннего контроля производства медицинских изделий для диагностики *in vitro*; порядок проведения процедуры обеспечения функционирования комплексной системы обеспечения качества; порядок проведения проверки типа; порядок проведения проверки продукции и обеспечения качества производства.

Процедуры, касающиеся медицинских изделий для диагностики *in vitro*, предназначенных для оценки характеристик, описаны в приложении 8 к [17]. Так, для введения в оборот изделий, предназначенных для оценки характеристик, производитель или его уполномоченный представитель должен составить заявку и обеспечить выполнение соответствующих положений [17]. Также производитель обязан предоставлять Государственной службе Украины по лекарственным средствам (Гослекслужбе) доступ к документации, которая обеспечивает наличие информации о разработке, производстве и эксплуатационные характеристики этих изделий, для обеспечения возможности проведения оценки характеристик соответствия требованиям [17].

Технический регламент активных медицинских изделий, которые имплантируют [18] имеет аналогичную структуру. В нем также четко прописано требования к проведению клинических исследований. Согласно им, производитель или его уполномоченный представитель 60 календарных дней до начала исследований должен подать Гослекслужбе заявление по изделиям особого назначения. Гослекслужба или позволяет производителю начать соответствующие клинические исследования в случае одобрения программы проведения таких клинических исследований комиссией по вопросам этики; или отказывает в проведении клинического исследования; или временно прекращает его проведения, в соответствии с порядком, утвержденным Минздравом.

Целью клинического исследования является:

- подтверждение соответствия работы изделий параметрам, указанным в пункте 2 приложения 1 к [18];
- определение любых нежелательных побочных эффектов, возникающих при предусмотренных производителем условий использования изделия, и оценка рисков путем их сравнения с запланированными характеристиками изделий.

Клинические исследования должны проводиться на основе соответствующего плана исследований, учитывающий последние достижения науки и техники, составленного с учетом

необходимости подтверждения или опровержения заявления производителя о продукте. Такие исследования должны предусматривать достаточное количество наблюдений, чтобы гарантировать научную достоверность выводов.

Согласно с [16-18] на упаковку и инструкцию к медицинскому изделию должен быть нанесен национальный знак соответствия, который сопровождается номером назначенного органа, выдавшего сертификат. Для продукции I класса риска такой знак размещается без номера назначенного органа. На этикетке импортных медицинских изделий или в инструкции необходимо разместить информацию о уполномоченном представителе производителя медицинского изделия. На упаковке продукции должно быть указано название и местонахождение производителя медицинского изделия. Маркировка медицинских изделий должна также включать следующие составляющие:

- данные, необходимые для идентификации медицинских изделий, содержимое упаковки;
- при необходимости – слово "Стерильно", код партии (после слова "Партия"), или серийный номер, срок гарантийного безопасного использования медицинского изделия с указанием года и месяца, знак однократного применения, информация о методе стерилизации;
- информация о любых особых условиях хранения;
- информация о любых мерах предосторожности;
- дата производства для активных медицинских изделий [3].

По возможности информация должна предоставляться в форме символов, изложенных в ДСТУ EN 980: 2007 Символы графические для маркировки медицинских изделий [19]. При использовании субстандартных символов – их значение и цвета должны быть описаны в сопроводительной документации. Каждое медицинское изделие должно сопровождаться информацией для безопасного и правильного использования, которая может быть размещена на этикетке или в инструкции. Инструкция по применению вкладывается в упаковку каждого медицинского изделия, за исключением I и IIa классов, если такие изделия могут безопасно использоваться без инструкции (например, если их назначение очевидно для потребителя) [20].

4. Процедура оценки соответствия медицинских изделий

Процедура оценки соответствия медицинских изделий в первую очередь зависит от их характеристик и класса потенциального риска.

Для медицинских изделий I класса (с низкой степенью риска), которые составляют около 1/3 продукции на рынке медицинских изделий в Украине, производителю достаточно составить декларацию о соответствии такой продукции технической документации, сформированной в соответствии с техническим регламентом, и без участия назначенного органа производитель имеет право выпускать медицинское изделие на рынок. Декларация соответствия – это документально оформленное в установленном порядке заявление производителя, в которой дается гарантия соответствия продукции требованиям, установленным законодательством.

Для медицинских изделий II a, II б и III классов проводится оценка соответствия с привлечением назначенного органа. Реестр назначенных органов по оценке соответствия размещен на сайте Министерства экономического развития и торговли Украины и Гослексслужбы. Все органы по оценке соответствия ежегодно проходят надзор со стороны Национального агентства по аккредитации Украины.

Процедура проведения оценки соответствия медицинских изделий предусматривает такие шаги (рис. 6):

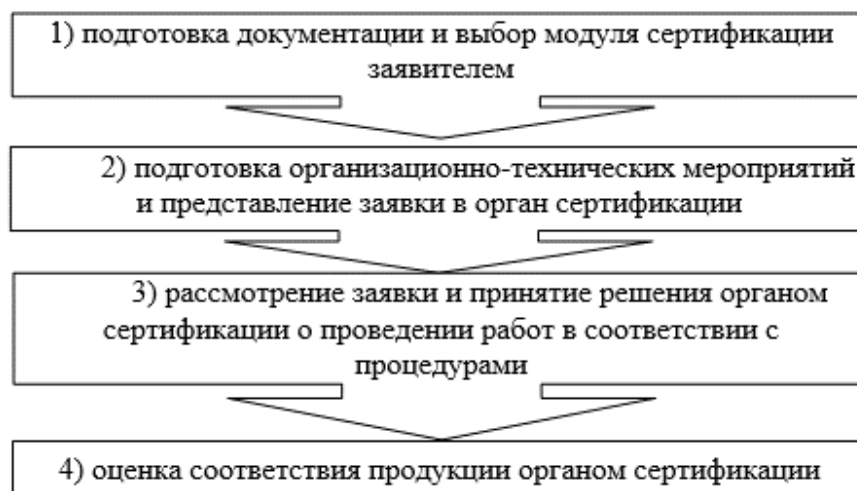


Рисунок 6 – Схема проведение оценки соответствия медицинских изделий

Для производителей большое значение имеет наличие сертифицированной системы управления качеством на предприятии, необходимой для нанесения национального знака соответствия на медицинские изделия. При ее наличии процедура подтверждения соответствия продукции значительно сокращается и не требует проведения отдельных лабораторных исследований.

Применение [16-18] предоставляет производителям возможность внесения изменений в имеющуюся документацию (например, в случае изменения модификации товара), что ранее требовало проведения повторной регистрации медицинского изделия. При этом, орган по оценке соответствия может не выезжать на производство, что значительно ускоряет получение необходимых разрешений.

Проблемой украинской системы технического регулирования в медицинской сфере, как указано в [12], является то, что введенные Технические регламенты по медицинским изделиям [16-18] негармонизированы полностью требованиями, изложенным в европейских директивах и зарубежные изделия должны проходить в Украине всю процедуру оценки соответствия наравне с отечественными. Поэтому соответствующим государственным органам необходимо совершенствовать процесс гармонизации требований и признание результатов.

5. Рыночный надзор медицинских изделий

Рыночный надзор – один из ключевых элементов новой системы технического регулирования в Украине. Он представляет собой деятельность органов рыночного надзора с целью обеспечения соответствия продукции установленным требованиям, а также обеспечения отсутствия угроз общественным интересам [21]. Законодательство Украины о государственном рыночном надзоре состоит из Закона Украины "Об общей безопасности пищевой продукции", Закона Украины "О государственном рыночном надзоре и контроле пищевой продукции", постановления КМУ от 02.10.2013 г. № 753, 754, 755, которыми утверждены технические регламенты на медицинские изделия [16-18, 21, 22]. Эти нормативные документы устанавливают требования и определяют механизм осуществления государственного рыночного надзора и контроля за пищевой продукцией, а также осуществ-

ляют распределение обязанностей органов рыночного надзора. Органом рыночного надзора за медицинскими изделиями, которые прошли процедуру оценки соответствия, является Гослекслужба.

Процесс осуществления мер рыночного надзора представлены в направлениях, приведены на рис 7.

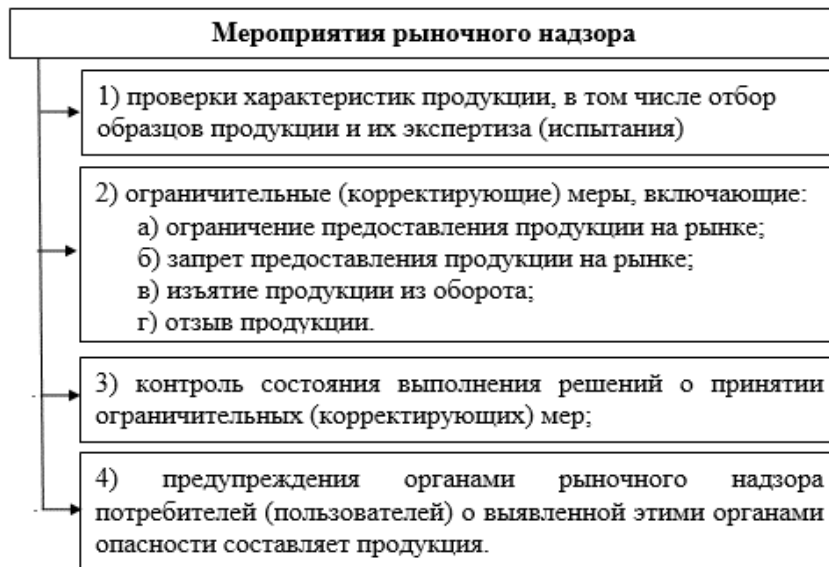


Рисунок 7 – Мероприятия рыночного надзора [21]

Проверки характеристик медицинской продукции проводят планово и внепланово. Плановые осуществляются у распространителя медицинских изделий и проводятся в аптечных учреждениях и аптечных складах. Внеплановые – могут проводиться у распространителя и производителя. По результатам проверки составляется акт, который подписывается субъектом хозяйствования, тем самым он соглашается с выводом проверки [23].

Таким образом, изменения системы технического регулирования в медицинской сфере вводят новые правила получения допуска медицинских изделий на рынок и описывают механизм рыночного надзора при дальнейшем их поступлении в оборот. Оценка соответствия и рыночный надзор за медицинскими изделиями производится в соответствии с общегосударственными мероприятиями реформирования системы технического регулирования.

Для решения проблемы украинской системы технического регулирования в медицинской сфере государственным органам нужно гармонизировать требования в соответствии с европейскими директивами.

Библиография

- [1] Vasytkivska T. (2017). Realizatsiia vymoh shchodo tekhnichnoho rehuliuвання v Ukraini, *Vydavnytstvo Siverskyi tsentr pisliadyplomnoi osvity*, 138.
- [2] Kozhushko H., Basova Yu., Huba L. (2015) *Pidvyshchennia enerhoekonomich-nosti ta ekolohichnosti svitlotekhnichnoi produktsii v Ukraini shliakhom rozvytku systemy tekhnichnoho rehuliuвання*. Ukraina ta YeS: podolannia tekhnichnykh barieriv u torhivli : tezy dop. Mizhnar. nauk.-prakt. Konf. – K. KNTEU. 145–148.

- [3] Basova Yu.O., Huba L.M. (2018). *Rozvytok klasyfikatsii vyrobiv medychnoho pryznachennia v Ukraini*. Aktualni problemy teorii i praktyky ekspertyzy tovariv. materialy V-oi Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf. Poltava. PUET. 64-67.
- [4] Pro Poriadok zdiisnennia derzhavnoho kontroliu za yakistiu ta bezpekoiu vyrobiv medychnoho pryznachennia v protsesi yikh derzhavnoi reiestratsii v Ukraini : Nakaz natsionalnoho ahentstva z kontroliu za yakistiu ta bezpekoiu produktiv kharchuvannia, likarskykh zasobiv ta vyrobiv medychnoho pryznachennia, 1999, № 050, (2001) Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0646-99>.
- [5] Pro zatverdzhennia Poriadku derzhavnoi reiestratsii medychnoi tekhniky ta vyrobiv medychnoho pryznachennia, 2014, № 1497, (2015). Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1497-2004-%D0%BF>.
- [6] Pro zatverdzhennia Polozhennia pro poriadok zabezpechennia poterplykh likarskymy zasobamy, vyrobamy medychnoho pryznachennia, postilnoiu ta natilnoiu bilyznoiu, perukamy Postanova Pravlinnia fondu sotsialnoho strakhuvannia vid neshchasnykh vypadkiv na vyrobnytstvi ta profesiinykh zakhvoriuvan Ukrainy, 2010, № 18 (2014) Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0489-10>.
- [7] Hrydasov V. I. Orydoroza L. M., Vynnyk O.V. (2004). *Farmatsevtichne i medychne tovaroznavstvo*. Vydavnytstvo NFaU; MTK-knyha. 159.
- [8] Demianenko V. H., Afanasieva V. A. (2010). *Medychne ta farmatsevtichne tovaroznavstvo*. Kyiv. VSV "Medytsyna". 293.
- [9] Salmanov Aidyn. (2015) *Klasyfyratsiia medychnykh vyrobiv Zhurnal holovnoi medychnoi sestry* № 6. 26-31. Retrieved from <http://zarifacenter.org/articles/article251.pdf>
- [10] Klasyfikatsiia medychnykh vyrobiv ta vymohy do yikh vyrobnykiv (2016). Retrieved from <http://ua.ikmj.com/classification-of-medical-devices/>.
- [11] Vyroby medychni. Klasyfikatsiia zalezno vid potentsiinoho ryzyku zastosuvannia. Zahalni vymohy, 22 DSTU 4388 (2005).
- [12] Patyota L., Kharchenko T., Levytskaia V., Kharchenko O., Yurchenko T. (2015) *Osnovy tekhnicheskoho rehulyrovanyia medytsynskykh yzdeliy*. Sovremennyye problemy toksykologyy pyshchevoi y khymicheskoi bezopasnosti. Retrieved from / <http://protox.medved.kiev.ua/index.php/ru/categories/regulations/item/460-fundamentals-of-technical-regulation-of-medical-products>.
- [13] Huba L.M., Basova Yu.O. (2018) *Stan systemy tekhnichnoho rehuliuвання vyrobiv medychnoho pryznachennia: Suchasne materialoznavstvo ta tovaroznavstvo: teoriia, praktyka, osvita : materialy V-oi Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf. Poltava, PUET, 207–209*.
- [14] Rynok medychnykh vyrobiv v Ukraini: stratehichni oriiientyry podalshoho rozvytku. (2017). *Apteka*. Retrieved from <https://www.apteka.ua/article/417991>.
- [15] Baranovych, M. (2011) Vprovadzhennia tekhnichnykh rehlementiv shchodo vyrobiv medychnoho pryznachennia. *Apteka*. Retrieved from <http://www.legalalliance.com.ua/ukr/press/669/>.
- [16] Pro zatverdzhennia Tekhnichnoho rehlementu shchodo medychnykh vyrobiv, 2013, № 753, (2016). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/753-2013-%D0%BF>.
- [17] Pro zatverdzhennia Tekhnichnoho rehlementu shchodo medychnykh vyrobiv dlia diagnostyky in vitro, 2013, № 754, (2016). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/754-2013-%D0%BF>.
- [18] Pro zatverdzhennia Tekhnichnoho rehlementu shchodo aktyvnykh medychnykh vyrobiv, yaki implantuiut, 2013, № 755, (2016). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-2013-%D0%BF>.
- [19] Symvoly hrafichni dlia markuvannia medychnykh vyrobiv, 17 DSTU EN 980 (2007).

- [20] Horbunova, K. (2014) Rynok medychnykh vyrobiv: naslidky skasuvannia derzhavnoi reiestratsii. Retrieved from <http://www.apteka.ua/article/291224>.
- [21] Pro derzhavnyi rynkovyi nahliad i kontrol nekharchovoi produktsii, 2011, № 2735-VI, (2016). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2735-17>.
- [22] Pro zahalnu bezpechnist nekharchovoi produktsii, 2011, № 2736-VI, (2016). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2736-17>.
- [23] Eksperty obhovoryly sytuatsiiu z rynkovym nahliadom v Ukraini. (2017). Apteka. Retrieved from <https://www.apteka.ua/article/419202>.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ*

Summary

The management of commodity stocks ensures the successful operation of the enterprise in conditions of intense competition. An understanding of an essence of commodities as an object of management, their role in the current conditions of trade development and the reasons for their creation is important for their effective management. The management of commodity stocks is to provide the optimal amount and structure necessary for the stable operation of the enterprise.

The need of commodity management is caused by change in demand for specific goods. Excess goods, as well as their shortages lead to unwanted economic consequences. In the first case, the cost of storing goods increases, products morally aging, lose consumer properties, and in the second – consumers' demand is not satisfied, as well as financial performance of the trading company is deteriorating.

Development of norms and standards is separated into independent function in the practice of commodity management. For determination of norms of commodity stocks for trading enterprises it is possible to use different methods: technical and economic calculations, economic-mathematical, expert, economic-statistical.

The use of the economic-statistical method of determination of norms of commodity stock allowed LLC "Kvadro" to optimize inventories, which would increase the efficiency of its operations.

Key words: commodity, commodity management, methods of determination of norms of commodity stock, external and internal factors, efficiency of activity.

Аннотация

Управление товарными запасами обеспечивает успешное функционирование предприятия в условиях острой конкуренции. Для осуществления эффективного управления товарными запасами важно понимание их сути, как объекта управления, роли в современных условиях развития торговли и причин их создания. Управление товарными запасами заключается в обеспечении оптимального их количества и структуры, необходимых для стабильной работы предприятия.

Необходимость управления товарными запасами вызвана внутренними и внешними факторами и связана с изменением спроса на конкретные товары. Избыток товаров и их дефицит ведут к нежелательным экономическим последствиям. В первом случае увеличиваются затраты на хранение товаров, товары морально стареют, теряют потребительские свойства, а во втором – и не удовлетворяется спрос потребителей и ухудшаются финансовые показатели деятельности предприятия.

В практике управления запасами разработка норм и нормативов выделяется в самостоятельную функцию. Для нормирования товарных запасов торговых предприятий можно использовать различные методы: технико-экономических расчетов, экономико-математические, экспертные, экономико-статистические.

Использование экономико-статистического метода нормирования позволило ООО "Квадро" оптимизировать товарные запасы, что обеспечит повышение эффективности его деятельности.

Ключевые слова: товарные запасы, управление товарными запасами, методы нормирования товарных запасов, внешние и внутренние факторы, эффективность деятельности.

Обеспечение высоких темпов развития предприятия и достижение необходимого уровня прибыльности возможно лишь при условии управления его деятельностью. Успешное функционирование предприятия в условиях острой конкуренции предусматривает выделение в системе управления предприятием подсистемы управления запасами.

* к.э.н. доцент, Алла Московчук, august250955@gmail.com, Луцкий национальный технический университет

к.э.н. доцент, Вера Лищук, lishchuk.vira@gmail.com, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, Украина

Для осуществления эффективного управления товарными запасами важно понимание их сути как объекта управления, роли в современных условиях развития торговли и причин их создания.

Согласно П (С) БУ 9 и МСФО 2 запасы – это активы, которые содержатся для дальнейшей продажи в условиях обычной хозяйственной деятельности; находятся в процессе производства с целью дальнейшей продажи продукта производства; предназначенные для потребления во время производства продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также управления предприятием; существуют в форме основных или вспомогательных материалов для потребления в производственном процессе или при предоставлении услуг [14; 13].

Чаще всего учеными запасы трактуются как материальные ресурсы (средства производства и предметы потребления), необходимые для обеспечения непрерывности расширенного воспроизводства, обслуживания непроизводственной сферы и удовлетворения потребностей населения [7, с. 13] как предметы труда, которые не должны быть задействованы в процессе производства или, участвующих в процессе создания материальных благ [15].

Зарубежные авторы чаще всего под понятием запасы понимают активы, предназначенные для продажи или те, которые будут использоваться для производства товаров, предназначенных для продажи. Например, в США запасы – это активы, предназначенные для продажи в течение одного обычного делового цикла, или те, что используются в течение одного производственного цикла. В нормативных документах Германии определение термина "запасы" не приводится, в Великобритании – трактуется аналогично США [5, с. 56; 8, с. 246; 19, с. 123].

Одним из условий успешной деятельности торгового предприятия является наличие товарных запасов. В Большом экономическом словаре приводится следующее определение понятия товарные запасы – "продукция, находящаяся в сфере обращения (на складах производственных предприятий, торговых и сбытовых организаций, в розничной торговой сети и в пути) и предназначенная для реализации" [3, с. 143]. Шафранова Г. в своей работе "Формирование стоимости запасов" отмечает, что товарные запасы – это приобретенные или полученные предприятием товары, предназначенные для продажи, реализация которых должна принести ему прибыль

[18, с. 16]. Исследуя суть этого понятия ученые также подчеркивают, что еще одной характеристикой товарных запасов является то, что предприятие, как правило, не вносит существенных изменений в их физическую форму, уже при приобретении они являются готовой продукцией [12, с. 223; 8, с. 246].

Важность товарных запасов в хозяйственной системе торговли объясняется их влиянием на конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта, формированием безопасных условий его функционирования в меняющейся конкурентной среде. Товарный запас формируется по объективным причинам, независимо от желаний и намерений владельцев предприятия. Существование запасов предприятия розничной торговли связано с конкретными особенностями формирования его операционного цикла. Необходимым условием осуществления предприятием торговли хозяйственной деятельности и достижения запланированного объема товарооборота является наличие у него товарных запасов, приобретение которых происходит в начале операционного цикла.

Формирование товарных запасов требует определенного объема денежных средств, поэтому их величина отражает реальные финансовые возможности предприятия по увеличению объемов товаров. Структура и объем товарных запасов является точным индикатором финансового состояния торгового предприятия, который, в свою очередь, отражает эффективность использования запасов, товарооборота, деятельности предприятия в целом. В то же время, товарные запасы являются гарантией безопасности и стабильности воспроизводственного процесса на предприятии и формирование положительного финансового результата.

Обобщение исследований, проведенных учеными [1; 11; 6; 9] позволило выделить следующие основные причины создания товарных запасов:

- необходимость обеспечения непрерывности реализации товаров в условиях, когда на них сформировался значительный спрос;
- необходимость обеспечения потребителям возможности регулярного приобретения товара даже в случае неритмичного производства;
- целесообразность закупки торговыми предприятиями товара у поставщиков в больших объемах для снижения оптовой цены закупки;
- изменение условий транспортировки товаров, вследствие чего могут возникнуть перебои в снабжении;
- сезонность производства и потребления отдельных видов товаров;
- удаленность производителей и потребителей товара и увеличение периода их поставки;
- случайные колебания рыночного спроса и, как следствие, создание неудовлетворенного спроса;
- неожиданное возникновение инфляционных процессов,
- непредсказуемый характер спроса на товары.

Следовательно, наличие товарных запасов обеспечивает безопасность системы товарного снабжения и ее гибкое функционирование, нивелирует или устраняет негативное влияние внешней и внутренней среды на деятельность предприятий торговли.

Управление товарными запасами решает комплекс организационно-экономических вопросов формирования и поддержания ассортимента товаров на определенном уровне.

Среди ученых нет единого подхода к трактовке понятия управления товарными запасами торгового предприятия.

Так, Круглова О., рассматривая управление товарными запасами, как неотъемлемую составляющую общего процесса управления предприятием, определяет сущность данного понятия, как процесс формирования и использования запасов, направленный на достижение экономических целей развития предприятия [9, с. 5]. Хаврук В. увязывает сущность управления запасами с целями их формирования, подразумевая под этим понятием оптимизацию "запасов товаров ... предприятия с целью уменьшения затрат на хранение при обеспечении надлежащего уровня обслуживания и бесперебойной работы предприятия" [16, с. 313], что несколько сужает понятие управления.

С логистической точки зрения, управление товарными запасами является процессом балансирования между двумя взаимоисключающими тенденциями: минимизацией затрат на содержание запасов и созданием запасов в объемах, необходимых для осуществления непрерывного процесса реализации. Увеличение товарных запасов должно происходить до тех пор, пока эффективность их использования будет превышать затраты на содержание каждой дополнительной единицы запасов и отвлечение оборотных средств из оборота. Аналогичный подход к трактовке сущности данного понятия обосновывают ученые Валевиц Р. и Давыдова Г., рассматривая управление товарными запасами как попытку установить равновесие между требованиями финансистов, желающих минимизировать затраты на хранение товаров и маркетологов, которые стремятся оптимизировать обслуживание потребителя, поддерживая постоянный уровень запасов товаров по всему спектру торгового ассортимента [4]. Акцент на двуаспектности понятия управления товарными запасами также делает А. Чаплинская, подчеркивая необходимость регулирования уровня товаров на предприятии и целесообразность рассмотрения управления товарными запасами через призму потребности управления товарооборотом [17].

Основатель украинской научной школы по финансовому менеджменту И. Бланк характеризует управление запасами как сложный комплекс мероприятий, в котором задачи финансового менеджмента сплетаются с задачами производственного менеджмента и марке-

тинга, которые в совокупности направлены на обеспечение бесперебойного процесса производства и реализации продукции при минимизации текущих затрат по обслуживанию запасов [2].

Существует определение управления товарными запасами как системы экономико-организационных мероприятий, направленных на установление и поддержание оптимального объема и структуры запасов, необходимых для обеспечения бесперебойного снабжения розничной торговой сети товарами.

Проведенный анализ существующих подходов к раскрытию сущности исследуемого понятия позволяет утверждать, что важной составляющей механизма управления товарными запасами является установление оптимальной величины товарных запасов, то есть нормирования и планирования их объема. В практике управления запасами разработка норм и нормативов выделяется в самостоятельную функцию.

Нормирование товарных запасов необходимо для обеспечения планового объема товарооборота на определенный период, создание условий для бесперебойной продажи товаров при наименьших затратах на их формирование, хранение, регулирование. В процессе нормирования необходимо обеспечить не только получение экономического эффекта, но и учитывать социальные аспекты проблемы ритмичности и непрерывности обеспечения потребителей необходимыми товарами. Поэтому нормирование товарных запасов базируется на таких принципах как:

- оптимальность. Нормативы должны предусматривать наименьшие размеры товарных запасов, при которых обеспечивается непрерывность процесса обращения, удовлетворение спроса населения на товары. Критериям оптимальности могут быть следующие показатели: уровень совокупных расходов предприятия, связанных с доставкой и хранением товаров, время обращения товаров, степень концентрации запасов нерегулярного обновления, удельный вес неходовых и залежалых запасов в общем объеме и др.;

- надежность. Реализация этого принципа достигается за счет формирования страховых запасов с целью защиты торгового процесса от непредвиденных колебаний спроса или предложения товаров. Особенно важно с социальной точки зрения обеспечить образование страховых запасов в объемах, которые полностью исключают возможность возникновения дефицита в отношении товаров первоочередного спроса (мука, крупа, макаронные изделия, сахар, соль, спички, мыло и др.);

- научность. Нормирование товарных запасов должно осуществляться с использованием экономико-статистических, технико-экономических и экономико-математических методов; базироваться на выявленных, в результате анализа, основных закономерностях их формирования;

- реальность. При разработке нормативов следует учитывать материальные предпосылки формирования их размера: объем товарных ресурсов, складские площади, их техническая оснащенность, объем собственных оборотных средств, который обуславливает реальные возможности накопления товарных запасов;

- эффективность. Нормирование товарных запасов должно обеспечить ускорение их оборачиваемости, рациональное размещение по предприятиям и местам хранения, сократить совокупные расходы, связанные с доставкой и хранением товаров.

Нормы товарных запасов используются торговыми предприятиями с целью:

- разработки планов товарного обеспечения (поступление товаров);

- определения объема оборотных средств и необходимого размера кредита для их формирования;

- регулирования ввоза товаров и оперативного управления запасами, выявление дефицита или формирования сверхнормативных запасов (неходовых, залежалых, чрезмерно ввезенных товаров)

- контроля обеспечения товарными запасами, товарооборота, расчета плановой суммы расходов на хранение товаров;
- совершенствования статистического и управленческого учета, контроля товарных запасов и деятельности предприятия в целом.

В условиях рыночной экономики противоречия, существовавшие ранее между "нормативом по возможностям" и "нормативом по потребностям" меняют свое содержание, но по существу проблемы остаются. Конкретное торговое предприятие может стать финансово несостоятельным, но сформировать необходимый товарный запас. Сегодня эта проблема является наиболее острой.

Использование товарных запасов носит непоследовательный и трудно прогнозируемый характер, поскольку связано с такой динамичной категорией как спрос населения, который четко реагирует на любые социально-экономические, климатические, психологические и другие сдвиги (часто бывает, когда дефицитные на момент заказа товары во время поступления их в торговую сеть попадают под категорию, которая пользуется слабым спросом и оседает в запасах, и наоборот, товары из ряда неходовых начинают пользоваться повышенным спросом).

Проблема нормирования товарных запасов заключается в изучении и моделировании их закономерностей. Как известно, для нормирования товарных запасов торговых предприятий можно использовать различные методы: технико-экономических расчетов, экономико-математические, экспертные, экономико-статистические [10, 11].

Нормирование методом технико-экономических расчетов заключается в определении норм по элементам запаса, которые выделяются, исходя из целевого использования товарных ресурсов. Расчет норматива осуществляется в разрезе товарных групп с выделением следующих составляющих: рабочего запаса (представительный ассортиментный набор), запаса на однократную реализацию, запаса на время приемки и подготовки товаров к реализации, запаса пополнения и страхового запаса.

В основе экономико-математических методов нормирования лежит использование аппарата математической статистики. Несмотря на значительное трудоёмкость и сложность расчетов, экономико-математические методы все шире используются в практической деятельности управления запасами, особенно на больших торговых предприятиях и в оптовом звене. Множество реальных ситуаций обуславливает большое количество вариантов нормирования товарных запасов на основе применения математической статистики. Большинство из них базируется на статистическом изучении закономерностей изменения потребительского спроса, его размера и структуры, других факторов, определяющих потребность предприятия в создании товарных запасов.

Метод экспертных оценок предполагает экспертную (субъективную) корректировку расчетных данных, полученных в результате использования других методов, с учетом ожидаемых (прогнозируемых) изменений отдельных факторов или закономерностей (тенденций), которые сложились. Экспертная корректировка базируется на личной оценке перспектив развития товарооборота, потребительского спроса, скорости обращения товаров, прогнозировании последствий изменений факторов, не имеющих количественной оценки. К экспертному методу прибегают в том случае, если ставится задача, методы решения которой неизвестны, или, когда получение дополнительной информации связано с большими материальными или трудовыми затратами, то есть когда использование других (объективных) методов нормирования товарных запасов невозможно или неэффективно.

Экономико-статистические методы нормирования товарных запасов базируются на изучении уровня товарных запасов, сложившегося за прошлые периоды, с учетом влияния отдельных факторов на скорость обращения товаров. Рассмотрим основные методы этой группы.

1. Нормирование товарных запасов с учетом их среднегодовых изменений. Применение этого метода предполагает построение динамического ряда товарных запасов и проведение его сглаживания с использованием скользящих средних простых. Норматив товарных запасов на плановый год определяется как сумма завершающего показателя (уровня) сглаженного динамического ряда и среднегодового изменения товарных запасов.

2. Нормирование товарных запасов с использованием коэффициентов эластичности.

Нормирование по этому методу осуществляется в такой последовательности:

- рассчитываются значения коэффициентов эластичности изменения запасов i -й группы при условии изменения товарооборота;

- определяется прирост объема продаж товаров i -й группы в планируемом периоде;

- определяется прирост запасов товаров i -й группы в планируемом периоде;

- рассчитывается норматив товарных запасов i -й группы.

3. Нормирование товарных запасов с учетом пропорциональности колебаний уровня запасов и объема реализации (метод пропорционального отклонения).

В основе этого метода лежит принцип, согласно которому отклонение фактического запаса от среднего всегда должно быть вдвое меньше (составлять 50%), отклонение объема реализации от среднемесячного.

4. Нормирование запасов на основе относительных коэффициентов соотношения товарных запасов и товарооборота (индексный метод).

Для расчета корректировки, обоснования нормативных показателей товарных запасов необходимо правильно оценить соотношение товарных запасов и товарооборота и определить оптимальную пропорциональность между их динамикой. В практике управления принято считать наиболее рациональным соотношение, при котором темпы роста товарных запасов примерно соответствуют корню квадратному из темпов роста товарооборота. Однако, особое внимание следует обратить на то, чтобы размеры запаса были несколько больше средних размеров продаж за соответствующий период.

Чаще всего в практической деятельности торговых предприятий для расчета норматива товарных запасов используют экономико-статистические методы, в частности метод нормирования товарных запасов с учетом их среднегодовых изменений. Преимуществом методов этой группы, которые обуславливают популярность их практического применения, является несложность и низкая трудоемкость расчетов.

Используя экономико-статистический метод (метод нормирования товарных запасов с учетом их среднегодовых изменений), проведем расчет норматива товарного запаса для ООО "Квадро" с помощью, скользящей средней. Введем условные обозначения товарного запаса в днях – $D_1, D_2, D_3, D_{пл}$, которые соответствуют значениям периодов (годам). Расчет товарного запаса проведем в три этапа.

1. Первый этап заключается в проведении расчета средних темпов прироста товарооборота K_{1cp}, K_{2cp}, K_{cp} по формуле средней арифметической, путем сглаживания и темпа прироста товарооборота в плановом периоде $K_{пл}$:

$$\begin{aligned} K_{1cp} &= (K_1 + K_2) / 2; \\ K_{2cp} &= (K_2 + K_3) / 2; \\ K_{cp} &= (K_{2cp} - K_{1cp}) / 2; \\ K_{пл} &= (K_3 + K_{cp}). \end{aligned} \tag{8}$$

2. Второй этап заключается в расчете товарооборота на плановый период:

$$ТО_{пл} = ТО_{п.г.} \times (K_{пл} + 100) / 100 \tag{9}$$

3. Третий этап предусматривает проведение расчета средних товарных запасов в днях в исследуемом периоде и товарного запаса в днях на плановый период:

$$\begin{aligned} D_{1cp} &= (D_1 + D_2) / 2; \\ D_{2cp} &= (D_2 + D_3) / 2; \\ D_{cp} &= (D_{2cp} - D_{1cp}) / 2; \\ D_{пл} &= (D_3 + D_{cp}). \end{aligned} \quad (10)$$

4. Четвертый этап заключается в определении норматива товарного запаса на плановый период. Сумма плановых товарных запасов будет рассчитываться как произведение планируемого однодневного товарооборота и рассчитанного запаса в днях на плановый период, то есть:

$$ТЗ_{пл} = ТО_{пл} / 360 \times D_{пл}. \quad (11)$$

Проведем расчет товарооборота и норматива товарного запаса ООО "Квадро" на 2019 год (табл. 1, табл. 2).

Таблица 1

Расчет товарооборота ООО "Квадро" на 2019 год.

Годы	Товарооборот, тыс грн	Темп прироста, %	Условные обозначения
2015	281186	х	
2016	261900	-6,85	K_1
2017	412833	57,63	K_2
2018	331099	-19,79	K_3
2019 (плановый)	338946,04	2,37	K_{2019}

*Расчет проведен на основе финансовой отчетности ООО "Квадро" за 2015-2018 гг.

Получим искомые значения показателя темпа прироста товарооборота:

$K_{1cp} = 25,39\%$; $K_{2cp} = 18,92\%$; $K_{cp} = 22,16\%$; $K_{2019} = +2,37\%$.

Итак, товарооборот ООО "Квадро" в 2019 году составит:

$ТО_{2019} = 331\,099 \times (2,37 + 100) / 100 = 338946,04$ тыс грн.

Проведем расчет норматива товарных запасов на 2019 для ООО "Квадро".

Таблица 2

Расчет норматива товарных запасов ООО "Квадро" на 2019

Годы	Товарооборот, тыс грн	Товарные запасы		Условные обозначения
		тыс грн	дни	
2016	261900	46330	64	D_1
2017	412833	41923	37	D_2
2018	331099	63044	53	D_3
2019 (плановый)	338946,04	47075	50	D_{2019}

*Расчет проведен на основе финансовой отчетности ООО "Квадро" за 2016-2018 гг.

Получим искомые значения показателя товарные запасы в днях и в стоимостном выражении:

$$D_{1cp} = 51; \quad D_{2cp} = 45; \quad D_{cp} = -3; \quad D_{2019} = 50.$$

Норма товарных запасов на 2019 год составляет 50 дней, что на 3 дня меньше чем в 2018 году, а товарные запасы в стоимостных показателях 2019 года будут составлять:

$$TЗ_{пл} = 338946,04 / 360 * 50 = 47075 \text{ тыс грн.}$$

Несмотря на то, что на установленные нормативы в определенной степени переносятся упущения предыдущих лет, которые имели место в организации торгового процесса, использование экономико-статистического метода позволило оптимизировать товарные запасы ООО "Квадро".

Итак, товарные запасы – это товары, которые ожидают продажи. Они формируются с целью обеспечения непрерывной реализации товаров в случае отсрочки их поставки. Предприятие должно иметь в наличии товарные запасы в объеме и ассортименте, которые удовлетворяют спрос покупателей в данный период работы и на ближайшую перспективу. Величина товарных запасов предприятия зависит, в основном, от масштабов деятельности, то есть ожидаемого объема товарооборота, способности и надежности системы товароснабжения, а также его финансовых возможностей.

Разработка норм товарных запасов, с использованием рассмотренных методов, базируется на количественном измерении факторов, которые объективно влияют на размер товарных запасов. Это объем товарооборота; широта внутреннего группового ассортимента; частота завоза товара; количество ассортиментных разновидностей в одной партии (комплектность поставок); время, необходимое для подготовки товара к продаже; колебания среднесуточного оборота, вызванные колебаниями спроса; график завоза товара.

Для расчета товарных запасов торговых предприятий, в том числе ООО "Квадро", целесообразно использовать метод нормирования товарных запасов с учетом их среднегодовых изменений, который относится к группе экономико-статистических методов, поскольку он требует наименьших затрат времени. В процессе определения товарных запасов целесообразно учитывать отклонения фактического значения показателя по сравнению с расчетным (плановым) в предыдущие периоды для обеспечения достаточного уровня точности.

Бібліографія

[1] Алябьева М. В. Теория и методология функционирования оптовой торговли и перспективы ее развития : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Алябьева Марианна Владимировна. – Белгород, 2006. – 399 с.

[2] Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 720 с.

[3] Большой экономический словарь. / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2012. – 1472с.

[4] Валевич Р. П. Экономика торговой организации : учеб. пособие /Р. П. Валевич, Г. А. Давыдова. – Минск, 2008. – 371 с.

[5] Велш Г.А., Шорт Д.Г. Основи фінансового обліку / Пер. с англ. – К.: Основи, 1997. – 947 с.

[6] Воронко Р. М. Класифікація товарних запасів на підприємствах роздрівної торгівлі / Р. М. Воронко, В. О. Грезенталь // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2012. – Вип. 22.07. – С. 164–168.

[7] Гринів Н.Т., Кобилах О.Я. Роль запасів в управлінні матеріально-технічним постачанням організацій // Технічний прогрес та ефективність виробництва: Вісник

Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Збірка наукових праць. Випуск 24. – Харків: НТУ "ХПІ", 2011. – 280 с.

[8] Дональд И. Кизо, Джерри Ж. Вейгант, Терри Д. Уорфилд, Ph.D., С.Н.А. Финансовый учет. Промежуточный уровень. – Часть 1. – John Wiley & Sons, Inc. Нью Йорк, Чичестер, Венхейм, Брисбон, Сингапур, Торонто, 2008. – 496 с.

[9] Круглова О. А. Ефективність управління товарними запасами у підприємствах роздрібної торгівлі : автореф. ... дис. на здобуття наук. Ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.05 "Економіка торгівлі та послуг" / О. А. Круглова. – Харків, 2002. – 20 с.

[10] Лобушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Лобушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 471 с.

[11] Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова; під ред. проф. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с

[12] Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи. – Житомир.: ЖІТІ, 1998. – 384 с.

[13] Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Переклад з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України, 2000. – 1272 с.

[14] Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" (зі змінами та доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України від 28 січня 2000 року № 15, від 14 червня 2000 року № 131), зареєстровано в Міністерстві юстиції України 2 листопада 1999 р. за № 751/4044 // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – № 37. – С. 35–37.

[15] Словник-довідник фінансиста АПК / за ред. П.Т. Саблука та М.Я. Дем'яненка. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1997. – 234 с.

[16] Хаврук В. О. Аналіз систем управління запасами / В. О. Хаврук // Вісник Національного транспортного університету. – 2012. – № 26 (2). – С. 313–324.

[17] Чаплінська А. А. Значення аналізу у системі управління товарами підприємств роздрібної торгівлі/АА Чаплінська, М.І.Уграк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки.-2013.-Вип. 2.-С. 331-334.-Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_

[18] Шафранова Г. Формування вартості запасів // Баланс. – 2000. – № 13. – С. 16–20.

[19] Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры / Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. А.М. Петрочкова. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 560 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ И СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА*

Abstract

For the continued existence and development of modern society must adhere to the policy of rational resource consumption and growth efficiency. The purpose of the study is to determine the conceptual framework for resource management in enterprises in Ukraine and the countries of the European Union. The solution of the tasks set was carried out using such general scientific and special research methods as: analysis and synthesis, generalization, induction method. The key term in the definition of "resource saving" is the term "resource". The study summarizes the existing approaches to the definition of the concept of "resource saving". It is argued that resource saving is a complex economic category, which has a large number of classification features. The problems in the field of resource saving in Ukrainian enterprises are identified and the experience of EU countries in the development and implementation of programs for efficient resource use, which have a wide variety of mechanisms and economic methods for ensuring efficient use of resources in all spheres of economic activity, is described.

Аннотация

Для дальнейшего существования и развития современное общество должно придерживаться политики рационального ресурсопотребления и роста эффективности деятельности. Цель исследования заключается в определении концептуальных основ управления ресурсосбережением на предприятиях Украины и стран Европейского Союза. Решение поставленных задач осуществлялось с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования, как: анализа и синтеза, обобщения, метода индукции. Ключевым в определении понятия "ресурсосбережение" является термин "ресурс". В исследовании обобщены существующие подходы к определению понятия "ресурсосбережение". Аргументировано, что ресурсосбережение – комплексная экономическая категория, которая имеет большое количество классификационных признаков. Определены проблемы в области ресурсосбережения на украинских предприятиях и описан опыт стран ЕС в разработке и реализации программ по эффективному ресурсоиспользованию, которые имеют большое разнообразие механизмов и экономических методов обеспечения эффективности потребления ресурсов во всех сферах экономической деятельности.

Одним из самых распространённых способов обеспечить экономику страны или предприятие достаточным количеством ресурсов является ресурсосбережение. В большинстве стран ЕС, как и в Украине, эта проблема решается на государственном уровне. Наиболее распространёнными являются программы по энергосбережению, а также сбережению других видов ресурсов. В странах с развитой экономикой большое внимание уделяется состоянию окружающей среды и применяют новейшие ресурсосберегающие технологии не только для экономического эффекта, но и для стабилизации экологической ситуации в мире. Таким образом, проблема ресурсосбережения выходит за пределы современных предприятий, касается национальной и мировой экономики в целом.

В условиях глобализации экономики существует проблема ограниченности ресурсов, вызванная опережением темпа роста численности населения планеты при одновременном истощении природных ресурсов. Для дальнейшего существования и развития современное

* доцент, к. э. н. Вита Клименко: Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", vita.klimenko.85@gmail.com
аспирант Елена Лопушинская, Полтавская государственная аграрная академия, lopushinskay@ukr.net

общество должно придерживаться политики рационального ресурсопотребления и роста эффективности деятельности.

Основным в определении понятия "ресурсосбережение" является термин "ресурс", который большинство ученых предлагают понимать как "материальные ценности, запасы, средства, которые в случае необходимости можно использовать" [1]. Часто это понятие отождествляют с природными ресурсами, под которыми понимают тела и силы природы, которые на определённом этапе развития производительных сил общества могут быть использованы как предметы потребления или средства производства, и общественная полезность которых изменяется (прямо или косвенно) под влиянием деятельности человека. К категории ресурсов следует относить все факторы, обеспечивающие процесс производства: природные, материальные, трудовые, финансовые, нематериальные и информационные [2].

Благодаря тому, что термин "ресурсы" трактуют по-разному, выделяют два основных подхода к определению ресурсосбережения. Первый подход основан на понятии ресурсосбережения как тенденции бережного отношения к природным ресурсам. В этом смысле ресурсосбережение подразумевает под собой любую деятельность, направленную на охрану окружающей среды, в т. ч. и с помощью применения очистных сооружений или рекультивационной техники. Чаще всего единственной функцией упомянутых средств является уменьшение экологической неспособности используемых технологических систем основного производственного назначения. Такой подход в экологической политике и в ресурсосбережении предусматривает ориентацию на консервирование природных ресурсов. Это означает во многом отказ от их использования или их эксплуатации на таком уровне, который обеспечивает их 100% восстановления в течение определенного периода времени [2].

Другой подход основан на том, что ресурсосбережение предполагает:

- привлечение к предмету ресурсосбережения всех ресурсов (а не только природных), которые обеспечивают жизнеспособность человека;
- определение понятия "сбережения" не от понятия "сохранение" (консервация), а от понятия "экономия". В англоязычной терминологии для обозначения термина "экономия" в контексте ресурсов используется термин "беречь", "сохранять" – "to save". Таким образом, второй подход к трактовке понятия ресурсосбережения связан с экономией ресурсов [2].

Признавая возможность и обоснованность использования первого подхода к трактовке понятия ресурсосбережения на основе концепции охраны (сбережения) природных ресурсов, нельзя не признать, что вторая концепция на основе экономии ресурсов в большей степени отвечает потребностям современного этапа развития производительных сил. Это важно с той точки зрения, что в самом природопользовании и политике охраны среды акценты все больше смещаются от политики тотального внедрения технологий, которые защищают среду, к политике использования малоотходных технологий, а затем и к политике радикального снижения ресурсоемкости общественного продукта [2]. Кроме того, большинство современных учёных в области ресурсосбережения определяют данное понятие на основе второго подхода.

Так, И. Сотник под ресурсосбережением предлагает понимать организационную, экономическую, техническую, научную, практическую, информационную деятельность, методы, процессы, комплекс организационно-технических мероприятий, сопровождающий все стадии жизненного цикла объектов и направленный на обеспечение минимального расхода вещества и энергии на этих стадиях в расчете на единицу конечного продукта, исходя из имеющегося уровня развития техники и технологии и с наименьшим воздействием на человека и природные системы [3].

С точки зрения С. Мочерного, ресурсосбережение является комплексом экономических, правовых и административных мер со стороны различных субъектов хозяйственной дея-

тельности и государства, направленных на всестороннюю экономию и рациональное использование материально-сырьевых ресурсов во всех сферах народного хозяйства [4].

И. Педько считает, что ресурсосбережение следует рассматривать как комплекс мероприятий, учитывающий не только материальное сокращение использования ресурсов, а и дальнейшее развитие предприятия, его стратегическую направленность и влияние используемых мероприятий на дальнейшую деятельность. В этом контексте основными способами ресурсосбережения являются снижение энерго- и материалоемкости продукции, ликвидация потерь сырья и энергии, использование технологий и материалов для повышения качества продукции, расширение использования вторичных ресурсов в хозяйственном обороте [5].

Ресурсосбережение – комплексная экономическая категория, которая имеет большое количество классификационных признаков. Так, И. Сотник выделяет следующие виды ресурсосбережения (табл.1)

Таблица 1

Классификация видов ресурсосбережения

Классификационный признак	Вид ресурсосбережения
Виды ресурсов, которые сохраняются	- материалосбережение - водосбережение - энергосбережение - трудосбережение - фондосбережение
Содержание процессов ресурсосбережения	- рациональное использование - ресурсосбережение - экономия ресурсов (прямая и косвенная, структурная)
Возможность реализации	потенциальное (теоретическое, технически возможное и экономически целесообразное) фактическое
Масштаб	глобальное национально-хозяйственное региональное отраслевое локальное (на уровне предприятия)
Стадии жизненного цикла ресурсов	ресурсосбережение на стадии добычи исходного сырья ресурсосбережение на стадии переработки сырья ресурсосбережение на стадии производства ресурса ресурсосбережение на стадии потребления ресурса ресурсосбережение на стадии транспортировки ресурса ресурсосбережение на стадии хранения ресурса ресурсосбережение на стадии утилизации ресурса
Стадии жизненного цикла продукции	ресурсосбережение на стадии проектирования образца ресурсосбережение на стадии изготовления образца и его испытания ресурсосбережение на стадии производства конечного продукта ресурсосбережение на стадии потребления продукта ресурсосбережение на стадии утилизации продукта
Объемы финансирования и результаты	крупное ресурсосбережение небольшое ресурсосбережение
Направленность последствий	конструктивное (экоконструктивное) деструктивное (экодеструктивное)

Источник: составлено автором на основе [6]

По мнению И. Ляшенко, ресурсосбережение для реализации поставленных задач должно удовлетворять следующим принципам:

- комплексности – внедрение принципов ресурсосбережения на всех уровнях и во все процессы предприятия;
- системности – внедрение ресурсосбережения с учетом взаимосвязей и взаимодействия между управляемой и управляющей подсистемами;
- постоянства – система ресурсосбережения должна действовать на постоянной основе;
- измеримости – эффективность деятельности системы должна определяться определенным набором измеряемых показателей;
- вовлеченности персонала – весь персонал предприятия должен быть привлечен к системе управления ресурсосбережением;
- открытости – система должна руководствоваться принципом "изнутри-наружу", то есть внедрять и стимулировать ресурсосбережение не только на предприятии, а также в его ближайшем внешней среде;
- динамичности – способность системы адаптироваться и меняться в соответствии с потребностями предприятия и внешней среды [8].

Основными функциями ресурсосбережения в рыночной экономике, по мнению Л. Мельника, являются [9]:

- экономическое прогнозирование качества окружающей среды, которое предполагает его оценку под влиянием конкретной политики ресурсосбережения;
- разработка стратегии ресурсосберегающей деятельности и детальных программ по охране окружающей среды и рационального использования природных ресурсов в народнохозяйственном комплексе страны;
- планирование ресурсосберегающей деятельности и разработки различных видов перспективных и текущих планов, которые охватывают планирование бюджетов ресурсосберегающих проектов, определение источников их финансирования; установление соответствия или несоответствия качества окружающей среды требованиям законодательства;
- формирование организационной структуры управления ресурсосбережением и с целью управления процессами ресурсосберегающего развития;
- экологический мониторинг, который охватывает наблюдение за состоянием окружающей среды, проведение учета наличия, качества и затрат природных и других видов ресурсов предприятиями и организациями;
- контроль за реализацией процессов ресурсосбережения;
- экологическое образование и воспитание общественного сознания, которые необходимы для формирования изменения культуры потребления ресурсов.

Основным фактором повышения эффективности функционирования предприятия является разработка и внедрение современной инновационной научно-технической модели производства, основными составляющими которой должны быть: разработка и внедрение ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий, принципиально новых видов техники и технологий; формирование наукоемких производственных процессов, конкурентоспособных производств, совершенного механизма инновационного развития предприятия; обеспечение эффективного стимулирования инновационной деятельности субъекта хозяйствования [10].

Мировой опыт разработки и реализации программ по эффективному ресурсоиспользованию в своем арсенале имеет большое разнообразие механизмов и экономических методов обеспечения эффективности потребления ресурсов во всех сферах экономической деятельности [11]. Странами ЕС на протяжении многих лет реализуется системный подход в политике эффективного ресурсопотребления, который

предусматривает согласование и гармонизацию таких важных составляющих, как законодательная и нормативная база, разработка и внедрение энергосберегающих технологий, организация эффективного менеджмента ресурсопотребления на государственном и муниципальном уровнях, использование экономических стимулов и инвестиционных программ, создание систем и средств мониторинга энергопотребления на производстве и в коммунальной сфере, информационная и общественная поддержка энергоэффективности [12].

Исследуя опыт ресурсосбережения в странах ЕС, правомерно выделить набор методов и инструментов, основанных на мотивационных факторах, а следовательно, их эффективность может быть реализована только при достаточной заинтересованности и осознанности действий субъектов хозяйствования. В частности, к основным методам и инструментам следует отнести [13]:

- аутсорсинг определенных функций в информационном пространстве;
 - периодический аудит расходов (с привлечением специализированных организаций);
 - самостоятельный мониторинг ресурсопотребления на основе разработанных схем, методов и моделей ресурсопотребления с последующим отчетом;
 - соответствующую маркировку продукции (например, по её энергопотреблению), которая контролируется независимым органом;
 - сочетание "справедливого" ценообразования с дифференциацией тарифов для разных категорий потребителей;
 - льготное (но не безвозвратное) финансирование, прозрачность и гибкость механизма финансового обеспечения.
- Опыт финансирования ресурсосбережения в странах ЕС характеризуется разнообразными способами и механизмами финансовой поддержки, где источниками финансирования выступают бюджетная поддержка, энергосервисные контракты, государственно-частное партнерство, специализированные программы банков, специальные фонды содействия энергоэффективности, трастовые фонды и др. Но необходимо отметить некоторые особенности по осуществлению финансового обеспечения:
- наличие разработанного комплекса мер по ресурсосбережению, то есть осознание поставленных целей и средств их достижения;
 - участие в финансировании непосредственно самого предприятия как отражение готовности нести ответственность и риск по результатам реализации мероприятий;
 - нацеленность на долгосрочную перспективу и уверенность в собственном будущем, поскольку ресурсосбережение характеризуется длительной отдачей и окупаемостью инвестиций [14].

В Европе реализуется программа по увеличению доли возобновляемой энергии в общем энергопотреблении стран ЕС, содействие увеличению доли использования биотоплива для транспорта на основе замещения минерального дизеля и газаolina с помощью освобождения производителей биотоплива от налогообложения. Основная цель программ, действующих в Европе, заключается в обеспечении роста энергоэффективности и рационального использования ресурсов, а также эксплуатации новых и возобновляемых источников энергии.

Польша достаточно давно внедряет энергосберегающие технологии. В значительных объемах используется энергия, полученная за счет альтернативных источников и ее доля постоянно растет. В стране действует гибкая система налоговых льгот при получении кредита с целью проведения мероприятий по энергосбережению, также функционирует развернутая система кредиторов, которые готовы представлять долгосрочные займы для проведения масштабных мероприятий по энергосбережению. Большое значение имеет и

внедрение энергоаудитов. Это комплексное обследование, которое проводится с целью определения структуры и эффективности энергетических затрат, поиска наиболее энергозатратных узлов [15].

В Германии в 2004 г. принят "Акт о возобновляемой энергетике", согласно которому энергоснабжающие компании обязаны покупать электроэнергию, произведенную из возобновляемых источников энергии, по установленным тарифам. Кроме этого, на каждый вид возобновляемого источника энергии установлен отдельный тариф, который является стимулирующим для развития этой отрасли. В настоящее время за счет возобновляемых источников энергии производится больше энергии, чем за счет атомной энергетики. Так, в производстве электроэнергии страны 17,1% приходится на атомную энергетику, на возобновляемую энергетику – 21% [11].

Швеция сегодня является первой в мире страной, экономика которой будет почти полностью освобождена от нефти. В конце 2005 г. правительство Швеции установило 15-летний период для перехода на возобновляемую энергетику, а именно – использование биотоплива местного происхождения без дальнейшего развития атомной энергетики [12].

Политика энергосбережения в странах Европейского Союза указывает на понимание важности снижения потребления энергоресурсов и необходимость использования всех возможных рычагов влияния на этот процесс. Различные страны находятся на разных стадиях реализации энергосберегающих программ, однако, отмечается четкая и последовательная тенденция стимулирования европейскими странами повышения эффективности использования энергоресурсов. Значительный успех стран Центральной и Восточной Европы и Балтии заключается в эффективном внедрении энергосберегающих технологий и использовании альтернативных видов топлива из энергетических культур. Большое внимание уделяют местным видам топлива, а также проводят политику содействия местной власти в выращивании и использовании биомассы энергетических сельскохозяйственных культур, которая служит сырьем для изготовления биодизеля. Значительную роль для данного направления играет экономия сырья, которая достигается за счет использования вторичных материалов – металлолома, макулатуры, пластмасс. Запасы их во многих странах настолько велики, что могут в значительной степени компенсировать дефицит природных ресурсов. В старых промышленных районах Западной и Восточной Европы объемы заготовки вторичных ресурсов настолько велики, перекрывающие местные нужды и частично экспортируются в другие страны [15].

Несмотря на то, что государственная политика Украины тоже направлена на снижение ресурсо- и энергоемкости производства, отечественная продукция в 3-4 раза превышает аналогичные показатели стран ЕС. Проблема дальнейшего снижения ресурсо- и энергоемкости заключается в том, что на соответствующих уровнях не создано действенных управленческих механизмов ресурсосберегающего развития предприятий [16].

Анализ причин сложившейся ситуации с учетом динамики других показателей инновационной активности предприятий в Украине позволил выделить основные проблемы в этой сфере:

- несовершенство и декларативность законодательной и нормативно-правовой систем регулирования и стимулирования ресурсосберегающей деятельности;
- отсутствие достаточных финансовых ресурсов для проведения ресурсосберегающих мероприятий, обеспечения научных исследований и внедрения инновационных ресурсосберегающих разработок;
- отсутствие действенных финансовых схем реализации ресурсосберегающих проектов в различных сферах экономической деятельности (бюджетном и промышленном секторах, жилищно-коммунальном хозяйстве и т. д.);

- медленное формирование в Украине современного и масштабного рынка ресурсосбережения, развитие его инфраструктуры;
- отсутствие реальных экономических механизмов стимулирования ресурсосберегающей деятельности, обеспечивающих формирование экономической заинтересованности участников такой деятельности в ее осуществлении;
- дефицит информации у населения, руководителей предприятий и организаций по имеющимся на рынке ресурсосберегающей технике и технологиям, ресурсоэффективной продукции, возможностей экономии различных видов ресурсов;
- недостаток квалифицированных кадров в сфере ресурсного менеджмента, отсутствие соответствующих служб на предприятиях [17].

Кроме того, усиление конкуренции в условиях политико-экономической нестабильности, а также ситуация с неправомерными действиями в бизнес-среде (например, рейдерство), не дают уверенно надеяться на эффективность ассоциаций и объединений субъектов хозяйствования вокруг проблем ресурсосбережения. Субъекты хозяйствования не желают предоставлять информацию во внешнюю среду по финансово-экономическому состоянию, тем больше передавать собственные достижения и "ноу-хау".

Осуществление каких-либо дополнительных затрат на проведение мероприятий ресурсосбережения в современных условиях рассматривается подавляющим большинством с точки зрения инвестиционной эффективности в краткосрочной перспективе. Иначе говоря, если предприятие не планирует внедрять мероприятия по ресурсосбережению, отсутствуют существенные рыночные факторы для интенсификации ресурсоиспользования, то незачем осуществлять аудит и мониторинг. Для товаропроизводителей проще согласованно увеличить цены на конечную продукцию, чем тратить средства на ресурсосберегающие мероприятия, тем более что они имеют длительную окупаемость. Однако, рост стоимости энергоносителей вынуждает к рациональному поведению все категории потребителей [14].

Описанные выше проблемы могут быть решены только в случае совместного обеспечения ресурсосбережения со стороны государства и предприятий в условиях модернизации экономики. Такое партнерство в сфере ресурсосбережения должно формироваться в разрезе таких направлений: энергосбережение; использование вторичных материальных ресурсов; минимизация потерь ресурсов; экотехнологии; использование социальных ресурсов модернизации.

Именно эти направления ресурсосбережения являются следствием государственной и корпоративной политики ресурсосбережения, они взаимосвязаны, взаимообусловлены и представлены в действующих концепциях ресурсосбережения [18].

В данный момент наиболее распространены такие концепции ресурсосбережения: концепция устойчивого развития; концепция инновационного ресурсозамещения "5К" (коммуникации, компетенции, конкуренция, коммерциализация, координация), концепция "нулевых отходов"; концепция полного использования сырьевых ресурсов; концепция полного использования энергетических ресурсов; концепция минимизации отходов; концепция эффективного использования оборудования и его модернизации; концепция ценностно-ориентированного подхода к управлению ресурсосбережением; концепция человеческого развития; концепция ресурсной безопасности [19].

Одним из основных факторов формирования конкурентных преимуществ предприятий, функционирующих в условиях неопределенности и изменчивости внешней среды, является эффективное развитие. При этом важным также является принцип соотношения затраченных усилий к полученному результату, когда каждый субъект предпринимательства стремится при минимальных усилиях получить оптимальные изменения, направленные на реализацию целей и стратегии деятельности всего предприятия.

В производстве, прежде всего, изменения должны касаться систем управления. Для организации эффективного производства необходимо внедрение инновационных технологий и средств труда, мотивация всех участников процесса для достижения общих высоких результатов деятельности. Одним из средств повышения эффективности и рациональности деятельности является внедрение системы управления ресурсосберегающим развитием предприятия.

Согласно базовых положений науки управления, основными элементами системы управления являются: цель, объект и субъект, принципы, методы и функции управления. Кроме того, особое внимание при исследовании системы управления предприятием следует уделить исследованию механизма и процесса управления. Система управления ресурсосберегающим развитием предприятия представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, функционирующих во времени как единое целое для увеличения эффективности использования ресурсов предприятия и всей деятельности предприятия в целом [7].

Необходимость управления ресурсосберегающим развитием предприятия обуславливают следующие факторы:

- глобализация экономики. Сегодня ресурсы рассматриваются не только в разрезе отдельных стран, они являются частью единого мирового ресурса. Именно потому украинские предприятия должны участвовать в создании согласованной стратегии по повышению эффективности ресурсоиспользования;
- ограниченность ресурсов. Функционирование предприятий в Украине и странах ЕС происходит в условиях ограниченности ресурсов. Дефицит ресурсов при одновременном росте общественных потребностей приводит к кризисным явлениям в экономике страны;
- распространение применения ресурсосберегающих технологий в Украине и странах ЕС. Если предприятие не начнет развиваться в направлении ресурсосбережения, есть риск потери конкурентоспособности;
- развитие научно-технического прогресса. Благодаря развитию НТП у предприятий появляются возможности перейти к интенсивному ресурсосберегающему типу экономического роста, основанного на снижении фондоемкости и материалоемкости продукции, повышении производительности труда, улучшении технико-экономических показателей и качества продукции при одновременном уменьшении затрат;
- увеличение цен на ресурсы является причиной увеличения расходов предприятия, в связи с чем появляется необходимость в экономии и рациональном использовании ресурсов. Увеличение стоимости ресурсов повышает экономическую эффективность управления ресурсосберегающим развитием предприятия, стимулируя принятия управленческих решений в пользу внедрения системы управления ресурсосберегающего развития предприятия;
- ухудшение экологической ситуации в мире и регулирование техногенной нагрузки на окружающую среду со стороны органов власти [6].

Результатом управления ресурсосберегающим развитием предприятия должны быть: увеличение выпуска продукции при уменьшении затрат на материальные ресурсы, уменьшение себестоимости производства, рост прибыли предприятий отрасли, увеличение инвестиций в реализацию ресурсосберегающих технологий, улучшение экологической ситуации. Ресурсосбережения существенно влияет на эффективность производства, проявляющаяся в уменьшении ресурсоемкости продукции при росте прибыли предприятия в долгосрочной перспективе [20].

Таким образом, ресурсосбережение – многоаспектное понятие, которое следует понимать как способность сохранить природные, материальные, финансовые,

информационные, человеческие и прочие виды ресурсов с целью повышения эффективности деятельности субъекта хозяйствования. Особенно актуальна эта проблема в условиях устойчивого развития экономики. Ресурсосбережение может осуществляться на следующих уровнях: на микроуровне (предприятие), на уровне межотраслевых хозяйственных связей (мезоэкономика), на макроуровне (народное хозяйство в целом). На макроуровне государством устанавливаются концептуальные основы ресурсосбережения, в рамках которых на микроуровне реализуется система мер по ресурсосбережению. Одним из способов повышения эффективности деятельности предприятия является внедрение системы управления ресурсосберегающим развитием, что и является целью дальнейших исследований.

Бібліографія

- [1] Мельничук, О. (1985). *Словник іноземних слів*, Київ: Головна редакція УРЕ, 968 с.
- [2] Апаршина, О. (2011). *Методологічні підходи до трактування поняття "ресурсозбереження"*, Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць, 156–163.
- [3] Сотник, І. (2008). *Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження*, Мрія, 230 с.
- [4] Мочерний, С. (2011). *Економічний енциклопедичний словник*, Світ, 2011. 568 с.
- [5] Педько, І. А., Петрищенко, Н. А., Мартинюк, Д. Ю. (2016). *Ресурсозбереження на виробничих підприємствах*, Глобальні та національні проблеми економіки, 466-469.
- [6] Сотник, І.М. (2013). *Економічні основи ресурсозбереження*, Суми: Університетська книга, 230 с.
- [7] Lopushinska, O. (2018). *Conceptual foundations of resource conservation under modern conditions*, Theory and practice of social, economic and technological changes, Prague: Nemoros s.r.o., 66-73.
- [8] Ляшенко, І. О. *Ресурсозбереження у забезпеченні економічної ефективності діяльності деревообробних підприємств*, Режим доступу: rada.kpi.ua/files/dissertation/dis_Lyashenko_I.O.doc
- [9] Мельник, Л.Г., Сотник, І. М., Чигрин, О. Ю. (2010). *Економіка природних ресурсів*, Суми: Університетська книга, 346 с.
- [10] Федорусь, Ю. В. (2014). *Підвищення ефективності промислових підприємств переробної галузі України*, Ефективна економіка, 12, Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3933>.
- [11] Скляр, С. В., Кушнір, В. Д. (2018). *Аналіз та оцінка напрямків вдосконалення стратегії ресурсозбереження лісо господарювання в Україні*, Економіка і суспільство, 16, 612-617.
- [12] Ахромкін, С. М. (2011). *Зарубіжний досвід ефективного використання ресурсів*, Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2011_5_5
- [13] Давидова, Ю., Струк, В. (2013). *Досвід Європейського Союзу у сфері підвищення енергоефективності*, Ефективність державного управління: зб. наук. Праць, 34, 165–172.
- [14] Хадарцев, О.В. (2015). *Політика ресурсозбереження в Україні в аспекті закордонного досвіду: проблеми і перспективи*, Науковий вісник Херсонського державного університету, 15, 50-53.
- [15] Стрельцова, С.М. (2010). *Зарубіжний досвід аналізу використання виробничих ресурсів*, Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vsed/2010_38/38/349-353.pdf.

- [16] Мних, О.Б., Іванова, Д.О. (2012). *Актуальні проблеми забезпечення ресурсозбереження на промислових підприємствах у конкурентній економіці*, Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_05_25/3_mnih_ivanova.php.
- [17] *Підвищення енергоефективності як стратегічний пріоритет державної політики економічної безпеки: аналітична доповідь* (2012). Національний інститут стратегічних досліджень. Відділ енергетичної та ядерної безпеки, 22 с.
- [18] Борисова, Л. П., Коваль, В. В., Мужайло, В. Д. (2017). *Функціонування та розвиток системи ресурсозбереження в умовах соціальних трансформацій*, Приазовський економічний вісник, 3, 23-27.
- [19] Криворучкіна, О.В. (2013). *Управління продуктивністю підприємства на засадах ресурсозбереження*, Бізнес Інформ, 5, 258-263.
- [20] Karpunina, M.S. (2018). *The mechanism of resource in metallurgy Ukraine*. Zaporozhye, Available at: http://virtuni.education.zp.ua/info_cpu/sites/default/files/_%D0%B4%D0%B8%D1%81_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BA%D0%B0_%D0%BD%D0%B0_%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82.pdf.

ENERGY CONSUMPTION AS SOURCE OF PASSIVE INCOME AND DIRECTION OF ENERGY MANAGEMENT IN UKRAINE AND EU COUNTRIES*

Summary

The problem of energy saving and ways its solution as an opportunity for additional savings and creation of passive income are highlighted and actualized.

It is established that according to the world approaches for energy-saving housing types are those in which the level of energy consumption does not exceed 70 kWh / m² per year. However, many countries in the world have their own energy saving standards that are different from those commonly used. So, Ukraine consumes twice as much energy per m² than Europeans. As a consequence of this, there is a decrease in the living standards of Ukrainians, whose shoulders are a heavy burden of payment for consumed energy, and problems with the energy security of the country. In order to solve the problem in 2018, a financial agreement was signed by the Ukrainian side and the head of the Ukrainian Support Group in the European Commission for a sum of 50 million euro to fill and launch the Energy Efficiency Fund of Ukraine.

Several companies already working on building energy-efficient housing in Ukraine, which in their projects combine the principles of low energy consumption, own generation of energy, the use of materials with good heat-protective properties, and environmental friendliness. The heat pump system, coupled with solar panels and solar collectors for heating the water installed on the roof, helps to save on electricity; Designed system of natural light and transparent designs (front and dormer windows, doors, etc.), which will also ensure the flow of natural heat; use of panels with excellent thermal properties.

The "green tariff" policy implies the transfer of surplus energy to the state with a ransom for its high price. The "Green Tariff" is determined by the size of the rate that is tied to the EuroCurrency and is adjusted quarterly.

For those who accumulate significant amounts of energy, this becomes an additional way of passive income.

The characteristics of global innovations in the construction industry in the context of energy saving and possible application in Ukraine and EU countries are conducted.

In recent years, Ukrainian companies offer consumers the technology of manufacturing wall panels based on organic raw materials – straw; panel-frame technology (SIP-technology) when the house is the similar to the designer; stand-alone "passive" houses, created by the modular type. In some designs, the skeleton is printed on a 3D printer, so there are no joints that make the home more reliable, and in some – the management of home systems (temperature, lighting, signaling) occurs through the application on the smartphone. An important issue for Ukrainian companies remains the issue of lowering prices for modern products in order to make these homes accessible to all segments of the population.

On the basis of the dual approach, energy saving as a source of passive income and the direction for energy management in Ukraine and EU countries are highlighted.

Decreasing the level of satisfaction the vital interests of the population Ukraine in recent years, the approval of state programs "Housing for internally displaced persons in Ukraine" and "Warm loans" determine the relevance of the terms "energy efficient home" "energy saving home", "green housing", which are increasingly causing interest of both Ukrainian and European consumers.

In the world, energy-saving residential properties include those whose energy consumption does not exceed 70 kWh / m² per year. At the same time, some countries in the world have their

* Associate Professor, Candidate of economic Sciences Oksana Bondar-Podhurska, Higher Educational Institution of Ukoopsilka "Poltava University of Economics and Trade", bondarpodgurskaa@gmail.com
Associate Professor, Candidate of technical Sciences Olha Yudicheva, Kyiv National University of Construction and Architecture, olga.iudicheva@gmail.com

own energy saving standards that are different from those commonly used. In Switzerland, miner-building houses (MINERGIE-P) are considered energy-saving. This standard provides for the following requirements: the calculated energy demand for heating, hot water and ventilation – 38 kWh / m² per year, primary energy consumption at the level of not more than 90 %, mandatory use of controlled ventilation with heat recovery. This autonomous province of Italy, as the Southern Tirol, has its own innovative construction project – the South Tyrolean climatic building. It is constructed of safe materials, and it consumes up to 50 kWh / m² per year. Germany is building its energy-efficient buildings according to KfW-55 and KfW-70 standards. The annual energy consumption of a KfW-55 standard building should not exceed 40 kWh / m², and according to the KfW-70 standard, 60 kWh / m² of useful floor space [1].

Constantly irreplaceable parameters in Europe now have only one type of energy-saving housing, the so-called "passive house". Indicators of this housing were once and for all installed and building structures by the Institute of passive houses (city Darmstadt). To this type of housing are the following requirements:

- energy consumption -15 kWh / m² per year;
- a shell with a high thermal insulation ($U < 15 \text{ kW} / \text{m}^2$ per year);
- compact form;
- prevention for the presence of bridges and cold;
- passive use of solar energy due to the location of the building on the south and the absence of shading;
- Improved double-glazed windows with specially selected profiles and a heat transfer coefficient of the window ($UW < 0.8 \text{ W} / \text{m}^2$), the g-Wert energy coefficient almost 50 %;
- tightness of buildings at level n50 <0,6 / year;
- heat recovery from exhaust air, heat recovery > 75 %;
- use of the most efficient energy saving devices for household maintenance;
- passive heating of water using a ground heat exchanger;
- heating of water with solar collectors or heat pump [1].

In April 2018, a financial agreement was signed between the Ukrainian side and the head of the Ukraine Support Group in the European Commission for a sum of EUR 50 million to fill and start the activities of the Energy Efficiency Fund of Ukraine. In this regard, Peter Wagner, the Chairman of the Ukrainian Support Group of the European Commission, said: "Ukraine is one of Europe's most energy consuming countries. The energy consumption per square meter in Ukraine is twice as high as in Europe. The reduction of energy consumption in the residential sector of Ukraine will contribute to the energy security of Ukraine and to improve the living standards of Ukrainian citizens. Our implementing partners will ensure transparent management of contributions from the EU to the Fund, as well as create a regional network to support the relevant activities". The signed financial agreement introduces key elements of the Energy Efficiency Program for Ukraine worth € 50 million (Energy Efficiency Support Program for Ukraine (EE4U).) Germany will additionally provide EUR 15 million for this program. The Ukrainian government has promised to provide around 50 million to the Energy Efficiency Fund of Ukraine (1,6 billion UAH) in 2018 [2].

Save on electricity helps:

- heat pump system in combination with solar panels and solar collectors for heating the water installed on the roof;
- a well-considered system of natural light and transparent structures (front and dormer windows, doors, etc.), which will also ensure the flow of natural heat;
- use of panels with excellent thermal properties.

Solar modules can be located on the roof, facade walls of buildings or separately located supports. The design includes: accumulator battery, charge regulator and battery discharge, inverter,

converting energy to alternating current. The peculiarities of solar panels are their ease of use, quiet mode of operation, environmental safety. Exquisite design allows them to fit into any architectural solution and decorate a facade or roof. Solar power plant:

- Suitable for residential, administrative, public, industrial buildings;
- does not require procurement and fuel delivery;
- there is no need for network prevention and seasonal maintenance;
- service life – about 25 years;
- Suitable for all types of electrical equipment, regardless of power consumption [3].

The "green tariff" policy implies the transfer of surplus energy to the state with a ransom for its high price. This includes the energy generated by heliosystems and wind power plants up to 30 kW. A separate rate is set for solar power stations for individual and industrial use. The "Green Tariff" is determined by the size of the rate that is tied to the EuroCurrency and is adjusted quarterly. For those who accumulate significant amounts of energy, this becomes an additional way of passive income. The payback period of the solar system is on average 5-7 years, the cost of returning for one kilowatt energy – about 30 euro cents (Table 1) [3].

Table 1

Prices for "green tariff", approved by Ukraine till 2030

Period of time (year)	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2017 – 31.12.2019	01.01.2020 – 31.12.2024	01.01.2025 – 31.12.2029
Fees for legal entities	0,16 EUR / kWh	0,15 EUR / kWh	0,14 EUR / kWh	0,12 EUR / kWh
Rates for individuals	0,19 EUR / kWh	0,18 EUR / kWh	0,163 EUR / kWh	0,145 EUR / kWh

Source: Stand-alone and backup solar power plants. Teplotsil: engineering and assembly center. URL: <http://теплоціль.укр/avtonomnyye-i-rezervnyye-solnechnyye-elektrostantsii> [3]

The climate of Ukraine allows the use photo modules all year round – depending on the climatic features of individual regions, the level of solar insolation can range from 1000 hours. – in the north to 2400 h. – in the south. The generation of solar energy is increasing from March to September, and it is these months that the most active activity of photomodels is observed. Peak power is available in June. Accordingly, in the cold period of the year energy generation is reduced. But in winter, the efficiency of the photomodel can be high in the active sun. On the territory of Ukraine it is expedient to install solar power stations with power up to 30 kW. Such rather powerful systems need to be installed in order to issue a "green tariff" on which it is possible to sell the resulting excess electricity to the state. It is also advantageous to install solar systems in the absence of electricity. Solar stations can be used not only for private households, but also for business objects [4].

The advantages of photomodels (solar panels), which today are alternative sources of energy, by which it is possible to significantly reduce the consumption of conventional electricity, or completely replace traditional sources, include:

- the availability and inexhaustibility of the energy they transform. By installing a photomodel once (after paying off your cost), you can generate energy for your needs free of charge;
- environmentally friendly and environmentally friendly (photomodels are made of environmentally friendly materials; they do not emit harmful elements during their work);
- practically unlimited lifespan (they do not wear out, because they are fixed in one position and do not move);
- autonomy;
- photomodels do not need fuel or any other materials for work;

- Modularity. To increase the power and amount of generated energy, you can install additional elements (modules). So without significant costs, you can not only save, but also multiply the energy produced [4].

In Ukraine, it is possible to distinguish five main companies that work in energy-efficient construction.

Ukrainian company "LifeHouseBuilding" has developed the technology of manufacturing wall panels based on affordable raw materials – straw, which has two stages – the preparation of a wooden frame and the pressing of straw from it using a special hydraulic press. The straw panels have good thermal characteristics, the house can be reduced in just 2 months. In Europe, this technology is not used for the first year, but for Ukraine it is quite new. House of straw – transportable, independent of communications. At temperatures from +5 to 0 °C, the temperature of + 15 to + 18 °C is maintained in the house without the use of additional heating sources (infrared lamp only). Relatively low price – a house with an area of 40 m² costs 15 thousand dollars. If you need an extra room – you can buy a module and attach to the house. If desired, the house can be equipped with solar panels and autonomous electric heating [5].

EKOPAN is one of the oldest companies in the Ukrainian market of ecological construction. She designs energy-efficient, so-called "Canadian homes" for eight years. The company uses the world-wide panel-frame technology, also called SIP-technology (Structural Insulated Panel – Structural Insulating Panel). The house is similar to the designer. The advantage of this construction is that it is fast and relatively economical. The room can be reduced to several months, and the final cost is \$ 200-250. per m², and with decoration – 450-500 dollars. per m² Panels in the thickness of 30 cm allow the building to not freeze in severe frosts, even without heating. The thickness of the panels "Ekopan" – 7-20 cm According to the company, the house with an area of 200 m² at 12 °C requires about 10 m³ of gas per day. For comparison: a stone area of 75 m² to 33 m³ per day [5-6].

NEOACRE offers "passive houses" with high-quality insulation and hermetic coating; the energy for their containment is made from alternative sources. This is a prerequisite for achieving complete independence from energy suppliers. These homes use solar panels for power generation, solar collectors for heating water, heat pumps, which allows you to reduce the cost of maintenance by 70-90 % and even achieve complete independence. True, they cost an expensive 1 thousand dollars per m² with interior decoration, sanitary engineering and engineering communications [5-6].

In 2016, a startup PassivDom started working in Ukraine, which also focuses on passive homes, but is completely autonomous. PassivDom is designed on a modular basis, you can buy one module (36 m²), or several and build a home as a designer. The maximum number of united blocks is four, 144 m². The house is powered by a solar power plant on the roof and has a good thermal insulation due to the fact that the frame is printed on a 3D printer without joints. The price of such a house is \$ 1,000 per 1 m² with interior decoration, plumbing and engineering communications. Innovation in this building is a system for cleaning so-called gray water (not very contaminated water, for example, from the shower), which enters a special reservoir and purifies for reuse. You can manage your home with an app on your smartphone. However, the greatest achievement of developers – an attempt to make the house reasonable [5-6].

Developers of energy-efficient homes in the world are now working mainly to make them accessible to most consumers, that is, cheaper ones. But there are developers who create very expensive homes, which are sometimes called even fantastic.

Making energy efficient homes accessible, that is, reducing their cost can be achieved using state-of-the-art technologies that are becoming increasingly popular in the world. Slovenian designers offer modular Coodo houses – modern and stylish design capsules. They can be used to arrange gazebos, trade pavilions and even residential space. Coodo is a portable, compact, easy-to-assemble home equipped with intelligent monitoring systems and fully self-contained. Coodo can

have any design and area in which its owner is interested because it is going from modular blocks. It is a multifunctional structure, in which you can equip the summer kitchen, gazebo or mobile living space. By combining several Coodo modules, you can form a room that is large enough in size. Manufacturers offer customers the choice of material (wood or plastic) and the color for interior. Modular Coodo houses are designed to fit absolutely in all conditions. These modular designs are equipped with solar panels and water collection systems, so they can be called from a power point of view fully self-sufficient. In addition, the creators of Coodo used the system "smart home", which allows the owner of the house to effectively manage all its systems [7].

IKEA presents a Better Shelter Housing Unit temporary shelter option – affordable, sustainable and easy to transport. It is presented to people who have temporarily left their homes due to wars, conflicts or natural disasters. This modular case can be assembled only in 4-8 hours. a team of four people (even not necessarily builders), at the same time, it is so durable and reliable that it can serve its owners much longer than other structures of temporary housing currently available in the market. The expected lifetime of one unit for temporary housing is 3 rubles, and the house can be disassembled and reused if necessary. In addition, the Better Shelter Housing Unit comes complete with roof-mounted solar panels that will supply energy for LED lighting and charging small devices [8].

Fantastic, smart and low-cost energy-efficient homes include floating islands of the Italian engineer Pierpaolo Lazzari, which the author plans to expand to floating cities. Pierparo presents the Wayaland project – a floating city consisting of modular pyramids that offer various residential and entertainment facilities, including hotels, shops, resorts, gyms, bars and cinemas. Using solar panels and water turbines for energy conservation, this project aims to create new experiences in the field of hydroelectricity for the future [9].

The market for "energy-efficient housing" does not stand still, and constantly offers the consumer various options at a different price. The consumer has the opportunity to choose technologies and materials for manufacturing, to satisfy their needs by choosing a home either from natural organic straw or from ultra-modern polymer materials. The number of companies operating in this segment is steadily increasing. For Ukrainians this type of housing remains new, and for most it is very expensive. But the rise in energy prices is driving more attention to new developments, analyzing their advantages and disadvantages and making their own choices.

Taking into account the above it makes sense to characterize the world's innovations in the construction industry for the context of energy saving and opportunities for use in Ukraine and the EU (Table 2).

Table 2

Estimation of world innovations in the construction industry for the context of energy saving and application possibilities in Ukraine and EU countries

№	Company, organization, designer	Type of building innovation	Energy saving and the possibility of application
1	IKEA Foundation together with the Office of the United Nations High Commissioner for Refugees	Modular temporary shelter for refugees (Better Shelter Housing Unit)	Allows you to save money on utilities (light, gas) It makes sense if funding from the state government is appropriate
2	Designer from New York Arnon Rosan	New large-scale lego-block EverBlock for modular buildings	Allows you to save on warmth by minimizing joints. Actual when solving the problem of rapid provision of housing, public procurement or a solid investor

3	Researchers from the University of Illinois at Urbana-Champaign, the Georgia Institute of Technology and Tokyo University	A new design in the style of origami can be used for the construction of buildings and bridges	Allows you to save on potential salaries of architects, designers. If there is an order and workers of the appropriate qualification is quite relevant for the construction of elite complexes
4	Design firm Maximus Extreme Living Solutions from Utah, USA	Victorian Prepper: A new tiny home on wheels that can withstand strikes	Savings on minimizing heat and storage at low volumes and strengths Actual for areas that are prone to frequent force majeure and availability of contract-contract
5	Danish company VELUX Group	New Velux roof window: more daylight, even more air (Fresh Air Roof window)	Savings on additional world reserves It is possible if there is an investment or an agreement with the supplier
6	Architectural company Aurora of Colorado	New eco-friendly and affordable prefabricated yard (Freedom Yurt Cabin)	Savings on the heat. Possible implementation at the conclusion of international projects
7	The world-renowned architectural company SOM, together with the National Laboratory of Occident (ORNL) from the US Department of Energy	New self-contained complex with 3D printed building and car	Savings by controlling the lighting and temperature modes. Actually in the structure of the construction and industrial group as a participant in corporate relations
8	Cheap construction from Chinese engineers The main material – a fairly strong mixture, which is based on cement, glass fiber and some other components	The main thing – it's a low cost. According to calculations of experts, one small house will cost 4800 dollars	Savings on the bias of losing heat at the expense of fiberglass. Probably with the presence of the customer and suppliers of the main material
9	New types of construction works	Low-rise buildings houses height of 1-2 floors	Savings on the account of autonomous heating. It is possible in the presence of cooperation with the firm of the provider for innovative technologies
10	Chinese company Broad Group	High-speed construction due to accuracy in logistics, large numbers of workers and skilful management. In addition, ready-made monolithic blocks are used, which are only installed in place	Savings on the heat by minimizing the joints. Realistic if the growth strategy is implemented

Source: Generated, generalized and adapted by authors on the basis of source processing [10, 11].

In addition, it is worth noting the expediency of considering energy savings not only as a source of passive income, but as a direction of energy management in Ukraine and the EU, which has already been confirmed by individual UN projects [12] and will be the subject of our further research.

Bibliography

- [1] Які є види енергоефективних будинків. ECO TOWN. URL: <https://ecotown.com.ua/news/YAki-ye-vydy-enerhoefektyvnykh-budynkiv> (дата звернення: 23.02.2019).
- [2] ЄС виділив 50 млн. євро для Фонду енергоефективності. ECO TOWN. URL: <https://ecotown.com.ua/news/YES-vydilyv-50-mln-yevro-dlya-Fondu-enerhoefektyvnosti> (дата звернення: 23.02.2019).
- [3] Автономні та резервні сонячні електростанції. Теплоціль: інженерно-монтажний центр. URL: <http://теплоціль.укр/avtonomnyye-i-rezervnyye-solnechnyye-elektrostantsii> (дата звернення: 23.02.2019).
- [4] Сонячні батареї (фотомодулі) в Україні: що це і як отримати від них енергію. ALTER AIR – інженерні системи). URL: <https://alterair.ua/uk/articles/solnechnyye-batarei-fotomoduli-v-ukraine> (дата звернення: 23.02.2019).
- [5] Аббасова С. Будинки майбутнього: хто і як створює енергоефективне житло в Україні. Економічна правда. 24 лютого 2017. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/02/24/621932> (дата звернення: 23.02.2019).
- [6] 5 українських компаній, що створюють енергоефективне житло // ECO TOWN). URL: <https://ecotown.com.ua/news/5-ukrayinskykh-kompaniy-shcho-stvoryuyut-enerhoefektyvne-zhytlo> (дата звернення: 23.02.2019).
- [7] Модульні будинки Coodo – самодостатні конструкції для роботи і відпочинку. Вікна. URL: <http://vikna.if.ua/cikavo/52027/view> (дата звернення: 23.02.2019).
- [8] Будівництво модульного житла від IKEA. Pereguda: Construction Management). URL: <http://pereguda.com.ua/ua/novosti> (дата звернення: 23.02.2019).
- [9] Wayaland: плавуче місто з модульних пірамід від П'єрпаоло Лаццаріні // Dialog center.). URL: <http://www.dialogue.center/blog/wayaland-plavuchie-misto-z-modulnykh-piramid-vid-p-ierpaolo-latstsarini> (дата звернення: 23.02.2019).
- [10] Бондар-Підгурська О.В. (2015) Інноваційна політика будівельних підприємств малого і середнього бізнесу в контексті реалізації держпрограми "Житло для внутрішньо переміщених осіб в Україні". Електронний ресурс. Економічний вісник НТТУ "КПІ". 2018. №15. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/issue/view/7943>
- [11] Бондар-Підгурська О.В. (2016) Науково-методологічні засади сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ. 531 с.
- [12] Стратегія розбудови національної системи моніторингу споживання енергоресурсів в Україні (2018): матеріали круглого столу (м. Київ, 25 липня 2018 р.). URL: <https://aea.org.ua/2018/07/strategija-rozbudovi-nacionalnoi-sistemi-monitoringu-spozhyvannja-energoresursiv-v-ukraini/#more-7162>

Сведения об авторах

1) Ф.И.О.	1. Бондарь-Подгурская Оксана Васильевна Bondar-Podhurska Oksana Vasilivna
Место работы	ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" Higher Educational Institution of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade"
Должность	Доцент кафедры менеджмента Associate Professor of the Management Department
Ученая степень	Кандидат экономических наук Candidate of economic Sciences

Адрес	36000, ул. Коваля – 3, г. Полтава 36000, st. Kovaly – 3 Poltava
Телефон	+38 066-294-63-94 (моб.)
e-mail	Bondarpodgurskaa@gmail.com
2) Ф.И.О.	2. Юдичева Ольга Петровна Yudicheva Olha Petrivna
Место работы	Киевский национальный университет строительства и архитектуры Kyiv National University of Construction and Architecture
Должность	Доцент кафедры товароведения и коммерческой деятельности в строительстве Associate Professor of Department of Commodity and commercial activities in the construction
Ученая степень	Кандидат технических наук Candidate of technical Sciences
Адрес	03037, Воздухофлотский проспект – 31 г. Киев 03037, Povitroflotsky Avenue -31 Kyiv
Телефон	+38 066-293-71-37 (моб.)
e-mail	olga.iudicheva@gmail.com

АДАПТАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЛІДЕРСТВА ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ОПОРУ ЗМІНАМ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА*

Досліджено та проаналізовано якість послуг, що надаються підприємством готельного господарства, що відіграє дедалі важливішу роль в управлінні прибутком. Визначено якість, як комплексну характеристику, що визначає попит на готельний продукт, а саме: його рівень, асортимент, соціальний статус гостей та їх бажання і готовність користуватися послугами готелю в майбутньому.

Ключові слова: підприємство готельного господарства, якість послуг, інновація, SWOT-аналіз, організаційна структура.

The quality of services provided by the hotel business, which plays an increasingly important role in profit management, is investigated and analyzed. Quality is defined as a complex characteristic that determines the demand for a hotel product, namely its level, range, social status of guests and their desire and willingness to use the hotel services in the future.

Keywords: hotel business enterprise, quality of services, innovation, SWOT-analysis, organizational structure.

Вступ. Економічна наука виходить із того, що прибуток – це функція якості й інновацій. В індустрії гостинності останні відіграють визначальну роль, адже є вагомим складовими цінності готельних послуг і визначають їх привабливість для споживачів.

Нажаль, багато вітчизняних готелів дозволяють собі про якість сервісу замислюватися в міру власного розуміння. Відсутність гарячої води, поламані меблі й викручені лампочки – мало не норма. Втім, посилення конкуренції не дозволяє тримати високі ціни при ненав'язливому рівні комфорту.

Актуальність дослідження полягає у тому, що, в практиці надання готельних послуг все більшу увагу приділяється оцінці їх якості. При цьому застосовується досить різноманітний інструментарій кабінетних і, так званих, "польових" досліджень. Зокрема, серед методів збору інформації розповсюдженими є: інтерв'ю, опитування, спостереження, панель, експертна оцінка, а також комбінації цих методів, що передують ефективному управлінню готельним господарством.

Аналіз літературних даних та постановка проблеми. Значний внесок у розробку питань побудови ефективної системи управління готельними підприємствами сприяли дослідження українських і зарубіжних вчених.

Питанням розвитку готельно-ресторанного бізнесу присвячена увага багатьох вітчизняних та закордонних авторів. Зокрема, питання щодо конкуренції в сфері готельно-ресторанного бізнесу та державного регулювання діяльності цих підприємств достатньо глибоко досліджені [1]. Економічні проблеми функціонування ринку готельних та ресторанних послуг досліджені в недостатній мірі. Полтавський регіон має певні особливості в готельній галузі. Загальновідомо, що Полтавщина є духовною столицею України. Це обумовлює необхідність ретельного додаткового дослідження функціонування готельних підприємств, для збільшення туристичного потоку та поліпшення якості обслуговування. Загально досліджуванні питання наведених вище науковців не дозволяють конкретизувати діяльність готельних господарств.

Відаючи належне напрацюванням економістів та спеціалістів з питань функціонування і розвитку готельних підприємств, слід зауважити, що для вітчизняного менеджменту

* С. С. Рибаківа старший викладач, "Полтавський університет економіки і торгівлі"
Н. В. Рогова к.т.н., "Полтавський університет економіки і торгівлі"

готельне господарство залишається малодослідженим об'єктом для певних областей України, які приймають велику кількість гостей, як наприклад Полтавщина. Підтвердженням доцільності таких досліджень займаються закордонні вчені, що показують, більш високі категорії готелів є більш інноваційними, ніж нижчі категорії готелів, а також необхідність розробки стратегії для готелів, які належать до певних готельних ланцюгових підприємств [2].

Дані дослідження були зібрані шляхом особистих анкет, на зразок анкетування у зібраних з 156 готелю менеджерами і власниками з німецьких і французьких кантонах, розташованих в Швейцарії з метою вивчення взаємозв'язків між інноваційністю, орієнтація на гостя, підприємництва та сервісу. Ці дані підтверджують аспекти попередніх досліджень, й надання деякі нових ідей досліджуючи орієнтацію гостя та інноваційність одночасно і показуючи, як ці фактори впливають на продуктивність готельної індустрії України [3].

Співробітники були ідентифіковані як потенційне джерело опору змінам (Окумуш і Hemmington, 1998), тому з цього дослідження ми оцінюємо сприйняття організаційних змін працівників прифронтових в готелях. У свою чергу, характер організаційних змін самих вносить значний вклад в стосунки працівників як в сторону організаційних змін і організаційної прихильності. Це дослідження також вказує на те, що співробітники визнають і стурбовані змінами в своїх готелях, припускаючи, що менеджери готелів повинні бути інформовані про впливу таких змін на готелях і йти про зміни реалізації дуже ретельно [4].

Компанії постійно потрібно змінюватись, щоб адаптуватися до змін навколишнього середовища, з тим щоб зберегти свої позиції на ринку, і тим більше. Зміни є невід'ємною частиною розширення ринку. Нинішні темпи технічного прогресу і зростаючої глобальної конкуренції дозволяє нам передбачити постійну потребу в зміні в майбутньому.

Незважаючи на це головний недолік в перевірці цієї теорії, модель залишається дуже популярною [5].

При розгляді тенденцій в американській готельній індустрії, Уайкофф і Sasser роблять висновок, що вона стає все більш зрілим. Деякі OFTNE показників включають ступінь концентрації і стратегія, прийнята деякими ланцюгами, щоб підкреслити зростання і знову підкреслити поліпшення якості пропонованих послуг [6].

Туристичні готелі, наприклад, в Тайвані фокусують свою увагу на підвищенні якості обслуговування гостей. Загалом, людський ресурс фірми – управління (HRM) практики можуть створити середовище, яке стимулює позитивну поведінку співробітників, тим самим підвищуючи якість обслуговування. Це означає, що поведінка сервісу тільки частково опосередковує взаємозв'язок між методами управління людськими ресурсами та якістю обслуговування [7].

Хоча важливість якості обслуговування була підкреслена в туристичній літературі, а саме досвід готельного господарства, було відносно мало уваги. Досвід може бути визначений як суб'єктивних особистісних реакцій і почуття, які відчують на собі споживачі при споживанні або використанні сервісу. Істотний вплив на оцінку споживчого попиту та задоволеності гостей відіграє вартість послуги [8].

Головною передумовою інноваційної стратегії є моральне старіння випускаємої продукції, послуг і технології. У зв'язку із цим кожні три роки на підприємствах варто проводити атестацію виробів, аналізувати ринок і канали розподілу товарів. Іншими словами, повинна проводитися рентгенограма бізнесу.

Мета та задачі дослідження. Метою роботи є аналіз та оцінка якості послуг, що надаються підприємствами готельного господарства.

Для досягнення поставленої мети були поставлені такі завдання:

1. Застосування методів спостережень;

2. Зібрання інформації про роботу персоналу підприємств готельного господарства за методикою "таємничого гостя";

3. Аналіз та удосконалення організаційної структури готельного господарства;

4. Застосування стратегії лідерства і подолання опору змінам в готельному господарстві.

Матеріали та методи дослідження надання якості послуг готельними господарствами. Для оцінки було застосовано перелік параметрів, що використовується для проведення аудиту готелів-членів Клубу готелів "The Hotels Club" (Росія). Запропонована система параметрів оцінюється за п'ятибальною шкалою. Результати спостереження показали в табл. 1, що за методикою Клубу готелів "The Hotels Club", якість послуг підприємств готельного господарства оцінюється на рівні 3,62 бали. Це складає 72,4 % від максимально можливого балу, а отже підприємства мають значні резерви щодо покращення якості обслуговування.

Таблиця 1

Алгоритм проведення спостереження якості послуг підприємств готельного господарства

Показник	Середній бал	У % до максимального балу
1. Зовнішній вигляд будівлі готелю	3,67	73,3
2. Приймання замовлень та бронювання	2,83	56,7
3. Проживання гостя	3,58	71,7
3.1. Обслуговування	3,65	72,9
3.2. Зовнішній вигляд персоналу	2,33	46,7
3.3. Інформація на ресепшині	4,25	85,0
4. Місця загального користування	2,78	55,6
5. Послуги, що надаються в готелі	3,42	68,3
6. Номери	4,04	80,7
6.1. Зовнішній вигляд номера	4,60	92,0
6.2. Постільна білизна	4,40	88,0
6.3. Інші елементи комфорту	4,33	86,7
6.4. Обладнання в номері	4,22	84,4
6.5. Інформація для клієнта в номері	3,00	60,0
7. Ванна кімната	4,14	82,9
8. Вимоги до "тіньового" персоналу (покоївки, інженерно-технічні робітники, інші)	3,17	63,3
9. Сніданок	3,50	70,0
Середній бал за всіма параметрами якості	3,62	72,4

Найгірше виглядає ситуація з прийняттям замовлень та бронювання номерів (оцінка 2,83 бали), дотриманням зовнішнього вигляду персоналу (2,33 бали), станом місць загального користування (холів, коридорів, сходів тощо) (2,78 бали), а також інформаційним забезпеченням клієнтів у номері (3,0 бали). Ці складові обслуговування є надзвичайно важливими на початковому етапі перебування гостя в готелі, створюють враження про заклад, його імідж і значною мірою впливають на рівень привабливості послуг. Очевидно, виявлені недоліки не стимулюють попиту на послуги досліджуваного підприємства, обмежують можливості нарощення обсягу доходів та підвищення прибутковості діяльності [9].

За результатами проведеного спостереження побудовано профіль якості готельної послуги підприємств готельного господарства (рис. 1).



Рис. 1. Профіль якості послуг підприємств готельного господарства за методикою Клубу готелів "The Hotels Club".

Графічне зображення результатів спостереження дозволяє зробити ще один важливий висновок: найбільш серйозні недоліки в роботі підприємства стосуються організації управління його основною діяльністю і, зокрема, процесом надання послуг. Йдеться про те, що рівень обслуговування гостей на етапі приймання замовлень та бронювання номерів або асортимент послуг, що надаються в готелі, можна до певної міри покращити за рахунок ефективної організації обслуговування, не вдаючись до обтяжливих витрат. Разом з тим, удосконалення переважної частини елементів готельної послуги з метою створення комфортних умов проживання та відпочинку потребує перегляду концепції обслуговування, що потребує не лише значних ресурсних витрат, а й неординарних підходів до вирішення цього завдання.

Одним із принципів менеджменту якості (TQM) є безперервне вдосконалення, що ставить перед кожним господарюючим суб'єктом мету постійно покращувати процес та результати своєї діяльності для більш повного задоволення потреб споживачів і гостей, збільшення можливостей працівників, забезпечення високих, довгострокових доходів і скорочення витрат [10]. Інноваційний підхід при цьому полягає у використанні не тільки прогресивних інформаційних технологій, а й цілого комплексу нововведень за всіма напрямками управління (фінанси, персонал, маркетинг, технологія обслуговування тощо). Більшість із них можуть бути реалізовані за допомогою системи Kaizen – системи постійних, поступових поліпшень. Цей метод уперше описаний у 1986 р. у книзі Маасакі Імаї як один з найважливіших елементів успіху підприємства, фундамент його продуктивності і якості.

Незаперечною перевагою системи Kaizen є те, що постійний потік пропозицій з поліпшення не вимагає значних витрат різного роду, що необхідні при інноваціях. Крім

того, у цьому процесі може брати участь кожен працівник підприємства шляхом внесення пропозицій з поліпшення обслуговування гостей на основі власного досвіду, ідей, інформації. Головне, щоб ідеї та пропозиції призводили в кінцевому підсумку до підвищення прибутку готельного підприємства. Оскільки є два основних способи підвищення прибутку, то і Kaizen – пропозиції можна класифікувати за двома цільовими напрямками: ідеї, що сприяють підвищенню обороту, та ідеї, що сприяють зниженню витрат.

Основу плану розвитку підприємства готельного господарства завжди становлять результати ретельного обстеження зовнішнього і внутрішнього середовища його діяльності. Аналіз деяких аспектів діяльності готельних господарств показав, що керівництво готелю має загальне уявлення про зовнішні умови ведення готельного бізнесу, проте не усвідомлює в достатній мірі значущості та сили впливу окремих факторів на діяльність підприємства. Саме тому, на нашу думку, готельне підприємство не оцінює адекватно свої слабкі місця, з запізненням реагує на загрози зовнішнього середовища, не використовує потенційних можливостей активізації діяльності на основі наявного потенціалу. Це призводить до того, що готельне підприємство не враховує належним чином факторів господарювання, які, разом тим, мають значний вплив на його подальший розвиток.

Організаційна структура готелю є відображенням повноважень і обов'язків, які покладені на кожного її працівника [11]. Права та обов'язки керівництва визначаються виходячи із потреб задоволення бажань гостей через власні можливості і ресурси. Оперативні рішення спираються на чітко зафіксовану управлінську ієрархію. Відповідальність за прийняття загальних управлінських рішень покладається на вищу ланку управління. Підрозділи підприємств готельного господарства є функціональними ланками, кожна із яких використовує свою специфічну технологію, але всі разом вони мають одну загальну мету задоволення потреб гостей міста. Перш ніж розглянути організаційну структуру готельного господарства, слід звернути увагу на особливості управління підприємствами готельного господарства.

Сьогодні готельне господарство, як складова сфери послуг та індустрії гостинності, є однією з найбільших динамічних сфер економічної діяльності у світі. Управління в цій сфері здійснюється на загальних принципах, але при цьому враховується і специфіка діяльності готельних підприємств, характерні риси, галузеві проблеми та інше [12].

Передусім, слід враховувати особливості сфери послуг (рис. 2).

Ці три особливості роблять управління у сфері послуг більш складним з точки зору забезпечення ефективності.

Крім зазначених вище, існують особливості, що стосуються саме індустрії гостинності [13]:

- готельне підприємство – це "оселя поза оселею", тому воно працює 24 години на добу і 365 днів на рік;
- розміщення готельного підприємства визначається перш за все місцезнаходженням потенційного споживача;
- послуги гостинності мають комплексний характер і включають: розміщення, харчування, транспортне та екскурсійне обслуговування;
- оцінити якість послуг можна лише в процесі їх споживання;
- створення "запасів" послуг у період падіння попиту для їх використання при "піках" попиту не можливе, бо момент їх виробництва і реалізації співпадає у часі і просторі.
- сезонність попиту на послуги гостинності;
- великі підприємства у індустрії гостинності не типові;
- визначити якість послуг досить важко.



Рис. 2. Перелік особливостей сфери послуг

Менеджеру необхідно особливу увагу звертати на той факт, що у виробництві послуг, їх якості велику роль відіграє обслуговуючий персонал – люди. Отже, слід згадати особливості праці у індустрії гостинності [14]:

- результатом праці робітників готелю є не продукт а послуга. Використовуючи у своїй виробничо-експлуатаційній діяльності продукти матеріального виробництва працівники створюють та реалізують готельні послуги.
- наявність функцій виробництва, реалізації та організації споживання готової продукції та покупних товарів відображає особливості праці робітників комплексу закладу харчування;
- праця персоналу готельних підприємств характеризується безперервним графіком роботи, нерівномірністю навантаження впродовж року, місяця, тижня і навіть доби;
- чисельність персоналу залежить не від обсягу послуг, що надаються, а від місткості готелів;
- крім того, працівники готелів у своїй більшості виконують роботу пов'язану з постійною нервовою, розумовою напругою, та значним фізичним навантаженням. При наданні послуги відіграють велику роль особисті якості працівника;
- технологічний процес обслуговування мешканців потребує великих затрат ручної праці;

– ефективність праці робітника важко вимірювана, оскільки низька продуктивність може бути обумовлена відсутністю попиту з боку споживачів, а не поганою працею.

Керівники, зацікавлені у підвищенні продуктивності праці робітників і досягненні високих результатів діяльності, повинні шукати шляхи покращення умов праці, впроваджувати наукові основи праці, ефективні методи стимулювання підлеглих, тощо.

Збільшення кількості і якості послуг, пропонованих готелями, спрямоване на підвищення комфортності та безпеки перебування туристів. У готелях функціонують окремі підрозділи, які мають свою специфічну технологію робіт, але з метою покращення організації процесу обслуговування вони взаємодіють між собою, координують свою діяльність, адже основна мета – задоволення потреб клієнтів.

Орієнтація на майбутнє, постійний пошук шляхів покращення діяльності – ось основне завдання менеджерів готелів, якісне обслуговування сьогодні – це зростання попиту та доходів завтра, а значить зміцнення конкурентних позицій, забезпечення розвитку підприємства.

Джерелами впливу в процесі управління є керуюча система, її окремі ланки ступені управління, окрема людина та її діяльність.

Процес управління – це сукупність та послідовність цілеспрямованих дій керівника і всього апарату управління, щодо погодження спільної діяльності людей. Цей процес характеризує динаміку управлінської діяльності.

Процес управління характеризується методологічними, інформаційним, організаційним, економічним, соціальним та інформаційним змістом.

На попередніх етапах нашого дослідження було з'ясовано, що в підприємствах готельного господарства найчастіше лінійно-функціональна організаційна структура управління готелем. Проте, оцінка якості послуг засвідчила існування низки проблем в процесі обслуговування гостей готелю, переважна більшість яких обумовлені низькою ефективністю організації управління основною діяльністю закладу. З огляду на це, та враховуючи розміри готелю, а також відношення керівників і співробітників до окремих управлінських функцій, вважаємо за доцільне змінити структуру управління підприємством на лінійно-штабну. Крім того, з метою покращення роботи підприємств готельного господарства доцільно створити два нові підрозділи – відділ планування, та відділ маркетингу, основною функцією якого буде консультування керівництва з розробки стратегії та створення програм і планів господарської діяльності лінійних підрозділів.

Ефективність організаційної структури визначається ступенем реального внеску в досягнення мети при умові мінімізації пов'язаних з цим витрат та небажаних наслідків (рис. 3) [15].



Рис. 3. Умови ефективного функціонування організаційної структури.

Впровадження системи управління на основі ранжирування стратегічних завдань і створення відділу планування дозволить здійснити сприятливий вплив на господарську діяльність даного підприємства:

- буде реалізована система стратегічного управління, яка сприяє ефективній діяльності організації в довгостроковій перспективі;
- вище керівництво буде звільнене від повсякденної рутинної роботи, пов'язаної з оперативним управлінням виробництвом;
- до стратегічної діяльності та мислення буде залучене широке коло співробітників, що зумовить розвиток конкурентних переваг, підвищення конкурентоспроможності готельного господарства, розширення номенклатури послуг.

Відділ планування також забезпечуватиме можливість підприємств готельного господарства:

- встановлювати стратегічні цілі та завдання діяльності підприємства;
- визначати стратегічні напрями розвитку підприємства;
- досліджувати зовнішнє середовище та розробляти прогноз його розвитку;
- надавати методичні рекомендації та технічну допомогу лінійним керівникам;
- залучати до тимчасової роботи зовнішніх експертів для розробок прогнозів, моделей розвитку і стратегічних рішень.

На сьогоднішній день на багатьох підприємствах та організаціях виникає питання: "Як правильно продавати?". Більшість менеджерів не акцентують увагу на цій проблемі та нав'язливо пропонують послуги. Як наслідок такого невмілого використання можливостей продавця, потенційний клієнт відмовляється від купівлі та прямує до безпосереднього конкурента підприємства. А тому саме маркетинговий відділ необхідний в організаційній структурі управління готельним господарством, який би створював стратегію ефективних продаж, яка б допомогла в майбутньому для ефективної діяльності готельного підприємства.

Стратегія лідерства готельними господарствами включає 6 основних етапів (рис. 4).

Запропонований аналіз ефективних продаж включає знання психології покупця, якість обслуговування торгового персоналу, технічну сторону представлення товару, процес укладення угоди та інше.



Рис. 4. Етапи стратегії лідерства готельними господарствами

Результати дослідження стратегії лідерства і подолання опору змінам готельними господарствами. З метою подолання такого опору, доцільно скористатися методом, що припускає послідовне здійснення 12 кроків [16].

Крок 1. Забезпечення підтримки змін всіма групами працівників. Широкому анонсуванню стратегічних змін повинно передувати одержання підтримки з боку провідних співробітників підприємства; проведення роботи по виявленню неформальних лідерів і залучення їх у процес формування сприятливого для реалізації стратегії організаційного клімату. Методи забезпечення підтримки відповідно до даного підходу ранжують у такий спосіб:

- запрошення до участі (дають співробітникам можливість ототожнювати себе із змінами, висловлювати своє бачення майбутнього підприємства);
- формальні і неформальні стимули – можливість одержати нові посади, зробити новий крок у кар'єрі, створити відчуття підвищення статусу тощо;
- ізоляція – застосовується по відношенню до людей, які є важливими для підприємства, але при цьому навряд чи будуть підтримувати зміни на початкових етапах їхньої реалізації;

– "вентилювання" – практика показує, що звільнення невеликого числа провідних працівників, не зважаючи на їхні знання і досвід, неспроможних з різних причин сприйняти зміни, є неминучим.

Крок 2. Формування стилю поведінки, орієнтованого на лідерство. У забезпеченні організування системи стратегічного управління на підприємстві особливе значення має стиль поведінки його керівників, а також те, як вони використовують механізми винагороди і покарання, якою термінологією оперують, як поведуться прилюдно. Спостереження співробітників за лідером особливо інтенсивне на початкових стадіях реалізації змін.

Крок 3. Навмисне використання символів і термінології системи стратегічного управління. Такими символами можуть бути "постійне поліпшення якості обслуговування", "елітарність послуг" та ін.

Крок 4. Визначення точки стабільності. Всі працівники підприємства повинні знати, що в процесі впровадження змін ніхто не має наміру відмовлятися від усіх цінностей минулого і зневажати досягнуте до цього. Відповідно в процесі пояснення необхідності змін лідерам варто визначити чітку і зрозумілу усім позицію щодо того, що змінюватися не буде.

Крок 5. Створення почуття незадоволення поточним станом. Як відзначає Д.Лоуренс, "люди не хочуть змін доти, доки вони не будуть переконані в неприйнятності поточного варіанту розвитку подій". На думку Д. Нейдлера, розуміння цієї неприйнятності повинне забезпечуватися як на інтелектуальному, так і на емоційному рівні.

У досягненні інтелектуального впливу важливе значення має надання інформації, що дозволяє бачити проблеми поточного стану. Д. Недлер підкреслює, що більшість людей має тенденцію оцінювати свою результативність досить високо, поки не зіштовхнеться з порівняльними цифрами ззовні.

Крок 6. Залучення співробітників у розробку та реалізацію системи стратегічного управління. Існують, як мінімум, три причини того, що участь якомога більшої кількості співробітників у розробці та реалізації стратегічних змін забезпечує успіх. По-перше, у процесі участі люди формують почуття "власності", що дозволяє сприймати зміни як щось безпосередньо пов'язане з їх працею. Відповідно успіх змін вони будуть сприймати і як своє особисте досягнення. По-друге, участь формує краще розуміння ситуації і проблем, а це є корисним для удосконалення організації роботи підприємства взагалі та особистої роботи працівників зокрема. По-третє, чим більше співробітників бере участь у впровадженні змін, тим більша ймовірність появи нових конструктивних ідей у відношенні того, яким чином можливо удосконалити систему управління підприємством.

Крок 7. Формування системи винагороди в підтримку змін. В даний час цей момент керівництвом готельного господарства, на жаль, ігнорується. Але авторитет змін, і отже, довіра до них значно знизяться, якщо системи оцінки і винагороди не будуть відповідати вимогам нової концепції управління.

Крок 8. Надання часу і можливостей для дистанціювання від стереотипів минулого. Вмотивованість рідко забезпечується миттєво. Співробітники повинні мати час для аналізу і адаптації до нових реалій. Це важливо ще й тому, що, як відзначає І. Ансофф, опір змінам обернено пропорційний періоду часу, протягом якого вони відбуваються.

Крок 9. Формування чіткого уявлення відносно майбутнього стану готельного підприємства та доведення його до відома всіх працівників. Практично неможливо управляти змінами, коли працівники не мають уявлення про те, на що конкретно вони спрямовані (у випадку ж, якщо це уявлення не сформоване у вищого керівництва, зміни стають просто небезпечними).

Крок 10. Використання інтегрального (системного) підходу. Будучи послідовниками так званого системного підходу, що припускає забезпечення відповідності між різними

організаційними сферами, можна відзначити, що кожна з них повинна розглядатися як можливість для поглиблення і прискорення змін.

Крок 11. Розробка спеціальних програм реалізації стратегічних змін. Зусилля керівництва підприємства не повинні концентруватися на керуванні поточним станом його діяльності та плануванні того, де воно опиниться в майбутньому. Важливим є ще один момент: як забезпечити цей перехід?

1) *Стратегічний план* – перед тим, як тривога і невизначеність паралізують персонал, необхідно мати план, що визначатиме зміст і послідовність дій, розподіл функцій і відповідальності між менеджерами.

2) *Менеджер реалізації стратегії.* Вкрай важливою є персоніфікація керівництва. Якщо один співробітник не буде наділений повноваженнями і відповідальністю за реалізацію стратегії, вона просто не буде успішною.

3) *Стратегічний бюджет.* Ефективна стратегія звичайно припускає великих витрат, включаючи час, навчання, використання зовнішніх консультантів, відволікання провідних спеціалістів від виконання своїх безпосередніх обов'язків та ін. Непродуманість питань, що стосуються ідентифікації та розподілу необхідних для реалізації стратегії ресурсів, може в підсумку обумовити виникнення значно більших витрат.

4) *Структури для реалізації стратегії.* Жоден менеджер не може ефективно функціонувати за відсутності допомоги і підтримки команди. Дуже ефективними можуть стати неформальні механізми, включаючи команди з проектування, експериментальні підрозділи.

Крок 12. Формування системи зворотного зв'язку. Навряд чи можна прогнозувати успіх впроваджених змін, якщо менеджери не розробили систему інструментів, що дозволяють на постійній основі перевіряти "температуру організації" і визначати, які елементи в ній працюють, а які ні. Ефективним при цьому є використання таких методів аналізу, як фокусні групи, опитувальні листи, а також формальні та неформальні інтерв'ю.

Обговорення результатів дослідження якості послуг надаваних готельними господарствами. Дослідивши зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства можна виділити сильні та слабкі сторони діяльності готельного господарства, для того щоб запропонувати стратегію розвитку [17].

Таблиця 2

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності готельних господарств

Переваги	Недоліки
1. Постійне розширення асортименту додаткових послуг. 2. Орієнтація на широке коло споживачів. 3. Стійкі конкурентні позиції. 4. Вигідне місцезнаходження. 5. Сучасний дизайн житлової групи приміщень. 6. Висока якість пропонованих послуг. 7. Весь обслуговуючий персонал має фірмовий одяг. 8. Обслуговуючий персонал відрізняється високою кваліфікацією, ввічливістю, тактовністю. 9. Автоматизована робота служби прийому і бухгалтерії. 10. Позитивний імідж підприємства.	1. Неактивна рекламна діяльність. 2. Падіння коефіцієнту завантаженості готелю. 3. Високий рівень витрат. 4. Мала площа номерів. 5. Недостатня інформаційна забезпеченість мешканців. 6. Низький рівень механізації праці покоївок. 7. Відсутність необхідної сучасної оргтехніки, офісної техніки, комп'ютерів. 8. Застаріла технологія управлінських робіт.

Після аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства розглядаються можливі стратегічні альтернативи [18]. На наш погляд, найбільш привабливою на сучасному етапі є стратегія поєднання альтернатив, тобто застосування альтернатив обмеженого зростання, зростання і скорочення для різних підрозділів підприємств готельного господарства.

Висновки.

1. Дана оцінка якості послуг, що надаються підприємствами готельного господарства. Проаналізовано та запропоновано зміну організаційної структури підприємств готельного господарства, за рахунок виділення двох додаткових структурних підрозділів: відділу планування та маркетингу.

2. Запропоновано використання стратегії лідерства підприємствами готельного господарства та подолання опору змін для удосконалення роботи підприємств, а також надання основних та додаткових послуг.

3. Розроблено теоретико-методичні підходи до оцінки впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на функціонування системи управління якістю в підприємствах готельного господарства.

4. Удосконалено методику оцінки ефективності управління якістю послуг у готельних підприємствах та визначення економічного та соціального факторів.

Бібліографія

[1] Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Пер. с франц. Под ред. проф. Я.В. Соколова, – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.

[2] Лепейко Т.И., Котлик А.В. Методический подход к измерению результативности деятельности компании при оценке ее эффективности // Економіка розвитку. – 2008. – № 2. – с.13-16.

[3] Лігоненко Л.О. Антикризисное управління підприємством: Підручник. – Київ. нац. торг.-екон. ун-т – К.: КНТЕУ, 2005. – 823 с.

[4] Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О. Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства. – К.: КНТЕУ, 2001. – 800 с.

[5] Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Перю с англ. 11-го изд. Т2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.

[6] Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.

Рогова Наталія Володимирівна
Кандидат технічних наук
Кафедра готельно-ресторанної та курортної справи
Вищий навчальний заклад Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"
вул. Ковалія, 3, м. Полтава, Україна, 36014
E-mail: nataljarogova@rambler.ru
Контактний тел.: 095-422-57-26
Кількість статей у загальнодержавних базах даних – 26
0000-0002-5189-9058

Роговая Наталия Владимировна
Кандидат технических наук
Кафедра отельно-ресторанного и курортного дела
Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"
ул. Коваля, 3, м. Полтава, Украина, 36014

E-mail: nataljarogovaja@rambler.ru
Контактный тел.: 095-422-57-26
Количество статей в общегосударственных базах данных – 26
0000-0002-5189-9058

Rogovaja Natalja
Candidate of Technical Sciences
Department of Hotel and Restaurant and Resort Business
Higher Educational Institution of *Ukoopsilka* "Poltava University of Economics and Trade",
3 Koval str., 36014, Poltava, Ukraine
E-mail: nataljarogovaja@rambler.ru
Contact phone: 095-422-57-26

Рибаківна Світлана Сергіївна
Старший викладач
Кафедра готельно-ресторанної та курортної справи
Вищий навчальний заклад Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"
вул. Ковалюк, 3, м. Полтава, Україна, 36014
E-mail: srybakova31@gmail.com
Контактний тел.: 050-982-15-50
Кількість статей у загальнодержавних базах даних – 4

Рыбакова Светлана Сергеевна
Старший преподаватель
Кафедра отельно-ресторанного и курортного дела
Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"
ул. Ковалюк, 3, м. Полтава, Украина, 36014
E-mail: srybakova31@gmail.com
Контактный тел.: 050-982-15-50
Количество статей в общегосударственных базах данных – 4

Rybakova Svetlana
Senior Lecturer
Department of Hotel and Restaurant and Resort Business
Higher Educational Institution of *Ukoopsilka* "Poltava University of Economics and Trade",
3 Koval str., 36014, Poltava, Ukraine
E-mail: srybakova31@gmail.com
Contact phone: 050-982-15-50

ДИГИТАЛЕН МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛНИТЕ МРЕЖИ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ КОМПАНИИ*

Резюме

Предмет на изследване в тази статия е същността и особените характеристики на дигиталния маркетинг в социалните мрежи на съвременния свят; начините на модифициране на маркетинговия микс, интегрирането на традиционния с дигиталния маркетинг и аргументирането представяне на актуален вариант на застрахователните продукти.

Ключови думи: традиционен маркетинг, дигитален маркетинг, дигитален свят, дигитален микс, застраховка здравна грижа, онлайн сигурност

JEL: D81

Summary

The subject of research in this study is the essence and specific features of digital marketing in the social networks of the modern world: the ways of modifying the marketing mix, the integration of traditional with digital marketing and the argued digital presentation of a current version of the insurance product – healthcare insurance.

Keywords: traditional marketing, digital marketing, digital world, marketing mix, healthcare insurance, online security

JEL: D81

Увод

Няколко са предизикателствата за написването на настоящата публикация на тема "Дигитален маркетинг в социалните мрежи за застрахователните компании". Първо, трактовката на неговата същност с акцент съвременни характеристики и актуална практическа потребност. Второ, изказани съображения и аргументи относно приложението на дигиталния маркетинг у нас и в застрахователната практика. Отчетени са и "добри практики" по пътя към клиентите". Актуалността на разглежданата проблематика в статията е в резултат от динамичните промени в информационните технологии и новите канали за разпространение.

Икономиката и икономическите отношения също претърпяват модификация. В миналото клиентът е бил ограничен в избора на стоки и услуги, поради оскъдното предлагане, докато днес той вече диктува правилата на пазара. С навлизането на дигиталния маркетинг се очертава и нов път към клиентите, което променя традиционната вертикална комуникация – едностранно от компанията към клиента в хоризонтална посока, където комуникацията се осъществява двустранно. Проблемът е актуален както за производствената сфера на икономиката, така и за сферата на услугите и определящо е предлагането и влиянието на потребителските предпочитания.

В икономическите отношения често използвана фраза е че "печели този който пръв стигне до потребителя". Достигането и печалбата са резултат на комплекс от действия, за които отговаря комуникационната стратегия в компанията, включваща реклама и стандартни подходи на традиционния маркетинг. Традиционните реклами от близкото минало не успяват да предадат ясни и въздействащи послания към потребителя. Стандартните подходи на традиционния маркетинг – сегментирането и позиционирането на пазара не работят толкова добре в новата среда на функциониране на компанията, която предоставя дигиталния

* Гл.ас. д-р Цветелина Андреева, катедра "Финанси".

свят. Потребителят на продукти и услуги от производствената сфера и сферата на услугите изисква нещо различно и впечатляващо.

Бизнес средата и конкуренцията, в която функционират компаниите става все по – непредсказуема в резултат на динамичните промени и високотехнологичното развитие във всички сфери. Клиентите вече са на "един клик разстояние" имат възможност да се усведомят, проверят, поръчат определена стока или услуга.

С все по- неограничения достъп до интернет, клиентът дори когато е на път може за определен час от деня да получи необходимата стока (например да си поръча вечеря).

Целта на настоящата разработка е да се покаже полезността на новите дигитални и информационни технологии и присъствието им във финансовия и застрахователен сектор.

Авторът отчита, че на този етап е трудно да се отчетат ползите или негативите в дългосрочен план, както и недостатъчната теоретична осигуреност и информационна обезпеченост.

Приетите ограничения в обхвата на изследването, изследователската рамка включва присъствието на дигиталните технологии на ниво застрахователно дружество, съобразно същността и особеностите на застрахователните продукти.

1. Същност и характеристики на дигиталния маркетинг

ИНТЕГРИРАНЕ НА ТРАДИЦИОННИЯ С ДИГИТАЛНИЯ МАРКЕТИНГ

Дигиталният маркетинг не е предназначен да замени традиционния маркетинг. Те трябва да съществуват заедно и взаимозаменяеми по "пътя на клиента".

Традиционно, маркетинга винаги започва със сегментация- разделянето на пазара на хомогенни групи въз основа на техните географски, демографски и поведенчески профили. Днес общностите или още социални мрежи са новите сегменти. За разлика от сегментите, общностите са естествено формирани от клиентите в рамките на граници, които те сами определят. Общностите от клиенти са имунизирани от спам и неподходящи реклами. Същност те ще отхвърлят дадена компания, която се опитва да пробие път в тези социални мрежи от връзки. В дигиталната икономика, клиентите са социално свързани помежду си в хоризонтални мрежи от общности.¹

Сегментирането и насочването към пазар са двата основни аспекта на традиционния маркетинг.

Дигиталният маркетинг е насочен към постигане на резултати, докато традиционният маркетинг се фокусира върху иницирането на взаимодействие с клиентите, чрез различни видове инструменти на традиционния маркетинг – реклама, интернет. С напредване на взаимодействието, клиентите изискват по-близки отношения с компаниите и започва да нараства значението на дигиталния маркетинг. Най-важната роля на дигиталния маркетинг е да води до действие и подкрепа. При първоначалните взаимодействия между компаниите и клиентите, традиционният маркетинг играе важна роля за повишаване на осведомеността и интереса.

МОДИФИЦИРАНЕ НА МАРКЕТИНГОВИЯ МИКС

Концепцията за маркетинговия микс се е развила, за да се приспособи към по-голямото участие на клиентите. Маркетинг микс (четирите П-та) трябва да бъдат предефинирани като четирите С-та: съвместно създаване (co-creation), валута (currency), обществено движение (communal activation) и общуване (conversation).² В дигиталния свят маркетинговия микс

¹ Годин, Сет, Маркетинг на позволение, ИК "Локус", 2010, стр. 30.

² Котлер, Ф., Маркетинг 4.0: Премаване от Традиционен към Дигитален маркетинг, 2017 г., стр. 59

използва нова концепция. В "свързания" свят, идеята е и двете страни активно да получават търговска стойност. Чрез повишаване на участието на клиентите, компаниите постигат прозрачност в комерсиализацията. Въпреки това, парадигмата свързана с продажбите също трябва да бъде променена. Традиционно, клиентите са пасивни обекти в техниките за продажба. Използвайки новата концепция на маркетинговия микс (четирите С-та), компаниите имат по-голяма възможност за оцеляване в дигиталната икономика.

Основополагащо в дигиталните технологии е интернет. Използването на интернет за рекламни цели е набрала популярност. Повечето от потребителите си служат с интернет, което им дава възможност да получат информация бързо и лесно. Поради липсата на географски бариери, на практика Интернет предлага отворена врата към целия свят. Това предлага множество и почти неограничени възможности, както за рекламодателите, така и за потребителите. Предимствата и недостатъците на интернет като традиционен маркетинг са представени таблично. (табл. 1)

Таблица 1

ИНТЕРНЕТ	
Предимства	Недостатъци
• Актуалност и гъвкавост • Интерактивност • Насоченост • Измеримост, възможност за оценяване	• Ниска спетен на разпространение • Ограничена степен на внушение в целия социално-демографски спектър

Изведените предимства и недостатъци са направени от автора, позовавайки се на литературния обзор.

Застрахователните компании, които искат да имат осезаемо присъствие в интернет и желаят да представят своите продукти и услуги по най-ясен и същевременно интересен и съдържателен начин, могат да се възползват от "добрите практики" и съвети от други браншове, които имат по- силно присъствие в дигиталния свят, отчитайки "добрите практики". Акцентът все повече се поставя върху социалните мрежи (социални медии) и начините за осъществяване на дигитален маркетинг в социалните мрежи.

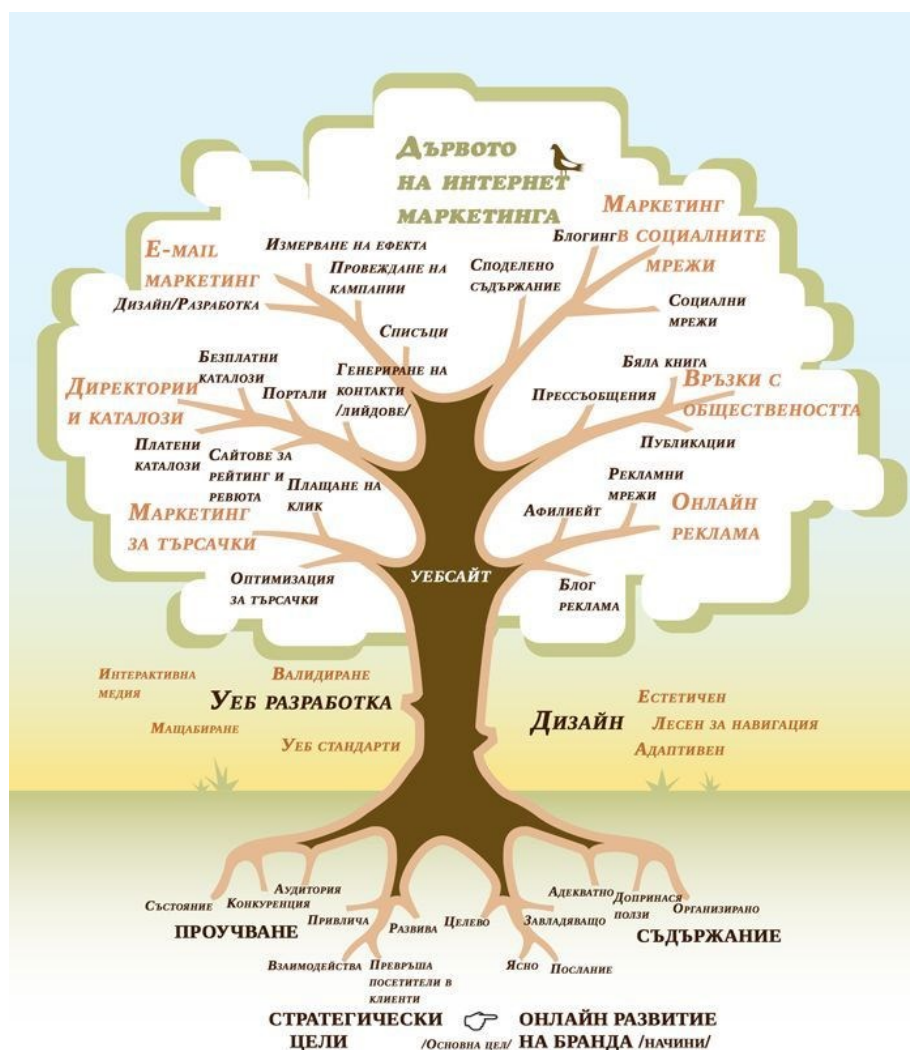
Много застрахователни компании инвестират средства в създаването на по- богато съдържание за своите уеб сайтове, блогове или страници в социалните мрежи. Те постоянно променят думите и изображенията, добавяйки постоянно още и още важни подробности и тествайки различни заглавия. Дори ако е разказана и най-добрата история на света, това няма автоматично да донесе съществени резултати, освен ако не се инвестира в пълноценна стратегия за това, как да се създаде стойност чрез това съдържание. Защото тъждественото "прекрасно разказана история = прекрасно съдържание" не е всичко, за да бъде един дигитален маркетинг успешен чрез съдържание. Този процес включва много различни тактики, които може да се разделят на три основни:

1. Как да бъде маркирано съдържанието на застрахователния продукт и какви канали на комуникация да се използват
2. Планиране на конкретните тактики за разпространение, които могат да се използват, за да се получи така, че съдържанието да е представено на потенциални потребители. Това може да включва партньорство с брокери и агенти за разпространение на съдържанието на застрахователни продукти през различни канали.

3. Разширяване обхвата на съдържанието, за да се създаде по-голяма стойност от това, което може да се постигне, като популяризиране чрез непосредствените си канали (Facebook, Twitter, имейл и т.н.).

За да бъде наистина успешен маркетингът чрез съдържание, трябва да се стреми към развитие на итеративна обратна връзка с клиента, където данните за резултатите се прегледат вътрешно и направляват стратегия и изпълнение. Всички те са от съществено значение за създаването на стабилна и ефективна програма за маркетинг чрез съдържание¹.

На тази инфографика е представен един условен модел на структурата на онлайн маркетинга и мястото на маркетинга в социалните мрежи, като част от него:²



Фиг. 1. Дървото на интернет маркетинга в социалните мрежи

¹ www.daireto.com

² www.daireto.com

2. Дигитални кампании в дигиталните мрежи на застрахователните компании

Мнозина клиенти влизат в сайтовете на застрахователните компании, но не всички купуват съответния застрахователен продукт. Например, клиента влизайки в сайта за имуществени застраховки, който съдържа много характеристики и специализирана информация често се затрудняват. Така той губи време, за да вликуне в материята, за да се запознае с разглеждания продукт. Ето тук е ролята на експерта по застраховане, който не може да бъде заменен само с описанията от сайтовете. Това е едно от съществените разлики между продажба на продукти и услуги и на застрахователни продукти, което произхожда от специфичната застрахователна тематика. За тънката между покритията на риска и изключенията не може да се добие ясна представа само от информацията в дигиталния свят. Безспорно, позиционирането на съответната застрахователна компания – уебсайт или социални мрежи засилват интереса и желанието на клиента към определен застрахователен продукт, но до решението за покупка е необходимо участието и на застрахователен експерт или консултант. Съществува в практиката и това в практиката и това да се привличат повече нови клиенти с по-ниски застрахователни премии, но това не трябва да е основно в застраховането, тъй като цената на застрахователния продукт задължително трябва да покрива риска.

НОВ ПЪТ НА КЛИЕНТА

Една от най-ранните и широко използвани рамки за описание на пътя на клиента е AIDA: внимание (attention), интерес (interest), желание (desire) и действие (action). Рекламата и начина на продажба трябва да привличат внимание, да инициират интерес, да засилват желанието, и в крайна сметка да водят до действие от страна на клиента.¹ Дерек Рукър от Училището по мениджмънт на Келог предлага модификация на AIDA, която той нарича четирите А-та: осъзнават (aware), отношение (attitude), действие (act) и повторно действие (act again). В тази по-скорошна рамка, етапите на интерес (interest) и желание (desire) се опростяват в отношение (attitude) и се добавя нов етап – повторно действие (act again). Целта на модифицираната рамка е да проследява поведението на клиентите след покупката и за измерване на задържането им като клиенти. Счита се, че действието на повторна покупка е силно доказателство за лоялността на клиентите и потвърждава качеството на услугата, предложена от компанията.²

В застраховането, и частност животозастраховането, дигитализацията е удачен начин за правилно взаимодействие между компании и клиентите

В предстоящото изложение на статията ще представим едно полезно участие за застрахователна компания в дигиталния свят, късащо застраховка Здравна грижа в сферата на животозастраховането, предложено от ЗЕАД БУЛСТРАД ЖИВОТ ВИГ.

Застраховка "Здравна грижа" е създадена, за да обезпечи достъпни и здравни грижи за клиента и възможности за ползване на широк спектър от медицински услуги на територията на България, като осигурява още повече възможности за грижа за здравето на служителите, а също така – и за близките им. Всеки клиент със застраховка "Здравна грижа" получава директен достъп до специалисти и лечебни заведения в страната за предпочитания пакет от услуги, който се персонализира допълнително според потребностите от здравна защита. Застраховката предлага допълнително здравно покритие осигурено от работодатели за служители и техните семейства с различни видове пакети и покрития.

¹ Kotler, Ph; Marketing from traditional to digital marketing, Wiler, 2016

² www.daireto.com

**ДИГИТАЛНО ПРИЛОЖЕНИЕ НА ЗАСТРАХОВКА ЗДРАВНА ГРИЖА
НА ЗЕАД БУЛСТРАД ЖИВОТ ВИГ В В ASSIST
КАТО НОВА АКТУАЛНА ВЕРСИЯ В ДИГИТАЛНОТО ПРОСТРАНСТВО**

В assist в нова актуализирана версия, която може да се проследи в няколко стъпки.

Първа стъпка С приложение В assist се пести ценно време – записва се онлайн час за преглед, заявява се възстановяване на разходи, изпращане на документи за заявяване на изследвания, запазва се ценна информация за застраховката и възможност да се генерира виртуално копие на застраховката.

Втора стъпка За регистрация се изисква идентификационен номер на картата, имена и e-mail. Приемане на всички условия за ползване, уведомление за поверителност, маркетингова комуникация.

Трета стъпка В секция лични данни има възможност да се промени телефон, e-mail или парола.

Четвърта стъпка В секция Застраховани лица позволява да се добавят други застраховани членове на семейството под 18 год.

Пета стъпка В секция банкови сметки може да се създаде списък от лични банкови сметки в лева, на които да се получават застрахователни обещания.

Шеста стъпка С няколко стъпки може да се запази час за преглед при специалист. След като се влезне в профила се вижда основното меню с всички секции на приложението. Секция заявяване на час за преглед предлага списък от лечебни заведения в цялата страна. Необходимо е да се въведе в кой град и лечебно заведение желае клиентът да се прегледа, както и какъв специалист е необходим. С въвеждането на дата и часовия диапазон, който е най-удобен за посещение на лекар. Важно е да се опишат симптомите, за да са сигурни В assist координаторите да намерят оптималното решение така и час за преглед, като бъде успешно потвърден.

Седма стъпка Възстановяване на разходи. За целта е нужно да се избере услугата, която е ползвана, както и дата на събитието, след това се заявя сумата, която е заплатена за съответната услуга и посочване на банкова сметка, по която желае клиентът да се преведе одобрената сума по разходите. Използвайки камерата на телефона или таблета, да се заснеме и прикачи снимка на всеки един от документи, необходими за възстановяване на съответния разход, като се следват стъпките в менюто. За да се продължи е необходимо съгласие чрез декларация за приложените документи и данни. Когато са изпълнени всички стъпки с бутон "потвърди", за да се изпрати заявката за възстановяване на разходи.

Осма стъпка В assist осигурява бързо и лесно да се изпрати заявление за високоспециализирани изследвания и необходими документи за предстоящото изследване, назначено от лекар. Нужно е само да се въведе вида на изследването, използвайки камерата на телефона или таблета, за да се снимат и прикачат документите. При необходимост с едно запитване може да се заявят и назначат няколко изследвания, както и да се добави коментар към заявката.

Девета стъпка Показва каква полезна информация за застраховката пази В assist. Ако клиентът желае да си припомни какво включва застрахователното покритие има достъп до тази информация денонощно.

Десета стъпка В секция заявени часове може да си припомни кога и къде и защо са записани часове за преглед. В assist пази тази информация до 48 часа. Заявените часове се подреждат по време така че да може да се открие информацията за тях. Приложението дава възможност директно да се запишат часове в календара на мобилното устройство, за получаване на напомняне.

Единадесета стъпка В архив на ползваните услуги се намира хронологията на възстановените разходи и ползваните абонаментни услуги. В assist пази тази актуална информация за услугите ползвани през последните три години, което подпомага клиента

Дванадесета стъпка Отнася се за секция документи и бланки, където се събира полезна информация – общи условия, декларация за уреждане на претенции, уведомления за поверителност, съществува секция за изпращане на файлове и линкова за сваляне на e-mail. В секция често задавани въпроси се откриват отговори на често срещани запитвания, свързани както с приложенията така и със застраховката "Здравна грижа".¹

Платформата, която е създадена в интернет и мобилното приложение за застраховка Здравна грижа предоставя по-лесен достъп до услугите. Положителното е, че администрирането по полицата е улесно с въвеждането на клиента при ползване на пакетите и изплащането на обезщетенията. Този завършен процес по управление на полицата е добър пример за това как дигиталния маркетинг може да се впише при позиционирането и продажбата на застрахователни продукти.

ДИГИТАЛНИ МАРКЕТИНГОВИ КАМПАНИИ НА ДЗИ ОЗ ЕАД

В дигиталния свят участват и други застрахователни компании – ДЗИ ОЗ ЕАД, които предлагат онлайн услуги. В предстоящото изложение са разгледани две услуги, приспособени към дигиталния свят.

ДЗИ въвежда изцяло дигитализиран процес на обработката на щети по застраховка КАСКО, позволяващ значително оптимизиране на времето за получаване на обезщетение – до 24 часа от подаването на документите за щетата, както и премахване на неудобствата с подаване на документи на хартия.

Пълната дигитализация обхваща четири етапа – подаване на уведомление за щета онлайн, изготвяне на опис на уврежданията от мобилни устройства, изготвяне на дигитално досие с всички съпътстващи документи и онлайн проверка на статуса по щета.

Процесът по обработка на щети по КАСКО "Бърза писта" позволява на клиентите да получат плащане до следващия работен ден или в рамките на 24 часа. За целта е необходимо клиентът да е представил на ДЗИ пълния комплект от изискуеми документи по щетата.

Работата със системата предоставя възможност за бързи и улеснени действия на служителите на компанията в рамките на процеса по управление на щетата и приключването ѝ в рамките на 24 часа.

Въвеждането на системи, специално разработени е само един аспект от процеса по дигитализация на услугите. Всяка година се наблюдава повишаване на търсенето на дигитални решения за клиентите.

Обхватът на новия процес включва щети с избран начин на уреждане "Експертна оценка" и изплащане на обезщетение по представени фактури.

От "Бърза писта" могат да се възползват също така и физически лица с добра история на щетимост, имащи право на доверен/официален сервиз, чиито автомобили са с леки увреждания – до 5 детайла, без части за подмяна. Общата стойност на ремонта не бива да надхвърля 1000 лв., като размерът на обезщетението се определя на база автоматична калкулация, заложена в системата.²

ДЗИ представя застрахователно покритие, касаещо онлайн сигурността на физически лица. В застрахователната полица тази услуга е част от съществуващата застраховка "Ком-

¹ www.bulstradlife.bg

² www.dzi.bg

форт за дома". Покриват се три основни риска и се прилага за физически лица при следните случаи:

- **Кражба на самоличност** – осигурява застрахователно покритие при кражба на самоличност, включително когато кражбата е онлайн (напр. създаване на фалшив профил с име и снимка, хакване на имейл или профил в социалните мрежи)

- **Спор с онлайн търговец**, който е регистриран в България, или с куриерска/пощенска служба, отговорна за доставката на продукт, закупен онлайн в случай, че продуктът:

- е доставен счупен; в непълна окомплектовка; дефектен; не съответства на параметрите на поръчката (т.е. различава се по размер, цвят, материал и др.) или

- не съответства на продуктовото описание на производителя или дистрибутора, посочено във формуляра за поръчката

- не е доставен в срок до 10 календарни дни след изтичане срока на доставка, посочен от търговеца при потвърждение на поръчката

- **Увреждане на онлайн репутация**, представляващо клевета, обида или разкриване на личния живот на застрахования чрез използване на снимка, документ, видео материал или публикация в блог, дискуссионен форум, социална мрежа или уебсайт, което накърнява репутацията на застрахования поради характера или естеството на информацията.

Разширението на основното покритие към застраховка "Комфорт за дома" позиционира ДЗИ като компания, предлагаща на клиентите си допълнителни услуги с грижа за техния дом и личната им неприкосновеност онлайн.

С този подход се осигурява сигурност и спокойствие за клиентите. Дигиталният пазар е изключително динамично развиващата се среда за търговски взаимоотношения и е необходимо да се адаптира към променящите се нужди на потребителите. Този пазар, разбира се, има предимства, но и крие своите рискове. Компания добави към вече съществуващата застраховка "Комфорт за дома" освен възможността за защита на жилищните сгради и домашното имущество на клиентите, допълнителното бонус покритие "Онлайн сигурност". С него се подхожда индивидуално и с внимание към застрахованите лица, като им се предоставя възможност за защита онлайн. С това услугата става по-комплексна и атрактивна с внедряването на иновативното покритие.¹

Изводи

Новите технологии, които стимулират икономиката могат да доведат и до някои негативни последици. Приспособявайки се към новите технологии, повечето клиенти са едновременно развълнувани и притеснени. Например, автоматизирането на работата с знания не само е увеличило производителността, но и е довело до опасения от загуба на работни места. Най-значимата дилема за полезността на дигиталните технологии е причинена от мобилния интернет е, че дават възможност на клиентите да бъдат много по-добре информирани, отколкото в миналото. Мобилните телефони също могат да навредят, като отклоняват вниманието на хората от заобикалящата ги среда. Също така се акцентира, че чувството за свързаност с по-широка мрежа, често възпрепятства способността на хората да бъдат съпричастни към другите около тях.

Следователно, тъй като стремежът към дигитална икономика се засилва, клиентите копнеят за перфектното приложение на технологиите, което им позволява да се самоусъвършенстват, като същевременно стават съпричастни. Независимо от някои негативни последици, новият маркетингов подход към дигиталната икономика е необходим и осъзнат от повечето търговци за тяхното по-бързо приближаване към интересите на клиентите.

¹ www.dzi.bg

Заклучение

Дигиталните технологии са с най-голямо икономическо въздействие, включително мобилния интернет, автоматизацията на "работа със знания", облачните технологии, усъвършенстваната роботика, 3-Д принтирането и други. Те пораждаат нови дейности в икономиката, образованието (онлайн курсове), в медицината 3-Д и 4-Д скенерите, както и в социалните мрежи. Пример за приложимостта на облачните технологии в бизнеса и полезните ефекти при оптимизация на разходите в компанията са разгледани в статията на Деевски.¹ Друг пример е разгледан отново в статията на Деевски посветена на управлението на разходите.² Тези дигитални иновации доближават страните до устойчиво развитие и тяхното реално въздействие е отскоро. В основата на дигиталните технологии в маркетинговия подход е взаимодействието между компаниите и клиентите. Стилът и съдържанието при тяхното изграждане допълват свързаността за укрепване на клиентската ангажираност. Дигиталната икономика предефинира ключовите концепции на традиционния маркетинг. Традиционния маркетинг не е заменен от дигиталния, трябва да съществуват заедно по пътя на по-близки отношения между клиента и компанията. Дигиталния и традиционния маркетинг са предназначени да си взаимодействат, а крайната цел е да спечелят подкрепата на клиентите.

Темата за прилагане на съвременния дигитален подход наистина е сложна. Застраховането се слави като консервативна материя, но същевременно неговата вътрешна организация е динамична и комплексна работа. Въвеждането на дигиталния подход у нас е възможно, удачно и целесъобразно от застрахователните компании пред обществото за отчитане на положителното му влияние.

Използвана литература

1. Годин, Сет, Маркетинг на позволеното, ИК "Локус", 2010
2. Деевски, Стоян, (2019), "Облачните услуги: Управление и оптимизиране на разходите", К.М. Издание на Финансово-счетоводен факултет, Университет за Национално и Световно Стопанство
3. Котлер, Ф., Маркетинг 4.0: Преминане от Традиционен към Дигитален маркетинг
4. Deevski, Stoyan, (2016), "Cost allocation methods for Joint products and By-products", Economic Alternatives, Issue 1, 2016, University of National and World Economy, pp. 64-70
5. Kotler, Ph; Marketing from traditional to digital marketing, Wiler, 2016
6. www.bulstradlife.bg
7. www.daireto.com
8. www.dzi.bg

¹ Деевски, Стоян, (2019), "Облачните услуги: Управление и оптимизиране на разходите", К.М. Издание на Финансово-счетоводен факултет, Университет за Национално и Световно Стопанство

² Deevski, Stoyan, (2016), "Cost allocation methods for Joint products and By-products", Economic Alternatives, Issue 1, 2016, University of National and World Economy, pp. 64-70

ОБЛАЧНИ УСЛУГИ: УПРАВЛЕНИЕ И ОПТИМИЗИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ*

Резюме

Управлението и оптимизирането на разходите е предизвикателство пред широк кръг от бизнес организации във все по-конкурентната среда. Новите технологии предоставят и нови възможности за управлението на процесите в бизнес организациите и съответно управлението и оптимизирането на разходите. Важен пример за използването на нови технологии с цел оптимизирането на структурата на разходите са облачните услуги. Целта на настоящата разработка е да се дефинират и очертаят основни области, в които може да бъде ефективно използването на облачни услуги, да се посочи текущия статус и разпространение, да се направи анализ в кои други области могат да бъдат приложими и да се очертаят предизвикателствата пред преминаването от традиционни към облачни услуги. Тези въпроси са пречупени през призмата на управлението и оптимизацията на разходите. За целите на разработката е направена анкета сред ръководители в международни компании опериращи включително и в България.

Ключови думи: управление на разходите, структура на разходите, оптимизация на разходите, облачни услуги.

JEL: M41, M15, D24, D61

Resume

In today's competitive economic environment business organizations face the pressing challenges of management and optimization of their costs. New technologies present new opportunities for management of processes and cost optimizations respectively. Important example for a new technology that could be used to optimize cost structures is the cloud services. The purpose of this paper is to define the basic areas in which companies could use cloud services, to describe the current status and penetration of cloud services usage, to analyse what other services could be moved to the cloud and what are the challenges companies face in moving from traditional to cloud based services. These topics are linked to the cost management and optimization within the business organizations. For that purpose, a survey has been conducted among managers of international companies, having operations in Bulgaria.

Key words: cost management, cost structure, cost optimization, cloud services.

JEL: M41, M15, D24, D61

Въведение

Управлението и оптимизирането на разходите е предизвикателство пред широк кръг от бизнес организации във все по-конкурентната среда, в която извършват икономическа дейност. Много от тях изпитват трудности при намирането на нови полета, които да позволят оптимизирането на структурата на разходите си. От друга страна, в съвременния свят все повече икономиката се дигитализира и бизнесът зависи от и разчита на дигитални технологии и информационни системи. На много компании се налага да събират, съхраняват, обработват, анализират и управляват големи бази данни. Тези бази данни обикновено се съхраняват на сървъри, които от своя страна често изискват сървърни помещения със специални условия за средата, в която се намират, условия за достъп, поддръжка и т.н. Сървърите от своя страна следва да бъдат интегрирани с корпоративната ИТ мрежа. В същото време много компании използват софтуерни приложения в най-различни области -от стандартни офис и бизнес приложения до специфични и комплексни софтуерни решения, разработени специално за конкретната организация и за конкретната цел. Използването на софтуер е свър-

* Ас. д-р Стоян Деевски, Катедра "Индустриален Бизнес", Университет за Национално и Световно Стопанство, София, sdeevski@unwe.bg, тел: +359 885 861 392

зан с купуването на лицензи, с осигуряване на допълнително пространство в локалните сървъри, изграждане на подходяща ИТ среда, поддръжка и т.н.

Предимствата от дигитализацията в икономиката като цяло са безспорни и приложението на новите технологии намира отражение в най-различни сфери на бизнеса. Пример за присъствието на иновативните дигитални подходи в съвременната бизнес среда е разгледан в публикацията на Андреева – Дигитален маркетинг в социалните мрежи на застрахователните компании.¹ Друг пример, в който от дигитализацията могат да се извлекат ползи е разгледан в публикацията на Андреева. Там са описани потенциални положителни ефекти от сътрудничеството между банки и застрахователни компании. Дигиталната среда има потенциал да улесни тяхната дейност.² На ниво бизнес организация дигитализацията създава предимства, които пряко се проявяват, но в същото време тези процеси поставят и сериозни предизвикателства пред компаниите. Тези предизвикателства независимо дали са от оперативен или друг характер могат да бъдат измерени чрез допълнителните разходи, които компаниите правят във връзка с имплементирането и поддръжката на новите процеси и системи. От една страна промените в информационната и дигиталната среда създават допълнителни разходи за бизнес организациите. Това представлява сериозно предизвикателство за планирането и изпълнението на бюджетите. От друга страна новите технологии предоставят и нови възможности за управлението на новите процеси в компаниите и съответно управлението и оптимизирането на разходите.

Важен пример за използването на нови технологии с цел оптимизирането на структурата на разходите е популяризирането на така наречените облачни услуги.³ Облачните услуги са носител на съществена промяна в дигиталната икономика. Те трансформират и ще продължават да трансформират основни полета от бизнес операциите. Преглед на промените, които са настъпили в резултат на облачните услуги, както и бъдещото развитие на тази сфера от икономиката може да се намери в разработката на Сривастава и Кан.⁴

Целта на настоящата разработка е да се дефинират и очертаят основни области, в които може да бъде ефективно използването на облачни услуги, да се посочи текущия статус и разпространение, да се направи анализ в кои други области могат да бъдат приложими и да се очертаят предизвикателствата пред преминаването от традиционни към облачни услуги. Тези въпроси са пречупени през призмата на управлението и оптимизацията на разходите. За целите на разработката е направена анкета сред ръководители в международни компании, опериращи включително и в България.

Облачни услуги – краят на началото

Според проведената анкета съществуват две общи мнения за облачните услуги. Едното е, че преходът е приключил и облачните услуги са тук, за да останат: всяка значима услуга е прехвърлена в облака, което прави пазарът по-стабилен. Второто е, че облачните услуги и технологии най-накрая се превръщат в нещо обичайно и се използват ежедневно и масово в предприятията и въпреки, че технологиите не са развити до такава степен, пазарът се насоч-

¹ Андреева, Цветелина, (2019), "Дигитален маркетинг в социалните мрежи на застрахователни компании", К.М. Издание на Финансово-счетоводен факултет, Университет за Национално и Световно Стопанство

² Андреева, Цветелина, (2016), "The partnership between banks and insurance companies in search of innovation for the business of both institutions and customers", Scientific journal Economics and Finance, pp. 126 – 128

³ Облачни услуги – от английски език "cloud services".

⁴ Srivastava, Priyanshu & Khan, Rizwan., (2018), "A Review Paper on Cloud Computing", International Journal of Advanced Research in Computer Science and Software Engineering, pp 8 – 17.

ва точно към тях. Облачните услуги могат да се разделят на частни (администрирани вътре в компанията потребител), публични (услуги предоставяни от външен доставчик) и хибридни или мулти облачни услуги (частни облачни услуги свързани с външна ИТ среда). Назир предоставя детайлно описание на видовете облачни услуги и моделите на обслужване в своята публикация "Облачни услуги: Текущо развитие и предизвикателства пред изследваната"¹

Може да се направи обоснована аргументация, подкрепена с доказателства за всяко от двете мнения. В графата "вече използващи", може да се обобщи, че според данните от проведената анкета 84% от предприятията имат стратегия за използване на мулти облачни услуги и 94% използват поне малка част от тази услуги. В графата "предстои да използват", можем да споменем, че според Форестър², разходите за покупка на облачни услуги в световен мащаб ще нараснат от 146 милиарда долара през 2017 г. до 236 милиарда долара за 2020 г.

От тук може да се направи заключение и за по-нататъшното развитие на облачните услуги. Именно, голяма част от предприятията ще се насочат към използването на подобен вид услуги или технологии. Облачните услуги са в края на началото. Полагат се основите и предприятията имат широко възприети облачни услуги като инфраструктура и за приложения с общо предназначение.

Разбира се, все още предстои много дълъг път и работа за изграждането на вертикално ориентирани решения, базирани на облачни услуги. С настъпването на този процес, ще дойдат и огромни възможности за растеж.

Текущо състояние на облачните услуги

В някои категории приложения, установяването на облачните услуги е изключително успешно. Следните услуги се характеризират с успешно възприемане на облачни услуги:

Уеб Хостинг: Тази опция е много подходяща за облачните услуги, защото повечето компании използват обикновен или стандартен набор от технологии с отворен код, който може да бъде имплементиран много лесно. Пирамидата LAMP³ също е стандартен подход и доставчиците на облачни услуги могат лесно да свържат произволен брой виртуални сървъри с подобни стандартни компоненти по предвидим начин.

Хоризонтални приложения: За случаи, които не се характеризират със специфични изисквания в зависимост от индустрията на различните компании, използването на облачни услуги в някои приложения е изключително успешно. Пример за такива приложения са Salesforce и Workday.⁴ Тези доставчици на услуги са се съсредоточили върху предоставянето на услуга, която се отнася до широк кръг компании, така че да успеят да достигнат широк пазар чрез стандартен набор от функции.

Базова инфраструктура: Ако определени аспекти от корпоративната ИТ инфраструктура са сравнително стандартизирани, има голяма вероятност облачните услуги вече да съществуват там и потреблението им да е относително широко. Ефективността по отношение на стойността и структурата на разходите, както и широката приложимост правят облачните услуги лесни за продажба на компаниите. Облачните услуги променят и структурата на разходите. Например, традиционно компания, която има необходимост от съхранение на данни би инвестирала в сървър с определено пространство на хард диска и това би било

¹ Nazir, Moshin, (2012), IOSR Journal of Computer Engineering (IOSR-JCE), Volume 8, pp. 14-22

² "Forrester Predictions: Ten Key Developments In Cloud Computing Shape The Industry In 2017" https://go.forrester.com/blogs/16-11-02-forrester_predictions_ten_key_developments_in_cloud_computing_shape_the_industry_in_2017/

³ Linux-Apache-MySQL-PHP

⁴ <https://www.salesforce.com/eu/>, <https://www.workday.com/en-us/homepage.html>

инвестиция с относително големи първоначални разходи, които биха били класифицирани като постоянни разходи за организацията. Алтернативно, при опцията за облачни услуги, компанията може да използва необходимото пространство в облака, като заплаща месечна такса, която зависи от пространството, което използва всеки месец. Така структурата на разходите става гъвкава, като постоянните разходи се превръщат в променливи. Това би улеснило управлението и оптимизирането им.

Прасад и Рамаватху, изследват и други области за приложението на облачните услуги, които са базирани на факта, че компаниите предоставящи облачни услуги разполагат с големи компютърни и изчислителни мощности, до които малки и средни компании не биха имали достъп действайки самостоятелно.¹

Следващата граница: Вертикални облачни решения и предизвикателствата пред миграцията към облачни услуги

Все още има много възможности за растеж. Проучване на InformationWeek за състоянието на облачните услуги показва, че 39% от ИТ мениджърите очакват да получат 50% или повече процента от необходимите им ИТ услуги в облака.²

Растежът би следвало да дойде от вертикални, специфични за отделните индустрии решения. В банковия, застрахователния, производството и много други сектори, множество специфични приложения още не са преместени в облака. Широки, подходящи за приложение в облака са: електронна поща, съобщения, решения за сътрудничество и конференции, съхраняване на файлове. Приемането и използването на този тип облачни услуги е доста високо сред предприятията.

Например, 47% от компаниите вече използват облачни услуги за съобщения, а едва 21% нямат планове да използват облака. За области, които се изискват вертикални облачни решения – като управление на веригата за доставки, управление на съответствието и управление на жизнения цикъл на продукта – навлизането в облака е много по-ниско. За управлението на жизнения цикъл на продукта само 9% от компаниите вече използват подобна услуга, а 60% нямат планове да го направят.

Доставчиците на облачни услуги не виждат вертикално интегрираните решения, като достатъчно голяма възможност за бизнес. А първоначалните разходи за мигриране на 20-или 30-годишна база данни в облака, са прекалено високи за ИТ мениджърите в тези индустрии. Трудностите са свързани и с това, че не може лесно да се "вдигне и измести" база данни и софтуер от досегашната ИТ среда в облака. Това се дължи на факта, че тези наследени системи са ръчно изработени с персонализирани бази данни. В някои случаи те представляват съвкупност от специфична за компанията информация трупана с десетилетия или натрупани знания за това как работи дадена индустрия или компания, какво изискват нейните партньори, как се държи пазарът и т.н. Тези системи често се намират в персонализирани центрове за данни, които нямат паралел в днешните облачни архитектури.

По същество идеята на услугата за данни в облака е, че архитектурата е стандартна и може да се увеличава или намалява, тъй като търсенето се променя. Това е възможно чрез създаване или унищожаване на нови инстанции. По подобен начин е лесно да се възпроизведе такава услуга от клиент до клиент. Преместването на високо персонализирана система в тази среда е сложен процес.

¹ Prasad, M. Rajendra & Ramavathu, Lakshman, (2013), "Cloud Computing : Research Issues and Implications", International Journal of Cloud Computing and Services Science, Vol 2, pp. 134 – 140

² <https://www.informationweek.com/cloud/infrastructure-as-a-service/private-cloud-in-retreat-public-cloud-to-fore-report/d/d-id/1327926>

Следователно, има потенциал за компании за облачни услуги от голям мащаб, но обслужващи отделни индустрии: застраховане, банково дело, телекомуникации, нефт и газ и др. Тези специфични за индустрията решения ще осигурят ползите от мащаба, които само облакът може да осигури, но ще бъде адаптиран към уникалните нужди на компаниите във всяка индустрия. Това ще изисква задълбочени познания за съответните индустрии и желание да се работи в тясно сътрудничество с бизнес организациите потребители на тези услуги, особено в ранните етапи на адаптиране на решенията според нуждите. Такова развитие не се е случило още, защото, въпреки потенциалния пазар да е голям, трудностите са големи и необходимите специфични знания не са консолидирани.

Това се отнася и за създаването на облачни услуги за индустрии като производство, комунални услуги, търговия на дребно и т.н. За повечето компании в тези сектори миграцията на тяхната основна ИТ инфраструктура е нещо ново – облак или по друг начин и е дълъг процес. В резултат на това те са склонни да го забавят възможно най-дълго, усъвършенствайки съществуващата платформа и извършвайки допълнителни подобрения "на парче", доколкото могат.

Пример за трудности по приемане на нови технологии е застрахователната индустрия, която през последните две десетилетия е била свидетел на най-малко три вълни на компании, които са предлагали нови ИТ решения, но не са успявали да доведат до край започнатия процес. Историята е сходна всеки път: група застрахователни компании взема решение да въведе нова технология, която е предложена от доставчик на услуги. Клиентите се ангажират, но трансформациите се провалят или отнемат много повече време от очакваното.

Повече от технологии

Логичният въпрос е, какво ще е необходимо, за да могат повече компании да преминат към облачни приложения? Този въпрос не е само свързан с технологиите. Въвеждането на облачни услуги може да наложи и промени в бизнес процесите, и промени в организационната култура в бизнес организацията. Това създава и определени нови възможности. През последните няколко години разработката на софтуер се превърна от бавна, съвещателна и йерархична методика в нов, по-стандартизиран и гъвкав подход.

Целта на гъвкавото развитие е да се разделят големите проекти на по-малки допълнителни разработки. Внедряването на нови разработки на всеки две седмици, събирането на обратна информация, адаптирането към променящите се нужди в почти реално време и поддържането на разработчиците, които са тясно свързани с крайните потребители, води до по-добри резултати и по-големи ефективни промени във времето, отколкото да се опитва да се правят опити да се преразгледа цялата система и да внедри изцяло нова система на 12 или 18 месеца.

Подобен подход би могъл да помогне на доставчиците на облачни услуги да се разрастват, като същевременно помагат на клиентите си да преминат в облака. Вместо еднократна и всеобхватна промяна може да се възприеме подход на промяна "стъпка по стъпка" от наследената система към облачна система. Така организациите могат да внедряват облачни технологии постепенно, правейки всяка стъпка много по-постижима.

За тази цел е необходим по-гъвкав подход. Постепенното внедряване би следвало да увеличи успеваемостта при предоставянето на специфични за индустрията облачни решения. Тя може да даде възможност за съществени темпове на растеж в облачните технологии, тъй като индустрията, ще се премести в облака. Това би следвало да създаде големи възможности за доставчиците на облачни услуги, които могат да комбинират дълбоките познания в сектора и по този начин да създадат икономии от мащаба в предоставянето на облачни технологии. Това от своя страна би повлияло на ефективността и съответно на оптими-

зацията на разходите при компаниите потребители на този тип услуги. Тъкмо това е и причината да се счита, че епохата на облака е само в края на началото. Това е значителна промяна от гледна точка на ИТ архитектурата на компаниите, която има голям потенциал за подобряване на ефективността на бизнес организациите.

Анкетното проучване

През януари 2019 г. анкетирахме 59 технически специалисти и ръководни кадри в широк кръг от бизнес организации относно мнението им за използването на облачни услуги.

Методология

Проучването има за цел да интервюира технически специалисти от множество различни бизнес организации относно мнението им за облачните инфраструктури и желанието и намерението им да внедрят такива в организациите си. Участващите 59 специалисти варират от технически ръководители до мениджъри и практики, представляващи бизнес организации от различна големина и индустрии. Респондентите са както потребители на такива платформи (22%), така и представители на организации, които все още не ги употребяват. Следователно, може да се направи извод, че извадката е достатъчно представителна, за да даде изчерпателна перспектива за облачните услуги.

Моделът

Участващите в анкетата организации са разделени в няколко категории спрямо зрелостта им в използването на облачни услуги. Моделът обособява четири категории според четирите етапа на зрялост при използването на облачни услуги. Категориите са следните, започвайки от най-неопитните и стигайки до най-опитните в използването на такива услуги:

Наблюдателите са организации, които имат намерение да използват изчислителни платформи. Те разработват стратегии за адаптиране към облачните платформи и планират да използват приложения в облака, но все още не са ги въвели в действие. Тези участници желаят да оценят наличните опции и да определят кои приложения биха им били от полза.

Начинаещите тепърва са започнали да използват облачни платформи и работят в насока на изграждане на концепции или работят върху начални облачни проекти. Те искат да придобият опит в облака, за да могат да дефинират бъдещи проекти.

Средно напредналите потребители имат множество проекти и приложения, които вече са базирани в облака. Те се стремят към подобряване и разширяване на употребата на облачни ресурси.

Напредналите бизнеси използват облачните услуги в голяма степен и се стремят да оптимизират операциите в облака, а благодарение на тях – и структурата, и стойността на разходите си.

Резултати от проведената анкета

Анкетата включва организации от всички етапи на използване на облачните услуги. На база на нея са формирани няколко ключови констатации:

Извод 1: 83 процента от участниците имат намерение да използват мулти облачна стратегия

Делът на предприятията в анкетното проучване, които имат стратегия за използване на множество облаци е 83 процента, докато делът на тези, които обмислят хибридна стратегия за облак, е 57 процента. Наблюдава се обаче по-голям ръст в интереса към хибридни публични и частни облаци, отколкото към мулти облаци.

Извод 2: 93 процента от респондентите използват облачни услуги

Делът на респондентите в анкетното проучване, използващи поне един публичен или частен облак е 93 процента. 90 процента от тях използват публичен облак.

Извод 3: Компаниите отдават приоритет на баланса на публичните и частните облаци

На централизирания ИТ екип в корпорациите обикновено се възлага задачата да изградят хибридно облачно портфолио. Докато 32 процента от компаниите се ориентират към публични облачни платформи, 44 процента от тях насочват фокуса си към подход, балансиращ между публични и частни платформи.

Извод 4: Разходът за облачни услуги е значителен и продължава да нараства

С разширеното използване на облачните услуги, нарастват и разходите за тях. Тези разходи бързо стават значителна част от разходните пера на ИТ бюджетите, особено в по-големите компании. 22 процента от всички участници харчат около 120 хил. лв. годишно (10 хил. лв. месечно) за публични облаци, докато 34 процента от тях харчат около 60 хил. лв. годишно (5 хил. лв. месечно).

Малките и средните предприятия обикновено имат по-малки натоварвания – като резултат и по-малки сметки в облака (малко над 51 процента харчат по 6 хил. лв. годишно). Въпреки това 12 процента от малките и средни предприятия все още превишават 60 хил. лв. годишни разходи.

Компаниите не само използват повече публичните облачни платформи, но и планират по-бързо нарастване на разходите за използването на публични облаци (с 25 процента), отколкото разширяването на използването на частни облачни платформи (нарастване с 9 процента).

Извод 5: Компаниите изпълняват по-голямата част от задачите си в облака

Респондентите провеждат 77 процента от работните си задачи в облака, като 37 процента от работните натоварвания са в публичния облак, а 40 процента в частния облак.

Средните и малки предприятия извършват 75 процента от задачите си в облака, като 42 процента са в публични облаци и 33 процента – в частни облаци.

Извод 6: Централните ИТ отдели на компаниите са съсредоточени върху управлението и оптимизирането на разходите в облака

Голяма част от бизнес организациите (около 67 процента) вече имат централен облачен екип или облачен център, а други 22 процента планират да създадат такъв. Сред средните и малки предприятия само 30 процента имат централен екип от облачни специалисти.

За компаниите, най-важните отговорности на централните ИТ екипи са управлението и оптимизирането на разходите за облачни услуги (69 процента). Централните ИТ екипи също са фокусирани върху управлението, включително консултиране на приложения, подходящи за облак (61 процента), определяне на политики (58 процента) и използване на автоматизирани облачни политики (56 процента).

В рамките на предприятието се вижда, че по-голямата част от отговорността за управление и оптимизиране на разходите в облака пада върху централния екип на облака, както и върху екипа за инфраструктура и операции. Бизнес единиците е по-вероятно да притежават контрола върху бюджета за облачните услуги. ИТ финансите заемат равнопоставена роля в управлението на разходите, свързани с облачните услуги. Екипите за управление на софтуерни активи и за управление на доставчици все още не поемат съществена роля в управлението на разходите за облачни услуги.

Извод 7: Управлението на разходите в облака е най-голямото предизвикателство за бизнес организациите

Управление на разходите в облака и управление на облака са най-големите предизвикателства, независимо от етапа на зрялост на използването на облачни услуги. Като цяло, сложността на по-големите предприятия се превръща и в по-голям брой предизвикателства във всички области на бизнеса, но облачните разходи и управлението на облачната платформа заемат най-голяма част и фокуса в предизвикателствата – около 83 процента.

Управлението на софтуерните лицензи, които се изпълняват в обществени облачни среди, също се превръща в съществен проблем. Основни предизвикателства в тази област са породени от разбирането на разходите за лицензиран софтуер в облака, сложността на лицензионните правила в публичния облак и гарантирането на спазването на правилата.

Извод 8: Главният приоритет – Оптимизирането на разходите чрез облачни услуги

Оптимизирането на употребата на съществуващата облачна инфраструктура с цел оптимизирането на разходите за облачни платформи е с най-висок приоритет на бизнес организациите. Успоредно с това, компаниите се стремят да пренасят по-голямата част от задачите си в облачните платформи, така че да могат за сметка на разходите за използването на облачни услуги, да намалят разходите си за основна дейност с по-бързи темпове. Но предизвикателството за управление на разходите в облака нараства с увеличаването на обема и разнообразието на използваните облачни услуги.

Потребителите на облачни услуги не правят обаче всичко възможно, за да оптимизират разходите си, тъй като подценяват изразходваното количество пари за облачни услуги. Въпреки увеличения акцент върху управлението на разходите за облачни услуги, само малка част от компаниите са започнали да прилагат автоматизирани политики за оптимизиране на разходите в облачните платформи. Една такава политика би било изключването на неизползвани мощности или потребителски модели.

Друга опция за оптимизиране е увеличаването на използването на автоматизирани процеси и политики. Тези процеси и политики дават възможност за повишаване на ефективността и увеличаване на спестяванията, тъй като ръчните процеси и политики са трудни за наблюдение и прилагане.

В допълнение, потребителите на облаци не се възползват от всички налични отстъпки от доставчиците на облачни услуги.

Заключение

В заключение може да се обобщи, че в стремежа си да управляват и оптимизират структурата и нивото на разходите си, компаниите, увеличавайки използването на облачни услуги, се сблъскват с нови предизвикателства и фокусът се измества върху оптимизирането на разходите за управление на облачните платформи.

Проучването показва, че мулти облачните стратегии продължават да бъдат предпочитаната стратегия, като почти всяка организация използва облак на някое определено ниво на запознатост с облачните услуги, като продължава да расте въвеждането на облачна инфраструктура, било то в публични облаци, или в частни облаци. Все пак публичните облачни платформи продължават да бъдат предпочитани от предприятията, нараствайки с по-бързи темпове от частните.

Управлението на облачните платформи и разходите за тях са съществени предизвикателства пред компаниите, насочени към оптимизация на разходите чрез използването на облачни услуги. Компаниите все още се сблъскват с първоначалните трудности от въвеждането и организирането на употребата на облачни платформи. Те все още са неефективни в тяхното използване и много малка част от предприятията са успели да въведат автоматични процеси и политики, така че да адресират и елиминират тези проблеми.

Наблюдава се изместване на фокуса към ИТ екипите, които вече са важна част от процеса по оптимизирането на разходите и управление на облачните платформи, а също така и по организирането на бизнес процесите и направляването на бизнес единиците.

Зависимостта между въвеждането и използването на нови и повече облачните услуги, и резултатите по отношение на промяната на структурата и нивото на разходите, би било ползотворно поле за бъдещи теоретични и емпирични анализи.

Библиография

1. Андреева, Цветелина, (2019), "Дигитален маркетинг в социалните мрежи на застрахователни компании", К.М. Издание на Финансово-счетоводен факултет, Университет за Национално и Световно Стопанство
2. Андреева, Цветелина, (2016), "The partnership between banks and insurance companies in search of innovation for the business of both institutions and customers", Scientific journal Economics and Finance, pp. 126 – 128
3. "Forrester Predictions: Ten Key Developments In Cloud Computing Shape The Industry In 2017" – https://go.forrester.com/blogs/16-11-02-forrester_predictions_ten_key_developments_in_cloud_computing_shape_the_industry_in_2017/
4. Nazir, Moshin, (2012), IOSR Journal of Computer Engineering (IOSR-JCE), Volume 8, pp. 14-22
5. Prasad, M. Rajendra, Ramavathu, Lakshman, (2013), "Cloud Computing : Research Issues and Implications", International Journal of Cloud Computing and Services Science, Vol 2, pp. 134 – 140
6. Srivastava, Priyanshu & Khan, Rizwan., (2018), "A Review Paper on Cloud Computing", International Journal of Advanced Research in Computer Science and Software Engineering, pp 8 – 17.
7. <https://www.salesforce.com/eu/>
8. <https://www.workday.com/en-us/homepage.html>
9. <https://www.informationweek.com/cloud/infrastructure-as-a-service/private-cloud-in-retreat-public-cloud-to-fare-report/d/d-id/1327926>

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННО-КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ*

Abstract

On the basis of research conducted by the World Economic Forum (WEF), the International Institute for Management Development (IMD), The Business School for the World (INSEAD), the World Intellectual Property Organization (WIPO), Cornell University, U.S. think tank "the Heritage Foundation", international organization "Transparency International" and World Bank it was justified the relationship between innovation-cluster development of national economic systems and their competitiveness. It was revealed that the countries with an innovation-oriented economy are the most competitive, maintaining a high level of wages and a high standard of living of population. It was established that innovation-oriented countries demonstrate a high level of innovation-cluster development. It was concluded that a high level of economic freedom of the country and a favorable business climate have a positive impact on its innovation-cluster development and level of competitiveness, while a high level of corruption impedes this process.

Аннотация

На основе исследований Всемирного экономического форума (ВЭФ), Международного института развития менеджмента (IMD), Международной бизнес-школы (INSEAD), Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), Корнелльского университета, исследовательского центра США "Фонд наследия", международной организации "Transparency International" и Мирового Банка обоснована связь между инновационно-кластерным развитием национальных экономических систем и их конкурентоспособностью. Выявлено, что страны с инновационно-ориентированной экономикой наиболее конкурентоспособны, поддерживая высокий уровень заработных плат и высокий уровень жизни населения. Установлено, что инновационно-ориентированные страны демонстрируют высокий уровень инновационно-кластерного развития. Сделан вывод о том, что высокий уровень экономической свободы страны и благоприятный бизнес-климат оказывают позитивное влияние на ее инновационно-кластерное развитие и уровень конкурентоспособности, в то время как высокий уровень коррупции препятствует этому процессу.

В условиях обострения глобальной конкурентной борьбы между странами перед каждой из них возникает проблема повышения конкурентоспособности национальной экономической системы. В связи с этим существует необходимость в определении и усилении тех факторов, которые способствуют обеспечению конкурентоспособности экономической системы. Ныне ключевыми факторами повышения конкурентоспособности страны, кроме традиционных, должны стать инновационные, которые призваны способствовать возникновению и распространению новых знаний, системному развитию инноваций и созданию современной инновационной экономики.

Как свидетельствует мировой опыт, страны, успешно движущиеся вперед на основе инновационно-кластерного развития, имеют инновационно-ориентированную экономику, занимая высокие позиции в международных рейтингах конкурентоспособности. Поэтому формирование конкурентоспособной национальной экономики на инновационно-кластерной основе становится приоритетным и стратегическим заданием социально-экономической политики для большинства стран.

Уровень конкурентоспособности той или иной страны определяется различными международными рейтингами. Индекс глобальной конкурентоспособности, начиная с 1979 г.,

* аспирант Татьяна Онипко, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", tetianaonipko90@gmail.com

ежегодно рассчитывается Всемирным Экономическим Форумом (ВЭФ). В этом рейтинге лидирующие позиции на протяжении 2015-2016, 2016-2017 и 2017-2018 гг. занимали Швейцария, Сингапур, США, Германия, Нидерланды, Япония, Гонконг, Финляндия, Швеция, Великобритания, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Таблица 1

Рейтинг отдельных стран мира согласно индекса глобальной конкурентоспособности ВЭФ, 2015-2016 – 2017-2018 гг.

Страна	2015–2016 гг.		2016–2017 гг.		2017–2018 гг.	
	Место в рейтинге (140 стран)	Балл (1-7)	Место в рейтинге (138 стран)	Балл (1-7)	Место в рейтинге (137 стран)	Балл (1-7)
Швейцария	1	5,76	1	5,81	1	5,86
Сингапур	2	5,68	2	5,72	3	5,71
США	3	5,61	3	5,70	2	5,85
Германия	4	5,53	5	5,54	5	5,65
Нидерланды	5	5,50	5	5,57	4	5,66
Япония	6	5,47	8	5,48	9	5,49
Гонконг	7	5,46	9	5,48	6	5,53
Финляндия	8	5,45	10	5,44	10	5,49
Швеция	9	5,43	6	5,53	7	5,52
Великобритания	10	5,43	7	5,49	8	5,51
Норвегия	11	5,41	11	5,44	11	5,40
Франция	22	5,13	21	5,20	22	5,18
Китай	28	4,89	28	4,95	27	5,00
Эстония	30	4,74	30	4,78	29	4,85
Чехия	31	4,69	31	4,72	31	4,77
Польша	41	4,49	36	4,56	39	4,59
Италия	43	4,46	44	4,50	43	4,54
Румыния	53	4,32	62	4,30	68	4,28
Болгария	54	4,32	50	4,44	49	4,46
Украина	79	4,03	85	4,00	81	4,11
Молдавия	84	4,00	100	3,86	89	3,99

Источник: составлено автором на основе [1, с. 7; 2, с. 6; 3, с. 5]

Украина, заняв в 2015-2016 гг. 79 место в рейтинге среди 140 стран, в 2016-2017 гг. потеряла шесть позиций и переместилась на 85 место среди 138 стран. Вместе с тем, в 2017-2018 гг. Украина немного поднялась в рейтинге (81 место среди 137 стран) [1, с. 7; 2, с. 6; 3, с. 5]. В то же время Чехия и Польша, с которыми Украина традиционно имеет тесные внешнеэкономические связи, опережают ее в рейтинге конкурентоспособности. В частности, Чехия с 2015 г. по 2018 г. удерживает 31 место, а Польша в этот период поднялась с 41 места на 39. На протяжении последних трех лет Болгарии удалось подняться в рейтинге за счет улучшения макроэкономических показателей на пять позиций (с 54 места на 49) и тем самым попасть в топ-50 наиболее конкурентоспособных стран мира. В то же время Румыния за эти годы потеряла в рейтинге 15 позиций, опустившись с 53 места на 68 [1, с. 246]. Если отставание Украины от Болгарии в 2015-2016 гг. составляло 25 позиций, то в 2017-2018 гг. соответственно – 32. Среди постсоветских стран Украина уступила в рейтинге Эстонии, которая является членом Евросоюза. Например, если в рейтинге 2015-2016 гг. Эстония опережала Украину на 49 позиций, то в 2017-2018 гг. – на 52 [1, с. 7; 2, с. 6; 3, с. 5].

Вместе с тем, некоторые постсоветские страны, в частности Молдавия, отстают от Украины по уровню конкурентоспособности.

Индекс глобальной конкурентоспособности ВЭФ имеет 114 составляющих, объединенных в 12 субиндексов и разделенных на три группы:

1. "Основные требования" (субиндексы "Институты", "Инфраструктура", "Макроэкономическая среда", "Здравоохранение и начальное образование");

2. "Усилители эффективности" (субиндексы "Высшее образование и профессиональная подготовка", "Эффективность рынка товаров", "Эффективность рынка труда", "Уровень развития финансового рынка", "Оснащение новыми технологиями", "Размер рынка");

3. "Инновационные факторы и факторы развития" (субиндексы "Уровень развития бизнеса", "Инновации").

Оценка субиндексов на 2/3 состоит из данных, полученных путем опроса респондентов, и на 1/3 – из статистических данных.

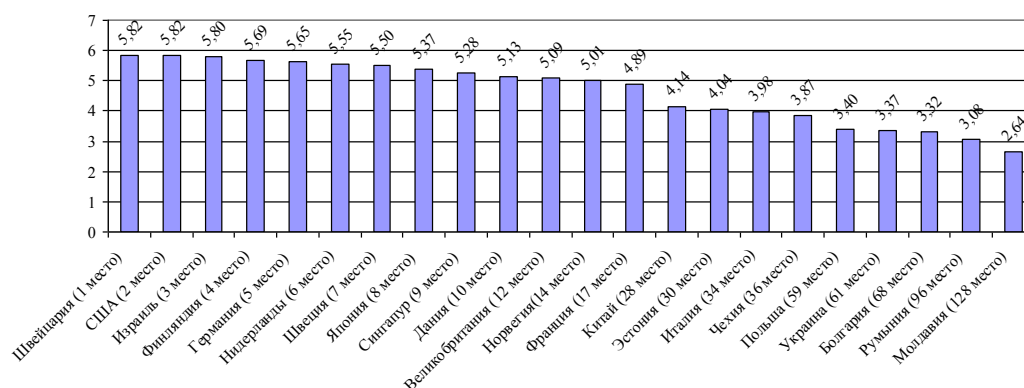
По данным ВЭФ, наиболее конкурентоспособными являются страны, которые относятся к инновационно-ориентированным экономикам, поскольку в структуре индекса глобальной конкурентоспособности удельный вес группы субиндексов "Основные требования" составляет 20%, соответственно группы субиндексов "Усилители эффективности" – 50% и группы субиндексов "Инновационные факторы и факторы развития" – 30%. Подтверждением этому является не только указанная выше десятка стран-лидеров, но и страны, которые попали в 2017-2018 гг. в топ-30 наиболее конкурентоспособных стран, в частности Норвегия, Дания, Франция, Канада, Австрия, Южная Корея, Эстония [1, с. 326]. Эти страны находятся на стадии развития экономики, зависящей от инноваций, они способны поддерживать высокий уровень заработных плат и, соответственно, высокий уровень жизни; их компании конкурируют за счет инновационной продукции. В этих странах уровень ВВП на душу населения составляет более 17 тыс. долл. США [1, с. 320].

Украина, как и Азербайджан, Казахстан, Венесуэла, Монголия, Алжир, Кувейт, по данным ВЭФ, относится к экономикам, которые переходят от стадии факторно-ориентированной экономики к стадии экономики, ориентированной на эффективность. В структуре индекса глобальной конкурентоспособности этих стран удельный вес группы субиндексов "Основные требования" составляет 40-60%, группы субиндексов "Усилители эффективности" – 35-50% и группы субиндексов "Инновационные факторы и факторы развития" – 5-10%. В этих странах уровень ВВП на душу населения колеблется в пределах 2,000-2,999 долл. США. Например, в структуре индекса глобальной конкурентоспособности Украины "Основные требования" составляют 56,1%, "Усилители эффективности" – 37,9%, "Инновационные факторы и факторы развития" – 6,0% [3, с. 320]. Это свидетельствует о недостаточном инновационном развитии страны и, соответственно, низком уровне конкурентоспособности. В то же время, Болгария отнесена экспертами к экономикам, управляемых факторами эффективности, поскольку ВВП на душу населения составляет в стране 3,000-8,999 долл. США. Вместе с тем, Румыния находится в процессе перехода от второй стадии к третьей стадии, имея ВВП на душу населения от 9,000 до 17,000 долл. США. Это объясняется тем, что в структуре индекса глобальной конкурентоспособности Румынии "Основные требования" составляют 38,8%, "Усилители эффективности" – 50,0%, "Инновационные факторы и факторы развития" – 11,2% [1, с.320].

Одним из важных субиндексов является субиндекс "Инновации", который отражает инновационную составляющую той или иной страны. Данные рис. 1 свидетельствуют о том, что странам, которые вошли в топ-30 наиболее конкурентоспособных стран мира, присущ высокий уровень инновационного развития. Например, Швейцария в последние годы удерживает лидерство в рейтинге стран по уровню инновационного развития. Вместе с тем, благодаря инновационным факторам странам Скандинавского региона удалось в последнее

десятилетие значительно продвинулись в рейтинге стран по уровню конкурентоспособности и войти в двадцатку стран-лидеров.

Сравнительный анализ Норвегии и Украины согласно субиндекса "Инновации" свидетельствует о том, что первая обладает конкурентными преимуществами по таким составляющим этого субиндекса: "Способность к инновациям" (Норвегия – 18 место, соответственно Украина – 51); "Качество научно-исследовательских учреждений" (18 место, Украина – 60); "Расходы компаний на НИОКР" (18 место, Украина – 76); "Сотрудничество университетов и бизнеса в области НИОКР" (20 место, Украина – 73); "Госзакупки высокотехнологичной продукции" (18 место, Украина – 96); "Наличие научных и инженерных кадров" (14 место, Украина – 25) [1, с. 227, 297]. Составляющая "Наличие научных и инженерных кадров" свидетельствует о наличии инновационного потенциала в экономике Украины, однако он требует эффективного использования и востребованности.

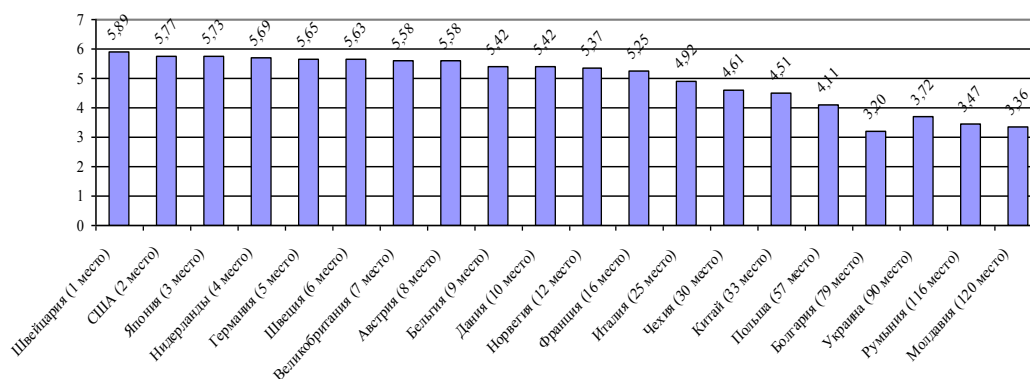


Источник: составлено автором на основе [1, с. 332]

Рис. 1. Рейтинг отдельных стран мира согласно субиндекса "Инновации" интегрального индекса глобальной конкурентоспособности ВЭФ, 2017–2018 гг.

Согласно субиндекса "Инновации" Украину обгоняют не только Чехия и Польша, но и ряд постсоветских стран, в частности Эстония. Например, по данным ВЭФ 2017-2018 гг., Эстония опередила Украину на 31 позицию. По сравнению с Китаем, экономика которого ориентирована на эффективность, Украина согласно субиндекса "Инновации" уступает на 33 позиции [1, с. 332]. В то время, когда Китай, благодаря усилению факторов конкурентоспособности, в том числе инновациям, смог занять в 2017-2018 гг. 27 место в рейтинге конкурентоспособности, Украина не смогла подняться выше 81 [1, с. 326-327].

Поскольку инновационные факторы и факторы развития являются основой инновационно-ориентированных экономик, кроме субиндекса "Инновации" индекса глобальной конкурентоспособности стоит обратить внимание на субиндекс "Уровень развития бизнеса". Данные рис. 2 свидетельствуют о том, что страны, в которых хорошо развит бизнес, имеют высокий уровень конкурентоспособности национальных экономических систем. В большинстве случаев значение субиндексов "Инновации", "Уровень развития бизнеса" и интегрального индекса глобальной конкурентоспособности вполне совпадают или же имеют минимальный разрыв. Это подтверждает, в частности, пример Швейцарии, США, Германии, Японии, Нидерландов, Великобритании, Дании, Швеции, Норвегии, Канады, Австрии, Франции и пр.



Источник: составлено автором на основе [1, с. 332]

Рис. 2. Рейтинг отдельных стран мира согласно субиндекса "Уровень развития бизнеса" интегрального индекса глобальной конкурентоспособности ВЭФ, 2017–2018 гг.

Сравнивая результаты Украины с другими странами согласно субиндекса "Уровень развития бизнеса" имеем такую картину: Германия опередила нашу страну на 85 позиций, соответственно Дания – на 80, Израиль – на 75, Чехия – на 60. Вместе с тем, Украине уступили некоторые постсоветские страны, в частности Молдавия – 30 позиций [1, с. 14]. Низкий рейтинг Украины, согласно субиндекса "Уровень развития бизнеса", вызван, прежде всего, низкими результатами по двум составляющим: "Природа конкурентных преимуществ" и "Уровень кластерного развития". Например, по оставляющей "Природа конкурентных преимуществ" Украина заняла в рейтинге ВЭФ 2017-2018 гг. 111 место, а по составляющей "Уровень кластерного развития", отражающей уровень развития бизнес-кластеров, – 108 [1, с. 297]. В то же время Великобритания, имея инновационно-ориентированную экономику, по данным ВЭФ, удерживает высокие позиции по обоим составляющим (6 место по уровню кластерного развития и 9 по природе конкурентных преимуществ), что положительно влияет на субиндекс "Уровень развития бизнеса" и соответственно на интегральный индекс глобальной конкурентоспособности страны [1, с. 300-301]. В свою очередь, Италия, экономика которой также инновационно-ориентированная, согласно показателя "Уровень кластерного развития" заняла 8 место в рейтинге 2017-2018 гг., а согласно показателя "Природа конкурентных преимуществ" – 12 [1, с. 157].

В целом рейтинг глобальной конкурентоспособности стран ВЭФ является важным комплексным рейтингом, нацеленным на исследование как можно большего количества факторов, способствующих повышению конкурентоспособности национальных экономических систем. По данным ВЭФ, среди препятствий ведения бизнеса во многих европейских странах с инновационно-ориентированной экономикой следует назвать налоговые ставки и проблемы с регулированием налогов. При этом уровень коррупции в этих странах обычно невысок. Например, в Швеции удельный вес проблемы налоговых ставок среди препятствий ведения бизнеса составляет 22,6%, соответственно Франции – 19,6%, Эстонии – 18,1%, Италии – 17,3%, Испании – 15,1%, Германии – 12,1%, Великобритании – 10,6%. Вместе с тем в Украине среди препятствий ведения бизнеса преобладают высокий уровень инфляции, коррупция и политическая нестабильность. Обращаем внимание на то, что в Великобритании и Японии коррупция практически равна 0%, поэтому не рассматривается как проблема, препятствующая ведению бизнеса. Если в Норвегии удельный вес коррупции среди препятствий ведения бизнеса составляет 0,2%, соответственно Австрии – 0,4%, Дании –

0,5%, Швейцарии – 0,6%, Франции – 1,8%, Эстонии – 2,2 %, Германии – 3,2%, Италии – 4,6%, Румынии – 11,7%, то Украине –13,9% [1, с. 296].

Ныне Украина пытается удерживать конкурентные преимущества благодаря факторам, касающимся прежде всего высшего образования и профессиональной подготовки. В частности, по составляющей "Охват высшим образованием" Украина, по данным ВЭФ, занимает 16 место (82,3% населения) среди 137 стран мира [1, с. 297]. Этот показатель свидетельствует о том, что Украина обладает мощным кадровым потенциалом, который, благодаря своим компетентностям, может найти применение в инновационных кластерах. Целесообразно отметить, что особенностями инновационного кластера являются высококвалифицированные кадры, а также тесное взаимовыгодное сотрудничество образования, науки и производства.

С 1989 г. Центром мировой конкурентоспособности при Международном институте развития менеджмента (IMD, Швейцария) разрабатывается ежегодный рейтинг конкурентоспособности стран, который публикуется в ежегоднике мировой конкурентоспособности "World Competitiveness Yearbook". В 2018 г. панель исследования состояла из 258 показателей, объединенных в четыре группы факторов конкурентоспособности: "Эффективность экономики", "Инфраструктура", "Эффективность власти" и "Эффективность бизнеса". 2/3 показателей – это национальные статистические данные и данные, аккумулированные международными исследовательскими организациями, 1/3 показателей – ответы респондентов той или иной страны [4].

В табл. 2 представлены данные о топ-15 конкурентоспособных экономик мира и Украины согласно рейтинга IMD за период 2014–2018 гг. В топ-5 наиболее конкурентоспособных экономик, по состоянию на 2018 г., вошли США, Гонконг, Сингапур, Нидерланды и Швейцария. В 2017 г. эти страны также находились в пятерке стран-лидеров по уровню конкурентоспособности, хотя отличались местами. Возвращение США на первое место связано с усилением групп факторов "Эффективность экономики" и "Инфраструктура". Получение Гонконгом второго места объясняется преимуществом по таким группам факторов как "Эффективность правительства" и "Эффективность бизнеса". В течение последних пяти лет Сингапур также удерживает высокие позиции благодаря группе факторов "Эффективность правительства". На протяжении последних пяти лет Нидерланды с 14 позиции в 2014 г. поднялись на четвертую позицию в 2018 г., поскольку эта страна демонстрирует преимущества по всем группам факторов.

Позиции в десятке наиболее конкурентоспособных стран, согласно рейтинга IMD, заняли страны Скандинавского региона, например Дания ("Эффективность бизнеса" и "Инфраструктура"), Норвегия ("Инфраструктура", "Эффективность бизнеса" и "Эффективность правительства") и Швеция ("Инфраструктура", "Эффективность бизнеса"). Для этих стран характерна высокая производительность частного сектора. Китай в 2018 г., благодаря группам факторов "Эффективность экономики" и "Инфраструктура" (инвестирование в инфраструктуру) на пять позиций улучшил свой рейтинг конкурентоспособности по сравнению с предыдущим годом и соответственно на 10 позиций по сравнению с 2014 г. [4]. В итоге страны, которые занимают высокие места в рейтинге конкурентоспособности IMD, имеют показатели выше среднего по всем группам факторов. Но при этом, одна экономика, например, делает упор на инфраструктуру как ключевой фактор, а другая – на эффективность государственной власти.

Украина, оказавшись на 59 месте в рейтинге 2018 г., отнесена к пятерке наименее конкурентоспособных стран мира. Украина в течение 2017-2018 гг. поднялась на одну позицию в рейтинге благодаря незначительному улучшению группы факторов "Эффективность бизнеса". В целом Украина на протяжении последних пяти лет в связи с нестабильностью в экономике и политике ухудшила рейтинг конкурентоспособности на 10 позиций [4]. Низ-

кими для Украины продолжают оставаться такие показатели как "Государственно-частное партнерство", "Права акционеров", "Венчурный капитал", "Фондовые рынки и финансовые риски". Неутешительными остаются макроэкономические показатели Украины, включая "ВВП на душу населения". Эксперты IMD, как и эксперты ВЭФ, отмечают усиление в Украине инвестиционных рисков, а также риска политической нестабильности.

Таблица 2

Рейтинг отдельных стран мира согласно индекса конкурентоспособности IMD, 2014–2018 гг.

Страна	2018 г. Место в рейтинге (63 страны)	2017 г. Место в рейтинге (63 страны)	2016 г. Место в рейтинге (61 страна)	2015 г. Место в рейтинге (61 страна)	2014 г. Место в рейтинге (61 страна)
США	1	4	3	1	1
Гонконг	2	1	1	2	4
Сингапур	3	3	4	3	3
Нидерланды	4	5	8	15	14
Швейцария	5	2	2	4	2
Дания	6	7	6	8	9
ОАЭ	7	10	15	12	8
Норвегия	8	11	9	7	10
Швеция	9	9	5	9	5
Канада	10	12	10	5	7
Люксембург	11	8	11	6	11
Ирландия	12	6	7	16	15
Китай	13	18	25	22	23
Катар	14	17	13	13	19
Германия	15	13	12	10	6
.....					
Украина	59	60	59	60	49

Источник: составлено автором на основе [4;5;6;7;8]

Глобальный инновационный индекс (Global Innovation Index) – это глобальное исследование инновационного климата стран мира и определение их рейтинга согласно показателя уровня развития инноваций. Исследование проводится с 2007 г. Международной бизнес-школой INSEAD (Франция), Всемирной организацией интеллектуальной собственности (WIPO) и Корнелльским университетом (США). Глобальный инновационный индекс рассчитывается как среднее значение двух групп показателей: 1) ресурсы и условия для проведения инноваций: институты; человеческий капитал и исследования; инфраструктура; развитие внутреннего рынка; развитие бизнеса; 2) практические результаты осуществления инновационной деятельности: развитие технологий и экономики знаний; результаты креативной деятельности. В 2018 г. глобальный инновационный индекс состоял из 80 показателей, характеризующих инновационный потенциал и результаты инновационной деятельности 126 стран мира [9, с. 10]. Эти показатели характеризуют состояние инновационного развития той или иной страны, включая политическую ситуацию, уровень развития образования, инфраструктуры и бизнеса.

По данным INSEAD, в десятку стран-лидеров в сфере инноваций вошли Швейцария, Нидерланды, Швеция, Великобритания, Сингапур, США, Финляндия, Дания, Германия, Ирландия (табл. 3). При этом Швейцария уверенно лидирует как в рейтинге наиболее инно-

вационных стран мира, так и в рейтинге конкурентоспособности. Впервые в топ-20 наиболее инновационных экономик мира вошел Китай. Если в 2016 г. Китай по уровню инновационности занимал 25 место в рейтинге, в 2017 г. – 22, то в 2018 г. – 17 [9, с. 12]. Стремительное продвижение Китая в рейтинге является отражением стратегического курса, взятого руководством страны на развитие инновационного потенциала мирового значения. С целью усиления конкурентных преимуществ в Китае происходит переход структурной базы национальной экономики на более наукоемкие отрасли, основанные на инновациях [10].

Таблица 3

Рейтинг отдельных стран мира согласно Глобального инновационного индекса INSEAD, 2016–2018 гг.

Страна	2018 г.		2017 г.		2016 г.	
	Место в рейтинге (126 стран)	Балл (0-100)	Место в рейтинге (127 стран)	Балл (0-100)	Место в рейтинге (128 стран)	Балл (0-100)
Швейцария	1	68,40	1	67,69	1	66,28
Нидерланды	2	63,32	3	63,36	9	58,29
Швеция	3	63,08	2	63,82	2	63,57
Великобритания	4	60,13	5	60,89	3	61,93
Сингапур	5	59,83	7	58,69	6	59,16
США	6	59,81	4	61,40	4	61,40
Финляндия	7	59,63	8	58,49	5	59,90
Дания	8	58,39	6	58,70	8	58,45
Германия	9	58,03	9	58,39	10	57,94
Ирландия	10	57,19	10	58,13	7	59,03
Япония	13	54,95	14	54,72	16	54,52
Франция	16	54,36	15	54,18	18	54,04
Китай	17	53,06	22	52,54	25	50,57
Норвегия	19	52,63	19	53,14	22	52,01
Эстония	24	50,51	25	50,93	24	51,73
Чехия	27	48,75	24	50,98	27	49,40
Болгария	37	42,65	36	42,84	38	41,42
Польша	39	41,67	38	41,99	39	40,22
Украина	43	38,52	50	37,62	56	35,72
Грузия	59	35,05	68	34,39	64	33,86
Белоруссия	86	29,35	88	29,98	79	30,39

Источник: составлено автором на основе [9, с. 20–21; 11, с. 16–17; 12, с. 14]

Украина согласно глобального инновационного индекса 2018 г. заняла 43 место среди 126 стран, тогда как в 2017 г. она занимала 50 место среди 127 стран и в 2016 г. – 56 место среди 128 стран, то есть в течение последних трех лет Украина продвинулась вперед в рейтинге INSEAD на 13 позиций [9, с. 10; 11, с. 11; 12, с. 14]. Это позволило Украине оказаться в топ-50 инновационных стран мира, обогнав некоторые постсоветские страны, в частности Грузию и Белоруссию. Однако, Украина продолжает уступать в рейтинге инновационно-ориентированным странам. Например, Швеция опережает Украину на 40 позиций, Япония – на 30, Эстония – на 19 [9, с. 10].

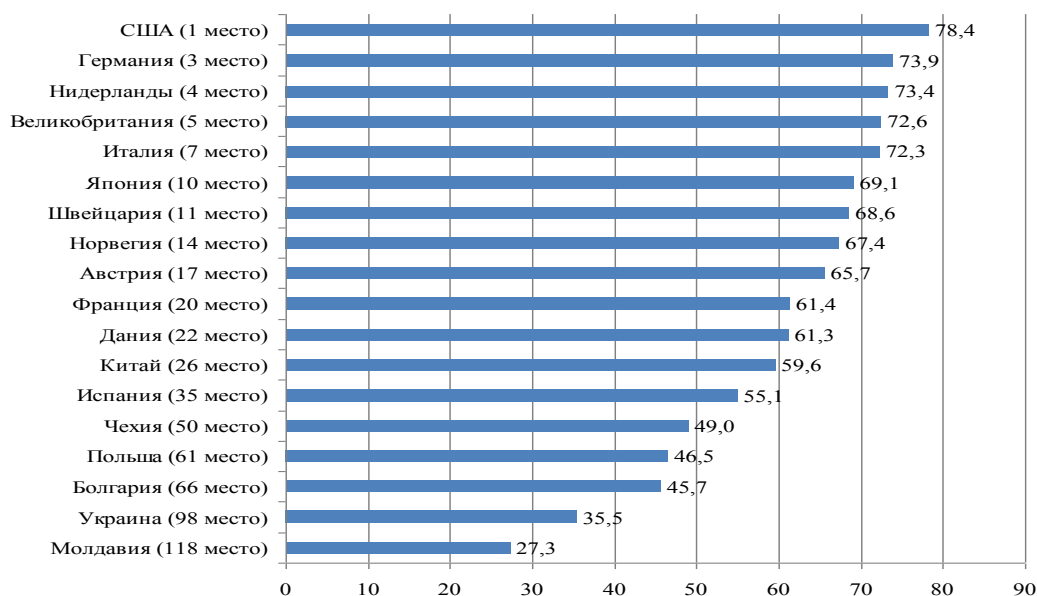
Лучшие показатели Украина традиционно демонстрирует в образовательной сфере, что соответственно влияет на общий инновационный индекс страны. По группе показателей

"Человеческий капитал и исследования" Украина в 2018 г. заняла 43 место в рейтинге. В частности, по показателю "Расходы на образование, % ВВП" Украине отведено в 2018 г. 26 место в рейтинге (5,9% от ВВП). Тем самым Украина обогнала по этому показателю такие постсоветские страны, как Грузия (3,8% от ВВП), Белоруссия (5,0% от ВВП), Эстония (5,5% от ВВП) [9, с. 227, 253, 256, 335].

Однако, согласно показателя "Общие расходы на НИОКР, % ВВП", Украина в 2018 г. заняла 62 место в рейтинге (0,5% от ВВП), тогда как, например, Болгария – 46 (0,8% от ВВП). Значение этого показателя для Украины является еще более низким по сравнению с инновационно-ориентированными странами. В частности, Южная Корея, по сравнению с Украиной, тратит на НИОКР в 8,4 раза больше, соответственно Швейцария – в 6,8 раза, Франция – в 4,4 раза, Норвегия – в 4 раза [9, с. 326].

Согласно показателя "Сотрудничество университетов и промышленности в сфере НИОКР" (группа показателей "Развитие бизнеса") Украине в 2018 г. отведено 70 место в рейтинге. Значение этого показателя является низким по сравнению с другими странами, в частности США опережает Украину на 68 позиций, соответственно Финляндия – на 66, Великобритания – на 64, Германия – на 63, Китай – на 43, Чехия – на 30 [9, с. 354].

По данным INSEAD, инновационно-ориентированные страны мира, например США, Германия, Великобритания, Италия, Япония, Швейцария, Норвегия, Франция, демонстрируют высокий уровень кластерного развития. Согласно показателя "Уровень кластерного развития" (группа показателей "Развитие бизнеса") Украина в 2018 г. заняла 98 место в рейтинге среди 126 стран [9, с. 335]. Украина, по сравнению с выше указанными странами, в значительной степени отстает (рис. 3). Существенно опережает Украину Китай, который попал в топ-30 стран по уровню кластерного развития. Обогнали Украину также такие страны как Чехия, Польша и Болгария. При этом последняя опережает Украину на 32 позиции [9, с. 225, 241, 335].



Источник: составлено автором на основе [9, с. 257, 298, 301, 325, 335–338]

Рис. 3. Рейтинг отдельных стран мира согласно показателя "Уровень кластерного развития" Глобального инновационного индекса, 2018 г.

Таким образом, исследование экспертами INSEAD инновационного климата Украины свидетельствует о наличии в стране как преимуществ, так и недостатков. Группы показателей "Институты" (107 место) и "Инфраструктура" (89 место) отрицательно влияют на общий инновационный индекс Украины. В частности, по показателю "Политическая стабильность" Украина занимает 123 место, по показателю "Эффективность правительства" – 102 [9, с. 335]. Если по показателю "Легкость открытия бизнеса" Украина занимала в 2016 г. 29 место в рейтинге, то в 2018 г. она ухудшила результат на 16 позиций (45 место), уступив Эстонии (10 место), Молдавии (20 место), Белоруссии (27 место) [9, с. 224, 253, 291]. Кроме того, Украина демонстрирует низкие результаты по группе показателей "Развитие рынка" (89 место). Прежде всего это касается показателей, связанных с инвестированием (115 место). Показатель уровня кластерного развития Украины остается слабым местом в группе показателей "Развитие бизнеса". Значение показателя "Расходы на НИОКР, % от ВВП" для Украины остается низким, что негативно сказывается на инновационно-кластерном развитии страны [9, с. 335].

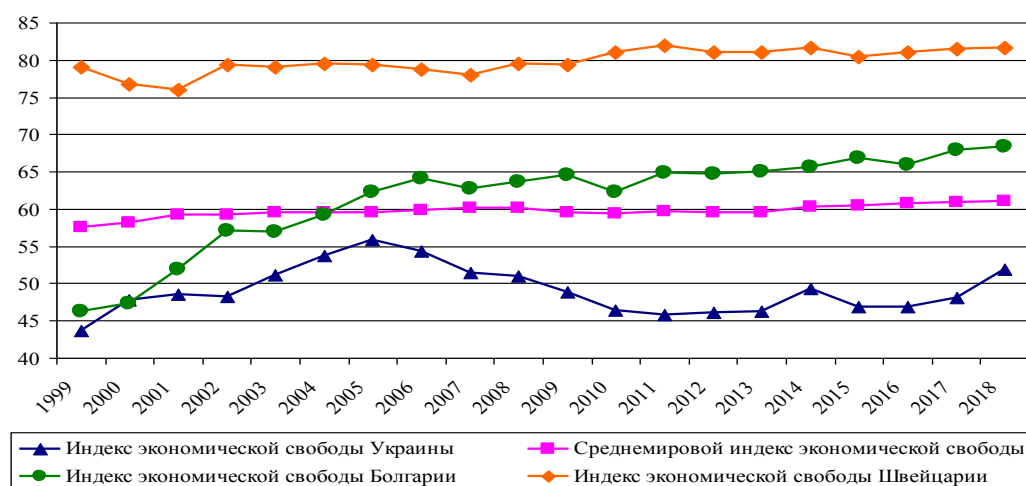
Ежегодный рейтинг стран мира по уровню экономической свободы с 1995 г. определяется американским исследовательским центром "Фонд наследия" ("The Heritage Foundation"). Индекс экономической свободы ("Index of Economic Freedom") рассчитывается как среднеарифметическое двенадцати показателей: 1) защита прав собственности; 2) эффективность судебной системы; 3) добросовестность правительства; 4) налоговое бремя; 5) расходы правительства; 6) фискальная свобода; 7) свобода бизнеса; 8) свобода труда; 9) монетарная свобода; 10) свобода торговли; 11) свобода инвестиций; 12) финансовая свобода. Каждый показатель оценивается в пределах 0-100 баллов. Чем выше балл, тем выше уровень экономической свободы. Страны, представленные в рейтинге, подразделяются на пять условных групп: "свободные" (80-100 баллов), "преимущественно свободные" (70-79,9 баллов), "умеренно свободные" (60-69,9 баллов), "преимущественно несвободные" (50-59,9 баллов) и "несвободные" (0-49,9 баллов) [13, с. 16].

В рейтинговой оценке, согласно индекса экономической свободы 2018 г., лидируют страны из свободной экономикой: Гонконг, Сингапур, Новая Зеландия, Швейцария, Австралия и Ирландия. К группе "преимущественно свободные" отнесены Эстония, Великобритания, Канада, Дания, США, Германия, Южная Корея, Япония и др. [13, с. 3]. Это свидетельствует о том, что в этих странах высокий уровень экономической свободы, что положительно влияет на их инновационное развитие и уровень конкурентоспособности. В таких странах наблюдается высокий уровень защиты прав собственности, например, в Сингапуре этот показатель равен 98,4 балла (из 100 возможных), соответственно Швеции – 92,6, Великобритании – 92,2, Канаде – 87,5, Японии – 86,0, Германии – 81,0 [13, с. 3].

Показатель "Свобода бизнеса", характеризующий условия для ведения бизнеса, является высоким (более 90 баллов) для Гонконга, Сингапура, Великобритании, Дании, Норвегии, Южной Кореи. Для таких стран как Швейцария, Эстония, США, Нидерланды, Швеция, Германия, Япония он составляет 70-90 баллов. По показателю "Свобода торговли" страны, как со свободной, так и преимущественно свободной экономикой, имеют высокие результаты, набрав более 80 баллов. Относительно показателя "Свобода инвестиций" 90 баллов и более имеют такие страны как Гонконг, Эстония, Великобритания, Дания, Нидерланды, Австрия; соответственно 80 баллов и более набрали Сингапур, Швейцария, Канада, Швеция, США, Германия, Финляндия. В целом значение индексов стран со свободной и преимущественно свободной экономикой превышают среднемировой индекс (61,1 балла) [13, с. 35-38].

На рис. 4 представлена динамика индексов экономической свободы Швейцарии (страна со свободной экономикой), Болгарии (страна с умеренно свободной экономикой), Украины (страна с преимущественно несвободной экономикой) и среднемировой индекс экономи-

ческой свободы за период 1999-2018 гг. Следует отметить, что Швейцария с 2010 г. уверенно вошла в группу стран из свободной экономикой, тогда как на протяжении 1999-2009 гг. она находилась в группе стран с преимущественно свободной экономикой. Такое продвижение, прежде всего, объясняется улучшением показателей "Свобода торговли" и "Свобода инвестиций". Вместе с тем Болгария с 2005 г. и донныне содержится в группе стран с умеренно свободной экономикой. Индекс экономической свободы Болгарии на протяжении 2005-2018 гг. превышает среднемировой индекс. Это объясняется улучшением показателей "Налоговое бремя", "Свобода бизнеса", "Монетарная свобода", "Свобода торговли".



Источник: составлено автором на основе [14]

Рис. 4. Динамика индекса экономической свободы отдельных стран мира согласно данных "The Heritage Foundation", 1999–2018 годы

Украина в рейтинговой оценке по индексу экономической свободы 2018 г. заняла 150 место среди 180 стран мира, набрав 51,9 балла и попав в группу стран с преимущественно несвободной экономикой [13, с. 420-421]. Продвижение страны в рейтинге за последний год объясняется, прежде всего, незначительным уменьшением налогового бремени. В течение 1999-2002 и 2009-2017 гг. Украина была отнесена к группе стран с несвободной экономикой, набрав менее 50 баллов. Зато в течение 2003-2008 гг. она была занесена в группу стран с преимущественно несвободной экономикой, набрав более 50 баллов [14]. Среди показателей индекса экономической свободы Украины 2018 г. лучшими оказались "Свобода торговли" и "Налоговое бремя". Вместе с тем, наиболее проблемными являются показатели "Добросовестность правительства", "Финансовая свобода", "Эффективность судебной системы", "Свобода инвестиций", "Государственные расходы", "Защита прав собственности" [13, с. 421]. Эксперты отмечают наличие существенных проблем в Украине в борьбе с коррупцией. Продолжает оставаться низким уровень инвестиционной и финансовой свободы, что негативно влияет на инновационно-кластерное развитие экономики.

Одной из главных проблем, которая может препятствовать инновационно-кластерному развитию национальных экономических систем и повышению их конкурентоспособности, является высокий уровень коррупции. Ежегодный рейтинг стран мира по индексу восприятия коррупции ("Corruption Perceptions Index") с 1995 г. определяется международной неправительственной организацией Transparency International. Уровень восприятия коррупции

оценивается по шкале от 0 (наиболее высокий уровень коррупции) до 100 баллов (отсутствие коррупции) [15].

Согласно рейтинга 180 стран мира по индексу восприятия коррупции 2017 г. низкий уровень коррупции характерен для Новой Зеландии, Дании, Финляндии, Норвегии, Швейцарии, Сингапура, Швеции, Канады, Великобритании и Германии. Эти инновационно-ориентированные страны набрали более 80 баллов из 100 возможных. В тридцатку стран, где зафиксирован невысокий уровень коррупции, вошли Гонконг, Австрия, Бельгия, США, Япония, Эстония, Франция. Некоторые страны, например, Дания, стабильно занимают лидирующие позиции в данном рейтинге. Отдельные страны, в частности Великобритания, на протяжении последних пяти лет продвинулась в рейтинге с 14 места (2013 г.) на 8 (2017 г.), соответственно Эстония – с 28 места на 21. Хотя Италия не вошла в топ-50 стран по индексу восприятия коррупции, однако в течение последних пяти лет она уверенно улучшает свои показатели: с 69 места (2013 г.) она поднялась на 54 (2017 г.). Такая же тенденция характерна и для Румынии, которая в течение указанного периода улучшила свой показатель на 10 позиций, переместившись в рейтинге с 69 места на 59. Среди постсоветских стран стремительными темпами в рейтинге улучшает свои результаты Белоруссия, поднявшись с 123 места в 2013 г. на 68 в 2017 г. [15].

В рейтинге стран по индексу восприятия коррупции 2017 г. Украина заняла 130 место среди 180 стран, существенно отстав от инновационно-ориентированных стран. Она продолжает отставать от таких постсоветских стран как Эстония, Литва, Латвия, Грузия, Белоруссия, Казахстан, Молдавия [15]. Не смотря на то, что в последние годы в Украине наблюдается нарастание общественного осуждения коррупционеров, происходит создание антикоррупционных органов, функционирует реестр электронных деклараций, внедрена система электронных закупок "ProZorro" стране пока не удалось сделать решительный шаг вперед по показателю индекса восприятия коррупции (ныне он равен 30 баллам), тогда как среднее мировое значение этого индекса составляет 43 балла [16]. Это объясняется такими обстоятельствами, как слабость политической воли руководства страны к решительной борьбе с коррупцией и наказанием взяточников, низким уровнем доверия к украинским судам и прокуратуре, существованием коррупционной составляющей в отношениях бизнеса и власти.

Ведение бизнеса ("Doing Business") – рейтинг стран по показателям создания ими благоприятных условий ведения бизнеса с целью обеспечения конкурентоспособности. Это исследование с 2002 г. осуществляется Всемирным Банком. Рейтинг базируется на десяти показателях: 1) регистрация предприятий; 2) получение разрешений на строительство; 3) подключение к системе электроснабжения; 4) регистрация собственности; 5) кредитование; 6) защита миноритарных инвесторов; 7) налогообложение; 8) международная торговля; 9) обеспечение исполнения контрактов; 10) решение проблемы неплатежеспособности. Первое место в рейтинге означает, что в стране созданы наиболее благоприятные условия для предпринимательской деятельности.

В 2018 г. лидером по суммарному значению благоприятных условий для предпринимательской деятельности стала Новая Зеландия в рейтинге 190 стран мира "Doing Business 2018". В первую десятку стран с наиболее благоприятными условиями для ведения бизнеса вошли Сингапур, Дания, Южная Корея, Гонконг, США, Великобритания, Норвегия, Грузия и Швеция (табл. 4). К топ-20 стран в рейтинге отнесены такие инновационно-ориентированные страны как Эстония, Финляндия, Канада, Германия. Вместе с тем, в топ-30 стран в данном рейтинге оказались Австрия, Польша, Чехия [17, с. 4]. Это свидетельствует о том, что в этих странах созданы наиболее благоприятные условия для ведения бизнеса.

Среди 190 стран-участниц рейтинга "Doing business" 2018 г. Украина, как и в предыдущие годы, продолжает отставать от многих стран мира. Например, от США отставание

Украины составляет 70 позиций, соответственно Швеции – 66, Эстонии – 64, Германии – 56, Чехии – 46, Италии – 30, Болгарии – 26 [17, с. 4].

Таблица 4

Рейтинг отдельных стран мира согласно 10 показателям "Doing business", 2018 г.

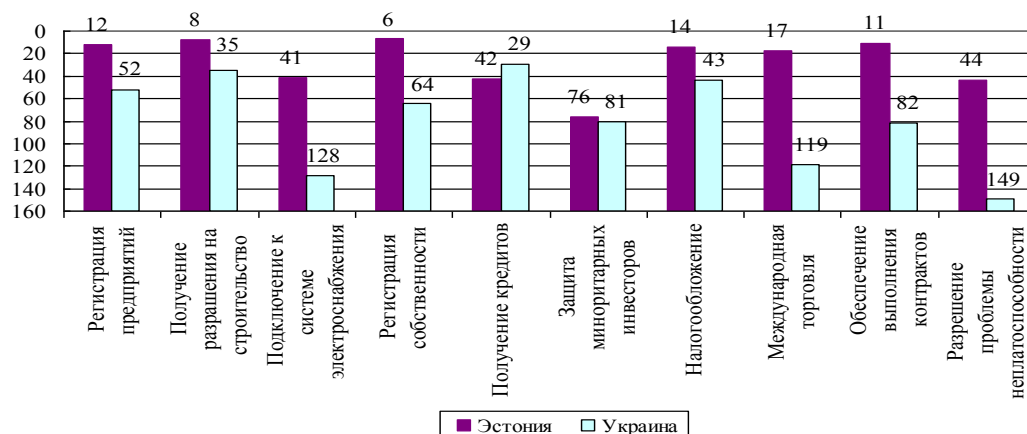
Страна	Место в рейтинге (190 стран)	№1*	№2*	№3*	№4*	№5*	№6*	№7*	№8*	№9*	№10*
Новая Зеландия	1	1	3	37	1	1	2	9	56	21	32
Сингапур	2	6	16	12	19	29	4	7	42	2	27
Дания	3	34	1	16	11	42	33	8	1	32	7
Южная Корея	4	9	28	2	39	55	20	24	33	1	5
Гонконг	5	3	5	4	55	29	9	3	31	28	43
США	6	49	36	49	37	2	42	36	36	16	3
Великобритания	7	14	14	9	47	29	10	23	28	31	14
Норвегия	8	19	21	23	14	77	10	28	22	8	6
Грузия	9	4	29	30	4	12	2	22	62	7	57
Швеция	10	13	27	6	9	77	29	27	18	36	16
Эстония	12	12	18	41	6	42	76	14	17	11	44
Германия	20	113	24	5	77	42	62	41	39	22	4
Польша	27	120	41	54	38	29	51	51	1	55	22
Чехия	30	81	127	15	32	42	62	53	1	91	25
Швейцария	33	73	62	7	16	68	108	19	38	45	45
Япония	34	106	50	17	52	77	62	68	51	51	1
Белоруссия	38	30	22	25	5	90	40	96	30	24	68
Молдавия	44	23	165	180	20	42	33	32	35	62	65
Румыния	45	64	150	147	45	20	57	42	1	17	51
Италия	46	66	96	28	23	105	62	112	1	108	24
Болгария	50	95	51	141	67	42	24	90	21	40	50
Украина	76	52	35	128	64	29	81	43	119	82	149

* Примечание. Показатели рейтинга и соответствующие номера: регистрация предприятий (№1); получение разрешения на строительство (№2); подключение к системе электроснабжения (№3); регистрация собственности (№4); получение кредитов (№5); защита миноритарных инвесторов (№6); налогообложение (№7); международная торговля (№8); обеспечение выполнения контрактов (№9); разрешение проблемы неплатежеспособности (№10).

Источник: составлено автором на основе [18]

Нами проведен сравнительный анализ основных показателей рейтинга Украины и Эстонии на основании того, что обе являются постсоветскими странами. Однако по данным ВЭФ, Эстония – это страна с инновационно-ориентированной экономикой, которая входит в топ-30 наиболее конкурентоспособных стран мира и топ-30 наиболее инновационных стран мира. По оценкам международных экспертов, Эстония признана наиболее инновационной и конкурентоспособной среди постсоветских стран. Согласно данным "Doing Business 2018", Эстонии удалось получить преимущества над Украиной по 9 показателям из 10 (рис. 5). Наиболее высокие результаты Эстония в сравнении с Украиной имеет по показателям "Регистрация собственности", "Получение разрешения на строительство" и "Регистрация предприятий". В частности, по показателю "Регистрация собственности" Эстония опережает Украину на 58 позиций, по показателю "Регистрация предприятий" – на 40. Однако, по показателю "Получение кредитов" Украина обгоняет Эстонию на 13 позиций [17,

с. 160, 201]. По этому показателю Украина имеет высокий индекс уровня защиты кредитных операций по сравнению со странами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), поскольку в стране разработано необходимое законодательство, которое защищает кредиторов и заемщиков. Если в Украине индекс уровня защиты кредитных операций составляет 8 баллов из 12 возможных, то среднее значение стран-участниц ОЭСР – 6 [18].



Источник: составлено автором на основе данных Мирового Банка [17, с.160, 201]

Рис. 5. Позиции Эстонии и Украины в рейтинге "Doing business 2018" согласно 10 показателям

Наиболее сложными для украинского бизнеса являются "Решение проблемы неплатежеспособности", "Подключение к системе электроснабжения", "Международная торговля". Хотя для Эстонии, как и Украины решение вопроса подключения к системе электроснабжения требует прохождения пяти процедур, однако для первой затраты времени для подключения к электросетям составляют 91 день, а Украины – 281. Для сравнения: в Германии – 3 процедуры и 28 дней, Швеции – 3 процедуры и 52 дня, Грузии – 3 процедуры и 71 день, Польше – 4 процедуры и 122 дня [17, с. 162, 186, 196, 201].

По оценкам экспертов Всемирного Банка, по показателю "Международная торговля" первое место в рейтинге разделили между собой Дания, Австрия, Польша, Чехия, Румыния, Италия, набрав по 100 баллов каждая, тогда как Украина – 119 место (64,26 балла из 100). Низкий рейтинг Украины по этому показателю объясняется значительным количеством внешнеторговых процедур, сроком их прохождения и стоимостью. В частности, на оформление документов на экспорт в Украине тратится 96 часов, тогда как в Белоруссии – 4, Норвегии – 2, Великобритании – 1,5, Польше – 1 [17, с. 147, 160, 179, 201]. Если в Украине оформление документов на экспорт составляет 292 долл. США, то в Белоруссии – 140, Финляндии – 70, Молдавии – 44, Грузии – 35, Великобритании – 25 [17, с. 147, 201-202]. В Украине на оформление документов на импорт тратится 168 часов, в то время как в Казахстане – 6, Белоруссии – 4, Молдавии – 2, Польше – 1 [17, с. 170, 186, 201]. Если стоимость оформления документов на импорт в Армении составляет – 100 долл. США, Швейцарии – 75, Молдавии – 41, то в Украине – 212 [17, с.144, 201].

По показателю "Решение проблемы неплатежеспособности" Украине отведено 149 место в рейтинге, тогда как Эстонии – 44. Еще большее отставание Украины по данному показателю от топ-20 стран-лидеров, в частности Финляндии – на 147 позиций, США – 146, Германии – 145, Норвегии – 143, Дании – 142 [19].

В целом можно свидетельствовать об определенной положительной динамике рейтинга "Doing business" для Украины, поскольку ей удалось с 152 места (183 страны) в 2012 г. подняться до 76 в 2018 г. (190 стран). Это стало возможным благодаря показателям "Получение кредитов" и "Получение разрешения на строительство" [17, с. 201].

Таким образом, международные рейтинги подтверждают существование тесной связи между уровнем развития бизнеса, науки, образования и инноваций и конкурентоспособностью национальных экономических систем. Анализ международных рейтингов, отражающих уровень конкурентоспособности стран мира, показывает, что наиболее конкурентоспособными являются страны, которые движутся вперед на основе инновационно-кластерного развития. В таких странах созданы благоприятные условия для ведения бизнеса; существует высокий уровень экономической свободы; для них характерен низкий уровень коррупции; налажено сотрудничество университетов и бизнеса в области НИОКР; развит венчурный капитал; создан благоприятный инвестиционный климат; осуществляется защита прав собственности. Вместе с тем, существует ряд факторов, которые негативно влияют на конкурентоспособность национальных экономических систем, в том числе политическая и макроэкономическая нестабильность, высокий уровень коррупции, вероятность столкновения с финансовыми и инвестиционными рисками, что негативно отражается на инновационно-кластерном развитии и препятствует достижению ими существенных конкурентных преимуществ.

Bibliography

- [1] The Global Competitiveness Report 2017–2018. Insight Report. World Economic Forum. Ed. Professor Klaus Schwab. Switzerland. Geneva, 2018. 381 p. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
- [2] The Global Competitiveness Report 2016–2017. Insight Report. World Economic Forum. Ed. Professor Klaus Schwab. Switzerland. Geneva, 2017. 383 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
- [3] The Global Competitiveness Report 2015–2016. Insight Report. World Economic Forum. Ed. Professor Klaus Schwab. Switzerland. Geneva, 2016. 385 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
- [4] IMD World Competitiveness Rankings 2018. URL: http://www.icegec.hu/download/publications/imd_icegec_website-2018_eng_final.pdf
- [5] IMD World Competitiveness Rankings 2017 Results. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/competitiveness-2017-rankings-results/>
- [6] IMD World Competitiveness Scoreboard 2016. IMD World Competitiveness yearbook 2016. URL: <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf>
- [7] IMD world competitiveness ranking 2015. URL: <https://www.ceda.com.au/CEDA/media/ResearchCatalogueDocuments/PDFs/26528-PressReleaseWCC2015FINAL.pdf>
- [8] IMD World Competitiveness Scoreboard 2014. IMD World Competitiveness yearbook 2014. URL: https://www.imd.org/uupload/IMD.WebSite/wcc/WCYResults/1/scoreboard_2014.pdf
- [9] The Global innovation index 2018. Energizing the World with Innovation. 11th edition. Cornell University, INSEAD, World Intellectual Property Organization (WIPO). 385 p. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf
- [10] ГИИ 2018 г.: Китай стремительно ворвался в двадцатку лидеров; Швейцария, Нидерланды, Швеция, Соединенное Королевство, Сингапур и США удерживают ведущие

позиции в годовых рейтингах. Сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности. URL: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2018/article_0005.html

[11] The Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. Tenth edition. Cornell University, INSEAD, World Intellectual Property Organization (WIPO). 433 p. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf

[12] The Global Innovation Index 2016. Winning with Global Innovation. Cornell University, INSEAD, World Intellectual Property Organization (WIPO). 422 p. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf

[13] Index of Economic Freedom 2018: promoting economic opportunity and prosperity. The Heritage Foundation, The Wall Street Journal Dow Jones & Company, Inc., 2018. 470 p. URL: https://www.heritage.org/index/pdf/2018/book/index_2018.pdf

[14] 2018 Index of Economic Freedom. Graph the data. Сайт "The Heritage Foundation". URL: <https://www.heritage.org/index/visualize>

[15] Corruption perceptions index 2017. URL: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017

[16] Индекс сприйняття корупції 2017. Сайт "Transparency International Україна". URL: <https://ti-ukraine.org/research/indeks-korupsiyi-cpi-2017/>

[17] Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs. 15th edition. A World Bank Group Flagship Report. Washington, 2018. 303 p. URL: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingbusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>

[18] Благоприятность условий ведения бизнеса. Украина. Группа Всемирного Банка Doing business. URL: <http://russian.doingbusiness.org/ru/data/exploreeconomies/ukraine>

[19] Рейтинг стран. Группа Всемирного Банка Doing business. URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>

**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

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	
THE ACCRUAL PRINCIPLE IN LIGHT OF THE INNOVATIONS CONTAINED IN THE NEW IFRSS.....	169
Prof. Gianfranco Capodaglio – University of Bologna Vanina Stoilova Dangarska –University of Bologna	
СЪЩНОСТ И ОРГАНИ НА БАНКОВАТА НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ.....	174
проф. д-р Снежана Башева, д.е.с., катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ИНФОРМИРАНОТО УПРАВЛЕНИЕ НА НЕМАТЕРИАЛНИТЕ АКТИВИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР – ПРЕДПОСТАВКА ЗА НЕГОВОТО МОДЕРНИЗИРАНЕ.....	187
проф. д-р Румяна Пожаревска, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
МОДЕЛ ЗА СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА ОБЕЗЦЕНКАТА НА АКТИВИ, НЕГЕНЕРИРАЩИ ПАРИЧНИ ПОТОЦИ В ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР	198
проф. д-р Даниела Фесчиян, Финансово-счетоводен факултет, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, София гл. ас. д-р Радка Андасарова, Финансово-счетоводен факултет, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, София	
ОТНОСНО ПОСТОЯННИЯ КАПИТАЛ И АНАЛИЗА НА ЕФЕКТИВНОСТТА ОТ НЕГОВОТО ФУНКЦИОНИРАНЕ.....	205
проф. д-р Кръстьо Чуков, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ВКЛЮЧВАНЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ ОТНОСНО ПРЕВЕНЦИЯТА СРЕЩУ ИЗПИРАНЕТО НА ПАРИ И ФИНАНСИРАНЕТО НА ТЕРОРИЗМА В РАМКата НА НЕФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ ОТ СЕКТОРА НА ФИНАНСОВИТЕ УСЛУГИ.....	211
доц. д-р Емил Асенов, катедра "Финансов контрол", УНСС	
ПРАКТИЧЕСКИ ПОДХОДИ ЗА РАЗКРИВАНЕ НА ИЗМАМИ И ЗЛОУПОТРЕБИ	222
доц. д-р Димитър Динев, СФЕ, УНСС	
УЧЕТ ЗЕМЛИ И ПРАВ ПОЛЪЗОВАНИЯ ЕЮ В УКРАИНЕ	230
доцент кафедры учета и аудита, к.э.н. Ирина Жураковская Луцкий национальный технический университет студентка кафедры учета и аудита, Наталия Илюшик Луцкий национальный технический университет	
ПО ВЪПРОСА ЗА АНАЛИЗА НА ОБРЪЩАЕМОСТТА НА КРАТКОТРАЙНИТЕ АКТИВИ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО	243
доц. д-р Росица Иванова, УНСС, катедра "Счетоводство и анализ"	
РЕГУЛАЦИИ НА ПЧП ОТНОШЕНИЯТА ПРИ ИКОНОМИЧЕСКИЯ ОПЕРАТОР	257
доц. д-р Мария Маркова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	

НЯКОИ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧНИ АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТТА НА ТРУДА В ПРЕДПРИЯТИЕТО	267
доц. д-р Катя Митева, Катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София	
ИССЛЕДОВАНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ В СТРУКТУРЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ВОЛЫНСКОЙ ОБЛАСТИ	274
доцент кафедры учета и аудита, кандидат экономических наук, Оксана Нужная	
доцент кафедры учета и аудита, кандидат экономических наук, Наталия Тлукевич	
Луцкий национальный технический университет	
CONSIDERATIONS ON THE MATTER OF WHETHER THE INTRODUCTION OF THE EXPECTED LOSS APPROACH UNDER IFRS 9 FINANCIAL INSTRUMENTS WILL CONTRIBUTE TO ACHIEVING GREATER TRANSPARENCY AND CREDIBILITY OF FINANCIAL STATEMENTS INFORMATION	284
Associate Professor Dr. Hristina Oreshkova, University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria, Faculty of Finance and Accounting	
ВЪНШНА ПРОФЕСИОНАЛНА ОЦЕНКА ПРИ ПРОВЕРКА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ	302
доц. д-р Миглена Павлова, доктор по икономика, катедра "Финансов контрол", УНСС, София	
КЛЮЧОВИ АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ И СЧЕТОВОДНО-ИНФОРМАЦИОННОТО МУ ОСИГУРЯВАНЕ В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ	316
доц. д-р Диана Петрова, Катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София	
ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЙСТВУЮЩЕЙ МЕТОДИКИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСХОДОВ НА ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ	325
к.э.н., доцент, Татьяна Писаренко, Луцкий национальный технический университет	
СЧЕТОВОДНИ ТЕОРЕТИКО-ПРИЛОЖНИ АСПЕКТИ НА СЧЕТОВОДНИЯ БАЛАНС В ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ	340
доц. д-р Камелия Савова, д.е.с., УНСС, катедра "Счетоводство и анализ"	
ДОСТОВЕРНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ	352
Доцент кафедры учета и аудита, кандидат экономических наук, Роман Сидоренко	
Луцкий национальный технический университет	
СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	358
к. э. н., доцент Талах Т., Луцкий национальный технический университет, Украина	
УЧЕТ СОЦИАЛЬНОГО ПАКЕТА РАБОТНИКА: ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ	366
Ирина Ткачук, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита	
Луцкий национальный технический университет, Украина	
НАДЗОРНА РАМКА ЗА ФИНАНСОВА ОТЧЕТНОСТ НА КРЕДИТНИТЕ ИНСТИТУЦИИ (FINREP), В СЪОТВЕТСТВИЕ С РЕГЛАМЕНТ ЕС/2017/1443	377
доц. д-р Атанаска Филипова-Сланчева, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	397
доцент, кандидат экономических наук, Виталий Чудовец,	
Луцкий национальный технический университет	
Надежда Завадская, Луцкий национальный технический университет	
ЕВОЛЮЦИЯ НА ТЕОРИИТЕ ЗА КОНСОЛИДАЦИЯ И НЕОБХОДИМОСТТА ОТ СТАНДАРТИЗИРАН ПОДХОД	407
гл. ас. д-р Лиляна Камбурова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	

ОДИТНИЯТ КОМИТЕТ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР – ИЗИСКВАНИЯ, ПРЕДИМСТВА И НЕДОСТАТЪЦИ.....	418
гл. ас. д-р Ина Лечева, катедра "Финансов контрол", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
АКТУАЛНИ ВЪПРОСИ НА ДАНЪЧНОТО ОБЛАГАНЕ НА АВТОМОБИЛИ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....	424
гл. ас. д-р Георги Ранчев, УНСС, катедра "Финансов контрол"	
ПРАКСЕОЛОГИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ: ОЖИДАНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ	435
к.э.н., доцент кафедры учета и аудита, Екатерина Нагирская Луцкий национальный технический университет	
ИКОНОМИЧЕСКА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДЪРЖАВНИЯ БЮДЖЕТ И НЕОБХОДИМОСТ ОТ СЧЕТОВОДНА ИНФОРМАЦИЯ.....	444
Галина Василева, докторант в катедра "Счетоводство и анализ", ФСФ, УНСС – София	
АНАЛИЗ НА СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКОТО ЗНАЧЕНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ С НЕСТОПАНСКА ЦЕЛ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2008-2017 г.....	451
Джеймс Йоловски, редовен докторант, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
АНАЛИЗ НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА СОБСТВЕНИЯТ КАПИТАЛ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО (МОДЕЛ, ОБВЪРЗАН С ДЪЛГОТРАЙНИТЕ НЕМАТЕРИАЛНИ АКТИВИ).....	468
Petko G. Ganchev, PhD student in the department "Accounting and Analysis" in the University of National and World Economy, Sofia	

THE ACCRUAL PRINCIPLE IN LIGHT OF THE INNOVATIONS CONTAINED IN THE NEW IFRSS*

Abstract

In 2018 we have witnessed two events that can profoundly mark the accounting practice of the persons who prepare the financial statements according to the IAS/IFRS: the European endorsement and the entry into force of IFRS 15, concerning the revenues from contracts with customers, and the new Conceptual Framework for Financial Reporting, which replaces the previous Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements. There are many innovations contained in the two documents, but here we want to highlight some aspects concerning one of the principles underlying the financial statements that has always represented and represents a fundamental rule: the accrual basis.

1. Introduction

In 2018 we have witnessed two events that can profoundly mark the accounting practice of the persons who prepare the financial statements according to the IAS/IFRS: the European endorsement and the entry into force of IFRS 15, concerning the revenues from contracts with customers, and the new *Conceptual Framework for Financial Reporting*, which replaces the previous *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*.

There are many innovations contained in the two documents, but here we want to highlight some aspects concerning one of the principles underlying the financial statements that has always represented and represents a fundamental rule: the accrual basis.

As is known, the *Framework* is not a "standard" endorsed by the European Union, but in fact summarizes the characteristics generally present in all standards.

2. Accrual basis

Both the Framework up to now in force and IAS 1 dedicate only a few lines to the accrual principle, which, as mentioned, is one of the fundamental rules for international standards. IAS 1, in fact, postpones the definition of the accrual principle to each of the rules concerning the recognition of the elements of the financial statements.

Reading the new Framework, however, we find a broad discussion of the topic, which sets completely new parameters, which are regularly implemented in IFRS 15.

IFRS 15 replaced the documents IAS 11 (Construction contracts) and IAS 18 (Revenue). In IAS 18 the application of the accrual principle of the sale of goods was disciplined as follows:

"SALE OF GOODS"

14 Revenue from the sale of goods shall be recognised when all the following conditions have been satisfied:

- (a) the entity has transferred to the buyer the significant risks and rewards of ownership of the goods;*
- (b) the entity retains neither continuing managerial involvement to the degree usually associated with ownership nor effective control over the goods sold;*
- (c) the amount of revenue can be measured reliably;*
- (d) it is probable that the economic benefits associated with the transaction will flow to the entity; and*

* Prof. Gianfranco Capodaglio –University of Bologna, gianfranc.capodaglio@unibo.it.
Vanina Stoilova Dangarska –University of Bologna, vanina.dangarska3@unibo.it.

(e) the costs incurred or to be incurred in respect of the transaction can be measured reliably."

As regards the rendering of services, the rule contained in IAS 18 is as follows:

"RENDERING OF SERVICES"

20 When the outcome of a transaction involving the rendering of services can be estimated reliably, revenue associated with the transaction shall be recognised by reference to the stage of completion of the transaction at the end of the reporting period. The outcome of a transaction can be estimated reliably when all the following conditions are satisfied:

(a) the amount of revenue can be measured reliably;

(b) it is probable that the economic benefits associated with the transaction will flow to the entity;

(c) the stage of completion of the transaction at the end of the reporting period can be measured reliably; and

(d) the costs incurred for the transaction and the costs to complete the transaction can be measured reliably."

The new Framework establishes a general rule that, starting from the definition of "asset", normally is applied to all assets and revenues:

"4.3 An asset is a present economic resource controlled by the entity as a result of past events."

4.4 An economic resource is a right that has the potential to produce economic benefits."

In this way the concept of "control" is introduced as a characteristic in order to indicate in the financial statement an economic resource, which is defined as a right by which there is the possibility of obtaining economic benefits, even if with a low probability. The control is defined as *"an economic resource to an entity. Assessing whether control exists helps to identify the economic resource for which the entity accounts. For example, an entity may control a proportionate share in a property without controlling the rights arising from ownership of the entire property. In such cases, the entity's asset is the share in the property, which it controls, not the rights arising from ownership of the entire property, which it does not control"*. It is then explained how the control can be exercised: *"An entity controls an economic resource if it has the present ability to direct the use of the economic resource and obtain the economic benefits that may flow from it. Control includes the present ability to prevent other parties from directing the use of the economic resource and from obtaining the economic benefits that may flow from it. It follows that, if one party controls an economic resource, no other party controls that resource [...] An entity has the present ability to direct the use of an economic resource if it has the right to deploy that economic resource in its activities, or to allow another party to deploy the economic resource in that other party's activities."*

The transfer of risks and benefits is no longer the basic element for recognition the effects of an operation; it is explained that *"Control of an economic resource usually arises from an ability to enforce legal rights. However, control can also arise if an entity has other means of ensuring that it, and no other party, has the present ability to direct the use of the economic resource and obtain the benefits that may flow from it. For example, an entity could control a right to use know-how that is not in the public domain if the entity has access to the know-how and the present ability to keep the know-how secret, even if that know-how is not protected by a registered patent"*.

The transfer of benefits, even if material, is not in itself significant of the passage of control, but only one of its indications: *"For an entity to control an economic resource, the future economic benefits from that resource must flow to the entity either directly or indirectly rather than to another party. This aspect of control does not imply that the entity can ensure that the resource will produce economic benefits in all circumstances. Instead, it means that if the resource produces economic benefits, the entity is the party that will obtain them either directly or indirectly. [...] Having exposure to significant variations in the amount of the economic benefits*

produced by an economic resource may indicate that the entity controls the resource. However, it is only one factor to consider in the overall assessment of whether control exists".

As already said, IFRS 15 has implemented the concept of accrual contained in the Framework, treating "revenues from contracts with customers", while IAS 18 considered "revenues from the sale of goods" and those resulting from "rendering of services". The particular reference to "contracts with customers" is not accidental: in paragraph 9 it is indicated that *"An entity shall account for a contract with a customer that is within the scope of this Standard only when all of the following criteria are met:*

(a) the parties to the contract have approved the contract (in writing, orally or in accordance with other customary business practices) and are committed to perform their respective obligations;

(b) the entity can identify each party's rights regarding the goods or services to be transferred;

(c) the entity can identify the payment terms for the goods or services to be transferred;

(d) the contract has commercial substance (ie the risk, timing or amount of the entity's future cash flows is expected to change as a result of the contract); and

(e) it is probable that the entity will collect the consideration to which it will be entitled in exchange for the goods or services that will be transferred to the customer. In evaluating whether collectability of an amount of consideration is probable, an entity shall consider only the customer's ability and intention to pay that amount of consideration when it is due. The amount of consideration to which the entity will be entitled may be less than the price stated in the contract if the consideration is variable because the entity may offer the customer a price concession (see paragraph 52)."

From the wording it is clear that the "accounting of the contract" is carried out when it is legally concluded; it is not clear what should be accounted, given that the recognition of revenues is regulated by the following paragraph 31: *"An entity shall recognise revenue when (or as) the entity satisfies a performance obligation by transferring a promised good or service (ie an asset) to a customer. An asset is transferred when (or as) the customer obtains control of that asset."*

It seems, therefore, that two "accounting records" are proposed: one when the contract is concluded and the second at the moment in which the purchaser "takes control of the asset" object of the contract.

A confirmation of this interpretation could be derived from reading the following paragraphs.

"22. At contract inception, an entity shall assess the goods or services promised in a contract with a customer and shall identify as a performance obligation each promise to transfer to the customer either:

(a) a good or service (or a bundle of goods or services) that is distinct; or

(b) a series of distinct goods or services that are substantially the same and that have the same pattern of transfer to the customer (see paragraph 23)."

The previous par. 13 states that *"If a contract with a customer meets the criteria in paragraph 9 at contract inception, an entity shall not reassess those criteria unless there is an indication of a significant change in facts and circumstances. [...]"*

All these rules would not make sense if they were not related to accounting records to be executed at the time the contract was signed, normally before the moment in which the corresponding revenue is recorded.

In our opinion, it must be assumed that, if the conditions set out in paragraph 9, which do not give rise to the possibility of recording revenues, the contract must in any case be accounted.

Paragraph 12 clarifies when the contract must be considered "non-existent" and, therefore, we add, it should not be accounted: *"For the purpose of applying this Standard, a contract does not exist if each party to the contract has the unilateral enforceable right to terminate a wholly*

unperformed contract without compensating the other party (or parties). A contract is wholly unperformed if both of the following criteria are met:

- (a) the entity has not yet transferred any promised goods or services to the customer; and*
- (b) the entity has not yet received, and is not yet entitled to receive, any consideration in exchange for promised goods or services."*

This confirms that, except for the cases referred to in paragraph 12, the contract must be considered existing and to be accounted.

Paragraphs 15 and 16 explain what to do if, in the absence of the aforementioned requirements, the other party pays the consideration.

"15. When a contract with a customer does not meet the criteria in paragraph 9 and an entity receives consideration from the customer, the entity shall recognise the consideration received as revenue only when either of the following events has occurred:

- (a) the entity has no remaining obligations to transfer goods or services to the customer and all, or substantially all, of the consideration promised by the customer has been received by the entity and is non-refundable; or*

- (b) the contract has been terminated and the consideration received from the customer is non-refundable.*

16. An entity shall recognise the consideration received from a customer as a liability until one of the events in paragraph 15 occurs or until the criteria in paragraph 9 are subsequently met (see paragraph 14). Depending on the facts and circumstances relating to the contract, the liability recognised represents the entity's obligation to either transfer goods or services in the future or refund the consideration received. In either case, the liability shall be measured at the amount of consideration received from the customer."

IFRS 15 does not give further "clarifications" up to paragraph 105, which starts the "presentation" phase: *"When either party to a contract has performed, an entity shall present the contract in the statement of financial position as a contract asset or a contract liability, depending on the relationship between the entity's performance and the customer's payment. An entity shall present any unconditional rights to consideration separately as a receivable."*

This paragraph, particularly "cryptic", begins with the phrase "When is party to a contract has performed" (it is imagined at the balance sheet date): one would expect that the opposite hypothesis would also be described, ie if both parties have not yet performed, but this does not happen.

Also the following paragraphs deal only with cases in which at least one of the obligations is fulfilled and tends to distinguish the concept of "receivable", or the unconditional right to receive the consideration, from that of "contract asset", which appears not to be unconditional right to receive the consideration.

It is not known, however, what happens if the contract has all the characteristics referred to in paragraph 9 and is therefore "accounted", pending the "fulfillment of the obligations", at least in part. We risk a hypothesis: could it be something similar to the case contemplated in paragraph 16? Maybe.....

In relation to the hypothesis previously formulated, we can assume that at the time of "accounting of the contract" we can perform a registration of the type:

credit: "contract asset", debit: "contract liability"

A substantial change is constituted by the rules regarding the revenues of the entities that operate on a construction contracts, especially if the contracts are multi-year.

According to paragraph 35 *"An entity transfers control of a good or service over time and, therefore, satisfies a performance obligation and recognises revenue over time, if one of the following criteria is met:*

(a) the customer simultaneously receives and consumes the benefits provided by the entity's performance as the entity performs (see paragraphs B3–B4);

(b) the entity's performance creates or enhances an asset (for example, work in progress) that the customer controls as the asset is created or enhanced (see paragraph B5); or

(c) the entity's performance does not create an asset with an alternative use to the entity (see paragraph 36) and the entity has an enforceable right to payment for performance completed to date (see paragraph 37)."

The following paragraph specifies that *"36. An asset created by an entity's performance does not have an alternative use to an entity if the entity is either restricted contractually from readily directing the asset for another use during the creation or enhancement of that asset or limited practically from readily directing the asset in its completed state for another use. The assessment of whether an asset has an alternative use to the entity is made at contract inception. After contract inception, an entity shall not update the assessment of the alternative use of an asset unless the parties to the contract approve a contract modification that substantively changes the performance obligation. Paragraphs B6–B8 provide guidance for assessing whether an asset has an alternative use to an entity."*

From this it can be deduced that, contrary to what was previously, now it is no longer allowed the recognition of revenue and expenses respectively by reference to the stage of completion of the contract activity at the end of the reporting period, but only in those when the customer simultaneously receives and consumes the benefits provided by the entity's performance as the entity performs.

СЪЩНОСТ И ОРГАНИ НА БАНКОВАТА НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ*

Abstract

There are three factors influencing the accounting policy of the banks for which insolvency proceedings are initiated or bankrupt: the specificity of the bank's activity during the special supervision and insolvency period, the changes to the national accounting legislation applicable to banks and the written instructions, provided by the Central Bank and the Deposit Insurance Fund. The article attempts to highlight the main features of bank bankruptcy and to identify the bodies of bank bankruptcy.

Резюме

Върху счетоводната политика на банките, за които е поискано откриване на производство по несъстоятелност или са обявени в несъстоятелност оказват влияние три фактора: спецификата на дейността на банката през периода на особен надзор и несъстоятелност; промените в националното счетоводно законодателство, приложимо за банките и писмените указания, давани от страна на Централната банка и Фонда за гарантиране на влоговете. В статията се прави опит да бъдат изведени основните характерни черти на банковата несъстоятелност и да бъдат обособени органите на банкова несъстоятелност.

Въведение

В икономически аспект несъстоятелността е прекратяване дейността на неплатежоспособен търговец и преминаване към колективно пропорционално удовлетворяване на вземанията на кредиторите му. Обявеният в несъстоятелност търговец престава да извършва по занятие търговски сделки и да реализира доходи от тях. Търговецът преминава в една стопанска фаза, която е различна от неговия нормален живот.

В правен аспект несъстоятелността е съдебно производство за универсално принудително изпълнение. То се отличава с две характерни особености: несъстоятелността е съдебна процедура и тя е съдебна процедура по принудително изпълнение. Като съдебна процедура несъстоятелността на търговеца минава през следните фази: *откриване на производство по несъстоятелност, приемане план за оздравяване, обявяване длъжника в несъстоятелност, приключване на производството по несъстоятелност*. Съдът контролира всички фази по съдебното производство.

Същност на банковата несъстоятелност

Банковата несъстоятелност е специфичен вид съдебно производство. Тя се открива, когато Централната банка (БНБ) е отнела лицензията¹ на банката за извършване на банкови дейности.

* Проф. д-р Снежана Башева, д.е.с., катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС, snejanabacheva@hotmail.com

¹ Съгласно чл. 36, ал. 1 ЗКИ БНБ може да отнеме издадения лиценз за извършване на банкова дейност, когато: 1. банката не започне да извършва разрешената банкова дейност в срок от 12 месеца от издаването на лиценза; са извършени нарушения по чл. 103, ал. 1 ЗКИ (някои от които са: нарушаване или заобикаляне разпоредбите на ЗКИ, на Регламент (ЕС) № 575/2013 или на нормативните и други актове и предписанията на БНБ; нарушаване на изискванията за доверителност; сключване на банкови сделки, които засягат финансовата стабилност на банката, или на банкови сделки, които чрез използване на подставени лица осуетяват или заобикалят прилагането на разпоредбите на този закон, на нормативните и други актове и предписанията на БНБ; неизпълнение на поети от банката писмени ангажименти към БНБ; извършване на сделки или други действия в нарушение на издаде-

За разлика от търговската несъстоятелност при банковата несъстоятелност основанието за откриването на производството е кумулативната даденост на две условия. Първото от тях е свързано с установяване от БНБ, на отрицателна стойност¹ на собствения капитал и второто условие е неизпълнението на условията за реструктуриране по чл. 51, ал. 1 от Закона за възстановяване и реструктуриране на кредитните институции и инвестиционни посредници (ЗВПКИИП). Съгласно ал. 2 на чл. 36 от Закона за кредитните институции (ЗКИ) Българската народна банка (БНБ) задължително отнема издадения лиценз на банка поради неплатежоспособност², когато собствения капитал на банката е отрицателна величина и не са изпълнени условията за реструктуриране по чл. 51, ал. 1 от Закона за възстановяване и реструктуриране на кредитните институции и инвестиционни посредници (ЗВПКИИП).

Целта на производството по несъстоятелност на банката³ е да осигури във възможно най-кратък срок справедливо удовлетворяване на вложителите и другите кредитори на банката. В производството се вземат предвид интересите на вложителите и останалите кредитори, както и общественият интерес, свързан със стабилността и доверието в банковата система (чл. 2, ал. 1 и 2 от ЗБН).

Друга особеност на банковата несъстоятелност, че правораздаването и администрирането на банковата несъстоятелност са ясно разграничени като функции и са предоставени за упражняване на различни институции. В производството по банковата несъстоятелност законодателят е предопределил водещата роля на БНБ, Фондът за гарантиране на влоговете (ФГВБ), синдикът и съдът.

Една от особеностите⁴ на банковата несъстоятелност е, че Централната банка (БНБ) е единствената институция, която може да иска от съда откриване на производство по несъстоятелност на банка (чл. 8, ал. 3 ЗБН), след като първо е отнела лиценза на банката. Кредиторите на банката, самата банка като длъжник и други институции са лишени от правото да инициират несъстоятелността. С акта за отнемане на лиценза БНБ назначава квестори и се прекратява дейността на банката. Решението на БНБ за отнемане на лиценза се обявява в търговския регистър. С отнемането на лицензията банката не може да извършва по занятие банкови сделки. Тя престава да бъде банков търговец. В самото производство по несъстоя-

ния лиценз за банкова дейност или на издадено друго разрешение или одобрение от БНБ и др.; банката е представила неверни сведения или е използвала други неправомерни способности, които са послужили за издаване на лиценза; банката е преустановила извършването на дейност за срок повече от 6 месеца; банката престане да отговаря на условията, при които е бил издаден лицензът; банката не отговаря на изисквания, предвидени в части трета, четвърта и шеста от Регламент (ЕС) № 575/2013, или на тези, наложени съгласно чл. 103, ал. 2, т. 5 или чл. 103а ЗКИ, или не може да се смята, че ще продължи да изпълнява задълженията си към кредиторите, включително когато не осигурява сигурност на поверените от вложителите ѝ активи; Българската народна банка е взела решение за установяване, че влоговете в банката са неналични, на основание чл. 20, ал. 1, т. 2 от **Закона за гарантиране на влоговете в банките**.

¹ Отрицателната стойност на собствения капитал означава, че задълженията на банката превишават стойността на нейните активи

² При опасност от неплатежоспособност БНБ има правото да наложи **специалният надзор** на банката (чл. 115 – 121). Специалният надзор е цялостен режим, състоящ се от наложени от БНБ принудителни административни мерки, включително възлагане управлението на банката на квестори. Целта на този надзорен режим, с действие до един месец, е предотвратяването на несъстоятелността и възстановяване на нейното добро финансово състояние.

³ При търговската несъстоятелност се цели справедливо удовлетворяване на кредиторите и възможност за оздравяване на предприятието на длъжника, като в производството се вземат предвид интересите на кредиторите, длъжника и неговите работници – чл. 607, ал. 1 и 2 от ТЗ;

⁴ При общото производство по несъстоятелност, всеки кредитор би могъл да иска откриване на производство по несъстоятелност срещу свой длъжник.

телност надзорната власт на централната банка се проявява и чрез правомощията по отношение на синдика, които са уредени в чл. 44, т. 2, 3 и 5 от ЗБН.

Искането на БНБ за откриване на производство по несъстоятелност за банка се подава в писмен вид до компетентния съд, който е окръжният съд по седалището на банката, като в него се посочват само основанията или основанията, въз основа на които е отнет лицензът¹. В случаите по чл. 125 или 130 от ЗКИ в искането се посочват само основанията или основанията за неплатежоспособност на банката, въз основа на които е издадено решение на управителния съвет на Централната банка.

Централната банка уведомява Фонда за гарантиране на влоговете в банките /ФГВБ/ за подадения иск в съда за откриване на производство по несъстоятелност, с цел извършване на подготвителни действия за назначаване на синдик. Заедно с уведомлението Централната банка изпраща на фонда копие от списъка, воден при нея, на лицата, които могат да бъдат назначавани за синдици на банка. По молба на Централната банка или Фонда за гарантиране на влоговете преди да постанови решение по иска **съдът** може да наложи предварителни *обезпечителни мерки*, които включват: обща възбрана и заповед върху имуществото на банката; спиране на съдебните и арбитражните дела срещу имуществото на банката; допускане на други предписани от закона мерки, които обезпечават наличното имущество на банката.

По молба от Фонда съдът назначава² *временен синдик*, предложен от фонда, като съдът е длъжен да разгледа молбата най-късно в деня, следващ деня на получаване на съответната молба от Централната банка или от фонда. Съдът е длъжен да назначи предложението от фонда *временен синдик*³, ако той е дал писмено съгласие за това и същевременно отговаря на изискванията по чл. 25 от ЗБН. Определението на съда за назначаване на временен синдик и имената на лицата, назначени за временен синдик, се вписват в търговския регистър.

¹ По чл. 36, ал. 2 от ЗКИ

² Виж. ДВ, бр. 22 от 2015 г.

³ Временният синдик има следните правомощия: да представлява и управлява текущите дела на банката; да опазва, попълва и управлява имуществото на банката; да получава под опис, съхранява и води търговските книги и търговската кореспонденция на банката; да издирва и уточнява имуществото на банката; да прави искания за прекратяване на сделки, по които банката е страна; да участва в производствата по делата, по които банката е страна, и завежда от нейно име дела; да събира паричните вземания на банката, включително като иска издаване на заповед за незабавно изпълнение въз основа на извлечение от счетоводните книги; да се разпорежда с паричните средства на банката, включително със сумите по банковите сметки, на които банката е титуляр, ако това се налага във връзка с управлението и запазването на имуществото на банката или с извършването на други разходи; да иска спиране на изпълнението в случаите на действия и сделки, извършени в нарушение на забраните в действащата нормативна уредба (по чл. 3, ал. 2 от ЗБН и по чл. 116, ал. 2, т. 2 – 4 от ЗКИ); да предявява иски; да възлага на лица притежаващи необходимия международен опит в разследване на банкови фалити, (със съгласието или по предложение на управителния съвет на фонда), да извършват действия по проследяване и да препоръчват на временния синдик действия за запазване и връщане в имуществото на банката на активи, с които банката се е разпоредила в нарушение на закона, на добрите банкови практики и/или когато даденото значително надвишава полученото, както и в случаите на отпуснати кредити при недостатъчно или липсващо обезпечение или на свързани лица, когато тези сделки или трансакции са довели до влошаване на нейното финансово състояние. Фондът определя текущо възнаграждение на временния синдик, което се изплаща ежемесечно за сметка на банката. Отношенията между временния синдик и фонда се уреждат с договор. Временният синдик се освобождава от съда по предложение на фонда. Временният синдик изпраща на фонда ежеседмични отчети за дейността си, в които описва всички свои действия в изпълнение на правомощията си.

Съдът образува дело¹, ако искането на БНБ за откриване на производство по несъстоятелност е редовно и насрочва заседание не по-късно от 15 дни от образуването на делото. Съдът разглежда искането с участието на прокурор и с призоваване на БНБ, Фонда за гарантиране на влогове и банката. Банката, за която се иска откриване на производство по несъстоятелност, се представлява по делото от назначените от БНБ квестори или от назначените временни синдици, или от упълномощени от тях лица. В производството могат да встъпят и акционерите, които към датата на отнемане на лиценза за извършване на банкова дейност са притежавали повече от 5 на сто от капитала на банката.

Възможно е производството по несъстоятелност да бъде спряно, ако актът на Централната банка за отнемане на лиценза бъде обжалвано по съдебен ред. За разлика от търговската несъстоятелност където съдът по несъстоятелност е овластен да установи състоянието на неплатежоспособност, съответно свърхзадълженост, на търговеца длъжник при банковата несъстоятелност не се допуска по същество да се обсъжда финансовото състояние на банката с отнет лиценз. Недопустимо е да се назначава съдебно-икономическа (счетоводна) експертиза за установяване неплатежоспособността на банката.

Ако **съдът** установи, че искането на централната банка отговаря на изискванията на чл. 9, ал. 2 и 3 от ЗБН и ако е влязъл в сила актът на БНБ за отнемане на лиценза, той с решение:

- обявява неплатежоспособността на банката и определя началната ѝ дата;
- открива производство по несъстоятелност за банката;
- обявява банката в несъстоятелност и прекратява дейността на предприятието ѝ;
- прекратява правомощията на органите на банката;
- лишава банката от правото да управлява и да се разпорежда с имуществото, включено в масата на несъстоятелността;
- постановява започване на осребряване на имуществото, включено в масата на несъстоятелността, и разпределяне на това имущество;
- постановява обща възбрана и заповед върху имуществото на банката;
- лишава банката от правото да управлява и да се разпорежда с имуществото, включено в масата на несъстоятелността.

Особеност на банковата несъстоятелност е, че в производството по несъстоятелност събрание на кредиторите не се предвижда и не може да се предлага план за оздравяване.

¹ В Република България последната обявена в несъстоятелност банка е "Корпоративна банка" АД. БНБ поставя Банката под специалния надзор на 20 юни 2014 г. На 6 ноември 2014 г. Управителният съвет на БНБ установява отрицателна стойност на собствения капитал на КТБ АД в размер на минус 3.7 милиарда лева, както и че банката не отговаря на капиталовите изисквания на Регламент (ЕС) №575/2013 поради обезценки на активи на КТБ АД в общ размер на 4 милиарда 222 милиона лева и отнема лиценза за извършване на банкова дейност. КТБ АД е обявена в несъстоятелност с Решение № 664 от 22.04.2015 г. на Софийски градски съд. С това решение съдът е приел, че несъстоятелността на банката е била факт още при налагане на специалния надзор. Със самото решение на съда за откриване на производство по несъстоятелност, съгласно чл. 13 от ЗБН, съдът е наложил общ заповед и възбрана върху всички активи, върху цялото имущество на банката. По този начин имуществото на обявената в несъстоятелност банка е блокирано, с него не са възможни никакви сделки и разходи, освен за покриване на разностите по несъстоятелността. Имуществото на банката подлежи на осребряване по реда на ЗБН съобразно одобрената от Фонда за гарантиране на влоговете в банките (ФГВБ) програма за осребряване.

Банковата несъстоятелност е *ликвидационно производство, в което липсва оздравителна фаза*¹.

Съдът по несъстоятелността с решението си обявява банката едновременно и за неплатежоспособна, и за несъстоятелна, прекратява я като действащо предприятие и постановява започване на осребряване на имуществото, включено в масата по несъстоятелността и съответно разпределение на осребреното имущество сред кредиторите. Обявената в несъстоятелност банка се превръща само в маса по несъстоятелност, която има все още качеството на юридическо лице. В това производство поради факта, че банката няма никаква възможност да възстанови качеството си на действащо предприятие, тя се превръща просто в имущество, предназначено за удовлетворяване на кредиторите. Тя е само едно персонифицирано имущество, което служи за целите на принудителното изпълнение в полза на колектива от кредитори, чиито претенции са подредени съобразно реда, установен в чл. 94, ал. 1 ЗБН².

Решението на съда за откриване на производство по несъстоятелност³ за банка подлежи на незабавно изпълнение от датата на постановяването му. Съдът е длъжен в деня на постановяване на решението за откриване на производство по несъстоятелност или най-късно на следващия работен ден да изпрати препис от решението на БНБ, на Фонда и на квесторите, съответно на временните синдици на обявената в несъстоятелност банка.

С откриването на производство по несъстоятелност за банка се спират съдебните и арбитражните производства по имуществени граждански и търговски дела срещу банката. С откриване на производството всички парични и непарични задължения на банката стават изискуеми от датата на решението, а непаричните задължения се превръщат в парични по пазарната им стойност към тази дата.

В производството по банковата несъстоятелност е приет друг ред на привилегированите вземания на необезпечените кредитори, в сравнение с търговската несъстоятелност⁴. В банковата несъстоятелност на преден план са интересите на Фонда (ФГВБ) като суброгирал се кредитор, на другите вложители, както и на банките, докато в търговската несъстоятелност се защитават с предимство кредиторите по трудови правоотношения, по вземания за издръжка и др.

Редът на банковите необезпечени кредитори е както следва. На първо място са вземанията, за които ФГВБ се е суброгирал (чл. 94, ал. 1, т. 4). На второ място са вземанията на вложители, които са физически лица или микро-, малко или средно предприятие, за частта, която надхвърля размера на гаранцията по ЗГВБ (т. 4а). На трето място са вземанията на

¹ Оздравителните мерки по отношение на банката се предприемат в рамките на специалния надзор при опасност от неплатежоспособност / уредено в ЗКИ/ и в производствата по възстановяване и реструктуриране на банката, уредени в ЗВПКИИП.

² Виж Димитров, В. "Особености на банковата несъстоятелност", сп. Бизнес и право", брой 1, 2018 г., УНСС.

³ Съдът може да отхвърли искането за откриване на производство по несъстоятелност в два случая: ако искането не отговаря на изискванията на чл.9,ал.2 и 3 от ЗБН или ако Актът на БНБ за отнемане на лиценза бъде отменен

⁴ При търговската несъстоятелност на първо място сред привилегированите необезпечени вземания са вземанията на кредитори по трудови правоотношения, възникнали преди датата на решението за откриване на производството по несъстоятелност (чл. 722, ал. 1, т. 4). На второ място са вземанията за издръжка, дължима по закон от длъжника на трети лица (т. 5). На трето място са публичноправните вземания на държавата и общините като данъци, мита, такси, задължителни осигурителни вноски и други, възникнали до датата до откриване на производството (т. 6). На четвърто място са вземанията, възникнали след датата на откриването на производството по несъстоятелност и неплатени на падежа (т. 7). Следват всички останали необезпечени вземания, възникнали след датата на откриването на производството.

други вложители, които не са покрити от системата за гарантиране на влоговете (4б). На четвърто място са вземанията на фондовете за допълнително пенсионно осигуряване (т. 4в), а на пето място са вземанията на банките (т. 5). На шесто място са вземанията за текущи вноски на към Държавното обществено осигуряване, възникнали до една година преди датата на решението за откриване на производството по несъстоятелност, както и вземанията, произтичащи от трудови правоотношения, възникнали до една година преди датата на решението за откриване на производството (т. 6). На седмо място са текущите вземания на държавата и общините за данъци, мита, такси и други и вземания, възникнали до една година преди датата на решението за откриване на производството (т. 7). На осмо място са всички останали вземания (т. 8).

Особеност на банковата несъстоятелност е възможността за продажбата на фалиралата банка като предприятие (чл. 91 – 92). Такава възможност не съществува в уредбата на търговската несъстоятелност. Законодателят е определил следните принципни положения:

1. банковото предприятие се продава като пакет от задължения и активи, или разделено на части (като отделни пакети от задължения и активи), които да бъдат продавани последователно на различни купувачи – чл. 91, ал. 1 от ЗБН;

2. банковото предприятие може да се продаде само на друга банка или на целево учредено дружество, което е получило условен лиценз за банкова дейност от БНБ – чл. 92, ал. 2 от ЗБН;

3. при продажбата синдикът на банката има правомощие да намали пропорционално размера на нейните задължения, като спази правилото кредиторите да не се поставят в по-неблагоприятно положение, отколкото при разпределяне на осребреното имущество – чл. 91, ал. 2 от ЗБН;

4. съдът по несъстоятелността одобрява сделката въз основа на становища на ФГВБ и на БНБ, като основният критерий за одобрение е дали сделката не уврежда кредиторите – чл. 91, ал. 3 от ЗБН;

5. вземанията на кредиторите се удовлетворяват чрез откриване от банката купувач на безсрочни депозитни сметки с авоар, равен на поетото от купувача задължение – чл. 92, ал. 6 от ЗБН;

6. продажбата на банковото предприятие води до прекратяване на производството по несъстоятелност с решение на съда, което решение, не подлежи на обжалване – чл. 92, ал. 9 от ЗБН.

Органи на банковата несъстоятелност

Съгласно действащото законодателство в Република България органи на несъстоятелността на банка са: синдикът, Фондът за гарантиране на влоговете (ФГВБ), Съдът по несъстоятелност и Централната банка.

Синдик

Синдикът се назначава с решение на управителния съвет на Фонда. Преди встъпване на синдика в длъжност се сключват договори за управление между назначените за синдик лица и Фонда. В договора се конкретизират правата и задълженията на назначените за синдик лица, начинът за определяне и заплащане на тяхното възнаграждение и другите елементи на правоотношението между лицата и обявената в несъстоятелност банка. Назначените за синдик лица задължително предоставят гаранция за своето управление в размер, определен от фонда. Гаранцията се предоставя под формата на паричен депозит в банка, определена от фонда и служи за обезщетяване на причинените от синдика вреди на масата на несъстоятелността. Гаранцията се връща след изтичането на шест месеца от освобождаването на

синдика от длъжност, ако в този срок не са предявени иски срещу синдика за обезщетяване на причинени от него вреди на масата на несъстоятелността.

Синдик на банка в несъстоятелност може да бъде само физическо лице, което отговаря на определени условия. Съгласно чл.25 ал.1 от ЗБН *изискванията* към синдика са: да не е осъждан като пълнолетен за умишлено престъпление от общ характер; да има висше икономическо или юридическо образование и стаж по специалността не по-малко от пет години, от които три години в областта на банковото дело, счетоводството или финансите, съответно търговското, банковото или финансовото право; да е лице с добра професионална репутация; да не е бил през последните пет години, предхождащи датата на решението за откриване на производство по несъстоятелност за банката, член на неин управителен или контролен орган; да не е лишен или лишаван от правото да заема материалноотговорна длъжност; да не е съпруг или роднина по права линия, по съребрена линия до шеста степен включително или по сватовство – до трета степен включително, на член на управителен или контролен орган на банката, действал през последните три години, предхождащи датата на решението за откриване на производство по несъстоятелност; да няма търговски, финансови, делови или други материални интереси в банката, обявена в несъстоятелност; да не се намира с банката или с неин кредитор в отношения, които пораждат основателно съмнение в неговото безпристрастие; да не е кредитор в производството по несъстоятелност за банката или съпруг на кредитор, или негов роднина по права линия, по съребрена линия до шеста степен включително или по сватовство – до трета степен включително; да не е невъзстановен в правата си несъстоятелен длъжник; да не е временен синдик или синдик на друг търговец; да е включен в списъка, воден от Централната банка, на лицата, които могат да бъдат синдици на банка; да не е бил през последните две години преди датата на решението за обявяване в несъстоятелност член на изпълнителен или контролен орган или неограничено отговорен съдружник в дружество, когато то е прекратено поради несъстоятелност, ако са останали неудовлетворени кредитори.

Синдикът се освобождава и договорът с него се прекратява с решение на управителния съвет на фонда. Синдикът се освобождава при наличие поне на едно от следните *условия*: писмено искане на назначено за синдик лице, отправено до управителния съвет на фонда; поставяне под запрещение на назначено за синдик лице; ако назначено за синдик лице не е отговаряло или впоследствие е престанало да отговаря на изискванията за синдик; фактическа невъзможност на едно от назначените за синдик лица да осъществява правомощията си; смърт на едно от назначените за синдик лица; ако едно от назначените за синдик лица бъде извадено от списъка, воден от Централната банка и по преценка на фонда или по предложение на министъра на финансите, когато синдикът не изпълнява задълженията си или с действията си застрашава интересите на кредиторите.

При освобождаване от длъжност синдикът представя писмен отчет пред Фонда и Централната банка в 14-дневен срок от датата на решението за освобождаване. Новоназначеният синдик може да направи възражение по отчета пред фонда в 7-дневен срок от представянето му. Управителният съвет на фонда се произнася по представения отчет с решение, което не подлежи на обжалване. При освобождаването му от длъжност синдикът е длъжен незабавно да предаде под опис търговските книги и намиращото се в негово разпореждане имущество на новия синдик или на посочено от председателя на фонда лице. Предаването се извършва чрез подписан от освободения от длъжност и от новия синдик протокол относно извършения опис.

Синдикът е длъжен да осъществява правомощията си с грижата на добър търговец и да поставя интересите на кредиторите над собствените си интереси. Правомощията на синдика се осъществяват задължително заедно от лицата, назначени за синдик, като решенията се вземат с единодушие, а действията се извършват съвместно. Синдикът може самостоятелно,

по своя преценка, да упълномощава лица, които да го представляват в производствата по дела, по които той или банката е страна, или да завеждат такива дела. Синдикът е длъжен да внася по особени сметки паричните средства, получени при осребряване на имуществото, включено в масата на несъстоятелността, или при събиране на вземания на банката, в деня на получаване на паричните средства или най-късно на следващия работен ден. Той е длъжен да не разгласява сведенията, данните и фактите, които са му станали известни във връзка с осъществяването на неговите правомощия. Назначените за синдик лица не могат да придобиват по какъвто и да е начин, пряко или чрез друго лице, вещ или право от масата на несъстоятелността. Синдикът дължи обезщетение за виновно причинените вреди при осъществяване на правомощията си. Обезщетението се внася в масата на несъстоятелността.

Законодателят е определил следните правомощия на синдика (чл. 31, ал. 1 на ЗБН):

1. да представлява обявената в несъстоятелност банка;
2. да управлява текущите дела на банката;
3. да опазва, попълва и управлява имуществото, включено в масата на несъстоятелността;
4. да получава под опис, съхранява и води търговските книги и търговската кореспонденция на банката;
5. да издирва и уточнява имуществото на банката;
6. при предвидените в закона условия да прави искания за прекратяване, разваляне или унищожаване на сделки, по които банката е страна;
7. да участва в производствата по делата, по които банката е страна, и завежда от нейно име дела;
8. да събира паричните вземания на банката;
9. да съставя и изпълнява след одобряването му от фонда месечен бюджет относно разходите в производството по несъстоятелност за банката;
10. да се разпорежда с паричните средства на банката, включително със сумите по банковите сметки, на които банката е титуляр, ако това се налага във връзка с управлението и запазването на имуществото на банката или с извършването на други разноси в производството по несъстоятелност;
11. да издирва и уточнява кредиторите на банката и да съставя по реда на този закон списъци на вземанията срещу банката;
12. да извършва действия по прекратяване и осребряване на участието на банката в търговски дружества;
13. да изготвя програма за осребряване на имуществото от масата на несъстоятелността и да я предлага за одобряване от фонда;
14. да осребрява имуществото от масата на несъстоятелността според одобрената програма по т. 13;
15. да извършва разпределение на набраните парични средства по реда, предвиден в този закон;
16. да внася паричните средства, получени при осребряване на имуществото от масата на несъстоятелността или при събиране на вземания на банката, по особени сметки в левове, а сумите в чуждестранна валута – по особени сметки в съответната валута;
17. със съгласието или по предложение на управителния съвет на фонда да възлага на лица, притежаващи необходимия международен опит в разследване на банкови фалити, да извършват действия по проследяване и да препоръчват на синдика действия за запазване и връщане в имуществото на банката на активи, с които банката се е разпоредила в нарушение на закона, на добрите банкови практики и/или когато даденото значително надвишава полученото, както и в случаите на отпуснати кредити при недостатъчно или липсващо обезпечение или на свързани лица, когато тези сделки или трансакции са довели до влошаване на нейното финансово състояние.

18. да извършва действията по чл. 62, ал. 12 и 13 от Закона за кредитните институции;

19. да извършва други действия, предвидени в този закон и в нормативните актове по неговото прилагане.

Синдикът записва в дневник всяко свое действие, свързано с управлението, запазването и осребряването на правата от масата на несъстоятелността и извършването на разпределение на набраните парични средства. Всеки месец той представя на Фонда доклади и отчети, определени по вид и съдържание от управителния съвет на фонда. Фондът за гарантиране на влоговете в банките може по всяко време да извършва проверка относно верността на документите, като изисква от синдика допълнителна счетоводна или друга документация, както и като извършва проверки на място. Фондът публикува незабавно отчетите на интернет страницата си, с изключение на информацията, защитена със закон. Всеки кредитор също има право да се запознае с тези документи. Ежемесечни отчети за дейността си, в които описва всички свои действия в изпълнение на правомощията си синдикът изпраща и на министъра на финансите.

Изготвените от синдика ликвидационен баланс и други счетоводни отчети не подлежат на проверка и заверка от регистриран одитор. При съставянето на отчетите се прилага националният стандарт СС13 *Отчитане при несъстоятелност и ликвидация*. Стандартът, посочва проф. Пожаревска, определя реда за счетоводно отчитане и за съставяне на финансови отчети от предприятията в производство по ликвидация или в несъстоятелност¹. Този стандарт съдържа и конкретни правила за представяне на информацията във финансовите отчети, както и за формата на самите отчети, който обаче според някои изследователи (Башев и Маркова) следва да бъдат ревизирани.²

Фонд за гарантиране на влоговете в банките (ФГВБ)

Фондът е юридическо лице, създадено със Закона за гарантиране на влоговете, което има основната роля да гарантира пълното изплащане на сумите по влоговете на едно лице в една банка, независимо от техния брой и размер до 196 000 лв. (чл. 4, ал. 1 ЗГВБ).

Съгласно чл. 24 ал. 1 от ЗГВБ Фондът встъпва в правата на вложителите към банката до размера на гарантираните суми и по тази причина той обикновено се явява, като най-големия кредитор в производството по банкова несъстоятелност. Фондът защитава както интересите на вложителите така и интересите на всички кредитори.

В банковата несъстоятелност освен като кредитор в производството, Фондът се конституира и като орган на несъстоятелността. Той е администратор и контролор на производството.

Фондът разполага с правомощия, които в обикновеното производство по осребряване са възложени на събранието на кредиторите. За разлика обаче от събранието на кредиторите, Фондът е административен орган, на който законът е възложил определени правомощия във връзка с банковата несъстоятелност.

В банковата несъстоятелност Фондът изземва една доста съществена част от функциите на съда по несъстоятелността. На Фонда са възложени всички функции по администриране на процеса и най-вече по назначаване и освобождаване на синдика, осъществяване на конт-

¹ Стоянов, С., М. Михайлова, Р. Пожаревска (2015). Възможности за развитието на организацията и нормативната уредба на счетоводството в България за малки и средни предприятия върху основата на континенталната счетоводна система; монографичен труд по проект НИД НИ 1-25/2011 г., ИК УНСС, 2015; глава трета, с. 136 – 140.

² Markova, Bachev. I. Preparation of financial statements for enterprises undergoing liquidation proceedings in the Republic of Bulgaria. Froud possibilities in financial statements; сборник от научни статии ОБЛ|К,ЕКОНОМ|КА,МЕНЕДЖМЕНТ,Луцкогo НТУ,2015,c220-229

рол върху неговата дейност, даване на разрешение на синдика за предприемане на действия за осребряване на посочени от синдика вещи или други имуществени права от масата на несъстоятелността.

Фондът администрира процеса свързан с обжалване и преразглеждане оценките на недвижимите вещи. Съгласно чл. 80, ал. 3 от ЗБН оценката на същите не може да бъде по-малка от данъчната им оценка, а оценката на моторните превозни средства от застрахователната им оценка¹.

Съгласно чл. 78, ал. 1 ЗБН синдика е длъжен да състави програма за осребряване. Тази програма трябва да предвижда начална дата за започване на процедурите за осребряване и краен срок, до който ще бъдат осребрени всички вещи и имуществени права от масата на несъстоятелността. В програмата за осребряване се описват видът и балансовата стойност на активите, които ще бъдат осребрявани през всеки от месеците в рамките на крайния срок, определен в програмата, начинът на осребряване на тези активи, началната дата и мястото за провеждане на съответната процедура, прогнозната сума, която ще бъде получена през съответния месец в резултат на осребряването. Фондът със заповед на управителния съвет на Фонда, одобрява програмата за осребряване. Заповедта не подлежи на обжалване по съдебен ред.

Фондът е органът, който издава постановления за възлагане на вещите и имуществените права от масата на несъстоятелността. Съдът по несъстоятелността се запазва като орган в производството по несъстоятелност, но тук той е натоварен само с правораздавателни функции. На практика той не участва в производството по осребряване. Неговата роля се изчерпва с разглеждането на жалбите срещу действията по осребряване по реда на чл. 88 от ЗБН.

Законодателят е определил специфична функция на Фонда /ФГВБ/. В производството по несъстоятелност на банка Фондът защитава интересите на кредиторите и осъществява контрол относно законосъобразното и целесъобразното упражняване на правомощията на синдика. Членовете на управителния съвет, както и лицата, работещи за фонда, не могат да придобиват по какъвто и да е начин, пряко или чрез друго лице, вещ или право от масата на несъстоятелността. Съгласно чл. 39, ал. 1 на ЗБН Фондът има следните правомощия:

- да назначава и освобождава синдика на банката и определя размера на гаранцията на синдика;
- да определя възнаграждението на синдика;
- да сключва договори за управление с назначените за синдик лица;
- да одобрява бюджета относно разходите в производството по несъстоятелност и следи за неговото изпълнение;
- да дава предварително разрешение на синдика за извършване на извънредни разходи в производството по несъстоятелност;
- да дава предварително разрешение на синдика за извършване на разпореждане с паричните средства на банката;
- да дава предварително разрешение на синдика за извършване на всяка сделка или действие, чийто имуществен интерес надхвърля 10 000 лв., и утвърждава условията, при които да бъдат извършени;
- да одобрява програмата за осребряване на имуществото от масата на несъстоятелността и да следи за нейното изпълнение;
- да дава разрешение на синдика за предприемане на действия за осребряване на посочени от синдика вещи или други имуществени права от масата на несъстоятелността и да

¹ В производството по ТЗ липсват такива ограничения.

разрешава извършването на други разпоредителни действия с права от масата на несъстоятелността;

→ да издава постановления за възлагане на вещите и имуществените права от масата на несъстоятелността, продадени по реда на глава шеста;

→ да одобрява изготвените от синдика частични сметки за разпределение, както и окончателната сметка за разпределение;

→ да дава разрешения за сключване на споразумения с предмет вземания на банката;

→ да взема решение за предявяване пред съда по несъстоятелността на отменителни искове, установителни искове и искове за обезщетяване на вредите, които синдикът е причинил при упражняване на правомощията си;

→ да дава методически указания на синдика във връзка с упражняването на правомощията му;

→ да предприема мерки за въздействие спрямо синдика;

→ да възлага извършването на проверки и събирането на информация;

→ да взема решения за отправяне на изявления за прихващане;

→ да извършва други действия, предвидени в ЗБН.

Във връзка с упражняване на горе-посочените правомощия Фондът по всяко време има право:

→ да изисква от синдика на банката да му предостави всички необходими счетоводни и други документи, както и информация за дейността си;

→ да изисква от синдика писмени или устни обяснения относно извършването на определени действия или неизвършването на необходими действия в производството по несъстоятелност;

→ да изисква от синдика писмен отчет за определен период или по определен въпрос;

→ да извършва проверки на място чрез упълномощени служители на фонда или други лица.

При извършване на проверките на място упълномощените от фонда лица имат право:

• на свободен достъп в помещенията на банката в несъстоятелност;

• да изискват счетоводни и други документи и да събират сведения във връзка с изпълнението на възложената им задача;

• да искат назначаването на експерти от управителния съвет на фонда;

• да проверяват дневника на синдика и търговските книги на банката;

• да проверяват съдържанието на касата;

• да извършват проверки в други банкови и небанкови предприятия по въпроси, свързани с проверката.

Централната банка (БНБ)

В производство по несъстоятелност на банка БНБ има следните правомощия:

→ да отправя искане за откриване на производство по несъстоятелност за банка;

→ да води списък на лицата, които могат да бъдат назначавани за синдици на банка;

→ да изключва от списъка назначено за синдик лице, за което е установено, че извършва нарушения във връзка с дейността му като синдик; в този случай фондът е длъжен да освободи незабавно синдика от длъжност;

→ да отправя искания до съда по несъстоятелността за налагане на предварителни обезпечителни мерки по реда;

→ да отправя искания до управителния съвет на фонда за предприемане на мерки за въздействие спрямо синдика;

→ по предложение на фонда да издава наредби за прилагането на ЗБН.

Съд по несъстоятелността

В производството по несъстоятелност на банка съдът по несъстоятелността разглежда и разрешава правните спорове, възникнали в производството по несъстоятелност. Съдът по несъстоятелността има следните правомощия:

- да открива производство по несъстоятелност за банка;
- да отхвърля искането за откриване на производство по несъстоятелност, което не отговаря на изискванията на ЗБН;
- да налага предварителни обезпечителни мерки;
- да налага обезпечителни мерки в производството по несъстоятелност;
- да одобрява списъка на приетите от синдика вземания, срещу които не е постъпило възражение;
- да се произнася по възражения за неприети от синдика вземания срещу банката и по възражения за приети, но оспорени вземания;
- да се произнася по иски, предявени по реда на чл. 59, ал. 3 и 5, чл. 60 и чл. 60а, както и на чл. 135 от Закона за задълженията и договорите;
- да се произнася по установителни иски;
- да се произнася по жалби;
- да се постановява приключване на производството по несъстоятелност;
- да възобновява производството по несъстоятелност за банката при условията и по реда на чл. 111;
- да се произнася по жалби срещу решения на фонда в случаите, предвидени в този закон;
- да дава одобрение за продажба на банката като предприятие по реда на глава седма;
- да разрешава на временните синдици, синдиците и членовете на управителния съвет на фонда достъп до данни за проследяване на операции, свързани с връщане на получено имущество с произход от банка в несъстоятелност в платежната система за брутен сетълмент в реално време по чл. 145 от Закона за платежните услуги и платежните системи и до системата TARGET 2 БНБ.

Постановените от съда по несъстоятелността определения и решения, свързани с производството по несъстоятелност, подлежат на обжалване по общия ред на Гражданския процесуален кодекс. Актовете на съда по несъстоятелността се вписват в отделна книга, която е публична и е на разположение в канцеларията на съда по несъстоятелността, като се обявяват и в търговския регистър. В същата книга се вписват и решенията и определенията на касационния съд срещу актовете на съда по несъстоятелността.

Заключение

Доброто познаване на този етап от живота на една финансова институция оказва пряко влияние при определянето на счетоводните правила и цялостната счетоводна политика, която ще очертае облика на финансовата отчетност на тези институции.

Библиография

1. Димитров, В. Особенности на банковата несъстоятелност, Бизнес и право, бр. 1/2018 г., ИК на УНСС.
2. Markova, I. Bachev. I Preparation of financial statements for enterprises undergoing liquidation proceedings in the Republic of Bulgaria. Froud possibilities in financial statements; сборник от научни статии ОБЛ|К|ЕКОНОМ|КА, МЕНЕДЖМЕНТ, Луцкото НТУ, 2015, с. 220-229
3. Стоянов, С., М. Михайлова, Р. Пожаревска (2015). Възможности за развитието на организацията и нормативната уредба на счетоводството в България за малки и средни предп-

риятия върху основата на континенталната счетоводна система; монографичен труд по проект НИД НИ 1-25/2011 г., ИК УНСС, 2015; глава трета, с. 136 – 140

4. Търговски закон
5. Закон за кредитните институции
6. Закон за банковата несъстоятелност

ИНФОРМИРАНОТО УПРАВЛЕНИЕ НА НЕМАТЕРИАЛНИТЕ АКТИВИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР – ПРЕДПОСТАВКА ЗА НЕГОВОТО МОДЕРНИЗИРАНЕ*

Резюме

Обект на изследване в статията са актуални научно-приложни проблеми относно счетоводното признаване и представяне на нематериалните активи в предприятията от публичния сектор. Направен е опит да бъде защитена тезата, че базисна предпоставка за ефективното управление на нематериалните ресурси с цел по-успешното и адекватно на съвременните тенденции изпълнение на обществените услуги е осигуряването на коректната и надеждна счетоводна информация. Идентифицирани са част от основните проблемни полета и са предложени решения за тяхното преодоляване.

Ключови думи: нематериални активи, публичен сектор, счетоводство

Изпълнението на мисиите за обществена услуга до голяма степен се основава на нематериални елементи като ноу-хау, публични агенти, бази данни, ИТ разработки и проекти, обществени марки, организационен и управленски капацитет. Всяка публична институция разчита на тези ресурси, за да отговори на очакванията на потребителите, да създаде социална и икономическа стойност, да развива бизнеса си, да прави нововъведения. Една по-модерна и ефективна обществена услуга задължително предполага и включва идентифицирането, знанието и оптималното управление на нематериалното богатство на отчетните единици.

Потенциалът на интелектуалният капитал на предприятията от публичния сектор е слабо изследван не само в нашата страна. По-интензивни проучвания в международен план относно ролята и значението му за дейностите в публичния сектор се наблюдават през последните десет години. Обобщено тенденциите могат да бъдат представени от изводите, формулирани на международната конференция "Публичните нематериални активи в сърцето на модернизацията на услугите"[1]. Водещият е, *че активното информирано управление на нематериалните активи в публичния сектор допринася за модернизирането му*. Основни аспекти, които са изследвани и обсъдени са: общественото познание (ноу-хау); обществените марки и възприятието на потребителите; управлението на интелектуалния капитал в институциите от образованието и научните изследвания; развитието и усъвършенстването на инструментите за управление на публичните блага. Целта на изследванията е да бъдат подпомогнати публичните институции да интегрират напълно нематериалното измерение в стратегическото си мислене, като предоставят методологични критерии за идентифициране на основните им нематериални активи и свързаните с тях проблеми. Въз основа на тези елементи ще бъде възможно да бъдат приоритизирани проектите за оптимизиране на нематериалното наследство в съответствие със стратегията на предприятието. Вземайки предвид стратегическия въпрос, тези проекти, свързани с оценката на нематериалното богатство и свързаните с тях показатели, ще намерят своето място в договорите за целите и работата на държавните оператори или в годишните отчети за изпълнението на администрациите решения.

Аналогични проблемни полета могат лесно да бъдат идентифицирани и в национален план. Нематериалният ресурс е непознат като същностни характеристики за законодателя, а оттам и за счетоводната теория и практика, които като правило следват нормативната регу-

* Проф. д-р Румяна Пожаревска, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС.

лация. Като резултат нематериалното богатство на предприятията от публичния сектор не се представя счетоводно информирано и не може да бъде управлявано коректно и ефективно.

Нематериалният капитал на една отчетна единица от публичния сектор е изграден от всички елементи на предприятието, които имат своята стойност, но не винаги са представени коректно или въобще не са представени в счетоводните им регистри (напр. специфични права върху интелектуални обекти като сродни на авторските и др., човешки капитал, системи за информация, ноу-хау и т.н.). Независимо, че това богатство не се увеличава със същите темпове както в предприятията от нефинансовия сектор, структурата и размерът на нематериалните активи се променя и развива и в публичния сектор през последните тридесет години. За съжаление счетоводната теория и практика, както и нормативна регулация по отношение на счетоводното представяне на нематериалните активи в предприятията от публичния сектор, е в латентно състояние от 2004 год. и не отговаря на съвременната счетоводна концептуална рамка.

В резултат на своите изследвания през последните години авторът идентифицира две основни групи проблеми по отношение на счетоводното представяне на нематериалните активи в предприятията от публичния сектор:

- неяснота по отношение на същностните им характеристики и на генерираните от тях специфични стопански операции, които не се наблюдават при другите ресурси на отчетните единици;

- неадекватно за спецификата на нематериалните ресурси нормативно регулиране на признаването и представянето на интелектуалния капитал и на операциите с него.

По отношение на първата група проблеми, следва да бъде уточнено че счетоводното интерпретиране на интелектуалния капитал, с цел по-пълното му и коректно представяне във финансовия отчет на едно предприятие от публичния сектор, предполага задълбочено познаване на **същностните характеристики на неговите компоненти**, както и на **възможностите за тяхното измерване** и за **икономическа реализация на техния потенциал**. Нематериалните ресурси са трудни за идентифициране и особено да бъдат интегрирани във финансовите отчети. Те генерират редица важни нови проблеми и задачи за счетоводната наука и практика.

- Първо, тези нематериални активи са трудно измерими по микроикономически начин и изолирането на единица капитал за измерване на производителност, респ. рентабилност, в много случаи е невъзможно.

- Второ, нематериалните активи не е задължително да имат връзки с производството – те често могат да създават стойност извън него.

- На трето място, те могат да генерират стопанска изгода, чрез ограничаване на производството.

- Не е за пренебрегване и още една важна особеност, отсъстваща от сделките с материалните активи, едни и същи знания (информация) могат да бъдат продавани на различни контрагенти, при това на различни цени (четвърто).

- На пето място, знанията (информацията) като цяло са неограничени в пространството, но някои техни форми са високо чувствителни към фактора време, дори в по-голяма степен от материалните ресурси. Понякога дори те губят стойност с катастрофални темпове (напр. патенти).

- Шесто, значима разлика между знанията и другите ресурси на предприятията е изобилието на информация. От класическите икономически трудове е известно, че категорията "стойност", обикновено се обвързва с феномена "рядкост". Колкото е по-уникатно едно изделие или е ограничен даден ресурс, толкова по-скъпи са те. Парадоксът при информацията и знанията е, че те се генерират ежедневно, но много често някои от тях се оценяват много скъпо, независимо от изобилието.

➤ И не на последно място, "материализирането" на знанията рязко се отличава от начина на формиране на себестойността на материалните ресурси. Разходите по генерирането на нематериални ресурси са огромни в началото, при тяхното създаване, и себестойността на първия продукт е несравнимо по-висока от себестойността на последващите. Колкото един нематериален продукт е по-близо до чистото знание, толкова по-голяма е разликата между пределните разходи по неговото създаване и разходите за производство и доставка на електронно копие от документа или продукта (софтуер, фармацевтични продукти, филми и т.н.).

За да бъде открояена спецификата на нематериалните активи в публичния сектор и проблемите при тяхното счетоводно третиране на първо място те следва да бъдат изследвани в контекста на особеностите на дейностите и тяхното реализиране в тази сфера на икономиката. Публичният (държавен или обществен) сектор включва дейностите, извършвани от държавата, в области като отбрана, образование и социална защита, както и дейностите, извършвани от местните власти в области като чистота, образование и социални грижи. Структурата на публичния сектор е различна за всяка страна, но в повечето страни публичният сектор включва такива услуги като полиция, обществен транспорт и поддръжка на републиканската пътна мрежа, държавни училища, успоредно със здравеопазването и тези, които работят за самото правителство, каквито са изборните длъжности. Примери за публичен сектор могат да варират между предоставянето на социално осигуряване, администрирането на градското планиране и организирането на отбраната, както и други. Организацията на публичния сектор (държавната собственост) може да приеме различни форми, включително:

- директна администрация, финансирана чрез данъци; доставящата организация като цяло няма специфични изисквания, за да изпълни критерии за търговски успех и решенията за продукция са обвързани с управлението.
- корпорации, които са публична собственост, в някои контексти, особено промишленост, държавни предприятия - те се различават от директната администрация по това, че имат по-голяма търговска свобода и се очаква да оперират в съответствие с търговските критерии, и производствените решения обикновено не са взимани от управлението (макар че цели могат да бъдат полагани за тях от правителството).
- частичен аутсорсинг (например ИТ услуги), смята се за модел на публичния сектор.
- гранични форми: изцяло аутсорсинг или контрактиране с частно притежавана корпорация, която доставя услуга в полза на правителството (смесица от операции от частния сектор с публично притежаване на придобивки, интегрирани с форми на контрол или риск от частния сектор, които не могат да бъдат причислени към публичния сектор).

Изводът, който се налага във връзка с изследваната проблематика е, че независимо от формата на организация на публичния сектор, във всяка от тях може да бъде наблюдавана и представена частичната или пълната гама от класификационните класове на нематериалните активи, в т.ч. и засекретените патенти, биотехнологии, лицензии, полезни модели и ноу-хау (ресурси, които не се наблюдават в много от нефинансовите предприятия). Остава въпросът защо нематериалните счетоводни обекти не са видими ясно и разграничимо в счетоводните регистри на предприятията от публичния сектор, и защо не се наблюдава на практиката информирано управление на техния потенциал, с цел модернизиране на предоставяните услуги.

Една от причините нематериалният капитал на предприятията от публичния сектор да не бъде използван пълноценно и информирано е непознаването в пълна степен на същностните характеристики на неговите компоненти и оттам некоректното представяне за счетоводни цели (като процеси и като обекти). През последните тридесет години националната счетоводна нормативна рамка за нефинансовите и бюджетните предприятия по отношение на интелектуалната собственост и на нематериалните активи е в латентно състояние. Некорек-

тно възприетите още през 1991 г. термини и класификации, под една или друга форма се подновяват в нови или актуализирани регулатори. За съжаление тази "традиция" се утвърждава с промените в сила към 01.01.2016 г., и по-конкретно отразени в *Закона за счетоводството* [2] и в *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. [3]. Специална глава в действащия закон е обособена за изискванията към финансовите отчети, които нефинансовите предприятия трябва да изготвят. Те са регламентирани в глава трета "Финансови отчети". В нея е уточнено, че годишните финансови отчети на предприятията от обществен интерес се изготвят на база Международните счетоводни стандарти (МСС) (чл.34 ал.1), а микро, малките, средните и големите предприятия – на база националните счетоводни стандарти (СС) (чл. 34, ал.2). Предприятията по ал. 2 могат да изберат да съставят годишните си финансови отчети на базата на Международните счетоводни стандарти, при условие че не е извършвана промяна на счетоводната база (чл. 34, ал.3). "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" [4]. По отношение изготвянето на финансовите отчети на бюджетните предприятия е отделена глава осма от *Закона за счетоводството*, която в чл.63 (3) препраща към чл. 166, ал. 1 от *Закона за публичните финанси* [5], който от своя страна уточнява, че "Бюджетните организации и предприятия изготвят и представят годишните си финансови отчети на базата на стандартите, указанията и сметкоплана". Актуалното прилагане на националните счетоводни стандарти от бюджетните предприятия е уредено с ДДС 20/14.12.2004 г. на Министерство на финансите (МФ)[6] **Текстовете на тези указания са за действащите през 2004 г. и отменени Национални счетоводни стандарти (НСС)**. Международните счетоводни стандарти за публичния сектор не се прилагат в страната. С *Постановление № 394* се въвеждат разпоредбите на Директива 2013/34/ЕС от 26 юни 2013 г. на Европейския парламент и на Съвета 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 от 29/06/2013). В своя доклад относно проекта за постановлението министърът на финансите посочва: "чрез Националните счетоводни стандарти се постигат: а) съответствие с изискванията на нормативните актове на Европейския съюз в областта на счетоводството и на Международните счетоводни стандарти; б) унифицирано прилагане на възприетата международна счетоводна терминология; в) пълно обхващане на счетоводните обекти." Постановка, която трудно може да бъде възприета по отношение на **съдържанието на СС 38 Нематериални активи, което се запазва в непроменен вид от 2008 г.**, тъй като в ПМС № 394/30.12.2015 е конкретизирано, че промени се правят само в "СС 1 *Представяне на финансови отчети*" (§ 3), в "СС 24 *Оповестяване на свързани лица*" (§ 4), в "СС 27 *Консолидирани финансови отчети и отчитане на инвестиции в дъщерни предприятия*" (§ 5) и че се създава нов счетоводен стандарт "СС 42 *Прилагане за първи път на Националните счетоводни стандарти*" (§ 6). Последните изменения и допълнения в Закона за счетоводството, в сила от 01. 01.2019 г., настъпили в резултат на Закона за изменение и допълнение на Закона за корпоративното подоходно облагане (ДВ, бр. 98 от 27.11.2018 г), на практика не само не решават, но продължават да съхраняват "добрата традиция и практика" по отношение представянето на интелектуалната собственост и на нематериалните активи на предприятията за счетоводни цели. Посредством промяната на чл. 34 от Закона за счетоводството (ЗС) коренно се преобръща концепцията за повсеместното прилагане на МСФО като счетоводна ба-

за за съставяне и представяне на финансови отчети, тъй като новият текст на чл. 34, ал. 1 от закона постановява предприятията да съставят финансовите си отчети на база националните счетоводни стандарти (НСС), т.е. **всички предприятия ще следват и ще спазват грешните концептуални постановки и понятия по отношение на нематериалните активи**¹. Посредством новия чл. 34, ал. 4, промяната на счетоводната база от МСФО към НСС може да се осъществи без наличието на каквото и да е било ограничение във времето. Нещо повече, на основание § 56 от Закона за изменение и допълнение на ЗКПО, този преход на счетоводната база по реда на чл. 34, ал. 4 от Закона за счетоводството може да бъде осъществен още при съставянето на ГФО за 2018 г.

По отношение на счетоводната регулаторна рамка за предприятията от публичния сектор, системата е много затворена и ограничаваща. В *ДДС № 20 от 14.12.2004 г. относно прилагането на Националните счетоводни стандарти от бюджетните предприятия* е уточнено, че: "разпоредбите на НСС 38 "Нематериални активи" като цяло са приложими за бюджетните предприятия, с изключение на някои текстове и при известна модификация на отчетните процедури". Освен към СС 38, документът препраща по отношение на отчетните процедури към раздела за отчитане на дълготрайните материални активи (ДМА). Постановка, която на практика игнорира разликите между материалните и нематериалните активи. Известно е, че в преобладаващата си част операциите, протичащи с интелектуалната собственост, са лицензионни или франчайзинг сделки и методиката на отчитане на всяка от тях зависи от вида и обема предоставени права и договорената форма на разплащане. В регулатора са въведени и някои ограничения, които противоречат на конвенцията на същественост, като например постановката, че "програмните продукти се признават балансово като НМДА, независимо от стойността, на която те се придобиват". По отношение на патентите, лицензионни права за излъчване и други обекти на интелектуалната собственост е регламентирано след изтичането на съответния срок, те да бъдат изписвани на разход, освен ако срокът не е подновен – т.е. на теория и на практика се елиминират същностните характеристики на лицензионните сделки и спецификите, които те пораждат в отчетния процес. Най-дискусийна, според автора, е постановката за счетоводното третиране на радио и телевизионни продукции и други подобни активи, които стават собственост на Българската Национална Телевизия и Българското Национално Радио. За тях се допуска да се изписват на разход при придобиването им и последващо извънбалансово завеждане. На практика, създадените програми са обекти от групата на "сродни на авторските права" и БНТ и БНР могат да получат икономическа изгода от тяхно лицензионно предоставяне на други организации със сходна дейност. Изписването им като текущ разход не предполага тяхна последваща многократна "продажба" и генериране на доход. Не на последно място следва да бъде отбелязано, че съгласно актуалния *Закон за счетоводството* нематериалните активи на предприятията от публичния сектор могат да подлежат на амортизация след изрично решение на Министерство на финансите. Независимо, че в отчетността на бюджетните организации се прилагат задължителни изисквания за обезценка на нефинансовите дълготрайни активи, счетоводната загуба от обезценка не може да бъде заместител на начисляването на амортизациите, дори и в определени случаи да се стигне до сходна балансова стойност на актива при начисляването на амортизации. Положителна стъпка в тази насока е ДДС № 5 на Министерство на финансите, Дирекция "Държавно съкровище", в сила от 30.09.2017 г., издадено на основание чл. 164, ал. 1 и 3 от Закона за публичните финанси и чл. 67, ал. 3 от ПМС № 380/2015 г. [7]. С това указание се цели да се въведе и приложи на-

¹ Критичен анализ на концептуални и понятийни постановки, залежали в националния СС 38 "Нематериални активи" виж: Пожаревска, Р. (2017). Счетоводни аспекти на интелектуалния капитал. ИК-УНСС, С., ISBN 978-954-644-950-4

числяването на амортизации на нефинансовите дълготрайни активи в отчетността на бюджетните организации. С начисляването на амортизации се очаква да се подобри качеството на отчетността и статистиката на публичните финанси, тъй като това ще позволи обхващането на съществени разходи в счетоводните системи на бюджетните организации, което от своя страна ще доведе до по-коректно измерване на разходите на публичните услуги и дейности. Регламентират се както изискванията за начисляването на амортизацията като регулярен отчетен процес, така и преходните процедури и насоки при неговото въвеждане. От гледна точка на данъчното облагане, отчитането на амортизацията от бюджетните организации ще представлява по-опростен процес, тъй като съгласно т. 12.4 от указание на МФ ДДС № 20/2004 г. в счетоводните системи на бюджетните организации не са обект на отразяване данъчни временни разлики и не се признават активи и пасиви по отсрочени данъци. За разлика от останалите предприятия, няма да се прилагат съответните изисквания на Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО) за разработване и актуализиране на данъчни амортизационни планове, изчисляване на разхода за амортизация за данъчни цели и други подобни изисквания. Предприятията по чл. 165, ал. 1 от ЗПФ (към настоящия момент не са налице такива), доколкото след преминаването им към прилагане на отчетността на бюджетните организации продължат да се облагат с корпоративен данък, следва да прилагат съответните изисквания на ЗКПО, свързани с данъчните временни разлики при амортизацията на нефинансовите дълготрайни активи и в останалите случаи, без това да води до балансово признаване на пасиви и активи по отсрочени данъци. Не е предвидено да се начисляват амортизации в отчетна група (стопанска област) "Сметки за средства от Европейския съюз" (СЕС). Основанието за тази разпоредба е, че СЕС е финансово-правна форма на публичните финанси, която обхваща само финансирането и изпълнението на проектите по програми на Европейския съюз, както и по други международни договори и програми, за които е приложена разпоредбата на чл. 8, ал. 4 от *Закона за публичните финанси*. Поради това, в СЕС отчитането на нефинансовите дълготрайни активи, обект на съответните проекти, е ограничено до процесите на тяхното придобиване, временно съхраняване и разпределение/прехвърляне. Трайното им завеждане (след приключване на процеса на придобиване) и начисляването на амортизацията (като счетоводен израз на потреблението на тези активи) следва да се отразяват само в Бюджет и Други сметки и дейности (ДСД). И най-ограничаващия аспект от тази регулаторна рамка: предприятията от публичния сектор могат да използват само националния сметкоплан за бюджетните предприятия, не могат да въвеждат нови сметки и не могат да променят методика на отчитане. Правила, които на практика означават, че залегналите грешни постановки, термини, отчетни процедури са задължителни, не могат да бъдат променяни и нови обекти на отчитане не могат да възникват.

Некоректната концептуалната рамка за същностните характеристики на нематериалните активи намира своето продължение в определените за тяхното отчитане счетоводни сметки и в структурата на група 21 "Нематериални активи" (**с/ка 2101** Програмни продукти; **с/ка 2102** Патенти, лицензи, концесионни права, фирмени и търговски марки и др.; **с/ка 2107** Нематериални дълготрайни активи в процес на разработка и придобиване; **с/ка 2109** Други нематериални активи). Класификационните групи и сметки илюстрират непознаване на международно възприети обекти, понятия и характеристики (Конвенция на СОИС, национално законодателство по отношение на концесии, ограничени вещни права, на авторски и сродни на тях права). Оттук следват и други негативни последици като: некоректно идентифициране на нематериалния ресурс, погрешни препратки към ДМА като методика на отчитане, непознаване на уникалните за нематериалните активи сделки за "покупко-продажба" при които не настъпва промяна на собствеността върху ресурса; невключване в сметкоплана на бюджетните предприятия на сметки, позволяващи адекватно представяне на информацията за лицензионните сделки и др.

По мнение на автора, първата стъпка за информирано управление на нематериалните активи в предприятията от публичния сектор е коректното детерминиране на класификационните им класове, съобразено със спецификата на счетоводните обекти и на операциите, свързани с тях. Тези класификационни класове следва да залегнат като отделни синтетични сметки в бюджетния сметкоплан и респективно във финансовите отчети. В тази насока могат да бъдат ползвани добрите практики като модел.

Първият вариант са класификационните групи, посочени в американския стандарт FAS 141 (приет 29 юни 2001 г.):

- маркетингови разходи: марки, наименования на периодичен печат, имена на интернет домейни и др.;
- разходи, свързани с клиентите: списъци на клиенти, поръчки, договорни отношения с клиенти, сигурни извъндоговорни отношения с клиенти и др.;
- разходи, свързани с изкуствата: пиеси, опери, балети, книги, списания или други литературни произведения, музикални произведения, изображения, фотографии, аудиовизуални произведения и др.;
- разходи по договори: лицензионни споразумения, роялти, рекламни договори, права на аудиовизуално излъчване, работа за ключови хора, но не и за персонала като цяло и т.н.;
- разходи, свързани с технологиите: патенти, софтуер, бази данни, търговски тайни и др.

Тази класификация има два недостатъка: тя е изброяваща и липсва концептуална съгласуваност, защото не предоставя критерии за класифициране [8].

Вторият модел за класификация е разработен от френски учени (Pierat и др.) [9а, б]. Основана се на критерия за идентификация, т.е. на разграничимостта на нематериалния актив по отношение на другите активи. Моделът предлага следните класификационни права:

- права и квази-права – нематериални активи ползващи правна защита и за които има пазар. Конкретните обекти в тази група са: права на собственост (патенти, търговски марки и др.), регулаторни права или права в резултат на юридически изисквания (квоти, разрешения, права върху минни дейности и др.), договорни права (търговски договори, трудови договори, права на лизинг и др.), квази-права (ноу-хау, производствени тайни);
- "материални" нематериални активи: те са собственост, която е вероятно да бъде защитена със закон и която има пазарна стойност (софтуерни програми, бази данни);
- използвани нематериални активи: включва идентифицируеми активи, които отчетната единица не може да защити законно, но са необходими за дейността и за генериране на приходи (клиентски файлове, списъци на абонати, продуктови каталози, разпределителни мрежи и др.);
- ресурси, които за разлика от предходните три категории, съдържат ясни елементи и идентифицируеми компоненти (структури организационни, информационни системи, взаимоотношения и мрежи от взаимоотношения), които в комбинация с други активи, допринасят за ефективността на организацията и на бизнес процесите;
- остатъчни нематериални активи: те включват разходи, които не могат да бъдат класифицирани в предишните категории. Пиера (Pierat) ги определя много често като "част от нематериалния капитал на компанията, в която не може да се разграничи идентифицируем елемент". Според повечето автори тази група е известна под наименованието "репутация".

Най-близък до класификацията, възприета от Конвенцията на СОИС, е моделът изграден на база критериите икономическа същност и правна защита на нематериалните ресурси, разработен от автора. Моделът отчита и националните правни норми по отношение на концесиите и ограничените вещни права. В него са включени следните класификационни групи:

- права върху обекти на интелектуална собственост: права върху индустриална собственост; права върху произведения на литературата, изкуството и науката; права върху нови обекти на интелектуална собственост;
- права по експлоатация концесионни права, начислени суми в резултат на стопански операции, водещи до увеличаване на икономическата изгода от наети нетекущи материални активи;
- ограничени вещни права: права на строеж; права на пристрояване и надстрояване; права по ползване на публична собственост; права на ползване на собственост на юридически и физически лица; сервитутни права.

В предложените класификационни групи са ясни и видими основните видове интелектуална собственост, а тя пък от своя страна е разграничима от другите обекти нематериални активи. Представянето на интелектуалната собственост и на другите нематериални активи като диференцирани балансови групи ще улесни разбираемостта и сравнимостта на финансовите отчети на предприятията от публичния сектор. Възприемането на класификационните групи ще се транспонира в счетоводната теория и практика, което на свой ред ще предположи разработването на методики за отчитане на отделните обекти нематериални активи, съобразени с конкретните специфики на ресурсите. Предимство на този модел е и, че класификационните групи могат да обединят еднородни обекти в самостоятелни синтетични счетоводни сметки, които да заменят настоящите, залежали в сметкоплана на бюджетните организации (2017 г.).

Непознаването на съществените характеристики на нематериалните активи в публичния сектор води и до невключването или изключването (например от сметкоплана от 2015 г. на сметките за разходи и приходи за бъдещи периоди) на счетоводни сметки, позволяващи отчитането на специфични сделки с интелектуална собственост. Известно е, че единствено за правата върху интелектуална собственост са присъщи сделки по "покупко-продажби", които не се наблюдават при другите активи, и при които не настъпва промяна в собствеността върху актива. Нещо повече едно и също право върху интелектуална собственост може да бъде предоставяно на много клиенти едновременно (под формата на лицензии и франчайзинг), на различни продажни цени и същевременно да се ползва и от самия собственник. При положение, че предприятията от публичния сектор, съгласно последните промени в счетоводната регулация, остават задължени и ограничени да прилагат постановките на НСС, при лицензионните сделки (в условията на разсрочено плащане на плаваща база) лицензополучателите трябва да отчитат освен нематериален актив и финансов разход за бъдещ период. На практика обаче в сметкоплана липсват счетоводни сметки за разходи за бъдещи периоди или корективни сметки в група 199 "Други заеми и дългове в страната" и по-конкретно към сметка 1996 "Други дългосрочни заеми и дългове към местни лица" (сметка която е единствено възможна от наличните да бъде използвана за отчитане на лицензионни сделки в условия на разсрочено плащане). Като резултат разработването на методика за отчитането на лицензионните сделки (доминиращи сделки с права върху интелектуална собственост) е силно ограничена. И ако специфичните сделки с права върху интелектуална собственост са слабо познати за предприятията от публичния сектор, то концесионните сделки са традиционни за общественния сектор. Ако се прилагат правилата, залежали в СС 38 "Нематериални активи", концесиите трябва да могат счетоводно да бъдат представени и при трите форми на плащане – паушална, разсрочено плащане на твърда база и разсрочено плащане на плаваща база. Отново възниква въпросът как ще бъде представен финансов разход за бъдещ период при разсроченото плащане, от позициите на концесионера. Вторият въпрос свързан с концесиите е защо в действащия сметкоплан е включена сметка за приходи от концесии (сметка 7124), но няма сметка за разходи за концесии. Следва

изводът, че законодателят счита, че в публичния сектор съществуват само конценеденти и не може да има предприятия концесионери.

Не по-малко важно значение има и друг аспект на счетоводното представяне на нематериалните активи в публичния сектор – липсата на счетоводна регламентация относно специфични отчетни процеси и обекти. Основните от тях са:

- липса на методика за отчитане на лицензионните и франчайзинг сделки, адекватно представяща генерираните права и задължения;
- липса на методика за отчитане на сродните авторски права, отчитаща техните съществени характеристики;
- липса на методика за отчитане на ограничените вещни права, отчитаща техните съществени характеристики;
- липсва на становище в НСС и на методика за отчитане на някои активи, които възникват при концесиите за добив¹;
- коректно представяне на софтуерните програми² при прилагане на принципа за същественост;
- липса на регулация и методика на отчитане на облачните технологии – мощна стъпка в еволюцията на ИТ инфраструктурата;
- липса на становище относно видовете специфични нематериални активи в областта на екологията, в т.ч. и по отношение на квотите за емисии от парникови газове и др.³;
- липса на ясно разграничаване на нематериални активи с ограничен срок на полезен живот от тези с неограничен срок и др.

Преодоляването на изброените научно-приложни проблеми предполага промяна на националния счетоводен стандарт 38, разработване на НСС за концесионни права, разработване на НСС за квотите за емисии на парникови газове (като френския стандарт например), актуализиране на указанията на МФ по отношение на прилагането на НСС или разработване на НССПС, които максимално да имплементират МССПС. И не на последно място необходимо е националната счетоводна регулаторна рамка динамично да бъде актуализирана за

¹ Някои активи по проучване и оценка се третираят като нематериални (например правата за сондиране), докато други са материални (например моторни превозни средства и сондажно оборудване). До степенята, в която материалните активи се използват при разработването на нематериални активи, сумата, отразяваща тази употреба, е част от цената на придобиване на нематериалния актив. Използването на материален актив за разработването на нематериален актив обаче не превръща материалния актив в нематериален (МСФО 6, т. 16).

² Известно е, че в международното и националното законодателство по отношение на закрилата на интелектуалната собственост те се третираят като "литературни произведения", респ. авторски права върху литературни произведения. Компютърните програми и базите данни могат да бъдат обект и от права върху патентите на изобретенията, но само в случаите когато те са подсистема от продукт или част от метод, който е патентноспособен. Тогава те се приемат за изобретение и могат да бъдат включени в обхвата на обектите на индустриалната собственост. Като самостоятелен обект те са изключени както в българското, така и в международното законодателство от обхвата на индустриалната собственост.

³ В национален план счетоводното и данъчното третиране на квотите за емисии единствено са разглеждани в Становище на Дирекция "Данъчна политика" на МФ относно утвърдения от Европейската комисия Национален план за разпределение на квоти за търговия с емисии на парникови газове за периода 2008 – 2012 г. (източник: www.minfin.bg/document/9467:1). В него доминира становището, че КЕГ са нематериални активи и постановките препращат към МСС, тъй като се оказва, че съгласно НСС някои аспекти не могат да бъдат представени. Известно е, че в международен план КЕГ преобладаващо не се признават за нематериални активи, а за специфична група материални запаси.

да отговаря на промените в съвременната икономика и изискванията по отношение качеството на изпълнение на обществените услуги.

Възприемането от националната счетоводна нормативна рамка на международно утвърдените групи обекти на интелектуална собственост като класификационни групи, компоненти на нематериалните активи, не само ще хармонизира националната ни счетоводна теория с международно утвърдените понятия и дефиниции, но и ще позволи включването на нови обекти – непознати или слабо познати до момента. "Процесите на хармонизация със счетоводството в публичния сектор на държавите от Европейския съюз налагат подобрения и актуализиране на подходите, принципите и методите, които се прилагат в текущото отчитане и при съставянето на финансовите отчети." [10].

Научно-приложените проблемни полета по отношение на счетоводното признаване и представяне на нематериалните активи в предприятията от публичния сектор не се изчерпват с разгледаните в настоящата статия. Авторът се ограничи в третирането на част от тях за да може да представи и възможни решения за тяхното разрешаване. Интелектуалният капитал на отчетните единици от публичния сектор е все още ограничено изследван в национален план и неговите компоненти са слабо познати счетоводни обекти. Счетоводното третиране на този капитал очаква своето нормативно регулиране в най-близко бъдеще за да може да бъде отговорено адекватно на съвременните тенденции на креативната икономика.

Библиография

[1] Agence du patrimoine immatériel de l'État (APIE). *Les actifs immatériels publics au cœur de la modernisation au service des usagers*. Université Paris-Sud. Conférence Mercredi 1er juin 2011. Източник: www.jm.u-psud.fr/_.../Programme%2520conf%25C3%25A9re..

(последен достъп 17.02.2019 г.)

[2] Закон за счетоводството, ДВ бр. 95 от 8 декември 2015 (в сила от 01.01.2016 г.); посл. изм. и доп. ДВ. бр.98 от 27.11.2018 г.

[3] 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. (обн., ДВ, бр. 30 от 2005 г.; изм. и доп., бр. 86 от 2007 г.)

[4] Башева, С. (2016). *Основни изисквания на Директива 2014/56/ЕС и Регламент 537/2014г. и проблеми при тяхното транспониране в Р България*. Сборник от научни статии "Икономиката на България и Европейския съюз: конкурентоспособност и иновации", ИК-УНСС; С., стр 176

[5] Закон за публичните финанси, обн. ДВ бр.15 от 15 февруари 2013, посл. изм. ДВ бр. 95 от 8 декември 2015 г.

[6] Министерство на финансите, Дирекция "Държавно съкровище", ДДС 20/14.12.2004 г. Относно прилагането на Националните счетоводни стандарти от бюджетните предприятия; <http://www.minfin.bg/bg/page/1039>; (последен достъп: 16.01.2019)

[7] Министерство на финансите, Дирекция "Държавно съкровище", ДДС 05 в сила от 30.09.2017 г., издадено на основание чл. 164, ал. 1 и 3 от Закона за публичните финанси и чл. 67, ал. 3 от ПМС № 380/2015 г.

[8] *Assemblées des États membres de Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (L'OMPI). Normes comptables internationales du secteur public (normes IPSAS)*. Quarante-troisième série de réunions, Genève, 24 septembre – 3 octobre 2007; https://www.wipo.int/edocs/mdocs/govbody/fr/a_54/a_54_10.pdf (последен достъп: 16.01.2019)

[9a] Centre international de formation de L'OIT. *Application des Normes comptables internationales pour le secteur public: rapport de situation*. 74e session, Turin, 1-2 novembre 2012 CC 74/3/3. <https://www.itsilo.org/fr>; (последен достъп: 16.01.2019)

[96] Pierrat C. (2000). *Immatériel et comptabilité*. in Colasse B. (direction), *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit*, Paris, Economica, 2000, p. 793-807.

[10] Савова, К. (2017). *Счетоводни теоретико – методологични аспекти на промените във финансовите отчети на предприятията в публичния сектор в България*; Колективна монография "Икономиката на България и ЕС: наука и бизнес", ИК-УНСС, София, с.222-232.

МОДЕЛ ЗА СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА ОБЕЗЦЕНКАТА НА АКТИВИ, НЕГЕНЕРИРАЩИ ПАРИЧНИ ПОТОЦИ В ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР*

Abstract

Non-cash-generating assets are a specific accounting item in public sector. In the National Public Sector Accounting Standards, there is no regulation for the accounting treatment on impairment of non-cash-generating assets. As a result, public sector entities in Bulgaria can use various approaches to recognition and measurement.

The present article shows the comparative analysis of the impairment of cash-generating assets and non-cash-generating assets, according to IPSAS 26 *Impairment of Cash-Generating Assets* and IPSAS 21 *Impairment of Non-Cash-Generating Assets*. The issues related to impairment of non-cash-generating assets according to the national public sector accounting regulation, are discussed. The financial reporting of information about the impairment of non-cash-generating assets of public sector entities is useful to provide transparent information for accountability and supervision in the public sector.

Keywords – public sector entities; impairment; non-cash-generating assets; IPSAS 21

Резюме

Активите, негенериращи парични потоци са специфичен обект на счетоводно отчитане в предприятията от публичния сектор. В приложимите счетоводни стандарти за публичния сектор у нас липсват ясни правила и процедури за счетоводното третиране на обезценката на активи, негенериращи парични потоци, което предполага използване на разнообразни подходи за тяхното признаване и отчитане.

В статията е представен сравнителен анализ на модела за признаване на обезценка на **активи, негенериращи парични потоци** (МССПС 21 *Обезценка на активи, негенериращи парични потоци*) спрямо модела за обезценка на **активи, генериращи парични потоци** (МССПС 26 *Обезценка на активи, генериращи парични потоци*), от една страна, и от друга – в сравнение с изискванията на националната регулация на счетоводството в публичния сектор. Създаването на информация за размера на обезценките на активите, негенериращи парични потоци е необходимо условие за повишаване прозрачността на финансовите отчети и полезността на счетоводната информация за целите на отчетността и надзора над бюджетните предприятия.

Ключови думи: предприятия от публичния сектор; обезценка; активи, негенериращи парични потоци; МССПС 21

Въведение

Въпросите, свързани с обезценката на активи, негенериращи парични потоци са актуални и с приоритетно значение за организацията и методологията на счетоводството в публичния сектор. Предприятията от публичния сектор притежават активи със специфичен характер, които не се държат с цел получаване на търговска печалба (възвращаемост)¹. При признаването им в счетоводния баланс на бюджетните предприятия същите трябва да се представят като самостоятелни позиции, отделно от активите, генериращи парични потоци. Тяхното разграничаване играе важна роля при дефиниране на основните правила и процедури за обезценка и за признаването на загуби от обезценка.

* Проф. д-р Даниела Фесчиан, Финансово-счетоводен факултет, катедра "Счетоводство и анализ", Университет за национално и световно стопанство, София, email: d.feschiyan@gmail.com, участие – 50%.

Гл. ас. д-р Радка Андасарова, Финансово-счетоводен факултет, катедра "Счетоводство и анализ", Университет за национално и световно стопанство, София, email: radka_bl@abv.bg, участие – 50%.

¹ Активите, генериращи парични потоци се дефинират като държани с цел генериране на търговска печалба (възвращаемост). Вж. IFAC 2018.

Констатират се концептуални различия в правилата за признаване на обезценка на активи, негенериращи парични потоци съгласно разпоредбите на Международни счетоводни стандарти в публичния сектор (МССПС), в сравнение с Националните счетоводни стандарти (НСС) от 2002 г. – приложими от публичния сектор в страната. ***Липсата на приложим в страната ни стандартизиран и нормативен подход за счетоводно отчитане на обезценката на активи, негенериращи парични потоци предопределя актуалността и значимостта на изследваната проблематика.***

Систематизират се изследванията на чуждестранни автори по проблемите на счетоводното отчитане на нефинансовите дълготрайни активи в публичния сектор [4-6], [10-12]. Теоретичното интерпретиране на изследвания в статията модел се базира на априориран от Даниела Фесчиян през 2013 г. модел за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор, публикуван в монографичен труд посветен на стандартизацията на счетоводството в публичния сектор [3]. Проучени са нормативните документи, свързани с регулацията на изследваната проблематика, по-конкретно постановките на МССПС публикувани в Наръчник с документи по Международни счетоводни стандарти в публичния сектор, издаден от Съвета за Международни счетоводни стандарти в публичния сектор [8], [9].

Икономическа същност и особености на стандартизирания модел за обезценка на активи, негенериращи парични потоци

В глобален аспект, изискванията за обезценка на нефинансови дълготрайни активи и тяхното счетоводното отчитане в предприятията от публичния сектор са обект на регламентиране в два счетоводни стандарти – МССПС 21 *Обезценка на активи, негенериращи парични потоци* и МССПС 26 *Обезценка на активи, генериращи парични потоци*. Следователно, определящо значение по отношение на избора на конкретен модел за признаване на обезценка има разграничаването на категорията "активи, негенериращи парични потоци" от категорията "активи, генериращи парични потоци".

Методологичните въпроси, свързани с обезценката на ***активи, негенериращи парични потоци*** са обект на нормативно регламентиране в МССПС 21 *Обезценка на активи, негенериращи парични потоци*. Към настоящия момент рамката на МССПС е приета като база за стандартизация, или е в процес на прилагане в редица страни [3]. В счетоводната система на предприятията от публичния сектор в България липсва стандартизация [7]. Приложими са Националните счетоводни стандарти, приети с ПМС №37 от 2002 г. [1]. Трябва да се отбележи, че ***МССПС 21 Обезценка на активи, негенериращи парични потоци е типичен стандарт за публичния сектор и няма аналогичен международен и национален счетоводен стандарт***. Липсва и национална законова регламентация на подхода за счетоводно отчитане на обезценката на активите, негенериращи парични потоци в публичния сектор.

Счетоводното дефиниране на активите е представено в Концептуалната рамка за финансово отчитане с общо предназначение от предприятията в публичния сектор към МССПС – "Ресурс, контролиран от предприятието в резултат от минали събития" [8]. Активът е ресурс, от който предприятието очаква да генерира икономическа изгода. Бъдещата икономическа изгода е потенциалът на съответния актив да генерира входящи парични потоци. Обезценката се определя като загуба на бъдещата икономическата изгода, респ. загуба на потенциала на актива да генерира входящи парични потоци, която загуба превишава загубата (разходът), призната в резултат на систематично отразяване на потока на потребление на икономическите изгоди от актива чрез процеса на амортизация.

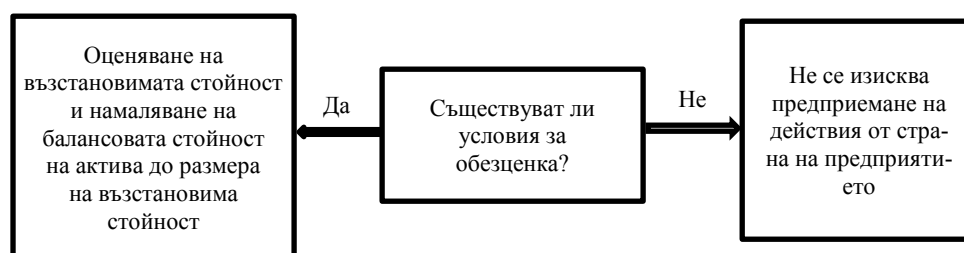
Обезценката се свързва с настъпила съществена промяна, която има неблагоприятно влияние върху начина по който даден актив се използва от предприятието. Например, въ-

веждане на нови технологии, които ограничават използването на съществуващите активи; активи, предназначени за специални дейности – хранилище за военна техника, които не се използват в дейността на предприятието и е малко вероятно те да бъдат да бъдат отдадени под наем или продадени и др.

При признаването на обезценка на активи, негенериращи парични потоци условно могат да се разграничат следните три етапи:

Етап 1: Идентифициране на условията (признаците, индикациите) за обезценка.

В съответствие с постановките на МССПС 21 *Обезценка на активи, негенериращи парични потоци* предприятията от публичния сектор трябва да правят проверка **най-малко веднъж годишно – към датата на изготвяне на годишния финансов отчет**, за наличие на условие за обезценка.



Фиг. 1. Действия от страна на предприятието при наличие на условия за обезценка

От друга страна обаче, нормативната регулация на счетоводството в публичния сектор в България съдържа специфични насоки относно периодичността за извършване на обезценка на нефинансови дълготрайни активи. Обезценката на притежаваните от бюджетното предприятие нефинансови дълготрайни активи се извършва **най-малко веднъж на три години**, считано от 2018 г. [2].

При извършването на проверка за наличие на условия за обезценка, е необходимо да се направи разграничение между източниците на информация за обезценка. При спазването на философията на МССПС 21 *Обезценка на активи, негенериращи парични потоци*, източниците (причините) за обезценка могат да бъдат разделени на вътрешни и външни.

От гледна точка на разграничаването на източниците за обезценка на вътрешни и външни трябва да се имат предвид следните фактори (табл. 1).

Може да се обобщи, че към всяка дата на изготвяне на годишния финансов отчет предприятията от публичния сектор преценяват дали са налице условия (признаци, индикации) за обезценка. **Условията за обезценка са два типа – вътрешни и външни източници на информация. МССПС 21 Обезценка на активи, негенериращи парични потоци изисква да се пристъпи към изчисляване на възстановимата стойност в случаите, когато са налице двата типа индикации за обезценка.** МССПС 26 *Обезценка на активи, генериращи парични потоци* регламентира по-различен подход за проверка на активите за обезценка, както детерминира и трета група условия – други източници на информация, включващи специфични ситуации за оценка на възстановимата стойност на актива.

Табл. 1

Условия за обезценка

Източници на информация за обезценка	
Външни източници	Вътрешни източници
1. Неблагоприятни промени в търсенето на услуги, предоставяни от актива. (Например: неизползвана училищна сграда, в резултат на съществуваща негативна демографска тенденция, ограничаваща търсенето на образователни услуги в конкретното населено място). 2. Значителни негативни промени в технологичната, икономическата и политическата среда, правителствената политика и т.н. (Например: софтуер, който не се поддържа от външен доставчик в резултат на технологичен прогрес; инсталация за питейна вода, която не отговаря на съвременните условия за опазване на околната среда и др.)	1. Физическо остаряване или повреда на актива. (Например: унищожена сграда в резултат на формажорни обстоятелства). 2. Значителни негативни за предприятието изменения в степента и начина на използване на актива (Например: училищна сграда, която се използва за съхранение, а не за образователни цели). 3. Вероятност за намаляване на икономическата изгода от актива под очакваната, въз основа на информация от вътрешните отчети на предприятието (Например: разходи за поддръжка на медицинска апаратура, които значително надхвърлят първоначално предвидените в бюджета на предприятието)

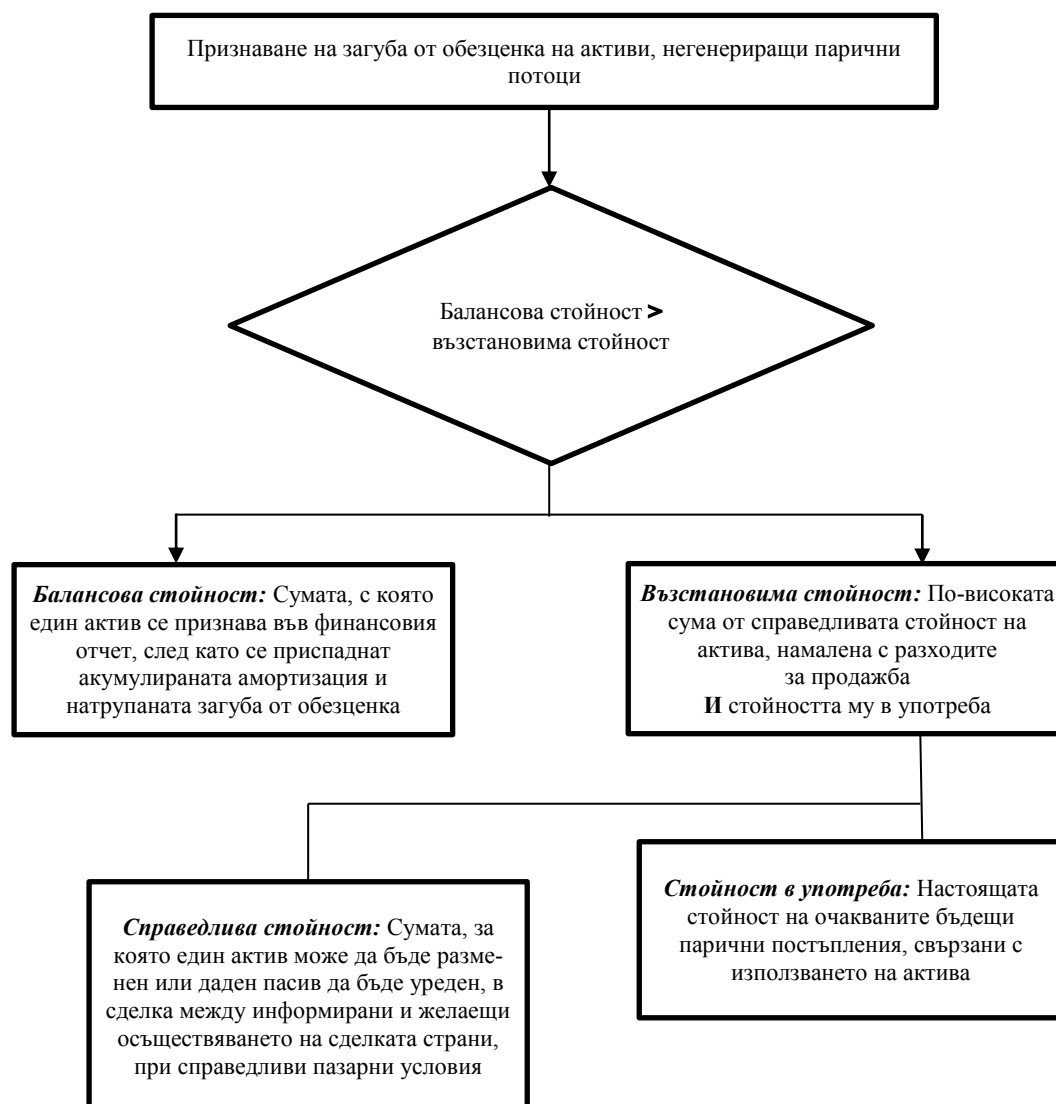
Източник: МССПС 21 Обезценка на активи, негенериращи парични потоци (IFAC 2018a)

Етап 2: Определяне на възстановимата стойност на актива и загубата от обезценка

Предприятията от публичния сектор признават загуба от обезценка на активи, негенериращи парични потоци, когато балансовата стойност превишава тяхната възстановимата стойност.

По аналогичен начин (вж. фиг. 2), определянето на възстановимата стойност и признаването на загуба от обезценка е залегнало в: (а) МССПС 26 – по отношение на активите, генериращи парични потоци, и (б) националното счетоводно законодателство в публичния сектор (ДДС №20/2004 г.) – относно активите подлежащи на тест за обезценка. Следвайки текстовете на указание на Министерство на финансите – ДДС №20/14.12.2004 г., при наличие на признаци за обезценка на съответен актив се установява неговата възстановима стойност. Тя е по-високата от нетната продажна цена (справедлива стойност намалена с разходите по продажба) на един актив и стойността в употреба. За текуща възстановима стойност на активите в бюджетните предприятия се приема справедливата им стойност, като за нейна индикация може да се ползва и текущата покупна цена на сходен актив със същия потенциал на икономическа изгода.

При прилагане на стандартизирания подход за обезценка, не винаги изчисляването и на двете стойности величини – справедливата стойност на актива и стойността му в употреба, е задължително условие за определяне на възстановимата стойност на актива. В случаите, когато една от посочените две превишава балансовата стойност на актива, същата се приема за възстановима стойност [8].



Източник: МССПС 21 Обезценка на активи, негенериращи парични потоци

Фиг. 2. Възстановима стойност и загуба от обезценка

Етап 3: Възстановяване на загуба от обезценка, призната през предходни отчетни периоди

Предприятията от публичния сектор трябва да преценят към всяка дата на изготвяне на годишния финансов отчет дали съществуват признаци, че загубата от обезценка, призната в предходни години, може вече да не съществува или пък да е намаляла. Когато условията, довели до намаляване на балансовата стойност, вече не са налице, предприятието предприема действия за оценка на възстановимата стойност на конкретния актив, негенериращ паричен поток. В този случай балансовата стойност на актива следва да се увеличи до размера

на възстановимата стойност. Стойността на увеличението представлява сумата на **възстановената загуба от обезценка** и не може да надвишава отчетената преди това загуба от обезценка.

Заклучение

Въз основа на представеното изследване се стигна до следните изводи:

- (1) Разграничаването на категорията *"активи генериращи парични потоци"* от категорията *"активи, негенериращи парични потоци"* и представянето им като самостоятелни позиции в счетоводния баланс на предприятията от публичния сектор е с приоритетно значение за определяне на условията за обезценка и за признаване на загуби от обезценка.
- (2) Изискванията на МССПС 21 за признаване на *обезценка на активи, негенериращи парични потоци* отговарят на целите на финансовите отчети с общо предназначение за осигуряване на полезна за вземането на решения информация.
- (3) Прилагането на *стандартизирания подход за обезценка на активи, негенериращи парични потоци* от публичния сектор в България ще повиши прозрачността и перспективната роля на финансовите отчети.

Библиография

- [1] МФ, ДДС №20/2004 г. Относно прилагането на Националните счетоводни стандарти от бюджетните предприятия, т. 36.1.1.
- [2] МФ, ДДС № 07/22.12.2017 г., Годишното счетоводно приключване и представяне на годишните отчети за касовото изпълнение, оборотните ведомости и друга отчетна информация за 2017 г., както и публикуване на годишните финансови отчети за 2017 г. на бюджетните организации, т.86.
- [3] Фесчиан, Д., (2018). Стандартизация на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор. Трето преработено и допълнено издание, Издателски комплекс – УНСС, София, с.10-41.
- [4] Aggestam C., Andernack, I., (2016). Interpretation and Application of IPSAS. Wiley.
- [5] Alroy, R., Tal, R., (2005). Impairment of Non-Cash-Generating Assets. The Professional Journal of the Israeli ICPA's, [onlyne] Available at:
http://emdareserach.co.il/wpcontent/uploads/2014/12/AlroyTal_Impairment_of_Non-Cash-Generating_Assets.pdf.
- [6] Berger, Th. at al., (2018). IPSAS Explained: A Summary of International Public Sector Accounting Standards. Third Edition, Wiley, p.175-182.
- [7] Feschiyan, D., (2013). " A System of Indicators for Financial Analysis of the Municipal Real Property ", Acta Universitatis Danubius, (ISSN2065-0175 E-2067 – 340X), The journal is included in international databases: REPECQ Econ Papers, Ideas, DOAS, Index Copernicus, Proquest, EBSCO Publishing, Genamics, Cabell,s Directories ,Vol.4, p.402-415.
- [8] International Public Sector Accounting Standards Board. (2018a). Handbook of International Public Sector Accounting Pronouncements. Volume I, [onlyne] Available at:
<https://www.ifac.org/system/files/publications/files/IPSASB-HandBook-2018-Volume-1.pdf>.
- [9] International Public Sector Accounting Standards Board. (2018b). Handbook of International Public Sector Accounting Pronouncements. Volume II, [onlyne] Available at:
<https://www.ifac.org/system/files/publications/files/IPSASB-HandBook-2018-Volume-2.pdf>
- [10] Kicova, M., (2018). "Financial Reporting on Impairment of NonCash-Generating Assets by Public Sector". The 19th Annual Conference of Faculty of Finance and Accounting, ACFA 2018, 25th May University of Economocs, Prague, p.1-10.

[11] Kršeková, M., and Pakšiová, R., (2015). Financial reporting on information about the financial position and financial performance in the financial statements of the public sector. Finance and risk 2015. The 17th International scientific conference, 23rd – 24th November 2015, 14 (1):136-145. Bratislava: EKONÓM.

[12] Vardiashvili, M., (2018). Theoretical and Practical Aspects of Impairment of Non-Cash-Generating Assets in the Public Sector Entities, according to the International Public Sector Accounting Standard (IPSAS) 21. EcoforumJournal, Vol 7, No 3 (16), [onlyne] Available at: <https://C:/Users/hp/Downloads/828-2674-1-PB.pdf>.

ОТНОСНО ПОСТОЯННИЯ КАПИТАЛ И АНАЛИЗА НА ЕФЕКТИВНОСТТА ОТ НЕГОВОТО ФУНКЦИОНИРАНЕ*

Abstract

This publication studies the enterprise's fixed capital. It highlights the issue of its determination and of its value with view of the requirement relevant to the enterprise's capital structure establishment. The publication clarifies the meaning and content of the indicator "Fixed Assets Finding Ratio". The same applies to the indicators for efficiency of fixed capital functioning, whereas the amount of generated income is used as an effect. It emphasizes mainly on the rate of return of fix capital and the model and methodology for its analysis. Four-factor model for analysis is developed and presented, which gives the opportunity to identify and assess the impact of the following factors on the dynamics of fixed capital rate of return. These factors are as follows:

- 1) Changes in the own share capital absorption ratio;
- 2) Changes in the own working capital employment ratio;
- 3) Changes in the long-term borrowing absorption ratio;
- 4) Changes in the revenue-based rate of return.

The methodology for analysis is demonstrated by a specific example.

Key words: analysis, fixed capital, efficiency, rate of return.

Резюме

Обект на изследване в представената статия е постоянният капитал на предприятието. Разглежда се въпросът за неговото определяне, както и за неговата величина от гледна точка на изискването, свързано с формирането на капиталовата структура на предприятието. Изяснява се смисълът и съдържанието на показателя "Коефициент на финансиране на дълготрайните активи". Същото се отнася и за показателите за ефективност от функционирането на постоянния капитал като за ефект се използва сумата на получените приходи. Акцентира се основно върху рентабилността на постоянния капитал и модела и методиката за нейния анализ. Изведен и е представен четирифакторен модел за анализ, който създава възможност да се установява и дава оценка за влиянието на следните фактори върху динамиката на рентабилността на постоянния капитал. Тези фактори са:

- 1) промени в коефициента на поглъщаемост на собствения основен капитал;
- 2) промени в коефициента на заетост на собствения оборотен капитал;
- 3) промени в коефициента на поглъщаемост на дългосрочния привлечен капитал;
- 4) промени в рентабилността на база приходи.

Методиката за анализ е илюстрирана с конкретен пример.

Ключови думи: анализ, постоянен капитал, ефективност, рентабилност.

Постоянният капитал е един от основните показатели, използвани при анализа и оценката на финансовото състояние на предприятието. Той е израз на тази част от целия капитал (собствен и привлечен), която се използва дългосрочно, продължително в стопанския оборот на предприятието. По данните от счетоводния баланс на предприятието величината на постоянния капитал (K^{post}) може да се изчисли като сумата на дълготрайните активи (ДА) и краткотрайните активи (КА) се намали с краткосрочните пасиви (КР).

$$(1) \quad K^{post} = (\sum ДА + \sum КА) - \sum КР$$

Постоянният капитал може да се определи и по друг начин – като сума от собствения капитал (СК) и дългосрочните пасиви (ДР).

* Проф. д-р Кръстьо Чуков, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, Kris.Chukov@abv.bg

$$(2) \quad K^{post} = \sum SK + \sum ДР$$

Във връзка с формирането на капиталовата структура на предприятието задължително е изискването:¹ сборът от сумите на собствения капитал и дългосрочно привлечените средства (т.е. постоянният капитал) трябва да бъде по-голям от сумата на дълготрайните активи, т.е. задължително е следното неравенство:

$$(3) \quad \sum(SK + ДР) > \sum ДА$$

Това е основно изискване от гледна точка на възвръщаемостта на капитала, връщането на привлечените средства от предприятието. Ако неравенството е обратно, това означава, че предприятието е използвало краткосрочни източници за формиране на дълготрайните активи. С оглед на обстоятелството, че дълготрайните активи са бавноликвидни, това може да доведе до редица отрицателни последици и предприятието да не бъде в състояние своевременно да върне привлечените краткосрочни задължения и да изпадне в просрочие и неплатежоспособност.

За целите на анализа може да се използва и относителен показател за финансовата автономност – коефициент на финансиране на дълготрайните активи. Изчислява се по формулата:

$$(4) \quad \text{Коефициент на финансиране на дълготрайните активи} = \frac{\text{Постоянен капитал}}{\text{Дълготрайни активи}}$$

Коефициентът показва колко лева постоянен капитал покриват един лев дълготрайни активи. За да бъде изпълнено посоченото по-горе неравенство този коефициент трябва да бъде над единица. В такъв случай предприятието разполага с нетен оборотен капитал. И при условие, че всички дългосрочни задължения са използвани като източник за формиране на дълготрайни активи (златно правило за финансиране на бизнеса²), то нетният оборотен капитал по същество изразява собствените оборотни средства (собственият оборотен капитал) на предприятието, т.е. капитал, инвестиран в краткотрайни активи.

За да се установи и даде оценка за ефективността от функционирането на постоянния капитал, като за величина на ефекта се използва сумата на получените приходи (PR), може да се използват показателите: коефициент на натовареност (KNAT) и коефициент на поглъщаемост (KPOG). Коефициентът на натовареност се изчислява като отношение на получените приходи към средния размер на постоянния капитал, т.е.:

$$(5) \quad \text{KNAT} = \frac{PR}{K^{post}}$$

Показва сумата на получените приходи с един лев функциониращ постоянен капитал. Коефициентът на поглъщаемост е реципрочен на коефициента на натовареност, т.е.:

$$(6) \quad \text{KPOG} = \frac{K^{post}}{PR}$$

Показва сумата на инвестиция постоянен капитал срещу която е получен един лев приходи.

¹ Пергелов К., "Счетоводство и анализ на баланса", С., ЕТ "Максла", 2002, с. 212.

² Данаилов Д., "Фирмен финансов мениджмънт", С., Люрен, 1994, с. 110.

Неотменима задача на анализа е да се установява, анализира и дава оценка за крайната ефективност, т.е. за рентабилността на база постоянен капитал. Показателят за рентабилността на база постоянен капитал следва да заема своето подобаващо място сред множеството показатели за рентабилност. По мнението на С. Уолш показателите за рентабилност на база активи и на база собствен капитал са "двата фундаментални показателя за ефективност."¹ И по-нататък продължава: "вероятно следващият по значение показател е възвръщаемостта на постоянния капитал."² А. Д. Шеремет също включва този показател сред "най-важните финансови коефициенти за рентабилност и делова активност."³ Както отбелязва Г. Петров "дълготрайните активи и нето оборотният капитал (т.е. постоянният капитал – добавката е моя: Кр. Ч.) формират капитала на фирмата, към който се отнася печалбата и се изчислява нормата на възвръщаемостта, а следователно и ефективността."⁴

Като се вземат предвид средните размери на собствения капитал ($\overline{SK}$) и дългосрочните пасиви ($\overline{ДП}$) рентабилността на постоянния капитал (RT^{post}) може да се определи по формулата:

$$(7) \quad RT^{post} = \frac{P^n \times 100}{K^{post}} = \frac{P^n \times 100}{\overline{SK} + \overline{ДП}}, \text{ където } P^n \text{ е балансовата печалба.}$$

Всъщност това е нетната рентабилност на база постоянен капитал и показва балансовата печалба, падаща се на 100 лева функциониращ постоянен капитал.

Собственият капитал се състои от собствен основен капитал (SK^{os})⁵ и собствен оборотен капитал (SK^{ob}). Собственият основен капитал е тази част от собствените средства на предприятието, които са използвани за формиране на дълготрайните активи. Той се определя като разлика между дълготрайните активи и дългосрочните пасиви. Като се вземе предвид това обстоятелство, то горната формула може да се представи в разширен вид,⁶ разделяйки числителя и знаменателя, както следва:

$$(8) \quad RT^{post} = \frac{\frac{P^n \times 100}{\overline{PR}}}{\frac{K^{post}}{\overline{PR}}} = \frac{\frac{P^n \times 100}{\overline{PR}}}{\frac{\overline{SK^{os}}}{\overline{PR}} + \frac{\overline{SK^{ob}}}{\overline{PR}} + \frac{\overline{ДП}}{\overline{PR}}}, \text{ където}$$

$\frac{\overline{SK^{os}}}{\overline{PR}}$ е коефициентът на поглъщаемост на собствения основен капитал;

$\frac{\overline{SK^{ob}}}{\overline{PR}}$ – коефициентът на заетост на собствения оборотен капитал;

$\frac{\overline{ДП}}{\overline{PR}}$ – коефициентът на поглъщаемост на дългосрочния привлечен капитал и

$\frac{P^n \times 100}{\overline{PR}}$ – рентабилността на база приходи.

¹ Уолш С., "Ключови управленски коефициенти", С., Делфин-прес, 1995, с.60

² Пак там, с.60

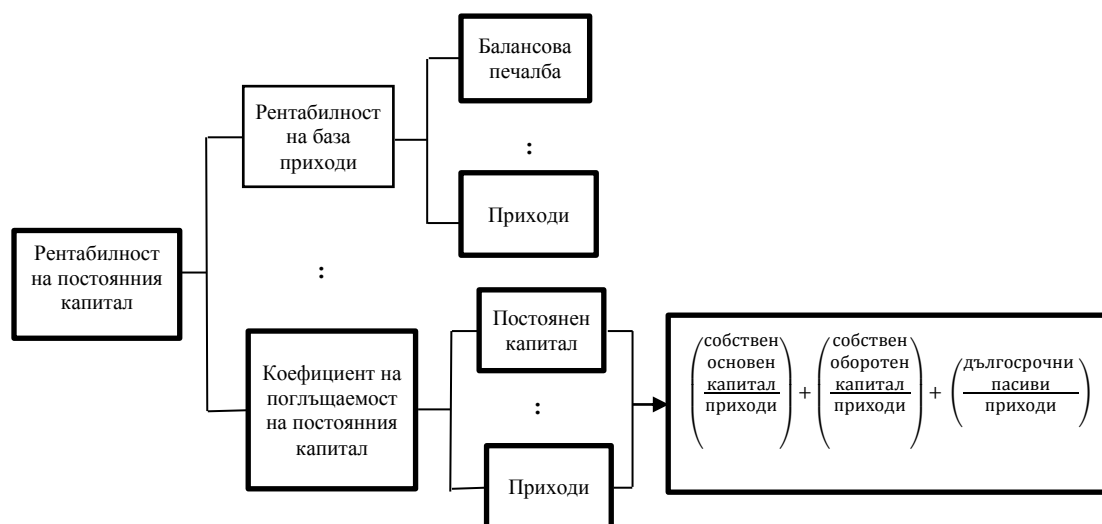
³ Шеремет, А., Д., Р. С. Сайфулин, "Методика финансового анализ", М., ИНФРА, 1996, с.98

⁴ Петров, Г., "Финанси на фирмата", С., ИК "Труд и право", 1995, с.194-195

⁵ Трябва собственият основен капитал, разглеждан тук, да се разграничи от показателя със същото наименование и е част от собствения капитал, който предприятието е формирало при регистрацията си в съда и величината на който представлява паричен израз на собствените му активи. Последните могат да са както дълготрайни, така и краткотрайни активи. За подробности вж. Душанов И., М. Димитров, "Курс по счетоводство на предприятието", С., Ромина, 2007, с. 72 – 76

⁶ Чуков, К., "Финансово стопански анализ", С., УНСС, УИ "Стопанство", 2011, с.210

Така изведеният аналитичен модел може да се представи схематично по следния начин: (вж. фигура 1)



Фиг. 1. Модел за определяне и анализ на рентабилността на база постоянен капитал

От така представения аналитичен модел се създава възможността да се установява и дава оценка за влиянието на четири преки фактора върху динамиката на рентабилността на постоянния капитал:

1. Промени в коефициента на поглъщаемост на собствения основен капитал;
2. Промени в коефициента на заетост на собствения оборотен капитал;
3. Промени в коефициента на поглъщаемост на дългосрочния привлечен капитал;
4. Промени в рентабилността на база приходи.

Степента и насоката на влияние на всеки един от тези фактори може да се установи чрез метода на последователното (верижното) заместване. За илюстрация ще приведем следния пример: (таблица 1)

Таблица 1

Първоначални и допълнителни данни относно рентабилността на постоянния капитал

Показатели	Предходен период	Текущ период	Отклонение (+, -)
1	2	3	4
Исходни данни (хил. лв.):			
1. Приходи	71134	77721	+ 3587
2. Балансова печалба	18652	19880	+ 1228
3. Среден размер на собствения капитал, в т.ч.	112520	124100	+ 11580
а) основен	99142	112180	+ 13038
б) оборотен	13378	11920	- 1458
4. Среден размер на дългосрочните пасиви	33600	34200	+ 600
5. Постоянен капитал (п.3 + п.4)	146120	158300	+ 12180
Допълнително изчислени показатели:			

Продължение

1	2	3	4
6. Коефициент на поглъщаемост на собствения основен капитал (п.3а : п.1)	1,3373	1,4434	+ 0,1061
7. Коефициент на заетост на собствения оборотен капитал (п.3б : п.1)	0,1805	0,1534	- 0,0271
8. Коефициент на поглъщаемост на дългосрочния привлечен капитал (п.4 : п.1)	0,4532	0,4400	- 0,0132
9. Рентабилност на база приходи, процент (п.2 : п.1)	25,16	25,58	+ 0,42
10. Рентабилност на постоянния капитал, процент (п.2 : п.5) или [п.9 : (п.6 + п.7 + п.8)]	12,76	12,56	- 0,20

От данните в таблицата се вижда, че рентабилността на постоянния капитал през текущия период се е намалила с 0,20 процентни пункта в сравнение с предходния период, т.е. на всеки 100 лв. инвестиран в дейността на предприятието постоянен капитал балансовата печалба се е намалила с 0,20 лв. Темпът на намаление възлиза на 1,52% ($\frac{-0,20 \times 100}{12,76}$). Това намаление се дължи на едновременното влияние на горепосочените четири фактора. За да се установи влиянието на всеки един от тези фактори, трябва предварително да се изчислят три условни равнища на рентабилността на постоянния капитал.

Първа условна рентабилност:

$$(9) \quad RT_{I\text{us}}^{\text{post}} = \frac{25,16\%}{1,4434+0,1805+0,4532} = 12,11\%$$

Втора условна рентабилност:

$$(10) \quad RT_{II\text{us}}^{\text{post}} = \frac{25,16\%}{1,4434+0,1534+0,4532} = 12,27\%$$

Трета условна рентабилност:

$$(11) \quad RT_{III\text{us}}^{\text{post}} = \frac{25,16\%}{1,4434+0,1534+0,44} = 12,35\%$$

Влиянието на всеки един от горепосочените четири фактора е следното:

1. Влияние на първия фактор:

Налице е влошаване на ефективността от функционирането на собствения основен капитал, намиращо израз в увеличението на коефициента на поглъщаемост. Като резултат рентабилността на постоянния капитал се е намалила с 0,65 пункта (12,11% – 12,76%).

2. Влияние на втория фактор:

Намалението на коефициента на заетост на собствения оборотен капитал е довело до увеличение на рентабилността на постоянния капитал с 0,16 пункта (12,27% – 12,11%).

3. Влияние на третия фактор:

В резултат на намалението на коефициента на поглъщаемост на дългосрочния привлечен капитал рентабилността на постоянния капитал се е увеличила с 0,08 пункта (12,35% – 12,27%).

4. Влияние на четвъртия фактор:

В резултат на увеличението на рентабилността на база приходи рентабилността на постоянния капитал се е увеличила с 0,21 пункта (12,56% -12,35%).

Резултатите от извършения анализ са обобщени в таблица 2.

От систематизираните в таблицата резултати се вижда, че въпреки положителното влияние на втория, третия и четвъртия фактори, това влияние не е компенсирало отрицателното влияние на влошаването на ефективността от функционирането на собствения основен капитал. Ето защо се налага да се изяснят факторите и причините довели до този отрицателен резултат. Разбира се, задълбочената аналитична оценка изисква изясняването на конкретните причини за така установеното влияние и на всеки един от останалите три фактора върху динамиката на рентабилността на постоянния капитал.

Таблица 2

Влияние на факторите върху динамиката на рентабилността на постоянния капитал

Фактори, оказали влияние върху динамиката на рентабилността на постоянния капитал	Влияние на факторите			
	увеличение		намаление	
	размер на увеличението, пункта	темп на увеличението, проценти	размер на намалението, пункта	темп на намалението, проценти
1. Промени в коефициента на поглъщаемост на собствения основен капитал	-	-	0,65	5,09
2. Промени в коефициента на заетост на собствения оборотен капитал	0,16	1,25	-	-
3. Промени в коефициента на поглъщаемост на дългосрочния привлечен капитал	0,08	0,63	-	-
4. Промени в рентабилността на база приходи	0,21	1,64	-	-
Всичко	0,45	3,52	0,65	5,09
От намалението се спада увеличението	-	-	0,45	3,52
Всичко			0,2	1,57

Библиография

- [1] Данаилов Д. (1994). *Фирмен финансов мениджмънт*, изд. "Люрен", С., с.110
- [2] Душанов И., М. Димитров. (2007). *Курс по счетоводство на предприятието*, изд. "Ромина", С., с.72 – 76
- [3] Пергелов К. (2002). *Счетоводство и анализ на баланса*, ЕТ "Максла", С., с.212
- [4] Петров, Г. (1995). *Финанси на фирмата*, ИК "Труд и право", С., с.194-195
- [5] Уолш С. (1995). *Ключови управленски коефициенти*, Делфин-прес, С., с.60
- [6] Чуков, К. (2011). *Финансово стопански анализ*, УИ "Стопанство", С., с.210
- [7] Шеремет, А., Д., Р. С. Сайфулин. (1996). *Методика финансового анализа*, ИНФРА, М., с. 98

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ВКЛЮЧВАНЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ ОТНОСНО ПРЕВЕНЦИЯТА СРЕЩУ ИЗПИРАНЕТО НА ПАРИ И ФИНАНСИРАНЕТО НА ТЕРОРИЗМА В РАМКата НА НЕФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ ОТ СЕКТОРА НА ФИНАНСОВИТЕ УСЛУГИ*

Резюме

Превенцията срещу изпирането на пари е системно организиран, непрекъснат процес, който изисква финансовите институции да интегрират постоянно нови методи и инструменти в своята дейност. Този подход се налага с оглед на обстоятелството, че практиките свързани с прането на пари в глобален мащаб разширяват своя обхват и форми на престъпна легализация. В тази връзка информацията, която може да бъде представена по повод на тази превантивна дейност дава възможност на заинтересованите страни да поставят обективна оценка за постигнатата ефективност от финансовата институция.

В текста на настоящата статия се прави обосновано предложение в рамката за нефинансова отчетност на "Глобалната инициатива за отчетност" "Global Reporting Initiative" (GRI)¹ и по-специално относно сектора на "Финансовите услуги"² да бъдат включени показатели относно превенцията срещу изпирането на пари и финансирането на тероризма. Чрез тях трябва да се представи най-съществената информация относно системата за оценка, анализ, мониторинг и управление на риска от изпирането на пари и финансирането на тероризма, които се прилагат в дейността на финансовите институции.

Ключови думи: изпиране на пари; финансиране на тероризъм; нефинансовата информация; финансовите услуги, финансови институции.

Summary

Preventing money laundering is a systematic, continuous process that requires financial institutions to continually incorporate new methods and tools into their business. This approach is necessary in view of the fact that global money-laundering practices extend their scope and forms of criminal legalization. In this respect, the information that can be provided on this preventative activity enables interested parties to make an objective assessment of the effectiveness achieved by the financial institution.

The text of this article makes a substantiated proposal to include indicators on the prevention of money laundering in the Global Reporting Initiative (GRI) framework for non-financial reporting and, in particular, on the Financial Services sector and the financing of terrorism. They should provide the most relevant information on the system for the assessment, analysis, monitoring and management of the risk of money laundering and terrorist financing that are applied in the activities of financial institutions.

Keywords: money laundering; financing of terrorism; non-financial information, financial services, financial institutions.

JEL G18,G32

Оповестяването на нефинансовата информация е един от важните инструменти за измерване, наблюдение и управление на дейността на организациите и тяхното въздействие върху обществото. За да бъде възможно те да представят различните и многообразни аспекти в дейността си е необходимо на организациите периодично да публикуват корпоративни доклади. Корпоративните доклади представят информация за приоритетите и ценностите на

* доц. д-р Емил Асенов, катедра "Финансов контрол", УНСС – София email:emilaseno@gbg.bg

¹ About GRI. <https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/press-resources/Pages/default.aspx>, достъпен на 20.05.2016;

² The Financial Services Sector Disclosures; <https://www.globalreporting.org/resource/library/GRI-G4-Financial-Services-Sector-Disclosures.pdf>;

организациите, за отношенията и със свързаните с нея структури и социални групи, както и за обвързаността на дейността с принципите на корпоративната социална отговорност.

Независимо от факта, че тези доклади, са много важно средство за представяне на дейността на организациите е наложително да се установят и други канали за комуникация, както и провеждане на постоянен диалог с оглед постигането висока степен на доверието в заинтересованите страни.

Реализирането на тази цел изисква постоянно усъвършенстване на системите за измерване, отчетност и наблюдение на политиките и дейността на организациите, включително и тези в сектора на финансовите услуги.

1. Проблемът, свързан с легализирането на финансови средства с незаконен произход от сектора на финансовите услуги

Легализирането на финансови средства с незаконен произход може да навреди на целостта, стабилността и репутацията на финансовия сектор и да застраши стабилността на финансовите пазари. Практиката показва, че лицата, които осъществяват изпиране на пари, както и тези, които финансират тероризма, се възползват от свободното движение на капитали и предоставяне на финансови услуги в глобалните финансовите пазари, за да извършват престъпната си дейности.

Особено внимание трябва да се насочи към опитите за насочване на парични средства за осъществяване на терористични дейности. Ето защо мерките за превенция в тази област следва да бъдат насочени към всички сделки и операции за набиране и предоставяне на парични средства за терористични цели, независимо от техния произход.

Още от края на XX век бързо развиващия се технически прогрес, новите начини за комуникация, технологии и финансови продукти започнаха все по-често да се използват от структурите на организираната престъпност, за да легализират намиращите в тяхно разпореждане финансови средства. Глобалният характер на тези престъпни практики налага осъществяването на системни, целенасочени и пропорционални превантивни действия срещу използването на финансовата система за целите на изпирането на пари и финансирането на тероризма. Адекватния отговор на тази незаконна дейност изисква осъществяването на координирани мерки от всички държави и заинтересовани страни в международен мащаб. При проектирането и осъществяването на мерките за превенция следва да се постигне баланс между целта, от една страна да се защити обществото от престъпления, и да се съхранят стабилността и целостта на финансовата система, от една страна, а от друга страна, от изграждането на регулаторна среда, която да позволява на финансовите институции да осъществяват дейност си без да понесат прекомерни разходи за постигане на съответствие с регулаторните изисквания.

Един от най-дискутираните въпроси свързан с легализирането на финансови средства с незаконен произход от сектора на финансовите услуги е свързан с мащаба и размера на тези средства. През 1996 г. МВФ публикува една твърде условна оценка за размера на тези средства, като го определи на нивото от 2 до 5% от размера на световната икономика. Работната група за финансово действие (FATF), междуправителствен орган, създаден за борба с изпирането на пари, обаче не прие тази оценка, като обективна, защото според тази група "като цяло е абсолютно невъзможно да се изготви надеждна оценка на размера на изпраните пари."

Най-често срещаната оценка в медиите относно размера на легализираните средства с незаконен произход е 1,5 трлн. долара годишно. Дионисиос Деметис, автор на книгата "Технология и изпиране на пари" (Technology and Anti-Money Laundering)¹ оспорва това

¹ Dionysios Demetis Technology And Anti Money Laundering: A Systems Theory And Risk Based Approach Published July 30th 2010 by Edward Elgar Publishing

число. Според него системата от операции по изпиране на пари е толкова мащабна и сложна, че практически е невъзможно да се определи размера легализираните средства с незаконен произход. Според него "най-често цитираната цифра от 1,5 трлн. долара, е неточна и служи по скоро за медийно ползване".

Логично е да съществуват множество изследвания ,които да се опитват да оценят обема на легализираните средства с незаконен произход в глобален мащаб. В тази връзка голям интерес представлява изследването по модела на Джон Уокър, ръководител на Австралийския отдел за анализ на криминалната дейност, резултатите от което дават възможност да се даде точна оценка на размера на прането на пари в различни страни, както и посоката на приходите от легализирани средства¹. Според него първо място по размер на легализиране средства с незаконен произход заемат САЩ. Размерът на тези средства в САЩ се оценява на 1,821 млрд. долара или над 46% от общата сума на легализираните средства с незаконен произход. На следващо място е Италия със сума от над 207 млрд. долара или 5,3% от общата сума. Третата позиция се заема от Русия с 203 млрд. долара или 5,2% от общата сума. В тази негативна класация прави впечатление силното присъствие на страни от Европейския съюз, Легализираните средства с незаконен произход в Германия са надхвърлят сумата от 176 млрд. долара. Следват Франция със сума над 172 млрд. долара, Румъния над 159 млрд. долара, Великобритания над 94 млрд. долара. Общото ниво на легализираните средства с незаконен произход в световен мащаб според изследването се е увеличило от 2.85 трилиона долара през 1998 год. до 3.93 трилиона долара през 2011 год.

2. Секторът на финансовите услуги като адресат на нефинансовата информация

Секторът на финансовите услуги² е обект на различни дефиниции. Според Нюман и Милгейт той може да се определи като "съвкупност от финансови институции, пазари и механизми за тяхното регулиране"³. По-широка дефиниция на финансовата система дават Боди и Мертон. Според тях тя представлява "съвкупност от пазари, посредници, фирми, предоставящи финансови услуги и други институции, с помощта на които домакинствата, частните компании и правителствените организации реализират приеманите от тях финансови решения"⁴. Под други институции се имат предвид елементите на финансовата инфраструктура, създаващи базисни условия за функционирането на финансовите пазари и финансовите посредници. В структурата на този сектор мога да бъдат включени:

Банкиране на дребно

Retail Banking

Тази категория се отнася до ежедневното банкиране, включително предоставянето търговски и банкови услуги на физически лица. Тук също така се включва частното банкиране за клиенти, включително управление на портфейл. Банкирането на дребно може да включва и ежедневно управление на ежедневни транзакции, заплати, малки заеми, обмяна на чуждестранна валута, деривати и т.н. за физически лица в тяхната стопанска дейност.

¹ Smith D. Black Money: The Business of Money Laundering. 8 June 2011. URL: <http://www.economywatch.com/economy-business-and-finance-news/black-money-the-business-of-money-laundering.08-06.html>

² The Financial Services Sector Disclosures ; <https://www.globalreporting.org/resource/library/GRI-G4-Financial-Services-Sector-Disclosures.pdf>

³ Newman, P., M. Milgate, and J. Eatwell. The New Palgrave Dictionary of Money & Finance, Vol. 2, The Macmillan Press Limited, 1992, p. 539.

⁴ Вж. Боди, З., Р. Мертон Р. Финанси. Пер. с англ., М., Изд. дом "Вилиамс", 2003, с.62.

Търговско и корпоративно банкиране **Commercial and Corporate Banking**

В тази категория на финансовите услуги са включени всички трансакции с организации (бизнес партньори от всякакъв размер, както и търговско и корпоративно банкиране, финансиране на проекти, трансакции с малките и средни предприятия (МСП) и предоставяне на финансови услуги на правителствата (държавни ведомства). Тази група включва също корпоративни консултантски услуги, сливания и придобивания, пазарите на акции (дългови капитали и финансирането с ливъридж (т.е. заемане на пари за трансакции).

Управление на активи **Asset Management**

Тази категория финансови услуги се отнася до управлението на групи от капитали от името на трети лица. Капиталите на тези лица се инвестират в широк спектър от класове активи, включително акции, облигации, парични средства, имущество, международни акции, международни облигации, алтернативни активи (например фондове за частни инвестиции, рисков капитал, хедж фондове). Определението обхваща и елементи на инвестиционното банкиране, включително търговията с акции и деривати на акции, както и облигации с фиксиран доход, дългови инструменти, търговски заеми и др. кредитни портфейли и кредитни деривати.

Застраховане **Insurance**

В тази категория финансови институции се включват пенсионни, така и за животозастрахователни услуги, предоставяни пряко или чрез независими финансови консултанти на широката общественост и служители на компании. Тези услуги обхващат застраховането на продукти или услуги за бизнеса, физическите лица, както и презастрахователни услуги.

3. Предложение за включване на показатели относно превенция срещу изпирането на пари и финансирането на тероризъм в структурата на нефинансовата информация на организациите от сектора на финансовите услуги

Показателите които, са обект на настоящото предложение се отнасят до рамката за нефинансова отчетност на Глобалната инициатива за отчетност, "Global Reporting Initiative" (GRI)¹. Тя е най-популярната и често прилагана рамка за нефинансова отчетност². В настоящия момент са прилагат актуализиране насоки за отчетност известни като "G4". Четвърта версия на насоките е резултат от сътрудничеството и усилията на експерти от различни институции и държави. GRI е международна независима организация, която възниква в края на 90-те години на XX в., чиято цел е да подпомага бизнеса, правителствата и различни други организации в усилията им да представят пред обществото информация относно въздействието, което дейността им оказва върху околната среда, климатичните промени, корупцията и др. За постигане на тази цел при партньорство с ООН, ISO и ОИСП, GRI разработва специални насоки, които се използват за създаване и поддържане на отчетност по различни показатели. Тези насоки към момента се прилагат в над 90 държави по света и се използват

¹ Environmental Accounting and Reporting. ACCA Global. Достъпен на: <http://www.accaglobal.com/za/en/student/exam-support-resources/professional-exams-study-resources/p1/technical-articles/environmental-accounting-and-reporting.html>

² Пак там.

от компании от всички сфери на икономическата дейност. Към момента 93% от 250-те най-големи компании в света предоставят информация имаща отношение към корпоративната социална отговорност и устойчивото развитие, а 82% съставят отчетите си, следвайки препоръките, оформени в насоките на GRI.¹

Съставянето на отчети по насоките започва с дефинирането на т.нар. съществени или основни аспекти и граници, характерни за компанията, за която ще се състави отчета. За съществени аспекти се считат въпросите, които имат важно значение за дейността на организацията. Данните относно съществени аспекти служат за взимане на основните решения в дейността на организацията.² Следващата стъпка е да се определи кои от тези съществени аспекти имат значение само за дадената организация, и кои могат да бъдат съществени и други заинтересовани страни. Този процес в насоките се определя като дефиниране на границите на отчетността.

Съществуват два вида отчетност според рамката на "G4". Първият вид представлява обща стандартна отчетност, вторият вид се отнася до специфичната отчетност на организацията.

В рамките на първия вид отчетност се предоставя "информация от общ характер относно организацията и това как е структуриран процеса на отчетността в нейните рамки."³

Специфичната отчетност от своя страна бива два вида. Единият вид обхваща управленския подход на организацията, другият вид се отнася до конкретни индикатори. При отчитането на управленския подход се предоставя информация относно три елемента – кои са съществени аспекти от дейността на организацията управлението на различните аспекти в дейността, както и как се оценява и проследява качеството на управление. Отчитането на управленския подход следователно представлява цялостен преглед на начините и действията на организацията по отношение на нейната дейност в икономически, екологичен и социален план.

Отчетността с използването на конкретни индикатори предполага организацията да събира, изчислява и поддържа данни за тези от аспектите от своята дейност, които смята за съществени. Насоките "G4" предлагат разнообразни видове индикатори по различни въпроси на устойчивото развитие. Всяка организация може да си избере за целите на своята отчетност онези от тях, които смята, че са релевантни за нейната дейност и информацията от които би била полезна на различните заинтересовани страни.⁴

Освен общите насоки за нефинансова отчетност които, които отнасят всички организации, във системата на "Global Reporting Initiative" се прилагат и насоки, които се отнасят до конкретни икономически сектори, какъвто е сектора на "Финансовите услуги"⁵

Показателите, които се отнасят до превенцията срещу изпирането на пари биха могли да бъдат включени в насоките които се отнасят до финансовия сектор, и по-конкретно в групата показатели от подкатегорията "Общество". В тази група вече присъстват и два други показателя, които се отнасят до дейности близки до превенцията срещу изпирането на пари.

¹ Вж. About GRI. <https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/press-resources/Pages/default.aspx>, достъпен на 20.05.2016 г.

² An Introduction to G4. The next generation of sustainability reporting. Достъпен на: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRI-An-introduction-to-G4.pdf>

³ Желязкова В, Яким Китанов. Схемите за екологична отчетност и тяхното значение за осъществяването на цялостен финансов контрол над дейността на фирмите сборник доклади. Проблеми в теорията и практиката на контрола в България през втория програмен период. (2014-2020) стр.18-27 (2014-2020) ISBN 978-954-644-956-6

⁴ An Introduction to G4. The next generation of sustainability reporting. Достъпен на: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRI-An-introduction-to-G4.pdf>

⁵ The Financial Services Sector Disclosures ; <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRI-G4-Financial-Services-Sector-Disclosures.pdf>;

Тези показатели се отнасят до аспектите в дейността на финансовите институции свързани с противодействието на корупцията и нормативното съответствие.

Показателите от подкатегорията "Общество" по-принцип имат за цел да опишат въздействието, което оказва дейността на организацията върху обществото и местните общности. Показателите, които се отнасят до превенцията срещу изпирането на пари имат за цел да представят системата за оценка, анализ и мониторинг на риска и системата за управление на риска на изпирането на пари и финансирането на тероризма. Показателите могат да бъдат представени в самостоятелен аспект както следва:

Аспект: Превенция на изпирането на пари и финансирането на тероризъм

Рискът от изпиране на пари и финансиране на тероризъм се изразява във вероятността клиентът да използва финансовата система за изпиране на пари или финансиране на терористични дейности и/или лица, което от своя страна би застрашило икономическата стабилност и доверието във финансовия сектор.

За да осъществяват ефективна превенцията срещу изпирането на пари и финансиране на тероризма финансовите институции трябва да изградят необходимия капацитет да могат да идентифицират потенциалния риск.

Конкретните показатели, включени в този аспект се предлага да бъдат:

1. Система за оценка, анализ и мониторинг на риска от изпиране на пари и финансиране на тероризъм в дейността на организацията.

2. Система за управление на риска от изпирането на пари и финансирането на тероризма.

Дизайнът на предлаганите показатели е в съответствие с рамката за нефинансова отчетност на "Глобалната инициатива за отчетност" "Global Reporting Initiative" (GRI)¹, относно сектора на "Финансовите услуги".²

4. Показатели относно превенция срещу изпирането на пари и финансирането на тероризъм

4.1. Система за оценка, анализ и мониторинг на риска от изпиране на пари и финансирането на тероризъм в дейността на организацията

Първият показател относно посочения по-горе аспект се предлага да бъде:

1. Система за оценка, анализ и мониторинг на риска от изпиране на пари и финансирането на тероризъм в дейността на организацията.

1.1. Методи и способности за идентифициране на клиентите и произход на техните средства.

1.2. Оценка на рисковия профил на клиентите на организацията.

1.3. Мониторинг и анализ на дейността на клиентите на организацията.

В съответствие с дизайна на системата за отчетност, този показател може да има следната структура и атрибути :

Приложимост

Прилагането на система от методи и инструменти за оценка риска дава възможност да се определи степента на риск, свързана с конкретни клиенти и сделки, както и възможност

¹ About GRI. <https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/press-resources/Pages/default.aspx>, достъпен на 20.05.2016;

² The Financial Services Sector Disclosures ; <https://www.globalreporting.org/resource/library/GRI-G4-Financial-Services-Sector-Disclosures.pdf>;

мерките по превенция да се фокусират върху клиенти и транзакции, които представляват потенциална заплаха¹.

Ефективната оценка на риска е непрестанен процес. Степента на риск може да се промени в резултат на въвеждане на нов продукт, навлизане на нови пазари, откриване и закриване на сметки на високорискови категории клиенти, при промяна на правила и процедури. В тази връзка е необходимо финансовите институции периодично да актуализират своята оценка на риска, като вземат предвид ефекта от настъпилите промени.

Съставяне на информацията

Всяка финансова институция разработва и прилага система за контрол и предотвратяване изпирането на пари и финансирането на тероризъм при работа с клиенти. Част от системата включва прилагане на адекватни процедури за установяване на бизнес отношения с клиенти. Резултатът от процедурите за идентификация и оценка на рисковия профил на клиентите определя характера прилаганите от организацията мерки за намаляване или отстраняване на риска от изпиране на пари и финансирането на тероризъм. Преди установяване на делови отношения с конкретен клиент, финансовата институция е длъжна да го идентифицира, като в зависимост от информацията и профила на клиента се извършва комплексна, опростена комплексна или разширена комплексна проверка. Процедурата на тези проверки по принцип включва установяване на самоличността на клиента въз основа на надеждни, независими и обективни източници. Мерките за проверка на клиента обхващат:

- идентифициране на клиента и произхода на средствата чрез проверка на неговата идентификация и дейността му въз основа на документи, данни или информация, получени от надежден и независим източник;
- идентифициране на действителния собственик и вземане на подходящи мерки за проверка на неговата самоличност, така че задължените субекти да са удовлетворени, че знаят кой е действителният собственик, включително по отношение на юридически лица, доверителна собственост, дружества, фондации и сходни правни форми, като вземат подходящи мерки за изясняване на структурата на собственост и контрол на клиента;
- Информацията, която е получена по повод е идентифициране на клиента и произхода на средствата служи за изграждане на първоначалния рисков профил на клиента и за неговото класифициране в съответна рискова категория. При определянето на първоначалния рисков профил на клиента може да се използва и допълнителна, информация за неговото социално положение и финансовото състояние, характера и мястото на извършване на дейността му, данни за неговите контрагенти.

Класификацията на клиента в определена рискова категория е от изключителна важност за определяне на естеството на бъдещите делови взаимоотношения между него и финансовата институция.

Докато са в делови отношения със своите клиенти, финансовите институции периодично трябва да прилагат мерки за комплексна проверка, и да се поддържат актуални данни за дейността им.

- Мониторингът върху деловата дейност предполага постоянно наблюдение върху техни операции и сделки, включително внимателно проучване на сделките, предприети по време на целия период на тези взаимоотношения. По този начин може да се създадат гаранции, че осъществяваните сделки са в съответствие с информацията, известна за клиента. Текущото наблюдение е съществен елемент за ефективно контролиране и намаляване на риска. За целта е необходимо банката да разполага с актуална информация за обичайната

¹ Guidance on a Risk Based Approach for Managing Money Laundering Wolfsberg Group (2006), [www.wolfsbergprinciples.com/pdf/Wolfsberg_RBA_Guidance_\(2006\).pdf](http://www.wolfsbergprinciples.com/pdf/Wolfsberg_RBA_Guidance_(2006).pdf)

дейност на клиента, така че да е в състояние да идентифицира операции, които попадат извън рамките на изградения клиентски профил. Обхватът на наблюдението ще зависи от рисковата категория, в която е класифициран клиентът. Банките трябва да обръщат специално внимание на всички сложни, необичайно големи транзакции и на всички необичайни типове операции, които нямат очевиден икономически и правен смисъл.

Източници на информация

Възможните източници на информация са специализираните служби или длъжностни лица отговорни за прилагането на системата за превенцията срещу изпирането на пари и финансирането на тероризма. Източник на информация може да бъде и вътрешния одит по повод на оценка на правилното прилагане на процедурите и тяхното прилагане в дейността на финансовата институция

Справки

1. Конвенция на ООН за транснационалната организирана престъпност (Конвенцията от Палермо) от 2000 г; United Nations Convention against Transnational Organized Crime, New York, 15.11 2000 <https://www.unodc.org/unodc/en/organized-crime/intro/UNTOC.html>

2. Четвърта директива на Европейския съюз срещу изпирането на пари и финансирането на тероризъм; (Directive EU 2015/849 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2015 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing).

3. Специфични фактори на риска свързани с легализацията (измиването) на доходи от корупция; Specific Risk Factors in Laundering the Proceeds of Corruption. Assistance to Reporting Institution June 2012; <http://www.fatfgafi.org/media/fatf/documents/reports/Specific%20Risk%20Factors%20in%20the%20Laundering%20of%20Proceeds%20of%20Corruption.pdf>

4. Международни стандарти за борба с изпирането на пари и финансирането и разпространението на тероризма FATF (2012); International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation, The FATF Recommendations, FATF, Paris http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/recommendations/pdfs/FATF_Recommendations.pdf

5. Ръководство за риск ориентиран подход за управление на риска от изпирането на пари; Wolfsberg Group (2006), Guidance on a Risk Based Approach for Managing Money Laundering Wolfsberg Group (2006); [www.wolfsberg-principles.com/pdf/Wolfsberg_RBA_Guidance_\(2006\).pdf](http://www.wolfsberg-principles.com/pdf/Wolfsberg_RBA_Guidance_(2006).pdf)

6. Управление на рисковете, свързани с прането на пари и финансирането на тероризма Sound management of risks related to money laundering and financing of terrorism Feb 2016; Bank for International Settlements, <https://www.bis.org/publ/bcbs275.htm>

4.2. Система за управление на риска от изпирането на пари и финансирането на тероризма

Вторият показател се предлага да бъде:

2. Система за управление на риска от изпирането на пари и финансирането на тероризма

2.1. Вътрешните правила на организацията за контрол и предотвратяване на изпирането на пари и финансирането на тероризъм

2.2. Функции и структура на специализираните служби за прилагането на системата за превенцията срещу изпирането на пари и финансирането на тероризма в структурата на организацията

2.3. Обучение на сътрудниците на организацията относно превенцията срещу изпирането на пари и финансирането на тероризма

В съответствие с дизайна на системата за отчетност, този показател може да има следната структура и атрибути:

Приложимост

Финансовите институции са длъжни да управляват всички рискове свързани с дейността им. В тази връзка те са длъжни да изградят системи за управление на риска на изпирането на пари и финансирането на тероризма. Тази система трябва да бъде описана във приети от организацията вътрешни правила за управление на риска.

Специализираните служби за превенция са основно организационно звено за прилагане на политиката и процедурите за управление на изпирането на пари и финансирането на тероризма.

От особено значение за изграждане и поддържане капацитета на системата за управление на риска е провеждането на подходящо и системно обучение на сътрудниците на финансовата институция.

Съставяне на информацията

Финансовите институции са задължени да разработят и приемат вътрешни правила за управление на риска от изпиране на пари и финансиране на тероризъм, която включва:

- разработени процеси за идентифициране на съществуващи или на потенциални рискове;
- ясно определени правомощия и отговорности за управление на риска;
- анализ на риска;
- измерване на риска чрез създаване на механизми и процедури;
- ефективна и надеждна информационна система;
- контрол и намаляване на риска;
- процедура за начин и честота на представяне на информацията на Съвета на директорите или Управителния съвет на банката.
- Службите за вътрешен контрол и специализираните служби за превенция играят важна роля при подготовката и прилагането на банковата политика и на процедурите. Като правило, службата за вътрешен контрол трябва да осигури независима оценка на политиките и процедурите на банката, включително на тяхното съответствие с правната и регулаторна рамка. Финансовите институции определят лице на ръководна длъжност, което ръководи и отговаря за управлението на риска от изпиране на пари и финансиране на тероризъм в организацията. Това лице осъществява връзката с регулаторните агенции и правоохранителните органи, като докладва за съмнителни операции и лица.
- Важен елемент в изграждането на ефективна система за превенция срещу изпирането на пари и финансирането на тероризъм е провеждането на подходящо и системно обучение на сътрудниците на финансовата институция. Обучението трябва да бъде ориентирано както към запознаване с правната рамка, така и към специфичните професионални задължения на сътрудниците
- Адекватно управление на риска в областта на превенцията срещу изпирането на пари и финансирането на тероризма изисква от финансовата институция да минимизира риска, който възниква при въвеждане на новите технологии (интернет банкиране, електронни пари), даващи възможност за анонимност

Източници на информация

Възможните източници на информация са специализираните служби или длъжностни лица отговорни за прилагането на системата за превенцията срещу изпирането на пари и финансирането на тероризма. Източник на информация може да бъде и вътрешния одит по повод на оценка на правилното прилагане на процедурите и тяхното прилагане в дейността на финансовата институция

Справки

1. Конвенция на ООН за транснационалната организирана престъпност (Конвенцията от Палермо) от 2000 г.; United Nations Convention against Transnational Organized Crime; New York, 15 November 2000; <https://www.unodc.org/unodc/en/organized-crime/intro/UNTOC.html>

2. Четвърта директива на Европейския съюз срещу изпирането на пари и финансирането на тероризъм (Directive EU 2015/849 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2015 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing).

3. Специфични фактори на риска, свързани с легализацията (измиването) на доходи от корупция; Specific Risk Factors in Laundering the Proceeds of Corruption ; Assistance to Reporting Institution June 2012;

<http://www.fatfgafi.org/media/fatf/documents/reports/Specific%20Risk%20Factors%20in%20the%20Laundering%20of%20Proceeds%20of%20Corruption.pdf>

4. Международни стандарти за борба с изпирането на пари и финансирането и разпространението на тероризма FATF (2012), International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation, The FATF Recommendations, FATF, Paris;

http://www.fatfgafi.org/media/fatf/documents/recommendations/pdfs/FATF_Recommendations.pdf

5. Ръководство за риск ориентиран подход за управление на риска за изпирането на пари Wolfsberg Group (2006), Guidance on a Risk Based Approach for Managing Money Laundering Wolfsberg Group (2006);

[www.wolfsbergprinciples.com/pdf/Wolfsberg_RBA_Guidance_\(2006\).pdf](http://www.wolfsbergprinciples.com/pdf/Wolfsberg_RBA_Guidance_(2006).pdf)

6. Управление на рисковете, свързани с прането на пари и финансирането на тероризма; Sound management of risks related to money laundering and financing of terrorism Feb 2016 Bank for International Settlements; <https://www.bis.org/publ/bcbs275.htm>

Заклучение

В заключение смятам, че включването в системата на нефинансова отчетност на финансовите институции на показатели относно превенцията на прането на пари и финансиране на тероризма ще даде възможност в съдържанието на техните нефинансови отчети да бъде отразена дейността им в една важна за обществото област.

Превенцията срещу изпирането на пари е динамично, разширяващо понятие. По своята същност тази превенция е непрекъснат процес, в който финансовите институции интегрират постоянно нови методи и инструменти в текущата си дейност. Динамиката и разширяващия се обхват на формите на пране на пари предполагат от своя страна постоянното усъвършенстване на инструментариума за превенция. В тази връзка информацията, която може да бъде представена по повод на предложените показатели ще позволи на всички заинтересовани страни да поставят обективна оценка за постигнатата ефективност в дейността на финансовите институции.

Библиография

- [1] Dionysios Demetis, *Technology And Anti Money Laundering: A Systems Theory And Risk Based Approach* Published July 30th 2010 by Edward Elgar Publishing
- [2] Smith D. Black Money: *The Business of Money Laundering*. 8 June 2011. URL: <http://www.economywatch.com/economy-business-and-finance-news/black-money-the-business-of-money-laundering.08-06.html> The Financial Services Sector Disclosures <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRI-G4-Financial-Services-Sector-Disclosures.pdf>
- [3] Newman, P., M. Milgate, and J. Eatwell. *The New Palgrave Dictionary of Money & Finance*, Vol. 2, TheMacmillan Press Limited, 1992, p. 539.
- [4] Желязкова В, Китанов Я. *Схемите за екологична отчетност и тяхното значение за осъществяването на цялостен финансов контрол над дейността на фирмите; сборник доклади. Проблеми в теорията и практиката на контрола В България през втория програмен период.2014-2020*, стр.18-27 (2014-2020) ISBN 978-954-644-956-6
- [5] Боди, З. Р. Мертон. *Финансы*. Пер. с англ, М., Изд. дом "Вилямс", 2003, с.62.
- [6] About GRI. <https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/press-resources/Pages/default.aspx>, достъпен на 20.05.2016
- [7] *The Financial Services Sector Disclosures*
достъпен на <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRI-G4-Financial-Services-Sector-Disclosures.pdf>
- [8] Environmental Accounting and Reporting. ACCA Global. достъпен на: <http://www.accaglobal.com/za/en/student/exam-support-resources/professional-exams-study-resources/pl/technical-articles/environmental-accounting-and-reporting.html>
- [9] Guidance on a Risk Based Approach for Managing Money Laundering Wolfsberg Group (2006), [https://www.wolfsbergprinciples.com/pdf/Wolfsberg_RBA_Guidance_2006\).pdf](https://www.wolfsbergprinciples.com/pdf/Wolfsberg_RBA_Guidance_2006).pdf)
- [10] United Nations Convention against Transnational Organized Crime, New York, 15 November 2000 достъпен на <https://www.unodc.org/unodc/en/organized-crime/intro/UNTOC.html>
- [11] Directive EU 2015/849 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2015 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing).
- [12] Specific Risk Factors in Laundering the Proceeds of Corruption. Assistance to Reporting Institution June2012.
<http://www.fatfgafi.org/media/fatf/documents/reports/Specific%20Risk%20Factors%20in%20the%20Laundering%20of%20Proceeds%20of%20Corruption.pdf>
- [13] The FATF Recommendations, FATF, Paris достъпен на http://www.fatfgafi.org/media/fatf/documents/recommendations/pdfs/FATF_Recommendations.pdf
- [14] Sound management of risks related to money laundering and financing of terrorism Feb 2016 Bank for International Settlements, достъпен на <https://www.bis.org/publ/bcbs275.htm>.

ПРАКТИЧЕСКИ ПОДХОДИ ЗА РАЗКРИВАНЕ НА ИЗМАМИ И ЗЛОУПОТРЕБИ*

Резюме

Актуализираният наскоро Закон за финансово управление и контрол насочва усилията на ръководителите на фирми и организации от публичния сектор към създаване на стратегии, цели и подходи, свързани с изпълнението на дейността им и по-конкретно – икономичността, ефективността и ефикасността му. Ново е изискването, че създаваните системи за управление и контрол трябва да осигуряват разумната увереност, че поставените цели ще трябва да бъдат постигнати и чрез превантивни и разкриващи действия, касаещи измамите и нередностите. Целта на тази статия е да предложи практически подходи за разкриване на измами и злоупотреби в системите вътрешен контрол, създавани от големи и малки фирми и учреждения от публичния сектор според изискванията на настоящото законодателство.

Ключови термини: разкриване и предотвратяване, измами и злоупотреби, икономичност, ефективност, ефикасност, контролни процедури

Abstract

The recently updated Financial Management and Control Act directs the efforts of the managers of companies and public sector organizations to create strategies, goals and approaches related to the performance of their activities and more consistently – economy, effectiveness and efficiency. It is a new requirement that the management and control systems put in place must provide reasonable assurance that the objectives set will also need to be achieved through preventive and disclosure measures on fraud and irregularities. The purpose of this article is to provide practical approaches for detecting fraud and abuse in internal control systems created by large and small businesses and institutions in the public sector as required by current legislation

Keywords: detection and prevention, fraud and abuse, economy, effectiveness, efficiency, control procedures

JEL класификация / JEL Classification: M240

Увод/Introduction

Измененият и допълнен наскоро Закон за финансово управление и контрол в публичния сектор¹ насочва усилията на ръководителите на фирми и организации от публичния сектор към създаване на стратегии, цели и подходи, свързани с изпълнението на дейността им и по-конкретно – икономичността, ефективността и ефикасността му. Ново е изискването, че създаваните системи за управление и контрол трябва да осигуряват разумната увереност, че поставените цели ще трябва да бъдат постигнати и чрез превантивни и разкриващи действия, касаещи измамите и нередностите.²

В настоящата статия се насочваме към определяне на практическите подходи, които могат да бъдат възприемани както от ръководството, така и от одиторите (вътрешни и/или външни) и насочвани към разкриване на измами, злоупотреби и нередности в системите вътрешен контрол, създавани от големи и малки фирми и учреждения от публичния сектор според изискванията на настоящото законодателство.

* Доц. д-р Димитър Динев, CFE, Университет за национално и световно стопанство, ddinev@unwe.bg

¹ Закон за финансово управление и контрол в публичния сектор, Изм. и доп. ДВ. Бр.13 от 14 фев. 2019 г.

² Закон за финансово управление и контрол в публичния сектор, ДВ. 13, 12.02.2019 г., чл. 5 (5)

Изложение/Main Text

Съществуващата контролната среда

Контролната среда винаги е определяла и определя управленския тон във фирмите и учрежденията от публичния сектор и е оказвала влияние върху контролното въздействие на нейните служители. Тя се явява базата на всички други компоненти на системата за вътрешен контрол и предоставя йерархичната структура и степента на дисциплинираност. При оценката ѝ вътрешните и външни одитори, както и проверителите на измами би трябвало внимателно да анализират функционираните ѝ, особено при разкриване на индикатори за измами във всеки един елемент на контролната среда, представени по-долу:

- *Ръководителите.* Ръководителите (мениджмънтът) би трябвало осъществяват бизнеса на високо етично ниво и би трябвало ясно и прозрачно¹ да оповестява своите указания за правилното поведение чрез правилници за осъществяване на дейността, ръководства за политиката, срещи със служителите и други средства. Ако мениджмънтът не действа по правилния начин, някой от ръководителите би могъл да извърши измама при наличието на достатъчно благоприятни възможности и натиск. По подобен начин, ако мениджмънтът не изисква или не моделира стандарти за правилно и етично поведение, служителите биха могли да възприемат, че мениджмънтът не го е грижа за това, макар че има законодателни изисквания и могат да станат по-склонни да извършват измами.

- *Организация и отговорности.* Фирмите и организациите, които притежават твърде сложни структури или неясно дефинирани отговорности, могат да бъдат особено податливи на измами и злоупотреби. В такива ситуации е по-лесно да се прикрие измамата, което може да накара нечестния служител да извърши измама.

- *Практиката по наемане на работа.* Предоставените автобиографични данни на кандидатите за служители би трябвало да бъдат щателно проверявани преди наемане на работа в учреждениято/организацията. Служител, който е присвоявал активи или информация от предходен работодател е много повече вероятно да се опита да присвоява и от следващия си работодател.

- *Съветът на директорите.* По-големите организации се нуждаят от надзор от ефективно действащ Съвет на директорите. Без такъв надзор, например доминиращ ръководител би могъл да отклонява пари, активи или ресурси на организацията в своя изгода или да повлияе за изготвянето на неверни финансови отчети. Това не се отнася до по-малките фирми, притежавани от един собственик (държава или община), където честността и етиката на ръководителя, който е и мениджър често играе съществена роля при създаването на силна и ефективна контролна среда.

Контролната среда при малките фирми

Макар и да липсват писани правила за провеждане на изпълнение на дейността в малките фирми, там би трябвало да съществува култура, която да насочва към важността от честно и етично поведение. Такава култура би могла да бъде създавана и демонстрирана чрез видимото и пряко участие на ръководителя/мениджъра. По подобен начин, политиките, касаещи човешките ресурси могат и най-често не са документирани, но това не означава, че не трябва устно да бъдат обявявани и следвани. И макар, че формализираната документация е за предпочитане, тя не винаги е необходима, за да съществува политика, която да се прилага ефективно.

¹ Закон за финансово управление и контрол в публичния сектор, ДВ. 13, 12.02.2019 г., Доп. разп. §1(12).

В повечето малки фирми ръководителят/мениджърът трябва да е водещ при създаването на атмосфера на съзнателност към контрола. Ако мениджмънтът притежава правилно отношение към поддържането на надеждни и верни счетоводни записвания и към спазването на създадените политики и процедури, тогава и служителите е по-вероятно да бъдат по-съзнателни при осъществяването на своите задължения. По подобен начин, ако отношението на мениджмънта е надменно и проявява неуважение към правилните за фирмата практики, тогава и служителите е по-възможно да бъдат неакуратни към своите задължения.

Честното отношение на ръководителя/мениджъра

Влиянието на ръководителя/мениджъра в малките фирми доминира на всички. Отчитането на честността на ръководителя/мениджъра е важен фактор във вътрешния контрол на малките фирми. Факторите като тенденцията на ръководителя/мениджъра да поема необичайни или ненужни бизнес рискове могат да създадат мотива или натиска да се извърши измама.

От друга страна, ръководителят/мениджърът, поради способността да доминира върху дейността, може да извърши и прикрие незаконни транзакции. Дори и честният ръководител/мениджър в някои случаи би могъл да бъде мотивиран, за да повлияе значително върху изготвянето на неверни финансови отчети, а проверителят на измами би трябвало да разпознава тези обстоятелства. Някои обстоятелства, които влияят върху отношението на ръководителя/мениджъра и върху контролната среда са следните:

- a. желанието да намали печалбата и да минимизира данъците;
- b. желанието да увеличи данъчните облекчения като прехвърля лични разходи към фирмените разходи;
- c. значителното напрежение върху личните финанси на ръководителя/мениджър, за да обезпечават бизнеса си с оперативен капитал; и
- d. необходимостта от външно финансиране, което е в зависимост от представянето на благоприятни оперативни резултати или подобро финансово състояние.

Оценка на рисковете

Оценката на рисковете представлява организационното идентифициране, анализ и мениджмънт на рисковете, касаещи целите на вътрешния контрол, като например, надеждно финансово докладване и съхраняване и опазване на активите. В контекста на финансовото докладване, то може да бъде описано като идентифицирането на видовете потенциални неверни твърдения и създаването на контроли, за да предотвратят или своевременно да разкриват тези неверни твърдения. В контекста на съхраняване и опазване става дума за идентифицирането и анализирането на рисковете за неоторизирано придобиване, използване или бракуване на активи на организацията и създаване на политики и процедури за ефективно управление на тези рискове.

Ключов етап в процеса на оценка на рисковете е идентифицирането на промени-лите се условия и предприемане на необходимите мерки. Това включва идентифициране-то и оповестяването както на външни, така и на вътрешни събития и дейности, които могат да засегнат целите на вътрешния контрол на организацията, както включва и анализиране на свързаните с това рискове. Рисковете, отнасящи се до финансовото докладване или съхраняване и опазване на активите могат да възникнат в следствие на следните фактори:

- Промени в оперативната среда на организацията
- Нов персонал
- Нова или променена информационна система
- Бързо израстване в управленската йерархия вътре в организацията
- Нова технология

- Нови продукти, услуги или дейности
- Преструктуриране вътре в организацията
- Транзакции с чуждестранни фирми и/или организации
- Счетоводни промени и нововъведения

Когато възникнат подобни на гореспоменатите промени, е възможно някои ако не и всички контроли да станат по-малко действащи и ефективни. От гледна точка на проверителя на измами, първостепенно внимание трябва да се обърне на факта, дали съществените промени са възникнали наскоро и дали мениджмънтът е извършил преглед на съответните контроли, касаещи настъпилите промени.

Оценка на рисковете в малките фирми

Процесът на оценяване на рисковете в малките фирми обикновено е неформален. Целите на вътрешния контрол могат да бъдат различавани подсъзнателно, а не формализирано. Ръководителят/мениджърът може да научи за рисковете, касаещи тези цели чрез преки персонални контакти със служителите (които често са и роднини) и с клиенти или доставчици. Въпреки това, проверителят на измами трябва да пристъпва към оценката на рисковете по един и същи начин, отнасящ се до всички проверявани организации/предприятия.

Познаване на системите за информиране и комуникация

Информационни системи

Информационните системи обезпечават отчети, доклади и други данни, които създават възможността да се управлява организацията.

Информационната система, касаеща финансовото докладване в основата си е еквивалентна на счетоводната система. Тя се състои от методите, създадени за идентифициране, обединяване, анализиране, класифициране, записване и докладване на сделки и условия, както и за поддържане на подотчетността за активите, задълженията и капитала на организацията.

Освен това те генерират информация, необходима за осъществяването на множество контролни дейности. Информационната система може да бъде компютризирана, ръчно поддържана или да е комбинация в зависимост от размера и сложността на дейността на организацията.

Информационната система обезпечава одиторската следа на транзакциите и записванията, извършени в счетоводните книги на организацията. Много видове измами, предимно наричани "балансови измами", са прикривани чрез манипулирането на счетоводната система.

Една ефективна информационна система предоставя ясна одиторска следа и затруднява прикриването. Тя има адекватни документи и записвания в подкрепа на всички транзакции и счетоводни записвания. И обратно, слабата информационна система предоставя благоприятни възможности за измами поради създадените възможности за прикриване.

Трябва да се подчертае, че много ангажменти за разкриване на измами изискват от одиторите и проверителите на измами да се запознават с потока от транзакции, преминаващ през информационната система.

Комуникация

Комуникацията се отнася до предоставяне на ясно познаване на вътрешния контрол, за това как работи и за отговорностите на служителите и мениджмънта по отношение на вътрешния контрол. Тя включва и оповестяването към трети страни на изискванията на организацията за извършване на отделните дейности. Комуникацията може да бъде под формата на ръководства за политиката, меморандуми, писма, устна комуникация и др. Формата на комуникация зависи от размера и структурата на организацията.

Комуникацията се отнася и до потока от информация отдолу нагоре в организацията. За да бъдат контролите ефективни, служителите би трябвало да могат да докладват за изключенията на съответните нива на фирмено ръководство.

Информационните системи в малките фирми

Тук информационните системи са много по-малко формализирани, но често са съвсем ефективни и ефикасни. Чрез същественото въвличане на ръководителя/мениджъра там често няма нужда от разточителни обяснения на счетоводните процедури или на писаните политики. Освен това, поради по-малкото нива на управление, ефективната комуникация може да бъде постигнат по-лесно и по-евтино. Комуникацията обикновено възниква чрез ежедневните срещи и обсъждания с ръководителя/мениджъра.

Контролните дейности

Контролните дейности са политиките и процедурите, създадени, за да подпомагат привеждането в действие на мениджърските указания. Тези дейности обикновено включват два елемента: а) политика, чрез която се показва какво ще се прави и б) процедурата, чрез която се прилага политиката. Начинът, по който политиките се оповестяват и процедурите прилагат зависи от размера и характера на дейността на организацията.

Контролните дейности обхващат набор от дейности. Проверителите на измами като цяло ще бъдат най-заинтересовани от следните видове контролни дейности:

- Прегледи на изпълнението на дейността
- Независими проверки
- Разделение на задълженията
- Контроли на достъпа и оторизирането

Тези контроли могат да бъдат използвани за оценка на свързаните с измамите вътрешни контроли в различни сфери на дейност в организацията.

Прегледи на изпълнението на дейността

Прегледите на изпълнението на дейността представляват сравнения на информацията от текущите (междинни) финансови отчети с друга оперативна информация. Например, мениджърът би могъл да сравни приходите от продажби за текущия период или тази за счетоводната печалба с бюджетните стойности или с информацията от предходния отчетен период. Друг вид преглед на изпълнението на дейността е сравняването на финансова информация с оперативни данни като например приходите от продажби с броя на изпращанията на стоките.

Проверяването на различията от очакваните резултати може да доведе до разкриването на грешки или измама.

Независими проверки

Независимите проверки тестват други дейности на служителите. Те включват контролите, които обезпечават акуратността и пълнотата на счетоводните записвания. Независимите проверки могат да бъдат извършвани по различни начини, някои от които са:

- *Повторна проверка.* Работата на служителя може да бъде извършена отново или да бъде проверена от конкретния ръководител или друг служител.
- *Компютърно потвърждение.* Компютрите могат да тестват извършената от служител работа. Например, чрез компютър може да се проверят изчисленията по фактури за продажби или да се сравнят номерата на клиентите със списъка на одобрените клиенти. Теста може да потвърди или отхвърли записване на сделка или име, които се явяват различие или изключение от предварително очакваните резултати.

- *Отпуск или ротация на служителите.* Понякога, прикриването или извършването на измама изисква постоянно присъствие и внимание от страна на извършителя. За да се противопоставят на тези измами, организациите могат да изискват ползването на годишни отпуски, обикновено за една или две пълни седмици. И докато служителите са в отпуск, на тяхно място работят други служители, което прави по-трудно извършването на измами. Същата контролна цел би могла да бъде постигната чрез периодична ротация на задължените на служителите.

- *Одити.* Периодични външни и вътрешни одити на дейностите предоставят благоприятни възможности за разкриване на измами и злоупотреби, а присъствието на одитора би могло да обезкуражи нечестни служители, които се опитват да извършат измама.

Разделение на задълженията

Когато е възможно, несъвместими задължения би трябвало да бъдат осъществявани от различни служители. Например, задълженията за разрешаване (оторизиране) на сделки, осчетоводяване на сделки, съхраняване и опазване на активи би трябвало да бъдат възлагани на различни служители.

Разделението на задълженията е една от най-ефективните контроли, прилагани за предотвратяване или разкриване на измами и злоупотреби. По подобен начин, области, където липсва разделяне на задълженията, често създават благоприятни възможности за извършване на измами.

Контроли за достъп и оторизиране

Тези контроли се създават, за да обезпечават факта, че само служители, които имат разрешение, могат да извършват сделки или да имат достъп до активите, документите и записванията на организацията. Примери за такъв тип контроли могат да бъдат:

- Защита на компютърните файлове с пароли
- Лимити за разпореждане с активи на организацията
- Двойна подотчетност на паричните приходи в брой или на касовата наличност
- Физическо съхраняване и опазване на активите, податливи на кражба (например, каси за парите или ценните книжа, охранителни системи за материалните запаси и други активи)
- Физически контроли на документите, записванията и информацията на организацията (съхраняване на платежните документи, бази с данни на клиенти в заключени помещения)

Ефективните контроли за оторизиране и достъп съкращават благоприятните възможности за извършване и прикриване на измами. Служителите не могат да крадат или присвояват активи, до които нямат достъп и няма да могат да променят документи или записвания, ако нямат достъп до тях.

Контролните дейности в малките фирми (организации)

В малките фирми разделението на задълженията често създава трудности поради ограниченото количество на служителите. Въпреки това, обаче, дори малките фирми с няколко служители биха могли да възлагат задължения по начин, който да предполага адекватно разделение на несъвместимите задължения. Ако това, все пак, не е възможно, прекият надзор от страна на ръководителя/мениджър обикновено обезпечават нужния контрол.

Например, за паричните средства, липсата на разделение на задълженията би могла да се компенсира, ако ръководителят/мениджърът сам:

- Подписва платежните документи
- Извършва банкови вноски и депозити
- Получава пряко банковите извлечения (банковата поща)

- Преглежда банковите извлечения и съпоставя информацията със счетоводните записвания
- Извършва мониторинг на изпълнението на задълженията

Мониторинг

И тъй като организациите и персоналят се променят непрекъснато, контролите също трябва да бъдат наблюдавани непрекъснато, за да се определи дали те продължават да са релевантни и да съответстват на новите рискове за организацията.

Мониторингът е процес, чрез който се оценява качеството на вътрешния контрол на организацията в течение на времето и включва редовното оценяване на дизайна и действието на контролите и предприемането на съответни мерки, когато това е необходимо.

Мониторинговите дейности също така биха могли да разкрият факти и данни или индикатори за измами. Например, когато мениджърът-фармацевт сравнява наличните активи със счетоводените стойности, може да открие, че някои от активите (лекарства, например) липсват.

Мониторингът би могъл да се осъществява посредством:

- а. непрекъснато върху дейността,
- б. отделни оценки, или
- в. комбинация от двата подхода.

При определянето на това дали са необходими отделни оценки, мениджмънтът би трябвало да има предвид характера на промените, възникващи в организацията, свързаните с тях рискове, компетентността и опитността на персонала, прилагащ контролите и резултатите от непрекъснатия мониторинг.

Тук е логичен изводът, че колкото по-голяма е ефективността от непрекъснатия мониторинг, толкова по-малка е необходимостта от отделни оценки.

Непрекъснати мониторинг включва мениджърските, надзорническите дейности и други дейности, които персоналят извършва при осъществяване на своите дейности. Например, мениджърът може да оспори отчет или доклад, който се различава съществено от неговите наблюдения и познания за извършваните дейности.

Външни заинтересовани от дейността на организацията страни биха могли да предоставят информация, с която да я подпомагат при извършване на мониторинга на контролите. Например, външните одитори биха могли да предоставят препоръки за подобряване на контролите на базата на проведения от тях одит на финансовите отчети.

Клиентите, с покрелящи сделките съпровождащи документи и чрез плащанията си по фактурите, представляват друг пример на външна страна, която може да подпомага мениджмънта при мониторинга му на дейностите.

Много от доставчиците предоставят подкрепяща сделките информация чрез изпращане на месечни отчети на извършените (например, лизингови) плащания.

Друг важен аспект на мониторинга е мениджърската реакция на проблемите или към подозираните нередности. Ако мениджмънтът реагира своевременно в такива ситуации, това е сигнал, който може да послужи за обезкуражаване на нечестните служители дори и да си помислят за извършването на измами и злоупотреби.

Мониторингът в малките фирми/организации

Непрекъснати мониторинг на дейностите в малките фирми обикновено се извършва от ръководителя/мениджъра и затова потребността от отделни оценявания е по-малка при един ефективно прилаган мониторинг.

Вътрешният одит в малките фирми/организации

Един от методите, които някои организации използват, за да извършват мониторинг на вътрешния контрол, е чрез отделни оценки, извършвани от вътрешните одитори. В повечето малки фирми липсват вътрешни одитори, но ако все пак в някои от тях има назначен такъв, или използват оутсорсинг на вътрешния си одит, одиторът или проверителят на измами трябва да има предвид ефекта от неговата работа върху цялостния вътрешен контрол. Факторите, които трябва да се имат предвид при оценяването на функцията "вътрешен одитинг" могат да бъдат:

- а. Статусът в организацията (например, дали вътрешният одитор докладва директно на Съвета на директорите или на одитния комитет).
- б. Прилагането на професионалните стандарти за вътрешен одитинг
- с. Планът за вътрешни одити (характерът, времетраенето и обхвата на провежданите вътрешни одити)
- д. Ограниченията за достъп до документите и записванията или обхвата на провежданите процедури по вътрешен одит.

Заклучение/Conclusion

Извършените наскоро изменения и допълнения на Закона за финансово управление и контрол в публичния сектор са в следствие на стремежа за постоянно повишаване на ефективността на мениджмънта на публичните ресурси и актуализацията на моделите за ефикасно управление на фирмите и учрежденията в публичния сектор. Тази статия би могла да бъде в полза на всички заинтересовани от въвеждането и прилагането на практически подходи за разкриване на измами, злоупотреби и нередности, възникващи в системите за финансово управление и контрол на малки и големи фирми и учреждения в публичния сектор.

Библиография / List of references

- Динев Д., Модерният вътрешен контрол, София, DDC, 2011
- Закон за финансово управление и контрол в публичния сектор, ДВ. 13 от 12 февруари 2019 г.
- COSO Internal Control – Integrated Framework, 2013, www.coso.org, октомври 2017 г.
- COSO Fraud Risk Management Guide, 2016, Executive Summary, p. VIII, www.coso.org, октомври 2017 г.

УЧЕТ ЗЕМЛИ И ПРАВ ПОЛЬЗОВАНИЯ ЕЮ В УКРАИНЕ*

Earth is strategically the important resource of Ukraine, the use of which practically is not controlled. To exhaustion of earths and their ineffective use is the result of absence of effective control of proprietors. In order that earth valuably entered in economic turn, it is necessary to provide its estimation and reflection on balance of enterprises. The basic proprietors of earth in Ukraine are physical persons, in a country a moratorium operates on a sale, therefore on balance of enterprises rights for the use of earth must get at first. Foregoing requires the lead through of preliminary research of account of rights for the use, developments documentary and by registration providing.

For the estimation of the state of record-keeping of earth in Ukraine, accounting was investigational 50 agricultural enterprises and 16 public and communal institutions. It is set that most earths are in the lease of enterprises without the proper account and control of their state and estimation. Control of such operations will be provided by forming of information, necessary for the estimation of land-tax, income-tax from rent et cetera

In the Ukrainian legislation present requirement on the reflection of ownership rights in composition assets, however only the insignificant stake of enterprises is interested in it. It is recommended in an account to delimit rights on property from intellectual property in composition intangible assets for strengthening of control. Developed suggestion on the improvement of certificate of reception-transmissions of lot land, to co-ordinate the terms of the use of earth with a leaser.

Земля является стратегически важным ресурсом Украины, использование которого практически не контролируется. Истощение земель и их неэффективное использование является результатом отсутствия действенного контроля владельцев. Для того, чтобы земля полноценно вошла в хозяйственный оборот, необходимо обеспечить ее оценку и отражении на балансе предприятий. Но так как владельцами являются физические лица, а в стране действует мораторий на продажу, то соответственно на баланс предприятий сначала должны попасть права использования земли. Вышеуказанное требует проведения предварительного исследования учета прав пользования, разработки документального и учетной обеспечения.

Для оценки состояния бухгалтерского учета земли в Украине было исследовано отчетность 50 сельскохозяйственных предприятий и 16 государственных и коммунальных учреждений. Установлено, что большинство земель находятся в аренде предприятий без надлежащего учета и контроля их состояния и оценки. Контроль таких операций обеспечит формирование информации, необходимой для оценки земельного налога, подоходного налога с арендной платы и т.д. В украинском законодательстве имеются требования по отражению прав собственности в составе активов, однако лишь незначительная доля предприятий заинтересована в этом. Рекомендовано в учете отграничить права на имущество от интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов для усиления контроля. Разработаны предложения по усовершенствованию акта приема-передачи земельного участка, чтобы согласовать условия использования земли с арендатором.

Актуальность темы исследования

Одним из ключевых векторов развития Украины согласно Стратегии устойчивого развития "Украина – 2020" является земельная реформа. Около 71% территории Украины (42,7 га) относится к категории сельскохозяйственных угодий [15]. Но, к сожалению, такое национальное богатство не стало полноправным участником хозяйственного оборота. По данным Государственной службы статистики стоимость основных средств на балансе сельскохозяйственных предприятиях составляет 335 302 471 тыс. грн, в то время как в промыш-

* Доцент кафедры учета и аудита, к.э.н. Ирина Жураковская Луцкий национальный технический университет

Студентка кафедры учета и аудита, Наталия Илюшик Луцкий национальный технический университет

ленности – 2 454 482642 тыс. грн, из них земля только 0,4%. Долгий мораторий на продажу таких земель в Украине (с 2002 года) обусловил смещение акцента земельных отношений с прав собственности на права пользования, что никакими образом не повлияло на активы сельхозпредприятий. Отсутствие надлежащего бухгалтерского учета земель во многих случаях означает отсутствие надлежащего контроля. В результате – истощение земель, их нецелевое использование. Появление новых видов аренды земли (в частности эфитевзис), которые по сути уже определили переход права собственности на земельные ресурсы на следующие десятилетия, не меняют общую картину по отсутствию всех используемых экономических ресурсов на балансах предприятий сельского хозяйства.

Находкой для украинских реалий земельного рынка является внедрение более прозрачного механизма отображения земли в отчетности предприятий по МСФО 16 "Аренда", который заключается в признании активом не только прав собственности, но и прав пользования. Для земельных участков в Украине такая трактовка активов в условиях моратория является крайне актуальной, ведь позволит сельскохозяйственным товаропроизводителям поставить земельные участки на баланс, что будет первым шагом к формированию рынка земли.

Исследованием земли как объекта учета занимались многие ученые, в частности Китайчук Т.Г. [7], Подвысоцкая Л.Я. [24], Правдюк Н.Л. и Ищенко Я.П. [26] определяют необходимость выделения земли как отдельного объекта учета, учитывая специфические биологические, экономические и стратегические особенности такого актива, Марчук У.О. [8], Жук В.Н. [2] сравнивают процесс оценки земельных активов и факторы, влияющие на эту оценку, в разных странах, Пантюхова А. В. [22] рассматривает различия учета земель за национальными и международными стандартами, Метелица В.М. [14] и Остапчук С. М. [19] подчеркивают необходимость формирования отдельного стандарта, который бы определял порядок учета земель. Также Остапчук С.В. уделил в своей научной деятельности значительное внимание учету и отражению земельных активов в отчетности [21], порядке их оценки [20]. Исследования представляют частичные обобщения возможных вариантов учета земли в зависимости от ее назначения, не акцентируя важность отражения в отчетности всех объектов земельных отношений.

Целью исследования является определение объекта учета и контроля земельных отношений в условиях моратория для создания учетного обеспечения, что позволит сформировать основу для объективной оценки земли и прав пользования ею в составе производственных ресурсов на балансе предприятий.

Соответственно задачами исследования являются: изучить состояние учета прав пользования землей и влияние на баланс предприятия их включения в активы по МСФО 16; изучить положения МСФО, П(С)БУ, Указов министерств и ведомств, регулирующих раскрытие земли в отчетности предприятий всех форм собственности; оценить перспективу отображение земель на балансе субъектов хозяйствования; усовершенствовать документирование объектов земельных отношений для целей бухгалтерского учета и отчетности и т.п.

Методика исследования

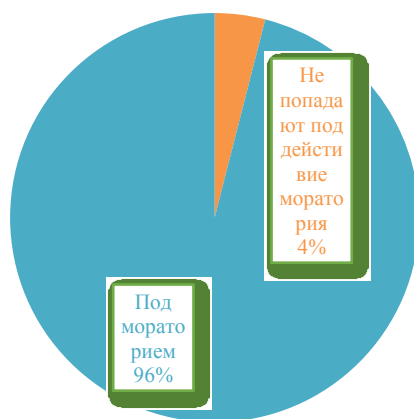
Для оценки состояния учета земли в Украине использовано метод наблюдения. Было исследовано отчетность 50 сельскохозяйственных предприятий и 16 государственных и коммунальных учреждений. С помощью методов группировки и обобщения выявлены основные направления усовершенствования отчетности. Выборка предприятий осуществлялась из базы данных SMIDA случайным образом по следующим критериям: основным видом деятельности является сельское хозяйство, имеется полный комплект отчетности за 2017 год. Для исследуемых предприятий использован метод моделирования возможного увеличения

стоимости прав пользования на балансе предприятий, расчеты показывают прогнозные значения активов в виде прав пользования по результатам 2019 года. При исследовании МСФО, МСБУ использованы методы систематизации, анализа и синтеза, которые дали возможность выявить значительную вариативность учета земли, которая является неприемлемой в Украине в условиях моратория.

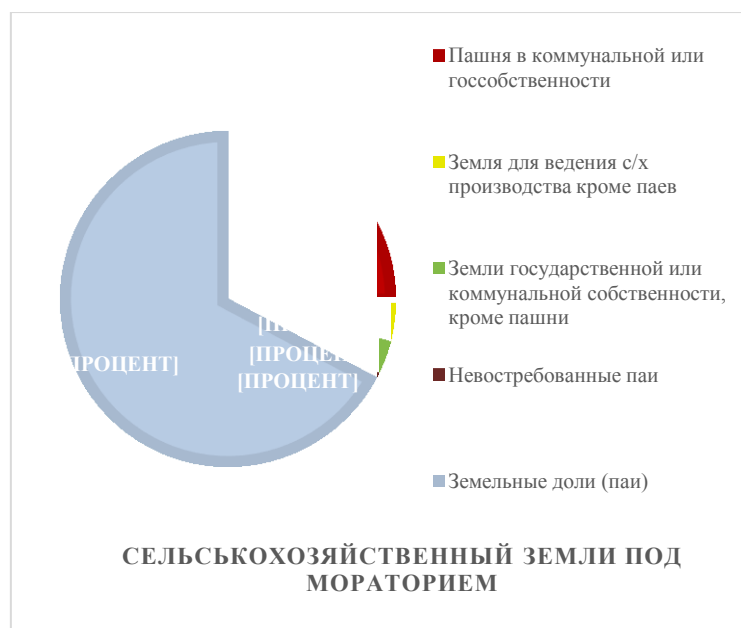
Структура землепользования в Украине

В Украине с 2002 года действует мораторий на продажу сельскохозяйственных земель. В общем ситуация на рынке земли в Украине за последние десятилетия практически не изменилась. Еще в 2000 году в отчете Всемирного банка "Земельная политика для роста и сокращения бедности" [1] указывалось на отставание Украины в земельных реформах. Всего под мораторий подпадают примерно 41 млн. га, что составляет 96% всех с/х земель в Украине (рис. 1). 68% "подмораторных" земель – это земельные паи, которые находятся в частной собственности. По количеству землевладельцев, которых касается мораторий, то только владельцев паев – 6,9 млн. чел., а это – 16,2% постоянного населения Украины. Большинство таких землевладельцев проживающих в сельской местности [18]. По факту главная часть этих земель используются сельскохозяйственными предприятиями, которые составляют финансовую отчетность.

В Украине около 21,5 млн. га. сельскохозяйственных угодий обрабатывают около 45 000 коммерческих производителей. Средняя цена земли в Болгарии 4500 долларов за 1 га. Если предположить такую же стоимость к сельскохозяйственным землям Украины, которые используются предприятиями в размере 21,5 млн. га., то ее стоимость должна составлять не менее 96 750 млн долларов. Однако владельцами этих земель являются физические лица, которые не обязаны вести учет.



Структура сельскохозяйственных земель



*Источник: Государственная служба Украины по вопросам геодезии, картографии и кадастра; Государственная служба статистики

Рис.1 – Структура сельскохозяйственных земель Украины*

По данным Государственной службы статистики стоимость земли на балансе предприятий Украины составляет 33397 млн. грн. (табл. 1). Это в разы меньше европейской практики. Мы предполагаем, что земли в аренде не включаются в активы, хотя фактически права пользования ими передано предприятию.

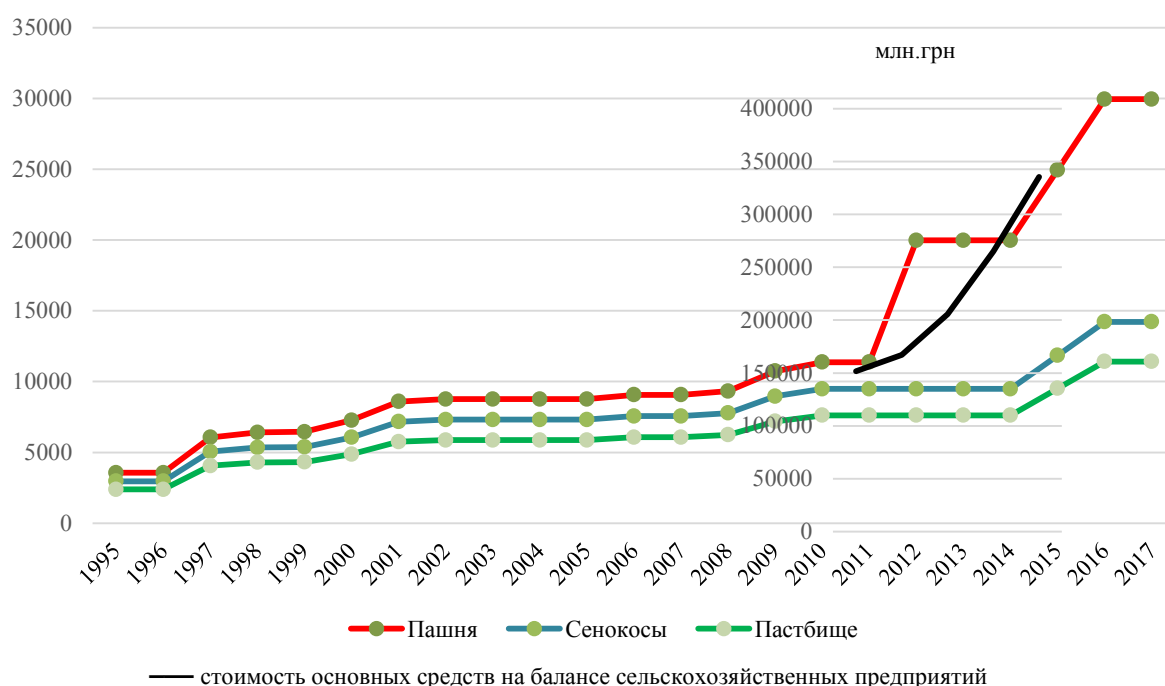
Таблица 1

Стоимость основных средств на балансе предприятий Украины по видам экономической деятельности*

№ п/п	Название вида экономической деятельности	Стоимость основных средств на конец 2017 года	
		тис.грн	%
1	Всего основных средств, из них	7733904663	100,00
2	Сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыбное хозяйство	341622274	4,42
3	Сельское хозяйство, охота и предоставление связанных с ними услуг	335302471	4,34
4	Лесное хозяйство и лесозаготовки	5308341	0,07
5	Рыбное хозяйство	1011462	0,01
6	Промышленность	2454482642	31,74
	Из общего итога		0,00
7	Стоимость животных	37649	0,00
8	Стоимость земельных участков	33397908	0,43
9	Стоимость инвестиционной недвижимости	96515600	1,25
10	Стоимость долгосрочных биологических активов	33603466	0,43

*Источник: данные Государственной службы статистики

На рис. 2 можно отследить постоянные изменения в нормативной денежной оценке сельскохозяйственных угодий в Волынской области Украины в течение 1995-2017 годов, и изменение стоимости основных средств на балансе сельскохозяйственных предприятий Украины. Так, когда оценка сенокосов и пастбищ пропорционально увеличивается в течение всего периода, то стоимость пашни, начиная с 2011 года, стремительно растет, что совпадает с динамикой роста стоимости основных средств. Это позволяет предположить, что новые объекты земельных отношений на балансах сельскохозяйственных предприятий не отображаются. Учитываются примерно одни и те же площади.



*Источник: Государственная служба Украины по вопросам геодезии, картографии и кадастра

Рис. 2 – Изменение нормативной денежной оценки земли в Украине (1995-2017 года) и стоимости основных средств на балансе сельскохозяйственных предприятий*

Требования нормативно-правовых актов к учету объектов земельных отношений

Исследования показывают, что в зависимости от размера предприятия, формы собственности и т.д. для учета и отражения земельных участков в отчетности используются МСФО, МСБУ, П(С)БУ и НП(С)БУ в государственном секторе. Учет земельных участков характеризуется наличием различных вариантов ее отображения в зависимости от назначения.

Нами проанализирован порядок отражения земельных участков в отчетности по МСФО. Международные стандарты наиболее детализировано описывают учет земли в составе активов. Земля в отчетности по МСФО – это не только основные средства, а целый ряд других активов в зависимости от ее назначения.

Отражение операций по аренде земельных активов регулировалось МСБУ 17 "Аренда" [9]. С 2019 г. в силу вступил МСФО 16 "Аренда" [12], в котором сохранился старый порядок учета аренды у арендодателя, а вот порядок формирования отчетности арендатора потерпел значительные изменения. Теперь арендатор в момент заключения договора должен оценить, есть ли целый договор или его отдельные компоненты договором аренды. МСФО 16 определяет аренду смотря на то, контролирует ли арендатор использования идентифицированного актива в течение определенного периода времени, который может быть определен. Это условие выполняется, если арендатор может принимать важные решения об использовании актива аналогично тому, как он принимает решения относительно своих собственных активов. По нашему мнению, самое главное изменение, внесенное МСФО 16, состоит в том, что арендатор на дату начала аренды должен оценивать и признавать на балансе актив в форме права пользования независимо от вида аренды. Таким образом для арендаторов почти вся аренда становится финансовой, что предусматривает отражение арендованных активов на балансе в виде прав пользования.

Однако, мы считаем, что более целесообразно выделять отдельную группу активов, которая бы отражала, что не все права собственности на земельный участок перешли предприятию. В отечественной практике используется счет 122 "Права пользования имуществом". Его применение в составе нематериальных активов не совсем соответствует сущности этого вида активов. Нематериальные активы включают в своей основе интеллектуальную или творческую составляющую. По существующему подходу баланс Coca-Cola по структуре может соответствовать большому агрохолдингу. Хотя в первом случае происходит учет нематериальных прав, а в агрохолдинге учитываются права пользования производственными ресурсами. Таким образом в учете и отчетности рекомендуем выделить отдельно права пользования имуществом, где будет отображаться стоимость необоротных активов, полученных в аренду (табл. 2).

Исследование МФЗ показывают, что к каждому объекту, в составе которого отображается земельный участок, используются различные виды оценок. Возникает ситуация, когда один и тот же участок в зависимости от его использования может быть оценен по разной стоимости, что требует проведения дальнейших детальных исследований о целесообразности такого подхода.

Таблица 2

Предложения по учету прав пользования имуществом

Имеем		Рекомендуем	
12	Нематериальные активы	12	Нематериальные активы
	Все активы, которые не имеют материальной формы и могут быть идентифицированы		Объекты права интеллектуальной собственности, права пользования объектами интеллектуальной собственности
19	Гудвилл	19	Права пользования имуществом и гудвилл
	Только гудвил		Права пользования природными ресурсами
			Права пользования недвижимым имуществом, отличным от земельного участка
			Права пользования земельными участками
			Гудвилл

Так, например, если земельный актив, который находится в собственности предприятия, содержится им для использования в процессе производства, оказания услуг, удовлетворение потребностей администрации или для нужд сбыта, то он оцениваться согласно требований

МСБУ 16 "Основные средства" по себестоимости или переоцененной стоимости [11], а если с целью дальнейшей передачи в аренду, то актив уже будет отображаться по одной из двух моделей оценки, предусмотренных МСФО 40 "Инвестиционная недвижимость" [10].

Аналогичные требования к учету прав пользования землей есть и в отечественных стандартах учета. Согласно П(С)БУ 8 "Нематериальные активы" утвержденного приказом Министерства финансов Украины от 18.10.1999 г. № 242 [31], НП(С)БУ в государственном секторе 121 "Основные средства" [16] и НП(С)БУ в государственном секторе 122 "Нематериальные активы" [17] право пользования согласно экономической оценки должно отражаться в бухгалтерском учете на счете 122 "Права пользования имуществом". Статьей 13 Закона Украины "Об оценке земель" от 11.12.2003 года [5] предусмотрено отражение в бухгалтерском учете стоимости права пользования земельными участками по их экспертной оценке. Определение стоимости права постоянного пользования землей осуществляется в соответствии с пунктом 48 Методики экспертной денежной оценки земельных участков, утвержденной постановлением Кабинета Министров Украины от 11 октября 2002 года № 1531 [25].

В соответствии с разъяснением Государственного казначейства Украины от 29.04.2005 №07-04 / 853-3685, на субсчете 122 "Прочие нематериальные активы" счета 12 "Нематериальные активы" учитываются права пользования природными ресурсами, исчерпывающий перечень которых изложен в статье 39 Закона Украины "Об охране окружающей природной среды" от 25.06.1991 № 1264-ХП [4]. Учет осуществляется на основании государственного акта на право временного пользования земельным участком по экспертной оценке. То есть законодательством Украины предусмотрено отражение на балансе прав пользования земельными участками также для бюджетных и коммунальных учреждений. В частности, не так давно созданные ОТГ должны быть заинтересованы в качественной оценке и представлении на баланс ОТГ всех земель, в том числе государственных и полученных в коммунальную собственность. Прозрачный их учет на балансе обеспечит контроль сельскохозяйственных земель, определение их реальной стоимости.

Проведенное нами исследование 50 предприятий показало, что только 14% из них придерживались требований законодательства и отражали права пользования на балансе. Так что пока никто не заинтересован в их постановке на баланс, хотя это позволит лучше контролировать земельный налог, единый налог 4 группы и НДС с арендной платы, а самое главное оценивать эффективность землепользования.

Практика учета земель и прав пользования ими

Для исследования существующей практики учета сельскохозяйственных земель нами проанализирована отчетность за 2017 год 50 предприятий из разных уголков Украины, обязаны составлять отчетность по МСФО и 16 государственных, коммунальных учреждений. Результаты исследования установили, что все 50 предприятий используют земли сельскохозяйственного назначения, арендованные у местных органов власти, частных и юридических лиц. 7 предприятий (или 14%) из 50 частично используют собственные земли. Стоимость собственных земель в активах предприятия менее 1% и только на одном предприятии составляет 9%. 7 предприятий отразили право пользования землей в составе нематериальных активов, их доля в активах до 0,4%. На двух предприятиях из 50 доля стоимости прав пользования землей в активах более 1% (3% и 26% соответственно), что представлено в табл. 3.

Для сравнения фактических данных отчетности с рассчитанными нами на основании МСФО 16 в таблице 4 проведена оценка прав аренды по стоимости арендных платежей. Законодательством установлена арендная плата в размере не менее 3% от определенной в соответствии с законодательством стоимости земельного участка. Минимальный срок

аренды 7 лет. Расчет текущей стоимости минимальных арендных платежей (выплата платежа осуществляется в конце периода) проводилась следующим образом:

$$(1) \quad \text{Арендная плата} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{арендная плата за период}}{(1 + \text{процентная ставка})^t}$$

Для определения стоимости земельных участков сельскохозяйственных товаропроизводителей мы за основу взяли нормативную денежную оценку пашни области, в которой зарегистрирован субъект хозяйствования (табл.3).

Таблица 3

Результаты исследований практики учета земель и прав пользования ими на предприятиях сельского хозяйства в 2017 году*

Название хозяйственной единицы	По данным финансовой отчетности			Площадь земель, га	Собственные расчеты	
	Балансовая стоимость основных средств, тыс. грн.	Балансовая стоимость нематериальных активов, тыс. грн.	Балансовая стоимость земли, тыс. грн..		Стоимость земли соответственно нормативной денежной оценке, тыс. грн.	Балансовая стоимость прав аренды согласно МСФО 16, тыс. грн.
1	2	3	4	5	6	7
ПАО "Бджолоагросервис"	264	-	0	50	1512,55	163,56
ПАО "Агрокомбинат "Слобожанский"	277941	1	0	6841,82	220559,87	23850,85
ПАО "Явор-Агросервис"	2354,7	-	0	600	16310,4	1763,77
ПАО "Выщеольчедаив-ское"	319	0	0	235	6388,24	690,81
ПАО "Сельское предприятие "Турбивское"	5566	0	0	1700	46212,8	4997,35
ПАО Сельское предприятие "Черноморская Перлина"	25744	0	865	1538,81	47729,27	5161,34
ПАО "Винницкое областное сельскохозяйственное производное предприятие по племенному делу в животноводстве"	317	0	0	210,6	5724,95	619,08
ПАО "Сельская производственная фирма "АГРОТОН"	168736	82	37	151	4095,88	442,92
ООО Агрофирма "ОБРИЙ" LTD	84861	0	0	11900	286373,5	30967,79

Продолжение табл. 3

1	2	3	4	5	6	7
ПАО "Агрофирма "Колос"	1415,3	-	0	3725	101260,4	10950,07
ПАО "Агрофирма "8 Марта"	12004	0	0	39,1861	1263,24	136,6
ПАО "Мироновский хлебопродукт"	22874401	49948	0	370000	9816470	1061531,01
ПАО "Зернопродукт МХП"	1490232	223195	0	93000	2467383	266817,25
ПАО "РАДСАД"	51633	0	0	462	21738,56	2350,76
ПАО "ЭКОПРОД"	303272	708	1280	38000	1182218	127842,4
ПАО "ЮГ- АГРО"	4965	0	0	5310	165199,41	17864,29
ПАО "Фридом Фарм Интернешнл"	261031	3158	0	18000	440100	47591,43
СПК "Родина"	8857	0	0	1340,77	29236,85	3161,61
Вместе	25573913	277092	2182	553104,19	14859776,92	1606902,88

*Источник: <https://smida.gov.ua/>

Расчеты показывают, что оценочная стоимость прав пользования на многих предприятиях превышает стоимость основных средств и нематериальных активов вместе взятых. Как вывод можно отметить, что ни земля, ни права пользования ею не отражаются в составе активов сельскохозяйственных предприятий. Только на двух предприятиях структура активов характеризует деятельность сельскохозяйственных предприятий, где основным ресурсом является земля. Некоторые предприятия учитывают права аренды земли в качестве расходов, другие как оперативную аренду, и только в исключительных случаях в составе активов в виде прав пользования имуществом. Как следствие, активы сельскохозяйственных предприятий существенно занижены.

Что касается государственных и коммунальных учреждений, то, к сожалению, оценить отчетность городских советов, объединенных территориальных общин и других бюджетных учреждений, которые по факту владеют земельными активами, гораздо сложнее, ведь согласно действующему законодательству они не обязаны ее публиковать. Просмотрев пакет отчетности бюджетных и коммунальных учреждений, находящихся в свободном доступе в сети Интернет, нам не удалось точно установить отображаются ли у них на балансе земельные участки. Однако наличие значительных сумм в строках нематериальные активы и основные средства подталкивает на мысль, что они все же владеют землей или правами пользования на землю. Нам удалось отследить землю на балансе только в одной городского совета небольшого города, однако ее стоимость составляет почти 1 млн. грн. (табл. 4).

По нашему мнению, отчетность государственных и коммунальных предприятий должна стать прозрачнее, чтобы каждый налогоплательщик мог отследить стоимость земель и их динамику.

Таблица 4

Результаты исследований отражения в отчетности земель и прав пользования ими в государственных учреждениях в 2017 году*

Название учреждения	Стоимость основных средств, тыс. грн.	Стоимость нематериальных активов, тыс. грн.	Стоимость земли, тыс. грн.
Лиманское государственное производственно-сельскохозяйственно-рыбоводное предприятие	488	25	данные отсутствуют
Семеновской городской совет	4681,6	0	0
Исполнительный комитет Юженского городского совета Одесской области	104288,5	158,4	данные отсутствуют
КП КМП "УКОЖФ"	3494412,3	0	данные отсутствуют
КП "Киевское инвестиционное агентство"	2236	449356	данные отсутствуют
Государственное учреждение "Госгидрография"	276170	12180	данные отсутствуют
КП "Городское управление жилищно-коммунального хозяйства" Черноморской городской совета Одесской области	734624	233	данные отсутствуют
Пустомытовской городской совет	3882,3	0	данные отсутствуют
КП ЖЭО № 3 КМР	552741	0	0
Исполнительный комитет Токмакского городского совета	541,3	0	данные отсутствуют
Днепропетровский городской совет	2534,8	0	данные отсутствуют
Исполком Добропольского городского совета	15402,6	0	989,1
Львовское коммунальное предприятие "Тополя-406"	377583	0	данные отсутствуют
КП "Змеев-житло"	22416,1	данные отсутствуют	данные отсутствуют
Администрация Киевского района Харьковского городского совета	1120	0	данные отсутствуют
КП "Парк Загребелля"	1074,8	данные отсутствуют	данные отсутствуют

*Источник: сеть Интернет

Документальное оформление операций с землей

Утвержденные типовые формы первичных документов, используемых для документального отражения операций с активами, не дают возможность раскрыть всю необходимую информацию о земле. Для отражения операций с таким специфическим объектом необходимо разработать усовершенствованные формы первичных документов.

Так, при поступлении земельного актива субъект хозяйствования формирует "Акт приемы-передачи (внутреннего перемещения) основных средств", однако данный документ не предусматривает реквизитов для наведения основных сведений об участке, в частности

кадастровый номер, местоположение, тип участка, данные о экспликацию земельных угодий, вид собственности (права на участок полностью принадлежат хозяйственной единицы, эфитевзис, долгосрочная аренда, краткосрочная аренда) и др. Кроме того, документ содержит ряд реквизитов, которые не могут быть заполнены (год постройки (выпуска), остаточная стоимость, нормы амортизационных отчислений).

Смотря на ряд несовершенств при использовании типовой формы акта для зачисления на баланс земли, А.Ф. Ярмолук предлагает ввести в учете специализированный документ – "Акт приема-передачи земельного участка (пая)", в котором будут отображаться как характеристики самого участка, так и все сведения о дальнейшей ее эксплуатации (за кем закреплено участок, с какого момента он вводится в эксплуатацию на данном предприятии, его балансовую стоимость и приказ или договор, на основании которого происходит оприходования земельного участка), а также состав комиссии, утверждает этот документ [28].

Учитывая тот факт, что в Украине большинство земель, которые используются субъектами хозяйствования, является арендованными, А.Ф. Томчук и Л.И. Федоришина предлагают для зачислять на баланс таких угодий также использовать "Акт приема-передачи земельного участка (пая)", заменяя реквизиты места нахождения пая, кадастрового номера, бонитета почв, качественных характеристики данными предприятия или паспортным данным физического лица, выступающего арендатором, в связи с тем, что объектом учета будет не конкретный участок, выделенный в натуре, а условная доля земли [27].

С целью оптимизации работы бухгалтеров предлагаем не внедрять на предприятиях дополнительные документы для отражения операции по восстановлению и улучшению земельных активов, а вносить эти сведения в "Акта приема-передачи земельного участка (пая)", при этом сразу согласовывая их между арендатором и арендодателем. То есть на бланке акта должно быть предусмотрено место, где будет проставляться отметка с обеих сторон арендного соглашения о выполнении определенной стороной договорных обязательств по поддержке земель в хорошем состоянии (внесение удобрений, органики, в частности торфа или опилок, использование сидератов, глинование почвы и т.п.). Следует не забывать, что такие улучшения может проводить не только арендатор, ведь в договоре может быть прописано, что проведение восстановительных работ должен проводить арендодатель.

Выводы и предложения

Определено, что более 60% сельскохозяйственных земель находится в собственности физических лиц, однако эти земли в основном находятся в пользовании предприятий. Проведенное исследование 50 сельскохозяйственных предприятий показало, что только 14% из них придерживались требований законодательства и отражали права пользования землей на балансе. Для налаживания контроля за качеством использования земельных ресурсов, взимания земельного налога, единого налога 4 группы, НДФЛ с арендной платы и других налогов для предприятий и учреждений, как основных субъектов учета и контроля земельных ресурсов, рекомендуется внедрить обязательную их оценку и учет на балансе

Установлено, что МСБУ и МСФО содержат требования по учету земли в составе основных средств (МСБУ 16 "Основные средства"), комбинированных активов – земля в сочетании с биологическим активом (МСБУ 41 "Сельское хозяйство"), инвестиционной недвижимости (МСБУ 40 "Инвестиционная недвижимость"), нематериальных активов (прав пользования земельным участком) (МСБУ 38 "Нематериальные активы" и МСФО 16 "Аренда"), товаров (МСФО 5 "Внеоборотные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность"). В международных стандартах предлагаются альтернативные варианты, позволяющие права пользования землей относить как к активам, так и к затратам.

Такой подход исключает контроль за землепользованием в условиях моратория, что требует разработки собственных правых учета земли. В частности, вновь созданные ОТГ должны быть заинтересованы в качественной оценке и представлены на баланс ОТГ всех земель, в том числе государственных и полученных в коммунальную собственность. Прозрачный их учет на балансе обеспечит контроль сельскохозяйственных земель, определения их реальной стоимости.

Рекомендуется отображать все права на использование земли свыше одного года в составе необоротных активов, но не в структуре нематериальных активов, чтобы финансовая отчетность пользователей имущества отличалась от отчетности предприятий, владеют и используют интеллектуальную собственность.

Проанализированы преимущества и усовершенствовано форму "Акта приема-передачи земельного участка (пая)". В отличие от существующих форм, разработанный акт позволяет юридически согласовывать сроки и виды процедур по поддержке земель в хорошем состоянии между арендатором и арендодателем, что выделяется как обязательный пункт при аренде.

[1] Land policies for growth and poverty reduction a world bank policy research report

[2] Жук В. М. (2011). *Стандартизация бухгалтерского учета земель сельскохозяйственного назначения*, Введение МСФО в Украине: проблемы и перспективы для аграрного сектора. VII Международная научно-практическая конференция ННЦ "Институт аграрной экономики" НААН, 25 ноября 2011 г.: сборник тезисов и выступлений, 16-21

[3] Закон Украины "Об аренде земли" №161-XIV от 01.01.2019

[4] Закон Украины "Об охране окружающей природной среды" № 1264-XII от 25.06.1991

[5] Закон Украины "Об оценке земель" №1378-IV от 11.12.2003

[6] Земельный кодекс Украины № 2768-III от 25.10.2001

[7] Китайчук Т.Г. (2013). *Особенности учета земли и земельных отношений*, Сборник научных трудов Таврического государственного агро-технологического университета, 2, 137-143

[8] Марчук У. О. (2017). *Оценка земли в международной учетной системе*, Сборник научных трудов ВНАУ. Серия: Экономические науки, 24 136-140

[9] *Международный стандарт бухгалтерского учета 17 "Аренда"*

[10] *Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО 40) "Инвестиционная недвижимость"*

[11] *Международный стандарт финансовой отчетности 16 "Основные средства"*

[12] *Международный стандарт финансовой отчетности 16 "Аренда"*

[13] *Международный стандарт финансовой отчетности 41 "Сельское хозяйство"*

[14] Метелица В.М. (2013). *Введение стандарта учета земель сельскохозяйственного назначения как института бухгалтерской профессии*, Научно-практический журнал "бухгалтерский учет и аудит", 3, 27-33

[15] *Мониторинг земельных отношений в Украине (2016-2017)*, Статистический ежегодник

[16] *Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета в государственном секторе 121 "Основные средства"*, утвержденное Приказом Министерства финансов Украины №1202 от 12.10.10

[17] *Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета в государственном секторе 122 "Нематериальные активы"*, утвержденное Приказом Министерства финансов Украины №1202 от 12.10.10

[18] Низалов Д., Ивинского К., Кубах С., Нивьевский О. (2016). *Мораторий на земли с/х назначения для чайников и не только*

- [19] Остапчук С. М. (2012). *Стандартизация бухгалтерского учета земель сельскохозяйственного назначения*, Учет и финансы АПК, 3, 62-71
- [20] Остапчук С. М. (2012). *Учетная оценка земельных ресурсов: международный опыт и отечественная практика*, Вестник ЖДТУ. Серия: Экономические науки, 2 (60), 79-85.
- [21] Остапчук С. М. (2013). *Учет земельных участков и прав пользования ими в системе международных стандартов финансовой отчетности*, Экономика АПК, 7, 134-141
- [22] Пантюхова А. В. (2013). *Учет земельных ресурсов по международным и национальным стандартам с учетом экологической составляющей*, Вестник НТУ "ХПИ", 53 (1026), 96-103.
- [23] Подвысоцкая Л.Я. (2016). *Учет и отчетность земельных ресурсов: проблемы организации и методики*, Экономика. Управление. Инновации, 3 (18)
- [24] *Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 "Нематериальные активы"*, утвержденное Приказом Министерства финансов Украины №242 от 18.10.1999
- [25] *Постановление об экспертной денежной оценке земельных участков* Кабинета Министров Украины № 1531 от 11.10.2002
- [26] Правдюк Н.Л. (2012). *Особенности земель сельскохозяйственного назначения как объекта бухгалтерского учета*, Сборник научных трудов ВНАУ. Серия: Экономические науки, 1 (56), 211-217
- [27] Томчук А. Ф. (2017). *Документальное отражение земельных участков в системе учета*, Экономика. Финансы. Менеджмент: актуальные вопросы науки и практики, 1, 112-122
- [28] Ярмолук А. Ф. (2007). *К вопросу об учете земли*, Учет и финансы АПК, 3-5, 165-169

ПО ВЪПРОСА ЗА АНАЛИЗА НА ОБРЪЩАЕМОСТТА НА КРАТКОТРАЙНИТЕ АКТИВИ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО*

Abstract

Short-term assets are enterprise's resources that are involved in its business within the frames of one reporting period and their value is fully carried over to the finished product. In their nature, these are the working capital that can be classified as enterprise's liquid assets.

The question of short-term assets' turnover is topical at all stages and phases of the enterprise's development due to the following more important reasons. The acceleration of short-term assets' turnover results in the release of resources that can be used in accordance with the decisions made by the enterprise's management, and the deceleration of turnover results in difficulties for the business due to shortage of working capital. The acceleration of the turnover of this working capital results in increasing the level of total rate of return of assets, and vice versa – the total rate of return of assets decreases as a result of the deceleration of short-term assets' turnover. Turnover of working capital is a factor affecting the enterprise's liquidity. The efficient control of the objective dependence between the rate of return and the liquidity suggests and requires analyzing and evaluating the turnover of enterprise's short-term assets.

This publication studies the turnover of short-term assets, and its subject covers the methodology for analysis of the turnover of these resources of the enterprise.

The aim of this study is to present a complex methodology for analysis of short-term assets' turnover, and the acceleration or deceleration of their turnover is analyzed from two perspectives. On one hand, they are analyzed as a resultative indicator by identifying the strength and direction of impact of direct factors. On the other hand, acceleration or deceleration of working capital's turnover is analyzed as a factor affecting the dynamics of other important business indicators – assets- and liquidity-based rate of return.

For the purposes of achieving the aim of this publication the following tasks are defined:

- 1) The information provision of the analysis is clarified.
- 2) The indicators for analysis of short-term assets' turnover are determined.
- 3) It is identified whether the turnover of enterprise's short-term assets is accelerated or decelerated – as a whole, by groups and by types of assets.
- 4) The amount of released and the additionally involved short-term assets, respectively, as a result of acceleration, respectively, deceleration of their turnover, is determined.
- 5) The impact of direct factors on acceleration, respectively, deceleration of short-term assets' turnover is identified.
- 6) The methodologies for analysis of the impact of changes of short-term assets' turnover on the total rate of return of assets and on liquidity are determined.

Methodologies for analysis of short-term assets' turnover are useful both for external and internal users of information. Based on the resultative analytical information, external users build their strategy to establish business contacts with the enterprise. Internal users are able to carry out comprehensive analysis of short-term assets' turnover and to make justified and proper decisions for the management of the working capital and the business of the enterprise in operative and strategic aspect.

Резюме

Краткотрайните активи са ресурси на предприятието, които участват в неговата дейност в рамките на един отчетен период и пренасят изцяло стойността си в стойността на готовия продукт. По същество това са оборотните средства, които могат да се класифицират като ликвидни активи на предприятието.

Въпросът за обръщаемостта на краткотрайните активи е актуален на всички фази и етапи от развитието на предприятието, поради следните по-важни обстоятелства. Ускоряването на обръщаемостта на краткотрайните активи води до освобождаването на ресурси, които могат да се използват съобразно взетите от мениджмънта на предприятието решения, а забавянето на обръщаемостта – до затрудне-

* Доц. д-р Росица Иванова, УНСС, катедра "Счетоводство и анализ", Rosi_Ivanova@abv.bg

ния за дейността, поради недостиг на оборотни средства. Ускоряването на обръщаемостта на тези средства води до повишаване равнището на общата рентабилност на активите, и обратно – общата рентабилност на активите се намалява в резултат на забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи. Обръщаемостта на оборотните средства е фактор, влияещ върху ликвидността на предприятието. Ефективното управление на обективната зависимост между рентабилността и ликвидността предполага и изисква анализирането и оценяването на обръщаемостта на краткотрайните активи на предприятието.

Обект на изследване в статията е обръщаемостта на краткотрайните активи, а предмет – методиката за анализ на обръщаемостта на тези ресурси на предприятието.

Поставената в изследването цел е представяне на комплексна методика за анализ на обръщаемостта на краткотрайните активи, като ускоряването или забавянето на тяхната обръщаемост се анализира от две гледни точки. От една страна, тя се анализира в качеството на резултативен показател, като се установява силата и посоката на влиянието на преките фактори. От друга страна, ускоряването или забавянето на обръщаемостта на оборотните средства се анализира като фактор, влияещ върху динамиката на други важни бизнес показатели – рентабилност на база активи и ликвидност.

За постигането на целта в статията са поставени следните задачи:

- 1) Изяснява се информационното осигуряване на анализа.
- 2) Обосновават се показателите за анализ на обръщаемостта на краткотрайните активи.
- 3) Установява се дали в предприятието е налице ускоряване или забавяне на обръщаемостта на краткотрайните активи – общо, по групи и видове активи.
- 4) Определя се размерът на освободените, респ. допълнително ангажирани краткотрайни активи в резултат на ускоряването, респ. забавянето на тяхната обръщаемост.
- 5) Установява се влиянието на преките фактори върху ускоряването, респ. забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи.
- 6) Обосновават се методиките за анализ на влиянието на промените в обръщаемостта на краткотрайните активи върху общата рентабилност на активите и върху ликвидността.

Методиките за анализ на обръщаемостта на краткотрайните активи са полезни както за външните, така и за вътрешните потребители на информация. На основата на резултатната аналитична информация външните потребители изграждат своята стратегия при осъществяването на бизнес контакти с предприятието. Вътрешните потребители имат възможност да извършват задълбочен анализ на обръщаемостта на краткотрайните активи и да вземат обосновани и правилни решения за управлението на оборотния капитал и дейността на предприятието в оперативен и стратегически аспект.

По въпроса за обръщаемостта на краткотрайните активи

Част от капитала на предприятието е въплътен в притежаваните и контролирани от него краткотрайни активи, които по същество са оборотните му средства. Източниците за финансиране на оборотните средства могат да бъдат както собствени, така и привлечени. Собствен източник за финансиране на оборотните средства е собственият оборотен капитал, който е дългосрочен източник и е част от постоянния капитал на предприятието. Източник за финансиране на оборотните средства, също така, може да бъде привлеченият в дейността на предприятието краткосрочен капитал.

По време на стопанската дейност краткотрайните активи на предприятието "извършват определен кръгооборот, като преминават от една фаза на възпроизводствения процес в друга фаза, от една конкретна форма в друга."¹ Колкото по-бързо се осъществява кръгооборотът на краткотрайните активи, толкова по-малко по размер оборотни средства ще са необходими за нормалното осъществяване на дейността на предприятието.

Въпросът за обръщаемостта на краткотрайните активи е с важно значение както за търговските предприятия, в които преобладават оборотните средства, така и за производствените

¹ Ваклиев Г., Д. Колев, С. Калчев, Н. Николов, М. Найденов, "Анализ на стопанската дейност", изд. "Наука и изкуство", С. 1979, с. 191=

ните предприятия от гледна точка на осигуреността и ефективността от използването на материалите, на реализацията на готовата продукция, на събираемостта на вземанията и др. Управлението на оборотните средства на предприятието и на тяхната обръщаемост следва да се обвърже с доходността на капитала и с рентабилността на активите, с ликвидността, както и с финансовия и бизнес риска, така че да се постигне едно максимално съответствие със стратегията на предприятието и нейното осъществяване на всички фази и етапи от развитието му.

Известно е, че вложителите на капитал (инвеститорите) "изискват постигане на висока рентабилност на собствения капитал, което налага ефективно управление на краткотрайните активи (б.а. – ускоряване на обръщаемостта на краткотрайните активи) и своевременно инвестиране на свободните капитали (б.а. – освободените краткотрайни активи в резултат на ускоряването на тяхната обръщаемост)."¹ Същевременно с това, за да е ликвидно едно предприятие, то трябва "да поддържа достатъчно парични наличности (б.а. – които са част от оборотните му средства). Свръхликвидността обаче говори за бездействие и неоползотворяване на свободните парични средства, при което се пропускат печалби. Това противоречие може да се разреши като паричните и другите оборотни активи (б.а. – оборотните средства) се поддържат на минимално, но безопасно ниво."² Известно е, също така, че колкото по-висока е рентабилността на предприятието, толкова по-малка е необходимостта то да привлича допълнителни капиталови ресурси. Въпреки това предприятията с високо равнище на рентабилността използват кредити, тъй като този източник за финансиране на дейността им има редица предимства. Едно от важните предимства на кредитното финансиране е, че то може да доведе до увеличаване на рентабилността на собствения капитал, а оттук и възможностите на предприятието да изплаща по-големи дивиденди.³ Но привличането на външни капиталови източници е свързано с промени в капиталовата структура на предприятието и със степента на финансов риск. Тук следва да се вземат под внимание стойностите на показателите, характеризиращи капиталовата структура на предприятието. С важно значение е показателят "коефициент на финансов риск", който изразява финансовата структура на предприятието и степента на финансов риск за предприятието.

По наше мнение е необходимо по време на дейността на предприятието да се постигне обвързване и съвместно управление на обръщаемостта на краткотрайните активи, доходността на собствения капитал, рентабилността на активите, ликвидността и финансовия риск. По този начин може да се постигне финансова и пазарна стабилност на предприятието в оперативна и стратегическа перспектива, както и удовлетвореност на всички заинтересовани субекти от неговата дейност. От тази гледна точка за текущото управление на обръщаемостта на краткотрайните активи на предприятието е необходимо да се решават следните задачи:⁴

1) Формиране на размера и състава на краткотрайните активи в съответствие с оперативния цикъл на предприятието, като се осигурява неговото непрекъснато осъществяване – недопускане на спиране или забяване на дейността на предприятието поради липса на суровини и материали, недостатъчна наличност на парични средства за плащане на текущите задължения и т.н.

¹ Тодоров Л., "Рентабилност и бизнес риск. Модели и методи за анализ", изд. "Тракия – М", С., 2003, с.34

² Пак там, с.34

³ Пак там, с.36

⁴ Вж. Григорьева Т., "Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз", изд. "Юрайт", М., 2012, 269-270

- 2) Формиране и поддържане на структура на краткотрайните активи, която осигурява висока степен на ликвидност на предприятието.
- 3) Повишаване на рентабилността на производствените активи – активите, които участват в основната дейност на предприятието. Поддържане на структура на краткотрайните активи, която би осигурила постигането на максимална печалба с един лев вложен оборотен капитал.
- 4) Ускоряване на обръщаемостта на краткотрайните активи – общо, по групи и по конкретни видове активи.
- 5) Намаляване на загубите при съхраняването на стоково-материалните запаси.
- 6) Постигането на абсолютни и относителни икономии на материали.
- 7) Постигане на оптимална структура на финансиране на краткотрайните активи – формиране и поддържане на обосновани стойности на показателите "коефициент на финансиране на краткотрайните активи със собствен оборотен капитал" и "коефициент на финансиране на краткотрайните активи с привлечен краткосрочен капитал".
- 8) Поддържане на равни по стойностен размер собствен оборотен капитал и нетен оборотен капитал.

Информационно осигуряване на анализа

За анализа на обръщаемостта на краткотрайните активи на предприятието се използва счетоводна информация за наличностите на краткотрайни активи и за нетните приходи от продажби по месеци на съответните отчетни периоди. Информацията за наличностите на краткотрайни активи по месеци се съдържа в месечните счетоводни баланси, а тази за началото и края на текущия отчетен период – в счетоводния баланс на предприятието към 31 декември на отчетния период.

Считаме, че за нуждите на анализа на обръщаемостта следва да се изчислява среден размер на краткотрайните активи на предприятието. Това е необходимо поради следните обстоятелства. На първо място, краткотрайните активи участват в стопанския оборот на предприятието в рамките на един отчетен период и е логично техният размер да се съпоставя с нетните приходи от продажби на готовия продукт (продукция, стоки, услуги) за отчетния период. На второ място, при изчисляване на показателите, характеризиращи обръщаемостта на краткотрайните активи, се взема именно нетният размер на приходите от продажби за съответния период. Съобразно поставените цели и задачи и потребностите на финансовия мениджмънт от информация обръщаемостта на краткотрайните активи може да се анализира и оценява за месец, тримесечие, шестмесечие и година. На трето място, нетните приходи от продажби се формират по време на съответния период, т.е. тук става дума за един интервален показател, който намира приложение в теорията и практиката на бизнес анализа. Ако се вземе, например, наличността на краткотрайните активи към последно число на съответния период – това вече е моментен показател. В този случай се нарушава съпоставимостта на използваната при анализа информация – съпоставят се моментен и интервален показател. За избягването на това е необходимо да се съпоставят два интервални показателя – нетните приходи от продажби и средния размер на краткотрайните активи, с което се постига съпоставимост при изчисляването на показателите и обективност на получената резултатна информация.

Средната наличност на краткотрайните активи на предприятието може да се определи като средна аритметична величина (по данни от месечните счетоводни баланси) или като средна хронологична величина (по данни от годишния счетоводен баланс). Като средна аритметична величина тя се изчислява по формулата:

$$(1) \quad \overline{KA} = \frac{KA_1 + KA_n}{2}$$

където: KA_1 – наличност на краткотрайни активи на 01 януари на съответната година, а
 KA_n – наличност на краткотрайни активи 31 декември на съответната година.

Средната наличност на краткотрайните активи като средна хронологична величина се определя по формулата:

$$(2) \quad \overline{KA} = \frac{\frac{KA_1}{2} + KA_2 + KA_3 + \dots + KA_{(n-1)} + \frac{KA_n}{2}}{N-1}$$

Тук $KA_1, KA_2, KA_3, \dots, KA_{(n-1)}$ са сумите на краткотрайните активи в началото (на първо число) на всеки месец по данни от месечните счетоводни баланси за съответния отчетен период; KA_n е наличността от краткотрайни активи към 31 декември на съответната година; N е броят на взетите наличности за съответната година.

Данните за нетните приходи от продажби могат да се вземат както от кредитните обороти по счетоводните сметки от група "Приходи от продажби и други приходи от обичайната дейност", така и от оборотните ведомости на синтетичните счетоводни сметки, също и от отчетта за приходите и разходите на предприятието.

Прието е дните в периода, за който се анализира и оценява обръщаемостта на краткотрайните активи, да се вземат както следва: месец – 30 дни; тримесечие – 90 дни, шестмесечие – 180 дни и за годината – 360 дни.

Анализ на обръщаемостта на краткотрайните активи

Методиката за анализ на обръщаемостта на краткотрайните активи, като самостоятелен обект на бизнес анализа, ще илюстрираме по данни от дейността на промишлено предприятие "Алфа" ООД за два последователни отчетни периода. Данните за наличностите на краткотрайни активи, взети от месечните счетоводни баланси, както и за нетните приходи от продажби по месеци, са представени в таблица 1. Въз основа на данните за наличностите на краткотрайните активи в началото и в края на всеки месец са изчислени средните наличности на краткотрайните активи като средни аритметични величини по месеци за предходната и за текущата година. Следва да се отбележи, че при изчисляване на средните наличности на краткотрайните активи намира проявление принципът на независимост на отделните отчетни периоди и стойностна връзка между начален и краен баланс.

Във основа на данните от тази таблица са изчислени стойностите на показателите за анализ и оценка на обръщаемостта на краткотрайните активи на предприятието за предходната и за текущата година. Става дума за показателите за времето на обръщаемост, коефициентът на обръщаемост и коефициентът на заетост на краткотрайните активи.

Показателят за времето на обръщаемост характеризира продължителността в дни на един оборот, извършен от краткотрайните активи на предприятието за съответния период от време. Определя се като отношението между средният размер на краткотрайните активи и размера на нетните приходи от продажби се умножи по дните в периода.

Коефициентът на обръщаемост (скоростта на обръщаемост) характеризира броя на оборотите, извършени от краткотрайните активи за съответния период от време. Показателят се определя като отношение на нетния размер на приходите от продажби към средния размер на краткотрайните активи.

Таблица 1

Исходни данни (хил.лв.)

Период	Предходна година		Текуща година		Средна наличност на краткотрайните активи, хил.лв.	
	наличност на краткотрайни активи	нетни приходи от продажби	наличност на краткотрайни активи	нетни приходи от продажби	предходна година	текуща година
01.01	29561	x	27464	x	x	x
01.02	29494	47784	27493	46668	29527	27479
01.03	27773	196992	27390	35712	28633	27442
01.04	27871	202548	27358	39144	27822	27374
01.05	27866	203556	27249	42780	27868	27303
01.06	27586	73488	26217	55296	27726	26733
01.07	27569	44592	26272	45336	27577	26244
01.08	27523	45996	26222	37236	27546	26247
01.09	27594	48984	26245	90792	27558	26233
01.10	27554	43164	26212	118536	27574	26228
01.11	27217	66036	26276	52668	27386	26244
01.12	27395	145380	26311	56256	27306	26293
31.12	27464	169032	26322	150144	27430	157206
Всичко	362465	1287552	347029	770568	28513	26893

Коефициентът на заетост (ангажираност) характеризира размера на краткотрайните активи, използвани за постигането на един лев нетни приходи от продажби. Неговата стойност се определя от отношението на средния размер на краткотрайните активи към размера на нетните приходи от продажби.

Получените резултати за стойностите на показателите, характеризиращи обръщаемостта на краткотрайните активи, са систематизирани в таблица 2.

От данните в таблица 2 се вижда, че за текущата в сравнение с предходната година е налице забавяне на обръщаемостта на краткотрайните активи с 4,5920 дни (12,5641 – 7,9721). Това се изразява в извършени по-малко с 16,5044 оборота (28,6531 – 45,1575) от същите активи, както и заети с 0,0128 лв. (0,0349 – 0,0221) повече оборотни средства за постигането на един лев нетни приходи от продажби за текущата година.

Забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи за текущата година се дължи на забавянето на обръщаемостта на тези средства на предприятието за почти всички месеци на годината, с изключение на месеците януари, юни, август и септември. Особено голямо е забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи за месеците декември, февруари, март и април. Най-значимо е ускоряването на обръщаемостта на краткотрайните активи за месеците август и септември. Ръководството и финансовият мениджмънт следва да предприемат мерки за недопускане на подобни отклонения в обръщаемостта на оборотните средства (забавяне, следвано от ускоряване на обръщаемостта или обратно), които оказват негативно влияние върху рентабилността и ликвидността на предприятието.

Таблица 2

Показатели за анализ и оценка на обръщаемостта на краткотрайните активи

Период	Време на обръщаемост, дни			Коефициент на обръщаемост, оборота		Коефициент на заетост, лв.	
	предходна година	текуща година	отклонение	предходна година	текуща година	предходна година	текуща година
м.01	18,5380	17,6642	-0,8737	1,6183	1,6983	0,6179	0,5888
м.02	4,3606	23,0523	18,6918	6,8798	1,3014	0,1454	0,7684
м.03	4,1208	20,9795	16,8587	7,2801	1,4300	0,1374	0,6993
м.04	4,1072	19,1467	15,0395	7,3042	1,5668	0,1369	0,6382
м.05	11,3185	14,5034	3,1850	2,6505	2,0685	0,3773	0,4834
м.06	18,5530	17,3665	-1,1866	1,6170	1,7275	0,6184	0,5789
м.07	17,9660	21,1463	3,1803	1,6698	1,4187	0,5989	0,7049
м.08	16,8779	8,6681	-8,2098	1,7775	3,4610	0,5626	0,2889
м.09	19,1646	6,6380	-12,5265	1,5654	4,5194	0,6388	0,2213
м.10	12,4412	14,9486	2,5074	2,4113	2,0069	0,4147	0,4983
м.11	5,6348	14,0214	8,3867	5,3241	2,1396	0,1878	0,4674
м.12	4,8682	31,4110	26,5428	6,1624	0,9551	0,1623	1,0470
Общо	7,9721	12,5641	4,5920	45,1575	28,6531	0,0221	0,0349

В резултат на ускоряването на обръщаемостта на краткотрайните активи предприятието разполага със свободни ресурси, които може да използва в дейността си и да постигне печалба от това. Забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи води до недостиг на оборотни средства и предприятието изпитва затруднения при осъществяване на дейността си, в резултат на което то следва да привлече допълнително капиталови ресурси, необходими за нормалното осъществяване на бизнеса. Това обстоятелство води до промени в структурата на капитала, до увеличаване на степента на финансов риск, до проблеми с ликвидността и платежоспособността. Следователно, важна задача на бизнес анализа е да се установи размера на освободените или допълнително ангажираните краткотрайни активи. Това може да стане по различни начини.

Един от тези начини е чрез използването на показателят за времето на обръщаемост на краткотрайните активи. Размерът на освободените, респ. допълнително ангажираните краткотрайни активи се определя като дните на ускоряване, респ. забавяне на обръщаемостта се умножат с еднодневните нетни приходи от продажби за текущата година.

Друг начин, известен в теорията и практиката на бизнес анализа, е чрез използването на броя на оборотите, извършени от краткотрайните активи през съответния период от време. При този начин предварително се изчислява условна средна наличност на краткотрайните активи като отношение на нетните приходи от продажби за текущата година и коефициентът на обръщаемост за предходната година. Условната средна наличност на краткотрайните активи по същество показва размерът на оборотните средства, необходим за постигането на нетните приходи от продажби за текущата година, но при запазена обръщаемост на тези средства от предходната година. Следователно разликата между средната наличност за текущата година и условната средна наличност на краткотрайните активи се дължи на влиянието промените в обръщаемостта на тези средства на предприятието, тъй като е елиминирано влиянието на промените в нетните приходи от продажби. Или това е размерът на освободените, респ. допълнително ангажираните краткотрайни активи в резултат на ускоряването, респ. забавянето на тяхната обръщаемост.

Трети начин за установяване на размера на освободените или допълнително ангажирани краткотрайни активи е чрез използване на коефициента на тяхната заетост. За това е необходимо изменението на коефициента на заетост на краткотрайните активи за текущата в сравнение с предходната година да се умножи с еднодневните нетни приходи от продажби за текущата година.

На четвърто място с успех в стопанската практика може да се използва сравнението на степените на изменение на средната наличност на краткотрайните активи и на нетните приходи от продажби. Ако процентното отношение между средната наличност на краткотрайните активи за текущата и предходната година е по-малко от процентното отношение на нетните приходи от продажби за същите периоди от време, то е налице ускоряване на обръщаемостта на краткотрайните активи, тъй като предприятието е успяло с относително по-малък размер краткотрайни активи да постигне нетният размер на приходите от продажби за текущата година. Ако процентното отношение между средната наличност на краткотрайните активи за текущата и предходната година е по-голямо от процентното отношение на нетните приходи от продажби за същите периоди от време, то е налице забавяне на обръщаемостта на краткотрайните активи, защото за текущата година предприятието е ангажирало относително по-голям размер краткотрайни активи за да постигне нетните приходи от продажби за същия период. Размерът на освободените, респ. допълнително ангажирани краткотрайни активи за текущата година се определя като разликата между двата процента се умножи със средната наличност на краткотрайните активи от предходната година.

Получените резултати за размера на допълнително ангажирани краткотрайни активи за разглежданото предприятие за текущата година са обобщени в таблица 3.

От данните в таблицата се вижда, че чрез използването на представените по-горе начини се получават еднакви резултати за размера на допълнително ангажираните краткотрайни активи (9251,78 хил.лв.) в предприятието в резултат на забавянето на тяхната обръщаемост за текущата година. Следва да се отбележи, че средната наличност на краткотрайните активи за двете години е определена като средна хронологична величина.

Таблица 3

Допълнително ангажирани краткотрайни активи в предприятието

Показатели	Предходна година	Текуща година	Отклонение (+, -)	%
1. Нетни приходи от продажби, хил.лв.	1287552,00	770568,00	-516984,00	59,85
2. Еднодневни нетни приходи от продажби, хил.лв.	3576,53	2140,47	-1436,07	59,85
3. Средна наличност на краткотрайните активи, хил.лв.	25688,65	24625,81	-1062,85	95,86
4. Време на обръщаемост на краткотрайните активи, дни	7,18	11,50	4,32	160,18
5. Коефициент на обръщаемост на краткотрайните активи, оборота	50,12	31,29	-18,83	62,43
6. Коефициент на заетост на краткотрайните активи, лв.	0,02	0,03	0,01	160,18
7. Допълнително ангажирани краткотрайни активи в хил.лв., установени чрез:				
а) времето на обръщаемост	x	9251,78	x	x
б) коефициента на обръщаемост	x	9251,78	x	x
в) коефициента на заетост	x	9251,78	x	x
г) процентите на средната наличност на краткотрайните активи и на нетните приходи от продажби	x	9251,78	x	x

Ако сравним получените резултати в таблици 2 и 3, се вижда че стойностите на показатели за анализ и оценка на обръщаемостта на краткотрайните активи са различни. Това се дължи на различния начин на изчисляване на средната наличност на краткотрайните активи. В таблица 2, както беше посочено, средната наличност на краткотрайните активи е установена като средна аритметична величина, а в таблица 3 – като средна хронологична величина. От данните в таблиците се вижда, че получените резултати за средната наличност на краткотрайните активи, са различни. По наше мнение, оценката за обръщаемостта на краткотрайните активи с изчисляване на тяхната средна наличност като средна хронологична величина, се характеризира с по-голяма точност, обективност и полезност при изработването и вземането на решения за ефективното управление на обръщаемостта на тези средства. Това се дължи на обстоятелството, че при изчисляването на средната наличност на краткотрайните активи като средна хронологична величина се отчитат наличностите на тези активи по месеци на отчетния период – календарната година. Това позволява в средната наличност на краткотрайните активи да се отрази динамиката на тези активи за отчетния период. В сумата на нетните приходи от продажби също се отразява динамиката на този важен бизнес индикатор. По този начин се постига една съпоставимост между сравняваните величини, което в значителна степен повишава точността и обективността на получената аналитична информация. При положение, че средната наличност на краткотрайните активи се изчислява като средна аритметична величина, то се вземат две моментни стойности на тези активи – в началото и в края на отчетния период. Следва да се отбележи, че наличностите на краткотрайните активи към 01 януари и към 31 декември на текущия отчетен период могат да са формирани не само в резултат на нормалната дейност на предприятието, но и под влияние на различни изисквания, които предприятието следва да отрази счетоводно, съгласно приложимите счетоводни стандарти. Така например, в наличността от материални запаси към 31 декември на съответния отчетен период е възможно да е отразено намаляването на тяхната отчетна стойност, в резултат на извършена обезценка, съгласно СС 2 "Отчитане на стоково-материалните запаси".¹

Считаме за необходимо да отбележим, че в наличностите на материалните запаси, също така, намира отражение и избрания метод за тяхното изписване при намаляването им – влягане в производството, продажба и други намалявания. Така например, ако се прилага методът "първа входяща – първа изходяща стойност", съгласно СС 2, то "оставащите в края на отчетния период материали, стоки и продукция са тези, които са закупени или произведени последни".² Но ако предприятието в своята счетоводна политика е оповестило, че възприема да прилага метода "последна входяща – първа изходяща стойност", то "оставащите в края на отчетния период стоково-материални ценности са тези, които са закупени или произведени първи".³ При положение, че се приеме средно претеглената стойност за изписване на материалите, стоките и продукцията при тяхното намаляване, то наличните в края на отчетния период стоково-материални запаси биха имали различна стойност в сравнение с тази при посочените по-горе методи. Това дава основание да се направи извода, че чрез прилагането на различни подходи, дадени в приложимите счетоводни стандарти, се формират косвени фактори, които оказват влияние върху наличностите на стоково-материални запаси, а следователно и върху наличностите на краткотрайните активи по време на съответния отчетен период. Така например, всяко предприятие е "ограничено от прилагането на различни методи за изписване на разходи за материални запаси със сходна същност и упот-

¹ СС 2 Отчитане на стоково-материалните запаси", ПМС 46/21.03.2005, обн. ДВ бр.30/07.04.2005, изм.и доп. ДВ бр.3/12.01.2016, т.11

² Пак там, 9.2.а)

³ Пак там, т.10

реба, но когато материалните запаси са с различна природа и начин на употреба, тогава е възможно да се използват и повече от един метод за остойностяване на разхода за тяхното потребление."¹ Поради това е необходимо предприятията да оповестяват изчерпателна информация за това "какви методи за изписване на стоково-материалните запаси се използват"², което говори за предоставянето на полезна и качествена информация на вътрешните и външните потребители.

Върху ускоряването, респ. забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи влияние оказват преките фактори – промените в нетния размер на приходите от продажби и промените в средната наличност на краткотрайните активи.

Силата и посоката на влиянието на факторите може да се определи по метода на последователните замествания. За целта е необходимо предварително да се изчисли условна продължителност на един оборот в дни като средната наличност на краткотрайните активи за предходната година се умножи по дните в периода и полученото се раздели на нетните приходи от продажби за текущата година. Промяната в стойностите на факторите е в последователността, посочена по-горе, тъй като в средната наличност на краткотрайните активи се съдържа информация за тяхната наличност към 31 декември на съответния отчетен период по данни от приключителния счетоводен баланс за същия период.

По данните от таблица 3 се установява, че в предприятието "Алфа" ООД, условната продължителност на един оборот в дни възлиза на 12,0014 дни $[(25688,6538 \times 360) : 770568,00]$.³

Влиянието на промените в размера на нетните приходи от продажби се установява като разлика между условната и базисната (от предходната година) продължителност на един оборот в дни. В случая, тази разлика е + 4,8188 дни $(12,0014 - 7,1826)$. Тя показва, че е налице забавяне на обръщаемостта на краткотрайните активи с 4,8188 дни, което се дължи на намалението на размера на нетните приходи от продажби за текущата в сравнение с предходната година с 516984 хил.лв. $(770568 - 1287552)$. Произведението между тази разлика и еднодневните нетни приходи от продажби за текущата година представлява размерът на освободените, респ. допълнително ангажирани краткотрайни активи под влияние на промените в размера на нетните приходи от продажби. За разглежданото предприятие са налице допълнително ангажирани краткотрайни активи в размер на 10314,4809 хил.лв. $(+ 4,8188 \times 2140,4667)$, в резултат на намалението на нетните приходи от продажби.

Влиянието на промените в средната наличност на краткотрайните активи се установява като разлика между фактическата (от текущата година) и условната продължителност на един оборот в дни на краткотрайните активи. За разглежданото предприятие се вижда, че тази разлика възлиза на - 0,4965 дни $(11,5049 - 12,0014)$. Това означава, че в предприятието "Алфа" ООД е налице ускоряване на обръщаемостта на краткотрайните активи под влияние на намалението на тяхната средна наличност за текущата в сравнение с предходната година с 0,4965 дни. Тази разлика, умножена по еднодневните нетни приходи от продажби за текущата година изразява размерът на освободените, респ. допълнително ангажирани краткотрайни активи под влияние на промените в средната им наличност. За предприятието "Алфа" ООД са налице освободени краткотрайни активи в размер на 1062,7417 хил.лв. $(- 0,4965 \times 2140,4667)$, или толкова, колкото е намалението на средната наличност на краткот-

¹ Станева В., "Методически подходи при определянето на счетоводната оценка на материалните запаси", Списание на ИДЕС, бр.4/20, с.8

² Димитрова П., "Прозрачност на годишните финансови отчети на публичните дружества", изд. "Он-гъл", Варна, 2015, с.127

³ За по-голяма точност при изчисленията, както и на получените резултати, закръгляването на стойностите е до четвъртия знак след десетичната точка

райните активи за текущата в сравнение с предходната година ($24625,8077 - 25688,6538 = 1062,8461$).¹

В резултат на общото влияние на двата фактора обръщаемостта на краткотрайните активи на предприятието за текущата година се е забавила с 4,3223 дни $[(+ 4,8188) + (- 0,4965)]$, т.е. толкова, колкото беше установено в таблица 3, под влияние на което са ангажирани допълнително краткотрайни активи в размер на 9251,7395 хил.лв. $[(+ 10314,4809) + (- 1062,7417)]$ – установеният вече размер в таблица 3.

Влияние на ускоряването или забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи върху изменението на рентабилността на активите

Ускоряването или забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи оказва влияние върху динамиката на рентабилността на активите – важен бизнес индикатор, характеризиращ ефективността на вложения капитал.

Ако при изчисляването на рентабилността на активите се вземе счетоводната (брутната) печалба, се получава брутната рентабилност, а ако се използва величината на балансовата (нетната) печалба – това е нетната рентабилност на база активи.

Нетната рентабилност на база активи (PT_n^a) се определя по формулата:

$$PT_n^a = \frac{Pf^n}{\bar{A}} \times 100 = \frac{Pf^n}{\bar{FA} + \bar{CA}} \times 100$$

където:

Pf^n е балансовата (нетната) печалба;

$\bar{A}$ – среден размер на активите;

$\bar{FA}$ – среден размер на дълготрайните активи;

$\bar{CA}$ – среден размер на краткотрайните активи.

Тази формула за нетната рентабилност на база активи може да се преобразува, посредством метода на детерминантното факторно моделиране, по следния начин:

$$PT^a = \frac{\frac{Pf^n}{I} \times 100}{\frac{1}{\bar{FA}} + \frac{1}{\bar{CA}}} = \frac{PT^I}{\frac{1}{K_{FA}^n} + \frac{1}{K_{CA}^o}}$$

където:

I е общата сума на приходите на предприятието,

$PT^I = \frac{Pf^n}{I} \times 100$ – рентабилността на база приходи,

$K_{FA}^n = \frac{I}{\bar{FA}}$ – коефициент на натовареност на дълготрайните активи.

$K_{CA}^o = \frac{I}{\bar{CA}}$ – коефициент на обръщаемост на краткотрайните активи.

От последната формула се вижда, че върху изменението на рентабилността на база активи влияние оказват следните фактори:

¹ Различията в получените резултати се дължат на закръгляванията след десетичната точка

1) Повишаването или влошаването на ефективността от използването на дълготрайните активи.

2) Ускоряването или забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи.

3) Увеличаването или намаляването на рентабилността на база приходи.

Важен бизнес индикатор, характеризиращ ефективността на основната дейност на предприятието, е рентабилността на производствените активи. Равнището на този показател се определя като процентно отношение между печалбата от продажби на продукцията и средния размер на производствените активи (дълготрайните материални активи и краткотрайните активи). Посредством метода на детерминираното факторно моделиране формулата за рентабилността на производствения капитал може да се преобразува в следния вид:

$$PT^{pa} = \frac{Pf^s}{\overline{TFA} + \overline{CA}} \times 100 = \frac{\frac{Pf^s \times 100}{NS}}{\frac{\overline{TFA}}{NS} + \frac{\overline{CA}}{NS}}$$

където:

$\overline{TFA}$ – средният размер на дълготрайните материални активи (производствен основен капитал);

$\overline{CA}$ – средният размер на краткотрайните активи (производствен оборотен капитал);

NS – нетният размер на приходите от продажби на продукцията;

$\frac{Pf^s \times 100}{NS}$ – рентабилността на база нетни приходи от продажби на продукцията;

$\frac{\overline{TFA}}{NS}$ – коефициентът на поглъщаемост на дълготрайните материални активи;

$\frac{\overline{CA}}{NS}$ – коефициентът на ангажираност (заетост) на краткотрайните активи;

Тази формула може да се представи още по следния начин:

$$PT^{pa} = \frac{Pf^s}{\overline{TFA} + \overline{CA}} \times 100 = \frac{\frac{Pf^s \times 100}{NS}}{\frac{1}{\frac{NS}{\overline{TFA}}} + \frac{1}{\frac{NS}{\overline{CA}}}}$$

където:

$\frac{NS}{\overline{TFA}}$ – коефициентът на натовареност на дълготрайните материални активи;

$\frac{NS}{\overline{CA}}$ – коефициентът на обръщаемост на краткотрайните активи.

От последните две формули се вижда, че върху динамиката на рентабилността на производствените активи влияние оказват следните фактори:

1) Участващите фактори в изходния аналитичен модел за анализ на показателя. Това са промените в размера на печалбата от продажби на продукцията и промените в средния размер на производствените активи на предприятието.

2) Промените в ефективността от използването на дълготрайните материални активи.

3) Ускоряването или забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи.

4) Промените в рентабилността на база нетни приходи от продажби.

Заключение

Практическото изследване и получените резултати от анализа на обръщаемостта на краткотрайните активи на предприятието са основание за извода, че поставената в статията цел е постигната. Резултатите от изследването могат да се систематизират в следните насоки:

1) Представя се информационната база на анализа на обръщаемостта на краткотрайните активи.

2) Предлага се подходящ начин за изчисляване на средната наличност на краткотрайните активи, като се отчита влиянието на някои косвени фактори, произтичащи от прилагането на различни подходи, посочени в приложимите счетоводни стандарти.

3) Представя се практическото приложение на методиката за анализ на обръщаемостта на краткотрайните активи като самостоятелен обект на бизнес анализа.

4) Обосновават се методиките за анализ на влиянието на ускоряването или забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи върху промените, които настъпват в рентабилността на активите и рентабилността на производствения капитал на предприятието.

Методиката за анализ на обръщаемостта на краткотрайните активи на предприятието може да се усъвършенства в посока на изследване на обръщаемостта по групи и видове активи от състава на оборотните средства като се обвърже със структурата на същите активи. Задълбочаването на анализа на обръщаемостта по групи и видове краткотрайни активи е полезно във връзка с анализирането и оценяването на стойностите на различните коефициенти на ликвидност и оттам за управлението на ликвидността на предприятието, както и на неговата платежоспособност. С важно значение е и влиянието на обръщаемостта на отделните групи и видове краткотрайни активи върху динамиката на рентабилността на производствения капитал. Обвързването между обръщаемостта на краткотрайните активи, рентабилността на активите, рентабилността на производствения капитал и ликвидността е важна предпоставка при провеждането на комплексен анализ на тези ключови бизнес индикатори, характеризиращи дейността на предприятието и нейната ефективност, както и неговите възможности да покрива своите задължения в оперативна и стратегическа перспектива.

Резултатната аналитична информация за обръщаемостта на краткотрайните активи е полезна както за външните, така и за вътрешните потребители. Външните потребители имат необходимост от информация както за финансовите резултати, финансовото състояние, финансовата стабилност и рентабилността, така и за обръщаемостта на оборотните средства на предприятието. На основата на тази информация, както и на друга информация от финансовите отчети, външните потребители могат да вземат информирани решения за осъществяването и поддържането на бизнес контакти с предприятието. Вътрешните потребители имат необходимост от резултатна информация, получена от вътрешния бизнес, която е необходима за вземането на обосновани и правилни решения за постигането и поддържането на финансова и пазарна стабилност, на финансово равновесие и за успешното развитие на предприятието и неговия бизнес в оперативен и стратегически аспект.

Библиография

- [1] НСС, ПМС 46/21.03.2005, обн. ДВ бр.30/07.04.2005, изм.и доп. ДВ бр.3/12.01.2016
- [2] Ваклиев Г., Д. Колев, С. Калчев, Н. Николов, М. Найденов. (1979). *Анализ на стопанската дейност*, изд. "Наука и изкуство", С., 191
- [3] Димитрова, П. (2015). *Прозрачност на годишните финансови отчети на публичните дружества*, изд. Онгъл, Варна, с.127
- [4] Иванова Р. (2015). *Анализ на финансовото състояние на предприятието*. ИК – УНСС, С.

- [5] Миланова Е., Д. Петрова, М. Начкова, Р. Иванова, Л. Тодоров. (2018). *Финансово-счетоводен мениджмънт*. ИК – УНСС, С.
- [6] Станева В., Д. Петрова, Т. Рупска, Р. Иванова, Б. Боянов. (2018). *Счетоводство и анализ на финансовите отчети на предприятието*, ИК – УНСС, С.
- [7] Станева В. (2017). *Методически подходи при определянето на счетоводната оценка на материалните запаси*, Списание на ИДЕС, бр.4, с.8
- [8] Тодоров Л. (2003). *Рентабилност и бизнес риск. Модели и методи за анализ*. изд. "Тракия – М", С., 2003, 34-36
- [9] Чуков К., Р. Иванова. (2014). *Финансово-стопански анализ*. ИК – УНСС, С.
- [10] Чуков К., Р. Иванова. (2017). *Финансово-стопански анализ*. ИК – УНСС, С.
- [11] Григорьева Т. (2012). *Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз*. изд. "Юрайт", М., 269-270

РЕГУЛАЦИИ НА ПЧП ОТНОШЕНИЯТА ПРИ ИКОНОМИЧЕСКИЯ ОПЕРАТОР*

Abstract

The article presents the author's opinion on the application of the accounting regulation regarding IFRIC 12 Service Concession Arrangements in Bulgaria. The article focuses on the contemporary approach for presentation of service concession arrangements and some of the characteristic features of revenue recognition from these arrangements in the context of IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers.

Key words: PPP, concession, service concession assets, IFRIC 12

Резюме

Статията представя разсъждения на автора по отношение на прилагане на счетоводното законодателство за отчитане на ПЧП договори при икономическия оператор – частния партньор в България. Представени са съвременните подходи за представяне на концесионните договори при оператора и някои характерни моменти по отношение признаване на приходи от концесионна дейност в контекста на промените в МСФО 15 "Приходи от договори с клиенти".

Ключови думи: ПЧП, концесия, активи от концесионни договори, КРМСФО 12.

1. Приложно поле на КРМСФО 12 "Споразумения за концесионна услуга"

Концепцията за контрол вълнува авторите на публикации в съвременната счетоводна литература. Тя е в основата на съвременните счетоводни стандарти и за етимологията на понятието и интерпретацията му в счетоводните стандарти може да намерим информация в статията на гл. ас. Камбурова.[1] За да попадне в обхвата на договорите за концесии за обслужване, за даден договор следва да се направи предварителен анализ по отношение на упражнявания контрол в две посоки: контрол върху цените и контрол върху остатъчната стойност на актива след приключване на споразумението (табл. 1).

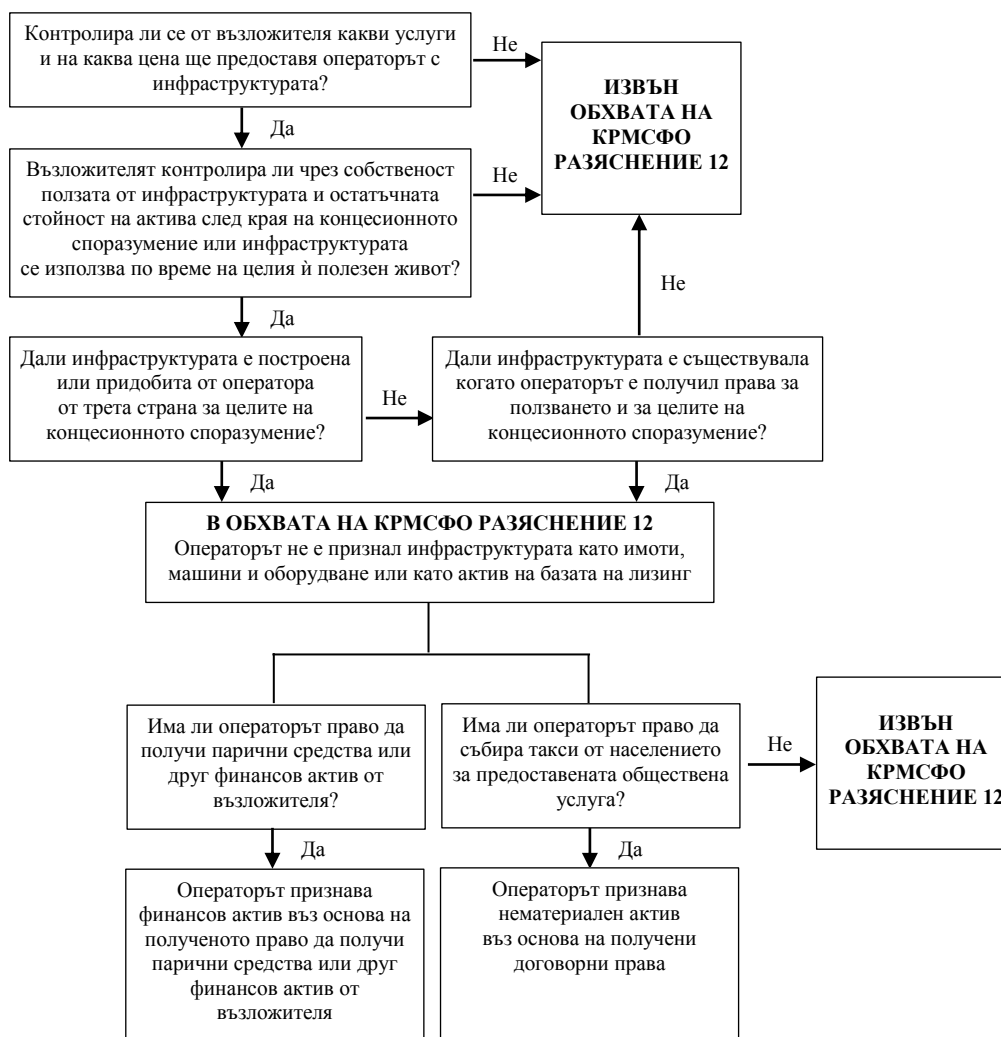
Таблица 1

Приложно поле на КРМСФО Разяснение 12

✓ Контрол върху цените	
В обхвата на Разяснение 12	Извън обхвата на Разяснение 12
Фиксирани цени; утвърдена формула за ценообразуване; контрол върху максималната печалба на оператора; фиксирани цени по индекс, одобрен от възложителя (напр. индекс на потребителските цени)	Формирани цени на базата на пазарен механизъм, възложителят не се интересува от регулацията на цените; цените нямат предварително зададен диапазон; несигурни цени, в определени случаи които не са гарантирани
✓ Контрол върху остатъчната стойност на актив	
В обхвата на Разяснение 12	Извън обхвата на Разяснение 12
Възложителят има гарантирани права върху собствеността на актива след концесионния договор; възложителят има право да придобие актив по справедлива стойност или по предварително договорена остатъчна стойност, дори тя да не е пазарна цена; обхватът на полезен живот на актива до голяма степен съпада с продължителността на концесионния договор, т.е. остатъчната стойност на актива е незначителна	В договора съществува само опция за обратно връщане на актива при възложителя след изтичането на концесионния договор; по време на целия концесионен договор операторът прави значителни промени върху актива, които по никакъв начин не се контролират от възложителя

* Доц. д-р Мария Маркова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС, mariyamarkova@unwe.bg, mimim_bg@abv.bg

За да бъде идентифицирано дадено споразумение като договор в обхвата на КРМСФО Разяснение 12 "Споразумения за концесионна услуга", се следва диаграмата за определяне характеристиките на концесионно споразумение, поместена като бележка към КРМСФО Разяснение 12 (фиг. 1).



Източник: Информационна бележка 1 към КРМСФО Разяснение 12

Фиг. 1. Диаграма на концесионните споразумения, попадащи в обхвата на КРМСФО Разяснение 12

2. Критерии за признаване

По отношение на концесионните договори трябва да бъдат идентифицирани и признати за счетоводни цели специфичните активи, възникващи в резултат на концесионна дейност, както и приходите, реализирани от оператора.

2.1. Активи, признати в резултат на концесионна дейност при оператора

Регулираните в КРМСФО Разяснение 12 "Договори за концесии за обслужване" взаимоотношения се свеждат до два основни типа:

възложителят дефинира и *контролира услугите*, които операторът ще предоставя (на кого и на каква цена);

възложителят чрез собственост *контролира инфраструктурата*, която ще изгражда и ползва операторът.

Изградената инфраструктура в нито един от случаите не се признава като дълготраен материален актив от оператора. При взаимоотношенията, описани в разяснението, операторът действа като доставчик на услуги, а инфраструктурата, която изгражда, модернизира или експлоатира, за да предоставя договорените услуги, е обект на третиране в друга плоскост – като нематериален (ако е получил право да я експлоатира) или като финансов актив (ако е получил парични средства или парични еквиваленти от възложителя) (фиг. 2).



Източник: Изготвена от автора

Фиг. 2. Видове активи, които могат да бъдат признати при оператора в резултат на договор за концесионно обслужване¹

За всеки отделен концесионен договор следва да се анализира дали съдържа клаузи, съгласно които операторът да признае финансов или нематериален актив. Обичайно концесионните споразумения целят да се развие определен обществен сектор, като се дефинират определени граници на споразумението така, че да се възвърне първоначалната инвестиция, направена от оператора, и да се реализира минимална печалба. Нивата за реализирани приходи след възвръщането на инвестицията трябва да бъдат предварително прогнозирани в споразумението, като за отделните браншове те варират от 5% до 20% при стабилна икономическа среда. Предварително зададените параметри на споразумението са отговорност на възложителя. Те са изключително важни, защото при подценяването им съществува реална опасност от липса на регулация по предоставянето на свобода на операторите и създаването на монополни структури. Същевременно параметрите на процедура за избор на концесионер трябва да са така разработени, че да имат атрактивен характер за операторите.

За да бъде разбран замисълът на Разяснение 12, е важно да бъде поставена ясна разграничителна линия между признаването на финансов и на нематериален актив.

Финансовият актив следва да бъде признат от оператора, когато той има неотменимо право да получава парични средства или други финансови активи от възложителя под фор-

¹ Във Великобритания концесионното право се разглежда като лицензионно право.

мата на концесионно плащане. Неотменимото право съществува и когато възложителят гарантира на оператора входящ паричен поток, като се съгласява да му заплаща:

- твърдо договорени (или определени предварително) суми;
- минимални гарантирани плащания за обществената услуга.

Нематериалният актив следва да бъде признат от оператора, ако той получи право да реализира приходи от предоставянето на обществената услуга на населението. При условие че операторът получава и права, и концесионно плащане, двата компонента следва да се отчитат поотделно – единият като финансов актив, а другият като нематериален.

Насоките за разграничаване на финансовия от нематериалния актив са представени в таблица 2.

Таблица 2

Финансов или нематериален актив според клаузите на концесионния договор

Вариант	Договорен механизъм	Актив, признат при оператора
А	Възложителят заплаща предварително договорена постоянна годишна сума	Финансов актив
Б	Възложителят заплаща променлива сума в зависимост от потребяването на обществената услуга	Нематериален актив
В	Възложителят заплаща твърдо договорена сума заедно с променлива сума в зависимост от потребяването на обществената услуга	Финансов актив (за твърдо договорената сума) и нематериален актив (за вариращите плащания)
Г	Операторът получава приходи по определени от него цени за предоставянето на услугата на населението	Нематериален актив
Д	Операторът получава приходи от населението за предоставената услуга, но възложителят гарантира минимални приходи	Финансов актив (за минимално гарантираните приходи) и нематериален актив (за прогнозните приходи от населението)
Е	Операторът получава приходи от населението. Възложителят регулира приходите, но по начин, по който за оператора има голяма вероятност да получи минимална възвръщаемост, но все пак няма 100% гарантираност от възложителя	Нематериален актив

Източник: S.R. Batliboi & Associates GMR IFRS Workshop – IFRIC 12 Service Concession Arrangements, 2010, p. 24 [2]

Отчитането на финансов или нематериален актив при оператора води до различно интерпретиране на информацията в годишните финансови отчети на операторите – различен размер на признатите приходи, разходи и балансови позиции (таблица 13).

Най-съществената разлика между прилагането на модела за признаване на финансов и на нематериален актив е в размера на признатия приход от оператора през периода на концесионното споразумение. При модела за отчитане на финансов актив по време на предоставянето на обществената услуга операторът признава приходи от концесионна дейност в размер на договореното плащане само от възложителя за потребената услуга, докато при модела за отчитане на нематериален актив операторът признава приходите от реализираната услуга от потребителите, който обикновено е два пъти по-висок по време на договора.

Затова и по време на договора, ако операторите прилагат модела за отчитане на финансов актив, през отделните периоди те представят нетната печалба от концесионна дейност сравнително равномерно. При модела за отчитане на нематериален актив в началото на предоставянето на обществената услуга (в експлоатационната фаза) се отчитат съществени загуби, които се компенсират от по-високи печалби към края на концесионното споразумение. И двата модела при равни други условия следва да достигнат еднакъв финансов резултат (за повече яснота виж трета глава).

Таблица 3

Сравнение между размера на признатите счетоводни позиции в резултат на договор за концесия за обслужване по модела за признаване на финансов актив и по модела за признаване на нематериален актив

Модел	Финансов актив		Нематериален актив	
Въздействие върху отделните фази	Фаза на строителство	Фаза на експлоатация	Фаза на строителство	Фаза на експлоатация
Приходи	Високи	Ниски	Високи	Високи

В контекста на разглежданите ПЧП хипотези следва да отбележим, че съществува и друга ситуация – когато операторът предостави или изгради собствен актив за реализиране на обществена услуга. В този случай операторът следва да признава и отчита актива по реда на МСС 16.

В България интерпретацията на отчитането на актив по КРМСФО Разяснение 12 до настоящия момент бе по-различна. Като основа за завеждане на актив в резултат на концесионен договор се използваше договореният размер на концесионното възнаграждение като отчисление на определена база. Стойност на концесията не се изчисляваше. Тъй като в стария ЗК не беше предвиден вариант за плащане от възложителя за потребената услуга, единствената надеждна оценка на предоставените права всъщност беше договореното концесионно възнаграждение. Размерът на възнаграждението представлява бъдещи разходи, които с висока степен на сигурност ще бъдат извършени от оператора. Във връзка с това при операторите се признаваше нематериален актив по общата стойност на договореното прогнозно концесионно възнаграждение срещу задължението за заплащане към възложителя (дългосрочен пасив). Стойността на нематериалния актив се намалява чрез амортизация, а стойността на пасива – с всяко отделно плащане, като се отчита корекция чрез приходи и разходи на действително реализираната концесионна дейност [3].

От мотивите за приемането на Наредба за изискванията за определяне на финансово-икономическите елементи на концесията [4] става ясно, че институтът на концесията не е използван ефективно, тъй като правилата за "компенсация" по стария ЗК са били неясни и неприложими. Ето и част от аргументите в подкрепа на необходимостта от наредба: "До настоящия момент в България няма нито една възложена концесия, която да е с плащане от концедента, както и няма нито един инфраструктурен обект, който да е изцяло изграден от концесионер. Това обстоятелство е вследствие на силно ограничената и неясно формулирана възможност за компенсация (плащане) от концедента съгласно отменения Закон за концесиите (ЗК отм.) и Закон за публично-частното партньорство (ЗПЧП отм.). Невъзможността да получат справедливо възнаграждение за изпълненото строителство или предоставяните услуги, ограничава интереса на икономическите оператори към концесиите. С новия ЗК е осигурена възможност за плащания от концедента в случаите по чл. 32, ал. 2 от Закона, като са определени общите положения относно установяването и доказването на необходимостта

от плащания. Необходимостта от плащания от концедента за конкретна концесия се установява при планирането на концесиите и се конкретизира при извършването на подготвителните действия за съответната концесия, като се доказва с финансово-икономически анализ, който се съгласува с министъра на финансите."

От счетоводна гледна точка за нас е интересно как се ще бъдат идентифицирани и представени в баланса концесионното плащане и концесионното възнаграждение. Концесионното плащане представлява цената, която концедентът плаща, за да осигури специфична обществена услуга на населението. С оглед мащабността на ПЧП проектите при тях често се използва допълнително финансиране. Източник на плащания от концедента могат да бъдат и други привлечени средства. В контекста на националното законодателство за тези заемни средства е предвидено да се прилагат разпоредбите на Закона за държавния дълг, съответно на Закона за общинския дълг, а когато източник на плащания са средства от Европейските структурни и инвестиционни фондове – разпоредбите на Закона за управление на средствата от Европейските структурни и инвестиционни фондове. Освен това при плащане с други публични средства или при осигурени финансови предимства трябва да се прилагат съответните правила на финансиращата институция, когато има такива. При определяне параметрите на плащането не е водещо постигането на максимално продажна цена на услугата, а спазването на определена социална политика и регулирани цени при предоставянето на конкретна обществена услуга. По този начин публичният партньор играе ролята на сигурен клиент, който осигурява минимален гарантиран приход и възвръщаемост на инвестицията за оператора. Възложителят се ангажира, че ще изкупува обществената услуга, независимо от икономическата ѝ атрактивност на пазара, но по правилата, които той самият задава. Съдържанието на клаузите за договореното концесионно плащане играе важна роля при определянето на подхода, който операторът ще приложи за отчитането на концесионен актив. Сумата на общия договорен размер на концесионното плащане всъщност е в основата на организацията на отчетния процес по създаване на информация за активите и приходите от концесионна дейност. В контекста на Международните счетоводни стандарти именно концесионното плащане, свързано с изграждане или с подобряване на актив, е определящо за признаването на финансов или нематериален актив при оператора.

Концесионното възнаграждение от своя страна е гарантираният приход, който реализира публичният партньор в резултат на развитата концесионна дейност. Чрез клаузите на концесионното възнаграждение възложителят си гарантира сигурни постъпления вследствие на възникналите ПЧП отношения по предварително договорени изчисления. От гледна точка на икономическия оператор това са разходи за концесионни такси, които той следва да плаща периодично по време на целия концесионен договор. Както вече беше споменато, възприетият до момента подход в България е: договореният размер на цялото концесионно възнаграждение по договора, което може да бъде измерено с висока степен на сигурност, да се представи като нематериален актив, който следва да признае операторът. Но концесионното възнаграждение е само инструмент за реализиране на текущ приход от концесионера и не е в основата на съвременното разбиране за счетоводно представяне на концесионни активи и приходи от концесионна дейност, които се договарят с концесии за строителство, с последващо предоставяне и управление на услуги чрез обекта на концесията, съчетано с поемане от концесионера на строителния и на експлоатационния (оперативния) риск. Концесионното възнаграждение не би могло да представи достоверно финансово-икономическите параметри на концесията. Поради обективна невъзможност за оценка на концесията масово при представяне на информацията в годишните финансови отчети на операторите не се представяше нематериален актив, а само текущ разход, какъвто е и действителният характер на концесионното възнаграждение.

2.2. Приходи, признати съгласно КРМСФО Разяснение 12

Концесионните споразумения обикновено са съставени от множество дейности, които следва да извърши операторът. Той действа като доставчик на обществени услуги, които включват строителство, реновиране и опериране с обществена инфраструктура. Именно договарянето на *няколко дейности и променливото възнаграждение*, обвързано с различни фактори (обем произведена продукция, реализирани приходи, брой потребени услуги и др.), изискват да обърнем специално внимание и на МСФО 15 "Приходи от договори с клиенти". Съдържанието на тези договорни клаузи изисква подходящо интерпретиране на текстовете от новия стандарт за признаване на приходи. Съгласно новите постановки за признаване на приходи, застъпени в МСФО 15 и валидни от 01.01.2018 г., всяка дейност следва да бъде разгледана като част от задължението за изпълнение (performance obligation) в обвързващото споразумение. Първоначалното оценяване на изграждането на инфраструктура и на предоставянето на обществени услуги с нея изисква задълбочен анализ на същността на договорените компоненти и разпределяне на договорната цена към всяка от дейностите, генериращи приходи за оператора.

Разпределение на приходите към отделни дейности

Според Разяснение 12 строителството или подобрението на обществена инфраструктура следва да се разглежда отделно от задължението от предоставянето на обществени услуги (фаза на изграждане и фаза на експлоатация). За всяка дейност трябва да се признаят приходи при спазване правилата на МСФО 15. Според указанията, поместени в Разяснение 12, ако в концесионното споразумение има ангажимент за изграждане на актив и предоставяне на услуги, всеки от компонентите на договора следва да се отчита поотделно по справедлива стойност. В контекста на МСФО 15 комплексната услуга по концесионния договор трябва да се разглежда като задължение за изпълнение и операторите трябва да приложат петстъпковия модел за признаване на приходи и разграничаване на компонентите в комплексния ангажимент по договора. Първата стъпка изисква идентифициране на самия договор, втората стъпка изисква идентифициране на самото задължение за изпълнение по договора, т.е. дали стоките и услугите в споразумението могат да бъдат идентифицирани, третата – каква е цената по договора, четвъртата – как тази цена следва да се разпредели между отделните стоки и услуги, и последната, пета стъпка – как да бъдат признати приходи в съответствие с изпълнение на задължението. Като цяло новите постановки в МСФО 15 не следва да предизвикат съществени разминавания с действащата досега практика, тъй като и до момента в Разяснение 12 бе възприет подходът дейностите по изграждане и опериране с дадена инфраструктура да се разглеждат отделно, но това не означава, че в практиката няма да възникнат концесионни договори, при които не е невъзможно петстъпковият модел да доведе до различно признаване на приходи в сравнение с действащите досега МСС 11 и МСС 18. По отношение на определянето на цената по концесионния договор (третата стъпка) операторът признава актив (финансов или нематериален), ако може да се разпорежда с този актив по време на концесионния договор. Същевременно операторът признава и задължението за неизпълнената част от поетия ангажимент по концесионния договор. Проблемен момент при прилагането на МСФО 15 би възникнал в случай, в който договорената първоначално цена, която е разпределена към различните дейности по договора, се промени вследствие на променени договорни клаузи впоследствие. В МСФО 15 няма указания за това как следва да се отчита тази последваща корекция на съществуващото задължение. МСФО 15 посочва, че комплексната цена трябва да се разпредели, като към всяка отделна дейност се отнесе съответстващият приход по продажна цена, като за основа би могла да се ползва продажната цена на тази сделка, ако тя се предлага самостоятелно. Разяснение 12 също разпределя цената, но за база използва друго понятие – справедливата стойност, която

може да не се покрива с продажната стойност на дадена стока или услуга. Във връзка с това при разработване на счетоводната си политика по отношение на признаването на приходи операторите следва да оповестят механизъм, по който биха разпределили нови дейности, възникнали по повод промени в клаузите на договора.

Разпределение на задължението за изпълнение във времето на концесионния договор

Действащите досега постановления позволяваха признаване на приходи до етапа на завършеност на дейността – за строителството в съответствие с МСС 11 "Договори за строителство", а за услугите в съответствие с МСС 18 "Приходи". С оглед на новите изисквания за признаване на приходи, ако не са покрити критериите за признаване на приходи във времето, те следва да се признаят в конкретен момент. Концесионните договори са типичен пример за договори, при които се покриват изискванията, разписани в параграф 35 от МСФО 15 – признаване на приходи с течение на времето. Именно тези договори се идентифицират с постановления, при които операторът създава специфичен актив, който единствено той самият може да използва по време на договора. По този начин едновременно получава и консумира ползите в резултат от получаване и предоставяне на обществени услуги и/или получава контрол върху актив, докато активът се подобрява или създава. Именно тук откриваме сходство между Разяснение 12 и МСФО 15. И в двата стандарта вследствие на договорните ангажименти с течение на времето следва да се признават балансови позиции. **Пасив по договор** – когато клиентът/концедентът е платил авансово сума преди прехвърлянето на стоките (услугите) при изпълнението на концесионния договор. **Актив по договор** – когато правото на предприятието за възнаграждение зависи от фактор, различен от изтичането на времето – например бъдещо изпълнение от страна на предприятието. Разяснение 12 дава указания как признатият актив да бъде класифициран като финансов или нематериален, докато МСФО 15 говори за актив по договора по принцип, без да конкретизира, но подчертава, че този актив следва да бъде представен отделно от останалите вземания на предприятието.

3. Критерии за оценка

Както вече беше пояснено, операторът в концесионен договор действа като доставчик на обществени услуги. Тези обществени услуги могат да са свързани с изпълнението на следните дейности:

- строителство;
- подобрене;
- експлоатация.

Приходите от всяка отделна дейност следва да бъдат измерени отделно и представени в съответствие с МСФО 15 "Приходи от договори с клиенти".

При прилагане на модела за отчитане на нематериален актив справедливата стойност на строителството би било най-удачната база за определяне стойността на нематериалния актив.

При прилагане на модела за отчитане на финансов актив този актив следва да се представи по справедлива стойност на прогнозните бъдещи парични потоци, платими от възложителя за изграждане, респективно подобрене, на даден актив, дисконтирани на базата на подходящ пазарен лихвен процент. Ако концесионният договор е с клауза за отпуснат заем от възложителя, този заем следва да се коригира с пазарния лихвен процент за заемни договори, който обичайно ползва операторът, или е определил възложителят в концесионния договор.

С оглед голямото разнообразие на договорните клаузи няма конкретно ръководство за определяне на първоначалната оценка на актив по концесионен договор. Все пак има някои отправни точки, които могат да се вземат предвид:

- детайлни количествено-стойностни сметки за проведени процедури;
- опит с подобни проекти;
- публикувани годишни отчети и друга информация на конкуренти;
- референтни стойности за разходи плюс обичайна печалба в бранша;
- договори за аутсорсинг в бранша.

Независимо какъв подход за оценка ще избере операторът, този подход следва да се оповести като счетоводна политика на предприятието и да представя вярно и честно ангажиментите на оператора.

В реализацията на значим ПЧП проект може да се включи консорциум (например ДСЦ [5]), който действа като икономическа група. Консорциумът може да възложи изграждането на ПЧП актив на един от съдружниците – например специализирана строителна компания. Ако строителството е възложено на някое от дружествата – участници в консорциума, печалбата от строителната продукция ще остане в дружеството, което е построило актива. В този случай печалбата за икономическата група трябва да бъде представена на консолидирана база. Възможно е отчитането на различни резултати като приходи от концесионна дейност в индивидуалните отчети и на консолидирана основа.

4. Други въпроси, относими към концесионните договори

4.1. Амортизация на нематериалните активи

Определянето на метод на амортизация за признатия нематериален актив следва да бъде съобразено с бъдещите ползи, които ще реализира операторът с нематериалния актив. Само ако не е възможно разпределението на бъдещи ползи да бъде надеждно определено, следва да се прилага линеен метод на амортизация. За да бъде постигната по-добра съпоставимост на приходите и разходите, биха могли да се използват различни методи за амортизация – линеен метод, метод на намаляващия се остатък и метод за отчисление на базата на произведена продукция. Ако се прилага методът на амортизация на базата на произведена продукция, водещо следва да е потреблението на нематериалния актив, а не изчисленията на база реализирани приходи. Основен аргумент при избора на подходящ метод за амортизация трябва да е физическото остаряване на предоставения актив под формата на права за експлоатация. Амортизацията на нематериален актив следва да се начислява само когато фактически са предоставени концесионни права. Ако концесионното право започва да се упражнява на по-късен етап, преди този етап да настъпи, не следва да се начислява амортизация.

4.2. Разходи за възстановяване на актива в определен вид и поддръжка на активите

При класификация на задълженията, които възникват за оператора по време на концесионния договор, трябва да се направи коректна преценка за характера на задължението. Ако от оператора се очаква да извърши определени дейности, свързани с текущата поддръжка на инфраструктурата, поддръжката следва да се идентифицира като част от дейностите по МСФО 15 "Приходи от договори с клиенти".

При положение че от оператора се изисква да възстанови предоставения актив в определен вид, преди да го върне на възложителя, това задължение по-скоро следва да се отчете като провизия за възстановяване на инфраструктурата по реда на МСС 37. Провизията следва да се представи по настоящата стойност на разходите за възстановяване на актива.

Особено при този вид провизия е, че същата следва да се капитализира в концесионния актив по дисконтирана стойност, а влиянието във времето следва да се отрази като текущ финансов разход срещу корекция в стойността на провизираното задължение.

Заключение

В заключение можем да обобщим, че приложно поле на КРМСФО 12 "Споразумения за концесионна услуга" ще бъде все по-широко прилагано у нас в резултат на опитите на държавата ни да прилага механизмите на ПЧП във все повече сфери на обществения живот. Въпреки че концепцията за контрол е застъпена в последния пакет промени на МСФО/МСС, то от анализа на КРМСФО 12 става ясно, че тя е изиграла своята съществена роля при написването му. Това отново потвърждава извода, че за разработването на добри концептуални основи е необходимо да се познават и прилагат счетоводните правила, които са в основата на счетоводната теория. [6]

Библиография

- [1] Камбурова, Л. Концепцията за контрол при съставяне на консолидирани финансови отчети – минало и настояще, – В: Сборник научни статии "Счетоводството – наука, образование, практика, посветена на 130-ата годишнина от рождението на проф. Димитър Добрев, С., ИК – УНСС, 2018, с.203-210.
- [2] S.R. Batliboi & Associates GMR IFRS Workshop – IFRIC 12 Service Concession Arrangements, 2010, p. 24.
- [3] Маркова, М. Отчитане на операции по придобиване на концесионни права за проучване, оценка и експлоатация на природни ресурси. – В: Сборник научни статии на катедра "Счетоводство и анализ" 1920 – 2017), С., ИК – УНСС, 2017, с. 529-544.
- [4] Наредба за изискванията за определяне на финансово-икономическите елементи на концесията, ДВ, бр. 44 от 29.05.2018 г.
- [5] Методическото ръководство за публично-частно партньорство, Министерство на финансите, 2009 г. (www.eufunds.bg), с. 12.
- [6] Башева, С. Концептуални основи на счетоводната теория – счетоводни правила, – В: Сборник научни статии "Счетоводството – наука, образование, практика, посветена на 130-ата годишнина от рождението на проф. Димитър Добрев, С., ИК – УНСС, 2018, с.107-120.

НЯКОИ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧНИ АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТТА НА ТРУДА В ПРЕДПРИЯТИЕТО*

Резюме

В статията вниманието се фокусира върху някои аспекти, свързани с производителността на труда в предприятието. Представени са трите основни фактора, от които зависи производството. Счита се, че провеждането на един анализ на предприятието е необходимо за разкриване на отклоненията от бизнес плана, както и за вземане на решения за изпълнение на показателите по бизнес плана в благоприятна насока. За целта са представени формули, показатели и таблици. Направен е съответният анализ и изводи.

Ключови думи: производителност на труда, бизнес план, обем на производството, факторен анализ, икономия на числеността на персонала, средна изработка.

Abstract

The article focuses on some aspects related to the productivity of the enterprise. Here are the three main factors on which production depends. It is considered that conducting an enterprise analysis is necessary to detect deviations from the business plan as well as to make decisions to implement the business plan indicators in a favorable direction. For this purpose, formulas, indicators and tables are presented. The relevant analysis and conclusions are made.

Key words: labor productivity, business plan, production volume, factor analysis, staff size savings, average workmanship.

Производството зависи от три преки фактора: дълготрайните материални активи, материалните ресурси и човешките ресурси. От гледна точка на човешките ресурси, обемът на продукцията е във функционална зависимост от два преки фактора, а именно: средносписъчен брой на персонала и производителността на труда. Последната може да се определи или от количеството продукция, която работниците произвеждат за единица време (показателят за изработка) или от количеството време, необходимо за производството на единица продукция (показателят за трудоемкост).

Изразходваното работно време показва количеството отработени човекочасове и човекодни. Средносписъчният състав на персонала и заетите в основната дейност са свързани с показатели за средночасова, среднодневна изработка, и показатели за средна изработка на един списъчен работник. Показателите за трудоемкост се изразяват като правило във времето за производство на единица продукция.

За определянето на средната изработка се използва обема на производството, представен в натурални единици, ако производителността на труда се определя с прилагането за работно място, бригада, участък и дори за предприятието като цяло, но само в случай, че то произвежда однородна продукция. В случаите, когато предприятието (фирмата) произвежда повече от един вид изделие, респ. разработва многопродуктова структура, редно е продукцията да се представи в стойностен измерител. Ако предприятието е достатъчно голямо и се състои от редица структурни подразделения, тогава възниква проблема за избор на максимално приемливи за определено ниво на производителност на труда. В случая се използват различни измерители за обем на производството, за изчисляване и оценяване на производителността на труда за отделни подразделения и с обобщаваща оценка за предприятието като цяло.

* Доц. д-р Катя Митева, Катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София, e-mail: k.im@abv.bg

По наше мнение, тук е удачно да се използва формулата за средната аритметична претеглена величина, известна като индекс на Струмили¹, а именно:

$$I = \frac{\sum I_w * T_i}{\sum T_i},$$

където:

I – общ среден индекс на производителността на труда;

I_w – индивидуални индекси за производителност на труда на подразделенията;

T_i – фактически разход на фонд "Работно време" в подразделенията за отчетния период (представен чрез среднопретеглена величина).

Темповете на нарастване на производителността на труда за отчетния период се оценяват с изпълнението на бизнес плана за увеличаване производителността на труда съответно за месец и тримесечие, нарастващи общо от началото на годината. Ето защо считаме, че провеждането на един анализ на предприятието е необходимо за разкриване на отклоненията от бизнес плана и вземане на решения за изпълнение на показателите по бизнес плана в благоприятна насока.

Темповете на нарастване на производителността на труда за период по-голям от един месец се определят като се умножат индексите на отделните показатели. Би могла да се използва следната формула:

$$I_{тр/пт} = I_{1/пт} * I_{2/пт} * I_{3/пт},$$

където:

$I_{тр/пт}$ и $I_{1,2,3/пт}$ – индекс на нарастване на производителността на труда съответно за тримесечието и за всеки месец от тримесечието.

Аналогично се определя темпа на нарастване на производителността на труда за годината:

$$I_{г/пт} = I_{I/пт} * I_{II/пт} * I_{III/пт} * I_{IV/пт},$$

където:

$I_{I, II, III, IV/пт}$ – индекс на нарастване производителността на труда за всяко тримесечие.

На основата на данните за индексите на нарастване на производителността на труда може да се определи необходимото изменение в ръста на производителността на труда за останалото до края на годината време, което е необходимо за изпълнението на бизнес плана по дадените показатели. За целта ще използваме следните изходни данни (Таблица 1).

Таблица 1

Индекси за ръста на производителността на труда

Темп на ръста на производителността на труда, %	Отчетна година	в т.ч. по тримесечия			
		I	II	III	IV
1. По бизнес план	115,8	103,0	103,5	104,0	104,5
2. Фактически (по отчет)		102,5	103,0	103,5	

¹ Индексът е свързан с името на академик С.Г. Струмили¹, тъй като той до голяма степен има връзка с неговите изследвания в тази насока. Адамов В.Е., Ильенкова С.Д., Сиротина Т.П., Смирнов С.А., Экономика и статистика фирм, М., 2000, с.136

Въз основа на горните данни установяваме следното: ако бизнес плана предвижда, че темпа на нарастване на производителността на труда за първите три тримесечия възлиза на 110,8% ($103,0 * 103,5 * 104,0$) или 1,108, то фактическият темп за този период се равнява едва на 109,2% ($102,5 * 103,0 * 103,5$). В този случай изпълнението на плана по темп на нарастване на производителността на труда за тримесечието съставлява 98,5% [$(1,092 / 1,108) * 100$]. Следователно заданието по бизнес плана по темпове на нарастване на производителността на труда не е изпълнено с 1,5% ($98,5 - 100$).

Ето защо считаме, че за изпълнението на бизнес плана по темп на нарастване на производителността на труда за отчетната година е необходимо да се коригира заложената в бизнес плана информация за четвъртото тримесечие на годината, величината на което би могла да се определи по следния начин:

$$I_{IV \text{ БПЛ ПТ}} = \frac{I_{Г.БПЛ ПТ}}{I_{I \text{ Ф ПТ}} * I_{II \text{ Ф ПТ}} * I_{III \text{ Ф ПТ}}},$$

където:

$I_{IV \text{ БПЛ ПТ}}$ – коригирано задание за ръста на производителността на труда за четвъртото тримесечие на годината;

$I_{I,II,III \text{ Ф ПТ}}$ – фактически индекси за нарастване на производителността на труда за I, II и III тримесечие на годината.

$$I_{IV \text{ БПЛ ПТ}} = \frac{1,158}{1,025 * 1,030 * 1,035} = 1,060$$

От разчетът стигаме до извода, че за предприятието е необходим за четвъртото тримесечие ръст на производителността на труда, равен на 106,0% (при планиран бизнес план 104,5%), за да може да се осигури изпълнението на годишния бизнес план за ръст на производителността на труда.

Изпълнението на бизнес плана за производителност на труда определя отношението на фактическата производителност към тази по бизнес план (базовата) за съответния период от време както в абсолютно, така и в относително изражение. За целта е удачно да се използват формулите:

$$+, - \Delta \text{ ПТ} = \text{ПТ ф} - \text{ПТ бпл (б)};$$

$$+, - \Delta \text{ ПТ изм.} = (\text{ПТ ф} / \text{ПТ бпл (б)}) * 100,$$

където $+, - \Delta \text{ ПТ}$ и $+, - \Delta \text{ ПТ изм.}$ – изменение на производителността на труда, съответно в абсолютно изражение и в процент

ПТ ф и ПТ бпл (б) – фактическа и по бизнес план (базова) производителност на труда на един работник в анализирания период.

Трябва да отбележим, че в процеса на анализа се явяват отклонения от бизнес плана (за базовия период), а също са налице и причини, водещи до тези отклонения.

На основата на данните от Таблица 2 бихме могли да анализираме динамиката на тези показатели, а също и да направим изводи за изпълнението на плана за производителността на труда и нейното влияние върху обема на производството и продажбите.

Таблица 2

Динамика на изпълнението на показателите за производителност на труда

ПОКАЗАТЕЛИ	бизнес план	фактически	отклонения от плана	
			абсолютни	% към б.пл.
1. Производство, хил.лв.	7800,00	7900,00	100	1,28
2. Брой работещи, души	860,00	845,00	-15,00	-1,74
3. в т.ч. работници, души	740,00	720,00	-20,00	-2,70
4. Относителен дял на работниците в броя на работещите, %	86,00	85,20	-8,00	-0,93
5. Средногодишна изработка от работещите, лв.	907,00	935,00	28,00	3,09
6. Средногодишна изработка от работниците, лв.	1054,00	1097,00	43,00	4,10

Резултатите от анализа показват следното: по бизнес план е предвидена изработка в размер на 907 лв. на един работник и 1054 лв. на един работник, а фактически тя представлява съответно 935 лв. и 1097 лв., т.е. отклоненията в% към бизнес плана са: 3,09 и 4,08%.

Според нас, полезно би било да определим влиянието на изработката на един работник към величината на фактическия обем произведена продукция и броя на работниците. По този начин стигаме до извода, че за достигане на фактическия обем на производство на продукция и изработката по бизнес план, на предприятието са необходими 750 работника (7900 / 1054), а фактически работят 720 работника. В този случай, предприятието успява да получи условна икономия за броя на работниците 30 души, вместо планираните 20, което е постигнато за сметка на по-високи темпове в нарастването на производителността на труда на работниците.

За да се отговори на въпроса за сметка на кои фактори е получено увеличението на производителността на труда считаме, че е нужно да се извърши факторен анализ на същата. Същността на изчисляване на влиянието на факторите върху производителността на труда се заключава в намирането на пътища за намаление броя на заетите работници в резултат на разкриване на резерви за нарастване на производителността за сметка на един или друг фактор. Получената икономия от всеки фактор се сумира. За целта се определя прираст на производителността на труда за сметка на съкращаване броя на всички фактори и на тази основа – необходимият брой за производство на продукция.

Преди всичко трябва да определим съкращаването на числеността (броя) за сметка на повишаване на техническото ниво на производството. Това, според нас би могло да се постигне:

1. с повишаване равнището на механизация и автоматизация на производството, което от своя страна ще доведе до снижаване трудоемкостта на произвежданата продукция. Икономията на числеността на персонала за сметка на намаляване трудоемкостта на продукцията (ТЕчп) би могла да се определи по формулата:

$$TE_{чп} = \frac{(t_{рбпл(б)} - t_{р(ф)}) * q_{ф}}{t_{ф} * K_n},$$

където:

$t_{рбпл(б)}, t_{р(ф)}$ – трудоемкост на изделията, съответно за периода по бизнес план (базисния) и фактическия, нормочасове;

q_{ϕ} – производство на продукция, върху трудоемкостта на която се е отразило внедряването на дадено мероприятие, ед.;

t_{ϕ} – фактически фонд време на един работник, ч.;

K_n – коефициент на изпълнение нормата на работниците за работа на парче.

2. с икономия на численост на персонала за сметка на внедряването на ново оборудване и действаща модернизация (НМчп). Тя би могла да се изчисли по следния начин:

$$\text{НМ чп} = 1 - \frac{\text{Коб}}{(\text{I})\text{Коб} + (\text{II})\text{Коб} \left(1 + \frac{R_2}{100} * C_2\right) + (\text{III})\text{Коб}(1 + R_3 / 100 * C_3) * \text{Чр} * O},$$

където:

Коб – общо количество оборудване за отчетния период, бр.;

(I) Коб – количество оборудване, неподлежащо на обновяване и модернизация за отчетния период, бр.;

(II) Коб и (III) Коб – количество, съответстващо на ново и модерно оборудване, бр.;

R_2 и R_3 – индекси за ръста на производителността на труда, съответстващи на новото и модерно оборудване, %;

C_2 и C_3 – коефициенти на действие, съответстващи на новото и модерно оборудване, определени като:

$$C = K_d / K_k,$$

където: K_d – датата от месеца за действие на новото и модерно оборудване;

K_k – календарна дата на месеца;

Чр – численост на работниците, бр.;

O – относителен дял на работниците, заети в обслужването на оборудването в общия брой работници.

3. с икономията на числеността за сметка на изпълнението на конструкционната характеристика на изделията и повишаване качеството на продукцията. Необходимо е да отбележим, че тя се определя също както и икономията на числеността на персонала за сметка на повишаване механизацията и автоматизацията, така както внедряването на тези мероприятия довежда до снижаване трудоемкостта на продукцията.

4. чрез усъвършенстване организацията на производството, труда и управлението. Тя намира отражение в увеличаването на нормата на обслужване, съкращаване на загубеното работно време, намаляване на загубите от брак, повишаване квалификацията на работниците. Икономията на числеността на персонала за сметка на тези мероприятия би могла да се определи по следния начин:

а) за сметка на разширяване зоната на обслужване. Формулата, която може да се приложи е:

$$З \text{ чп} = (K \text{ об} / N \text{ обпл} (б) - K \text{ об} / N \text{ оф}) * C,$$

където:

Коб – общо количество на оборудването, бр.;

$N \text{ обпл} (б) N \text{ оф}$ – норма на обслужване, съответно през базисния (по бизнес план) и фактическия (отчетен) период;

C – коефициент на действие на дадено мероприятие.

б) за сметка на съкращаване целодневните загуби на работно време (Ц чп):

$$\text{Ц чп} = (\text{Тбпл (б)} / \text{Тф}) * \text{О} * \text{Чр}$$

където:

Тбпл (б) и Тф – базисен (по бизнес план) и фактически фонд работно време, човекодни;

О – относителен дял на работниците в общия брой работещи;

Чр – численост на работниците, бр.

в) за сметка на съкращаване на вътрешносменните престои (ВС чп). Тук, според нас би могла да се използва следната формула:

$$\text{ВС}_{\text{чп}} = \frac{(\text{Т}_{\text{вс бпл (б)}} - \text{Т}_{\text{вс ф}}) * \text{Чр} * \text{О}}{\text{Тф} * \text{К}},$$

където:

$\text{Т}_{\text{вс бпл (б)}}$ и $\text{Т}_{\text{вс ф}}$ – загуби на работно време поради вътрешно-сменните престои през периода по бизнес план (базисния) и фактическия период.

г) за сметка на съкращаване загубите от брак, икономията на числеността на персонала може да се определи по формулата:

$$\text{Б}_{\text{чп}} = \frac{(\text{Б}_{\text{бпл (б)}} - \text{Б}_{\text{ф}}) * \text{Чр} * \text{О}}{100},$$

където:

$\text{Б}_{\text{бпл (б)}}$ и $\text{Б}_{\text{ф}}$ – загуби от брак на продукцията съответно през базисния (по бизнес план) и фактическия период, % към себестойността.

д) за сметка на изменението на дела на закупените полуфабрикати в себестойността на продукцията (D пфк чп):

$$\text{D}_{\text{пфк чп}} = \left(1 - \frac{100 - \text{ЗПФК}_{\text{ф}}}{100 - \text{ЗПФК}_{\text{бпл (б)}}} \right) * \text{Чр} * \text{О},$$

където:

$\text{ЗПФК}_{\text{ф}}$ и $\text{ЗПФК}_{\text{бпл (б)}}$ – фактически и по бизнес план (базисен) относителен дял на закупените полуфабрикати.

Като се съберат икономии за численост на всеки фактор се получава общата икономия за числеността на персонала ($\text{OU}_{\text{чп}}$).

За да установим общият прираст на производителността на труда (ПТ) за сметка на всички фактори може да се използва формулата:

$$\text{ПТ} = \frac{\text{OU}_{\text{чп}} * 100}{\text{Ч}_{\text{сф}} - \text{OU}_{\text{чп}}},$$

където:

$\text{Ч}_{\text{сф}}$ – фактическа средносписъчна численост работници за фактически обем производство при фактическа изработка, души.

В обобщение на изложеното по-горе считаме, че реализацията през периода по бизнес план следва да бъде насочена към действия, водещи до снижаване на трудоемкостта и обновяване на оборудването. Това се отнася и до подобряване използването на работното време, съкращаване на загубите от брак и увеличаване на дела на закупените полуфабрикати. Всичко това ще позволи на предприятието да увеличи производителността на труда.

Библиография

- [1] ДОБРЕВ, Д. (1957). *Основи на анализа на стопанската дейност на промишленото предприятие*, София.
- [2] КОЛЕВА, Р. и М. Михайлов. (2017). *Основи на бизнес анализа*, Свищов.
- [3] ТИМЧЕВ, М. (2011). *Финансово-стопански анализ*, София.
- [4] ЧУКОВ, Кр. (2006). *Финансово-стопански анализ на предприятието*, София.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ В СТРУКТУРЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ВОЛЫНСКОЙ ОБЛАСТИ*

The urgent issues related to the research of quantitative characteristics of economic activity in the agrarian sphere in the structure of the existing business entities of the Volyn region are considered. The classification of enterprises in Ukraine according to their sizes and criteria of their attribution to large, medium, small and microenterprises is considered. The analysis of dynamics and structure of enterprises of the Volyn region with division into large, medium, small and micro enterprises is carried out. It was found that during the investigated period, the largest changes occurred in the number of small enterprises, which also affected the change in the total number of enterprises in the Volyn region. It is determined that the largest share in the structure of enterprises of the Volyn region is small in size (about 93-95%), for enterprises of rural, forestry and fisheries, this indicator is somewhat smaller and is about 91-94%. It is shown that in the total number of enterprises in the Volyn region, about 20% are enterprises of agriculture, forestry and fisheries. At the same time there is a gradual decrease (with the exception of 2017) of this indicator.

Рассмотрены актуальные вопросы, связанные с исследованием количественных характеристик экономической деятельности в аграрной сфере в структуре действующих субъектов хозяйствования Волынской области. Рассмотрена классификация предприятий в Украине по их размерам и критерии их отнесения к крупным, средним, малым и микропредприятиям. Проведен анализ динамики и структуры предприятий Волынской области с распределением на крупные, средние, малые и микропредприятия. Выявлено, что в течение исследуемого периода наибольшие изменения испытывала количество малых предприятий, и влияло на изменение общего количества предприятий Волынской области. Определено, что наибольший удельный вес в структуре предприятий Волынской области по их размерам занимают малые предприятия (около 93-95%), для предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства этот показатель несколько меньше и составляет около 91-94%. Показано, что в общем количестве предприятий Волынской области около 20% составляют предприятия сельского, лесного и рыбного хозяйства. При этом наблюдается постепенное уменьшение (за исключением 2017 г.) данного показателя.

В последние годы развитие отечественного аграрного сектора экономики характеризовалось не только устойчивыми темпами динамики наращивания производства валовой продукции сельского хозяйства, но и значительными изменениями количественных и качественных характеристик экономической деятельности в структуре действующих субъектов хозяйствования.

Современный агросектор испытывает количественные и качественные изменения, о чем свидетельствует анализ данных основных показателей деятельности сельскохозяйственных предприятий по их размерам, рассчитанные по критериям крупных, средних, малых и микропредприятий.

Законом Украины от 05.10.2017 г. № 2164-VIII "О внесении изменений в Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" (относительно усовершенст-

* Доцент кафедры учета и аудита, кандидат экономических наук, Оксана Нужная o_nuzhna@ukr.net
Доцент кафедры учета и аудита,
кандидат экономических наук, Наталия Тлукевич tluchkevich@rambler.ru Луцкий национальный
технический университет

ования некоторых положений) [2] внесены изменения в ст. 2 Закона Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине", а именно: добавлено классификацию предприятий (кроме бюджетных учреждений). Теперь все предприятия могут быть отнесены к микропредприятиям, малым, средним или крупным предприятиям.

Классификация предприятий по размеру до 1 января 2018 года (в соответствии с Хозяйственным кодексом Украины [1]) и с 1 января 2018 года (согласно Закону Украины от 05.10.2017 г. №2164-VIII "О внесении изменений в Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" (относительно усовершенствования некоторых положений) [2] представлены в таблице 1.

Для определения соответствия критериям, указанным в евро, применяется официальный курс гривны относительно иностранных валют (средний за период), рассчитанный на основании курсов Национального банка, которые устанавливались для евро в течение соответствующего года.

Поскольку анализ проводился на основе статистических данных за 2010 и 2015-2017 годы, мы пользовались критериями разделения предприятий по размеру в соответствии с Хозяйственным кодексом Украины [1].

Таблица 1

Классификация предприятий в Украине по размеру

По Закону Украины №2164-VIII [2]	По ст. 55 Хозяйственного кодекса Украины [1]
Микропредприятия	
Микропредприятиями являются предприятия, показатели которых на дату составления годовой финансовой отчетности за год, предшествующий отчетному, отвечают как минимум двум из следующих критериев: • балансовая стоимость активов – до 350 тысяч евро; • чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг) – до 700 тысяч евро; • среднее количество работников – до 10 чел.	Субъектами микропредпринимательства являются юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, у которых средняя численность работников за отчетный период (календарный год) не превышает 10 человек и <i>годовой доход от любой деятельности не превышает сумму, эквивалентную 2 миллионам евро</i> , определенную по среднегодовому курсу НБУ.
Малые предприятия	
Малыми являются предприятия, которые не соответствуют критериям микропредприятий и показатели которых на дату составления годовой финансовой отчетности за год, предшествующий отчетному, отвечают как минимум двум из следующих критериев: • балансовая стоимость активов – до 4 миллионов евро; • чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг) – до 8 миллионов евро; • среднее количество работников – до 50 чел.	Субъектами малого предпринимательства являются юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, у которых средняя численность работников за отчетный период (календарный год) не превышает 50 человек и <i>годовой доход от любой деятельности не превышает сумму, эквивалентную 10 миллионам евро</i> , определенную по среднегодовому курсу НБУ.

Продолжение

Большие предприятия	
Крупными являются предприятия, которые не соответствуют критериям для средних предприятий и показатели которых на дату составления годовой финансовой отчетности за год, предшествующий отчетному, отвечают как минимум двум из следующих критериев: • балансовая стоимость активов – понад 20 миллионов.евро; • чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг) – более 40 миллионов евро; • среднее количество работников – понад 250 чел.	Субъектами крупного предпринимательства являются юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, у которых средняя численность работников за отчетный период (календарный год) превышает 250 человек и <i>годовой доход от любой деятельности превышает сумму, эквивалентную 50 миллионам евро</i>, определенную по среднегодовому курсу НБУ.
Средние предприятия	
Средними являются предприятия, которые не соответствуют критериям для малых предприятий и показатели которых на дату составления годовой финансовой отчетности за год, предшествующий отчетному, отвечают как минимум двум из следующих критериев: • балансовая стоимость активов – до 20 миллионов.евро; • чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг) – до 40 миллионов евро; • среднее количество работников – до 250 чел.	Другие субъекты хозяйствования относятся к субъектам среднего предпринимательства.

* **Источник:** [1; 2]

Проведем анализ динамики и структуры предприятий Волынской области с распределением на крупные, средние, малые и микропредприятия.

Данные о количестве предприятий Волынской области по всем видам экономической деятельности в целом и тех, которые функционируют в сельском, лесном и рыбном хозяйстве, за 2010 год и 2015-2017 годы представлены в таблице 2.

Таблица 2

Динамика количества предприятий Волынской области
с распределением на крупные, средние, малые и микропредприятия

Вид экономической деятельности	Год	Количество предприятий, ед.				
		всего	в том числе			
			крупные предприятия	средние предприятия	малые предприятия	из них микропредприятия
Всего	2010	5202	7	368	4827	3873
	2015	5600	7	288	5305	4509
	2016	5041	5	302	4734	3953
	2017	5597	10	294	5293	4496
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	2010	1060	-	95	965	860
	2015	1016	-	62	954	852
	2016	879	-	61	818	717
	2017	992	-	63	929	843

* Данные Главного управления статистики в Волынской области

По данным таблицы 2, наблюдаем колебания общего количества предприятий Волынской области в течение исследуемого периода (рис. 1).

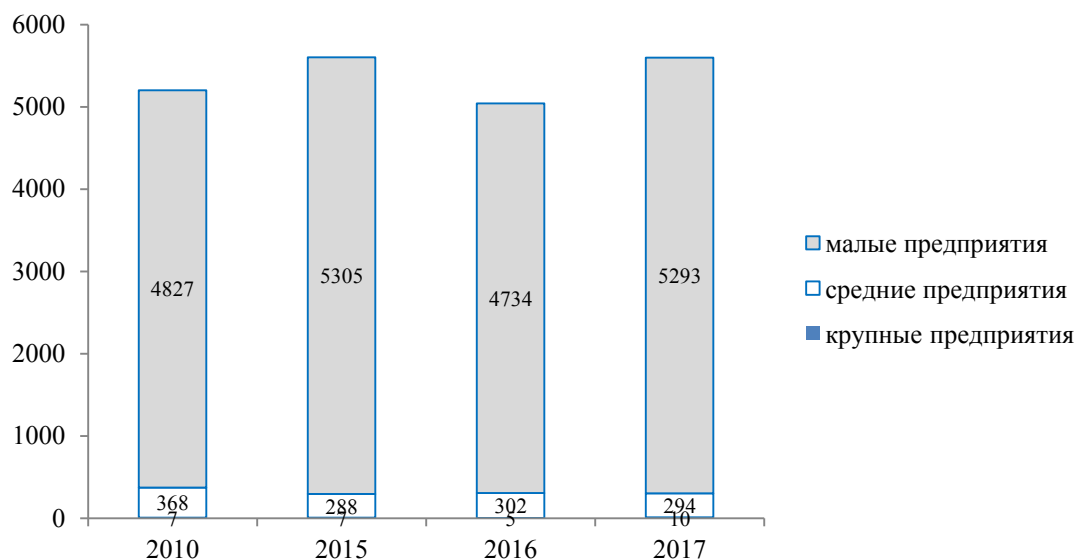


Рис. 1. Динамика количества предприятий Волынской области с распределением на крупные, средние, малые и микропредприятия в 2010 году и 2015-2017 годах, ед.

Так, произошло увеличение общего количества предприятий Волынской области в 2015 году по сравнению с 2010 годом на 398 ед. (7,65%) за счет роста количества малых предприятий на 478 ед. (9,90%), в то время как количество крупных предприятий оставалась неизменным (7 ед.), а количество средних предприятий уменьшилось на 80 ед. (21,74%).

В 2016 году по сравнению с 2015 годом общее количество предприятий Волынской области уменьшилась на 559 ед. (9,98%) за счет уменьшения количества крупных предприятий на 2 ед. (28,57%) и малых предприятий на 571 ед. (10,76%), в то время как количество средних предприятий увеличилось на 14 ед. (4,86%).

Противоположная динамика наблюдается в 2017 году по сравнению с 2016 годом: общее количество предприятий Волынской области увеличилось на 556 ед. (11,03%) за счет увеличения количества крупных предприятий на 5 ед. (100%) и малых предприятий на 559 ед. (11,81%), в то время как количество средних предприятий уменьшилась на 8 ед. (2,65%).

Графически количество предприятий Волынской области с распределением на крупные, средние, малые и микропредприятия представлено на рис. 2.

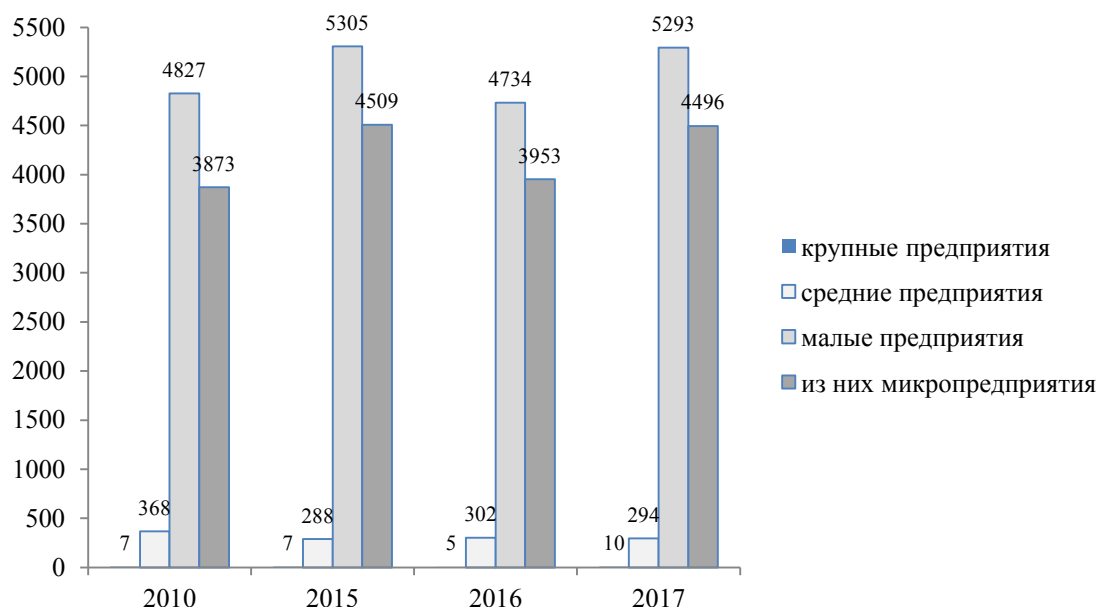


Рис. 2. Количество предприятий Волынской области с распределением на крупные, средние, малые и микропредприятия в 2010 году и 2015-2017 годах, ед.

Всего в течение исследуемого периода наибольшие изменения испытывало количество малых предприятий, что влияло на изменение общего количества предприятий Волынской области. Причиной этого является динамика количества микропредприятий, количество которых в 2015 году по сравнению с 2010 годом увеличилось на 636 ед. (16,42%), в 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшилось на 556 ед. (12,33%), в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилось на 543 ед. (13,74%).

В сельском, лесном и рыбном хозяйстве Волынской области в течение исследуемого периода функционируют только средние и малые предприятия. По данным таблицы 1, наблюдаем колебания количества предприятий этого вида экономической деятельности Волынской области в течение исследуемого периода (рис. 3).

В частности, в 2015 году по сравнению с 2010 годом и в 2016 году по сравнению с 2015 годом наблюдается уменьшение количества предприятий этого вида экономической деятельности в Волынской области соответственно на 44 ед. (4,15%) и 137 ед. (13,48%) за счет сокращения количества и средних предприятий (соответственно на 33 ед. или 34,74% и 1 ед. или на 1,61%), и малых предприятий (соответственно на 11 ед. или на 1,14% и 136 ед. или на 14,26%).

В 2017 году по сравнению с 2016 годом количество предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства Волынской области выросло на 113 ед. (12,86%) за счет роста количества средних предприятий на 2 ед. (3,28%) и малых предприятий на 111 ед. (13,57%).

Таким образом, в сельском, лесном и рыбном хозяйстве Волынской области в течение исследуемого периода наибольшие изменения также испытывала количество малых предприятий, что влияло на изменение общего количества предприятий этого вида экономической деятельности. Причиной этого является динамика количества микропредприятий этого вида экономической деятельности, количество которых в 2015 году по сравнению с 2010 годом уменьшилось на 8 ед. (0,93%), в 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшилось на 135 ед. (15,85%), в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилось на 126 ед. (17,57%).

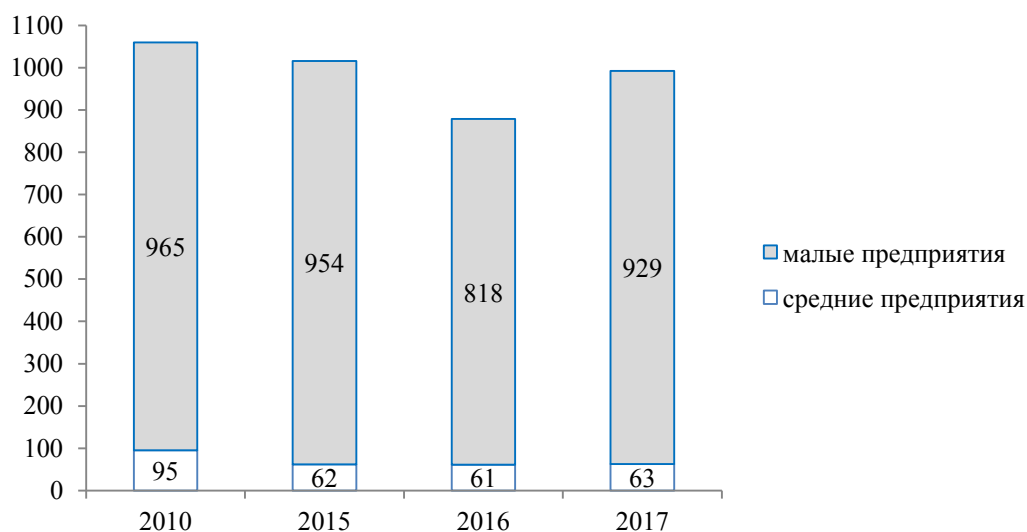


Рис. 3. Динамика количества предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства Волынской области с распределением на малые и средние предприятия в 2010 году и 2015-2017 годах, ед.

Графически количество предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства Волынской области с распределением на средние, малые и микропредприятия за 2010 год и 2015-2017 годы представлено на рис. 4.

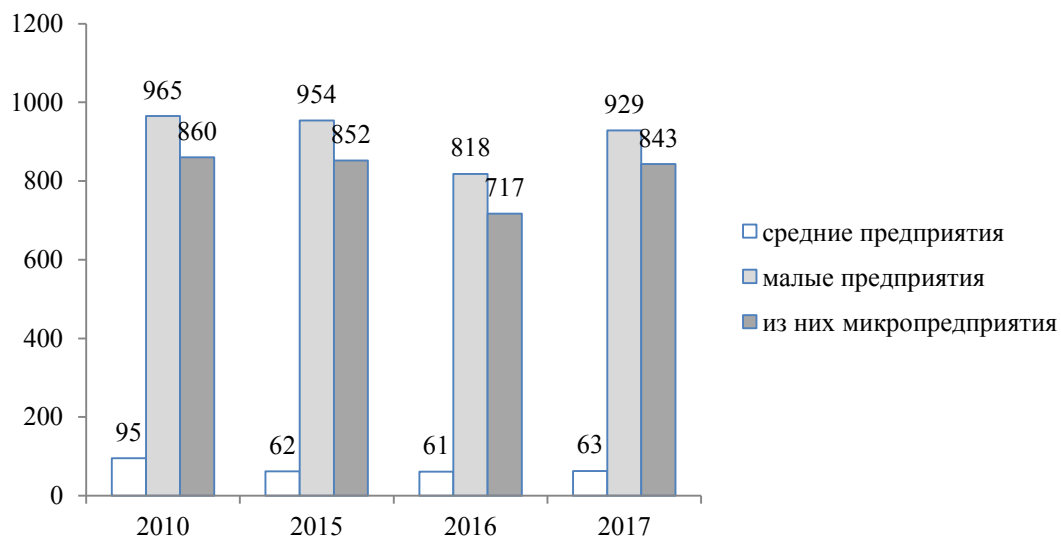


Рис. 4. Количество предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства Волынской области с распределением на средние, малые и микропредприятия в 2010 году и 2015-2017 годах, ед.

Структура предприятий Волынской области по их размерам в 2010 году и 2015-2017 годах представлена в таблице 3.

По данным таблицы 3, в течение исследуемого периода наибольший удельный вес в структуре предприятий Волынской области по их размерам занимают малые предприятия – около 93-95%. Удельный вес средних предприятий в структуре предприятий Волынской области по их размерам незначителен и составляет около 5-7%. Наименьший удельный вес в структуре предприятий Волынской области по их размерам занимают крупные предприятия, этот показатель составляет 0,13% в 2010 и 2015 годах, 0,10% в 2016 году и 0,18% в 2017 году.

Таблица 3

Структура предприятий Волынской области по их размерам

Вид экономической деятельности	Год	Удельный вес, %				
		всего	в том числе			
			крупные предприятия	средние предприятия	малые предприятия	из них микро-предприятия
Всего	2010	100	0,13	7,07	92,79	74,45
	2015	100	0,13	5,14	94,73	80,52
	2016	100	0,10	5,99	93,91	78,42
	2017	100	0,18	5,25	94,57	80,33
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	2010	100	-	8,96	91,04	81,13
	2015	100	-	6,10	93,90	83,86
	2016	100	-	6,94	93,06	81,57
	2017	100	-	6,35	93,65	84,98

* Расчеты автора по данным Главного управления статистики в Волынской области

Графически структура предприятий Волынской области по их размерам в 2010 году и 2015-2017 годах представлена на рис. 5.

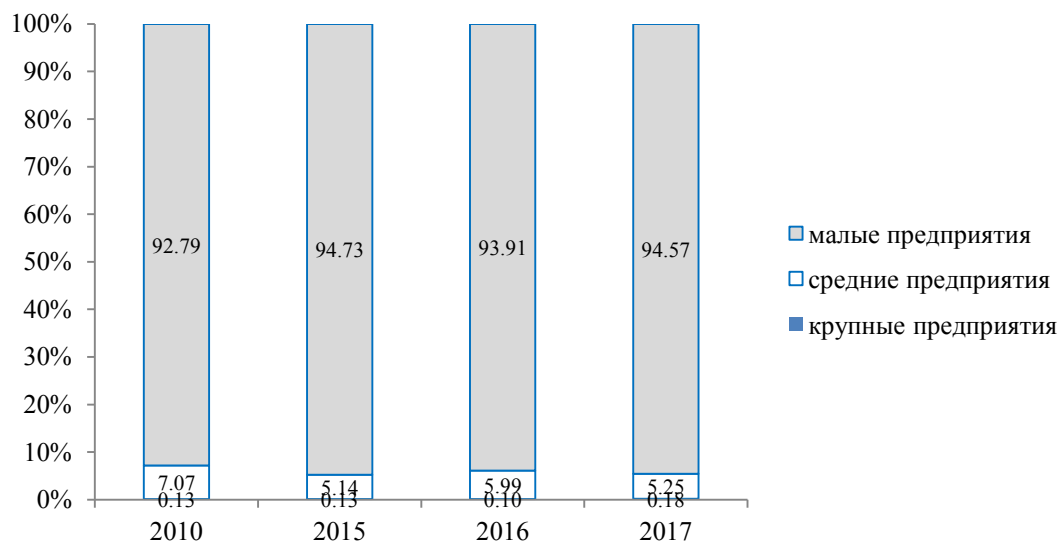


Рис. 5. Структура предприятий Волынской области по их размерам в 2010 году и 2015-2017 годах, %

В структуре предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства Волынской области по их размерам в 2017 году 93,65% составляют малые предприятия и соответственно 6,35% средние предприятия. По сравнению с 2010 годом удельный вес средних предприятий в структуре предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства Волынской области по их размерам уменьшился на 2,61 пунктов структуры (с 8,96% до 6,35%), а удельный вес имели предприятий соответственно увеличился на такую же величину (с 91,04% до 93,65%).

Графически структура предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства Волынской области по их размерам в 2010 году и 2015-2017 годах представлена на рис. 6.

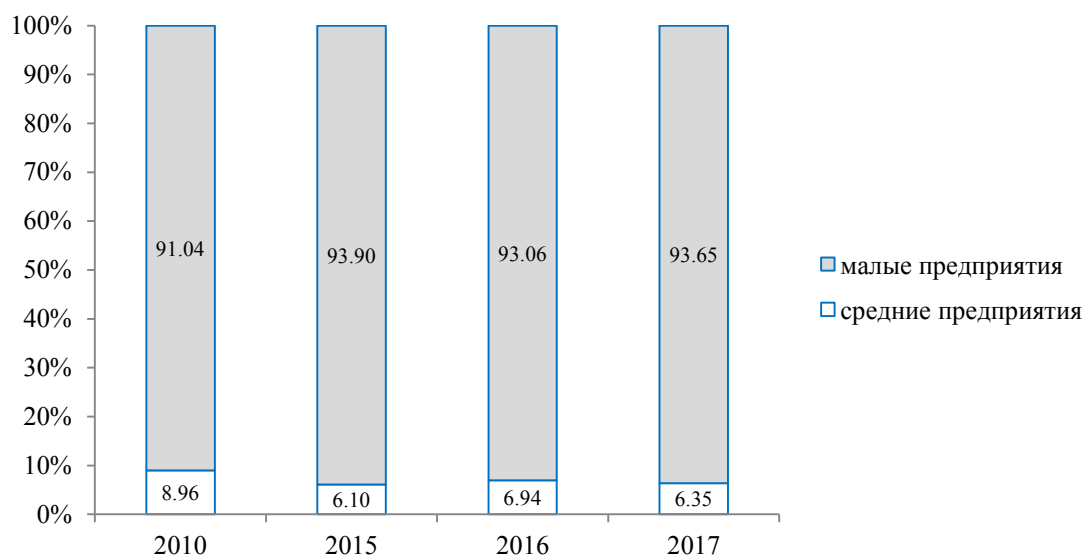


Рис. 6. Структура предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства Волынской области по их размерам в 2010 году и 2015-2017 годах, %

Анализ показал, что в общем количестве предприятий Волынской области около 20% составляют предприятия сельского, лесного и рыбного хозяйства. При этом наблюдается постепенное уменьшение (за исключением 2017 года) данного показателя: 20,4% в 2010 году, 18,1% в 2015 году, 17,4% в 2016 году и 17,7% в 2017 году (таблица 4).

Таблица 4

Удельный вес количества предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства Волынской области в количестве предприятий области соответствующей величины

Вид экономической деятельности	Год	Удельный вес, %				
		всего	в том числе			
			крупные предприятия	средние предприятия	малые предприятия	из них микро-предприятия
Всего	2010	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	2015	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	2016	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	2017	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Продолжение

Сельское, лесное и рыбное хозяйство	2010	20,4	-	25,8	20,0	22,2
	2015	18,1	-	21,5	18,0	18,9
	2016	17,4	-	20,2	17,3	18,1
	2017	17,7	-	21,4	17,5	18,7

* Данные Главного управления статистики в Волынской области

В общем количестве средних предприятий области средние предприятия сельского, лесного и рыбного хозяйства составляют 25,8% в 2010 году, 21,5% в 2015 году, 20,2% в 2016 году и 21,4% в 2017 году.

В общем количестве малых предприятий области малые предприятия сельского, лесного и рыбного хозяйства составляют 20,0% в 2010 году, 18,0% в 2015 году, 17,3% в 2016 году и 17,5% в 2017 году.

В общей сложности микропредприятий области микропредприятия сельского, лесного и рыбного хозяйства составляют 22,2% в 2010 году, 18,9% в 2015 году, 18,1% в 2016 году и 18,7% в 2017 году.

Графически удельный вес количества предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства Волынской области в количестве предприятий области соответствующей величины представлена на рис. 7.

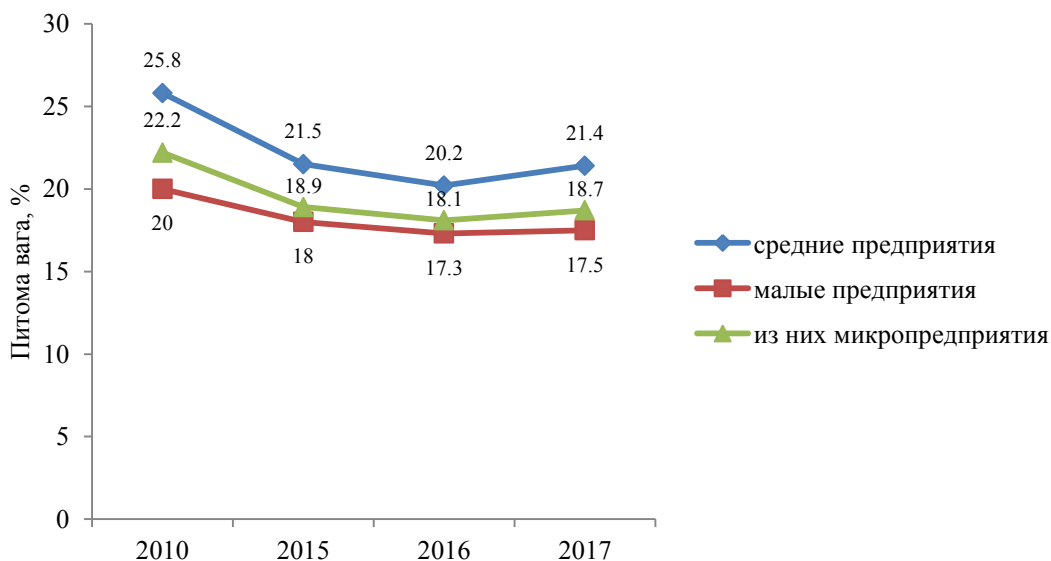


Рис. 7. Удельный вес количества предприятий в сельском, лесном и рыбном хозяйстве Волынской области в количестве предприятий области соответствующей величины в 2010 году и 2015-2017 годах, %

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать следующие выводы. С 1 января 2018 согласно Закону Украины от 05.10.2017 г. №2164-VIII "О внесении изменений в Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" (относи-

тельно усовершенствования некоторых положений) [2] изменились классификационные критерии отнесения предприятий к крупным, средним, малым и микропредприятиям.

Проведенный анализ динамики предприятий Волынской области с распределением на крупные, средние, малые и микропредприятия показал, что в течение исследуемого периода наибольшие изменения испытывала количество малых предприятий, что влияло на изменение общего количества предприятий Волынской области и, в частности, предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства. Заметим, что в сельском, лесном и рыбном хозяйстве Волынской области в течение исследуемого периода функционируют только средние и малые предприятия.

Наибольший удельный вес в структуре предприятий Волынской области по их размерам занимают малые предприятия: для предприятий всех видов экономической деятельности около 93-95%, для предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства около 91-94%. В общем количестве предприятий Волынской области около 20% составляют предприятия сельского, лесного и рыбного хозяйства. При этом наблюдается постепенное уменьшение (за исключением 2017 года) данного показателя.

Список литературы

[1] *Господарський Кодекс України*: Закон України від 16.01.2003 №436 – IV із змінами та доповненнями №1070 – VI(1070-17) від 05.03.2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.

[2] *Про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" (щодо удосконалення деяких положень)*: Закон України від 05.10.2017 р. №2164-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.

[3] *Офіційний веб-сайт Головного управління статистики у Волинській області* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.

CONSIDERATIONS ON THE MATTER OF WHETHER THE INTRODUCTION OF THE EXPECTED LOSS APPROACH UNDER IFRS 9 FINANCIAL INSTRUMENTS WILL CONTRIBUTE TO ACHIEVING GREATER TRANSPARENCY AND CREDIBILITY OF FINANCIAL STATEMENTS INFORMATION*

Abstract

The most recent global crisis of 2007 to 2009 exposed considerable vulnerability and numerous weaknesses of the financial system worldwide and that fact was robustly discussed in the European Union, the United States, Asian countries and elsewhere. More specifically the latest crisis highlighted the costs, incurring because of delays in accounting recognition of losses on loans, long-term loan receivables and other financial instruments not only on the part of credit institutions like banks but also on the part of other financial institutions and lenders. Besides deficiencies of the international accounting regulations (guidelines), constructively criticized over the years, among the major reasons those practices to arise were overly optimistic, unrealistic attitudes at highest levels of corporate governance leading to systematic underestimation of crucial prudential requirements and overstatement of capital. Similar managerial behaviour proved to be inconsistent and incompatible with the philosophy of accounting prudence. However, it was observed in financial reporting practices worldwide. For a long period of time prudence has been considered an overriding accounting principle especially in Continental Europe, for example, in Germany and France, even an essential theoretical concept in the Anglo-Saxon world.

Subsequently the debates on the matter have extremely intensified. It has become more than obvious that the strategic far-reaching goal of making efforts to globally improve not only the resilience of the financial system worldwide but the lending practices as a whole both in the financial and non-financial sectors should be regarded as being of highest priority. Logically, a considerable part of the discussions has extremely focused on the essence of various shortcomings of the relevant international accounting standards that embody prudential philosophy or are based on prudential conceptions, on core prudential requirements and the everlasting societal and social necessity of neutral and well-balanced compliance with the guiding principles of prudential policy. The strategic importance of both regulatory and oversight frameworks as well as the supervisory process emphasized by the G20, essential to the critiques (analyses) of academicians, was actively discussed.

As a result, for a long time the development of coherent accounting approaches has been a major area of focus. Vigorous attempts have been globally made to search for, to develop and propose well-grounded models of recognition of accounting objects, evaluation of which needs estimation, and to resolve the most crucial problems such as the matter of provisioning for loan losses. All this has not occurred unexpectedly. The accounting recognition of losses on loans and loan receivables and the provisioning for loan losses consistent with the approaches that were previously applicable under the relevant International Accounting Standards, have been criticised as not being designed on a prudential basis even to the point of being unsound. In response to those critiques and opinions the new IFRS 9 Financial Instruments has been projected and developed to respond to attacks on the part of large number of academicians, other professionals and stakeholders. The IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement was perceived as too complex one even inconsistent in its approaches to recognizing (accounting for) losses arising out of impairment of financial assets of different classification categories and inconsistent with the manner entities manage financial and business activities as well as inherent risks. Those deliberations were mainly in support of the major motives for criticism. The IAS 39 model of the incurred loss was also criticized and its implementation was perceived as the major reason for delaying the accounting recognition of credit losses on loans and loan receivables, until it was too late in the credit cycle.

* Associate Professor Dr. Hristina Oreshkova, University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria, Faculty of Finance and Accounting, email: hristina_oreshkova@abv.bg

The critical question of whether the International Accounting Standards Board's decision of introducing the model of the expected loss will contribute to achieving greater transparency and credibility of financial statements information still stands. If it is accomplished, it will considerably recover people's trust in its quality. Most probably it is early to give an objective, neutral and unambiguous answer. Perhaps any attempts to generalize at that stage would most probably not be unmistakable. At present the most realistic answer probably is that it will mainly depend on the particular circumstances since numerous judgements are allowed, endorsed and authorized. The subjective judgments should consider and reflect probable future impact of various external and internal factors, including ones related to the forward-looking macroeconomic conditions. The managerial decisions regarding such complex problem will be of paramount importance as well as the consistency of the required judgements and will inevitably influence the reliability of the estimates of the expected credit losses, impacting in turn the expected loss provisioning levels. The reliability of the professional judgments will most importantly depend on the degree of competencies, professionalism, expertise, integrity and last but not least on the independence of people authorized to be responsible at the highest levels of corporate governance.

The underlying argument, central to the present article, supporting the author's view, is that too much discretionary power that may possibly be misused in modelling expected losses, is reserved for entities' high-ranking officials, managers and other superiors. The discussions, focused on the possible implications of the expected credit loss model implementation under IFRS 9 Financial Instruments, emphasize that such circumstance may potentially inhibit the long-standing international efforts, directed at achieving greater transparency and credibility of financial statements information worldwide that is inherent in the IFRS 9 major objectives.

Managerial decisions and shifts that possibly will predetermine more prudential policies may be expected. If happens, that can possibly improve transparency and credibility not only in theory. In practice, however, this may not always be the case. The implementation of the new expected credit loss model undoubtedly poses challenges to the undertakings concerned. Actions are needed on the part of policy makers to ensure consistency in its development and implementation in order to constrain the emergence of potentially existing dissimilarities in respect of the reported results even if the outcomes are determined under the burden of a similar set of risky circumstances surrounding the activities. Regarding the challenging requirement as to the matter of disclosure of information related to the inputs, assumptions and techniques used to specifically identify significant increases in the credit risk and estimate expected credit losses, both of these will continue to be crucial. The quality, not just the quantity of the relevant necessary information will be of great importance to improving transparency and taking advantage of the forecast and expected reduction of procyclicality.

A complete understanding of the importance of auditors' key role would also be critical. This could be constructive in promoting an improvement of auditing practices worldwide and as a result could bring about achieving the long-desired higher degree of quality of financial statements information and globally restoring trust in its credibility.

Key words: Prudence; Incurred loss model; Expected loss model; Estimate; Loan loss provision; Discretionary power; Transparency; Credibility; Usefulness; Financial reporting;

"Landmark Lifts Reserve, Takes \$28 Million Loss"

"PNC to Boost Loss Reserves by As Much As \$450 Million"

"Big loan-loss provisions, reflecting gloomy economic prospects, continued to color the earnings reports of regional banks ..."

"UJB Raises Loan Reserves and Posts \$17 Million Loss"...

"Bank of Boston reported Thursday that it lost \$187 million in the fourth quarter, after taking a \$280 million provision for credit losses. The company also announced plans to cut 1000 jobs ..."

(J. R. Walter, Economic Review, 1991, p. 20)
(American Banker various issues, 1991)

"Achieving a true and fair view is subject to the compliance, by good faith, of the accounting principles (Horomnea, 2012), and those which have refined the concept of financial reporting were the conceptual accounting frameworks."
(Gorgan, 2013)

Introduction

The most recent global crisis of 2007 to 2009, arisen as a financial one in the USA, evolved into an economic one on an unprecedented scale, exposed considerable vulnerability and numerous weaknesses of the financial system worldwide. Specifically the latest crisis highlighted the costs, attributable to the system as a whole, mostly incurring because of systematic delays in identifying and recognizing credit losses on loans and loan receivables not only on the part of credit institutions like banks but also on the part of other financial institutions and lenders. Subsequently the debates on the matter have extremely intensified and it has become more than obvious that the strategic goal of making efforts to globally improve the resilience of the financial system should be regarded as being of highest priority. Logically, a substantial part of the discussions has been focused on the essence of various shortcomings of prudential requirements and deficiencies of International Financial Reporting Standards prescriptions, the everlasting societal and social necessity of persistent compliance with the guiding principles of prudential strategies as well as on the key importance of supervisory oversight process as emphasized by the G20. The leaders of G20, investors, regulatory institutions and influential authorities on guidelines of prudential policies and financial stability emphasized the necessity of vigorous actions on the part of the most influential accounting standards setters internationally. The strategic goal was to globally improve the relevant accounting approaches and models in order to predetermine more prudential policies both in the financial and non-financial entities and enhance practices of provisioning for loan losses worldwide.

Consequently for a long time a major area of focus has been the development of coherent approaches to the assessment of objects of accounting, whose financial statement presentation, including valuation, is essentially complex. Vigorous attempts have been globally made to search for, to develop and propose well-founded models of recognition and subsequent valuation of such items of delicate essence. 'Inconveniences' occur in an extensive number of practical cases since many accounting valuations impose, i.e., unavoidably require subjective judgements needed for the estimation process (procedure). It should be supposed that such judgements must be

competently made. However, the crisis made conspicuous the fact that this has not always been the case in practice. As a consequence robust efforts have been globally made to resolve the most crucial problems such as the issues of provisioning for loan losses and all this has not arise unexpectedly. The recognition of loan losses arising out of impairment of financial assets, on one hand, as well as the provisioning for loan losses, on the other one, in compliance with the approaches of IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement* have been considerably and justifiably criticised as not being designed and executed on a prudential basis even to the point of being unsound.

In reality, what was the reason for that common observation? Previously under the model of the incurred loss (IL) consistent with IAS 39 the recognition of credit losses focused just on past events that had actually occurred already without focusing on probable unfavorable events possible at present and/or in the future. However, it must be considered that such events potentially exist during the full time of the credit cycle. Therefore, such unfavorable events may possibly occur even in case the probability of occurrence of unfavorable events is judged as immaterial (insignificant, negligibly slight). Under the IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement* accrual of provisions for loan losses has been primarily based upon an objective evidence of an incurred loss, caused by a specific ‘triggering event’. A non-exhaustive list of ‘triggering events’, indicators of impairment, is provided by IAS 39. Reporting entities were not allowed to incorporate the effects of future events that will (would) occur after the balance sheet date even if such events were reasonably predictable and anticipated. Specifically the approaches of recognising loan losses under the previous relevant standards of the International Accounting Standards Board (IASB) and the Financial Accounting Standards Board (USA FASB) are generally discussed that way since the relevant standards require recognition of credit losses that have actually incurred as of the balance sheet date but do not of losses that can be reasonably expected by significant causes and indications of foreseeable forthcoming unfavorable events, i.e., even in case it is highly probable that such events will inevitably occur in the future. Unfavorable events that might cause losses always exist potentially. Previously the identification of credit loss was mostly based on the occurrence of ‘a causing event’ or ‘causing events’, supported by observable objective evidence of significant deterioration in the credit quality of the financial asset, usually combined with professional judgments. Either individually or together an event or a set of events impact the value of the estimated future cash flows attributable to a loan or portfolio of loans. For example, events that give rise to evidence of impairment comprise an indication of financial distress on the part of an obligor, a debtor’s loss of employment, a significant decrease in the value of property serving as collateral, somebody’s criminal behavior or default in relation to interest and/or principal payments and entering into or high probability of entering into bankruptcy or financial reorganization etc.¹

It looks like IAS 39, Paragraph 59(f) (ii), supports the opinion that impairment may be established where national or local economic conditions that correlate with defaults, including increases in unemployment levels, decreases in prices of property, adverse changes in conditions of business identifiable as impacting borrowers from geographic regions loans have been advanced are visible. Although this may possibly (might) be perceived as stimulus to introduce forward-looking dimension in decision on impairment assessment, the overriding conception embedded into IAS 39 is that the focus of impairment decision is (should be) historically oriented than future oriented. IAS 39, Paragraph 59, emphasizes that, specifying: ‘losses expected as a result of future events, no matter how likely, are not recognised’. That practice led in fact to the emergence of incurred losses that were recognized far too late, and to the overestimation of the recognized

¹ See IAS 39, Paragraph 59. The list discussed above is not exhaustive, and IAS 39 provides further examples.

interest revenues until the moment of failure to pay. All this is consistent with the concept of the incurred loss and that theory underlies the essence of the incurred loss (IL) model.

The incurred loss accounting approach of identifying (detecting) and recognizing losses on loans and loan receivables was designed that way and applied in many jurisdictions and countries across the world through the relevant accounting standards (comprising substantial parts of the IFRS, the USA GAAP and the UK GAAP¹) in order to counteract admissible managerial inclinations of creating hidden reserves during periods of economic upsurge, which can be reversely used to flatten, enhance or reinforce earnings during periods of downturn. In addition to the latter reasoning, that practice can be opportunistically performed depending particularly on the specific conditions and the pursued financial results. As it has been discussed in my previous research focused on the problem, the deliberate creation of hidden reserve when and where there is no surrounding uncertainty in reality is neither cautious, nor prudential response to something even nonexistent, but merely concealment of economic facts. In my view such behaviour is not compatible with the essence of traditional prudence, moreover, with the guiding principles of prudential policy. Therefore, the major motive of both of the Boards was to ultimately constrain excessively conservative managerial attitudes, inclined to unreasonably trust to most pessimistic prognoses and/or unfavorable scenarios and to prevent possible consequences of such unprofessional behaviour onto financial statements presentation (performance). Any attempts of conducting such destructive policies would undoubtedly lead to complete distortion (misrepresentation) of data and financial statements information and would bring about all the negative implications. Such practice contrasts with the essence of a number of core accounting principles as they are understood especially in Continental Europe as for example the principle of prudence (the precautionary principle), the principle of accrual, the matching concept (the concept of coincidence), the principle of independence of the separate reporting periods and others, interpreted in the United Kingdom and the USA as concepts or conventions respectively. The IAS 39 approach, commonly discussed as backward in essence, was leading to loan losses that were generally regarded as "too little, too late". Essentially this means that loan losses were only considered when the probability of default (PD) is close to 100%. Authoritative authors like Zoltán Novotny-Farkas [The Significance of IFRS 9 for Financial Stability and Supervisory Rules, 2015, p.10]² argue that: "A fundamental problem with the incurred loss model is that impairment allowances for credit losses tend to be at their lowest level before an economic cycle trends downward and actual losses begin to emerge". With regard to that common observation, on May 29th, 2014 (Singapore) Hoogervorst publicly appreciated the significance of the most considerable improvements introduced alongside IFRS 9 concerning problems as the ones of classifying financial assets on initial recognition in relationship with the models of assessment after recognition (subsequently), the new expected loss model of accounting for losses arising out of impairment of financial assets and, in that order, the issue of provisioning for loan losses based on estimates of expected losses predicted, the general hedge accounting requirements and others. Then and there Hoogervorst truthfully admitted that the accounting standards applied around the world, including the IFRS, the USA GAAP and the UK GAAP, are based upon the incurred loss

¹ Generally Accepted Accounting Practice in the UK (UK GAAP) is the body of accounting standards and other guidance published by the Financial Reporting Council (FRC) of the UK. The UK GAAP accounting standards include Financial Reporting Standards (FRSs), Statements of Standard Accounting Practice (SSAPs) and Urgent Issues Task Force (UITF) Abstracts published by the UK's Financial Reporting Council (FRC). A new UK financial reporting regime is effective for accounting periods beginning on or after 1st January, 2015 as well as a new financial reporting framework, effective on 1st January, 2015.

² Novotny-Farkas, Z. (2015) "The Significance of IFRS 9 for Financial Stability and Supervisory Rules", 2015, pp.1-54, European Parliament", Brussels: European Union, 2015.

model of impairment, designed that way, to limit management's propensity and/or ability to create hidden reserves during good times that can (could) be used to smooth earnings during bad times¹ [H. Hoogervorst, 2014, pp.1-9]². In his comparison Hoogervorst has in mind the relevant approaches as implemented previously at that time.

It has become more than obvious over the years that the IASB's members were challenged by a complex task to develop new approaches and general rules, designed for well-thought-out, well-organized and disciplined management of earnings and inherent risks. This high responsibility has most probably been considered to be the main concern. As a result in July 2014 the International Accounting Standards Board (IASB) issued IFRS 9 *Financial Instruments*³ and in 2016 the Financial Accounting Standards Board (USA FASB) in the US published its final standard based on 'the current expected credit losses' (CECL) approach.⁴

The author's goal is to highlight considerations concerning complexities and conceivable problems that as potentially existing raise concerns among experts and specialists and to support the relevant reasoning with comprehensible, coherent arguments. As known, it is generally considered that the newly introduced improvements under IFRS 9 will most probably point towards more prudential policies on the part of the entities mostly impacted by the changes and will globally contribute to achieve greater transparency and consistency of financial statements information, respectively usefulness for all interested parties and society.

Why should models of provisioning for loan losses be based on estimates of expected losses?

Critical questions have been raised in the debates on the matter. Many of these questions have been provoked by the long-standing implications of the recent global crisis on the financial status and performance of thousands of entities, financial and non-financial ones, as well as on the social status of millions of people around the world. Researchers like Cohen and Edwards Jr [2017, pp.39-56 (pp.40-42 and following)]⁵ brought up the issue of "*whether models of provisioning, including the effect of provisioning on regulatory capital levels, contributed to procyclicality by spurring excessive lending during the boom and forcing a sharp reduction in the subsequent bust*" (*Emphasis added*). Furthermore, Cohen and Edwards Jr thoroughly discussed the problem of why entities should provision for expected credit losses [Cohen, B.H. and G.A. Edwards Jr, 2017,

¹ 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." [H. Hoogervorst, 2014, pp.1-9]

² Hoogervorst, H. (2014): "Charting progress towards global accounting standards", Conference Singapore, pp.1-9: "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, H., 2014)".

³ In July 2014 the IASB issued IFRS 9 Financial Instruments with mandatory implementation from January 1st, 2018. The IFRS 9 supersedes all previous versions and is mandatorily effective for periods beginning on or after January 1st, 2018 with early adoption permitted (subject to local endorsement requirements). For a limited period, previous versions of IFRS 9 may be adopted early, provided the relevant date of initial application is before February 1st, 2015 (subject to local endorsement).

⁴ It is expected that both of the new standards will come into effect in the period between 2018 and 2021.

⁵ Cohen, B. H., and G. A. Edwards Jr. (2017) "The new era of expected credit loss provisioning", BIS Quarterly Review, March, pp.39-56 (40-42 and following ones).

pp.40-42 and following ones)]^{1,2}, focusing on interesting insights of many researchers. For example, Cohen and Edwards Jr considered Borio and Lowe's views. Borio and Lowe (2001) argue that "conceptually, if lending rates accurately reflect credit risks, banks would have no reason to set aside additional provisions at the initiation of a loan to cover *expected losses*". In Borio and Lowe's opinion the essential reasoning in the case is that: "The higher margin of interest on a risky loan would reflect the increased risk of non-payment, while a higher rate of discount, which reflects greater risk relating to the loan's cash flows, would counterbalance the higher interest margin in guiding the decision of lending." Concerning the latter reasoning Borio and Lowe continue with reflections admitting that "capital would still be needed to cover unexpected losses." As specified by these authors: "Provisions would then be appropriate, if the riskiness of the loan increases after initiation, to recognise the higher discount rate and the reduced likelihood of repayment, or, equivalently, the value of the loan would be marked down as part of a fair value accounting approach". Similar reasoning developed Cohen and Edwards. According to Cohen and Edwards's "a bank might even take negative provisions" (an increase in asset values), if riskiness were to recede". [Cohen and Edwards Jr, 2017, pp.40-42]³

The central question that should be raised at this point as it distinctly stands is the one of why specifically provisions for loan losses should be based on estimates of expected losses since the moment a loan is initiated. It is pointed out in the quoted research that an answer is that *loan pricing may not completely reflect the risks for the reason of transitory (temporary, passing) market conditions that will soon recede and that explanation can be accepted as an objective and reasonable one*. "If past experience and sound modelling suggest that credit risks are not fully reflected in loan pricing decisions, prudential risk management would presuppose supplementing market signals with additional evidence." [Cohen and Edwards Jr, 2017, p.40-41]⁴ More justifications related to capital and capital adequacy are also further discussed since the matter of capital adequacy is no less important. In their analysis Cohen and Edwards Jr referred to surveys of Peek and Rosengren (1995), for example, as well as to investigations and findings of Dugan (2009). These researchers noted that the need to maintain adequate capital (or to rebuild deficient capital) is less likely to bind banks' decisions in good times rather than in bad times, creating a bias to lend freely during economic upsurges. "Forward-looking provisioning essentially brings the capital cost of a lending decision forward in time, restoring to some extent the incentive value of capital for marginal lending decisions, even in times when the capital buffer itself is not a binding constraint." [Quoted following Cohen and Edwards Jr, 2017, pp.40-41]⁵

The essential explanation underlying the most incompatible arguments advocated by opponents is that allowing too much discretion implying many judgments and prognoses in setting provisions

¹ Cohen, B. H., and G. A. Edwards Jr. (2017) "The new era of expected credit loss provisioning", BIS Quarterly Review, March, pp.39-56 (40-42 and following ones).

² See Finch, Nigel (2009) IAS 39 and the Practice of Loan Loss Provisioning Throughout Australasia (February, 26th 2010), Journal of Law and Financial Management, Vol. 8, No. 2, pp. 13-19. Referring to other researchers, Finch Nigel argues (2009) that: "Provisioning for loan losses plays a key role in determining the makeup and thus transparency and representational faithfulness of banks' balance sheets. Decisions made with respect to loan loss provisioning also have the capacity to wield substantial influence over the level of volatility and cyclicalities evident in reported bank earnings. Because the loan impairment provision decision is one of such potentially high significance, it has been associated with considerable controversy". [Finch, Nigel quoted authors like Ahmed et al, 1999; Laeven and Majnoni, 2003; Fonseca and González, 2008]

³ Cohen, B. H., and Gerald A. Edwards Jr. (2017) "The new era of expected credit loss provisioning", BIS Quarterly Review, March, pp.39-56 (40-42).

⁴ Ibid, pp.40-41

⁵ Ibid, pp.40-41

could enable entities, and not only credit institutions like banks but other financial institutions and lenders as well, to deliberately (speculatively) use these possibilities (opportunities) in performing practices of provisioning for loan losses, to smooth earnings, if necessary at the discretion of entities' officials. It could be used to achieve a deliberate effect on revenues, profit or loss and capital and as a consequence to significantly impair the long desired transparency and consistency of financial statement information. If admitted, it will significantly reduce the usefulness to investors, counterparties, stakeholders. It should be highlighted that, *"in order to avoid such possible consequences or scenario, provisioning needs to be based on clear rules of when and how provisions are recognized and adjusted over time, alongside transparency of the methodologies and assumptions"*. [Cohen and Edwards Jr, 2017, pp.39-56, pp.40-42]¹

Vast majority of scientific research support the widely maintained conclusion that delayed provisioning or backward-looking practices of provisioning that were retrospective by design, and lead to procyclicality of lending, while forward-looking provisioning reduces procyclicality. It is comprehensively discussed by Cohen and Edwards Jr (2017) that researches like Laeven and Majnoni (2003), for example, looking at 1 419 credit institutions banks performing activities in 45 countries in the period of 1988 to 1999, find a positive relationship between provisions and pre-provision earnings, suggesting that banks use provisions to smooth income. These authors also find out that a negative relationship holds between provisions and growth in lending and Gross Domestic Product (GDP), suggesting that provisions are procyclical. Findings of other researches also discussed by Cohen and Edwards Jr (2017) are those of Beatty and Liao (2011). Looking at quarterly data on 1 370 USA banks in the period of 1993 to 2009, Beatty and Liao found out that a longer delay in banks' loan loss recognition increases the negative impact of recessions on bank lending. Beatty and Liao (2011) found out this result for several measures (proofs) of delayed loss recognition at bank level: a flow measure (the responsiveness of provisions to past non-performing loans), a stock measure (the ratio of loan loss allowances to contemporaneous non-performing loans) and a market measure (the relationship between a bank's current reported income and future equity returns). Cohen and Edwards Jr referred to the findings of researchers like Bushman and Williams (2012), who apply a similar approach to banks in 27 countries and investigate the relationship between banks' loan loss provisions and their past and future non-performing loans. These authors find out that banks' risk-taking discipline (the tendency to reduce leverage when asset volatility rises) is greater for banks that take provisions well ahead of actual loan losses. [Cohen and Edwards Jr, 2017, pp.41-42]²

Under IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement* loan loss provisions have been mainly reported on an ex-post basis. Specifically the subsequent accrual of provisions, namely after the 'loss event' has actually occurred, is constructed upon the techniques of the incurred loss models. In complete unanimity with Gebhardt and Novotny-Farkas (2011) Nicolas Stefano reasonably deliberated [N. Stefano, Norges Bank Economic Commentary, 2017, pp.1-10, p.3]³ that since the incurred loss models focus primarily on objective evidence of loss this circumstance can limit the potential for earnings management through discretionary loan losses provisioning as it was also commented by Gebhardt and Novotny-Farkas (2011), to whom the author refers. Stefano appreciated the extensive research focused on the problem arising out of the probability (possibility) of capital and earnings management through discretionary, optional, flexible loan loss provisioning, and discussed opinions of Moyer (1990), Beatty et al. (1995),

¹ Cohen, B. H., and Gerald A. Edwards Jr. (2017) "The new era of expected credit loss provisioning", BIS Quarterly Review, March, pp.39-56 (40-42).

² Ibid, pp.41-42

³ Stefano, N. (2017) Norges Bank Economic Commentary, no. 8, 2017, IFRS 9 Implementation, pp. 1-10, p. 3

Collins et al. (1995), Liu and Ryan (2006) and Norden and Stoian (2013)¹. Stefano soundly suggested that market participants regularly searching for transparency of financial statements information may have appreciated such methodical approaches even before the crisis. Those assumptions are supported through a reference to research of Dugan (2009), who also noted that provisioning based upon incurred loss models in practice reinforced the procyclicality effects, observed during the most recent financial crisis. More than a few analyses have supported the opinion that delays in provisioning for loan losses under incurred loss models have contributed to procyclicality [N. Stefano, 2017]². Furthermore, it is argued³ that the employment of such models can lead to incomparable results due to the potential (prospective) for varying underlying assumptions and inconsistency and discrepancy in implementation that can inhibit transparency.

In compliance with IFRS 9 provisioning for loan losses will largely rest on an ex-ante basis. Specifically provisions will be recognized before the 'loss event' has actually occurred even though such 'loss event' may not at all occur; this in itself supposes that provisioning will (should) be based upon forward-looking trustworthy and provable information and that the loan losses will be calculated through the techniques of expected credit loss models. Therefore, the new IFRS 9 embodies philosophy imposing a shift in focus towards more prudential considerations in future practices of provisioning for loan losses. Under the new approach provisioning will no longer be focused on past one-off events, but rather on reasonable expectations for the future. The expectations should be based on reliable, i.e., verifiable and supportable information and methodically weighed probability of what could possibly happen over the full lifetime of the financial asset. It is argued that against the backdrop of a financial cycle, such an approach may reduce procyclicality⁴. However, it is actually admitted that the results have not yet been observed in practice [Stefano, 2017, p.3]⁵.

The purpose of estimating expected credit losses is neither to estimate in the worst-case scenario, nor to estimate in the best-case scenario. Instead, an estimate of expected credit losses shall (should) always reflect the possibility (probability) that a credit loss occurs and the possibility (probability) that no credit loss occurs (would occur) even if the most likely outcome is no credit loss [B5.5.41]⁶.

It is emphasized in IFRS 9, Paragraph 5.5.17(a), that the estimate of the expected credit losses should reflect an unbiased and probability-weighted amount, which is determined by evaluating a range of possible outcomes. It is explicitly highlighted in IFRS 9 that in practice estimating expected credit losses may not necessarily need to be a complex process of analysis and that an entity does not need to identify every possible scenario. In some cases relatively simple modelling may prove to be sufficient, without the need for a large number of detailed simulations of (under) numerous scenarios. In other cases entities will need to determine how many more scenarios are required. IFRS 9 also permits the use of models for estimating expected losses that do not require explicit scenario and probability analysis. For example, it is stated that the average credit losses for a large group of financial instruments with shared risk characteristics may be a reasonable estimate

¹ See also Moyer (1990), Beatty et al. (1995), Collins et al. (1995), Liu and Ryan (2006), and Norden and Stoian (2013).

² Nicolas Stefano refers (2017) to many researches like Laeven and Majnoni (2003), Beatty and Liao (2011) and Bushman and Williams (2015).

³ Ibid, pp. 1-10, p.3

⁴ The IASB and the USA FASB issued their standards since they believe the ECL approaches would provide more useful information for investors. Although the Boards did not seek to address issues regarding procyclicality, the Financial Stability Forum noted that the earlier recognition of ECL should nonetheless be supportive in mitigating procyclicality.

⁵ Stefano, N. (2017) Norges Bank Economic Commentary, no. 8, "IFRS 9 Implementation", pp.1-10, p.3

⁶ IFRS 9 Financial Instruments as issued by the IASB, [B5.5.41]

of the probability-weighted amount. In other situations the identification of scenarios that specify the amount and timing of the cash flows for particular outcomes and the estimated probability of those outcomes will probably be necessary. In those situations the expected credit losses shall reflect at least two outcomes in accordance with Paragraph 5.5.18 [B5.5.42]¹. As a general rule the maximum period to consider in measuring expected credit losses is the maximum contractual period (including extension options). For lifetime expected credit losses an entity shall estimate the risk of default occurring on the financial instrument during its expected lifetime. 12-month expected credit losses are a portion of the lifetime expected credit losses and represent the lifetime cash shortfalls that will result if a default occurs in the 12 months after the reporting date (or a shorter period if the expected life of a financial instrument is less than 12 months), weighed by the probability of that default occurring. *Therefore, 12-month expected credit losses are neither the lifetime expected credit losses that an entity will incur on financial instruments that it predicts will default in the next 12 months, nor the cash shortfalls that are predicted over the next 12 months* [B5.5.43]². It is required by IFRS 9 that the estimates of the expected credit losses should reflect the amount, reliably determined (measured) and weighed on the basis of probability by evaluating the scope of possible outcomes (results), passing, however, through someone's professional judgement.

The new IFRS 9 *Financial Instruments* impairment model was proposed to respond to robust attacks on the part of great number of academicians, professionals and stakeholders. It should be admitted that some members of the International Accounting Standards Board (IASB) have realised the necessity of reconsidering the approaches of IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement* and have intended to introduce requirements as appropriate as to presuppose more prudential accounting policies.

Prospects concerning possible consequences of introducing IFRS 9 Financial instruments expected loss model

Forecasts of interested parties mostly discussed with regard to the possible implications of introducing new expected credit loss (ECL) model as sanctioned by the adoption of IFRS 9 *Financial Instruments* include:

- The appropriate implementation of the expected credit loss model as it is designed and adopted alongside IFRS 9, imposes much more information (historical, current and forecast) to be collected, accumulated and assimilated in identifying and recognizing and estimating expected credit losses, a circumstance that may be considered a substantial prerequisite for that, the credit quality of financial assets to be better reflected in accounts. Therefore, it addresses the appeal of G20, other globally interested groups and authoritative institutions³ for strengthening (improving) the accounting recognition of loan losses through including a wider range of relevant information. As specified previously, the purpose of estimating expected credit losses is neither to estimate the worst-case (pessimistic) scenario nor to estimate the best-case scenario. Instead, an estimate of an

¹ IFRS 9 Financial Instruments as issued by the IASB, Paragraph 5.5.18 [B5.5.42].

² IFRS 9 Financial Instruments as issued by the IASB.

³ Discussing the principles of supervisory guidance the Basel Committee on Banking Supervision supervisory guidance highlighted that banks must maintain sound corporate governance over their credit risk management and expected credit loss (ECL) estimation processes. In addition, the Committee (BCBS) emphasized that sound methodologies for assessing credit risk and for estimating ECL should cover all lending exposures, including restructured and credit impaired loans, and should be subject to independent reviews, and must go beyond historical and current data to consider relevant forward-looking information. ['Key aspects of the Basel Committee on Banking Supervision supervisory guidance', Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), 2015]

expected credit loss shall (should) always reflect the possibility (probability) that a credit loss occurs and the possibility (probability) that no credit loss occurs even if the most likely outcome is no credit loss.

- There is an assumption, a hypothesis that some of the changes that already occurred ever since IFRS 9 is effective, will probably contribute to higher degree of volatility with regard to statement of profit or loss and other comprehensive income, since the Standard potentially raises the likelihood (probability) more financial assets to be measured after recognition at fair value through profit or loss (FVTPL). Therefore, it can be suggested that possible significant changes in fair values which bring about material exceedances of fair or carrying value will be recognized in profit or loss as soon as material increase or decrease of fair value arise.

- As highlighted previously earlier identification and recognition of probable future losses, result of probable impairment of financial assets on loans and receivables, including trade receivables is expected since entities will have to initiate providing for possible future credit losses in the very first reporting period the loan is recognized in the accounts and financial statements respectively even in case it is (highly) probable that the financial asset to be completely and timely collectible as provided for under the lending arrangement of repayment. The earlier and probably higher impairment allowances can significantly limit the possibilities (potentials) of distributing overstated profits towards accrual of dividends and premiums and also can constrain high-ranking managers' excessively optimistic expectations. With regard to the generally discussed assumptions for earlier recognition of credit losses on loan the European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) as an active group, who has always contributed to the IASB's due process, has confirmed their standpoint. EFRAG conducted a test in the field with the National Standard Setters of leading states in the European Union (EU) as France, Germany, Italy and the United Kingdom. The primary objective was to assess whether the proposals set out in the Exposure Draft (ED) would address the weaknesses of the incurred loss (IL) model consistent with IAS 39, whether the proposals were operational and the likely (probable) costs of implementation of expected loss (EL) model (EFRAG's Comment Letter – Financial Instruments: Expected Credit Losses). EFRAG also agreed with the analysis contained in Paragraph BC170 of the ED that the proposed model would ensure more sensibility and responsiveness to the changes in the credit quality compared to IAS 39 therefore would result in an earlier recognition of expected losses.

- An increased level of accrual of provisions is expected by authoritative academics and professionals ever since the moment (date) IFRS 9 is effective. "Since this convergence (between the Basel regulatory framework and IFRS) comes with some challenges with regard to the pressure on the capital ratios due to an increased accrual of provisions, the credit institutions must estimate the degree of impact on their capital and be active in designing a plan for the execution of developed models as early as 2017, before IFRS 9 comes into effect as of January 1st, 2018." [Milanova, E., Compatibility between IFRS 9 Financial Instruments and the Basel framework for capital requirements, 2017, pp.31-78(76)]¹

- Due to the already discussed improvements introduced alongside IFRS 9, the Standard can contribute to mitigating the amplifying effect of the incurred loss approach on procyclicality and can enhance financial stability. [Zoltán Novotny-Farkas, The Significance of IFRS 9 for Financial Stability and Supervisory Rules, 2015, pp.1-54]

- It can also be suggested that those entities that are more significantly impacted by the introduced considerable quantitative and qualitative requirements of disclosure may need new systems and processes to collect, accumulate and provide the essential data and information. Practices of disclosure will need to fortify the process of prudential assessment and management

¹ Milanova, E. (2017) "Compatibility between IFRS 9 Financial Instruments and the Basel framework for capital requirements", Yearbook 2016: IDES/ICPA in Bulgaria, pp.31-78.

of risk through market discipline. Results of many surveys and analyses indicate existing necessity of that central banks and other authoritative prudential authorities to be more active in encouraging and reassuring credit institutions as banks, other financial organizations and lenders, non-financial entities to devote more resources in order to completely fulfill the provisioning requirements relevant to the expected credit loss model and implement it in a robust, consistent and transparent manner.

- It is reasonably argued that a great degree of discretionary power for modelling expected credit losses on loans and long-term loan receivables is reserved for entities' officials, high-ranking managers and superiors. A great margin of discretion and freedom of choice is retained for representatives of corporate governance, to be explicit; a leeway to maneuver is retained, depending on the conjuncture. The major concern is that probability exists of turning that circumstance into a prerequisite for reducing the long desired and looked-for effects of all efforts targeted at achieving a greater degree of transparency inherent in the main IFRS 9 objectives. The discussed changes signify potential shifts towards more prudential approaches that may hypothetically improve (or might not improve) transparency and quality of information. The implementation of the new accounting standards poses challenges that should be thoroughly comprehended by policy makers, therefore skillfully managed by them. Actions that ensure consistency in the development and implementation of models in such way as to minimise potential differences in financial statements information provided will remain crucial to enhancing disclosure in practice. That issue is of key importance to achieve better transparency and to realize the benefits of the anticipated decrease in procyclicality.

- Entities will need to assess their business models of holding financial assets. For some entities such as non-financial corporates the assessment may be relatively simple as the financial assets held by such entities may (possibly) be limited to trade receivables and deposits in bank and other financial institutions that are evidently held in order to collect the contractual cash flows. Another entities that have a broader range of activities involving financial assets, for example lenders, investors in debt securities held for treasury activities, insurance entities and others will most probably need to perform thorough analysis to understand the relevant business models and to realistically consider possible motivations that would (possibly will) lead to disposals of financial assets.¹

Further considerations and conclusions

It can be argued as thoroughly discussed by specialists that IFRS 9 *Financial Instruments* along with the new model of impairment, it proposes, if consistently applied, will (may) lead to recognition of provisions for loan losses in a more timely fashion manner rather than that kind of practice was performed (executed) under the approaches of IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement*. The possible improvements primarily due to the requirement or opportunity for earlier recognition of 12-month expected credit losses (ECL) for all the exposures located (positioned) in Stage 1st, of earlier recognition of lifetime losses as soon as it is noticed that credit risk significantly increases in Stage 2nd, and of the usage of a considerably broader range of data and information, including information pertaining to macroeconomic conditions and forward-looking one, can be actually realized only if the requirements are properly implemented.

¹ Entities will also need to reassess their business models each reporting period, to determine whether the business model has changed since the preceding period. Increasing levels of sales of financial assets held within a business model that previously had met the pressure on the capital ratios due to an increased accrual of provisions, will enforce institutions to estimate the degree of impact of these changes on their capital and be responsible in designing a plan for the execution of previously thought-out actions, adequate to the new circumstances.

In particular, the ECL model under IFRS 9 imposes changes in the probability of default be taken into account earlier in comparison with the relevant model under IAS 39. With regard to rapidly expanding loan portfolios, when that process is logically combined with rising expectations probability of default to increase over time, under IFRS 9 ECL model it is required earlier and higher loan loss allowances to be recognized. It can be suggested that the new extended requirements of disclosure (qualitative and quantitative) may contribute to raise the level of transparency of loan loss provisioning and credit risk profile, and to improve management of credit risk.

However, preconceptions giving rise to concerns regarding the effects of IFRS 9 ECL model implementation exist. The scheme of the three stages of classification is based on a relative credit risk model. It means that all assets are initially allocated to the first stage (Stage 1st) and furthermore, that subsequent reallocations from one stage to another will occur only when initial (preliminary) credit risk expectations substantially change, i.e., when the credit quality of the financial asset deteriorates significantly. Under the absolute credit risk model, financial assets on loans would be initially allocated to one (any) of the possible three stages on the basis of the assessments of the absolute risk inherent to them; that actually means that loans bearing higher risk would be directly classified either into the second stage (Stage 2nd) or the third one (Stage 3rd). As a main disadvantage of the credit risk absolute model is highlighted that it would require immediate recognition of lifetime losses, which conceptually would be questionable (or can be questioned) since initially expected credit losses can be assumed to be incorporated in the pricing on the loan. The relative credit risk model mitigates this possible initial 'mismeasurement' only to some extent by recognising the 12-month expected credit losses (ECL). As a potential drawback of this model is pointed out by Novotny-Farkas [Novotny-Farkas, 2017, pp.15-16] that one and the same asset could be classified as to be included in Stage 1st by one bank and by another one in Stage 2nd, and that might impair comparability of information provided by financial statement of different financial institutions. Those concerns are partly mitigated by the presumption that riskier assets positioned in Stage 1st will probably have a higher 12-month ECL and also larger periodic adjustments of 12-month ECL [Novotny-Farkas, pp. 8-9, and pp.41-42]^{1 2}.

It is believed that "the IFRS 9 expected loss approach represents a reasonable compromise between providing relevant information and catering for the needs of supervisors to enhance financial stability." [Novotny-Farkas, 2015, p. 8-9, pp.41-42]³ However, it is emphasized that the alignment of accounting and supervisory rules in combination with the increased minimum capital requirements under the Capital Requirements Regulation (CRR)⁴ will probably reinforce

¹ Zoltán Novotny-Farkas (2015) "The Significance of IFRS 9 for Financial Stability and Supervisory Rules", pp.1-54, European Parliament, Brussels: European Union, 2015.

² Novotny-Farkas argues that the initial recognition of 12-month ECL is somewhat arbitrary and that it lacks conceptual justification. Moreover, the author highlights potentially existent problems due to the stepwise recognition of loan losses in Stage 1st and Stage 2nd that will often lead to an over- or understatement of loan loss allowances, and the magnitude of these deviations will depend on that how timely entities incorporate relevant information and update loan loss allowances, particularly an issue – in his view, with regard to financial assets moving from Stage 1st and Stage 2nd and the switch from 12-month ECL to the recognition of lifetime ECL. Novotny-Farkas reveals the most critical question – if management is not able or is not willing to identify 'significant increases' in credit risk on a timely basis, the switch from Stage 1st to Stage 2nd would result in significant 'cliff effects' creating the same problems as IAS 39. [Zoltán Novotny-Farkas, 2015, pp.1-54]

³ Ibid

⁴ Regulation (EU) 2017/2401 of The European Parliament and of The Council of 12 December 2017 amending Regulation (EU) No 575/2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms.

incentives motivations of superiors to opportunistically manipulate loan loss amounts in order to avoid breaches of regulatory thresholds, which, in turn, trigger limitations of dividend payments. [Novotny-Farkas, 2015, pp.8-9 and pp. 41-42]¹

It is argued by specialists that the expected credit loss (ECL) model under IFRS 9 stands much closer to the regulatory and supervisory framework requirements. The new approach of impairment of financial assets is based on prudential considerations predominantly; in addition, the approach is designed that way, in order to presuppose earlier and probably higher or at least more realistic impairment allowances, if applied consistently. For that reason, there is the likelihood the application of IFRS 9 expected credit loss model to mitigate the tendencies of procyclicality considered an emblematical drawback of IAS 39 incurred loss (IL) model. Opinions exist that more reliable provisioning practices under IFRS 9 expected credit loss model alongside the anticipated improved transparency of financial statement information may (might) contribute to enhancing financial stability worldwide.

The IFRS 9 expected credit loss (ECL) model provides considerably greater opportunities for managerial discretion than IAS 39 approaches. The model of the expected loss under IFRS 9 introduces a significant increase of discretionary power with regard to the timing of recognizing expected credit losses and their assessment. There is a substantial scope for subjective judgment in the procedure of determining whether significant increase in the credit risk has incurred. If that is the case this will trigger (cause) the switch from the 12-month ECL to the recognition of lifetime losses. Management might be inclined to delay the move of assets from Stage 1st toward Stage 2nd in order to avoid such 'cliff effects' and in such cases impairments that would be recognised, would also be 'too little, too late'. In a downturn, when problems develop quickly, the initial delay of recognition of losses in Stage 2nd can exacerbate the 'cliff effect' with a sudden and substantial increase in loan loss allowances and a hit to regulatory capital causing the same problems as observed with IAS 39 incurred loss model. In addition, "the longer the forecast horizon that has to be considered in the measurement of expected losses the greater the valuation uncertainty and subjectivity." [Z. Novotny-Farkas, 2015, p.33]² With respect to this concern it is broadly admitted in the accounting literature that "discretion is a double edged sword" [Bushman and Landsman, 2010; Bushman, 2015, p.11]³. Therefore, whether the looked-for potential benefits of IFRS 9 *Financial Instruments* will be realised in practice will ultimately depend on the specific manner in which the approaches are applied – and the right way is the approaches to be applied properly and consistently, in any case, not depending on conjuncture and dominating corporate interests. This, in turn, requires systematic and combined efforts to be made on the part of professional accountants as prepares as well as on the part of auditors⁴, supervisory authorities and policymaking people.

¹ Zoltán Novotny-Farkas (2015) "The Significance of IFRS 9 for Financial Stability and Supervisory Rules", pp.1-54, European Parliament, Brussels: European Union, 2015.

² See Zoltán Novotny-Farkas (2015), p.33.

³ See Bushman and Landsman (2010); See also Bushman (2015), p. 11.

⁴ Cohen and Edwards Jr emphasized that authorities can encourage auditors to achieve a greater understanding of IFRS 9 as well as related implementation efforts and supervisory guidance. Supervisors should gain a better understanding of auditor roles, in their view. These authors consider that could be helpful in encouraging an improvement in the quality of auditor practices. Furthermore, the authors argued that: "Models will need to be validated and regularly reviewed... Disclosure practices will need to reinforce prudent risk measurement and management through market discipline. Survey results indicate a need for central banks and other prudential authorities to become more active in encouraging banks to devote more resources to implement ECL provisioning requirements in a more robust, consistent and transparent manner. New, forward-looking thinking will be needed for a new era." [B. H Cohen and G. A. Edwards Jr, The new era of expected credit loss provisioning: BIS Quarterly Review, 2017]

It is reasonable to argue, therefore, that clear roles and responsibilities for validation of the IFRS 9 expected credit loss (ECL) model are needed along with adequate independence and competence, sound documentation and independent process review¹. In conclusion, the key question of whether the International Accounting Standards Board's decision to introduce the model of the expected loss will contribute to achieving greater transparency and consistency of information provided by financial statements of general purpose and whether it will improve the quality of international financial reporting globally, still stands. Probably it is early to give an objective and unambiguous answer and any attempt to generalize would be most probably not unmistakable. At present, the most realistic answer probably is that this will largely depend on the specific circumstances, since subjective judgements regarding the possible impact of various external and internal factors as well as indicators, including the forward-looking macroeconomic conditions, will influence the estimates of the expected credit losses and their reliability; the reliability (consistency) of these judgments will depend first and foremost on the competencies, professionalism, expertise, integrity and most importantly on the independence of people authorized to be responsible at the highest levels of corporate governance, policymaking, supervising and controlling.

The perspective to convergence between the IFRS 9 Financial instruments model of the expected credit losses and the usa gaap analogous model

The project of IFRS 9 *Financial Instruments* was a substantial part of an initiative of the two Boards – the International Accounting Standards Board (IASB) located as it is known in London, and the Financial Accounting Standards Board (USA FASB). Unfortunately, the Boards do not work on this project at present except for issues focused on impairment of financial instruments as loans and loan receivables and others. The Boards' members were unable to achieve an agreement on key issues and problems although great efforts have been made over the years to develop a converged, mutually acceptable approach. As a result priorities have been given to other projects. It should be admitted however that the two regulatory environments significantly differ that in turn poses challenges and possibly will make the alignment of the two accounting models impracticable. The alignment in both principle and way of application would be meaningful to compare the financial performance of those reporting entities that prepare financial statements under the approaches and rules of the two different financial reporting regimes. Ultimately, the Boards' members do agree on principles for assessing impairments losses on loans and loan receivables, but the Boards' members do not agree on the critical question of the timing of impairments recognition.

The analogous USA FASB's Standard alongside the relevant model of impairment, it proposes, will be effective for Securities and Exchange Commission (SEC) filers for years beginning on or after December 15th, 2019. The adoption is allowed one year earlier and one year later for other entities. Under the analogous USA FASB's Standard focused on the rules on the subject of provisioning for expected credit losses, all expected credit losses are (will be) considered over the lifetime of the loan from the time (moment) an asset is recorded on the balance sheet. Probably that key distinctive peculiarity will result in higher overall provisioning levels. It is reasonable to argue that the approach under the USA FASB's analogous Standard may (possibly will) prove to be more conservative in principle in comparison with IFRS 9 expected credit loss (ECL) model.

¹ See also 'Key aspects of the Basel Committee on Banking Supervision supervisory guidance: 2015', Bank for International Settlements (BIS) Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), 2015.

Literature

- Alexander, D., & Nobes, C., (2010). *Financial accounting: An International Introduction*, Prentice Hall.
- Bank for International Settlements (2011) Basel Committee on Banking Supervision Consultative document: "The internal audit function in banks", December, pp.1-27.
- Bank for International Settlements (2015) Basel Committee on Banking Supervision Guidelines: "Corporate governance principles for banks", July, pp.1-43.
- Bank for International Settlements (2017) *FSI Insights on policy implementation No 5 Prudential policy considerations under expected loss provisioning: lessons from Asia*, by F. Restoy and R. Zamil, October, pp.1-32.
- Cohen, Benjamin H., Gerald A. Edwards Jr. (2017). "The new era of expected credit loss provisioning": *BIS Quarterly Review*, March, pp.39-56.
- Commission Regulation (EC) No1126/2008 of 3rd November, 2008, adopting certain international accounting standards in accordance with Regulation (EC) No 1606/2002 of the European Parliament and of the Council Official Journal of the European Union, OJ L320, 29.11.2008, pp. 1–481
- Deloitte & Touche (2016), IFRS 9: Financial Instruments – high level summary, April.
- Dugan, J. (2009). "Loan loss provisioning and pro-cyclicality", Remarks by John C. Dugan, Comptroller of the Currency, before the Institute of International Bankers, March, Washington DC.
- E&Y (2017) "Financial Instruments: A summary of IFRS 9 and its effects", March.
- EFRAG (2013) *Comment Letter – Financial Instruments: Expected Credit Losses*, July, pp.1-25, 2013.
- European Banking Authority (2016) "Report: On results from the EBA impact assessment of IFRS 9", November.
- European Banking Authority (2017) "EBA report on results from the second EBA impact assessment of IFRS 9", July.
- European Systemic Risk Board (2017) "Financial stability implications of IFRS 9", July.
- Financial Services Commission (FSC) Guidance Note (2013): Internal Audit Function in Banks, pp.1-20.
- Finch, Nigel (2009) IAS 39 and the Practice of Loan Loss Provisioning Throughout Australasia (February, 26th 2010), *Journal of Law and Financial Management*, Vol. 8, No. 2, pp. 13-19.
- G20 (2009) The Global Plan for Recovery and Reform and Declaration on Strengthening the Financial System, G20 London Summit, April, 2009
- G20 (2009) London Summit – Leader's Statement, 2nd April, 2009
- Gebhardt, G. & Z. Novoty-Farkas (2011) Mandatory IFRS Adoption and Accounting Quality of European Banks, *Journal of Business Finance & Accounting*, 38, pp. 289-333.
- Gorgan, C. (2013). *Convergenta contabilă internațională. Implicații asupra raportării financiare*, Editura ASE, Bucharest, Romania.
- Horomnea, E. (2012). *Dimensiunile științei, sociale și spirituale în contabilitate*, Editura Tipo, Moldova.
- IFRS Foundation (2014) Press Release: "IASB completes reform of financial instruments accounting", 24th July, London, UK.
- Jacques, R. The IFRS are both obsolete and dangerous. University of Paris Dauphine, CREFIGE: IFRS. Jacques Richard-Paris Dauphine University.
- Official Journal of the EU, Commission Regulation (EU) 2016/2067 of 22nd November, 2016, L323.
- IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement as issued by the IASB.

- IFRS 9 Financial Instruments as issued by the IASB Foundation IFRS.
- IFRS 9: Matters for Non-Financial Entities Extract, IFRS Discussion Group Report on the Meeting, May 30th, 2017, London.
- IFRS Foundation (2017) IFRS Standards and financial stability, pp.1-20.
- IFRS Foundation IASB Meeting on May 21st, 2014, London.
- Laeven, L. and G. Majnoni. (2003). Loan loss provisioning and economic slowdowns: too much, too late?, *Journal of Financial Intermediation*, 12 (2), April, pp. 178-197.
- Măciucă, Geanina, Hlaciuc, Elena and Ursache, Antonela. (2015). The role of prudence in financial reporting: IFRS versus Directive 34, *Procedia Economics and Finance* 32 (2015), pp. 738 – 744.
- Mackintosh, Ian. (2014). Turning back the clock? IFRS Foundation Conference, London, 23rd June 2014.
- Milanova, E. (2012). Accounting aspects of anti-cyclical policy of the banks in Bulgaria", Jubilee International Scientific Conference: 'Crisis and Economic Growth', UNWE, Sofia, University Press, pp. 111-119.
- Milanova, E. (2017). Compatibility between IFRS 9 Financial Instruments and the Basel framework for capital requirements, Yearbook 2016 IDES (ICPA) in Bulgaria, pp.31-78.
- Niklas Frykström and Jieying Li, Financial Stability Department of the Riksbank (2018) IFRS 9 – the new accounting standard for credit loss recognition, No. 3, 2018.
- Novotny-Farkas, Z. (2015) 'The Significance of IFRS 9 for Financial Stability and Supervisory Rules', European Parliament, Directorate General for Internal Policies Policy Department A: Economic and Scientific Policy, Brussels, European Union, 2015, Study for the ECON Committee.
- Official Journal of the European Union (EU) L323 Commission Regulation (EU) 2016/2067 of 22 November 2016 amending Regulation (EC) No 1126/2008 adopting certain international accounting standards in accordance with Regulation (EC) No 1606/2002 of the European Parliament and of the Council as regards International Financial Reporting Standard 9.
- Oreshkova, H. (2018) Will the International Accounting Standards Board's Decision to Introduce 'The Expected Loss Model' Under IFRS 9 Contribute to Greater Transparency of Financial Statements Information? Is It True or Is It Too Early to Address the Question? International Scientific Conference: 'Knowledge Based Sustainable Economic Development' (Pages 1-910), 195-211 [Peer-reviewed].
- Peek, J and E Rosengren (1995): "The capital crunch: neither a borrower nor a lender be", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 27, pp 625 – 638.
- Regulation (EU) 2017/2401 of the European Parliament and of the Council of 12 December 2017 amending Regulation (EU) No 575/2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms.
- Restoy, F. & Zamil, R. (2017). Prudential policy considerations under expected loss provisioning: lessons from Asia, Financial Stability Institute (FSI) Insights on policy implementation No 5, Bank for International Settlements (BIS) Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), October, pp.1-32.
- Richard, J. (2005). L'Union Européenne mise aux normes Américaines: Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires. *Le Monde diplomatique*, Bulgares édition, Novembre, №1, pp. 24-25.
- Richard, J. (2005). L'Union Européenne mise aux normes Américaines: Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires, *Le Monde diplomatique*, №620, pp. 28-29.
- Stefano, N., Norges Bank Economic Commentary, no. 8, 2017, IFRS 9, Implementation. N. Stefano thanks Henrik Andersen, Arild Lund, Kjell Bjørn Nordal, Elise Vik Sætre, Ylva Søvik and Sindre Weme for comments.
- Sunder, S. (2016). Rethinking Financial Reporting: Standards, Norms and Institutions, *Foundations and Trends in Accounting*, Vol. 11, No. 1-2 (2016), 1-122.

Vítor Constâncio: Resolving Europe's NPL burden – challenges and benefits: Keynote speech by Mr. Vítor Constâncio, Vice-President of the European Central Bank, at the event "Tackling Europe's non-performing loans crisis: restructuring debt, reviving growth", organised by Bruegel, Brussels, February 2017, pp.1-13, BIS central bankers' speeches.

Walter, J. R. (1991): "Loan Loss Reserves, *Economic Review*", July/August, pp.20-30.

ZAO Deloitte & Touche CIS (2016) "IFRS 9: Financial Instruments – high level summary", April, pp.1-18.

<http://lavieeco.com/news/economie/la-norme-ifs-9-va-bouleverser-le-mode-de-comptabilisation-des-provisions-bancaires.html>

<https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/speeches/date/2015/html/se150421.en.html>

ВЪНШНА ПРОФЕСИОНАЛНА ОЦЕНКА ПРИ ПРОВЕРКА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ*

Резюме

В статията е направен общ преглед на промените в законодателството по обществени поръчки, които касаят включването на външни експерти при проверка на техническите спецификации на процедурите за обществени поръчки. По същество външните експерти следва да подпомагат Агенцията по обществени поръчки (АОП) при осъществяването на предварителен контрол. С въвеждането на независими специалисти, в различните области, се цели елиминирането на дискриминационни или предварително нагласени изисквания в техническите условия на възлаганите договори, които биха довели до облагодетелстване или отстраняване на определени лица или продукти. Техните знания и опит следва да повишат експертизата и да допълнят изразяваните от АОП становища при осъществяването на контрол чрез случаен избор и мониторинг на конкретни процедури. В тази връзка, в изследването е представен механизмът за избор на външни експерти, анализирана е извършената от тях дейност и са представени ефектите от включването им.

Ключови думи: обществени поръчки, външни експерти, външен контрол, предварителни проверки, професионализация

Summary

The article provides an overview of the changes in the public procurement legislation concerning the involvement of external experts in checking the technical specifications of public procurement procedures. Essentially, the external experts should assist the Public Procurement Agency (PPA) in carrying out ex-ante control of public procurement procedures. The involvement of independent specialists in different areas aims to eliminate discriminatory or pre-defined requirements in the technical conditions of the awarded contracts, which would result in benefiting or removing certain persons or products. The opinions given by them should increase the expertise of the opinions given by PPA in the implementation of control by random selection and monitoring of specific procedures. In this regard, the survey presents the mechanism for selection of external experts, analyzes the activity carried out by them and presents conclusions on the effects of their inclusion.

Keywords: public procurement, external experts, external control, ex-ante checks, professionalization

Разходването на публични средства чрез обществени поръчки в последните години е актуална тема в обществения живот. Обществените поръчки са определящ фактор за бизнес климата, размера на инвестициите и конкурентоспособността на пазара в страната. Тяхното законосъобразно, прозрачно и конкурентно възлагане стимулира икономическия растеж. В отговор на европейските изисквания и националната реалност в страната ни в законодателството са въведени и впоследствие развити различни форми на методическа подкрепа и контрол. Чрез тях се цели да се осигури спазването на нормативните правила при възлагането на обществени поръчки, да се стимулира конкуренцията и да се минимизират рисковете от финансови загуби за българската икономика. Агенцията по обществени поръчки е органът, който осъществява предварителни проверки и чрез своите функции цели да въздейства върху слабите места при откриването и провеждането на процедурите и да редуцира лошите практики. Стремелът е осигуряване на прозрачна, състезателна и достъпна среда на възла-

* Доц. д-р Миглена Павлова, доктор по икономика, Катедра "Финансов контрол", УНСС, София, Дипломиран експерт-счетоводител, Регистриран одитор, Изпълнителен директор на Агенция по обществени поръчки. Assoc. Prof. Miglena Pavlova, Economics Ph.D., Department "Financial Control", University of National and World Economy (UNWE), Sofia, Certified Public Accountant, Registered Auditor, Executive Director of Public Procurement Agency

гане, в която във възможно най-голяма степен открито и резултатно се разходват публичните средства.

Целта на настоящето изследване е да са анализират ефектите от включването на външни експерти при осъществяването на предварителен контрол от страна на АОП. За постигане на целта са формулирани следните основни задачи:

- да се изследва механизмът за включване и избор на външен експерт при проверка на технически спецификации, като част от тръжна документация;
- да се анализира извършената от външните експерти проверка;
- да се идентифицират основни проблеми, свързани с практическото изпълнение на задачата;
- да се направят изводи относно ефективността на това нововъведение.

Основни предпоставки за използването на външни експерти при проверка на техническите спецификации

В изпълнение на Националната стратегия за развитие на сектора обществени поръчки в България за периода 2014-2020 г., както и на поетите ангажименти по Общо предварително условие 4 към Споразумението за партньорство на Република България, очертаващо помощта от европейските структурни и инвестиционни фондове за периода 2014-2020 г., се прие изцяло нов модел на предварителен контрол, осъществяван от АОП. Тази промяна е направена с приемането на нов Закон за обществените поръчки (ЗОП), в сила 15.04.2016 г., и правилник за неговото прилагане. В рамките на въведените контрол чрез случаен избор и мониторинг на конкретни процедури, е регламентирано извършване на проверка на техническите спецификации, които се считат за *"тясно място"* в процедурите за обществени поръчки. С това допълнение към проверяваните документи се цели да се елиминират дискриминационни или предварително нагласени изисквания в техническите условия на възлаганите договори, които биха довели до облагодетелстване или отстраняване на определени лица или продукти.

Съгласно разпоредбите на ЗОП всяка обществена поръчка трябва да съдържа технически спецификации. Според определението в Приложение VII от Директива 24/2016¹, (респ. в Допълнителните разпоредби, § 2, т. 54 ДР от ЗОП) същността на техническите спецификации зависи от обекта на обществената поръчка, която ще бъде възлагана:

- при строителство – *"всички технически предписания, които се съдържат по-специално в документацията за обществената поръчка, определящи изискваните характеристики на материалите, стоките или консумативите така, че да отговарят на предвидената от възлагащия орган употреба; тези характеристики трябва да включват ниво на изпълнение спрямо изискванията за опазване на околната среда и климата, проектиране, което да отговаря на всички изисквания (включително достъп за хора с увреждания) и оценяване на съответствието, работни характеристики, безопасност или размери, включително процедурите относно осигуряването на качеството, терминология, символи, изпитване и методи на изпитване, опаковане, маркиране и етикетирание, инструкции за употреба и производствени процеси и методи на всеки етап от жизнения цикъл на строителните работи. Характеристиките включват и правила за проектиране и ценообразуване, условия за изпитване, инспекция и приемане на строителство и методи или технологии на строителство, както и всички други технически условия, които възлагащият орган*

¹ Директива 2014/24/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 година за обществените поръчки и за отмяна на Директива 2004/18/ЕО. Приложение VII, 1).

може да наложи съгласно общи или специални нормативни актове, по отношение на завършено строителство и материалите или частите, включени в него";

- при доставки и услуги – "спецификация във вид на документ, в който се определят изискваните характеристики на продукта или услугата, като равнище на качество, ниво на изпълнение спрямо изискванията за опазване на околната среда и климата, проектиране, което да отговаря на всички изисквания (включително достъп за хора с увреждания) и оценяване на съответствието, работни характеристики, приложение на продукта, безопасност или размери, включително съотносими към продукта изисквания по отношение на наименованието, под което се продава, терминология, символи, изпитване и методи на изпитване, опаковане, маркиране и етикетирание, инструкции за употреба, производствени процеси и методи на всеки етап от жизнения цикъл на доставката или услугата и процедури за оценяване на съответствието".

С други думи, техническите спецификации задават параметрите за изпълнение и са ядрото на възлаганите договори. Това ги прави изключително важна част от възлагателния процес, чрез която следва да се гарантира равнопоставено и конкурентно провеждане на обществените поръчки. Задължително условие е спецификациите да не насочват към конкретен модел, търговска марка, патент, тип или производител и др., което може да доведе до облагодетелстване или елиминиране на определени лица или продукти. Изключение е допуснато за случаите, когато е невъзможно предметът на поръчката да се опише достатъчно точно и разбираемо чрез предвидените в закона възможности. При тези условия се разрешава подобно посочване, като задължително се добавят думите "или еквивалентно/и".

Техническите спецификации са онази част от условията на обществената поръчка, която задава параметрите на състезанието за спечелване на договора. С тях трябва да се гарантира равен достъп на кандидатите или участниците до процедурата за възлагане на обществената поръчка. Именно затова и изготвянето на технически спецификации е сложен и в редица случаи висококвалифициран процес. Тази дейност е вменена на възложителя. Той е наясно с целите, които следва да се постигнат при изпълнението на съответния договор, затова и законодателят го е натоварил с отговорността да определя параметрите на поръчката.

Техническите спецификации се дефинират най-често чрез описване на работните характеристики или функционалните изисквания, в това число и екологичните, които позволяват точно определяне на необходимото ниво на изпълнение. Допустимо е и използването на стандарти – български, европейски, международни, като всяко такова посочване следва да дава възможност за еквивалент.

Разнообразието в предмета на възлаганите поръчки изисква експертиза в различни области. Заедно с това често срещан проблем пред българските възложители е именно недостатъчният капацитет и нуждата от високо квалифицирани кадри. Ето защо, още през 2014 г.¹, нормативно е уредено на етапа на планиране, подготовка и провеждане на процедури за обществени поръчки възложителите да си осигурят външен специалист, експерт в съответната област. В действащия ЗОП, в сила от 15.04.2016 г., възможностите за външна експертна помощ са развити. Те са свързани с възможността за провеждане на предпазарни консултации и либерализиране на условията за избор на външен експерт от нормативно регламентиран Списък², публикуван на Портала за обществени поръчки (ПОП).

Характерното при предпазарните проучвания е, че при подготовката за възлагане на обществена поръчка възложителят може да потърси съвети от независими експерти или органи, или от участници на пазара, като проведе консултации. Консултациите не следва да

¹ Закон за обществените поръчки (обн. ДВ, бр. 28 от 2004 г., отм. ДВ, бр. 13 от 2016 г., в редакция ДВ, бр. 40 от 2041 г., в сила от 01.10.2014 г.)

² Списък по чл. 229, ал. 1, т. 17 от ЗОП. Достъпен на <http://www.aop.bg/ee2014.php>

ограничават конкуренцията, да нарушават принципите за недискриминация и прозрачност. В тази връзка в Профила на купувача се публикува цялата информация относно подготовката за възлагане на обществена поръчка, вкл. резултата от консултациите. В определени случаи публикуването на тази информация е невъзможно поради определени условия. При такива обстоятелства, чрез профила на купувача се посочва мястото, от което може да бъде получена тази информация. Характерна черта на предпазарните консултации е публикуването на информация относно лицата/стопанските субекти, които са участвали в проучванията. Чрез оповестяването им се гарантира прозрачност и недискриминация при обявяването на процедурата. Тяхното участие не ги лишава от правото да участват в последващото провеждане на процедурата. В случай, че не може да се осигури спазване на принципа за равнопоставеност, кандидатът или участникът, участвал в пазарните консултации и/или в подготовката за възлагане на поръчката, се отстранява от процедурата, ако не може да докаже, че участието му не води до нарушаване на този принцип.

От друга страна, Списъкът по чл. 229, ал. 1, т. 17 от ЗОП дава възможност на всеки един възложител свободно да избере експерт, който да вземе участие в планирането и подготовката на обществена поръчка, както и в оценяването на получените оферти. Преди приемането на ЗОП от 2016 г., възложителите използваша специализиран модул, чрез който на случаен принцип – "жребий", избираха тесен специалист. След приемането на новата нормативна уредба това задължение отпадна и сега единственото, което е необходимо е възложителят чрез списъка да селектира по ключови думи и критерии и да избере най-подходящия според него. Интерес предизвиква фактът, че въпреки отпадналото задължение от провеждане на жребий има регистриран случай и през 2017 г. Друг момент, който следва да бъде разгледан е регистрирането на външни експерти в този списък. При включването им в списъка единственото нещо, което се проверява е дали са изпратили всички необходими документи с правилно попълнено заявление. Т.е. тук няма подбор за включване. Към 31 декември 2018 г. те са 387, а последната регистрация на външен експерт по този ред е на 20 декември. Стимул за включването им е финансовото изражение, както и факта, че те не носят пълната отговорност за изготвената документация, а отговорността от извършената от тях работа е споделена с екипа на възложителя, който всъщност приема работата и носи цялата отговорност при провеждането на процедурата.

Освен разгледаните два модела за повишаване на експертизата и професионализма във възлагателния процес, Агенцията по обществени поръчки също е натоварена с такава отговорност – в обхвата на осъществяваните от нея проверки е включена проверка на техническите спецификации. Поради липсата на специализирани знания и административен капацитет, от началото на 2018 г. при изпълнение на тези функции АОП се подпомага от външни експерти. С тази промяна се цели повишаване на експертизата и качеството на генерираните становища в частта, касаеща техническите спецификации. По този начин при осъществявания контрол са включени външни независими оценки, които ангажират личното мнение на специалист в дадената област. Експертът гарантира истинността на представеното от него становище, като подписва материала. Идеята тук е да бъде привлечен бизнесът още на етапа на подготовка на процедурата, който да гарантира правилното и конкурентно провеждане на процедурите. Тъй като процесът е сложен и изисква допълнителна ангажираност на наличния персонал, този тип проверка се реализира само в две от контролните практики на Агенцията – контрол чрез случаен избор (КСИ) и мониторинг.

В обхвата на контрола чрез случаен избор попадат всички процедури, които подлежат на публикуване в Регистъра на обществените поръчки (РОП). Изключение е предвидено само за процедурите в област отбрана и сигурност, възлагани по специфични правила, и за процедурите на договаряне, които са обект на друг вид предварителен контрол, извършван от АОП. При КСИ поръчките, на които се осъществява проверка, се определят след прилагане

на специална методика¹, която отчита нивото на риск. Изборът е автоматизиран и се извършва от специализиран софтуер – Система за случаен избор. В съвкупността, от която се избира, участват всички процедури, регистрирани в Системата през предходните три работни дни. Това осигурява вероятност всяка от провежданите в страната ни процедури да се определи за проверка от АОП.

На мониторинг, могат да попадат всички "открити" процедури на публични възложители, с които се възлагат поръчки над 10 000 000 лв. при строителство, и над 500 000 лв. при доставки и услуги. Тези, които се разглеждат от АОП, се определят по ред, уреден във Вътрешни правила², утвърдени от министъра на финансите. Според разписаното в тях, всеки работен ден процедурите, публикувани в РОП през предходния ден, които отговарят на посочените условия, се разделят на две групи – 1) строителство и 2) доставки и услуги. Двете поръчки с най-висока стойност в съответната група се съпоставят една с друга. За мониторинг се определя тази, чиято стойност с повече превишава предвидения за обекта й праг.

Практически, конкретните процедури, които се избират за контрол чрез случаен избор, както и за мониторинг, са от най-различни сфери на икономиката. До началото на 2018 г. проверката на техническите спецификации се осъществява от експерти на АОП. Извършваните от тях проверки се изразяват основно в преглед за наличието на модел, източник или специфичен процес, който характеризира продуктите или услугите, предлагани от конкретен потенциален изпълнител, както и за търговска марка, патент, тип или конкретен произход или производство. С оглед препоръките за по-задълбочен контрол, дадени в докладите на Комисията към Европейския парламент и Съвета относно напредъка на България по Механизма за сътрудничество и оценка и Националната програма за реформи, с промяна в ЗОП (обн. ДВ, бр. 63 от 2017 г.), от началото на 2018 г. при извършването на проверка на техническите спецификации Агенцията се подпомага от външни експерти, физически лица, специалисти в различни области. С привличането им се цели повишаване на експертизата в изразяваните от АОП становища при осъществяването на посочения контрол и мониторинг на конкретни процедури. Външните експерти, които подпомагат АОП при проверката им, следва да са специалисти в различни професионални области.

Необходимо е да обърнем внимание и на избора на професионални области, в които да бъдат включени външни експерти. В предложените от АОП професионални области, преминали публично обсъждане, са включени част от вече утвърдени професионални области от Списъка³ за избор на външни оценители на Централното координационно звено към Министерския съвет съгласно Постановление № 162 на Министерския съвет⁴. Включените области в Списъка, които АОП използва са определени със заповед на изпълнителния директор и са публикувани на ПОП⁵. Доколко посочените професионални области наистина

¹ Утвърждава се по реда на чл. 121, ал. 3 ППЗОП. Налична е на електронен адрес: http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/monitoring_kontrol/METODIKA_SSI_final_POP.pdf. Рисковите фактори се актуализират ежегодно. Актуалните към края на 2018 г. са налични на адрес: http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/monitoring_kontrol/Prilojenia_01092018.pdf.

² Вътрешни правила за осъществяване на мониторинг по чл. 114, ал. 1, т. 2 от Правилника за прилагане на Закона за обществените поръчки. Налични са на адрес: http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/agency/Vatreshni_pravila/Pravila_monitoring1304-22.pdf

³ Списък на професионалните области, определени в съответствие с процедурите за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ (БФП).

⁴ Постановление № 162 на Министерския съвет от 2016 г. за определяне на детайлни правила за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по програмите, финансирани от Европейските структурни и инвестиционни фондове за периода 2014 – 2020 г.;

⁵ http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/spisatzi/Spisyk%20oblasti_Naredba_14112017.pdf

отговарят на потребностите на възложителя, може да се види от тяхното затруднение в избирането на правилната област. Това на практика доведе до допълване на списъка с 5 нови области на компетентност и допускане на възможност да се посочва "Извън списъка".

Механизъм за избор на външни експерти и обхват на проверките

Процедурата по набиране на външни експерти е уредена в Наредбата за условията и реда за определяне на външни експерти за проверка на технически спецификации при възлагане на обществени поръчки (обн., ДВ, бр. 91 от 2017 г., *нар. по-долу* Наредбата). Според Наредбата, външните експерти са физически лица, които се вписват в списък, одобрен със заповед на изпълнителния директор на АОП, публикуван на ПОП. Основните изисквания за включване в него са завършено висше образование и поне 4 години професионален опит в заявената сфера на компетентност. Опитът следва да е придобит през десетте години, предхождащи вписването. Всяко лице може да заяви две професионални области.

Съответствие с изискванията за включване в списъка на външни експерти, на които се възлагат проверки на технически спецификации (по чл. 229а ЗОП¹), се установява от комисия, в която участват представители на АОП, Министерството на финансите и Националният център за информация и документация. Тя преглежда подадените заявления и документи, като при необходимост може да извърши и допълнителна проверка на заявените данни, както и да изиска допълнителна информация от лицата. След приключване на работата, комисията предлага на изпълнителния директор на АОП да включи в списъка на външните експерти, на които се възлагат проверки на технически спецификации, лицата, които отговарят на изискванията посочени в Наредбата, и да откаже включване на лицата, за които не е установила съответствие с тях.

Списъкът на външни експерти се допълва веднъж годишно. Вписването в него е валидно за срок от 3 години и може да се удължи с още 3, чрез подаване на декларация, че обстоятелствата, въз основа на които лицето е включено в него, не са променени. Изваждането от списъка е по искане на съответния експерт, при промяна на обстоятелствата, въз основа на които е включен и при констатирани системни нарушения във връзка с изпълнение на възложените проверки.

Процедурата, по която се определя външният експерт, който се произнася по съответствието на конкретна техническа спецификация, е разписана в Наредбата. Той се избира на случаен принцип от специално разработен софтуер, поддържан от АОП. В избора участват всички външни експерти от списъка, включени в областта, посочена от възложителя в решението за откриване или в неговия проект (при КСИ) като област, съответстваща на предмета на възлагане. Процедурата по избор се провежда до три пъти, като при получаване на три последователни отказа от страна на изтеглените външни експерти, проверката се извършва от експерти на АОП. Целта е спазване на регламентираните срокове за контрол и мониторинг и предотвратяване на допълнително забавяне на проверяваните процедури за

¹ **Закон за обществените поръчки.**

Проверка на технически спецификации

Чл. 229а. (Нов – ДВ, бр. 63 от 2017 г., в сила от 01.01.2018 г.)

(1) При упражняване на правомощията по чл. 229, ал. 1, т. 5 и 14 относно проверката на техническите спецификации Агенцията по обществени поръчки се подпомага от външни експерти, специалисти в съответната област.

(2) Външните експерти се включват в списък, поддържан от Агенцията по обществени поръчки, който се публикува на Портала за обществени поръчки.

(3) Условията и редът за определяне на външните експерти по ал. 1, както и тяхното заплащане се определят с наредба на Министерския съвет.

обществени поръчки. Служители на Агенцията извършат проверката и когато в областта, съответстваща на предмета на поръчката, няма включени външни експерти или възложителят е отбелязал, че предметът не попада в никоя от одобрените.

С оглед осигуряване на поверителност и безпристрастност при проверките, от всеки външен експерт се изисква да декларира, че няма да разгласява информацията, станала му известна при разглеждане на съответните документи, както и че не е налице конфликт на интереси във връзка с изготвянето на становището по тях. Първата декларация се подава заедно със заявлението за включване в списъка на външните експерти, а втората – при възлагането на всяка конкретна проверка, след получаване на документите за контрол.

Условията и редът за определяне и изплащане на възнагражденията на външните експерти също са регламентирани в Наредбата. Те се определят на база отработен астрономически час, при ставка 10 лв. на час. Броят на отработените часове не може да надвишава 40 астрономически часа и се установява от справка-декларация за извършена работа, която се представя ведно със становището за осъществена проверка на технически спецификации и методика за оценка, когато е приложимо.

С цел осигуряване на идентичност и съпоставимост на извършваните проверки от АОП са изготвени и утвърдени образци на становища, в които външните експерти да вписват заключенията си по проверяваните технически спецификации и методики за оценка. В допълнение и за улеснение на външните експерти са разработени и кратки указания за тяхното попълване.

Обхватът на проверките, осъществявани от външни експерти, е уреден в Правилника за прилагане на Закона за обществените поръчки (ППЗОП). Той предвижда те да установяват дали техническите спецификации и методиките за оценка съответстват на правилата относно изготвянето им, разписани в ЗОП, и на разпоредбите на специфичното законодателство, което регламентира дейностите от предмета на съответната обществена поръчка.

При контрола чрез случаен избор, който е двуетапна проверка – преди и след откриване на процедурите за възлагане на обществени поръчки, участието на външни експерти е уредено като част от проверката на проектите на технически спецификации и методика за оценка, т.е. те подпомагат АОП само на първи етап от двуетапния преглед на условията за възлагане на договора (арг. чл. 122а ППЗОП¹). Становището им се прилага към предварителното становище на АОП като самостоятелна и неразделна част от него и се изпраща на възложителя, на Сметната палата и на Агенцията за държавен финансов контрол. Възложителят е задължен да го публикува на своя профил на купувача. Докато вторият етап на контрола чрез случаен избор – проверката на вече утвърдените от възложителя техническа спецификация и методика за оценка се извършва от служители на АОП.

¹ **Правилник за прилагане на Закона за обществените поръчки**

Чл. 122а. (Нов – ДВ, бр. 91 от 2017 г., в сила от 01.01.2018 г.) (1) При извършване на проверката на проектите на технически спецификации АОП се подпомага от външни експерти, определени по реда на наредбата по чл. 229а, ал. 3 ЗОП.

(2) Проверката по ал. 1 е за съответствие на поставените от възложителя изисквания с правилата на ЗОП и с разпоредбите на законодателството, което регламентира дейностите от предмета на проверяваната обществена поръчка и обхваща и методиката за оценка, когато е приложимо.

(3) Външният експерт е длъжен да извърши проверката на техническата спецификация в срок до 5 работни дни.

(4) Проверката на техническата спецификация приключва с писмено становище, което се подписва от външния експерт с електронен подпис и се изпраща до АОП.

(5) Обменът на информация между АОП и външния експерт се извършва по електронен път на посочения от него електронен адрес за кореспонденция при спазване на Закона за електронния документ и електронния подпис.

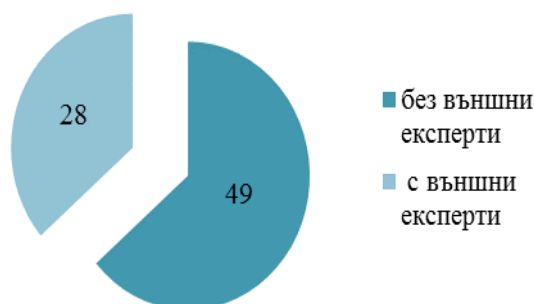
При мониторинга, който се осъществява след откриване на процедурата и изтичане на възможността за промяна на условията за участие в нея, външните експерти са ангажирани с изготвяне на становища по техническата спецификация и методиката за оценка, одобрени с решенията за откриване на избраните за проверка процедури. Изразеното от тях становище, заедно със становището на АОП по същата процедура, се публикуват на Портала.

Предвид кратките законови срокове за произнасяне на АОП, в ППЗОП е разписано външните експерти да предоставят становищата си както при първи етап на контрола чрез случаен избор, така и при мониторинга на конкретни процедури, в срок до 5 работни дни. Процесът по изпращане на документите за проверка, както и за резултатите от нея е уреден като изцяло електронен.

Анализ на случаите с избор на външен експерт

След едногодишно практическо прилагане на модела могат да се отчетат няколко резултата. Проведени са две кампании за набиране на външни експерти, които да подпомагат АОП при осъществяването от нея проверки. Към 31 декември 2018 г. лицата, които са включени в списъка на експертите, на които могат да се възлагат такива, са едва 68, при 387 в Списъка по чл. 229, ал. 1, т. 17 ЗОП. Те покриват само 28 от одобрените 77 области на компетентност. В останалите 49 няма включени външни експерти, въпреки че 24 от тях са специалисти в повече от една област.

Области на компетентност



В резултат, в 10 области на компетентност има само по един външен експерт, в 7 – по двама и само в 11 области са включени три и повече специалисти.

Разпределение по области



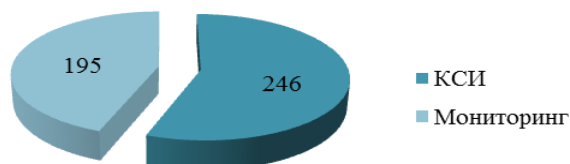
Интересът на външните експерти е концентриран в областите Право – 14 бр., Строителство на сгради и съоръжения – 12, ВиК Инженерство – 8 бр., Финансов и икономически анализ – 6 бр. и Администрация и управление – 6 бр.

Видно от статистиката, 60% от областите на компетентност не са обезпечени с експертни знания и опит. Причините за ниската активност са комплексни. Една от причините би могло да е недостатъчната публичност на процеса. АОП анонсира включването на специалисти към осъществявания от нея контрол още през октомври 2017 г., когато бяха публикувани за публично обсъждане проектът на Наредбата и Списъкът с области на компетентност, в които са необходими специалисти. При втората сесия за набиране на експерти, информация е качена на Портала за обществени поръчки, но доколкото по-широка публичност не е осигурена, това може да е фактор за постигнатия резултат. Вероятно друга причина ограниченият срок за произнасяне. Особеност при този вид контрол е бързото произнасяне, така че да не се отразява на процеса по възлагане. Възможно е предложеният стандартен договор да не се приеме изцяло. Като цяло е налице ниска заинтересованост на експертите от подобен тип дейност.

Важно уточнение е че лицата, включени при втората кампания за набиране на външни експерти, участват в осъществяването от АОП проверки едва през 2019 г. По същество това означава, че през разглежданата 2018 г. техническите спецификации и методиките за оценка са проверявани само от малко над 40 специалисти¹.

През 2018 г. са избрани 246 поръчки за контрол на КСИ. Освен тях, още 195 процедури са определени за мониторинг. В обобщение в 441 случая е била необходима външна експертиза във връзка с проверка, осъществявана от АОП.

Поръчки, избрани за проверка от АОП



От избраните 441 поръчки през 2018 г. проверка е стартирана при 429, от които само в 227 случая възлаганият предмет е бил в област, в която има одобрени външни експерти – 124 във връзка с контрол чрез случаен избор и 103 във връзка с проверка на процедури, определени за мониторинг. Областите, в които най-често е бил нужен специалист са: Строителство на сгради и съоръжения – 37 поръчки, Хранително-вкусова промишленост – 26 поръчки, Инженерство, профил Пътно/транспортно строителство – 21 поръчки, Комуникационна и компютърна техника – 21 поръчки и Информационни и комуникационни технологии – 20 поръчки.

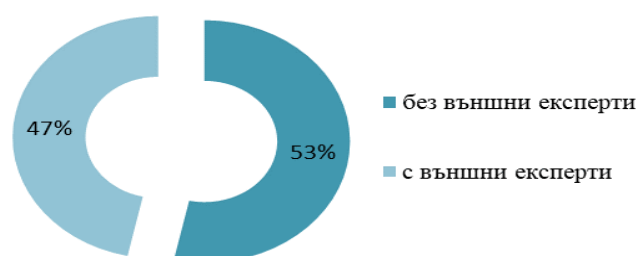
При 27 от посочените 227 поръчки въпреки че в съответната област има външен експерт, проверката е осъществена от АОП. Това се е наложило поради отказ за приемане изпълне-

¹ 44 в началото и 41 в края на годината

нието на договора – 20 поръчки, и непредставяне на становището за осъществена проверка в уговорения между страните срок¹ – 7 поръчки.

При 202 поръчки външен експерт не е избран, тъй като в посочената от възложителя област на компетентност липсва специалист или възлаганият предмет попада в област на компетентност, различна от одобрените. В обобщение, в 229 случая проверката е осъществена от АОП.

Възложени проверки



Получените в АОП и разгледани през 2018 г. становища на външни експерти са 196. Именно те са базата, въз основа на която се правят следващите изводи за резултатите от участието на външните експерти в контрола чрез случаен избор и мониторинга на конкретни процедури.

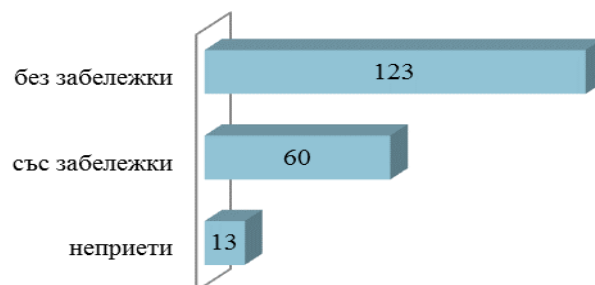
От изнесените данни е видно, че незначителен брой становищата на външни експерти са представени в АОП след уговорения с договора срок. В тази връзка следва да се приеме, че като цяло срокът от до 5 работни дни за разглеждане на проверяваните документи е достатъчен.

С ниското заплащане е обоснован един единствен отказ за осъществяване на проверка. С оглед на това може да се изведе заключение, че регламентираните условия и ред за определяне и изплащане на възнагражденията на външните експерти не възпрепятстват функционирането на модела.

Същевременно от разгледаните 196 становища на външни експерти само 123 са приети от АОП без забележки. В 60 случая е аргументирано налагането на неустойки, а в 13 изпълнението не е прието и плащането е отказано.

¹ Съгласно договора, който се сключва с външните експерт, наличен на електронен адрес http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/novini/Dogovor_V_exp_01032018.pdf, Агенцията отказва изплащане на възнаграждение на изпълнителя, когато становището не е получено в уговорения срок

Приети становища на външни експерти



Видно от графиката, в повечето случаи изпълнението е реализирано съгласно уговореното в договора. Тези становища предоставят професионално мнение по проверяваните документи, като част от тях съдържат подробни и задълбочени коментари.

При повече от 1/3 от предоставените становища обаче се установяват недостатъци, водещи до налагане на неустойки или отказ от плащане. Доводите на АОП за предприемане на такива действия най-често са свързани с получаването на формални и неаргументирани становища. В преобладаващия брой такива документи външните експерти правят общи, принципни и бланкетни заключения и препоръки, които не подкрепят с аргументи и обосновка. Установяват се и не малко случаи, при които по преписки на различни възложители е представено едно и също становище, в няколко или във всички раздели на едно становище, с различно наименование и тематика, се съдържа едно и също твърдение и т.н. Това може да обоснове извод, че голяма част от външните експерти не подхождат професионално към възложената им задача.

Друга група причини за неприемане на работата на външни експерти от списъка по чл. 229а ЗОП са свързани с предоставянето на непълни или неверни становища. В доста случаи част от разделите на утвърдения образец не се попълват и така остава неясно дали е извършена съответната проверка. В други, външният експерт дава препоръки по прилагането на ЗОП, в резултат на което прави неверни заключения. Констатирани са и сериозни пропуски в работата на външните експерти, вкл. немаркирани очевидни технически/математически грешки в методиката за оценка или предоставяне на препоръки за съобразяване на проверяваните документи с отдавна отменени нормативни актове.

По отношение на отчетените отработени часове, за 12 месеца прилагане на модела също се установяват доста лоши практики. В много случаи външните експерти искат заплащане за проверки на несъществуващи документи – на методика за оценка, въпреки че такава няма, на обявление за промяна, въпреки че процедурата още не е открита (при контрола на случаен избор) или възложителят не е променял условията, при които я е открил (при мониторинга). В други случаи декларират, че са проверили съответствието със специално законодателство, което не е свързано с разглежданата поръчка (напр. в процедура за храна на университет се декларира проверка със законодателство, уреждащо храненето на кърмачета). За заплащане се посочват и часове, които не са част от изпълнението на подписания договор (напр. време за издаване на електронен подпис, проверки на документи, чийто преглед не е възложен с договора и др.). Не са редки и случаите, когато справката за отработените часове се попълва напълно формално (напр. 40 часа работа в рамките на едно деценоушие). Като цяло външните експерти се стремят към максимален размер на плащането (40 ч. респ. 400 лв.), дори когато обемът на проверяваните документи е незначителен (1-5

стр.) или възлаганият предмет не се отличава с особена сложност (доставка на канцеларски материали, на ваучери за храна).

Очакванията на възложителите, като заинтересовани и пряко засегнати от резултата, е друг съществен елемент от оценката на процеса. За получаване на обратна връзка от тях е разработена от АОП анкетна карта, която се изпраща до всеки възложител, по чиято процедура има становище на външен експерт. През 2018 г. са изпратени 196 анкетни карти, но е отговорено само на 1/4 от тях. Повечето отговорили възложители дават положителна оценка на работата на външните експерти. Заедно с това отбелязват, че промените, направени в резултат на становищата им, са несъществени и основно технически. Отправят препоръки за правилно тълкуване на условията на поръчката, повече задълбоченост при проверките, ясни, конкретни и приложими към съответния случай указания, които не изискват допълнителна експертиза за тълкуването им и др. Независимо, че анкетата не може да се приеме за представителна, индикативните резултати от нея показват, че приносът на външните експерти за подобряване на проверяваните технически спецификации и методики за оценка е незначителен.

За преодоляване на възникналите проблеми са предприети множество коригиращи действия – няколко пъти са допълвани указанията за попълване на образеца на становище, за всяко налагане на неустойка или отказ от плащане е изпращано писмо до съответния външен експерт, в което се разяснява причината за пристъпване към него, коригиран е проектът на договор, като са прецизирани правата и задълженията на външните експерти, както и случаите за налагане на неустойка и за отказ от плащане, променена е и справката за отчитане на отработените часове.

Независимо от направените стъпки в посока изясняване и прецизиране на изискванията и информацията, в рамките на 2018 г. при някои експерти са установени три и повече случаи на неизпълнение. Според Наредбата за условията и реда за определяне на външни експерти за проверка на технически спецификации при възлагане на обществени поръчки това е основание за изключване от списъка на външни експерти. Такава стъпка е предприета към трима от одобрените външни експерти.

Проблемите с качеството на предоставяните от външните експерти консултантски услуги е коментирано в доклад на Световната банка във връзка с подписано Споразумение с АОП за цялостна оценка на системата за обществени поръчки в България. Според визириания документ все още е рано да се каже дали трудностите, с които АОП се сблъсква по отношение качеството на работа на външните експерти се дължи на новата система, която все още е в процес на установяване, или е налице по-съществен фундаментален проблем. Затова Банката препоръчва ситуацията да се преразгледа след 12 месеца и ако проблемът все още съществува, да се помисли за подходящи мерки като изваждане от списъка на експерти, показали трайно несправяне с работата, ревизия на подхода за заплащане на техническата експертиза, преразглеждане на областите, в които се търси експертизата на специалист и редуцирането им до такива, в които може да се добави най-висока потенциална стойност.

Заедно с посоченото още няколко характеристики следва да се вземат под внимание при анализа на резултатите от участието на външни експерти в контрола чрез случаен избор и мониторинга на конкретни процедури. Дейностите по организиране, управление и синхронизиране на процесите са доста трудоемки и ангажиращи за АОП. От началото на 2018 г. освен отговорности по проверката на документи за обществени поръчки, Агенцията текущо подготвя и подписва договори с външни експерти, получава и приема тяхното изпълнение, изплаща заработеното и т.н., което изисква внимателно съблюдаване на множество паралелни срокове.

При неприемане на цяло или части от становище на външен експерт Агенцията е изправена пред сериозно предизвикателство. Съгласно ЗОП тя е отговорната институция за осъ-

осъществяването на контрола чрез случаен избор и на мониторинга на обществени поръчки. Ето защо при установяване на сериозни недостатъци в становището на външния експерт, в много кратки срокове АОП следва да разгледа възложените за проверка документи. В някои случаи това води до по-късно произнасяне, което от своя страна забавя откриването на процедурите, избрани на контрол чрез случаен избор.

Някои недостатъци в становищата на външните експерти се установяват едва на втория етап на контрола чрез случаен избор. Втората проверка на техническите спецификации и методиката се извършва от експерти на АОП и при прегледа понякога се откриват пропуски в становището на външния експерт – неотбелязани грешки, предоставени препоръки, несъответстващи на установени практики и др. Аналогична е ситуацията и при наличие на различни условия в различните документи на една и съща процедура. Доколкото на първия етап част от документите се разглеждат от външни експерти, а друга – от експерти на АОП, то различието не се отразява нито в едно от двете становища. Констатира се при втората проверка, когато възможностите за промяна в условията за провеждането на процедурата са ограничени и всяко съществено изменение в изискванията трябва да е последвано от рестартирането ѝ.

В заключение

Въпреки установеният проблем, който държавата има с провеждането на процедури за обществени поръчки и липсата на експертиза при възложителите, този нов вид помощ не получи желаната подкрепа и активност от страна на бизнеса. Това е видимо от ниската активност на професионалистите, в определени области и малкото подадени заявления по време двете кампании за включване в списъка. Липсата на специалисти и рекордният глад на кадри дава отражение и върху възлагателния процес. Резултатите са видими от анализите на редица проучвания, според които голям процент от фирмите в България имат проблем да попълнят свободните си позиции.

В обобщение, 12 месечната практика показва, че очакванията към работата на външните експерти са по-високи от показаните резултати. Привличането им значително усложнява осъществяването на контрола чрез случаен избор и мониторинга на процедури, без да постига съществена добавена стойност. Наличните до момента данни не обосновават, че с участието им се осигурява задълбочен контрол на техническите спецификации и методиките за оценка, респ. че становищата им подобряват ефективността и ефикасността на обществени поръчки. Посоченото поставя въпроса дали реализираният резултат не превишава количеството ресурси, вложени за неговото постигане.

Библиография

- [1] *Вътрешни правила за осъществяване на мониторинг по чл. 114, ал. 1, т. 2 от Правилника за прилагане на Закона за обществените поръчки.*
- [2] *Директива 2014/24/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 година за обществените поръчки и за отмяна на Директива 2004/18/ЕО.*
- [3] *Договор с външни експерти*, наличен на електронен адрес http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/novini/Dogovor_V_exp_01032018.pdf
- [4] *Закон за обществените поръчки*, обн. ДВ, бр. 28 от 2004 г., отм. ДВ, бр. 13 от 2016 г., в редакция ДВ, бр. 40 от 2041 г., в сила от 01.10.2014 г.
- [5] *Методика по чл. 232, ал. 2 от Закона за обществените поръчки*
- [6] *Наредба за условията и реда за определяне на външни експерти за проверка на технически спецификации при възлагане на обществени поръчки*, обн. ДВ. 91 от 14 ноември 2017 г.

[7] *Постановление № 162 на Министерския съвет от 2016 г. за определяне на детайлни правила за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по програмите, финансирани от Европейските структурни и инвестиционни фондове за периода 2014 – 2020 г.*

[8] *Правилник за прилагане на Закона за обществените поръчки (в сила от 15.04.2016 г., приет с ПМС № 73 от 05.04.2016 г., обн. ДВ, бр. 28 от 8 април 2016 г., изм. и доп. ДВ. бр.91 от 14 ноември 2017г.)*

[9] *Рисковите фактори (актуални към края на 2018 г.)*

http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/monitoring_kontrol/Prilojenia_01092018.pdf

[10] *Списък по чл. 229, ал. 1, т. 17 от ЗОП.* Достъпен на <http://www.aop.bg/ee2014.php>

[11] *Списък на областите, в които са необходими специалисти за проверка на техническите спецификации, съгласно чл. 3, ал. 1 от Наредбата за условията и реда за определяне на външни експерти за проверка на технически спецификации при възлагане на обществени поръчки.*

[12] *Списък на професионалните области, определени в съответствие с процедурите за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ (БФП)*

<http://mig-bn.eu/списък%20на%20професионалните%20области.pdf>

[13] *Статистически данни, предоставени от дирекция "Контрол на обществените поръчки", АОП.*

КЛЮЧОВИ АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ И СЧЕТОВОДНО-ИНФОРМАЦИОННОТО МУ ОСИГУРЯВАНЕ В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ*

Резюме

В научната статия обект на изследване са ключовите аспекти на детайлизираните анализи на търговската дейност в съвременните условия и проблемите, свързани с тяхното счетоводно-информационно осигуряване. Открити са главната цел и основните задачи на анализа на търговската дейност на предприятието в днешната свръхконкурентна, високорискова и динамично променяща се пазарна среда. Обоснована е необходимостта от въвеждане на подобрения в организацията на процесите по създаването и използването на счетоводната информация за осъществяването на търговската дейност. Особено важно е счетоводната отчетност да се организира по начин, който да удовлетворява в максимална степен изискванията, поставени от анализа и осигуряването на счетоводна информация да дава възможност за неговото детайлизиране в различни аспекти и разрези. От изключителна значимост е изграждането и функционирането на системата за аналитично счетоводно отчитане на търговската дейност да бъдат съобразени с важното изискване ползата от информацията да превишава разходите по създаването ѝ.

Ключови думи: счетоводна информация, детайлизирани анализи, търговска дейност.

Abstract

This scientific article treats the key aspects of the detailed analysis of trade activity in the contemporary conditions and the problems related to their information provision. The main goal and basic tasks pursued by the analysis of trade activity of the enterprise in the hyper competitive, highly risky and dynamically changing market environment are explained. Proofs are presented for the necessity for introducing improvements in the organization of processes of the generation and use of accounting information for the trade activity of the enterprise. It is very important to organize accounting in such a way that it would satisfy to the highest degree the requirements set by the analysis and the provided information should offer an opportunity for its detailed working out in specific aspects and sections. It is of exceptional significance that the building up of a system for analytical accounting of trade activity would comply with the important requirement for the benefit derived from information being greater than the costs made for its generation.

Keywords: accounting information, detailed analysis, trade activity.

В условията на съвременната свръхконкурентна, високорискова и динамично променяща се пазарна среда ключова предпоставка за ефективното управление на търговската дейност е детайлизираното ѝ анализиране в различни, значими за предприятието аспекти и разрези. За успешното извършване на детайлизираните анализи на търговската дейност е необходимо те да се основават на достиженията на съвременната теория и практика и на съвременните методи на изследване. Особено важно е да бъдат също така обективни, конкретни, задълбочени и да се базират на достоверна информация, реално отразяваща търговската дейност. Тези анализи притежават своя специфика, която произтича от специфичните характеристики на търговската дейност, пораждащи редица трудности при анализирането ѝ. Те са свързани преди всичко с осигуряването на необходимата информация и с качеството на резултатите от аналитичните изследвания като условие за постигане на конкурентоспособност, гарантираща успеха на предприятието в сложните и разнообразни пазарни реалности, в които протича търговската му дейност.

* Доц. д-р Диана Петрова, Катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София, e-mail: petrova.dd @abv.bg

Като главна цел на аналитичните изследвания на търговската дейност можем да посочим изучаването на тенденциите в нея чрез поведението на различните фактори, обуславящи миналото, настоящото и бъдещото ѝ развитие. Основните задачи, които е необходимо да бъдат изпълнени за постигането на тази главна цел, можем да систематизираме по следния начин:

- оценяване на постигнатите резултати при извършването на търговската дейност;
- определяне на факторите, влияещи върху търговската дейност;
- изследване на степента и посоката на въздействие на отделните фактори;
- анализиране на използването на ресурсите, заети в търговската дейност, в това число финансови, материални, трудови и други;
- установяване на съществените тенденции в миналото и настоящото развитие на търговската дейност;
- използване на резултатите от анализа като основа за разработване на прогнози и за планиране на търговската дейност;
- очертаване на насоки за внасяне на подобрения и за повишаване на ефективността на търговската дейност.

От съществено значение е да обърнем внимание на това, че е изключително важно анализът активно да съдейства за усъвършенстване на търговската дейност и за вземане на ефективни решения, свързани с нейното управление. В тази връзка особено показателни са думите на видния теоретик на счетоводството у нас проф. Д. Добрев, който подчертавайки значимостта на резултатите от стопанския анализ за усъвършенстване на дейността на предприятието изтъква, че те служат като "ориентировъчна база за набелязване и разработване на мероприятия за по-нататъшни организационни подобрения и усъвършенствувания на работата в предприятието" [1, с.4]. Той посочва също, че "задачите на анализа не се изчерпват само с набелязване на констатации. Необходимо е още същите да бъдат придружавани и от формулиране на съответните изводи, които да съдържат: първо – оценка на работите в предприятието и второ – предложения за бъдещи мероприятия от характер да допринесат за по-нататъшни подобрения на неговата дейност в смисъл на използване на разкрити вътрешни резерви и възможности" [1, с.6]. Според проф. Д. Добрев всяко предприятие "представлява един организъм, живите сили на който се насочват към постигане на определена стопанска цел чрез едно целесъобразно използване на вложените в предприятието средства (капитали)" [2, с.5].

Успешната практическа реализация на детайлизираните анализи на търговската дейност е невъзможна без наличието на подходяща, достатъчно подробна счетоводна информация. Безспорен факт е все по-нарастващата значимост на счетоводната информация за осъществяването на аналитичните изследвания на търговската дейност, за правилното изграждане на нейната стратегия и тактика, за цялостното ѝ ефективно управление в условията на съвременната динамична, свръхконкурентна и изпълнена с многобройни рискове бизнес среда. За постигане на целите и задачите си в съвременните условия, детайлизираните анализи на търговската дейност се нуждаят от съвременно информационно осигуряване. Това от своя страна обуславя необходимост от внасяне на подобрения в организацията на счетоводните информационни процеси в предприятията, осъществяващи търговска дейност, с оглед детайлното обхващане, цялостното и прецизно отразяване на специфичните отчетни обекти. Процесите по създаването, предаването и използването на счетоводната информация за търговската дейност в предприятието трябва да бъдат организирани така, че да отговарят на съвременните изисквания, поставени от анализа и да осигуряват възможност за вземане на обосновани управленски решения.

Счетоводната информация, която се използва при аналитичните изследвания, трябва да бъде достатъчно подробна, детайлна, за да позволи да се изследват подробно и задълбочено

отделните съставни елементи на сложните обекти на анализа на търговската дейност и поведението на различните фактори. Ключова роля има анализът на информацията от текущата отчетност през годината, която дава възможност за задълбочено изучаване на едни или други причини, оказващи влияние върху хода на търговската дейност, за своевременно предотвратяване и отстраняване на възникващите през отчетния период затруднения и недостатъци в работата. От съществено значение е осигуряването на допълнителни източници на систематизирана счетоводна информация в предприятието под формата на вътрешни отчети и счетоводни справки като например отчети и справки за продажбите и финансовия резултат по стокowi групи и по отделни видове стоки, по отделни пазари, по групи клиенти и др. Особено важен елемент на информационното обезпечаване на анализа на търговската дейност са счетоводните сметки – синтетични и аналитични. Информацията от тях прави възможно извършването на разнообразни детайлизирани анализи в конкретни направления, в различни аспекти и разрези. Видът, характерът и обемът на информацията, необходима за детайлизираните анализи на търговската дейност, се определят от конкретните цели и задачи, които се преследват чрез тях. Ефективното използване на източниците на счетоводна информация, правилното им подбиране и съчетаване са от решаващо значение за постигане на пълнота и правдивост на аналитичните изследвания на търговската дейност.

Проблем от първостепенна важност при създаването на счетоводна информация за осъществяването от предприятието търговската дейност е организацията на системата за аналитично отчитане като елемент на счетоводната политика на предприятието. Изграждането на конкретната структура на тази система чрез въвеждане на подходящи подсметки и аналитични сметки за диференциране на счетоводната информация зависи от конкретните информационни потребности на предприятието, свързани с управлението на търговската дейност. Поради това в организационен аспект са възможни разнообразни варианти за повишаване на аналитичността на информацията, за детайлизирането ѝ в различни степени и разрези. Успешното практическо прилагане на тези варианти може да се осъществи с помощта на съвременните модерни информационни технологии, които позволяват генериране на широкообхватна и огромна по обем информация. Чрез тях може да се осигури рационално построяване и ефективно функциониране на системата за аналитично счетоводно отчитане на търговската дейност. Ключов проблем в тази насока е да се постигне организационно и методологично единство между процесите по създаването на аналитичната счетоводна информация за търговската дейност и последващите детайлизирани анализи на тази дейност в различни разрези. За целта е необходимо счетоводната отчетност да се организира по такива аналитични признаци, които да съответстват на направленията за детайлизиране на анализите и на критериите, въз основа на които се осъществява дезагрегирането на обобщените показатели за извършената от предприятието търговска дейност. Това ще осигури създаване на детайлизирана счетоводна информация, отговаряща в най-висока степен на информационните потребности на осъществяваните аналитични изследвания. Задълбоченото анализиране например на териториалната (пазарната) насоченост и стокowата структура на продажбите би било невъзможно без наличието на подходяща, достатъчно подробна счетоводна информация за продажбите по географски райони и по отделни видове стоки.

За ефективното управление на предприятията, занимаващи се с търговска дейност в съвременните условия, приоритетна значимост имат разнообразните детайлизирани анализи на продажбите на стоки. Анализът на осъществените от предприятието продажби на стоки може да се извършва в различни аспекти в зависимост от преследваните чрез него конкретни цели. Това определя и избора на съответните аналитични способности, които да се прилагат в процеса на аналитичната работа.

Анализът на продажбите на стоки обикновено се насочва най-напред към оценяване на фактически осъществените продажби и сравняването им с предварително планираните.

Чрез него се установява дали предприятието е постигнало продажбите на стоки, заложи като цел при планиране на дейността му. В процеса на управление на търговската дейност този анализ:

- позволява да се определи до каква степен взетите управленски решения при съставянето и изпълнението на плановете за продажбите са правилни и необходими ли са корекции в тях;
- допринася за своевременно разкриване на неблагоприятните тенденции в продажбите и за преодоляването им.

При положение, че се констатира чувствителни различия при съпоставянето на действително постигнатите с предвидените резултати, възниква необходимост от предприемане на адекватни коригиращи действия. Този анализ е от съществена значимост при реализирането на т.нар. "управление чрез цели", за което са характерни следните етапи:

- в процеса на планиране на продажбите в предприятието се определят съответни цели (например месечни, тримесечни и др.);
- осъществява се контрол върху изпълнението на поставените цели;
- установяват се причините за отклоненията в резултатите;
- предприемат се мерки за преодоляване на различията между целите и постигнатите резултати.

В процеса на аналитичните изследвания първоначално се определя общото отклонение на фактическите продажби на стоки от очакваните – като абсолютна сума и в процент, а след това се изследва влиянието на отделните фактори, довели до това отклонение. Необходимо е предприятието да проучи задълбочено причините, поради които не е успяло да постигне очакваните резултати като за целта трябва да пристъпи към детайлизиран анализ на продажбите на стоки. Той има решаваща роля за ефективното управление на търговската дейност, което произтича от факта, че различните видове продажби – на различни видове стоки и на различни пазари, са подложени на въздействието на различни фактори. Обобщеното анализиране на продажбите на стоки като цяло за предприятието е крайно недостатъчно за вземането на правилни управленски решения, то може дори да се окаже подвеждащо и да доведе до неправилни изводи. Необходими са много по-подробни анализи, при които чрез способа на детайлизацията общите продажби на стоки на предприятието да се дезагрегират според избрани критерии и признаци в различни направления. За провеждането на тези детайлизирани анализи предприятието трябва да разполага с достатъчно подробна счетоводна информация. Показателите за анализ следва да бъдат информационно осигурени чрез ефективно функционираща система за аналитично счетоводно отчитане на продажбите на стоки.

При анализа на продажбите на стоки освен сравняването на фактически осъществените продажби с предварително планираните, важно значение имат и други вътрешнофирмени и междуфирмени сравнения. Особена значимост за предприятието, занимаващо се с търговска дейност има проследяването на измененията на продажбите във времето въз основа на съпоставянето на счетоводна информация за различни периоди. Като се използва детайлизираната счетоводна информация за продажбите може да се извършват вътрешнофирмени сравнителни анализи в различни насоки – например сравнения между продажбите в различните географски територии, между различните видове стоки, сравняване с показатели, средни за предприятието и др. При междуфирмените сравнения показателите за продажбите на стоки на предприятието на различните пазари могат да бъдат сравнени със съответните показатели на други предприятия, в това число основните конкуренти от отрасъла, или със средното равнище за определен отрасъл. Такива сравнителни анализи са от съществено значение при определяне на конкурентоспособността на предприятието, пазарния дял и мястото, което то заема на съответните пазари. Основните проблеми, възникващи във връзка

ка с информационната осигуреност на всички тези анализи, са по отношение на пълнотата, сравнимостта и съпоставимостта на използваната счетоводна информация.

При управлението на търговската дейност в условията на съвременната пазарна икономика, освен разнообразните детайлизирани анализи на продажбите на стоки, приоритетно значение имат и аналитичните изследвания на рентабилността. Чрез рентабилността, както е известно, се измерва степента на доходност като абсолютната сума на печалбата се съпоставя с друга величина, приета за база. При определянето на рентабилността е възможно да се използват различни разновидности на печалбата – брутна, нетна и др., както и различни величини, които да служат като база – активите, собствения капитал, приходите, разходите и др. Рентабилността е "обобщаващ относителен показател, характеризиращ ефективността от дейността на предприятието" [3, с. 225]. Освен, че е мярка за ефективност, "рентабилността е компонент на системата за финансово равновесие на предприятието" [3, с. 225].

Сред съотношенията за анализ на рентабилността, с първостепенна важност за анализа на търговската дейност се откроява показателят рентабилност на продажбите. В специализираната икономическа литература той се среща и под различни други наименования, в това число рентабилност на приходите от продажби, рентабилност на оборота, марж на печалбата. По-нататък в изложението ще използваме понятието рентабилност на продажбите. Показателят рентабилност на продажбите измерва степента на ефективност на продажбите, като обобщава сложните и разнообразни пазарни реалности, в които протича дейността на предприятието. Водещата роля на пазара в условията на пазарното стопанство определя огромното значение на рентабилността на продажбите при бизнес анализите.

Рентабилността на продажбите по своята същност е съотношение между постигнати резултати и вложени усилия за постигането им. Постигнатите резултати се представят чрез печалбата, а положените усилия – чрез продажбите, които служат като база за съизмерване на ефекта. Съотношението показва каква е печалбата на един лев продажби или на 100 лв. продажби (когато е в процент). Важен въпрос, който трябва да се изясни е, кои точно величини да се поставят в отношение една към друга при изчисляването на показателя, така че да се получи най-вярна представа за рентабилността на дейността на предприятието. При решаването на този въпрос е необходимо да се изхожда от характерните особености на осъществяваната от предприятието дейност.

При анализа на търговската дейност от съществено значение е да се изследва рентабилността на продажбите на стоки, като за целта финансовият резултат от продажбите на стоки се съпоставя с приходите от продажби на стоки. Показателят може да се изчисли както за продажбите на стоки като цяло, така и за отделните видове стоки. Важно значение при тези анализи има счетоводната информация, осигурена от синтетичната сметка Приходи от продажби на стоки, от въведените подсметки и аналитични сметки към нея.

За да се осигури по-голяма печалба на единица продажби, т.е. по-висока рентабилност, печалбата трябва да расте с по-бърз темп от нарастването на продажбите. Повишаването на рентабилността на продажбите предполага предприятието да продава такива стоки, които носят по-голяма печалба на единица продажби. Вземането на правилни решения в тази насока изисква подробен анализ на рентабилността на продажбите на различните стоки, защото тя по принцип се различава от общата рентабилност на продажбите за предприятието като цяло. Същевременно, като се има предвид водещата роля на пазарната политика на предприятието и това, че изграждането на стоковата структура е подчинено на пазарната ориентация на стоките, трябва да се отбележи, че е изключително важно да се анализира пазарната насоченост, т.е. териториалната структура на продажбите. Тъй като при извършване на търговската си дейност предприятието оперира на различни пазари, е необходимо да се анализира рентабилността на продажбите в териториален аспект. Друг аспект на аналитичните изследвания на търговската дейност в съвременните условия с приоритетно зна-

чение за маркетинга и мениджмънта на предприятието, е анализирането на рентабилността на продажбите по клиенти. Световноизвестният теоретик на маркетинга проф. Ф. Котлър посочва, че "компаниите трябва да измерват рентабилността на различните си продукти, територии, групи клиенти, търговски канали и размери на поръчките. Тази информация ще помогне на ръководството да определи дали някои продукти или маркетингови дейности трябва да бъдат разширени, намалени или елиминирани" [5, с.404-405]. Той отбелязва още следното: "В крайна сметка, маркетинг означава изкуството да се привличат и задържат рентабилни клиенти" [4, с.62]. Това е особено важен аргумент при обосноваване на необходимостта от подробни анализи на рентабилността на продажбите по клиенти в съвременната пазарна икономика. Сред най-важните причини, определящи нарастващото значение на анализите на рентабилността по клиенти са голямата конкуренция и стремежа на предприятията за все по-голямо сегментиране на пазара. Тези анализи имат съществено значение за разработването на маркетинговата политика на предприятието и за оценяване на ефективността на маркетинговата дейност. Това от своя страна е свързано с обстоятелството, че съвременният маркетинг е насочен към възможно най-пълно удовлетворяване на потребностите на клиентите, което обаче трябва да се постигне при съответна икономическа изгода за предприятието.

Изложеното по-горе дава основание да обобщим, че основните направления за детайлизиране на анализите на рентабилността на продажбите са следните:

- стоки и стокови групи;
- географски територии;
- клиенти и групи клиенти.

Отличителните характеристики на клиентите, за които ще се създава подробна информация, се определят по преценка на предприятието в зависимост от конкретните цели на анализите на продажбите. Те могат да бъдат характеризирани например по следните признаци: местоположение; отраслова принадлежност; тип (търговци на дребно, крайни потребители, държавни институции и др.); купувани стоки; размер (количество) на поръчките; честота на покупките; относителна големина на клиентите (определяща се от средния размер на техните покупки за определен период) и др.

Изискванията по отношение на информационното осигуряване на всички тези детайлизирани анализи поражда множество проблеми от счетоводен характер, свързани със създаването на изключително голяма по обем, подробна и детайлизирана счетоводна информация. Необходима е рационално организирана система за аналитично счетоводно отчитане на продажбите, приведена в точно съответствие с информационните нужди на анализите. Фундаментален проблем при изграждането на тази система е да се постигне такава организация, която да отговаря на важното изискване за търсене на оптимален баланс между ползата от счетоводната информация и разходите за нейното създаване. За целта основният стремеж трябва да се насочи към избягване дублирането на усилия, свързани, от една страна, с първоначалното въвеждане на информацията в счетоводната система, и от друга страна, с последващото използване на същата информация за аналитични цели. С други думи, счетоводната информация трябва да бъде така създадена, че без влагане на значителни допълнителни усилия впоследствие да може да се използва рационално и възможно най-пълно при разнообразните детайлизирани анализи на търговската дейност. Разрешение на възникващите в тази насока проблеми е необходимо да се търси с помощта на съвременната модерна компютърна техника и счетоводен софтуер. Системата на аналитичното счетоводно отчитане трябва да бъде организирана така, че да осигурява възможност предприятието да извършва разнообразни детайлизирани анализи на продажбите, клиентите и рентабилността чрез рационален и бърз достъп до необходимата информация. Осигурената чрез тази организация счетоводна информация трябва да позволява генериране на разнообразни вътрешни

отчети и справки за продажбите на стоки по конкретно определени критерии. От съществено значение е възможността за съставяне например на следните отчети:

- отчет за продажбите, групиран по клиенти и след това по стокови групи (чрез него може да се установи от кои групи стоки купуват отделните клиенти);
- отчет за продажбите, групиран по стокови групи, а след това по територии (въз основа на него може да се определи в кои географски райони се продават отделните стокови групи);
- отчет за продажбите, групиран по продажбени територии и след това по стокови групи (чрез него могат да се направят изводи по отношение на това, какви стокови групи се продават в отделните географски територии).

За получаването на по-подробна информация за дадени елементи на тези отчети, както и за съставяне на отчети, съдържащи по-детайлизирана информация за продажбите на стоки, е необходимо да се групира информацията от съответните нива на аналитичното отчитане (например за продажбите по отделни стоки, по отделни клиенти и т.н.)

При изследването на възвръщаемостта на активите в контекста на цялостния процес за анализ на рентабилността в предприятието, занимаващо се с търговска дейност, със своя значителен дял и особено важна роля се открояват стоковите запаси. Големият дял на инвестираните в стокови запаси финансови ресурси обосновава необходимостта от ефективното им управление, за чието характеризиране се използват показателите за обръщаемост. Ускоряването на обръщаемостта на стоковите запаси е основен резерв за ускоряване на обръщаемостта на активите на предприятието, а оттам и за повишаване възвръщаемостта на инвестициите му като цяло. Във връзка с това е важно да отбележим, че "тъй като стоковите запаси имат много голям относителен дял в общата сума на активите на търговските предприятия, по-бързата стокова обръщаемост е главното обяснение за по-високата възвръщаемост на инвестициите им" [7, с.6]. Управлението на стоковите потоци е "сложен процес, тъй като трябва да се съобразява не само с възможностите на търговското предприятие и с уменията на неговия персонал, но и преди всичко с променящите се условия на пазара" [6, с.3]. Това от своя страна "поставя високи изисквания към мениджърските екипи на търговските предприятия, но така също и към техните счетоводни екипи, които създават информацията за състоянието и движението на стоките" [6, с.3].

Показателите за обръщаемост се различават по отделни стоки и стокови групи. Дори в дадена стокова група обикновено се наблюдават чувствителни различия по отделни стоки. При определяне на обръщаемостта на стоковите запаси от съществено значение е изискването за съпоставимост между основните променливи – продажбите и стоковите запаси. Когато стоковите запаси се оценяват по доставна стойност, при определяне на относителните показатели за обръщаемост трябва да се вземе под внимание не нетният приход от продажбите на стоки, а отчетната стойност на продадените стоки като измерител на извършените продажби. Тъй като стоковите запаси са много динамична величина, при анализирането им се налага да се използват показатели, характеризиращи средната наличност от стоки, т.е. средния стоков запас за определен период от време. Показателите за обръщаемост разкриват връзката между стойностите на стоковите запаси и продажбите. Анализирането на обръщаемостта може да се извърши както по отношение на обръщаемостта по основни стокови групи или отделни стоки, така и по отношение на средната обръщаемост.

Важен показател при анализирането на търговската дейност е брутната възвръщаемост на инвестициите в стокови запаси (БВИСЗ). Той показва брутния доход (БД) от 1 лв. средна инвестиция в стокови запаси (СЗ_{ср}).

$$\text{БВИСЗ} = \frac{\text{БД}}{\text{СЗ ср.}}$$

Но представянето на показателя единствено по този начин не е достатъчно, за да се проследи важната взаимовръзка между равнището на brutния доход /brutния доход от единица или 100 лв. продажби/ и обръщаемостта на стоковите запаси, изразена в брой обороти. С оглед разкриване на тази взаимовръзка, brutната възвръщаемост на инвестициите в стокови запаси може да се изрази чрез следната формула:

$$\text{БВИСЗ} = \frac{\text{БД}}{\text{О}} \times \frac{\text{О}}{\text{СЗ ср.}} \times 100,$$

където:

СЗ/ср./ – средна наличност от стокови запаси;

О – сума на оборота;

БД – brutен доход.

Понеже продажбите на стоки са отразени по продажни цени, средният размер на инвестициите в стокови запаси в случая също трябва да се оцени по продажни цени. Необходимо е да посочим, че оценката на инвестициите в стокови запаси по продажни цени не дава възможност за прецизна оценка на възвръщаемостта на инвестициите в стокови запаси, тъй като тези инвестиции всъщност са направени по доставна стойност. Въпреки това определената възвръщаемост по продажни цени позволява да се проследи по-ясно взаимовръзката между обръщаемостта на стоковите запаси и равнището на brutния доход (brutния доход на единица продажби). Като се използва показателя равнище на brutния доход в процент, brutната възвръщаемост на инвестициите в стокови запаси може да се представи както следва:

$$\text{БВИСЗ} = \frac{\text{равнище на brutния доход в\%}}{\text{коэффициент на обръщаемост на стоковите запаси}}$$

Показателят brutна възвръщаемост на инвестициите в стокови запаси може да се определи за всяка отделна стока по следния начин:

$$\frac{\text{Brutна възвръщаемост на инвестициите на стока "X"}}{\text{Средна складова наличност от стока "X"}} = \frac{\text{Brutен доход от стока "X"}}{\text{Средна складова наличност от стока "X"}} \times 100$$

Определен за отделните стоки, той показва какъв резултат се постига от всеки един лев, който се инвестира средно за даден период от време в определена стока. Brutният доход се определя като разлика между оборота по продажни цени и променливите разходи, съответно частичните разходи за определена стока за даден период от време. Колкото е по-висока brutната възвръщаемост на инвестициите за определена стока, толкова по-благоприятна е оценката за нея в сравнение с останалите стоки на предприятието.

Обвързването на равнището на brutния доход (в%) и честотата на обръщение на дадена стока показва много ясно колко голямо влияние упражнява скоростта на обръщаемост на стоковите запаси върху възвръщаемостта на инвестициите в тях капитал. Увеличаването на скоростта на обръщаемост на дадена стока при непро-

менено равнище на brutния доход води до повишаване на brutната възвръщаемост на инвестициите в стокови запаси. Показателят brutна възвръщаемост на инвестициите в стокови запаси е надежден критерий за оценяване на стоките по степен на успешна реализация и има първостепенно значение за успешното управление на асортиментната политика на предприятието. За целта предприятието може да извърши класация на продаваните от него стоки според този показател. Необходимо е да се отдели особено внимание на анализа на индивидуалната обръщаемост на отделните стоки и стокови групи. Като информационен източник трябва да се използва аналитичната отчетност за видовете стоки, която е важен елемент на информационното обезпечаване на анализа на възвръщаемостта на инвестициите в стокови запаси.

Всичко разгледано дотук дава основание за заключението, че рационалното използване на счетоводната информация е решаваща предпоставка за постигане на задълбоченост и надеждност на извършваните аналитични изследвания на търговската дейност, за успешното изграждане на нейната стратегия и тактика и за цялостното ѝ ефективно управление в условията на динамично променящата се съвременна пазарна среда. Водещата роля на счетоводната информация при управлението на тази дейност налага създаването и използването ѝ да бъдат организирани така, че да задоволяват в максимална степен потребностите на съвременния управленски процес и да осигуряват възможност за вземане на обосновани управленски решения.

Библиография

- [1] Добрев, Д. (1954). *Записки по анализ на стопанската дейност на промишлените предприятия*, ДИ "Наука и изкуство", С., с.4-6
- [2] Добрев, Д. (1946). *Систематичен курс по счетоводство*, С., с.5
- [3] Иванова, Р. (2016). *Аспекти на анализа на рентабилността на продажбите*, Сборник научни статии "Икономиката на България и Европейския съюз: конкурентоспособност и иновации", ИК – УНСС, С., с.225
- [4] Котлър, Ф. (2000). *Управление на маркетинга*, том I, Изд. "Графема", С., с.62
- [5] Котлър, Ф. (2000). *Управление на маркетинга*, том II, Изд. "Графема", С., с.404-405
- [6] Начева, Р. (2001). *Търговско счетоводство*, Изд. "Дионис", С., с.3
- [7] Buzzel, R., Dow, M. (1980). *Strategic Management Helps Retailers Plan for the Future*, Marketing News, March, p.6

ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЙСТВУЮЩЕЙ МЕТОДИКИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСХОДОВ НА ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ*

Хлебопекарная промышленность Украины является одной из основных отраслей пищевой промышленности, имеет важное значение для поддержания социальной стабильности в стране.

Хлебопекарная отрасль представлена большим количеством предприятий разного размера и форм собственности. Для отрасли присущий высокий уровень конкуренции между отечественными производителями.

Согласно статистическим данным производство хлебобулочных изделий с каждым годом уменьшается. Исследование украинского рынка хлебобулочных и мучных кондитерских изделий приводит к выводу, что на нем преобладает продукция отечественного производства.

В процессе хозяйствования на хлебобулочных предприятиях возникают расходы на производственные запасы (сырье, материалы), работы, услуги, оплату труда работников, гарантированные социальные выплаты, износ необоротных материальных и нематериальных активов.

Учет расходов ведется в соответствии с действующими нормативными документами. Проблемой работы бухгалтера в Украине является значительное количество нормативов и постоянные изменения нормативного обеспечения.

Основным нормативным актом, регулирующим организацию учета на предприятиях всех форм собственности является Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" от 16.07.1999 г.

При организации учета на предприятии, бухгалтер самостоятельно определяет учетную политику в соответствии с принятыми стандартами учета.

Учет расходов регулируется Национальным стандартом (положением) учета 16 "Расходы".

В работе рассмотрено классификацию расходов по экономическим элементам, по статьям калькуляции, по видам деятельности.

Описано действующую методику учета производственных и непроизводственных расходов, механизм распределения общепроизводственных расходов, систему учета расходов предприятия с использованием действующего плана счетов.

Ключевые слова: хлебопекарная промышленность, расходы, производственные расходы, общепроизводственные расходы, непроизводственные расходы.

Bakery industry of Ukraine is one of the main branches of the food industry, is important for maintaining social stability in the country.

The bakery industry is represented by a large number of enterprises of different sizes and forms of ownership. For the industry, the inherent high level of competition between domestic producers.

According to statistics, the production of bakery products decreases every year. A study of the Ukrainian market of bakery and flour confectionery leads to the conclusion that it is dominated by products of domestic production.

In the process of managing bakery enterprises incur costs for inventories (raw materials, materials), work, services, remuneration of employees, guaranteed social benefits, depreciation of non-current tangible and intangible assets.

Accounting for expenses is carried out in accordance with applicable regulations. The problem of the work of an accountant in Ukraine is a significant amount of regulations and constant changes in regulatory support.

The main regulatory act regulating the organization of accounting in enterprises of all forms of ownership is the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" dated July 16, 1999.

* к.э.н., доцент, Татьяна Писаренко, Луцкий национальный технический университет, pisarenko.tatyana@gmail.com

When organizing accounting at the enterprise, the accountant independently determines the accounting policy in accordance with accepted accounting standards.

Cost accounting is governed by the National Accounting Standard (Regulation) 16 "Costs".

The paper discusses the classification of expenses by economic elements, costing items, by activity.

The current method of accounting for production and non-production expenses, the mechanism of distribution of general production expenses, the system of accounting for enterprise expenses using the current chart of accounts is described.

Key words: bakery industry, expenses, production costs, overhead costs, non-production costs.

Возникновение любой предпринимательской идеи (создание нового бизнеса или совершенствование уже имеющегося) должно быть обосновано экономическими расчетами ее целесообразности относительно: источников формирования и использования имущества; расчетов с работниками, собственниками и государством; определения расходов, доходов и прибыли, оценки привлекательности предприятия. Хозяйственную деятельность необходимо организовывать таким образом, чтобы окупить все расходы да еще и получить определенную прибыль.

В процессе хозяйствования на предприятии возникают расходы на производственные запасы (сырье, материалы), работы, услуги, оплату труда работников, гарантированные социальные выплаты, износ необоротных материальных и нематериальных активов. Совокупные расходы живого и овеществленного труда на производство продукции составляют расходы хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства. В таком наиболее абстрактном понимании расходы производства одинаково присущи всем общественно-экономическим формациям.

Учету расходов уделено значительное внимание в работах С.Ф. Голова [1], Л.В. Гуцаленко [2], В.А. Дерия [3], К. Друри [4], Т.П. Карповой [6], Л.В. Нападовской [12], М.С. Пушкаря [19], И.Б. Садовской [20], Ч. Хорнегена [24], Н.Г. Чумаченка [23] и др. Но несмотря на значительное количество учебных пособий, научных трудов, тема остается актуальной.

Хлебопекарная промышленность Украины является одной из основных отраслей пищевой промышленности, имеет важное значение для поддержания социальной стабильности в стране.

Хлебопекарная отрасль представлена большим количеством предприятий разного размера и форм собственности. Для отрасли присущий высокий уровень конкуренции между отечественными производителями. Большинство хлебопекарных предприятий были созданы еще в советское время, а в годы независимости Украины реорганизованы в публичные и частные акционерные общества. Кроме того, было создано большое количество миниперкарень, поскольку для хлебопечения характерны низкие барьеры для входа на рынок и выхода из него.

Динамика предприятий по производству пищевых продуктов на фоне общего количества субъектов хозяйствования (без банков и ФЛП) представлена в табл. 1.

Таким образом, процент предприятий по производству пищевых продуктов на фоне общего количества субъектов хозяйствования за исследуемый период колеблется на уровне 1,38-1,53%.

Количество хлебопекарных предприятий в Украине представлены в табл. 2.

Статистические данные табл. 2 свидетельствуют, что удельный вес предприятий по производству хлеба, хлебобулочных и мучных изделий в разные периоды составлял более 20%, то есть каждое 5-предприятие по производству пищевых продуктов производило хлеб, хлебобулочные и мучные изделия.

Таблица 1

Количество предприятий по производству пищевых продуктов
в Украине в 2010-2017 годах [21, 22]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество субъектов хозяйствования (без банков и ФЛП), единиц	378809	375695	364935	393327	341001	343440	306369	338256
Количество предприятий по производству пищевых продуктов, единиц	5706	5752	5048	5613	4886	4909	4581	4956
Удельный вес предприятий по производству пищевых продуктов в общем количестве субъектов хозяйствования, %	1,51	1,53	1,38	1,43	1,43	1,43	1,50	1,47

Таблица 2

Количество хлебопекарных предприятий в Украине в 2010-2016 годах [7, 8]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Количество предприятий по производству пищевых продуктов, единиц	5706	5752	5048	5613	4886	4909	4581
Количество предприятий по производству хлеба, хлебобулочных и мучных изделий, единиц	1499	1479	1253	1362	1158	1133	1007
Удельный вес предприятий по производству хлеба, хлебобулочных и мучных изделий в структуре предприятий по производству пищевых продуктов, %	26,3	25,7	24,8	24,3	23,7	23,1	22,0
Темп роста количества предприятий по производству хлеба, хлебобулочных и мучных изделий, %	—	98,7	84,7	108,7	85,0	97,8	88,9

Согласно статистическим данным производство хлебобулочных изделий с каждым годом уменьшается (табл. 3).

Таблица 3

Показатели производства и фактического потребления хлеба
и хлебобулочной продукции в Украине за 1990-2017 годы [9, 22]

Год	Производство хлеба, тыс. т	Численность населения, тыс. человек	Производство продукции на 1 человека, кг в год	Фактическое потребление продукции, тыс. т	Отклонение, % (потребления над производством)
1	2	3	4	5	6
1990	6701,4	51838	129	-	-
1991	6685,0	51944	129	-	-
1992	6441,2	52056	124	-	-
1993	5444,0	52244	104	-	-
1994	4540,1	52114	87	-	-
1995	4114,0	51728	80	-	-

Продолжение

1	2	3	4	5	6
1996	3452,5	51297	67	-	-
1997	3060,6	50818	60	-	-
1998	2633,9	50370	52	-	-
1999	2510,0	49918	50	-	-
2000	2646,0	49429	54	4992	47,0
2001	2449,6	48923	50	4941	50,4
2002	2360,0	48457	49	4894	51,8
2003	2334,7	48004	49	4848	51,8
2004	2307,1	47622	48	4810	52,0
2005	2263,7	47281	48	4775	52,6
2006	2159,7	46930	46	4740	54,4
2007	2033,7	46646	44	4711	56,8
2008	1978,4	46373	43	4684	57,8
2009	1827,5	46144	40	4661	60,8
2010	1807,7	45963	39	4662	61,1
2011	1763,5	45779	39	4624	61,9
2012	1686,0	45633	37	4609	63,4
2013	1561,0	45553	34	4601	66,0
2014	1357,0	45426	30	4588	70,4
2015	1205,5	42929	28	4336	72,2
2016	1200,0	42800	28	-	-
2017	1100,0	42600	26	-	-

Структурно выпуск украинских пекарей более чем на 70% состоит из изделий, которые обобщенно называются хлебобулочными, еще почти 20% – это вафли и печенье, не более 4% – сдоба. Другие кондитерские изделия все вместе занимают около 5,5% рынка (табл. 4).

Таблица 4

Сегментация хлебного рынка Украины в 2017 году, % [13]

Изделия	Размер сегмента на рынке
Хлебобулочные изделия	70,9
Печенье и вафли	19,6
Сдоба	4,1
Пряники	2,1
Торты	1,1
Сухари	1,5
Круассаны	0,7

Если отдельно рассмотреть сегмент хлебобулочной продукции, то он на 73,5% заполнен хлебом из пшеничной муки или с добавлением ржаной, почти четвертая часть занята различными булками, а нетрадиционные виды хлеба составили менее 2% объема выпуска (табл. 5).

Таблица 5

Сегментация производства хлеба по видам в натуральном выражении за 2017 год, % [13]

Изделия	Размер сегмента на рынке
Хлеб пшеничный	41,8
Хлеб ржано-пшеничный и пшенично-ржаной	31,7
Булочные изделия	24,9
Хлеб ржаной	1,1
Хлеб диетический	0,1
Хлеб другой	0,4

Исследование украинского рынка хлебобулочных и мучных кондитерских изделий приводит к выводу, что на нем преобладает продукция отечественного производства. Импортные поставки незначительные по всем позициям товаров, за исключением круассанов. Здесь мировой производитель Chipita сумел отвоевать почти 23% рынка для своей торговой марки 7 days (табл. 6).

Таблица 6

Удельный вес украинской и импортной хлебобулочной продукции в 2017 году, % [13]

Изделия	Украинская продукция	Импортная продукция
Хлебобулочные изделия	99,9	0,1
Печенье и вафли	98,2	1,8
Сдоба	98,6	1,4
Пряники	99,6	0,4
Торты	99,6	0,4
Сухари	96,0	4,0
Круассаны	77,0	23,0

Итак, рынок хлеба и хлебобулочных изделий Украины на 90% насыщен продукцией отечественного производства. Ассортимент изделий, изготавливаемых хлебопекарными предприятиями государства, насчитывает более 1000 наименований. Он постоянно расширяется, обновляется, разрабатываются новые виды изделий с использованием местных, а также нетрадиционных видов сырья, добавляются улучшители и тому подобное. В Украине наработано много технологий по производству хлеба специального назначения для определенных возрастных групп населения, а также лечебного и профилактического направления.

Созданию хлеба предшествовали последовательные сознательные шаги человека, наделенного разумом. Египтяне объединили три великие открытия древности: выращивание пшеницы; тонкий помол зерна на жерновах с отбором оболочек на ситах; выпечка в пекарне. Древнейшим хлебом, информация про который дошла до наших дней, были лепешки найденные в гробнице фараона Рамзеса III (XIII в. до н. э.) [17].

Схема производства хлеба включает в себя подготовку сырья к производству, приготовление опары и теста, выпечку изделий, их хранение и реализацию.

Производство хлеба и хлебобулочных изделий четко регламентировано унифицированными рецептурами и предусмотренными инструкциями технологического режима.

Технология производства продукции хлебопекарных предприятий влияет на организацию учета их расходов.

Согласно Национальному положению (стандарту) бухгалтерского учета № 16 "Расходы", расходами отчетного периода признаются или уменьшение активов, или увеличение обязательств, что приводит к уменьшению собственного капитала предприятия (за исключением уменьшения капитала вследствие его изъятия или распределения собственниками), при условии, что эти расходы могут быть достоверно оценены [16].

На сегодняшний день существует еще один аспект расходов – управленческие расходы. Это понятие неотделимо от понятия управленческий учет. Учет управленческих расходов обусловлен потребностями конкретного предприятия и ведется с целью предоставления управленческому персоналу предприятия информации, необходимой для принятия решений [1, 3, 4, 6, 12, 18, 24, 25].

Учет в общем и его отдельные элементы, такие, как расходы не сможет должным образом организоваться без нормативного обеспечения. Законодательная база регулирования учета формировалась на протяжении нескольких десятилетий с момента становления независимости Украины. На сегодняшний день она находится в стадии дальнейшего развития и совершенствования.

Многие отечественные теоретики анализировали нормативно-правовое обеспечение учета расходов деятельности предприятий. Так, Пушкар М.С. [19], Щирба М.Т. [25] законодательную базу по вопросам учета расходов рассматривают в соответствии с принципами МСФО на следующих уровнях: законодательный, нормативный, методический, организационно-распорядительный.

Л.В. Гуцаленко отмечает, что реформирование отечественного бухгалтерского учета осуществляется с целью введения в действие национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета, которые основываются на международных стандартах учёта и отчетности [2].

Заслуживает внимания классификация нормативного обеспечения В.М. Пархоменко, который классифицирует нормативные документы по месту и роли в реформировании и регулировании бухгалтерского учета. Классификация нормативного обеспечения учета расходов, предложенная В.Н. Пархоменко:

- Законы Украины – нормативно-правовые акты высшей юридической силы Украины;
- акты высшего органа в системе органов исполнительной власти (постановления Кабинета Министров Украины);
- Положения (стандарты) бухгалтерского учета, другие нормативно-правовые документы по бухгалтерскому учету и финансовой отчетности, которые утверждает Министерство финансов Украины (основной орган центральной исполнительной власти по вопросам регулирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Украине);
- нормативно-правовые акты (инструкции, положения, указания) и методические рекомендации, которые разрабатываются и утверждаются Министерством финансов Украины и другими органами на основании П(С)БУ с учетом специфики и имеющихся потребностей соответствующих видов экономической деятельности;
- решения (приказы, распоряжения) по организации бухгалтерского учета и применения конкретной учетной политики, которые принимаются руководителем предприятия на основе документов высшего порядка [14].

Отечественные нормативно-законодательные акты регулирования учета расходов деятельности хлебопекарных предприятий приведены в табл. 7.

Таблица 7

Нормативные документы, регулирующие вопросы организации учета расходов деятельности предприятия

№	Название документа	Краткая характеристика
1	2	3
1	Конституция Украины, принятая Верховной Радой Украины, от 28.06.1996 г. № 254к / 96-ВР	Основной закон Украины
2	Налоговый кодекс Украины, принятый Верховной Радой Украины, от 02.12.2010 г. № 2755-5	Указывает перечень налогов и сборов, их плательщиков, базу налогообложения, ставки и другое
3	Хозяйственный кодекс Украины, принятый Верховной Радой Украины, от 16.01.2003 № 436-4	Определяет основы проведения хозяйственной деятельности предприятий
4	Закон Украины "Об оплате труда", утвержденный постановлением Верховной Рады Украины, от 24.03.1995 г. № 108/95-ВР	Определяет нормативные положения по учету заработной платы работников предприятий
5	Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине", утвержденный Верховной Радой Украины, от 16.07.1999 г. №996-14	Содержит принципы, положения по организации учета, аспекты по представлению финансовой отчетности; содержит перечень утвержденных документов бухгалтерского учета
6	Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 "Общие требования к финансовой отчетности", утверждено приказом Министерства финансов Украины от 07.02.2013 г. № 73	Определяет порядок формирования финансовых отчетов указывает порядок отражения в той или иной статье расходов
7	Положение (стандарт) бухгалтерского учета 9 "Запасы", утверждено приказом Министерства финансов Украины от 20.10.1999 г. № 246	Устанавливает методику учета затрат предприятия на приобретение запасов и порядок их отражения в финансовой отчетности
8	Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 "Расходы", утверждено приказом Министерства финансов Украины от 31.12.1999 г. № 318	Определяет порядок формирования затрат и отражения их в финансовой отчетности
9	Инструкция "О применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций", утвержденная приказом Министерства финансов Украины от 30.11.1999 г. № 291	Описывает методику отражения в учете информации об активах (движение, перемещение, выбытие), капитале, обязательствах

Нормативно-правовые акты, которыми предусмотрены типичные формы первичных документов и методические рекомендации по учету отдельных объектов учета представлены в табл. 8.

Таблица 8

Нормативно-правовые акты, в которых предусмотрены типичные формы первичных документов и методические рекомендации по учету отдельных объектов учета

№	Різнавид	Документи
1	2	3
1	Нормативно-правовые акты, где предусмотрены типовые формы первичных документов	– Приказ Министерства статистики Украины "Об утверждении типовых форм первичных учетных документов по учету малоценных быстроизнашивающихся предметов" от 22.05.1996 г., № 145; – Приказ Министерства статистики Украины "Об утверждении типовых форм первичных учетных документов по учету сырья и материалов" от 21.06.1996 г., № 193; – Приказ "Об утверждении типовых форм первичного учета", утвержденный Министерством статистики Украины, от 29.12.1995 г. № 352
2	Методические рекомендации по бухгалтерскому учету	– Методические рекомендации по бухгалтерскому учету запасов, утвержденные приказом Министерства финансов Украины от 10.01.2007 г., № 2; – Методические рекомендации по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные приказом Министерства финансов Украины от 30.09.2003 г., № 561

Основным нормативным актом, регулирующим организацию учета на предприятиях всех форм собственности является Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" от 16.07.1999 г. [5].

Целью ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности является предоставление пользователям для принятия решений полной и правдивой информации о финансовом положении, результатах деятельности и движении денежных средств предприятия.

Бухгалтерский учет является обязательным видом учета, который ведется предприятием. Вопросы организации бухгалтерского учета на предприятии относятся к компетенции его собственника или уполномоченного органа в соответствии с законодательством и учредительными документами [5].

При организации учета на предприятии, бухгалтер самостоятельно определяет учетную политику в соответствии с принятыми стандартами учета.

Учет расходов регулируется Национальным стандартом (положением) учета 16 "Расходы", утвержденным приказом Министерства финансов Украины от 31 декабря 1999 №318. Нормы Положения (стандарта) 16 "Расходы" применяются предприятиями, организациями и другими юридическими лицами независимо от форм собственности (кроме банков и бюджетных учреждений) [16].

Организация учета полностью зависит от классификации расходов. Рассмотрим наиболее распространенную классификацию расходов предприятия.

Все расходы предприятия группируются по следующим признакам: по экономическим элементам; по статьям калькуляции; по видам деятельности.

В зависимости от экономического содержания все расходы делятся на следующие элементы: материальные затраты; расходы на оплату труда; отчисления на социальное страхование; амортизация; другие расходы. Состав этих расходов определяется П(С)БУ 16 "Расходы" [16].

Классификация затрат по элементам дает обобщенное значение об израсходованных средствах. Часто на предприятии необходима более подробная информация: по месту воз-

никовения затрат (цеха, подразделения); расходы на отдельный заказ, виды продукции, полуфабрикаты. Такую информацию дает калькуляция.

Каждое предприятие может пользоваться действующими нормативами при калькулировании себестоимости продукции, а может и самостоятельно устанавливать собственный перечень калькуляционных статей. Именно этот факт указан в П(С)БУ 16 "Расходы" [16].

Вся деятельность предприятия делится на: операционную; финансовую; инвестиционную. Таким образом, в зависимости от вида деятельности предприятия все расходы делят на расходы операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Проблемой работы бухгалтера в Украине является значительное количество нормативов и постоянные изменения нормативного обеспечения. Выше мы указали лишь тот минимальный объем нормативов, которые позволяют только начать работать. В этот список нужно добавить налоговое законодательство. Итак, работая в должности бухгалтера нужно постоянно совершенствоваться и спокойно воспринимать все изменения в действующих нормативно-правовых документах.

Действующая методика организации учета затрат полностью базируется на нормативно-правовых документах.

Согласно П(С)БУ 16 "Расходы" основными условиями признания расходов являются следующие:

- расходы отражаются в бухгалтерском учете одновременно с уменьшением активов или увеличением обязательств;
- расходами отчетного периода признаются или уменьшение активов, или увеличение обязательств, что приводит к уменьшению собственного капитала предприятия (за исключением уменьшения капитала вследствие его изъятия или распределения собственниками), при условии, что эти расходы могут быть достоверно оценены;
- 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;
- если актив обеспечивает получение экономических выгод в течение нескольких отчетных периодов, то расходы признаются путем систематического распределения его стоимости (например, в виде амортизации) между соответствующими отчетными периодами;
- не признаются расходами и не включаются в отчет о финансовых результатах: платежи по договорам комиссии, агентским соглашениям и другим аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.; предварительная (авансовая) оплата запасов, работ, услуг; погашение полученных займов; другие уменьшения активов или увеличения обязательств, не соответствующие нормам пункта 6 Положения (стандарта) 16 [16]. Из сказанного выше очевидно, что в украинском национальном стандарте учета 16 "Расходы" полностью дублируются условия учета за международными стандартами.

Положение (стандарт) 16 "Расходы" четко различает производственные и непроизводственные расходы. Производственные расходы формируют себестоимость продукции, товаров, работ, услуг. Непроизводственные расходы – это расходы, которые не имеют прямого отношения к производству, а именно административные, сбытовые, другие операционные, финансовые, инвестиционные.

Рассмотрим детальнее состав расходов предприятия.

Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) состоит из производственной себестоимости продукции (работ, услуг), которая была реализована в течение отчетного периода, нераспределенных постоянных общепроизводственных расходов и сверхнормативных производственных расходов.

Таким образом производственную себестоимость продукции (работ, услуг) формируют прямые и косвенные производственные затраты, а именно: прямые материальные расходы; прямые расходы на оплату труда; другие прямые расходы; переменные общепроизводственные и постоянные распределенные общепроизводственные расходы.

Общепроизводственные расходы делятся на постоянные и переменные. К переменным общепроизводственным расходам относятся расходы на обслуживание и управление производством (цехов, участков), которые изменяются прямо (или почти прямо) пропорционально изменению объема деятельности. Переменные общепроизводственные расходы распределяются на каждый объект расходов с использованием базы распределения (часов труда, заработной платы, объема деятельности, прямых расходов и т.п.) исходя из фактической мощности отчетного периода [16].

К постоянным общепроизводственным расходам относятся расходы на обслуживание и управление производством, которые остаются неизменными (или почти неизменными) при изменении объема деятельности. Постоянные общепроизводственные расходы распределяются на каждый объект расходов с использованием базы распределения (часов труда, заработной платы, объема деятельности, прямых расходов и т.п.) при нормальной мощности [16]. Нераспределенные постоянные общепроизводственные расходы включаются в состав себестоимости реализованной продукции (работ, услуг) в периоде их возникновения. Общая сумма распределенных и нераспределенных постоянных общепроизводственных расходов не может превышать их фактическую величину (рис. 1).

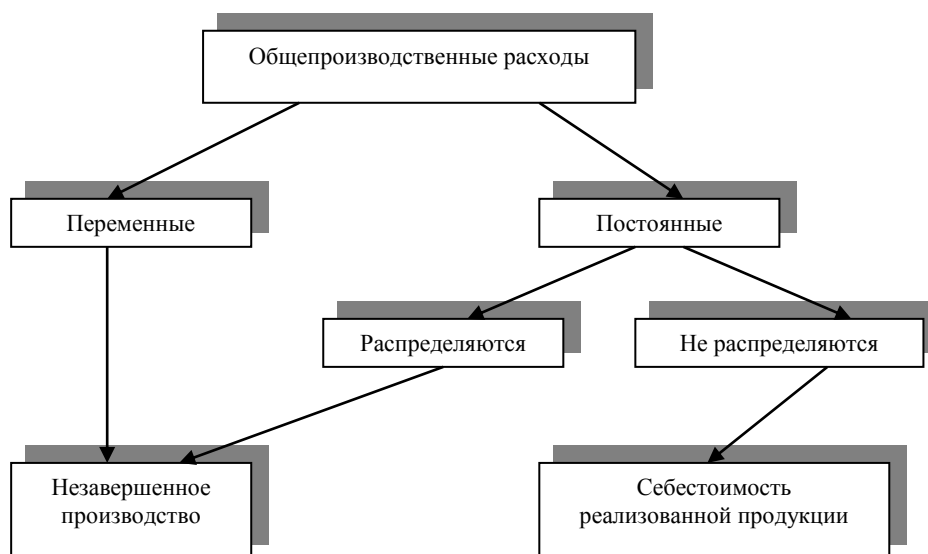


Рис. 1. Механизм распределения общепроизводственных расходов [16]

Перечень и состав переменных и постоянных общепроизводственных расходов устанавливаются предприятием.

Таким образом себестоимость продукции формируют прямые производственные и общепроизводственные расходы, которые являются основными операционными затратами.

Расходы, связанные с операционной деятельностью, которые не включаются в себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг), делятся на административные расходы, расходы на сбыт и прочие операционные расходы.

К административным расходам относятся такие общехозяйственные расходы, направленные на обслуживание и управление предприятием. Расходы на сбыт включают расходы, связанные с реализацией (сбытом) продукции (товаров, работ, услуг). Состав этих расходов также четко указан в НП(С)БУ 16 "Расходы".

В учете используют понятие "другие операционные расходы". В прочие операционные расходы включаются: расходы на исследования и разработки; себестоимость реализованных производственных запасов; сумма безнадежной дебиторской задолженности и отчисления в резерв сомнительных долгов; потери от обесценивания запасов; недостачи и потери от порчи ценностей; прочие расходы операционной деятельности.

Кроме того что расходы операционной деятельности делят на основные операционные, административные, сбытовые, другие операционные, их группируют по следующим экономическим элементам: материальные затраты; расходы на оплату труда; отчисления на социальные мероприятия; амортизация; прочие операционные расходы.

Неоперационная деятельность предприятия включает в себя финансовую и инвестиционную. Такое разделение предусматривает соответствующие расходы.

К финансовым расходам относятся расходы за проценты по кредитах банков, по финансовой аренде и другие расходы предприятия, связанные с привлечением заемного капитала.

Потери от участия в капитале являются убытками от инвестиций в ассоциированные, дочерние или совместные предприятия, которые учитываются по методу участия в капитале.

В состав инвестиционных расходов включаются расходы, возникающие во время обычной деятельности (кроме финансовых расходов), но не связанные непосредственно с производством или реализацией продукции (товаров, работ, услуг). К таким расходам относятся: себестоимость реализованных финансовых инвестиций (балансовая стоимость и расходы, связанные с реализацией финансовых инвестиций); себестоимость реализованных необоротных активов (остаточная стоимость и расходы, связанные с реализацией необоротных активов); себестоимость реализованных имущественных комплексов; другие [10, 16].

Министерство финансов Украины 30 ноября 1999 приказом №291 утвердило План счетов бухгалтерского учета. Этот норматив предусматривает два класса счетов: 8-й "Расходы по элементам" и 9-й "Расходы деятельности" [10].

На счетах восьмого класса, кроме счета 85 "Прочие затраты", ведется учет расходов операционной деятельности по следующим элементам затрат: материальные затраты (счет 80), расходы на оплату труда (счет 81), отчисления на социальные мероприятия (счет 82), амортизация (счет 83), другие операционные расходы (счет 84). Счет 85 применяется для обобщения информации о расходах, связанных с инвестиционной и финансовой деятельностью, а также другие расходы, которые не нашли отражения на счетах 80-84 [10, 11].

Субъекты малого предпринимательства, а также другие организации, деятельность которых не направлена на ведение коммерческой деятельности, для учета расходов могут использовать только счета класса 8 со списанием в дебет счета 23 "Производство" ежемесячно сумм в части прямых и производственных накладных расходов (общепроизводственных расходов) и в дебет счета 79 "Финансовые результаты" в конце года или ежемесячно сумм в части административных расходов, расходов на сбыт, прочих операционных расходов [11].

Другие предприятия счета 8-го класса могут использовать для обобщения информации о расходах по экономическим элементам с ежемесячным списанием сальдо счетов в корреспонденции со счетом 23 "Производство" и счетами класса 9 "Расходы деятельности".

Счета класса 9 "Расходы деятельности" применяются для обобщения информации о расходах операционной, инвестиционной, финансовой деятельности. Основные требования к учету расходов изложены в Положении (стандарте) бухгалтерского учета № 16 "Расходы".

Общая схема учета затрат деятельности с использованием рахунков 9-го класса приведена на рис. 2.

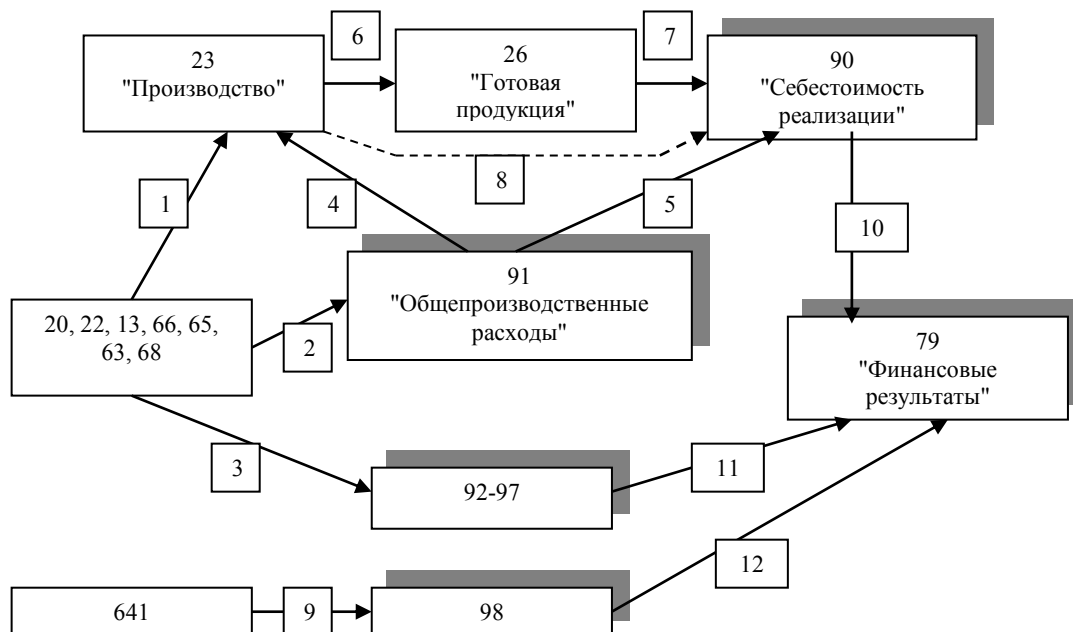


Рис. 2. Общая схема построения учета затрат деятельности при использовании счетов девятого класса [11]

1 – отображение прямых производственных затрат;

3 – отражение в учете расходов деятельности субъекта хоз

4 – списание косвенных производственных затрат (которые не подлежат прямому включению в себестоимость продукции) на расходы производства: включение в себестоимость продукции переменных общепроизводственных расходов и распределенных постоянных общепроизводственных расходов;

6 – оприходование на склад готовой продукции с производства;

7 – отражения в учете фактической себестоимости реализованной продукции

8 – отражения в учете фактической себестоимости услуг, которые предоставляет предприятие

9 – отражения в учете расходов по начислению налога на прибыль, если в определенном отчетном

10, 11, 12 – списание производственных затрат (10), расходов хозяйственной деятельности (11),

расходов по налогу на прибыль (12) на финансовые результаты после окончания отчетного периода.

Следует сказать, что действующий План счетов [10] максимально упрощает порядок заполнения отчетности. Собственно речь идет о форме №2 "Отчет о финансовых результатах". Эта отчетная форма предусмотрена Положением (стандартом) бухгалтерского учета 1 "Общие требования к составлению финансовой отчетности" [15].

Целью составления отчета о финансовых результатах является предоставление пользователям полной, правдивой и непредвзятой информации о доходах, расходах, прибыли и убытки от деятельности предприятия за отчетный период.

В форме №2 "Отчет о прибылях и убытках" приводится расчет финансовых результатов в разрезе основной и другой операционной, финансовой, инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования. Кроме того, все операционные расходы расшифровываются в разрезе экономических элементов затрат.

Важным участком учета затрат является калькулирование себестоимости продукции. Выделяют четыре основных метода калькулирования: позаказный; попередельный; попроцессный (простой) нормативный.

На хлебопекарных предприятиях используется преимущественно нормативный метод калькулирования (аналог стандарт-кост). При нормативном методе калькулирования составляют нормативную калькуляцию по действующим производственным нормам.

В производстве существуют отклонения от норм которые делятся на:

- документированные – когда отклонения от норм зафиксированы в документах (замена материалов, недостаток в производстве, дополнительные трудовые операции и прочее)

- недокументированные – когда отклонения от норм не зафиксированы в документах. Например: предприятие приобрело новую технику, но не пересмотрело нормы времени и расценки на операции. Этот факт повлияет на объемы производства рабочего, но не будет зафиксирован как изменение норм.

Фактическая себестоимость продукции (*ФСП*) по этому методу будет определяться по формуле:

$$ФСП = Hc \pm \bar{Bd} \pm \bar{Bn} \pm \bar{Z}, (1)$$

где *Hc* – нормативная себестоимость;

Bd – документированные отклонения от норм;

Bn – недокументированные отклонения от норм;

Z – изменение норм.

Анализ составляющих *Bd*, *Bn*, *Z* дает возможность сделать выводы относительно управления производством.

Как уже отмечалось, калькулирование себестоимости продукции является чрезвычайно важным элементом учетной работы. На основе калькуляции формируется цена продукции. Мы уже выяснили, что каждое предприятие имеет право самостоятельно устанавливать перечень статей калькуляции. Но существуют рекомендованные нормативы калькулирования себестоимости продукции товаров, работ, услуг. На хлебопекарных предприятиях целесообразно использовать Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности, утвержденные Министерством промышленной политики Украины от 09.07.2007 г. № 373.

Таким образом, учет расходов является достаточно трудоемким учетным процессом, который требует глубоких знаний по специальным предметам и большого терпения.

Библиография

- [1] Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / Голов С. Ф. – К. : Лібра, 2003. – 703 с.

- [2] Гуцаленко Л. В. Організаційно-методичні аспекти обліку та контролю невиробничих витрат [Текст] : монографія / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, А. Ю. Козаченко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 240 с.
- [3] Дерій В.А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю: монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, "Економічна думка", 2009. – 272 с.
- [4] Друри К. Управленческий и производственный учёт: Пер. с англ.; Учебник / К. Друри. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. – 1071 с.
- [5] Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16 липня 1999 року № 996-14. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
- [6] Карпова Т. П. Управленческий учёт. – М: Аудит-ЮНИТИ, 1998. – 350 с.
- [7] Костецька Н.І. Аналіз ефективності діяльності підприємств хлібопекарської галузі України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: file:///D:/Downloads/sre_2015_2_19.pdf.
- [8] Корнійчук А.А. Особливості комерційної діяльності хлібопекарських підприємств. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <file:///D:/downloads/142207-305170-1-PB.pdf>.
- [9] Навольська Н.В. Дослідження ринку хліба і хлібобулочних виробів в Україні. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/93.pdf>.
- [10] Наказ МФУ від 30.11.1999 р. №291, в редакції наказу МФУ від 09.12.2011 № 1591 "План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>.
- [11] Наказ МФУ від 30.11.1999 р. №291 "Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
- [12] Нападівська Л.В. Управлінський облік / Л.В. Нападівська. – К., 2004. – 544 с.
- [13] Огляд ринку хлібобулочних і борошняних кондитерських виробів в Україні. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/obzor-rynka-hlebobulochnyh-i-muchnyh-konditerskih-izdelij-v-ukraine>.
- [14] Пархоменко В. Бухгалтерський облік витрат / Пархоменко В. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №10. – С. 3-6.
- [15] Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13?nreg=z0336-13&find=1&text=%B3%E4%E5%ED%F2%E8%F4%B3%EA%F3%E2%E0%F2%E8&x=0&y=0>.
- [16] Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" від 31.12.1999 р. №318. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
- [17] Пугаченко О.Б. Особливості хлібопекарного виробництва та їх вплив на склад і облік запасів. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/276/3/51.pdf>.
- [18] Пушкар М.С. Розробка систем обліку: Навч. посіб / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 198 с.
- [19] Пушкар М.С. Фінансовий облік / М.С. Пушкар. – Тернопіль, 2002. – 628 с.
- [20] Садівська І.Б. Реформування управлінського обліку: інституційний підхід / І.Б. Садівська. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/5539/1/214.pdf>.
- [21] Солошенок А.Л., Мамочка А.Ю. Основні аспекти сучасного розвитку підприємств хлібопекарської галузі України / А.Л. Солошенок, А.Ю. Мамочка. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: file:///D:/Downloads/Pav_2015_27_12.pdf.

- [22] Україна у цифрах у 2017 році. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/08/Ukr_cifra_2017_u.pdf.
- [23] Чумаченко Н.Г. Учёт и анализ в промышленном производстве США / Н.Г. Чумаченко. – М.: Финансы, 1971. – 240 с.
- [24] Хорнеген Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: Управленческий аспект. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
- [25] Щирба М.Т. Концепція управлінського обліку в Україні / М.Т. Щирба // Інноваційна економіка. – 2012. – №3 (29). – С. 140-147.

СЧЕТОВОДНИ ТЕОРЕТИКО-ПРИЛОЖНИ АСПЕКТИ НА СЧЕТОВОДНИЯ БАЛАНС В ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ*

*"Не е важно да знаеш всичко,
важното е да знаеш къде да го намериш."*
Алберт Айнщайн

Резюме

Статията "Счетоводни теоретико-методологични аспекти на счетоводния баланс в предприятията от публичния сектор и възможности за усъвършенстване" е посветена на теоретичната и приложна същност на баланса, който съставят бюджетните организации в България. Представени са спецификите му в съдържателен и приложен аспект и на тази база се определят предимства и недостатъци на представената информация. Презентирани са основните му елементи според националното регламентиране и съгласно Международен счетоводен стандарт за публичния сектор 1 "Представяне на финансови отчети" като е направен сравнителен анализ. Резултатите от изследването доказват начало на процес за хармонизиране на отчетността в публичния сектор в България с международната счетоводна стандартизация и необходимост от продължаващи усъвършенствания.

Ключови думи: счетоводство в публичния сектор; счетоводен баланс; активи, финансови източници, МССПС 1 "Представяне на финансови отчети"; отчет за финансовото състояние.

Abstract

The article "Accounting theoretical-applied aspects of the balance sheet in public sector enterprises and opportunities for improvement" is dedicated to the theoretical and the practical nature of the balances composed by budget organisations in Bulgaria. Presented are their specifications in their meaningful and practical aspects. Then, based on this, their advantages and disadvantages are defined. Presented are their basic elements according to the national regulations and the International Public Sector Accounting Standard 1: Presentation of Financial Statements; a comparative analysis has been made. The results from the research prove the beginning of a process of harmonisation between public sector accounting in Bulgaria and the international accounting standardisation and the need for further improvement.

Keywords: public sector accounting; balance sheet; actives, financial sources, ISPAS 1: Presentation of Financial Statements; Financial Status Report

Увод

Счетоводният баланс е базов елемент на счетоводния методологичен инструментариум. Определя се като "организационна основа на счетоводството" [1]. Чрез теоретичната и приложната си същност представя двустранното проявление на капитала по форма и по произход. Това за публичния сектор на икономиката е с важност, поради общественото богатство, което акумулира и разходва чрез осъществяваните функции на държавата.

Проблематиката за дейността на бюджетните организации е обект на постоянни дискусии, анализи, прогнози. Разнообразните насоки на интерпретирането ѝ се базират както на научни изследвания, така и на цифрови величини. Голяма част от стойностните показатели, характеризиращи бюджета на държавата, са продукт на счетоводството в неговия приложен и теоретичен аспект. Счетоводният баланс е израз на качествено и количествено представяне на активите и капиталите, с които разполага публичния сектор. Те са базова пред-

* Доц. д-р Камелия Савова, д.е.с., УНСС, катедра "Счетоводство и анализ", email: ksavova@unwe.bg

поставка за неговия активитет. Ето защо обобщеното и логически структурирано балансово представяне на имущественото и финансовото състояние на бюджетните организации е със значимост за управлението на държавата и на обществото като цяло.

Предмет на изследване са усъвършенстванията във финансовите отчети на предприятията в публичния сектор в България.

Целта на изследването е да се представят характеристиките и спецификите на счетоводния баланс, който съставят бюджетните предприятия в България, като компонент на финансовите им отчети, и на тази база да се обоснове необходимостта от подходящо хармонизиране на проблематиката с постановките в Международните счетоводни стандарти за публичния сектор.

За постигане на целта се поставят следните задачи:

- да се характеризират принципите за признаване и оценяване на елементите на счетоводния баланс на бюджетните организации¹;
- да се открият спецификите на счетоводния баланс, който съставят бюджетните предприятия в България;
- да се презентира счетоводния баланс (отчета за финансовото състояние), съгласно постановките в Международните счетоводни стандарти за публичния сектор;
- да се направи сравнителен анализ на теоретико-приложната същност на счетоводния баланс на бюджетните организации, съгласно нормативната уредба в България и Международните счетоводни стандарти за публичния сектор.

Ограничения на изследването е действащата към момента нормативна регламентация на бюджетното счетоводство в България.

Методологията и методиката на изследването се основават на общите принципи на познанието като се прилагат системния подход, методите на анализа и синтеза, на историческото и логическото, на индукцията и дедукцията.

Очакваните резултати от изследването са свързани с:

- представяне на предимствата и недостатъците на счетоводния баланс, който съставят бюджетните организации в България;
- открояване на различията с утвърдения Отчет за финансовото състояние в Международен счетоводен стандарт за публичния сектор 1 "Представяне на финансови отчети";
- предложения за последващи усъвършенствания във формата, структурата и съдържанието на счетоводния баланс като съставна част на финансовия отчет на бюджетните предприятия в България.

Основно изложение

1. Принципи за признаване и оценяване на елементите на счетоводния баланс на предприятията в публичния сектор

Счетоводният баланс е постоянен обект на теоретични изследвания. Чрез съдържашата се в него информация практически се реализират принципите на познанието за конкретност и абстрактност, анализ и синтез, индукция и дедукция, както и на Закона за допиката, който формира ядрото на счетоводното знание. В счетоводния баланс ангажираният в предприятието капитал се представя според имущественото си проявление и според своя произход. Тази дуалност определя балансовата счетоводна специфика за вечното равенство между имущество и капитал. На тази база конкретността, в единство с абстрактното, характеризира

¹ Понятията "предприятия в публичния сектор", "бюджетни организации" и "бюджетни предприятия" се употребяват като синоними.

ра в счетоводния баланс притежаваните от стопанския субект средства според действителното (конкретно) имуществено и функционално проявление и същевременно според тяхната неосезаема (абстрактна) финансово-организационна същност. Теоретичният и приложен смисъл и значение на счетоводния баланс доказват, че "в обективния свят тъждеството съществува в единство с различието" [2].

Счетоводният баланс е съставна част на финансовите отчети на бюджетните организации. Неговата форма, структура и съдържание са регламентирани от Министерство на финансите. Практика за настоящата действителност е, че съставните части на финансовите отчети на бюджетните организации се утвърждават със заповед на министъра на финансите [3] като тяхната форма, структура и съдържание, в т. ч. и на счетоводния баланс, се определят с ежегодни указания на Министерство на финансите [4]. Към момента в България, счетоводството на бюджетните предприятия се основава главно на указания, заповеди, писма на Министерство на финансите и на конкретни регламенти в Закона за публичните финанси. Това е така, защото все още не са разработени национални счетоводни стандарти за публичния сектор [5] и Международните счетоводни стандарти за публичния сектор не са приети за прилагане в страната ни.

Активите и капиталовите източници се представят в счетоводния баланс на бюджетните организации при спазване и прилагане на принципите за: [6]

- **Начисляване** – същността на този принцип е стопанските операции и свързаните с тях обекти на отчитане да се отразяват в момента на възникването им независимо от паричното им проявление. Специфика на прилагането му в дейността на бюджетните предприятия е паралелното му проявление с принципа на паричните потоци. Това е така, поради изискването за вярно и точно определяне на касовото изпълнение на бюджета, което поражда особености и отклонения в приложението му.

- **Последователност на представянето и сравнителна информация** – съдържанието на този принцип е предоставянето и класификацията на статиите във финансовите отчети, счетоводните политики и методите на оценяване да се запазват и прилагат последователно и през следващите отчетни периоди с цел постигане на сравнимост на счетоводните данни и показатели.

В предприятията в публичния сектор принципът за последователност и сравнимост се реализира чрез запазване на методологията за отчитане на отделните обекти. Така се постига съпоставимост на имущественото състояние и на финансовите източници, на постигнатите резултати, на реализираните приходи и разходи, на входящите и на изходящите парични потоци, през отчетния период със същите през предходната година. Това дава възможност да се очертаят тенденциите в дейността и бъдещото развитие, да се извърши сравняване между отделните бюджетни предприятия за целите на макроикономическата рамка и на държавните функции.

- **Същественост** – същността на този принцип е за информация, чието непредставяне или грешно отразяване би оказало влияние при вземане на решения от потребителите на информацията в годишния финансов отчет. На лице е съответствие с изискванията за вярно, честно и ясно/разбираемо представяне на информацията във финансовите отчети. Реализира се чрез синтезирано и обобщено представяне на текущо създадените счетоводни данни в сбити, конкретни и единични статии. Съществеността е индивидуална за всяко предприятие. В бюджетните организации принципът за същественост се прилага без специфики, както за финансовия отчет, така и за приложенията – справки с разшифровки по отделните позиции на баланса и отчета за приходите и разходите.

- **Компенсирание** – чрез този принцип се запазва индивидуалността на качествените и стойностните характеристики на обектите на отчитане. В смисъла му е заложено изискването за НЕ извършване на прихващания между активи и пасиви или приходи и разходи и от-

читане поотделно както на активите и пасивите, така и на приходите и разходите. Редуциране на стойността на активи с величината на техните корективи не се счита за компенсиране. Целта от прилагането на този принцип е ползвателите на информацията във финансовите отчети да разберат естеството на осъществените стопански операции и да оценят потенциалните парични потоци на бюджетното предприятие. В дейността на публичния сектор приложението на този принцип е възможно при одобрение на финансиращия бюджет.

▪ **Независимост на отделните отчетни периоди и стойностна връзка между начален и краен баланс** – този принцип отразява връзката и зависимостта между активите и капиталовите източници и финансовия резултат. Съдържанието му е всеки отчетен период да се третира счетоводно сам за себе си, независимо от обективната му връзка с предходния и със следващия отчетен период, което по същество е финансовия резултат за отчетната година. За публичния сектор е стойността на изпълнението на бюджета – излишък или дефицит. Стойностната връзка между начален и краен баланс е разполагаемостта с активи и капиталови източници, с които предприятието осъществява дейността си. В бюджетните организации това са предоставените от финансиращия бюджет активи и разполагаем капитал, които в отделните стопански операции се трансформират в логически присъщи форми.

▪ **Предпазливост** – този принцип се свързва с присъщия за счетоводството скептицизъм. Същината му се изразява в оценяване и отчитане на предполагаемите рискове и очакваните евентуални загуби при счетоводното третиране на стопанските операции с цел получаване на действителен финансов резултат. Възприема се като песимистичен подход в счетоводството. Изискването е активите и пасивите, приходите и разходите да се представят с обективната си стойност – да не се надценяват, нито да се подценяват.

Принципът за **"предпазливост"** в предприятията в публичния сектор е с особена важност, защото те не произвеждат национален доход, а потребяват такъв. Предпазливостта се постига чрез конкретизиране на счетоводните обекти по видове дейности и според изискванията на висшестоящия разпоредител с бюджетни средства. При колебания в стойностния размер на предполагаем актив, пасив, приход и разход се изисква становище от експерти с цел, максимално доближаване до реалната сума, която да се посочи във финансовия отчет.

▪ **Действащо предприятие** – това е принцип за предположението, че предприятието е действащо и ще остане такова в предвидимо бъдеще като се приема, че предприятието няма нито намерение, нито необходимост да ликвидира или значително да намали обема на своята дейност.

Специфично проявление на принципа "действащо предприятие" в публичния сектор е, че първостепенният разпоредител с бюджетни средства определя организациите в структурата си, които ще продължат да осъществяват дейност, ще бъдат закрити или дейността им ще е с намален обхват. Това е така, защото се изпълняват обществени функции и за тяхното реализиране е предвиден определен размер ресурси (активи), финансови източници и база за осъществяване.

▪ **Предимство на съдържанието пред формата** – според този принцип сделките и събитията се отчитат според икономическото си съдържание и реалност, а не формално според правната си форма. Икономическата същност и правната форма са двете страни на стойността на капитала на всяко предприятие: финансовите източници отразяват правната форма, а активите – икономическото съдържание. Практическото проявление на принципа "предимство на съдържанието пред формата" в предприятията от публичния сектор се осъществява главно чрез прилагането на Сметкоплана на бюджетните организации и Единната бюджетна класификация.

▪ **Оценяване на позициите, които са признати във финансовите отчети по цена на придобиване.** По същество това е подходът на "историческата цена", според който установяването на оценката на съответен актив, капиталов източник, приход и разход е по дейс-

твителната, фактически установената цена в момента на възникването му. Прилагането на оценка, формирана по метода "цена на придобиване" в предприятията в публичния сектор е без съществени специфики като основно се проявява покупната цена.

Приципите за начисляване, последователност на представянето и сравнителна информация, същественост, компенсиране и действащо предприятие са с идентична същност и в Международните счетоводни стандарти за публичния сектор [7].

Може да се обобщи, че счетоводните принципи са със значение и роля на правила, подходи и политики при създаване на счетоводна информация за отделните стопански операции от дейността на предприятието. Бюджетните организации осъществяват счетоводна дейност и съставят финансови отчети на база законово приетите счетоводни принципи.

2. Специфики на счетоводния баланс, който съставят предприятията в публичния сектор в България

➤ Специфики във формата на баланса на бюджетните организации:

Формата на счетоводния баланс, който съставят предприятията в публичния сектор в България е едностранна: първо се представят активите и след тях капиталовите източници [8]. В хоризонтален аспект тя е многоколонна (осем колони). Отделните колони съответстват на регламентирани отчетни групи¹: "Бюджет", "Сметки за средства от Европейския съюз" и "Други сметки и дейности" [9]. Представената в тях информация е за всяка стопанска област и обобщено със стойностни данни за текущата и за предходната година. Видно е, че балансовата форма е необичайна, което затруднява разбираемостта на представената информация. Отделните отчетни групи са относително самостоятелни дейности. Може да се каже, че това е обобщена форма на четири баланса: представя активите и капиталовите източници за всяка дейност и за бюджетната организация като цяло.

За този формат на счетоводен баланс могат да се определят като по-важни следните недостатъци:

- Формата не е популярна, поради което е трудно разбираема за широката общественост.
- Баланс съставят първостепенните разпоредители с бюджетни кредити. Редно е баланс да се съставя и за държавата, чрез което ще се обхване и покаже националното богатство.
- Формата, съдържаща активите и финансовите източници за отделните стопански области и за бюджетната организация като цяло, е трудна за възприемане, изисква време за разбиране на реквизитите, структурирането и обхвата на данните.

Възможни насоки за усъвършенстване на балансовата форма, която прилагат бюджетните организации в България, са:

- Да се съставя отделен баланс за всяка отчетна група и за цялостната дейност на бюджетното предприятие.
- Съставна част на финансовите отчети на предприятията в публичния сектор да бъде балансът, обхващащ цялостното имуществено и финансово състояние. Балансите за трите нормативно регламентирани стопански области да се включат като приложения на годишните и междинните финансови отчети.
- Формата на баланса да е двустранна. Хоризонталното представяне на активите и капиталовите източници допринася и съответства на принципите за сравнимост, съответствие, анализ, прогнозиране.

¹ Понятията "отчетни области", "стопански области" и "отчетни групи" се ползват като синоними.

Чрез посочените подобрения, счетоводният баланс на бюджетните организации ще бъде с обичайна форма, която е разбираема и позната на заинтересованите и потребителите на информацията в него.

➤ **Специфики в съдържанието на баланса на бюджетните организации:**

Съдържанието на баланса, който съставят бюджетните организации в България, е със своеобразни специфики. По-важните са следните:

Активите и финансовите източници са представени качествено и стойностно отделно за всяка дейност: "Бюджет", "Сметки за средства от Европейския съюз" и "Други сметки и дейности" и обобщено за бюджетното предприятие като цяло.

Активите във вертикалната си градация са структурирани според материално-вещественото си проявление като нефинансови и финансови. Критерият за продължителност на участието им в дейността не се прилага. По този начин в раздела "Нефинансови активи" са обхванати в отделни групи дълготрайни материални активи, нематериални дълготрайни активи и краткотрайни материални активи. В раздела "Финансови активи" е възприет и подходът за представяне в една група на текущи и нетекущи финансови активи. Разбираемо е, че е нарушена класификационна последователност за представяне на активите.

Нематериалните активи са отразени само като група. За дейността в публичния сектор нематериалните активи са със съществено значение и липсата на структурираност в балансова конкретност би довело до погрешни решения за потребителите на информация, което е не спазване на принципа за същественост [10].

Финансовите източници са класифицирани според отношенията на собственост като капитал, предоставен от бюджета за осъществяване на дейността, и като пасиви и приходи за бъдещи периоди. Капиталът е представен чрез основните си елементи: разполагам капитал, акумулирано изменение на нетните активи от минали години и изменение на нетните активи за периода. Това е информация за резултата от изпълнението на бюджета за отчетната година, за изпълнението на бюджета от предходни периоди с натрупване и вложенията на финансиращия бюджет за извършване на делегираните държавни функции. Привлеченият капитал е ранжиран в отделни групи като дългосрочни и краткосрочни задължения и като провизии и отсрочени постъпления. Разбираема е логическата последователност за изикваемост и икономическа същност на финансовите източници, което повишава полезността на информацията за тях. Допуснато е несъответствие между баланса и Сметкоплана на бюджетните организации, в който няма счетоводна сметка за отчитане на приходи за бъдещи периоди, а и в съдържанието на баланса не е предвидена такава позиция, а само част от наименования на раздел [11].

Задбалансовите активи и пасиви са включени в съдържанието на счетоводния баланс като отделни раздели с общи стойностни величини. За бюджетните предприятия потенциалните и с бъдещо проявление имуществени форми и задължения са със значение за планиране на ресурсите, поради което е подходящо да се представят на лицевата страна на баланса.

Възможни насоки за усъвършенстване на съдържанието на счетоводния баланс, който съставят бюджетните организации в България, са:

Да се установи съответствие в критериите за градиране на активите, от една страна, и от друга – на капитала и пасивите. Активите са отразени според материално-веществен си вид, а пасивите – според отношенията на собственост и изискуемост. Такъв подход усложнява финансово-счетоводния анализ в хоризонталното му проявление. За потребителите на информация това е необичайна архитектура на качествено и количествено-стойностно проявление на капитал, пасиви и активи. Последното затруднява смисловата оценка на информацията в счетоводния баланс.

Да се прецизират наименованията на отделните балансови позиции за съответствие с възприетите понятия в нормативната регламентация на счетоводството. Това е необходимо

и за наименованието на самата съставна част на финансовия отчет: по действащите регламенти е Баланс, а общоприетото и познато за финансовите отчети понятие е Счетоводен баланс.

Счетоводен баланс се съставя към момента до ниво "първостепенни разпоредители с бюджетни кредити (средства)". Вариант, при който се съставя баланс на ниво държава, би допринесъл за обобщаване богатството на страната в двуаспектното му проявление като конкретни имуществени форми и като капиталови източници [12]. По този начин ще се илюстрира и изпълнението на бюджета не само на касова основа, но и чрез прилагане на принципа за "начисляване". Паричните средства и еквиваленти в счетоводния баланс на национално ниво ще съответстват на резултата от изпълнението на държавния бюджет, който е показател в Отчета за касово изпълнение на бюджети, сметки за средства от Европейския съюз и други сметки и дейности, съставляващ се на държавно равнище.

Чрез посочените подобрения, съдържанието на счетоводния баланс в предприятията от публичния сектор ще придобие логическа последователност на представяне на активите, капитала и пасивите.

Може да се обобщи, че структурата и съдържанието на счетоводния баланс на бюджетните предприятия в България е със специфики, които затрудняват потребителите на информацията, относно нейната разбираемост, уместност и сравнимост на имуществени форми и капиталови източници.

3. Приложни аспекти и икономическа същност на Отчета за финансовото състояние, съгласно Международните счетоводни стандарти за публичния сектор

Съветът по Международни счетоводни стандарти за публичния сектор предлага стратегия за установяване на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор (МССПС) като световна счетоводна база. За целта е разработен и предложен план за петгодишен период 2019-2023 г. В документа е посочено като цел укрепването на управлението на публичните финанси в глобален мащаб чрез приемане на принципа "текущо начисляване", заложен в МССПС. Това би се постигнало чрез по-добра информираност за ползите от приемането на МССПС като счетоводна база и изграждане и поддържане на адекватна финансова отчетност в публичния сектор [13].

Първият международен счетоводен стандарт за публичния сектор "Представяне на финансовите отчети" е посветен на финансовите отчети с общо предназначение [7a]. Конкретизирани са компонентите на финансовите отчети на предприятията в публичния, които са:

- а) отчет за финансовото състояние;
- б) отчет за финансовите резултати;
- в) отчет за измененията на нетните активи/капитала;
- г) отчет за паричните потоци;
- д) счетоводна политика и пояснителни записки към финансовия отчет.

В стандарта се определят общите положения за съставяне на финансови отчети с общо предназначение, предложена е структура и съдържание на представената информация при спазване на принципа за "начисляване" [14]. Принципът за текущо начисляване се възприема като счетоводна база (единствена) за достоверно, всеобхватно и надеждно конкретизиране на финансово-имущественото състояние на отделеното бюджетно предприятие и на държавата като цяло за определен период от време (отчетен период) [15].

Отчетът за финансовото състояние (счетоводният баланс) е първият компонент на финансовите отчети на предприятията в публичния сектор. С предназначение е да презентира в обобщен и структуриран вид активите и финансовите източници на бюджетното предпри-

ятие. Това е важно за потребителите на информация при вземане на решения за неговата дейност, резултатно функциониране и бъдещо развитие.

Активите, капитала и пасивите на бюджетната организация, като съдържание на Отчета за финансовото състояние, са със съответна структурираност: активите – според продължителността на участието си в дейността и материално веществен вид, а пасивите – според срока на погасяването си и икономическа същност. Капиталът е завършващата част на отчета. Информация на лицевата страна на Отчета за финансовото състояние се представя за [76]:

- имоти, машини и съоръжения;
- инвестиционни имоти;
- нематериални активи;
- финансови активи;
- инвестиции, отчетени по метода на участието;
- материални запаси;
- вземания във валута;
- суми, подлежащи на възстановяване, вкл. данъци и трансфери;
- парични средства и парични еквиваленти;
- задължения за данъци и трансфери;
- задължения във валута;
- провизии;
- финансови задължения;
- малцинствено участие;
- нетни активи/капитал.

Допълнителни статии се включват, ако допринасят за разбираемостта на финансовото и имущественото състояние на предприятието. Това се определя от икономическата същност, ликвидността и функциите на активите, а за пасивите – от тяхната стойност, съдържание и срок на погасяване. Общо изискване е елементите на Отчета за финансовото състояние да отразяват дейността на бюджетната организация.

В МССПС 1 "Представяне на финансовите отчети" е приложен вариант за форма, структура и съдържание на Отчет за финансовото състояние. Формата е едностранна, а последователността на представяне на елементите е първо за активите като текущи и нетекущи, следват пасивите, определени също като текущи и нетекущи и в последната част са нетните активи.

**ОТЧЕТ ЗА ФИНАНСОВОТО СЪСТОЯНИЕ
НА ПРЕДПРИЯТИЕ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР**
примерен вариант на едностранна форма, в хил. лв.

АКТИВИ	Текуща год.	Предходна год.
Текущи активи		
Парични средства и парични еквиваленти		
Вземания		
Материални запаси		
Аванси		
Други текущи активи		
Нетекущи активи		
Вземания (над 1 г.)		
Инвестиции		
Други финансови активи		
Инфраструктурни обекти, дълготрайни материални активи		

Земя и сгради
 Нематериални активи
 Други нефинансови активи
Обща сума на активите
ПАСИВИ
Текущи пасиви
 Задължения към доставчици и клиенти
 Краткосрочни заеми
 Текущ дял на дългосрочни заеми
 Краткосрочни провизии
 Задължения към персонала
 Задължения към осигурители
Нетекущи пасиви
 Задължения към доставчици и клиенти (над 1 г.)
 Дългосрочни заеми
 Дългосрочни провизии
 Задължения към персонала (над 1 г.)
 Задължения към осигурители (над 1 г.)
Обща сума на пасивите
Капитал / нетни активи
 Капитал, внесен от други предприятия от публичния сектор
 Резерви
 Акумулиран излишък/дефицит
 Малцинствено участие
Обща сума на нетните активи/капитала

Видно е, че формата, структурата и съдържанието на Отчета за финансовото състояние са познати, прилагат се и от финансовите и от нефинансовите предприятия. Това е общоприет вариант, който е уместен и разбираем за ползвателите и заинтересованите от дейността на предприятията в публичния сектор.

4. Сравнителен анализ на теоретико-приложната същност на Баланса и Отчета за финансовото състояние на предприятията в публичния сектор

Теоретичната същност на обобщеното представяне на имущественото и финансовото състояние чрез самостоятелен компонент на финансовия отчет е идентична в международния и националния модел. Тя съответства на естеството на финансовите отчети с общо предназначение, които се съставят на база принципа за "начисляване"¹ и са насочени да удовлетворяват потребностите на тези ползватели, които нямат възможност да изискват отчети, отговарящи на техните конкретни информационни въпроси. Такива потребители са данъкоплатците, контрагентите, средствата за масова информация и др.

Формата на Баланса и на Отчета за финансовото състояние е едностранна: първо се представят активите и след това капиталовите източници. Стойностите на отделните елементи са за текущата и за предходната година. Съгласно законодателство в България активите, пасивите и капитала се конкретизират за нормативно регламентирани отчетни области "Бюджет", "Сметки за средства от Европейския съюз" и "Други сметки и дейности" и обобщо за бюджетното предприятие. Това не е обект на разглеждане в МССПС 1 "Предста-

¹ Понятията принцип за "текущо начисляване" и принцип на "начисляване" са с еднакво съдържание и същност.

вяне на финансови отчети". Разделите за активите, пасивите и капитала в Баланса и Отчета за финансовото състояние са със съществени различия, които в синтезиран вид са следните:

Баланс (според Заповед на МФ на Р България)	Отчет за финансовото състояние (според МССПС 1)
АКТИВ	АКТИВИ
А. Нефинансови активи I. Дълготрайни материални активи II. Нематериални дълготрайни активи III. Краткотрайни материални активи	Текущи активи Парични средства и парични еквиваленти Вземания Материални запаси Аванси Други текущи активи
Б. Финансови активи I. Дялове, акции и други ценни книжа II. Вземания от заеми - над 1 година - до 1 година III. Други вземания IV. Парични средства	Нетекущи активи Вземания (над 1 г.) Инвестиции Други финансови активи Инфраструктурни обекти, дълготрайни матери- ални активи Земя и сгради Нематериални активи Други нефинансови активи
Сума на актива	Обща сума на активите
В. Задбалансови активи	
ПАСИВ	ПАСИВИ
А. Капитал в бюджетните предприятия 1. Разполагаем капитал 2. Акумулирано изменение на нетните активи от минали години 3. Изменение на нетните активи за периода	Текущи пасиви Задължения към доставчици и клиенти Краткосрочни заеми Текущ дял на дългосрочни заеми Краткосрочни провизии Задължения към персонала Задължения към осигурители
Б. Пасиви и приходи за бъдещи периоди I. Дългосрочни задължения II. Краткосрочни задължения III. Провизии и отсрочени задължения	Нетекущи пасиви Задължения към доставчици и клиенти (над 1 г.) Дългосрочни заеми Дългосрочни провизии Задължения към персонала (над 1 г.) Задължения към осигурители (над 1 г.)
Сума на пасива	Обща сума на пасивите
В. Задбалансови пасиви	Капитал / нетни активи Капитал, внесен от други предприятия от пуб- личния сектор Резерви Акумулиран излишък/дефицит Малцинствено участие
	Обща сума на нетните активи/капитала

Видно е, че националният модел на Баланс в съдържателен аспект е до голяма степен хармонизиран с Отчета за финансовото състояние, съгласно МССПС 1 "Представяне на финансовите отчети". Различието е в структурирането на активите. Необходимо е усъвършенстване в градирането на имуществените форми, отразени в Баланса. Посочените по-горе недостатъци се доказват и от модела за представяне на активите в Отчета за финансовото състояние. Функционалното предназначение и ликвидността на активите предполагат

обобщаване според продължителността на участието им в дейността. Последното е пренебрегнато в националния модел на балансово обобщаване. Структурното представяне на пасивите и капитала според националните регламенти и МССПС 1 "Представяне на финансовите отчети" е принципно идентично, като последователността е различна. В МССПС 1 "Представяне на финансовите отчети" не се поставят изисквания за определена поредност. Необходимо е и синхронизиране на понятията в Баланса с терминологията в Отчета за финансовото състояние, което е препоръчително и за цялостната финансово-счетоводна система на публичния сектор в България.

Може да се обобщи, че имущественото и финансовото състояние на бюджетните организации се представя в самостоятелен компонент на финансовите отчети по националните и международно-стандартизираните регламенти. Необходими са усъвършенствания в националния модел по отношение на терминологията, формата и структурата на Баланса.

Заклучение

В резултат на представеното изследване за усъвършенстване на Баланса, който съставят предприятията в публичния сектор в Р България биха се обобщили следните изводи и резултати:

- Информацията за активите, пасивите и капитала се създава и представя в компонент на финансовите отчети чрез прилагане на установени принципи, които са синхронизирани в националното регламентиране с Международните счетоводни стандарти за публичния сектор.

- Изясни се, че информацията в Баланса е по конкретни елементи, за които стойностните величини са за текущ и предходен отчетен период, по стопански области и общо за цялостната дейност, което затруднява потребителите на информация. Подходящо е информацията за отчетните обекти "Бюджет", "Сметки за средства от Европейския съюз" и "Други сметки и дейности" да се представи в приложенията на финансовия отчет.

- Съгласно МССПС 1 "Представяне на финансовите отчети" Отчетът за финансовото състояние е начален компонент с информация за активите, пасивите и капитала на база принципа за "начисляване". В пояснителни бележки се отразява информация за съставните им части, измененията през отчетния период, прилаганите методи за оценяване и амортизиране.

- В резултат на сравнителен анализ се установи, че различията в терминологията, във формата и структурата на Баланса спрямо Отчета за финансовото състояние са съществени и е необходимо усъвършенстването да е чрез синхронизиране на националните регламенти за бюджетния сектор с Международните счетоводни стандарти за публичния сектор.

Библиография

- [1] Добрев, Д. (1945). Систематичен курс по счетоводство, Издание на Фонда за подпомагане на студентите, С., с.14-16.
- [2] Пергелов, К. (2005). Счетоводството – исторически продукт на богато емпирично и теоретично знание, ЕТ Максла, с.74-75.
- [3] ЗМФ 1338/22.12.2015.
- [4] <http://www.minfin.bg/bg/1326> (25.02.2019)
- [5] ДДС 20 от 2004 г. Указания на МФ за приложение на НСС в бюджетните предприятия.
- [6] Закон за счетоводството, посл. изм. ДВ, бр. 13/2019, чл. 26. www.lex.bg (25.02.2019)
- [7] IPSAS 1 – Presentation of Financial Statements, §§27-58, <http://www.ifac.org/>, (26.02.2019)

- [7a] IPSAS 1 – Presentation of Financial Statements, <http://www.ifac.org/>, (26.02.2019)
- [7б] IPSAS 1 – Presentation of Financial Statements § 88, <http://www.ifac.org/>, (26.02.2019)
- [8] <http://www.minfin.bg/bg/1326> (27.02.2019)
- [9] Д Д С № 1 4 / 3 0. 1 2. 2 0 1 3 г.
- [10] Pojarevska, R. S. (2014, April). *Rights related to copyright in the public sector–topical issues in the accounting theory and practice in the Republic of Bulgaria*. In Proceedings in GV-Global Virtual Conference (No. 1), Volume: 2, Issue: 1, April 2014 , Publisher: EDIS – Publishing Institution of the University of Zilina.
- [11] Д Д С № 1 4 / 3 0. 1 2. 2 0 1 3 г., т.103.
- [12] Фесчиян, Д. (2015). Необходимост и перспективи в стандартизацията на счетоводството в публичния сектор. Сп. на ИДЕС, бр. 2, с. 19-40.
- [13] <http://www.ifac.org/publications-resources/ipsasb-strategy-and-work-plan-2019-2023> (27.02.2019)
- [14] Фесчиян, Д., (2013), Стандартизация на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор, ИК – УНСС , с.62-64.
- [15] Доклад на комисията до съвета и европейския парламент "Към прилагане на хармонизирани счетоводни стандарти за публичния сектор в държавите членки": <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX:52013DC0114> (26.02.2019)

ДОСТОВЕРНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ*

Лесное хозяйство Украины является одним из важнейших секторов современной экономики, поскольку кроме основных промышленных задач, присущих любой, имеет ряд важных социальных функций: рекреационную, экологическую и т.д.

Основным нормативным документом, который осуществляет регулирование использования лесов в Украине, является Лесной кодекс Украины. В соответствии с ним, леса могут находиться в государственной, коммунальной и частной собственности. Подавляющее большинство лесов (73%) находятся в пользовании государственных лесохозяйственных предприятий. Основной проблемой, которая существует в современном лесном хозяйстве Украины, есть значительные объемы незаконной выруб-ки леса и занижение объемов полученной древесины при официальных лесных работах. Для преодо-ления этой ситуации, в 2015 году, было принято решение о запрете на 10 лет вывоза с территории Украины леса-кругляка.

Существенными недостатками в учетно-аналитическом участке деятельности лесохозяйственных предприятий является отсутствие четкого нормативного регулирования оценки и отражения в отчет-ности лесных ресурсов. В своей деятельности предприятия лесной отрасли основываются на положе-нии П(С)БУ 30 "Биологические активы", которое в основном предназначено для сельскохозяйст-венных предприятий и не учитывают специфику отрасли. Проведя анализ финансовой отчетности лесохозяйственных предприятий Волынской области, было выявлено, что ни у одного из исследо-ванных субъектов хозяйствования не проводится отображения долгосрочных биологических активов (к которым по своей экономической сути должны относиться леса), а доля текущих биологических активов довольно не значительная. Аналогичная ситуация сложилась и за рубежом: основной норма-тивный документ, который используют лесохозяйственные предприятия (МСФО 41 "Сельское хо-зяйство"), также не содержит четких рекомендаций по учету и отражение в финансовой отчетности лесных ресурсов.

Исследуя данный вопрос, ученые делают вывод, что лесные ресурсы не должны отображаться од-ной статьёй в финансовой отчетности предприятия, а отдельными элементами в зависимости от своей экономической сути. Для определения стоимости лесных участков предлагается применять показатель "справедливой стоимости" в соответствии с МСФО 13 "Оценка справедливой стоимости".

The forestry of Ukraine is one of the most important sectors of the modern economy, since in addition to the main industrial tasks inherent in any, it has a number of important social functions: recreational, ecological, etc.

The main regulatory document that regulates the use of forests in Ukraine is the Forest Code of Ukraine. In accordance with it, forests can be in state, communal and private property. The overwhelming majority of forests (73%) are owned by state-owned forest enterprises. The main problem that exists in the modern forestry of Ukraine is significant amounts of illegal logging and understating of the obtained wood during official forest work. To overcome this situation, in 2015, it was decided to ban for 10 years the export of logs from the territory of Ukraine.

Significant shortcomings in the accounting and analytical area of activity of forestry enterprises are the lack of clear regulatory assessment and reporting in forest resources. In their activities, forestry enterprises are based on the provision P (C) of BU 30 "Biological assets", which is mainly intended for agricultural enterprises and does not take into account the specifics of the industry. After analyzing the financial statements of forestry enterprises of the Volyn region, it was found that none of the studied business entities display long-term biological assets (which by their economic nature should include forests), and the share of

* Доцент кафедры учета и аудита, кандидат экономических наук, Роман Сидоренко Луцкий национальный технический университет rom.sydoorenko@gmail.com

current biological assets is rather small. A similar situation has developed abroad: the main regulatory document used by forestry enterprises (IAS 41 "Agriculture") also does not contain clear recommendations on accounting and is reflected in the financial statements of forest resources.

Investigating this issue, scientists conclude that forest resources should not be displayed in one article in the financial statements of the enterprise, but as separate elements depending on their economic nature. To determine the value of forest areas, it is proposed to apply the "fair value" indicator in accordance with IFRS 13 "Fair Value Measurement".

На современном этапе развития мирового сообщества леса рассматриваются как один из основных факторов обеспечения его жизнедеятельности.

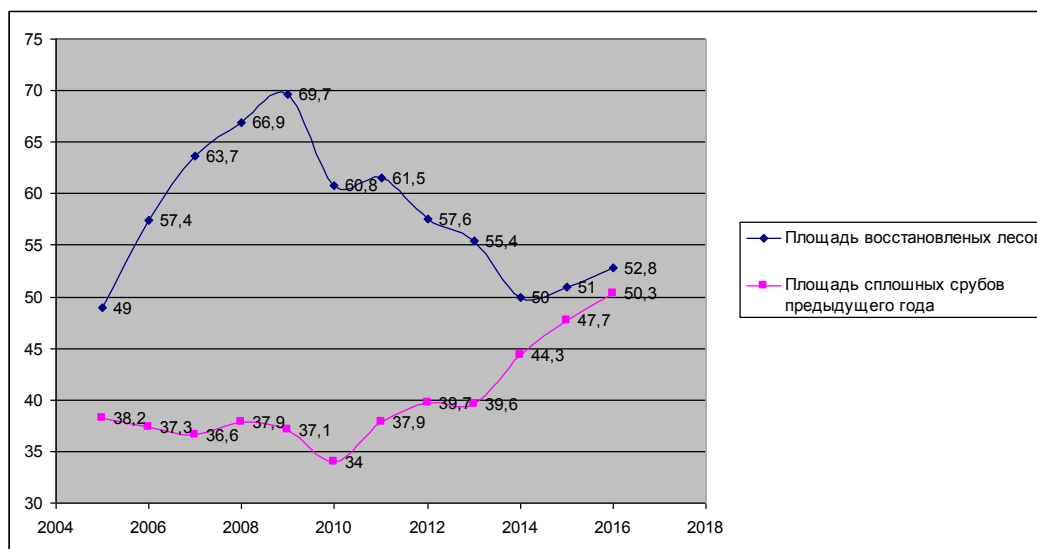
Современные исследователи оценивают потенциал лесов не только как ресурсную базу для изделий из дерева и лесной продукции, но также и как природный рекреационный комплекс, туристический объект, средство защиты от углекислого газа и парникового эффекта и тому подобное. То есть, лес в целом необходимо рассматривать не как объект с однонаправленной специализации (например, база древесных ресурсов), а как сложный комплекс, который осуществляет разнонаправленные положительные влияния на среду обитания человека.

В целом Украина занимает 9 место в Европе по площади лесов (9574 тыс. га), однако относительную лесистость имеет довольно незначительную – лишь 15,9% (для сравнения: Финляндия – 68,4%, Швеция – 67,7%, Германия – 31,0%, Польша – 29,8%). Основные площади лесов находятся на севере и западе страны на территории Волынской, Житомирской, Закарпатской, Ивано-Франковской и Ровенской областей.

Основным законодательным документом, который осуществляет нормативное обеспечение деятельности лесной отрасли в Украине, есть Лесной кодекс Украины [1]. В соответствии с ним все леса на территории Украины, независимо от права собственности на них, составляют лесной фонд Украины и находятся под охраной государства. Леса могут находиться в государственной, коммунальной и частной собственности. Основными положениями, на которых был сформирован Лесной кодекс, являются:

- единственное государственное управление по лесам;
- преимущественно государственная собственность на леса;
- признание права ведения лесного хозяйства только на условиях постоянного пользования лесами;
- сочетание особенностей лесов как эколого-стабилизирующего фактора, природного ресурса и средства производства;
- исключительное право постоянных лесопользователей на продукцию лесозаготовок, которая является конечной фазой ведения лесного хозяйства и доходы от этой деятельности.

По ведомственному подчинению самая большая площадь лесных земель (73%) находится в пользовании лесохозяйственных предприятий Государственного лесного агентства, органам местного самоуправления принадлежит 13% лесов Украины, 7% – леса государственной собственности, которые не предоставлены в пользование, еще 7% предоставлены для использования другим организациям. Такая разбросанность лесов создает проблему с учетом их использования, поскольку официальные данные обнародовало только Гослесгентство. Согласно его отчетов, на подконтрольных лесных массивах, площадь воспроизводства лесов всегда превышает площадь сплошных срубов предыдущего года начиная с 2005г. (Рис. 1).



Государственное лесное агентство Украины [2] (<http://dklg.kmu.gov.ua/forest>)

Рис. 1. Сплошные рубы и воспроизводство лесов на предприятиях Гослесагентства в 2005-2016 гг., тыс. га

На основе приведенных данных можно сделать вывод, что площадь лесов на территории Украины (по крайней мере той части, которая находится под управлением Гослесагентства) имеет тенденцию к постоянному росту, что является чрезвычайно положительным фактором учитывая важность лесов для жизни общества. Однако, реальная ситуация гораздо хуже чем это показывают данные государственных органов.

В настоящее время Украина выступает одним из главных экспортеров необработанной древесины в Европе. Значительная часть продукции, что идет на экспорт, получена в результате незаконной вырубке леса либо не была учтена в результате того, что предприятия, осуществляющие лесозаготовку, занижают количество заготовленного сырья. Согласно официальным данным в 2014 году на территории Украины было незаконно вырублено 12,7 тыс. кубов леса. Для устранения этого в 2015 году Верховной Радой Украины были внесены изменения в Закон Украины "Об особенностях государственного регулирования деятельности субъектов предпринимательской деятельности, связанной с реализацией и экспортом лесоматериалов" [3], о временном запрете экспорта лесоматериалов в необработанном виде, который:

1. Усиливает административную ответственность за незаконную вырубку леса.
2. Устанавливает ограничения внутреннего потребления необработанных лесоматериалов в размере 25 млн. куб. м.
3. Запрещается сроком на десять лет вывоз за пределы таможенной территории Украины топливной древесины любых сортов (дров).

В первые годы введения такого ограничения не дало ожидаемого эффекта. Объемы незаконных рубок в 2016 году достигли 27,7 тыс. кубов леса. Однако, в последующие годы данная цифра начала существенно уменьшаться и в 2017 составляла уже 26 тыс. кубов, а в 2018 – 17,7 тыс. кубов леса. Тенденция к уменьшению объемов незаконных рубок имеет положительную динамику, однако сумма полученного убытка все равно довольно значи-

тельная. По данным Министерства экономики Украины в 2018 году она составляла почти 160 млн. грн. (около 5 млн. евро) [4].

Против введенных ограничений вывоза леса-кругляка с территории Украины выступили представители Европейского Союза, которые заявили, что данными действиями нарушается статья 35 Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС ("Ограничение экспорта или импорта"). Сейчас никаких изменений в уже введенные ограничения не внесены, между сторонами продолжаются консультации по определению путей преодоления этой проблемы.

Кроме общеэкономических проблем предприятия лесной отрасли несут также убытки и от существующих учетно-аналитических несовершенств действующего украинского законодательства.

В существующей системе нормативного обеспечения учетного процесса в Украине отсутствуют отдельные нормативные акты, касающиеся ведения лесного хозяйства. Отдельные специфические моменты, присущие лесному хозяйству, частично описаны в П(С)БУ 30 "Биологические активы" [5]. Так, деревья в лесу (лесной массив) отнесены к долгосрочным биологическим активам; плоды, древесина деловая и дрова – к сельскохозяйственной продукции, на которую распространяется действие стандарта; саженцы – до дополнительных биологических активов; сухофрукты, фруктовые консервы и пиломатериалы – к продуктам переработки на которые не распространяется действие настоящего стандарта. Если сравнить установленные положения с действующими требованиями МСФО 41 "Сельское хозяйство" [6], то следует отметить, что они почти тождественны. МСФО 41 признает "деревья в лесопосадке" биологическими активами, "срубленный лес" – сельскохозяйственной продукцией, а "лесоматериалы" – продуктами, которые являются результатом переработки после сбора урожая. В то же время в данном стандарте отмечается, что "вырубка леса не является сельскохозяйственной деятельностью".

В. Озеран и М. Чик анализируя действующие принципы учета деятельности предприятий в лесном хозяйстве (П(С)БУ 30) отмечают, что "научно-терминологическая сложность этого положения, а также отсутствие понятной методики учета биологических активов в лесном хозяйстве привели к возникновению проблем, связанных с практическим его применением – это положение не содержит конкретной нормы по его применению в лесной отрасли" [7].

Для достижения качественной и эффективной организации учетного процесса в лесохозяйственных предприятиях, а самое главное повышения их привлекательности для привлечения средств на развитие от внешних инвесторов, необходимо решить одну из главных проблем, существующих в настоящее время в этой области – это точная оценка имеющейся лесопродукции и лесных активов. Лесохозяйственные предприятия не отражают подавляющее большинство имеющихся лесных активов в формах финансовой отчетности, которые предусмотрены действующим законодательством Украины и подлежат обнародованию. То есть, информация, которая подается субъектом хозяйствования в таких отчетных формах является искаженной и не соответствует реальной ситуации. Она не соответствует одному из главных требований, которые ставятся перед отчетностью предприятий – достоверность показателей. В таблице 1 приведена информация по отражению биологических активов в форме финансовой отчетности № 1 "Баланс" лесохозяйственными предприятиями Волынской области по состоянию на 31 декабря 2017 года.

Таблица 1

Отображение биологических активов в форме финансовой отчетности № 1
"Баланс" лесохозяйственных предприятий Волынской области по состоянию на 31.12.2017 р.

№ п/п	Лесохозяйственное предприятие	Площадь лесного хозяйства, га	Долгосрочные биологические активы, тыс. грн.	Текущие биологические активы, тыс. грн.
1	ГП "Владимир-Волыньское ЛОХ"	32777	0	7
2	ГП "Городоцкое ЛХ"	30336	0	0
3	ГП "Камень-Каширское ЛХ"	49905	0	0
4	ГП "Киверецкое ЛХ"	33250	0	35
5	ГП "Ковельское ЛХ"	35671	0	8
6	ГП "Колковское ЛХ"	29546	0	0
7	ГП "Любомльское ЛХ"	30837	0	1
8	ГП "Маневицкое ЛХ"	52540	0	1
9	ГП "Ратновское ЛХ"	28832	0	27
10	ГП "Старовыжевское ЛХ"	39959	0	0
11	ГП "Цуманское ЛХ"	38281	0	1
12	ГП "Шацкое УГЛХ"	20987	0	17

Волыньское областное управление лесного и охотничьего хозяйства [8] (<http://lisvolyn.gov.ua/>)

Таким образом была создана ситуация, что приводит к искажению реальной информации в лесном секторе экономики: лесохозяйственные предприятия располагают значительные площади лесов, но это не находит своего отражения в финансовой отчетности.

Т. Сторожук и Н. Дружинская отмечают, что необходимость оценки лесов и лесных ресурсов возникает также в процессе текущей деятельности предприятий:

- при определении целесообразности инвестиций в различные лесохозяйственные мероприятия;
- с целью определения доходности видов деятельности лесохозяйственного предприятия;
- для расчета рентабельности лесных участков, сбора различных видов лесных ресурсов;
- определение эффективности использования различных лесных ресурсов и т.д. [9].

Определение стоимости лесных активов, находящихся в пользовании лесохозяйственных предприятий, является одним из наиболее актуальных вопросов современной науки. Решая эту проблему необходимо учитывать особенности деятельности лесной отрасли как, большая длительность производственного цикла (десятилетия), то что большую часть лесных активов создает природа и т.д. При определении стоимости лесных ресурсов невозможно применять затратный подход (который применяется в подавляющем большинстве предприятий промышленности), основанной на подсчете затрат на выращивание леса.

Рассматривая данную проблему, чешские исследователи отмечают, что экологические услуги, а также изменения лесных активов не подлежат непосредственному введению в финансовый учет, а должны отображаться в спутниковых счетах или в приложении к балансу – отчета о финансовом состоянии в соответствии с действующими Международными стандартами финансовой отчетности. Это позволит избежать смешивания информации различных качеств. Представление информации по существующим требованиям приводит к тому, что стоимость имеющихся активов искажается, и потому неточная информация об общей стоимости активов предоставляется пользователям [10].

Наиболее рациональным вариантом для определения стоимости лесного актива, в настоящее время, является справедливая стоимость в соответствии с МСФО 13 "Оценка справедливой стоимости" – это цена, по которой происходила бы обычная операция продажи актива или передачи обязательства между участниками рынка на дату оценки нынешних рыночных условий (то есть, исходную цену на дату оценки с точки зрения участника рынка, который удерживает актив или имеет обязательства) [11]. Хотя, по мнению исследователей, и этот вариант имеет существенные недостатки. Например, как рассчитать ущерб от природной катастрофы или как определить активный рынок для актива производственный цикл которого длится несколько десятилетий.

[1] Forest Code of Ukraine from 21.01.1994 № 3853-XII – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>

[2] State Forestry Agency of Ukraine – <http://dklg.kmu.gov.ua/forest>

[3] Law of Ukraine "On peculiarities of state regulation of activity of subjects of entrepreneurial activity related to the sale and export of timber" from 08.09.2005 № 2860-IV – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2860-15>

[4] Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine – <http://www.me.gov.ua>

[5] Regulation (Standard) of Accounting 30 "Biological Assets" – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>

[6] International Standard for Accounting 41 (IAS 41) "Agriculture" – https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_027

[7] Ozeran V., TCHik M. (2012) Methodology and organization of cost accounting at forest enterprises. *Accounting and auditing*, 4, 31-41.

[8] Volyn Oblast Department of Forestry and Hunting – <http://lisvolyn.gov.ua>

[9] Storoguk T., Druginska N. (2016) Assessment of woody forest resources. *Technology audit and production reserves*, 6/4(32), 10-14.

[10] Stárová M., Čermáková H., Hlavsa T., Vostrovská H., Levá M. (2016): Evaluation of applicability of IAS 41 – Agriculture to the valuation of growing forest stands and their accounting treatment in the Czech Republic. *J. For. Sci.*, 62: 429-440.

[11] International Standards of Financial Statements 13 "Estimated fair value" – https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_068

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ*

Аннотация

Работа посвящена изучению методики оценки эффективности использования капитала предприятия. Рассмотрены различные методические подходы к классификации пассивов предприятия по срокам погашения обязательств и обоснованно отнесения отдельных элементов пассивов предприятия к разным группам. Представлен расчет основных финансовых показателей на основе предложенной классификации. Исследованы различные подходы к структурированию капитала предприятия и рассмотрено влияние структуры капитала предприятия на его финансовую устойчивость. Обосновано, что оптимальным является вариант когда собственный капитал занимает 70,0% от суммы баланса предприятия. Таким образом имея не значительный объем заемного капитала предприятие может увеличить рентабельность собственного капитала. Проведен сравнительный анализ между двух альтернативных путей предприятия: воспользоваться кредитом или увеличить собственный капитал путем дополнительной эмиссии акций.

Annotation

The work is devoted to the study of the methodology for assessing the efficiency of capital use of the enterprise. Different methodical approaches to the classification of liabilities of the enterprise are considered at the maturity of liabilities, and the classification of separate elements of liabilities of the enterprise into different groups is substantiated. The calculation of the main financial indicators is based on the proposed classification. Different approaches to the structuring of capital of the enterprise are investigated and the influence of the capital structure of the enterprise on its financial stability is considered. It is substantiated that the best option is when the equity capital occupies 70,0% of the sum of the balance sheet of the enterprise. Thus, having an insignificant amount of borrowed capital, an enterprise can increase its return on equity. A comparative analysis was conducted between two alternative ways of the enterprise: to use a loan or to increase own capital by additional issue of share

При структуризации капитала предприятия часто используют его разделение по срокам привлечения капитала в оборот предприятия, которые определяются сроками погашения его обязательств. Обычно обязательства делятся на наиболее срочные, или немедленные (П1), краткосрочные (П2), долгосрочные (П3) и постоянные (устойчивые) (П4).

Однако в литературе приводятся различные варианты этой классификации. Выделены основные различия существующих классификаций пассивов по срокам погашения обязательств: включать векселя выданные и кредиторскую задолженность за товары, работы, услуги к наиболее срочным или к краткосрочным пассивам; включать обеспечение выплат персоналу и другие обеспечения к краткосрочным пассивам или к постоянным пассивам; включать в состав постоянных пассивов доходы будущих периодов.

При ответе на эти вопросы и при обосновании классификации в целом предложено исходить из принципов зависимости хозяйственных процессов от внутренних или внешних факторов.

Для оценки хозяйственных процессов, зависящих от влияния внутренних факторов надо исходить из варианта, что реальные инвестиции предусматривают значительные объемы финансирования, которое связано с частичной потерей управления предприятием. Инвестор, который берет на себя часть риска, связанного с реализацией проекта, получает сопоставимую с этим риском возможность влиять на внутренние хозяйственные процессы предп-

* к. э. н., доцент Талах Т., Луцкий национальный технический университет, Украина, tetyana.talah@gmail.com

приятия. Внутреннее финансирование означает полное сохранение управления (так же ответственности) в руках учредителей. При таких условиях этот подход, предусматривающий выполнение планов, является подходом максимальной ответственности управления.

Для оценки вторых хозяйственных процессов, которые зависят от влияния внешних факторов надо исходить из варианта, что это даст возможность учесть риски, связанные с возможным негативным действием независимых от управления внешних факторов.

Таким образом, погашение обязательств зависит исключительно от должника, от наличия у него внутренних ресурсов. Исключение составляют пролонгация, замещения, списание задолженности. Поэтому, согласно предложенному выше подходу выходить надо из факторов внутреннего воздействия на хозяйственные процессы на предприятии, предусматривающий своевременные и полные расчеты.

Что касается оценки срочности векселей, то при обычных условиях предприятие не заинтересовано в просрочке оплаты по векселям. Своевременное или досрочное погашение векселей свидетельствует о платежеспособности предприятия, увеличивает инвестиционную привлекательность предприятия. Итак, по нашему мнению, с позиции срочности погашения векселей выданных и кредиторскую задолженность за товары, работы, услуги следует считать обязательствам одного порядка.

Если рассматривать доходы будущих периодов с позиции собственности, то вместе с собственным капиталом и обеспечения будущих расходов и платежей они составляют источники собственных средств и, в отличие от долгосрочных обязательств, представляют собой менее срочную задолженность. Доходы будущих периодов включают: предварительно полученную арендную плату, плату за коммунальные услуги, за перевозку, за пользование средствами связи и другие виды предварительно полученных платежей, то есть предусматривают расчеты услугами. Таким образом, доходы будущих периодов необходимо рассматривать как постоянные (устойчивые) пассивы.

На основе указанного, предлагается следующая классификация обязательств по срочности оплаты (погашения) (табл. 1).

Таблица 1

Классификация обязательств по срочности оплаты (погашения)

Виды обязательств	Усл. обозн.	Характеристика
1. Наиболее срочные обязательства	П1	Векселя выданные; кредиторская задолженность за товары, работы, услуги; текущие обязательства по расчетам; другие текущие обязательства
2. Краткосрочные обязательства	П2	Краткосрочные кредиты банков; текущая задолженность по долгосрочным обязательствам; текущие обеспечения; другие обеспечения
3. Долгосрочные обязательства	П3	Долгосрочные обязательства и обеспечения
4. Постоянные обязательства (устойчивые пассивы)	П4	Собственный капитал; доходы будущих периодов; обязательства, связанные с необоротными активами, удерживаемыми для продажи, и группами выбытия

От выбранной классификации зависит интерпретация ликвидности баланса и методика расчета показателей финансового состояния предприятия.

Для принятия решения о финансировании инвестиций анализ структуры капитала имеет двойное значение. С одной стороны, он помогает определить риски финансирования, с другой, информирует кредитные институты о кредитоспособности определенного предприятия,

учитывая возможность пролонгации кредитов или привлечения дополнительного заемного капитала. В европейской практике оценка структуры капитала особенно важна тогда, когда ожидается изменение спроса на капитал исследуемого предприятия и необходимо определить, на сколько поддержка платежеспособности зависит от возможностей привлечения нового капитала.

На основе оценки источников образования имущества предприятия базируется другой способ анализа финансовой устойчивости – расчет финансовых коэффициентов. Анализ методик определения финансовых коэффициентов позволяет выявить их основные общие и отличительные черты. Общей является преимущественная направленность на исследование структуры источников образования имущества. Поэтому чаще всего используются коэффициенты: финансовой независимости (автономии), финансовой зависимости, маневренности рабочего капитала, маневренности собственного капитала, привлеченных источников в оборотные активы, долгосрочного привлечения заемных средств, соотношение привлеченного и собственного капитала (финансирование), финансовой стабильности, финансового левериджа. Реже используются коэффициенты: инвестирования, соотношения оборотных и собственных средств, краткосрочной задолженности, кредиторской задолженности. Однако если подробнее рассматривать показатели по назначению, то становится очевидным, что они или дополняют некоторые показатели, или заменяют их.

Таким образом, существует определенный набор показателей (8-10 показателей), который предлагается практически всеми исследователями для оценки финансовой устойчивости предприятия. Вместе с тем существуют определенные разногласия по включенным в их расчет составляющим элементам.

На наш взгляд, существенными являются различия в методиках расчета одних и тех же коэффициентов, поскольку они могут давать разные результаты и, соответственно, выводы. Анализ существующих методик дает возможность определить два варианта расчета показателей финансовой устойчивости, которые сгруппированы в таблице 2.

Методика расчета показателей базируется на соотношении обязательств и собственного капитала. Различия касаются определения составляющих этого соотношения, может давать разный результат для инвестора.

При обосновании способов расчета финансовых коэффициентов важно согласовать экономическое содержание информации, содержащейся в статьях бухгалтерского баланса. Для этого необходимо исходить из того, что показатели финансовой устойчивости должны быть основой для оценки будущей платежеспособности предприятия, угрозы банкротства предприятия и связанный с этим риск для предприятия.

Таблица 2

Сравнительная таблица методик определения основных показателей финансовой устойчивости

Показатели	Методика расчета (на основании финансовой отчетности ф.1 "Баланс")	
	1 вариант	2 вариант
Коэффициент финансовой независимости	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$	$\frac{\text{Собственный капитал} + \text{Целевое финансирование} + \text{Обязательства, связанные с оборотными активами, удерживаемыми для продажи, и группами выбытия}}{\text{Валюта баланса}}$

Коэффициент финансовой зависимости	$\frac{\text{(Валюта баланса – Собственный капитал)}}{\text{Валюта баланса}}$	$\frac{\text{Валюта баланса – (Собственный капитал + Целевое финансирование + Обязательства, связанные с необоротными активами, удерживаемыми для продажи, и группами выбытия)}}{\text{Валюта баланса}}$
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	$\frac{\text{Долгосрочные обязательства и обеспечения}}{\text{(Собственный капитал + Долгосрочные обязательства и обеспечение)}}$	$\frac{\text{Долгосрочные обязательства и обеспечения}}{\text{(Собственный капитал + Долгосрочные обязательства и обеспечение + Доходы будущих периодов)}}$
Коэффициент соотношения привлеченного и собственного капитала	$\frac{\text{(Долгосрочные обязательства и обеспечение + Доходы будущих периодов)}}{\text{Собственный капитал}}$	$\frac{\text{(Долгосрочные обязательства и обеспечение + Доходы будущих периодов)}}{\text{Собственный капитал + Долгосрочные обязательства и обеспечение}}$
Коэффициент маневренности собственного капитала	$\frac{\text{(Оборотный капитал – Текущие обязательства и обеспечение)}}{\text{Собственный капитал или (Собственный капитал – Необоротный капитал)}}$	$\frac{\text{(Собственный капитал + Долгосрочные обязательства и обеспечение + Доходы будущих периодов – необоротные активы)}}{\text{(Собственный капитал + Долгосрочные обязательства и обеспечение + Доходы будущих периодов)}}$

Так, риск зависит от расчетов предприятия по внешней задолженности. Предприятие может быть объявлено банкротом, если оно не способно рассчитаться по своей кредиторской задолженности. Поэтому для установления риска банкротства необходимо оценить способность предприятия удовлетворить требования кредиторов, а затем – проанализировать величину долгосрочной и краткосрочной задолженности, их удельный вес в структуре источников образования имущества, их отношение к собственному капиталу.

Именно в способе применения собственного капитала заключается основное отличие рассмотренных в таблице 2 методик. При расчете показателей финансовой устойчивости, которые отражают риск через сопоставление собственного капитала (или капитала, который может быть источником погашения обязательств предприятия перед кредиторами) с заемным капиталом, следует использовать сумму собственного капитала и обязательств, связанных с необоротными активами, удерживаемыми для продажи и группами выбытия и сумму целевого финансирования. Следовательно, целесообразно основные показатели финансовой устойчивости определять по второму варианту.

Основной целью анализа структуры капитала является формирование такого соотношения между собственным и заемным капиталом, которое позволяет получить высокую степень финансовой устойчивости и эффективности использования капитала.

На структуру капитала влияют отраслевые особенности предприятия, продолжительность операционного цикла, стадии жизненного цикла предприятия, уровень конкурентоспособности, конъюнктура товарных и финансовых рынков, уровень доходности деятельности предприятия.

Если предприятие имеет высокий уровень доходности (прибыльности) это обеспечивает капитализацию прибыли, а потому можно меньше использовать привлеченные средства.

Критериями оптимизации структуры капитала является эффект финансового левериджа (рычага), максимизация уровня рентабельности собственного капитала (максимизация прибыли на 1 обыкновенную акцию) и минимизация стоимости использования капитала из всех возможных источников средств (минимальная плата за использование финансовых ресурсов из всех источников финансирования).

Финансовый рычаг (плечо финансового рычага, кредитный рычаг, кредитное плечо, финансовый леверидж) означает использование предприятием заемных средств, обеспечивает рост доходности собственного капитала и позволяет получить дополнительную прибыль на собственный капитал. Он показывает на сколько процентов изменится рентабельность собственного капитала при включении в структуру капитала заемных средств. Финансовый рычаг может иметь как положительное, так и отрицательное значение.

Варианты структурирования капитала представлены в таблице 3. Оптимальным является первый вариант расчета влияния финансового рычага на эффективность хозяйствования. В частности, собственный капитал занимает 70,0% от суммы баланса предприятия. Таким образом, имея не значительный объем заемного капитала, предприятие может увеличить рентабельность собственного капитала на 3,8%.

Таблица 3

Расчет влияния финансового левериджа на эффективность хозяйствования

Показатели	Варианты структуры капитала, тыс. грн		
	I	II	III
Всего капитал	1500	1500	1500
в т.ч. – собственный	1050	750	450
– заемный	450	750	1050
Чистый доход от реализации продукции	800	800	800
Расходы операционные	400	400	400
Проценты по кредиту (22%)	99	165	231
Прибыль до налогообложения	301	235	169
Налог на прибыль (по ставке налогообложения 25%)	75,25	54,05	38,87
Чистая прибыль	225,75	180,95	130,13
Рентабельность собственного капитала, %	21,5	24,2	28,9
Эффект финансового левериджа	+3,8%	+4,2%	+8,9%

Положительный эффект применения займов на уровень рентабельности собственного капитала объясняется тем, что займы играют роль так называемого "налогового щита". Действие этого "щита" проявляется в том, что расходы на уплату процентов и обслуживания долга увеличивают расходы обычной деятельности предприятия, тем самым уменьшая сумму прибыли до налогообложения. В принципе, если уровень платы за пользование кредитом, определен в процентах, не превышает уровня налогообложения прибыли предприятия, то сумма уплаченного налога на прибыль предприятиями, пользуются займом, будет ниже по сравнению с теми, у которых нет долгосрочного заемного капитала (при прочих равных условиях).

Как видно из приведенного расчета, рентабельность собственного капитала растет с привлечением заемных средств. Так, в базовом варианте рентабельность собственного капитала составила 21,5%. Если заемные средства составляли половину общих источников средств – рентабельность выросла на 3,7% (это и есть эффект финансового левериджа (рычага)). В третьем варианте структуры капитала львиную долю средств составляют заемные, но и рентабельность собственного капитала возрастает по сравнению с базовым вариантом почти на 7,4%. Таблица также иллюстрирует уменьшение сумм сплоченного налога на прибыль.

Заметим, что привлечение заемного капитала на выгодных для предприятия условиях (то есть, при условии, что уровень платы за пользование кредитом не превышает рентабельности активов предприятия) всегда будет обеспечивать рост рентабельности собственного капитала более быстрыми темпами чем рост общей рентабельности предприятия (его активов). Убедиться в этом очень просто, стоит лишь взглянуть на формулы расчета этих показателей рентабельности. Так, рентабельность активов ($R_{акт}$) определяется расчетом:

$$R_{акт} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{СК+ПК} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где $СК$ и $ПК$ – среднегодовая стоимость соответственно собственного и привлеченного (заемного) капитала, тыс. грн.

В формуле среднегодовая сумма активов приравнена к среднегодовой величине пассивов, то есть всех источников средств предприятия, что соответствует принципу равенства актива и пассива баланса

Рентабельность собственного капитала $R_{СК}$:

$$R_{СК} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{СК} \cdot 100\% \quad (2)$$

Как следует из приведенных формул, рентабельность собственного капитала всегда будет выше, поскольку знаменатель в этой формуле меньше, чем в предыдущей (за исключением случаев, когда предприятие не имеет абсолютно никаких заимствований, даже текущей задолженности и финансирует свою деятельность исключительно за счет собственного капитала).

В то же время отметим, что преимущества финансового левериджа исчезают при слишком больших объемах заемных средств. Так, вариант 3 структуры капитала есть достаточно рискованным с точки зрения финансовой устойчивости, ведь предприятие финансируется на 70% за счет заемных средств. С точки зрения кредиторов возрастает риск невозврата долгов. Конечно, финансируя предприятие с такой значительной долей заемных средств кредиторы берут на себя высокую степень риска, оправдать которую может только высокая доходность участия в капитале такого предприятия.

Отметим, что расчет показателя эффекта финансового левериджа (ЭФЛ) и обоснования структуры капитала на основе этого показателя имеет достаточно узкую сферу использования. Данный показатель следует применять только в тех случаях, если предприятие осуществляет выбор источников финансирования между двумя альтернативами: воспользоваться кредитом или увеличить собственный капитал путем дополнительной эмиссии акций. В таком случае следует сравнить преимущества и недостатки обоих вариантов финансирования:

1. Выпуск дополнительных акций и размещения их через фондовый рынок несет в себе угрозу перехода "контрольного пакета" акций в другие руки и потери контроля над управлением компанией. С другой стороны, возвращать кредит и платить установленные догово-

ром проценты нужно в любом случае, в то время как уровень выплаченных дивидендов будет зависеть от финансовых результатов деятельности предприятия.

2. Максимизация прибыли на одну обыкновенную акцию. По этому критерию структуры капитала лучшим будет такое соотношение собственного и привлеченного капитала, который обеспечивает наибольший уровень прибыли (дивидендов) на одну обыкновенную акцию. При этом максимальный уровень прибыли к распределению на одну обыкновенную акцию обеспечивает не только оптимальное соотношение между собственным и заемным капиталом, но и между различными видами акций (привилегированными и обыкновенными). Акционерный капитал хозяйствующего субъекта должен обеспечивать стабильные доходы (в виде дивидендов) для акционеров.

Анализ различных вариантов структуры капитала, показывает, что привлечение к финансированию активов предприятия, кроме акционерного капитала, привлеченных средств обеспечивает высокий уровень прибыли в расчете на одну обыкновенную акцию. Решающее значение имеют уровень процентов по кредиту и уровень дивидендов по привилегированным акциям.

3. Средневзвешенная стоимость капитала WACC (weighted average cost of capital) – показатель, определяющий средний уровень платы за пользование финансовыми ресурсами из всех источников финансирования в год. По этому критерию лучшим будет такое соотношение собственных и привлеченных источников средств из различных источников их формирования, позволяет минимизировать расходы на формирование капитала предприятия (акционерного общества). WACC рассчитывается как среднеарифметическая взвешенная:

$$WACC = \frac{\sum_{i=1}^n W_i \cdot R_i}{W_i} \quad (3)$$

где W_i – удельный вес капитала (финансовых ресурсов) с i -того источника в общей сумме капитала предприятия, в% (или в долях);

R_i – уровень платы за пользование финансовыми ресурсами с i -того источника, %

Практически все финансовые ресурсы имеют определенную плату за пользование ними. Наиболее очевидна плата за пользование долгосрочными или краткосрочным займам – кредитный процент. Для акционерного общества (АО) платой за использование средств акционеров, представляющих собственный капитал АО, являются дивиденды, уровень которых отражает уровень платы за использование собственного капитала. Проценты по облигациям будут платой за привлечение этого вида привлеченного капитала.

Безвозвратная финансовая помощь и государственное финансирование имеют нулевой уровень платы за использование. Пользование текущей кредиторской задолженностью тоже практически бесплатное, если период задолженности не превышает установленный срок. Платой за просроченную кредиторскую задолженность является штрафы, пени, неустойки.

Даже собственный капитал Общества с ограниченной ответственностью или государственного предприятия тоже не бесплатный – платой за привлечение этих средств является так называемая "нормальная" прибыль, – минимальный уровень доходности, позволяет использовать данный капитал в определенной области экономической деятельности. Как только уровень полученной прибыли в каком виде деятельности падает ниже уровня "нормальной" средней прибыли, владельцы капитала пытаются изъять капитал из этой отрасли деятельности и вложить его в другую. Так действует механизм так называемого междоотраслевого перелива капитала. Конечно, структура капитала влияет на его стоимость. Чем больше удельный вес в структуре предприятия финансовых ресурсов с высоким уровнем платы за пользование ими, тем выше будет уровень показателя WACC. Оптимальная структура обеспечивает минимальное (со всех возможных) значение показателя WACC:

WACCmin



Критерий WACC предполагает оптимизацию структуры привлеченных средств при низкой средневзвешенной стоимости использования финансовых ресурсов.

Бibliография

- [1] Боумен К. (2013) Основы стратегического менеджмент. М.: Банки и биржи, 176
- [2] Блонська І.В. (2016) Управління цільовою структурою капіталу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*, 19.3.
- [3] Дєєва Н.М. (2007) Фінансовий аналіз: навчальний посібник К.: Центр учбової літератури, 328
- [4] Пойда-Носик Н. Н. (2016) Фінансові ресурси підприємства. *Фінанси України*, 1. С. 96-103.
- [5] Черемісова Т. А. (2018) Подальше дослідження економічної сутності капіталу, його видів та функціональної ролі у діяльності підприємства. *Збірник наук. праць ЧДТУ. Сер. Економічні науки*, 21, С. 152–155.

УЧЕТ СОЦИАЛЬНОГО ПАКЕТА РАБОТНИКА: ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ*

Аннотация

Публикация посвящена освещению актуальных вопросов организации учета социального пакета работника в условиях современной деятельности компании. В процессе исследования определено, что предоставление социального пакета работнику, в части социальной ответственности, способствует решению проблем, на которые не обращает внимание государство.

Определено, что социальный пакет – это вознаграждение, которое получает работник сверх установленных действующим законодательством социальных гарантий. В свою очередь, решение социально-экономических вопросов, определении и утверждении перечня и порядка предоставления работникам социальных льгот и компенсаций учитывает финансовые возможности предприятия и влияет на порядок налогообложения. Соответственно, возникает вопрос как правильно отразить в бухгалтерском и налоговом учете расходы на финансирование социального развития персонала, улучшение условий труда, материального, медицинского обслуживания работников.

Анализ исследований свидетельствует, что для организации учета социального пакета работника особое внимание следует уделить определению содержания и классификации социального пакета, обоснованию целесообразности и эффективности его внедрения, построения аналитического учета и налогообложения составляющих социального пакета в соответствии с информационными запросами управленческого персонала предприятия.

В исследовании отмечено, что в связи с разноплановостью составляющих социального пакета, а также с распространением практики их оценки и отражения на предприятии, возникает необходимость в комплексном внутреннем нормативном обеспечении. Ведь, согласно законодательству, составляющие социального пакета могут быть отнесены к определенным и неопределенным нормативно-правовыми актами. При этом, следует помнить, что эффективная организация учета социального пакета работника прежде всего предполагает соблюдение законодательства.

В процессе исследования установлено, что важной задачей организации учета социального пакета является реализация политики социальной защиты работников. Для принятия оптимальных решений нужно обеспечить рациональную организацию учета, гарантирующую своевременность документирования компонентов социального пакета, отражение их на счетах учета и в отчетности. В данном случае, бухгалтерский учет позволит обеспечить систему управления информацией о социальном пакете работника и станет информационной базой для оценки его эффективности.

Abstract

The publication is devoted to covering topical issues of the organization of accounting for the employee's social package in the context of the company's current activities. In the course of the study, it was determined that the provision of a social package to an employee, in terms of social responsibility, contributes to solving problems that the state does not pay attention to.

It has been determined that the social package is a remuneration that an employee receives in addition to the social guarantees established by current legislation. In turn, the solution of social and economic issues, the definition and approval of the list and procedure for providing social benefits and compensation to employees, takes into account the financial possibilities of the enterprise and affects the taxation procedure. Accordingly, the question arises as to how to correctly reflect in the accounting and tax accounting the costs of financing social development of personnel, improving working conditions, material and medical services for workers.

Analysis of the research shows that in order to organize accounting for the employee's social package, special attention should be paid to determining the content and classification of the social package, justifying the feasibility and effectiveness of its implementation, building analytical accounting and taxation of the

* Ирина Ткачук, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита Луцкий национальный технический университет, Украина tkachuk.iryana@ukr.net

social package components in accordance with the information requests of the company's management personnel.

The study noted that due to the diversity of the components of the social package, as well as the spread of the practice of their assessment and reflection on the enterprise, there is a need for a comprehensive internal regulatory support. Indeed, according to the law, the components of a social package can be assigned to certain and indefinite regulatory acts. At the same time, it should be remembered that the effective organization of accounting for the social package of an employee primarily involves compliance with the law.

In the course of the research, it was established that an important task of organizing social package accounting is the implementation of a social security policy for workers. To make the best decisions, you need to ensure a rational organization of accounting, which guarantees the timeliness of documentation of the components of the social package, their reflection on the accounts and reporting. In this case, accounting will provide a system for managing information about the social package of the employee and will become an information base for assessing its effectiveness.

В настоящем забота о здоровье и жизни работников – это один из главных приоритетов социальной политики не только зарубежных предприятий, но и отечественных. Гарантия высокой оплаты труда и возможность карьерного роста сейчас не в состоянии обеспечить наличие необходимых квалифицированных сотрудников. В связи с этим, особое внимание среди многочисленных систем мотивации со стороны работодателя особое место занимает социальный пакет, который гарантирует дополнительное вознаграждение для работника предприятия или членов его семьи.

Как отмечает Мельникова Е.В., привлекательный социальный пакет позволяет привлечь и удержать на предприятии квалифицированных работников, чьи профессиональные умения сейчас востребованы и дефицитными, то есть выступает как реальное конкурентное преимущество на современном рынке [6].

Однако, не всегда работодатели предпочитают дополнительно инвестировать в персонал, считая социальный пакет необязательной составляющей необходимых затрат. Ведь, согласно законодательству у предприятия существует право на введение социальных гарантий, однако отсутствует обязательство по внедрению социального пакета. При этом предлагая работникам социальные гарантии или социальный пакет работодателю необходимо учитывать потребности работников, собственные возможности и практический опыт отечественных и международных предприятий.

Стоит отметить, что составляющие социального пакета, в первую очередь, зависят от финансовых возможностей предприятия и могут быть самыми разнообразными и касаться не только работника, но и его семьи (медицинское и негосударственное пенсионное страхование, страхование жизни, уход за ребенком, организация досуга, обеспечение жильем и др.).

По данным исследования Ушаковой Л., довольно часто наполнения соцпакета варьируется в зависимости от занимаемой должности и стажа работы на данном предприятии. Чем больше востребованы знания и специальность работника, тем больший набор составляющих может иметь соцпакет, стимулируя таким образом повышение производительности труда и оптимизируя затраты на управление персоналом. То есть соцпакет является способом мотивации работников и рычагом административного воздействия [10].

Поскольку, предоставление социального пакета работника, в части социальной политики предприятия, способствует решению проблемы привлечения высококвалифицированных специалистов и мотивации их труда, то соответственно возникает потребность в организации отражения его составляющих в учете с учетом требований действующего законодательства.

Современная практика организации бухгалтерского учета не отражает полной информации о социальном пакете, поскольку отечественными предприятиями не ведется отдельный учет социальной деятельности. В результате руководство не получает полной информации

о состоянии социальной политики на предприятии и не в состоянии принять эффективные решения.

Объектом организации учета социального пакета работника на предприятии является любая добровольная социальная деятельность, в том числе с соблюдением норм действующего законодательства. На практике наиболее распространены социальные мероприятия, касающиеся именно работника.

Актуальное мнение Калашниковой Л. о том, что важное значение имеет организация учета составляющих социального пакета в части налогообложения. Составляющие социального пакета очень разнообразны, следовательно, специфика каждой из них накладывает свой отпечаток на порядок налогообложения [5].

Учитывая приведенную выше информацию, определим объекты учета социального пакета работника в разрезе основных его компонентов (рис. 1).



Источник: построено автором по данным [7]

Рис. 1 – Объекты учета социального пакета работника

Анализируя объявления работодателей о вакансиях в части предлагаемого социального пакета, претендент как правило получает обычные социальные гарантии, то есть объектом учета

выступают составляющие базового социального пакета. Таким образом, предлагается официальное трудоустройство с соблюдением всех социальных гарантий и льгот, учет которых ведется согласно определенных действующими нормативно-правовыми актами правилам.

Стоит отметить, что зарубежной опыт свидетельствует о важности конкурентного и компенсационного социального пакета работника, как неотъемлемой составляющей социальной конкурентоспособности предприятия влиять на решения специалистов о выборе предложения по трудоустройству. В частности, работодатели, которые производят концепцию "человек – главная ценность предприятия", обеспечивают работников возможностью реализовать свой профессиональный потенциал, обеспечив большую прибыль для предприятия.

Именно составляющие конкурентного и компенсационного социального пакета является главным мотивирующим фактором для работника. Ведь мотивация – это важная составляющая, благодаря которой поощряется к труду наемный работник. Приоритетные составляющие мотивации для каждого свои, однако львиную долю в ней составляет материальная часть.

В трудовых отношениях работодатели, которые заинтересованы в высокопрофессиональных кадрах, готовы предоставлять работникам щедрый социальный пакет. Однако, отсутствие четкой регламентации учета составляющих конкурентного и компенсационного социального пакета требует разработки внутренних нормативных регламентов, которые будут отвечать законодательной базе и учитывать социальную политику предприятия.

Учитывая вышесказанное отметим, что предложение работодателя о предоставлении социального пакета направлена на социальную защиту работников не только обеспечивает их социальные нужды, но и предоставляет дополнительные экономические и социальные преимущества предприятию на внутреннем и внешнем рынках. При этом, целесообразно отметить, что социальные трудовые гарантии, установленные законом, не является дополнительным социальным благом для работника.

Шиманская К.В. видит назначение социального пакета в том, что его составляющие призваны обеспечить для работников предприятия условия труда, при которых решались бы потребности работника относительно отдыха, лечения, питания, культурного развития. В конечном итоге это способствует качественному и полному выполнению работниками своих должностных обязанностей [11].

Социальная защита работников направлена на повышение эффективности использования персонала за счет снижения уровня его текучести, привлечения и закрепления высококвалифицированных кадров, в целом влияет на конечные результаты деятельности предприятия. И именно, внедрение социального пакета для работников предприятия, позволяет более широко использовать трудовой потенциал коллектива для его эффективной деятельности. А рациональная организация учета и налогообложения составляющих социального пакета позволяет обеспечить своевременной, достоверной и полной информацией о социальных приоритетах субъектов хозяйствования.

Практическое значение разработок вопросам бухгалтерского учета предоставления социального пакета, с точки зрения Шиманской К.В., проявляется в том, что предприятия сегодня нуждаются в выработке методики учетного отражения таких операций, поскольку профессиональные издания практического характера предлагают достаточно разнообразные варианты по этому поводу. Вместе с тем, часто предлагаемые варианты достаточно спорны [11].

Как отмечает И.В. Жиглей, социальные льготы и гарантии за социальным пакетом "должны учитываться в разрезе каждого отдельного работника и сохраняться в течение длительного времени с целью предотвращения злоупотреблений одних работников и неудовлетворенности других" [3, с. 61].

Для эффективного функционирования учета социального пакета необходима налаживающая его организация. В общем организацию рассматривают как упорядочение, налаживание определенной системы. Под организацией учета социального пакета следует понимать последо-

вательность действий, которые осуществляют оптимальное функционирование учета и обеспечивают информацией о социальной деятельности внутренних и внешних пользователей.

На рис. 2 наглядно представлено последовательность организации учета социального пакета работника.



Источник: сформировано автором

Рис. 2 – Организация учета социального пакета работника

Как показывает практика, на большинстве предприятий отсутствует организация учета социального пакета, поскольку внутренней документацией предприятий не предусмотрена реализация социальной политики, а значит и обособленного отражения в учете и отчетности.

Организация учета социального пакета работника прежде всего подлежит нормативно-правовой регламентации. Предоставление социального пакета работникам регулируется не так жестко, как вопрос оплаты труда. Это связано с вариативностью состав социального пакета и добровольным характером его введения на предприятиях.

На государственном уровне установлены основные правила учета составляющих социального пакета для предприятий. Основным недостатком документов данного уровня является отсутствие такого понятия, как социальный пакет и рекомендаций по формированию социальной (нефинансовой) отчетности. Поскольку, социальный пакет всегда рассматривается в разрезе отрасли, считаем необходимым выделить отраслевой уровень нормативного регулирования. На данном уровне осуществляется регулирование социально-трудовых отношений работников, которые представлены в виде отраслевого соглашения.

Введение социального пакета может быть инициировано трудовым коллективом предприятия, в том числе в рамках коллективного договора – в соответствии со ст. 245 Кодекса законов о труде Украины, работникам разрешено вносить предложения по "улучшению работы предприятия, а также по вопросам социально-культурного и бытового обслуживания", а право устанавливать дополнительные по сравнению с законодательством, трудовые и социально-бытовые льготы для сотрудников предприятия предусмотрено в ст. 9 Кодекса законов о труде Украины [1].

Кроме того, нормативное регулирование функционирования социального пакета на предприятии регулируется и Хозяйственным кодексом Украины, в соответствии со ст. 69 которого "предприятие свободное самостоятельно устанавливать для своих работников дополнительные льготы" [2].

Поскольку, на государственном уровне не в полной мере осуществляется регулирование социального пакета, соответственно перед предприятием встает широкий спектр возможности владельцам выбирать оптимальный альтернативный вариант учета составляющих социального пакета, учитывая специфику деятельности. На рис. 3 представлена характеристика внутренних документов в аспекте построения учета социального пакета.

Главным распорядительным документом, регламентирующим вопросы учета на предприятии, является учетная политика. Ведь именно Положения об учетной политике, обеспечивает выбор и отображение альтернативных вариантов учета, в том числе учета социального пакета.

Кроме учетной политики отдельные аспекты составляющих социального пакета могут отмечаться и в других документах. В частности, предприятия могут выбрать любой порядок закрепления составляющих социального пакета предприятия путем разработки и утверждения Положения о социальном пакете предприятия или предсказания соответствующих норм в коллективном договоре.

Основным внутренним документом, который предусматривает возможность предоставления работнику соответствующего компонента социального пакета, является коллективный договор. Нормами коллективного договора предусматривается нормирование и оплата труда, возможность предоставления работникам доплат, надбавок, премий, компенсаций, льгот, обеспечение условий труда, включаемых в составляющие базового социального пакета. Данный документ представляет интересы работников и является залогом возникновения конфликтов между работниками и руководством.



Источник: сформировано автором

Рис. 3 – Внутренние организационные документы по регламентации учета социального пакета работника

В дополнение к коллективному договору, на предприятиях утверждают: Положение о премировании и социальный пакет. Учитывая, что данные документы не носят обязательный характер, основные положения относительно премирования и социального пакета могут регулироваться Положением об оплате труда. Наличие таких документов важно для работников ведь они влияют на социально-трудовые отношения между работодателем и работниками. Однако, для реализации политики социальной защиты работников данные документы рассеивают информацию и не дают четких оснований для отражения составляющих социального пакета в учете.

Социальный пакет, как замечает Калашникова Л., включая составляющие (материальные "бонусы"), которые работодатель решил предоставлять работникам свыше их основной и дополнительной зарплаты. Естественно, предоставляя такие "бонусы", работодатель несет определенные расходы. И если он налогоплательщик, то важно, чтобы эти расходы были связаны с его хозяйственной деятельностью. В данном случае важно в каком документе лучше отразить перечень выплат, входящих в социальный пакет, и порядок их предоставления [5].

На основе положений об оплате труда, социального пакета, премирования и коллективного договора главный бухгалтер в учетной политике формирует информацию по организации учета социального пакета работника с учетом норм и правил налогообложения. Пос-

кольку учетная политика, как источник информации бухгалтерского учета обеспечивает единый подход к организации учета составляющих социального пакета.

Разнообразие услуг и благ в социальном пакете предприятия, несогласованные вопросы налогообложения расходов на его обеспечение обуславливают необходимость совершенствования документального оформления и учетной записи таких операций. С одной стороны, это позволит проконтролировать операции предприятия и обеспечить стороны коллективного договора о полной и достоверной информации о степени его выполнения, а с другой – позволит предприятию отстаивать свою позицию в налоговых спорах, поскольку в отношении указанных выше операций у контролирующих органов есть противоположные позиции [11].

Основанием для отражения составляющих социального пакета в учете являются первичные документы. Первичные документы, на основании требований Закона № 996 [4] и Положения № 88 [9] является основанием для отражения операций социального пакета в бухгалтерском учете предприятия.

Заметим, что важность документирования представлены в исследованиях Шиманской К.В., где представлено обоснование рекомендаций по совершенствованию документального оформления и учетного отражения операций, связанных с предоставлением социального пакета работникам предприятия в рамках выполнения руководством предприятия обязательств по коллективному договору [11].

Предложенный подход Погосовой А.В. к документированию и учетного отражения операций предприятия по предоставлению социального пакета работникам, позволяет систематизировать информацию для определения размеров вознаграждения за труд, стимулирующих и компенсационных выплат по каждому работнику предприятия, а также достоверно оценить затраты предприятия на обеспечение работников дополнительными благами [8].

Как показывают исследования, формирование процесса документирования составляющих социального пакета целесообразно осуществлять в разрезе направлений по обеспечению социальных выплат работникам, с учетом улучшения условий и безопасности их труда.

Поскольку закреплены в приложении к коллективному договору социальные льготы и гарантии могут иметь различный характер по частоте предоставления (разовый, периодический, постоянный) и по охвату работников предприятия (индивидуальный, коллективный, групповой), для целей полного и достоверного отражения на предприятии должна быть создана соответствующая система синтетического и аналитического учета, которая бы учитывала характер осуществления таких операций [11].

Для обеспечения более полного учетного отражения хозяйственных операций, связанных с предоставлением социального пакета работникам, целесообразно организовать синтетический и аналитический учет его составляющих по объектам. Для учета социального пакета, на предприятии достаточно открытие аналитических счетов в соответствии с компонентами, социального пакета которые выбрало для себя предприятие.

Расходы на социальный пакет в основном учитываются в составе прочих операционных расходов. Поэтому, Шоляк А.Ю. и Шиманская К.В. предлагают к данному счету вести аналитику в разрезе объектов социальной ответственности.

Шоляк А.Ю. предлагает открывать аналитические счета по направлениям социальной деятельности, которую разделяет на продуктивную и непродуктивную [12]. Предложенные аналитические счета Шиманской К.В. более обобщены в отличие от предложений Шоляк А.Ю., и по своему содержанию входят в непродуктивную социальную деятельность. Итак, первый случай является более детализированным, и обеспечивает лучший контроль. Однако, данная аналитика подходит для предприятий с автоматизированным бухгалтерским учетом. Это же касается счетов, предложенных Шиманской К.В., однако данные аналитические счета есть менее разветвленные [11].

Проанализировав предложения, представленные в трудах отечественных ученых, можно сделать вывод, что для учета социальной ответственности, на предприятиях, достаточно открытие аналитических счетов в соответствии с направлениями социальной деятельности, которые выбрало для себя предприятие.

Проведенное исследование позволяет утверждать, что на предприятиях целесообразно осуществлять учет базового социального пакета в разрезе расчетов с работниками по предоставленным премиям и другим наградам, которые входят в фонд оплаты труда к счету 661 "Расчеты по выплатам работникам" открыть аналитические счета:

- 661.1 "Расчеты по обеспечению условий труда, предусмотренных законодательством о труде, коллективным договором и соглашением сторон";
- 661.2 "Расчеты по общеобязательному государственному социальному страхованию";
- 661.3 "Расчеты по выплате в полном размере причитающейся заработной платы";
- 661.4 "Расчеты по предоставленным социальным льготам и гарантиям, предусмотренными коллективным договором".

В разрезе данных счетов целесообразно создание дополнительной аналитики в разрезе выплат. Это позволит проследить за начислением составляющих базового социального пакета в разрезе его видов.

Учет расчетов, которые не относятся к фонду заработной платы, а относятся к выплатам по компенсационному или конкурентному социальному пакету рекомендуется отражать на счете 663 "Расчеты по другим выплатам" по субсчетам:

- 663.1 "Расчеты по конкурентному социальному пакету";
- 663.2 "Расчеты по компенсационному социальному пакету".

По данным субсчетам целесообразно открыть аналитические счета в разрезе выплат.

О расходах, понесенных при предоставлении социального пакета необходимо учитывать вид пакета и законность включения его в основные расходы на счета 23 "Производство", 92 "Административные расходы", 93 "Расходы на сбыт" в разрезе аналитических счетов. Другие расходы на выплаты по социальному пакету будут учитываться на счете 94 "Прочие расходы операционной деятельности". Поэтому для контроля за осуществленными затратами предлагаем создание субсчетов:

- 949.1 "Расходы на конкурентный социальный пакет";
- 949.2 "Расходы на компенсационный социальный пакет".

По данным субсчетам целесообразно открыть аналитические счета в разрезе выплат.

Учет созданных резервов на выплату социального пакета целесообразно осуществлять на счете 474 "Обеспечение прочих расходов и платежей", в разрезе субсчетов.

Особенно актуальным вопросом является составление предприятием соответствующей формы социальной отчетности, которая будет содержать информацию о социальном пакете работника и будет результатом внедрения принципов социальной справедливости. При этом обнародование социальной отчетности должно происходить таким образом, чтобы доступ к ней не был ограничен и ее получения предусматривало наименьшие расходы для пользователя.

В связи с информационной потребностью, актуальным является отражение информации в годовом отчете о социальном пакете и месячном отчете о получении социального пакета работниками.

Отчеты о социальном пакете могут стать шагом на пути к эффективному диалогу предприятия с обществом и государством. Ведь, с использованием регламентированных форм отчетности может быть получена информация о реальном положении вещей в выплате составляющих социального пакета на предприятии по категориям персонала и об уровне применения системы мотивации.

Принципиальным для составления годового отчета о социальном пакете является то, чтобы в нем отдельно отображалась информация в части составляющих базового, конкурентного и компенсационного социального пакета, а не в общей сумме всех выплат работникам. Данное условие вызвано тем, что составляющие базового социального пакета являются гарантированными к выплате каждому работнику при любых обстоятельствах, а осуществление выплат за счет конкурентного и компенсационного социального пакета, в значительной степени зависят от инициативы и финансового состояния предприятия.

Формирование в годовом отчете данных об обеспечении будущих выплат на социальный пакет обеспечит управленческий персонал информацией о размере созданного обеспечения на социальные нужды. Данная информация демонстрирует готовность предприятия к осуществлению социально-ответственной деятельности и предоставляет руководству данные относительно возможностей предприятия. Поэтому исходя из этих данных можно спланировать объемы возможных составляющих социального пакета.

По данным проведенного исследования определено, что несмотря на то, что количество социально ответственных предприятий растет, отечественные предприятия сталкиваются с рядом проблем, которые заключаются в отсутствии регулирующих документов, недостаточной осведомленности субъектов бизнеса и др. Соответственно, рационально организованный учет социального пакета на предприятии позволит проводить сравнение показателей деятельности, определять социальную активность, повысит контроль за использованием средств на реализацию социальной политики и обеспечит четкость отражения в учете.

Также стоит отметить, что важной задачей организации учета социального пакета является реализация политики социальной защиты работников. Однако, это невозможно без других задач, ведь они взаимосвязаны. Поэтому для принятия оптимальных решений нужно обеспечить документирование компонентов социального пакета, отражение их на счетах учета и в отчетности. Таким образом, бухгалтерский учет позволит обеспечить систему управления информацией о социальном пакете работника и будет информационной базой для его эффективности.

Именно в процессе учета социального пакета реализуются составляющие бизнеса, которые со временем все больше влияют на прибыльность субъектов хозяйствования. То есть, разработка предприятием политики, направленной на социальную защиту работников, не только обеспечивает социальные нужды работников, но и предоставляет дополнительные экономические и социальные преимущества на внутреннем и внешнем рынках.

Библиография

- [1] Где в Украине работать хорошо, или Что осталось от соцпакетов (2016). <http://domik.ua/novosti/gde-v-ukraine-rabotat-horoshho-ili-chto-ostalos-ot-socpaketov-n243989.html>
- [2] Гусаков Д.Б. (2015). Организация дополнительной социальной помощи работникам на предприятии. Общество и экономика, 1, 106-117
- [3] Жиглей І.В. (2009). Роль суб'єктів господарювання в підвищенні кваліфікації працівників: необхідність, оподаткування, облік. Збірник тез та текстів виступів на П'ятій всеукраїнській науковій конференції, присвяченій видатним вченим в галузі бухгалтерського обліку д.е.н., проф. І.В. Малишеву, д.е.н., проф. П.П. Німчинову, ЖДТУ, 29-31
- [4] Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" № 996-XIV від 16.07.1999 р.
- [5] Калашникова Лілія (2017). Соцпакет: де йому місце? Податки та бухгалтерський облік, Жовтень, 82, <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/october/issue-82/>

- [6] Мельникова К.В. (2014). Соціальний пакет як інструмент матеріальної мотивації. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 1 (25), 53-61
- [7] Новак І. (2008). Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці. Україна: аспекти праці, 2, 6-12
- [8] Погосова А.В. (2014) Облік операцій з надання соціального пакета працівникам підприємства. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз, Вип. 1, 226-236
- [9] Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Мінфіну від 24.05.95 р. № 88
- [10] Ушакова Лілія (2017). Соціальний пакет: визначаємося з набором. Податки та бухгалтерський облік, Жовтень, 82, <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/october/issue-82/>
- [11] Шиманська К.В. (2009). Облік операцій з надання соціального пакету працівникам підприємства в межах виконання положень колективного договору. Вісник Житомирського державного технологічного університету, 2, <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/93612/90111>
- [12] Шоляк О.Ю. (2009). Удосконалення бухгалтерського обліку соціальних гарантій оплати праці. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування, Серія: "Економіка", Вип. №4 (48), Ч. II., С. 339-346

НАДЗОРНА РАМКА ЗА ФИНАНСОВА ОТЧЕТНОСТ НА КРЕДИТНИТЕ ИНСТИТУЦИИ (FINREP), В СЪОТВЕТСТВИЕ С РЕГЛАМЕНТ ЕС/2017/1443*

Резюме

През последните години вниманието на европейските надзорни органи е насочено към разработване и прилагане на детайлизирана рамка за надзор върху управлението на риска от страна на кредитните институции. Надзорните органи оценяват до каква степен кредитните институции управляват добре присъщите за тяхната дейност рискове и колко капитал им е необходим, за да покрият във всеки момент поетите рискове.

ОРФО/FINREP рамката е стандартизирана рамка за отчетност на финансова информация от страна на кредитните институции в Европейския съюз (ЕС). Изискването за публикуване на финансова информация по общата рамка за финансова отчетност (ОРФО/FINREP) е съгласно Регламент за изпълнение (ЕС) № 680/2014 на Комисията от 01 януари 2015 г. и Регламент за изпълнение (ЕС) 2017/1443 на Комисията от 29 юни 2017 г. Тя се състои от образци (шаблони) за докладване на данни. Въвеждането на тази стандартизирана рамка за отчитане цели да се увеличи сравнимостта на финансовата информация, представяна от кредитните институции в ЕС. Следва да се отбележи, че финансовата рамка взема под внимание всички международни счетоводни стандарти.

Abstract

In recent years, European Supervisory Authorities have focused on a development and implementation of a detailed framework for risk management oversight. Supervisors assess the extent to which credit institutions manage their risks and how much capital they need in order to cover risks at any time.

FINREP framework is a standardized framework for reporting of financial information from credit institutions across the EU member states. FINREP is in accordance with Commission Implementing Regulation (EU) No 680/2014 of 1 January 2015, as from 1 January 2018 under Implementing Regulation (EU) 2017/1443. It consists of data reporting templates. The introduction of this standardized reporting framework aims to increase the comparability of the financial information presented by credit institutions. It should be noted that the financial framework takes into account all international accounting standards.

Въведение

През последните години вниманието на европейските надзорни органи е насочено към разработване и прилагане на детайлизирана рамка за надзор върху управлението на риска. Надзорните органи оценяват до каква степен кредитните институции управляват добре присъщите за тяхната дейност рискове и какъв размер капитал им е необходим, за да покрият във всеки момент поетите рискове по детайлизираната рамка за надзор по управлението на риска Базел III.

Публикуването на 27 юни 2013 г. Директива 2013/36/ЕС на Европейския парламент и Регламент (ЕС) № 575/2013 са обединени под общото наименование "CRD IV". Основните моменти в регулаторна рамка (CRD IV) са обособени в приложения, които търговските банки изготвят и анализират, както следва: финансова счетоводна информация за кредитните институции (FINREP), собствени средства, капиталова адекватност, нормативни съотношения (COREP), отчитане на големите експозиции и риска от концентрация (Large_Exp), отчитане и измерване на ликвидността – (Liquidity), стабилно финансиране (Liquidity_stable_funding), отчитане на ливъридж и коефициенти за ливъридж (Leverage).

* Доц. д-р Атанаска Филипова-Сланчева, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – гр.София, ел. поща: nasiafilipova@gmail.com

Кредитните институции представят новата финансова счетоводна информация (FINREP) със съответните приложения съгласно Регламент за изпълнение (ЕС) № 680/2014 на Комисията от 01 януари 2015 г. [1], а считано от 01 януари 2018 г. съгласно Регламент за изпълнение (ЕС) 2017/1443.

Оповестяването на основните балансови данни, както и нормативните регулаторни данни се вземат от отчетите, които банките изпращат в БНБ с честота (месечна или тримесечна), определена в регламента за отчетност – Регламент № 680/2014 г. БНБ започна да публикува данните за баланса и отчета за доходите в съответствие с отчетните образци, въведени с Регламент за изпълнение (ЕС) № 680/2014 в съответствие с Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 2015 година. Разработени са технически стандарти за изпълнение от Европейския банков орган (ЕБО), които се въвеждат поетапно по силата на Регламент (ЕС) № 680/2014. С новата регулаторна рамка е отменена отчетна форма РКФО – рамка за консолидирано финансово отчитане на управление "Банков надзор". Последните публикувани данни по тази форма са към края на 2014 г. Въвеждането на предходните и на последната рамка има за цел стандартизиране и хармонизиране на отчетността на кредитните институции в Европейския съюз.

Обща рамка за финансово отчитане (ОРФО/FINREP) – общи положения

Общата рамка за финансово отчитане (ОРФО/FINREP) се основава на Международните счетоводни стандарти (МСС)/Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО), одобрена от Европейския банков орган (ЕБО). ОРФО/FINREP рамката е стандартизирана рамка в целия ЕС за докладване на финансови (счетоводни) данни от банковите институции. Тя се състои от образци (шаблони) за докладване на данни по отчета за печалбата или загубата и отчета за финансовото състояние (счетоводния баланс), както и много подробни разбивки за тях, които значително ще повишат равнището на представяне на финансовата информация на регулатора. Въвеждането на тази стандартизирана рамка за отчитане цели да се увеличи сравнимостта на финансовата информация, представяна от кредитните институции. Тя се основава на указанията за въвеждане на рамка за консолидирано финансово отчитане (FINREP), разработена от ЕБО, и представлява набор от отчетни форми в две секции, които съдържат количествена финансова информация, съответно определена като "основна" и "неосновна" [2].

- Основната информация се състои от три отчетни форми: балансов отчет (отчет за финансовото състояние), отчет за приходите и разходите и отчет за всеобхватния доход.
- Неосновната информация е базирана на основната и дава допълнителни и по-конкретни данни в 37 броя отчетни образци (форми).

Рамката съдържа препратки към МСС/МСФО, към Директиви 2006/48/ЕО и 2006/49/ЕО, към Регулации на Европейската централна банка или, когато е подходящо, към обичайната практика. С цел постигане на пълнота и сравнимост на финансовата информация, регулаторните органи допълват общите принципи с по-конкретни изисквания за оповестяване на счетоводна информация от банките.

Последните изменения произтичат от финализирането на МСФО 9 "*Финансови инструменти*" от Съвета за международни счетоводни стандарти (СМСС) през юли 2014 г. и неговото одобрение в законодателството на ЕС от 22 ноември 2016 г. Измененията имат за цел да съгласуват рамката за отчитане с новите изисквания по МСФО 9 "*Финансови инструменти*", както и да подобрят способността на надзорните органи да осъществяват ефективно наблюдение и оценка на рисковия профил на кредитните институции.

Финансовата рамка взема под внимание всички международни счетоводни стандарти, но следните са водещи за банковата дейност: МСФО 9 "*Финансови инструменти*", МСФО 7

"Финансови инструменти: оповестяване", МСС 32 "Финансови инструменти: оповестяване и представяне", МСФО 13 "Отчитане на справедлива стойност".

Кредитните институции изготвят и подават към надзорния орган следните основни образци финансови отчети (финансови отчети за надзорни цели), които са част от рамката за финансова отчетност (ОРФО/FINREP), съгласно Регламент за изпълнение (ЕС) № 680/2014 и Регламент за отчетните образци 2017/1443 [3]:

Таблица 1

Отчетни образци по ОРФО/FINREP рамката

ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ ПО МСФО	
НОМЕР	НАИМЕНОВАНИЕ
	Балансов отчет (отчет за финансовото състояние)
1.1	Балансов отчет: активи
1.2	Балансов отчет: пасиви
1.3	Балансов отчет: собствен капитал
2	Отчет за приходите и разходите
3	Отчет за всеобхватния доход
	Разбивка на финансовите активи по инструменти и по сектори на контрагентите
4.1	Разбивка на финансовите активи по инструменти и по сектори на контрагентите: финансови активи, държани за търгуване
4.2.1	Разбивка на финансовите активи по инструменти и по сектори на контрагентите: нетъргуеми финансови активи, задължително отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата
4.2.2	Разбивка на финансовите активи по инструменти и по сектори на контрагентите: финансови активи, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата
4.3.1	Разбивка на финансовите активи по инструменти и по сектори на контрагентите: финансови активи, отчитани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход
4.4.1	Разбивка на финансовите активи по инструменти и по сектори на контрагентите: финансови активи, отчитани по амортизирана стойност
4.5	Подчинени финансови активи
	Разбивка на нетъргуемите кредити и аванси по продукти
5.1	Кредити и аванси, различни от държаните за търгуване и търгуване на активи по продукти
	Разбивка на нетъргуемите кредити и аванси към нефинансови предприятия по кодове по NACE
6.1	Разбивка на кредитите и авансите, различни от държаните за търгуване към нефинансови предприятия, по кодове по NACE
	Подлежащи на обезценка просрочени финансови активи
7.1	Подлежащи на обезценка просрочени финансови активи
	Разбивка на финансовите пасиви
8.1	Разбивка на финансовите пасиви по продукти и по сектори на контрагентите
8.2	Подчинени финансови пасиви
	Кредитни ангажменти, финансови гаранции и други ангажменти
9.1.1	Задбалансови експозиции: поети кредитни ангажменти, финансови гаранции и други поети ангажменти
9.2	Получени кредитни ангажменти, финансови гаранции и други получени ангажменти

Продължение

10	Деривати – търговия и икономическо хеджиране
	Отчитане на хеджирането
11.1	Деривати – отчитане на хеджиране: разбивка по вид риск и вид хеджиране
11.3	Недериватни хеджиращи инструменти: Разбивка по отчетен портфейл и вид хеджиране
11.4	Хеджирани позиции в хеджирания на справедлива стойност
	Движение на коректива и провизиите за кредитни загуби
12.1	Движение на коректива и провизиите за кредитни загуби
12.2	Трансфери между фазите на обезценка (брутно представяне)
	Получени обезпечения и гаранции
13.1	Разбивка на обезпеченията и гаранциите по кредити и аванси, различни от държани за търгуване
13.2	Обезпечения, придобити чрез влизане във владение през отчетния период (държани към отчетната дата)
13.3	Натрупани обезпечения, придобити чрез влизане във владение (материални активи)
14	Йерархия на справедливата стойност: финансови инструменти по справедлива стойност
15	Отписване и финансови пасиви, свързани с прехвърлени финансови активи
	Разбивка на избрани позиции от отчета за приходите и разходите
16.1	Приходи и разходи за лихви по инструменти и по сектори на контрагентите
16.2	Печалби или загуби от отписване на финансови активи и пасиви, които не се отчитат по справедлива стойност в печалбата или загубата, по инструменти
16.3	Печалби или загуби от финансови активи и пасиви, държани за търгуване, по инструменти
16.4	Печалби или загуби от финансови активи и пасиви, държани за търгуване, по риск
16.4.1	Печалби или загуби от нетъргуеми финансови активи, задължително отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата, по инструменти
16.5	Печалби или загуби от финансови активи и пасиви, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата, по инструменти
16.6	Печалби или загуби от отчитане на хеджиране
16.7	Обезценка на нефинансови активи
	Равнение между счетоводния обхват на консолидацията и обхвата на консолидацията по РКИ: баланс
17.1	Равнение между счетоводния обхват на консолидацията и обхвата на консолидацията по РКИ: активи
17.2	Равнение между счетоводния обхват на консолидацията и обхвата на консолидацията по РКИ: задбалансови експозиции – поети кредитни ангажменти, финансови гаранции и други поети ангажменти
17.3	Равнение между счетоводния обхват на консолидацията и обхвата на консолидацията по РКИ: пасиви и собствен капитал
18	Обслужвани и необслужвани експозиции
19	Преструктурирани експозиции

Източник: Регламент за изпълнение на ЕС 2017/1443

Основните финансови отчети изложени в таблицата са представени като Приложение № 1.

Кредитните институции предоставят информация по образците за следните свои елементи: активите, пасивите, собствения капитал, приходите и разходите, които са признати от банките; задбалансовите експозиции и дейности, в които участват банките; сделките из-

вършени от банките и прилаганите от тях правила за оценка, включително методите за определяне на провизии за кредитен риск. Съгласно общоприетите счетоводни принципи, институциите, които прилагат определени правила за оценка на финансовите инструменти в съответствие с МСС/МСФО, представят на БНБ с определена честота изброените в горната таблица отчетни форми. Поради голямата им всеобхватност, не е възможно да се представят всички отчетни форми, ще се спрем на основните от тях, както следва:

- **Отчет за финансовото състояние – активи:** активите съгласно структурата на финансовата рамка са обособени в следните отчетни портфейли (групи, категории): пари, парични салда при централни банки и други депозити на виждане; финансови активи държани за търгуване; нетъргуеми финансови активи, задължително отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата; финансови активи отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата; финансови активи отчитани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход; финансови активи отчитани по амортизирана стойност; деривати – отчитане на хеджиране, промени в справедливата стойност на хеджираните позиции при хеджиране на портфейл срещу лихвен риск; инвестиции в дъщерни предприятия, съвместни предприятия и асоциирани предприятия; материални активи; нематериални активи; данъчни активи; нетекущи активи и групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба и други активи.

Делът на финансовите активи при банките заема най-висок относителен дял от всичките им активи, което предопределя и наличието на повече класификационни групи (портфейли, категории) за тях. В структурата на актива от отчета за финансово състояние, финансовите активи се разпределят в следните класове: парични наличности, капиталови инструменти, дългови инструменти, кредити и аванси (към тях се отнасят и предоставените депозити на Междубанковия пазар) и деривати, обособени в първите позиции от представените по-горе в материала класификационни портфейли (групи, категории). Всички активи се представят по балансова стойност в основните отчетни форми, заедно с текущо начислената лихва. Кредитите и авансите предмет на неосновните отчетни форми първоначално се посочват брутно преди обезценка по МСФО 9 "*Финансови инструменти*", а в основните отчетни форми се представят по балансова стойност, след приспадане на обезценката. Съгласно МСС/МСФО за дълговите инструменти, които се оценяват по справедлива стойност в печалбата и загубата, без да се включват в държаните за търгуване инструменти в търговския портфейл, брутната балансова стойност зависи от това дали са класифицирани като обслужвани или необслужвани. Брутната балансова стойност на обслужваните дългови инструменти е справедливата стойност. Брутната балансова стойност на необслужваните дългови инструменти е справедливата стойност, коригирана с определената натрупана с оглед на кредитния риск отрицателна справедлива стойност. За целите на оценяването на брутната балансова стойност оценката на дълговите инструменти се извършва по отделен финансов инструмент.

От всички финансови активи водещ относителен дял заемат кредитите и авансите предоставени от банките, което именно определя и тяхното по-обстойно представяне. Разпределението на предоставените кредити по **контрагенти** (класове експозиции), съгласно Регламент 2017/2114 на ЕС е както следва [4]: *централни банки; държавно управление*: централни, федерални, регионални правителства или местни органи на власт, включително административни органи и нетърговски предприятия, но без публични дружества и частни дружества с търговска дейност, притежавани от тези администрации (които, в зависимост от дейността им, се отчитат като "кредитни институции", "други финансови предприятия" или "нефинансови предприятия"); социалноосигурителни фондове; и международни организации като институциите на Европейския съюз, Международния валутен фонд и Банката за международни разплащания; *кредитни институции* съгласно Закона за кредитните инс-

титущии, чл. 1, ал. 2, с изключение на предприятия представляващи фондове на паричния пазар или всяка институция, попадаща в обхвата на определението по член 4, параграф 1, точка 1 от Регламент (ЕС) 575/2013 ("предприятие, чийто предмет на дейност е да извършва публично привличане на влогове или други възстановими средства и да предоставя кредити за своя сметка"), както и многостранни банки за развитие (МБР); *други финансови предприятия* – всички финансови предприятия и квазикорпоративни предприятия, различни от кредитни институции, например инвестиционни посредници, инвестиционни фондове, застрахователни предприятия, пенсионни фондове, предприятия за колективно инвестиране и клирингови къщи, както и останалите финансови посредници, финансови спомагателни организации и каптивни финансови институции и заемодатели, според Секторния класификатор на институционалните единици за целите на паричната, банкова и лихвена статистика¹, *нефинансови предприятия* (корпоративни клиенти) – предприятия и квазикорпоративни предприятия, които не се занимават с финансово посредничество, а предимно с производството на пазарни стоки и нефинансови услуги съгласно Регламента на ЕЦБ за балансовите показатели; *домакинства* – тук се включват предоставените жилищни и ипотечни кредити на физически лица, както и потребителските кредити на физически лица или групи от физически лица като потребители, както и производители на стоки и нефинансови услуги, предназначени изключително за собствена крайна употреба, и като производители на пазарни стоки и нефинансови и финансови услуги, при условие че техните дейности не са дейности на квазикорпоративни предприятия. Включват се организации с нестопанска цел, които обслужват домакинства и се занимават предимно с производството на непазарни стоки и услуги, предназначени за конкретни групи от домакинства. Разпределянето на кредитите по класове експозиции (сектори, контрагенти) се извършва изключително на база естеството на прекия контрагент. Класифицирането на експозициите, поети от няколко длъжници, се извършва на база характеристиките на длъжника, който е бил по-подходящ или определящ за решението на институцията да разреши експозицията. Наред с останалите класификации, разпределянето на съвместно поети експозиции по сектори на контрагентите, държави на пребиваване и кодове по NACE се обуславя от характеристиките на по-подходящия или определящ длъжник.

Разпределянето на кредитите по **видове продукти** е съгласно следната структура [5]: *кредити при поискване и предизвестие с кратък срок* – включва салда, които могат да бъдат изплатени при поискване, при предизвестие с кратък срок, представляващи овърнайт депозити за кредитополучателя, независимо от правната им форма. Тази позиция включва също "овърдрафти", които са дебитни салда по салда на текущи сметки; *дълг по кредитна карта* – включва кредит, предоставен чрез дебитни карти с отложено плащане или чрез кредитни карти /Регламент на ЕЦБ за балансовите показатели/; *търговски вземания* – включва кредити към други длъжници, предоставени на база полици или други документи, които дават право на получаване на постъпленията от сделки за продажбата на стоки или предоставянето на услуги; *финансов лизинг* – включва балансовата стойност на вземанията по финансов лизинг. Съгласно МСФО или съвместимите национални общоприети счетоводни принципи "вземания по финансов лизинг" са определените в МСС 17 "Лизингови договори"; *кредити по обратни репо споразумения* – включват средства, предоставени срещу ценни книжа, закупени по обратни репо споразумения или получени в заем по споразу-

¹ Според Секторния класификатор на институционалните единици за целите на паричната, банкова и лихвена статистика, съгласно Системата от национални сметки 95 (ESA 95). Европейската система от национални и регионални сметки представлява международно съпоставима отчетна рамка за систематично и подробно описание на сектор "Общо за икономиката" (което е регион, държава или група от държави), неговите компоненти и връзките му с други сектори "Общо за икономиката".

мения за отдаване на ценни книжа в заем; *други срочни кредити* – включват се дебитни салда с договорно определени падежи, които не са включени в други позиции; *аванси, които не са кредити* – включват аванси, които не могат да бъдат класифицирани като "кредити" съгласно Регламента на ЕЦБ за балансовите показатели. Тази позиция включва също брутните вземания по разчетни сметки (например средства, които предстои да бъдат инвестирани, прехвърлени или да преминат сетълмент) и транзитни сметки (например чекове и други форми на плащане, които са изпратени за събиране), ипотечни кредити – (кредити, обезпечени с недвижим имот) – кредити, които са официално обезпечени с недвижим имот, независимо от съотношението между непогасен кредит и обезпечение по тях (наричано обикновено "съотношение между размера на кредита и сумата на обезпечението").

Таблица 2

Разпределение на кредитите по продукти и по контрагенти

			Централни банки	Държавно управление	Кредитни институции	Други финансови предприятия	Нефинансови предприятия	Домакинства
			част I, точка 35, буква а) от приложение V	част I, точка 35, буква б) от приложение V	част I, точка 35, буква в) от приложение V	част I, точка 35, буква г) от приложение V	част I, точка 35, буква д) от приложение V	част I, точка 35, буква е) от приложение V
			010	020	030	040	050	060
По продукт	010	При поискване [кол] и предизвестие с кратък срок [текуща сметка]						
	020	Дълг по кредитна карта						
	030	Търговски вземания						
	040	Финансов лизинг						
	050	Кредити за обратни репо сделки						
	060	Други срочни кредити						
	070	Аванси, които не са кредити						
	080	КРЕДИТИ И АВАНСИ - общо						

Източник: Финансови отчети, приложение от Регламент 2017/1443

По изискване на нормативната рамка кредитите се разпределят и в зависимост от **обезпечението**, което банките приемат при отпускане на вземанията в зависимост от продукта[6]. Разпределението на кредитите по обезпечения е следното: *кредити, обезпечени с недвижим имот*, които включват кредити и аванси, които са официално обезпечени с жилищен или търговски недвижим имот; и *други обезпечени кредити* включва кредити и аванси, които са официално обезпечени, като тези други обезпечени кредити не са "Кредити, обезпечени с недвижим имот". Това обезпечение включва мобилизирани ценни книжа, парични средства и други обезпечения, независимо от правната форма. Предоставените кредити и аванси се класифицират и според **предназначението им**, както следва[7]: *потребителски кредити* – кредити, предоставени основно за лично ползване при потреблението на стоки и услуги /Регламент на ЕЦБ за балансовите показатели; *жилищни кредити* – включват се кредити, предоставени на домакинства за целта на инвестиране в жилища за собствено ползване или наем, включително строителство и ремонти; *кредити за проектно финансиране* – кредити, които се изплащат единствено от приходите по финансираните с тях проекти. Предоставените кредити и аванси на клиенти от нефинансовия сектор се класифицират и по сектори на икономическа дейност, съгласно кодовете по NACE¹ на база основна дейност на

¹ Регламент (ЕО) № 1893/2006 на Европейския парламент и на Съвета от 20 декември 2006 година за установяване на статистическа класификация на икономическите дейности NACE Rev. 2 и за

контрагента, както следва: А-селско, горско и рибно стопанство; В-добивна промишленост; С-преработваща промишленост; Д-производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива; Е-водоснабдяване; F- строителство; G-търговия на едро и дребно; H-транспорт, складиране и пощи; I-хотелиерство и ресторантьорство; J-създаване и разпространение на информация и творчески продукти, далекосъобщения; L-операции с недвижими имоти; M-професионална и научно-изследователска дейност; N-административни и спомагателни дейности; O-публична администрация и отбрана; задължително социално осигуряване; P-образование; Q-здравеопазване и социална дейност; R-култура, спорт и развлечения; S-други дейности. Кредитите предоставени на финансови и застрахователни дейности се разпределят по код К-финансови и застрахователни дейности.

Финансов актив се счита за просрочен, когато сумата по главницата, лихвата или таксите не е платена към датата, на която е била дължима. Просрочените кредити се отчитат пред БНБ на база дни просрочия и се класифицират в зависимост от тези дни като обслужвани и необслужвани. Тези експозиции се оповестяват във форма 18 "Информация за обслужваните и необслужваните експозиции" – образец от рамката за финансова отчетност. За обслужвани експозиции (активи), се представят – без просрочие или с просрочие ≤ 30 дни и с просрочие > 30 дни ≤ 90 дни. За необслужваните експозиции (активи) е характерно следното изискване за представяне- малко вероятно да бъдат изплатени, без просрочие или с просрочие ≤ 90 дни; Просрочие > 90 дни; Просрочие > 180 дни ≤ 1 година ; Просрочие > 1 година ≤ 5 години; Просрочие > 5 години.

- Просрочените експозиции се отчитат с пълната им балансова стойност, като от тяхната брутна стойност се приспадат сумите по начислените обезценки. Балансовата стойност на такива активи се отчита по етапи на обезценка или статус на обезценка – съобразно приложимия счетоводен стандарт МСФО 9 "*Финансови инструменти*", и се разбива според броя дни на най-отдавнашната просрочена и неплатена към референтна дата сума. В новите надзорни отчети са обособени няколко разновидности на отчетни форми, където ще се представят обезценените кредитни експозиции по фази, ще се представят кредитни експозиции прехвърляни от една фаза в друга фаза и др. От началото на 2018 година след влизане в сила на МСФО 9 "*Финансови инструменти*", тези данни се оповестяват пред БНБ по тримесечия във форма 4 "Финансови активи по инструменти и по сектори на контрагентите" – образец от финансовата рамка. **Отчет за финансовото състояние – пасиви:** В баланса на кредитните институции пасивите се разпределят в следните отчетни портфейли (групи, категории): финансови пасиви, държани за търгуване; финансови пасиви, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата; финансови пасиви, отчитани по амортизирана стойност; деривати – отчитане на хеджиране; промени в справедливата стойност на хеджираните позиции при хеджиране на портфейл срещу лихвен риск; провизии; данъчни пасиви и други пасиви. Пасивите се отчитат по балансова стойност. Балансовата стойност на финансовите пасиви включва начислената лихва.

От своя страна финансовите пасиви се разпределят в следните класове инструменти: деривати, къси позиции, депозити, емитирани дългови ценни книжа и други финансови пасиви, които се групират в отчетните портфейли представляващи финансовите пасиви [8].

В групата финансови пасиви, държани за търгуване, се представят финансови пасиви, както следва: деривати, държани за търгуване, които не се отчитат като хеджиращи инструменти; ангажименти за доставка на финансови активи, взети назаем от продавач на къси позиции в капиталови инструменти и в инструменти с фиксиран доход; финансови пасиви, поети с намерение да бъдат закупени в близко бъдеще (депозитни сертификати – издадени

изменение на Регламент (ЕИО) № 3037/90 на Съвета, както и на някои ЕО регламенти относно специфичните статистически области Текст от значение за ЕИП

дългови ценни книжа, издадени дългови ценни книжа, вкл. Конвертируеми и неконвертируеми облигации); финансови пасиви, които са част от портфейл от определени финансови инструменти. Финансовите пасиви, в тази портфейлна група са отчитат по справедлива стойност.

Таблица 3

Разпределение на кредитите по класификационни групи и натрупани обезценки по МСФО 9 "Финансови инструменти"

		Брутна балансова стойност				Натрупана обезценка		
		Балансова стойност	Активи без значително увеличение на кредитния риск (фаза 1)	Активи със значително увеличение на кредитния риск след първоначалното признаване (фаза 2)	Активи с кредитна обезценка (фаза 3)	фаза 1	фаза 2	фаза 3
		част 1, параграф 27 от приложение V	МСФО 9.5.5.5; параграф 35М, буква а) от МСФО 7	МСФО 9.5.5.3; параграф 35М, буква б), подточка ii) от	МСФО 9.5.5.1; параграф 35М, буква б), подточка ii)	МСФО 9.5.5.5; параграф 353, буква а от МСФО 7	МСФО 9.5.5.3; МСФО 9.5.5.15; параграф 353, буква б),	част 5, параграф 1 от МСФО 5; МСФО 9.5.5.15; параграф 353,
		010	015	030	040	050	060	070
070	Кредити и аванси							
080	централни банки							
090	държавно управление							
100	кредитни институции							
110	други финансови предприятия							
120	нефинансови предприятия							
130	домакинства							

Източник БНБ: Финансови отчети, приложение от Регламент 2017/1443

В групата финансови пасиви, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата, се представят следните финансови пасиви: депозити от кредитни институции – текущи сметки; депозити с договорен падеж, депозити възстановими след предизвестие; депозити, различни от тези на кредитни институции – текущи сметки, депозити с договорен падеж, депозити възстановими след предизвестие и други депозити; депозитни сертификати – клиентски спестовни сертификати, облигации, други сертификати. Отнасят се и до подчинени пасиви, емитирани от банките като под формата на ценни книжа, така и под формата на депозити и кредити.

В третата група финансови пасиви, отчитани по амортизирана стойност се представят следните видове финансови пасиви: депозити от кредитни институции и от институции различни от кредитните; издадени дългови ценни книжа; подчинени пасиви, емитирани от банките като под формата на ценни книжа, така и под формата на депозити или кредити.

Депозитите от институции, различни от кредитни покриват привлечените средства получени от отчитащата се банка под формата на: текущи сметки/овърнайт депозити; депозити с договорен падеж; депозити, възстановими след предизвестие и други депозити.

При дългово-капиталово (хибридни) инструменти се отчита общата сума на хибридните инструменти (главница и лихви), емитирани от отчитащата се банка, независимо от наличието или не на разрешение от БНБ за ползване на такива инструменти за капиталови цели. Емитирани дългови ценни книжа са дългови инструменти, емитирани от институцията като ценни книжа, които не са депозити съгласно Регламента на ЕЦБ за балансовите показатели.

Данъчни пасиви включват текущи и отсрочени данъчни пасиви. В перото провизии се представят провизии по пенсии и други задължения за изплащане на дефинирани доходи след напускане. Други финансови пасиви включват всички финансови пасиви, различни от деривати, къси позиции, депозити и емитирани дългови ценни книжа.

Съгласно МСФО "други финансови пасиви" могат да включват финансови гаранции, когато те се отчитат по справедлива стойност в печалбата или загубата или по първоначално призната стойност минус натрупаната амортизация. Ангажиментите за предоставяне на кредит се отчитат като "Други финансови пасиви", когато се отчитат като финансови пасиви по справедлива стойност в печалбата или загубата. Към други финансови пасиви може да включва също платими дивиденди, задължения по преводи за изпълнение и транзитни сметки и задължения по бъдещ сетълмент на сделки с ценни книжа или валутни сделки (плащания за сделки, признати преди датата на плащане).

- **Отчет за финансовото състояние – Собствен капитал [9]:** в неговата структура се представят следните позиции: внесен и невнесен капитал; премийни резерви; емитирани капиталови инструменти, различни от капитал; друг собствен капитал; натрупан друг всеобхватен доход; неразпределена печалба; преоценъчни резерви; други резерви; обратно изкупени собствени акции; печалба или загуба, относима към собствениците на предприятието майка; междинни дивиденди и малцинствени участия. Представените елементи на собствения капитал за надзорни цели не се различават от елементите на собствения капитал по смисъла на МСС 1 *Представяне на финансови отчети*. Следователно хармонизираните разпоредби за капиталова структура се подкрепят от хармонизирана и точна счетоводна практика.

- **Отчет за приходи и разходи –** Кредитните институции представят своите приходи и разходи за надзорни цели, разбити по отчетни портфейли (групи) в отчета за приходи и разходи от рамката за консолидирано финансово отчитане (FINREP), както следва [10]: приходи от лихви; разходи за лихви; разходи за акционерен капитал, платим при поискване; приходи от дивиденди; приходи от такси и комисиони; разходи за такси и комисиони; нетни печалби или загуби от отписване на финансови активи и пасиви, които не се отчитат по справедлива стойност в печалбата или загубата; нетни печалби или загуби от финансови активи и пасиви, държани за търгуване; нетни печалби или загуби от нетъргуеми финансови активи, задължително отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата; нетни печалби или загуби от финансови активи и пасиви, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата; нетни печалби или загуби от отчитане на хеджиране; нетни печалби или загуби от курсови разлики; нетни печалби или загуби от отписване на нефинансови активи; други оперативни приходи и разходи; административни разход, включващи разходи за персонала, разходи за амортизации и др.; нетни печалби или загуби от модифициране; провизии или обратно възстановяване на провизии; обезценка или обратно възстановяване на обезценка на финансови активи, които не се отчитат по справедлива стойност в печалбата или загубата; обезценка или обратно възстановяване на обезценка на инвестиции в дъщерни дружества, съвместни предприятия и асоциирани предприятия; обезценка или обратно възстановяване на обезценка на нефинансови активи; отрицателна репутация, призната в печалбата или загубата; дял на печалбата или загубата от инвестициите в дъщерни, съвместни и асоциирани предприятия, отчитани по метода на собствения капитал; печалба или загуба от нетекущи активи и групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба, които не отговарят на изискванията за преустановени дейности; данъчни разходи или приходи, свързани с печалбата или загубата от текущи дейности. Поради значителния брой групи, в които се разпределят приходите и разходите, ще представим съществени от тях:

- Приходи от лихви – признатите в отчета за приходи и разходи лихвени приходи включват следните компоненти, свързани с финансовите активи на банките: приходи от

лихви по парични средства и парични компоненти; приходи от лихви по финансови активи, държани за търгуване; приходи от лихви по нетъргуеми финансови активи, задължително отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата; приходи от лихви по финансови активи, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата; приходи от лихви по финансови активи, отчитани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход; приходи от лихви по финансови активи, отчитани по амортизирана стойност; приходи от лихви по деривати при отчитане на хеджиране при лихвен риск; приходи от лихви по други активи и приходи от лихви по пасиви.

- Разходи за лихви – по тази позиция се представят начислените лихви по съответните пасиви от баланса на банките: разходи за лихви по финансови пасиви, държани за търгуване; разходи за лихви по финансови пасиви, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата; разходи за лихви по финансови пасиви, отчитани по амортизирана стойност; разходи за лихви по деривати по отчитане на хеджиране по лихвен риск; разходи за лихви по други пасиви и разходи за лихви по активи.

- Приходи от дивиденди – представят се приходите получени от дивиденди отнасящи се по следните активи: финансови активи, държани за търгуване, финансови активи отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата и финансови активи отчитани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход и инвестиции в дъщерни, съвместни и асоциирани предприятия, отчитани не по метода на собствения капитал, когато е налице правото да се получи плащане.

- Приходи и разходи от такси и комисионни възникват от извършване на сделки с ценни книжа, кредитни ангажименти, попечителски и доверителни дейности, платежни услуги, клиринг и сетълмент, структурно финансиране и др.

- Нетни печалби или загуби от отписване на финансови активи и пасиви, които не се отчитат по справедлива стойност в печалбата или загубата – в тази позиция се представят приходи или разходи реализирани от сделки с финансови инструменти, неоченявани по справедлива стойност през печалбата или загубата, следователно представят се разлики от сделки с финансови активи, отчитани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход, финансови активи, отчитани по амортизирана стойност и финансови пасиви, отчитани по амортизирана стойност.

- Нетни печалби или загуби от финансови активи и пасиви, държани за търгуване: представят се печалби или загуби при преоценка и отписване на финансови инструменти, класифицирани като държани за търгуване. В тази позиция се включва и печалбата или загубата по кредитни деривати, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата, които са използвани за управление на кредитния риск при финансов инструмент, посочен като отчитан по справедлива стойност в печалбата или загубата, както и, когато е използвана "мръсна цена", приходите и разходите, свързани с дивиденди и лихви, при финансовите активи и пасиви, държани за търгуване.

- Нетни печалби или загуби от финансови активи и пасиви, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата: в това перо се представят приходите или разходите произтичащи от промяна в справедливата стойност по финансови активи или пасиви, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата. Представят се и разликите от сделки с тези финансови инструменти, както и курсовите разлики от валутната преоценка по тях.

- Обезценка или обратно възстановяване на обезценка на финансови активи, които не се отчитат по справедлива стойност в печалбата или загубата – в тази позиция се посочва цялата печалба или загуба от обезценката на дългови инструменти, произтичаща от прилагането на правилата за обезценка в пар.5.5. на МСФО 9 *Финансови инструменти*, независимо от това дали очакваната кредитна загуба съгласно се отчита за 12-месечен период или

за целия период на инструмента, и включително печалбата или загубата от обезценката на търговски вземания, активи по договор и лизингови вземания.

- **Отчет за всеобхватния доход:**

Другият всеобхватен доход съдържа елементи на приходи и разходи (вкл. корекции за преквалифициране), които не се признават в печалбата или загубата според изискванията на приложимите МСФО, тъй като не са предизвикали промени в печалбата за периода. Корекции за преквалификация са стойностите, прекласифицирани към печалбата (загубата) през текущия период, които вече са признати в друг всеобхватен доход в текущия или в предходен период. Компонентите на друг всеобхватен доход при банките са свързани със следните елементи[11]: промени в преоценъчния резерв от материални и нематериални активи; актюерски печалби и загуби по планове за дефинирани доходи; разлики от преизчисляване на отчетите в чуждестранна валута, породени от печалби (загуби) от преоценка, отчетени в капитала; прехвърлени към печалбата или загубата и други прекласификации; финансови активи на разположение за продажба, представени като печалби (загуби) от преоценка, отчетени в капитала; прехвърлени към печалбата или загубата и други прекласификации; нетекущи активи и групи от активи за изваждане от употреба, класифицирани като държани за продажба, свързани с печалби (загуби) от преоценка, отчетени в капитала; прехвърлени към печалбата или загубата и други прекласификации; хеджиране на нетна инвестиция в чуждестранна дейност (ефективна част) с три елемента: печалби (загуби) от преоценка, отчетени в капитала; прехвърлени към печалбата или загубата и други прекласификации; и хеджиране на паричен поток (ефективна част).

Нетна печалба или загуба от отчитане на хеджиране на капиталови инструменти по справедлива стойност в друг всеобхватен доход – включва промяната в натрупаната неефективност на хеджиранията на справедлива стойност, при които хеджираната позиция е капиталов инструмент, отчитан по справедлива стойност в друг всеобхватен доход.

Дългови инструменти по справедлива стойност в друг всеобхватен доход – включва печалбата или загубата по дълговите инструменти, оценявани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход, която не е печалба или загуба от обезценка или от курсови разлики.

Когато финансов актив се прекласифицира от категория "оценявани по амортизирана стойност" в категория "оценявани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход" (съгласно пар.5.6.4 на МСФО 9 "*Финансови инструменти*"), печалбата или загубата от прекласификацията се отчита в "Дългови инструменти по справедлива стойност в друг всеобхватен доход". Когато финансов актив се прекласифицира от категория "оценявани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход" в категория "оценявани по справедлива стойност в печалбата или загубата" (съгласно пар.5.6.7 на МСФО 9 "*Финансови инструменти*") или в категория "оценявани по амортизирана стойност" (съгласно пар.5.6.5 на МСФО 9 "*Финансови инструменти*"), натрупаната печалба или загуба от прекласификацията, призната преди в друг всеобхватен доход, се отчита съответно в "Прехвърлено към печалба или загуба" и в "Друго прекласифициране", като във втория случай балансовата стойност на финансовия актив се корегира. "Друго прекласифициране" включва, за всички компоненти на другия всеобхватен доход, прехвърлянията, които не са прекласификации, от другия всеобхватен доход към печалбата или загубата, или, при хеджираня на парични потоци – към първоначалната балансова стойност на хеджираните позиции.

- **Задбалансови експозиции (гаранции, акредитиви):**

В рамката за финансова отчетност е налице и изискване да представяне на информация по задбалансови ангажименти, в някои от донълнителните отчетни форми. Задбалансовите експозиции включват задбалансовите позиции, посочени в приложение I към Регламента за капиталовите изисквания. Задбалансовите експозиции се разбиват по поети ангажименти за предоставяне на кредити, финансови гаранции и други ангажименти. Информацията за

поети и получени ангажменти за предоставяне на кредити, финансови гаранции и други ангажменти включва както отмените, така и неотмените ангажменти. Ангажменти за предоставяне на кредити са твърди ангажменти за предоставяне на кредити при предварително определени условия, с изключение на тези, които са деривати, тъй като те могат да бъдат уредени нетно в брой или чрез предоставяне или емитиране на друг финансов инструмент. Следните позиции се класифицират като "ангажменти за предоставяне на кредити": форуърд депозити и неусвоени кредитни улеснения, които включват договори за "кредитиране" или за предоставяне на "акцептни продукти" при предварително определени условия.

Финансови гаранции са договори, които изискват от емитента да извърши определени плащания, за да възстанови на титуляря понесена от него загуба поради това, че определен длъжник не е извършил плащане, когато е станало изискуемо съгласно първоначалните или изменени условия на дългов инструмент. Следните позиции се класифицират като "финансови гаранции": "гаранции с характер на кредитен заместител", "кредитни деривати", които отговарят на определението за финансова гаранция, "неотменяеми стендбай акредитиви с характер на кредитни заместители".

Таблица 4

Задбалансови ангажменти по Регламент 2017/1443

			Брутна балансова стойност		Натрупана обезценка, натрупани промени в справедливата стойност поради кредитен риск и	
			Обслужвани	Необслужвани	по обслужвани експозиции	по необслужвани експозиции
410	Предоставени финансови гаранции	МСС 39.9 AG 4, BC 21; МСФО 4 А; РКИ Приложение I; Приложение V, Част 2, пар. 56, 58				
420	Централни банки	Приложение V, Част 1, параграф 35(а)				
430	Държавно управление	Приложение V, Част 1, параграф 35(б)				
440	Кредитни институции	Приложение V, Част 1, параграф 35(в)				
450	Други финансови предприятия	Приложение V, Част 1, параграф 35(г)				
460	Нефинансови предприятия	Приложение V, Част 1, параграф 35(д)				
470	Домакинства	Приложение V, Част 1, параграф 35(е)				
480	Други поети ангажменти	РКИ Приложение I; Приложение V, Част 2, параграфи 56, 59				
490	Централни банки	Приложение V, Част 1, параграф 35(а)				
500	Държавно управление	Приложение V, Част 1, параграф 35(б)				
510	Кредитни институции	Приложение V, Част 1, параграф 35(в)				
520	Други финансови предприятия	Приложение V, Част 1, параграф 35(г)				
530	Нефинансови предприятия	Приложение V, Част 1, параграф 35(д)				
540	Домакинства	Приложение V, Част 1, параграф 35(е)				
550	ЗАДБАЛАНСОВИ ЕКСПОЗИЦИИ - общо	Приложение V, Част 2, параграф 55				

Източник БНБ: Финансови отчети, приложение от Регламент 2017/1443

Други ангажменти – включват следните позиции: "неизплатената част от частично изплатени акции и ценни книжа", "издадени или потвърдени документарни акредитиви", "задбалансови позиции с търговско финансиране", "документарни акредитиви, при които

предметът на доставка се явява като обезпечение, и други краткосрочни сделки", "неусвоенни кредитни улеснения", включващи договори за "закупуване на ценни книжа" или за "предоставяне на гаранции", "неусвоени кредитни улеснения" за тържни гаранции и гаранции за изпълнение, "други задбалансови позиции" съгласно приложение I към Регламента за капиталовите изисквания.

Задълженията за кредитиране, финансовите гаранции и другите поети задължения, могат да бъдат инструменти в обхвата на МСФО 9 "*Финансови инструменти*", ако са отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата, или ако са обхванати от изискванията за обезценка в МСФО 9 "*Финансови инструменти*", както и инструменти в обхвата на МСС 37 "*Провизии*" или МСФО 4 "*Застрахователни договори*".

Подлежащите на МСФО институции отчитат номиналния размер и провизиите на инструментите, обхванати от изискванията за обезценка в МСФО 9 "*Финансови инструменти*", в т.ч. оценяваните по първоначална цена на придобиване минус признатия кумулативен доход, с разбивка по етапи на обезценка.

Заключение

Новият стандарт за отчитане на финансовите инструменти МСФО 9 "*Финансови инструменти*" оказва съществено влияние върху представянето на финансовите инструменти в надзорните отчети, които банките изготвят. От представената рамка за надзорна отчетност на банките ОРФО/FINREP, която е базирана на общоприетите форми по МСС/МСФО е видно, че тя е синхронизирана с новите постановки залегнали в МСФО 9 "*Финансови инструменти*". Новите характеристики на представяната финансова информация в надзорните отчети, могат да се обобщат в две направления: прилага се ново групиране и отчитане на финансовите активи на база управление на критериите "бизнес модел" и "характеристика на договорените парични потоци" и нов подход за обезценка, на база който настъпват допълнителни изисквания за представяне на кредитите по трите фази на обезценка.

За коректното представяне на изискваната надзорна информация отново ще играе съществена роля счетоводно-информационната система на банките. Всички тези промени ще бъдат съпътствани с допълнителни разходи – откриване/ закриване на нови синтетични и аналитични сметки – по групиране на финансовите инструменти, както и най-вече в частта на обезценките, обезпеченията и други. Това от своя страна ще доведе и до разработване на нови или до допълване на стари, съществуващи софтуерни продукти в банките, което също ще бъде свързано с извършване на допълнителни разходи.

БНБ оповестява информация на месечна и тримесечна база по двете отчетни форми: отчета за финансовото състояние и отчета за приходите и разходите, както общо за банковата система, така и за всяка група поотделно.

Библиография

- [1]http://www.bnb.bg/BankSupervision/BSCreditInstitution/BSCIFinansReports/BSCIFRBankingSystem/BS_201501_BG;
- [2]http://www.bnb.bg/BankSupervision/wwwBSReportsRequirementsDisclosure/BSReportsRequirements/index.htm?toLang=_BG;
- [3] Регламент за отчетните образци 2017/2114. Приложение III
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017R2114&from=BG>;
- [4] Регламент за отчетните образци 2017/2114. Приложение III, с. 484;
- [5] Регламент за отчетните образци 2017/2114. Приложение III, с. 494;
- [6] Регламент за отчетните образци 2114/2017. Приложение III, с. 484;
- [7] Регламент за отчетните образци 2114/2017. Приложение III, с. 485;

- [8] Регламент за отчетните образци 2114/2017. Приложение III, с.482;
 [9] Регламент за отчетните образци 2114/2017. Приложение III, с.486;
 [10] Регламент за отчетните образци 2114/2017. Приложение III, с.488;
 [11] Регламент за отчетните образци 2114/2017. Приложение III, с.491.

Приложение 1

Обща рамка за финансово отчитане (ОРФО/FINREP)

Основни образци: Отчет за финансовото състояние, отчет за приходите и разходите и отчет за всеобхватния доход.

Банка	
Отчетна дата	
Основа на прилагане	
Счетоводен стандарт	МСФО
Отчетна валута	Хил.лв.

1. Балансов отчет [отчет за финансовото състояние]

c010

1.1 Активи

		Препратки	Разбивка в таблица	Балансова стойност
				част 1, параграф 27 от приложение V
				010
010	Пари, парични салда при централни банки и други депозити на виждане	параграф 54, буква и) от МСС 1		
020	Парични наличности	част 2, параграф 1 от приложение V		
030	Парични салда в централни банки	част 2, параграф 2 от приложение V		
040	Други депозити на виждане	част 2, параграф 3 от приложение V	5	
050	Финансови активи, държани за търгуване	допълнение А от МСФО 9		
060	Деривати	допълнение А от МСФО 9	10	
070	Капиталови инструменти	параграф 11 от МСС 32	4	
080	Дългови ценни книжа	част 1, параграф 31 от приложение V	4	
090	Кредити и аванси	част 1, параграф 32 от приложение V	4	
096	Нетъргуеми финансови активи, задължително отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата	параграф 8, буква а), подточка ii) от МСФО 7; МСФО 9.4.1.4	4	
097	Капиталови инструменти	параграф 11 от МСС 32	4	
098	Дългови ценни книжа	част 1, параграф 31 от приложение V	4	
099	Кредити и аванси	част 1, параграф 32 от приложение V	4	
100	Финансови активи, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата	параграф 8, буква а), подточка i) от МСФО 7; МСФО 9.4.1.5	4	
120	Дългови ценни книжа	част 1, параграф 31 от приложение V	4	
130	Кредити и аванси	част 1, параграф 32 от приложение V	4	
141	Финансови активи, отчитани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход	параграф 8, буква з) от МСФО 7; МСФО 9.4.1.2А	4	

142	Капиталови инструменти	параграф 11 от МСС 32	4	
143	Дългови ценни книжа	част 1, параграф 31 от приложение V	4	
144	Кредити и аванси	част 1, параграф 32 от приложение V	4	
181	Финансови активи, отчитани по амортизирана стойност	параграф 8, буква е) от МСФО 7; МСФО 9.4.1.2	4	
182	Дългови ценни книжа	част 1, параграф 31 от приложение V	4	
183	Кредити и аванси	част 1, параграф 32 от приложение V	4	
240	Деривати – отчитане на хеджиране	МСФО 9.6.2.1; част 1, параграф 22 от приложение V	11	
250	Промени в справедливата стойност на хеджираните позиции при хеджиране на портфейл срещу лихвен риск	параграф 89А, буква а) от МСС 39; МСФО 9.6.5.8		
260	Инвестиции в дъщерни предприятия, съвместни предприятия и асоциирани предприятия	параграф 54, буква д) от МСС 1; част 1, параграф 21 и част 2, параграф 4 от приложение V	40	
270	Материални активи	-		
280	Имоти, машини и съоръжения	параграф 6 от МСС 16; параграф 54, буква а) от МСС 1	21, 42	
290	Инвестиционни имоти	параграф 5 от МСС 40; параграф 54, буква б) от МСС 1	21, 42	
300	Нематериални активи	параграф 54, буква в) от МСС 1; член 4, параграф 1, точка 115 от РКИ		
310	Репутация	параграф Б67, буква г) от МСФО 3; член 4, параграф 1, точка 113 от РКИ	-	
320	Други нематериални активи	параграфи 8 и 118 от МСС 38	21, 42	
330	Данъчни активи	параграф 54, букви н) и о) от МСС 1		
340	Текущи данъчни активи	параграф 54, буква н) от МСС 1; параграф 5 от МСС 12		
350	Отсрочени данъчни активи	параграф 54, буква о) от МСС 1; параграф 5 от МСС 12; член 4, параграф 1, точка 106 от РКИ		
360	Други активи	част 2, параграф 5 от приложение V		
370	Нетекущи активи и групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба	параграф 54, буква й) от МСС 1; параграф 38 от МСФО 5; част 2, параграф 7 от приложение V		
380	ОБЩО АКТИВИ	параграф 9, буква а), НИ 6 от МСС 1		

Банка

Отчетна дата

Основа на прилагане

Счетоводен стандарт

МСФО

Отчетна валута

Хил.

BGN

1. Балансов отчет [отчет за финансовото състояние]

c010

1.2 Пасиви

	Препратки	Разбивка в таблица	Балансова стойност
			част 1, параграф 27 от приложение V
			010

010	Финансови пасиви, държани за търгуване	параграф 8, буква д), подточка ii) от МСФО 7; БА, параграф 6 от МСФО 9	8	
020	Деривати	допълнение А от МСФО 9; МСФО 9.4.2.1(а); БА, параграф 7, буква а) от МСФО 9	10	
030	Къси позиции	БА, параграф 7, буква б) от МСФО 9	8	
040	Депозити	част 2, точка 9 от приложение 2 към ЕЦБ/2013/33; част 1, параграф 36 от приложение V	8	
050	Емитирани дългови ценни книжа	част 1, параграф 37 от приложение V	8	
060	Други финансови пасиви	част 1, параграфи 38-41 от приложение V	8	
070	Финансови пасиви, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата	параграф 8, буква д), подточка i) от МСФО 7; МСФО 9.4.2.2	8	
080	Депозити	част 2, точка 9 от приложение 2 към ЕЦБ/2013/33; част 1, параграф 36 от приложение V	8	
090	Емитирани дългови ценни книжа	част 1, параграф 37 от приложение V	8	
100	Други финансови пасиви	част 1, параграфи 38-41 от приложение V	8	
110	Финансови пасиви, отчитани по амортизирана стойност	параграф 8, буква ж) от МСФО 7; МСФО 9.4.2.1	8	
120	Депозити	част 2, точка 9 от приложение 2 към ЕЦБ/2013/33; част 1, параграф 36 от приложение V	8	
130	Емитирани дългови ценни книжа	част 1, параграф 37 от приложение V	8	
140	Други финансови пасиви	част 1, параграфи 38-41 от приложение V	8	
150	Деривати – отчитане на хеджиране	МСФО 9.6.2.1; част 1, параграф 26 от приложение V	11	
160	Промени в справедливата стойност на хеджираните позиции при хеджиране на портфейл срещу лихвен риск	параграф 89А, буква б) от МСС 39; МСФО 9.6.5.8		
170	Провизии	параграф 10 от МСС 37; параграф 54, буква л) от МСС 1	43	
180	Пенсии и други задължения за изплащане на дефинирани доходи след напускане	параграф 63 от МСС 19; параграф 78, буква г) от МСС 1; част 2, параграф 9 от приложение V	43	
190	Други дългосрочни доходи на настъпили лица	параграф 153 от МСС 19; параграф 78, буква г) от МСС 1; част 2, параграф 10 от приложение V	43	
200	Преструктуриране	параграфи 71 и 84, буква а) от МСС 37	43	
210	Неуредени правни въпроси и данъчни съдебни дела	МСС 37, допълнение В, примери 6 и 10	43	
220	Поети задължения и гаранции	МСФО 9.4.2.1(в), (г); 9.5.5; 9.B2.5; МСС 37; МСФО 4; част 2, параграф 11 от приложение V	9 12 43	
230	Други провизии	параграф 14 от МСС 37	43	
240	Данъчни пасиви	параграф 54, букви н) и о) от МСС 1		
250	Текущи данъчни пасиви	параграф 54, буква н) от МСС 1; параграф 5 от МСС 12		
260	Отсрочени данъчни пасиви	параграф 54, буква о) от МСС 1; параграф 5 от МСС 12; член 4, параграф 1, точка 108 от РКИ		

270	Акционерен капитал, платим при поискване	МСС 32, пример за илюстрация 33; КРМСФО 2; част 2, параграф 12 от приложение V		
280	Други пасиви	част 2, параграф 13 от приложение V		
290	Пасиви, включени в групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба	параграф 54, буква п) от МСС 1; параграф 38 от МСФО 5; част 2, параграф 14 от приложение V		
300	ОБЩО ПАСИВИ	параграф 9, буква б), НИ 6 от МСС 1		

Банка	
Отчетна дата	
Основа на прилагане	
Счетоводен стандарт	МСФО
Отчетна валута	Хил. BGN

1. Балансов отчет [отчет за финансовото състояние]

c010

1.3 Собствен капитал

		Препратки	Разбивка в таблица	Балансова стойност
				010
010	Капитал	параграф 54, буква с) от МСС 1; член 22 от ДОБ	46	
020	Внесен капитал	параграф 78, буква д) от МСС 1		
030	Поискан, но невнесен капитал	част 2, параграф 14 от приложение V		
040	Премийни резерви	параграф 78, буква д) от МСС 1; член 4, параграф 1, точка 124 от РКН	46	
050	Емитирани капиталови инструменти, различни от капитал	част 2, параграфи 18-19 от приложение V	46	
060	Компонент на собствения капитал в съставни финансови инструменти	параграфи 28-29 от МСС 32; част 2, параграф 18 от приложение V		
070	Други емитирани капиталови инструменти	част 2, параграф 19 от приложение V		
080	Друг собствен капитал	параграф 10, МСФО 2; част 2, параграф 20 от приложение V		
090	Натрупан друг всеобхватен доход	член 4, параграф 1, точка 100 от РКН	46	
095	Позиции, които не могат да се преквалифицират като печалба и загуба	параграф 89А, буква а) от МСС 1		
100	Материални активи	параграфи 39-41 от МСС 16		
110	Нематериални активи	параграфи 85-87 от МСС 38		
120	Актуерски печалби или (-) загуби от предварително определен размер на пенсията	параграф 7, НИ 6 от МСС 1; параграф 120, буква в) от МСС 19		
122	Нетекущи активи и групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба	параграф 38, НИ Пример 12 от МСФО 5		
124	Дял на другите признати приходи и разходи за инвестиции в дъщерни, съвместни асоциирани предприятия	НИ 6 от МСС 1; параграф 10 от МСС 28		
320	Промените в справедливата стойност на капиталовите инструменти, оценявани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход	параграф 7, буква г) от МСС 1; 5.7.5 и B5.7.1 от МСФО 9; част 2, параграф 21 от приложение V		

330	Неефективност на хеджирането при хеджиране на справедлива стойност на капиталовите инструменти, оценявани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход	Параграф 7, буква д) от МСФО 1; МСФО 9 5.7.5 и 6.5.3; параграф 24В от МСФО 7; част 2, параграф 22 от приложение V		
340	Промени в справедливата стойност на капиталовите инструменти, оценявани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход [хеджирана позиция]	МСФО 9 5.7.5 и 6.5.8(б); част 2, параграф 22 от приложение V		
350	Промени в справедливата стойност на капиталовите инструменти, оценявани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход [хеджиращ инструмент]	Параграф 7, буква д) от МСФО 1; МСФО 9 5.7.5 и 6.5.8(а); част 2, параграф 57 от приложение V		
360	Промени в справедливата стойност на финансови пасиви по справедлива стойност в печалбата или загубата, които се дължат на промени в кредитния им риск	параграф 7, буква е) от МСС 1; МСС 9.5.7.7; част 2, параграф 23 от приложение V		
128	Позиции, които могат да се преквалифицират като печалба или загуба	параграф 82А, буква а), подточка ii) от МСС 1		
130	Хеджиране на нетни инвестиции в чуждестранни дейности [ефективна част]	МСФО 9 6.5.13(а); Параграф 24Б, буква б), подточки ii) и iii) от МСФО 7; Параграф 24В, буква б), подточки i) и iv), и параграф 24Д, буква а) от МСФО 7; част 2, параграф 24 от приложение V		
140	Конвертиране на валута	параграф 52, буква б) от МСС 21 параграфи 32 и 38-49 от МСС 21		
150	Деривати от хеджиране. Хеджиране на парични потоци [ефективна част]	параграф 7, буква д) от МСС 1; параграф 24Б, буква б), подточки ii) и iii) от МСФО 7; параграф 24В, буква б), подточка i) и параграф 24Д от МСФО 7; МСФО 9 6.5.11(б); част 2, параграф 25 от приложение V		
155	Промени в справедливата стойност на дълговите инструменти, оценявани по справедлива стойност в друг всеобхватен доход	параграф 7, буква г) от МСС 1; МСФО 9 4.1.2А и 5.7.10; част 2, параграф 26 от приложение V		
165	Хеджиращи инструменти [неотчитани елементи]	параграф 7, букви ж) и з) от МСС 1; МСФО 9 6.5.15 и 6.5.16; параграф 24 Д, букви б) и в) от МСФО 7 част 2, параграф 60 от приложение V		
170	Нетекущи активи и групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба	параграф 38, НИ Пример 12 от МСФО 5		
180	Дял на другите признати приходи и разходи за инвестиции в дъщерни, съвместни и асоциирани предприятия	НИ 6 от МСС 1; параграф 10 от МСС 28		
190	Неразпределена печалба	член 4, параграф 1, точка 123 от РКИ		
200	Преоценъчни резерви	параграф 30, Г5-Г8 от МСФО 1; част 2, параграф 28 от приложение V		
210	Други резерви	параграф 54 от МСС 1; параграф 78, буква д) от МСС 1		
220	Резерви или натрупани загуби от инвестиции в дъщерни, съвместни и асоциирани предприятия, отчитани по метода на собствения капитал	параграф 11 от МСС 28; част 2, параграф 29 от приложение V		

230	Други	част 2, параграф 29 от приложение V		
240	(-) Обратни изкупени собствени акции	параграф 79, буква а), подточка vi) от МСС 1; параграфи 33-34, НП 14 и НП 36 от МСС 32; част 2, параграф 30 от приложение V	46	
250	Печалба или загуба, относима към собствениците на предприятието майка	параграф 81Б, буква б), подточка ii) от МСС 1	2	
260	(-) Междинни дивиденди	параграф 35 от МСС 32		
270	Малцинствени участия [Неконтролиращи участия]	параграф 54, буква р) от МСС 1		
280	Натрупан друг всеобхватен доход	член 4, параграф 1, точка 100 от РКП	46	
290	Други позиции		46	
300	ОБЩО СОБСТВЕН КАПИТАЛ	параграф 9, буква в), НН 6 от МСС 1	46	
310	ОБЩО СОБСТВЕН КАПИТАЛ И ОБЩО ПАСИВИ	НН 6 от МСС 1		

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ*

Аннотация

В современных рыночных условиях субъекты хозяйствования часто применяют ценовые методы конкурентной борьбы, которые предусматривают формирование системы скидок и бонусов для покупателей. По данным исследования британской компании Finaccord 14,5% мирового населения (а это 650 млн. человек) участвуют хотя бы в одной программе лояльности, и это количество ежегодно растет. Учет доходов от продажи товаров со скидками в научной литературе трактуется неоднозначно, и у бухгалтеров возникает проблема достоверного отражения информации в отчетности.

В работе исследуются проблемные вопросы теории и практики учета программ лояльности. Раскрываются взгляды ученых по определению понятий "скидка" и "бонус", классификацию скидок для целей учета, методических подходов и нормативной базы учета программ лояльности клиентов. Изучаются практические аспекты отражения в учете, налогообложении и финансовой отчетности бонусов и скидок. На основе проведенного исследования предложено усовершенствование субсчетов учета предоставленных бонусов и формы первичных документов.

Annotation

Business entities often apply cost means of competitive struggle, that usually provide the formation of discounts and bonuses for the customers. According to the research of British company Finccord, 14.5% of the world's population (approximately 650 million people) take part in at least one of the loyalty programs, and their number is increasing every year. In the scientific literature, the accounting income of the products on sale realization is ambiguously interpreted.

That is why the accouters come across the problem of veracious information display in their reports. In the research we investigate the problematic theoretical notions and loyalty programs' accounting practice. We uncover the scientists' views on the notions of "discount" and "bonus", classifications of the discounts, methodological approaches, and normative databases on the customers' loyalty programs. We define practical aspects of accounting display, taxation and financial report of the bonuses and the discounts. On the basis of the conducted research we propose bonuses sub-accounts calculation improvement.

Торговля – одна из самых распространенных сфер предпринимательской деятельности. Работая в конкурентной среде, предприятия используют различные инструменты воздействия на покупателей. Чтобы привлечь клиентов на долгосрочную перспективу вводятся бонусные программы и дифференцированные системы скидок. Программы лояльности в Украине приобретают все большую популярность. Перенимая опыт ведущих стран мира, отечественные предприятия используют систему скидок и бонусов. Введение дисконтных и бонусных программ поставило перед бухгалтерами много вопросов, по признанию и отражения операций по продаже товаров по программам лояльности. На сегодня нерешенными есть проблемные вопросы учета бонусов и скидок, в том числе касающихся методики учета, отражение в финансовой отчетности, налогообложения. Все это обусловило актуальность данного исследования.

Основной гипотезой научной работы является предположение, что несовершенство учетной обеспечения программ лояльности приводит к снижению качества информации для целей управления предприятиями торговли, трудоемкости учета и рисками возникновения налоговых начислений и штрафов.

* Доцент, кандидат экономических наук, Виталий Чудовец, Луцкий национальный технический университет

Надежда Завадская, Луцкий национальный технический университет

Предметом научной работы является исследование и совершенствование теоретических и практических подходов к документальному обеспечению, учету и отражению в финансовой отчетности программ лояльности.

Программа лояльности – это маркетинговый прием, используемый в торговле для привлечения клиентов и стимулирования уровня продаж. Программы лояльности применяются в качестве основного ключевого элемента систем лояльности компаний, которая представляет собой сложную организационную структуру, в которой также принадлежат еще пять элементов, а именно: клиентская база, маркетинг и менеджмент системы лояльности, технологически аналитическая платформа и показатели эффективности системы лояльности [11].

Понятие "лояльность" известный американский маркетолог Дэвид Эйкер характеризует как "меру приверженности потребителя к бренду, которая показывает вероятность использования потребителем иного бренда, при изменении ценовых или иных показателей" [1].

Программы лояльности бывают двух видов:

- 1) бонусные – часть стоимости товаров (бонус), который предоставляется покупателю при совершении покупки;
- 2) дисконтные – предусматривают уменьшение стоимости товара на определенный процент (скидку).

Согласно п. 6 статьи 1 Закона Украины "О ценах и ценообразовании" понятие "скидка" или "понижающий коэффициент" определено как уменьшение цены товара поставщиком или производителем при продаже (реализации) [8].

Ведущие эксперты международной аудиторской компании PricewaterhouseCoopers определяют 3 разновидности инструментов влияния на уровень продаж (рис. 1):

Дисконтные программы	• скидки, в момент покупки товаров • скидки, предоставленные после покупки товаров
Программы возмещения	• денежная компенсация при покупке товаров, при наличии дисконтной карты в момент оплаты
Бонусные программы	• начисления баллов, которые можно обменять на товары • начисления баллов, в обмен на товар, с частичной доплатой

* Разработано авторами на основе [13].

Рис. 1. Классификация программ лояльности*

В национальном законодательстве отсутствует определение понятия "бонус". Однако, экономическая энциклопедия понятие "бонус" трактует, как дополнительная скидка на стоимость товара, которая предоставляется покупателям с целью заинтересовать и вознаградить постоянных клиентов. Бонусы начисляются после осуществлении покупки и могут быть использованы при осуществлении следующих покупок, но не ранее следующего дня, или определенного временного промежутка.

Основной предпосылкой предоставления бонусной скидки является наличие карточки, которая выдается покупателю при выполнении условий бонусной программы. В некоторых торговых сетях при покупке товаров на определенную сумму предоставляется дисконтная бонусная скидка с фиксированным процентом.

Проблемные аспекты учетной обеспечения бонусных программ лояльности были освещены в работе Серпенинов Ю.С. [9, с.71]. Для отражения обязательств предприятия-продавца, о передаче товаров при предъявлении бонусных единиц, ученый предлагает начислять резерв бонусов. Доходы и расходы признавать руководствуясь принципом бухгалтерского учета – начисление доходов и расходов.

Особенности законодательного и нормативного регулирования учета доходов от реализации товаров с использованием программ лояльности клиентов в научной литературе Шерер И.Л. определяет, руководствуясь нормами международных стандартов финансовой отчетности. Так, ученым была предложена модель признания доходов по программам лояльности, суть которой – признание дохода с отражением суммы баллов, оценка обязательств по договору и равномерное распределение цены товаров и баллов на основе относительной цены обособленного продавца [12 с.192-193].

Соболева-Терещенко А.А. и Жарникова В.В. при начислении покупателям бонусов за приобретении товаров предлагают отдельно отражать в отчетности стоимостную оценку обязательства, о продаже товаров в будущем со скидкой или бесплатно, путем отсрочки признания дохода до момента исполнения обязательства или окончания срока использования начисленных бонусов. Для достоверного отражения в учете информации об имеющихся бонусах и скидках ученые рекомендуют использовать следующие субсчета учета:

- "Доходы будущих периодов от программ лояльности" к счету 69;
- "Расходы будущих периодов по программам лояльности" к счету 39;
- "Утраченные бонусы и скидки" [11].

Методика учета операций первобытных продаж с предоставлением бонусов определена ученым-практиком Амаляном А.В. Бонусы в учете отражает как обеспечение резерва будущего погашения при следующих покупках и не отражает их в состав дохода при первоначальной покупке. Для формирования резерва бонусов, предлагает использовать субсчет 475 "Обеспечение призового фонда".

Ученые Амалян Н.Д. и Амалян А.В. для оценки операций по продажам с предоставлением скидок и бонусов рекомендуют использовать критерии мультикомпонентных соглашений, по которым выручка будет признаваться на основе модели, которая предусматривает:

- 1) Идентификацию контракта с клиентом;
- 2) Определение обязательств, которые должны быть выполнены по соглашению;
- 3) Установление цены транзакции;
- 4) Распределение цены транзакции на этапы выполнения обязательств;
- 5) Признание дохода по мере выполнения обязательств [2, с. 910].

Нормативно-правовые акты определяют методологические принципы отражения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности информации о бонусах и скидках. Положения (стандарты) бухгалтерского учета, которыми руководствуется в работе бухгалтер, частично регламентируют порядок определения доходов и расходов от продажи товаров со скидкой. В частности, в П(С)БУ 15 "Доход" признания дохода от операций по продаже товаров и скидок в бухгалтерском учете отражается по справедливой стоимости активов [6]. П(С)БУ 16 "Расходы" определяет порядок отнесения затрат по периоду их осуществления, то есть выполняется принцип бухгалтерского учета – затраты начисляются (отображаются) в момент их возникновения [7].

По международным стандартам бухгалтерского учета и финансовой отчетности, то они предполагают идентификацию операций по продаже товаров. МСФО 15 "Доход от договоров с клиентами" [5] начисления и выплату бонусов рекомендуется отдельно отражать на счетах учета торговых предприятий. В стандарте определена методология признания дохода.

МСБУ 37 "Резервы, условные обязательства и условные активы" [4] определяет критерии признания и методы оценки резервов. Данный стандарт содержит четкий перечень расходов, для финансирования которых невозможно формировать резерв (обеспечение). Поскольку в приведенном перечне отсутствуют расходы на обеспечение программы лояльности клиентов, предприятия в бухгалтерском учете могут отражать формирование резерва бонусов.

Налоговым кодексом Украины регулируются вопросы налогообложения доходов от реализации товаров с использованием бонусных программ. Законодатель предусмотрел порядок налогообложения налогом на добавленную стоимость, в том числе основания изменения сумм налоговых обязательств и налогового кредита при осуществлении продажи товаров со скидками и особенности налогообложения бонусов.

Порядок отражения скидок на счетах бухгалтерского учета регламентировано Инструкцией по применению Плана счетов [3]. По дебету синтетического счета 704 "Вычеты из дохода" отражается сумма предоставленной покупателю скидки. Расходы при использовании бонусных программ учитываются на счетах 9 класса в момент их возникновения.

Учитывая вышеизложенное, следует отметить, что в нормативных документах отсутствуют нормы о порядке документального оформления операций по учету бонусов и скидок на торговых предприятиях. Для достоверности отражения информации о льготных продажах необходимо провести усовершенствование документального оформления этих операций.

Использование программ лояльности клиентам в бухгалтерском учете имеет свои особенности отражения. Учет скидок при продаже товаров ведется в соответствии с принципом бухгалтерского учета – начисление доходов и расходов в момент их совершения. То есть, доходы отражаются сразу с учетом размера скидки.

Скидки, были предоставлены после продажи товаров, в учете продавца отражаются на субсчете 704 "Вычеты из дохода" (табл. 1).

Таблица 1

Отражение в учете скидок после отгрузки товаров на ООО "Еврофармер"

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
Учет у продавца		
Реализован товар	361	702
Корректировка дохода после предоставления скидки	704	361
Учет у покупателя		
Приобретен товар	281	631
Полученная скидка на товар (Товар находится на складе)	(281)	(631)
Полученная скидка на товар (Товар был реализован в отчетном периоде)	(281) (902)	(631) (281)
Полученная скидка на товар (Товар был реализован в прошлом отчетном периоде)	631	719

** Разработано авторами*

О налоговом учете операций по продаже товаров со скидками, то бухгалтер руководствуется общими правилами начисления налога на добавленную стоимость, ведь разницы на суммы скидок не возникают. То есть, база налогообложения налогом на добавленную стоимость не может быть ниже цены приобретения (в случае продажи таких товаров) или не ниже обычных цен (в случае продажи товаров собственного производства).

В розничной торговле за накопления определенного количества бонусных баллов, клиенту предоставляется право приобрести определенное количество товара бесплатно или по сниженной цене. Так, предоставление бонусных программ клиентам возможно лишь при выполнении следующих условий:

- совершения покупки товаров на минимально определенную сумму;
- наличие бонусной карты;
- соблюдены сроки использования начисленных бонусов и т.д.

Поставщики (продавцы) товаров берут на себя определенные обязательства по предоставлению клиентам, в будущем, товара при наличии бонусных баллов. Руководствуясь принципами международных стандартов отчетности, следует определить основные элементы, которые используются субъектами хозяйствования при осуществлении операций продажи в рамках бонусных программ:

- 1) признание выручки по договорам с клиентами – в определенный момент времени, или в течение определенного периода времени;
- 2) проверка существенных условий договора с клиентом;
- 3) оценка товаров, которые будут переданы клиенту, для идентификации обязательств;
- 4) определение цены сделки по продаже товаров;
- 5) распределение стоимости товаров на период выполнения обязательств по договору, учитывая отдельно взятые цены продаж.

В разъяснениях органов Государственной фискальной службы Украины бонусы, предоставляемые производителями товаров дистрибьюторам для стимулирования объемов сбыта, считаются маркетинговыми услугами. В бухгалтерском учете производителей товаров (то есть покупателей услуг) мотивационные бонусы отражаются на счете 93 "Расходы на сбыт", а у покупателей товаров (то есть поставщиков услуг) – на счете 703 "Доход от реализации работ и услуг".

В налоговом учете на стоимость товаров с учетом бонусов, как части маркетинговых услуг, покупатель обязан начислить налоговые обязательства по НДС в размере 20% от базы налогообложения. В случае приобретения дистрибьютором товаров, освобождении от налогообложения налогом на добавленную стоимость, дистрибьютор начисляет налоговые обязательства на сумму предоставленной скидки.

Программы лояльности в учете предприятия-продавца отражаются одним из двух методов:

- доход от продажи товаров с использованием бонусов признается как обычная реализация, а использование бонусов – как расходы на сбыт;
- при реализации товаров с использованием программ, выручка распределяется на стоимость товара и предоплату за товары, будут предоставлены в обмен на бонусные единицы.

Для определения алгоритма учета операций по начислению и отражения на счетах бухгалтерского учета бонусов, предлагаем использовать условный пример.

По данным ООО "Еврофармер" в течение 2 квартала 2018 покупателями было приобретено товаров на общую сумму 400 000 грн. Для стимулирования продаж на предприятии действует программа лояльности клиентов, которая предполагает получение 1 балла на покупку в сумме 10 грн. Наличие 1 балла дает право покупателю осуществить скидку в

размере 1 грн. на каждую покупку. За отчетный период руководители предприятия планировали получить от покупателей 30 000 баллов предъявленных к погашению. Отдельная продажная цена балла устанавливалась на уровне 3,0 грн. По данным финансового отдела, покупатели использовали 20 500 баллов.

Для учетной оценки предоставленных бонусов необходимо определить величину дохода и стоимостного выражения бонусов (табл. 2).

Таблица 2

Учетная оценка продажи товаров с использованием бонусных единиц в ООО "Еврофармер"

Выручка	Начисленные бонусы	Ожидаемые / предъявлении бонусы	Продажа товара	Продажа баллов
400 000 грн.	40 000 баллов = 40 000 грн.	30 000 баллов = 30 000 грн.	$400000 \cdot (400000 / 430000) = 372093$ грн.	$400000 \cdot (30000 / 430000) = 27907$ грн.
30.06.2018				
	20 500 балів = 20 500 грн.	Ожидаемые – 30 000 баллов = 30000грн. Предъявленные – 20 500 балів = 20500 грн.	19070 грн.	$27907 \cdot (20500 / 30000) = 19070$ грн.

** Разработано авторами*

Корреспонденции счетов хозяйственных операций ООО "Еврофармер" с использованием программ лояльности, отражены в таблице 3.

Таблица 3

Хозяйственные операции по продаже товаров по бонусными карточками ООО "Еврофармер"

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сума, грн.
1.	Реализованы товары покупателям	301	702	372 093,00
2.	Начисленные баллы за осуществление покупки товаров	301	691 (681)	27 907,00
3.	Начислены налоговые обязательства	702 643	641 641	62 015,50 4651,17
4.	Признан доход от продажи товаров в обмен на баллы	691 (681)	702	19 070,00
5.	Начислены налоговые обязательства в сумму ранее начисленных обязательств по НДС	702	643	3178,33

** Разработано авторами*

Учитывая особенности налоговой системы Украины, субъектам хозяйствования, которые используют программы лояльности клиентов, необходимо определить, являются ли данные операции объектом налогообложения налогом на добавленную стоимость и при каких условиях нужно начислять / корректировать налог. Продавец должен определить, стоимость

товаров с учетом скидки не оказалась ниже минимальной базы налога на добавленную стоимость, в частности:

- при поставке товаров – цены их приобретения;
- при реализации товаров собственного производства – обычной цены.

Если продавец предоставляет покупателю скидку на уже реализованные товары, он может откорректировать суммы начисленных налоговых обязательств по налогу на добавленную стоимость, путем формирования расчета корректировки налоговой накладной, которая была выписана ранее даты предоставления скидки. Документальным подтверждением факта предоставления покупателю скидки есть дополнительное соглашение, или другой нетипичный документ, который был предоставлен покупателю для подтверждения факта предоставления скидки.

Налогообложение предоставленных скидок налогом с доходов физических лиц и военным сбором, осуществляется в случаях, определенных пп. 164.2.17 п. 164.2 ст. 164 Налогового кодекса Украины. Сумма индивидуально предоставленной покупателю скидки, признается дополнительным благом и включается в общий налогооблагаемый доход покупателя. Все другие виды скидок (которые не имеют персонального характера) налогом не облагаются налогом с доходов физических лиц и военным сбором.

Об обложении налогом на прибыль операций по использованию программ лояльности, налоговые эксперты предоставили индивидуальную консультацию №2353 / 6 / 99-99-15-02-02-15 / ИПК от 29.05.2018 года. Субъекты хозяйствования используя систему бонусов и скидок финансовый результат определяют по правилам бухгалтерского учета, руководствуясь нормами Налогового кодекса Украины, П(С)БУ 15 "Доход", П(С)БУ 16 "Расходы" и МСФО. Учет у покупателя предполагает признание доходов учитывая характер предоставленных бонусов (скидок). Так, если бонусы или скидка были предоставлены покупателю в момент покупки товаров, тогда доход будет отражен за вычетом суммы бонусов. Если бонусы (скидки) будут предоставлены при следующих покупках – уменьшение суммы дохода произойдет лишь в периоде, когда будет предоставлена скидка.

Учет товаров, полученный со скидкой, у покупателя появляется с учетом п. 21 П(С)БУ 15 "Доход". Если сумма полученных бонусов полностью покрывает стоимость товара, доход будет отображаться на всю справедливую стоимость полученных товаров. В противном случае, если бонусы были предоставлены в отдельную часть стоимости товара, доход признается на сумму предоставленной скидки (бонуса).

Информацию о бонусах и скидках в финансовой отчетности предприятий отражаются в соответствии с П(С)БУ, МСФО и методических рекомендаций. В Форме 1 "Баланс" отражаются следующие данные:

графа 1520 – начисленные обязательства по передаче бонусов;

графа 1635 – отражены полученные авансы от покупателей;

графа 1665 – начисленные доходы, получение которых ожидается в следующих отчетных периодах (при предъявлении бонусных единиц).

В Форме 2 "Отчет о прибылях и убытках" отражаются размер чистого дохода (строка 2000) за минусом вычета (суммы скидок), которые субъект хозяйствования полученных при реализации товаров в отчетном периоде. В строке 2050 определяется себестоимость реализованных товаров, строка 2150 отражает расходы на сбыт. В Форме 2 строки 2120 покупатель отражает доход: на сумму безвозмездно полученных товаров в обмен на бонусные единицы, или на сумму полученной скидки (бонуса).

Учет операций с отражением начисленных скидок и бонусов в научной литературе трактуется по-разному. Одним из путей признания бонусов в учете является включение в состав выручки предоплаты за товары, которые покупатель предъявит, в будущем, в счет накопленных бонусных единиц.

Для удобства отражения на счетах учета отсроченного признания дохода, предлагаем ввести субсчета 692 "Доходы будущих периодов от предоставлен бонусов" и 6812 "Получение авансовых платежей за начисленными бонусами" (рис. 2).

Субсчет 6812 "Получение авансовых платежей за начисленными бонусами" • По дебету счета 6812 отражается сумма выручки, зачисленной в счет бонусов • По кредиту счета 6812 отражается условная доля начисленных бонусов в полученной выручке	Субсчет 692 "Доходы будущих периодов от предоставленных бонусов" • По дебету счета 692 отражается сумма зачисленных в счет дохода бонусов • По кредиту счета 692 отражается сумма начисленных баллов в денежном эквиваленте, которые будут использованы при последующих покупках

** Разработано авторами*

Рис. 2. Виды субсчетов для учета доходов от предоставленных бонусов*

В хозяйственной деятельности предприятия важное место занимает процесс документального оформления результатов работы. Факт совершения хозяйственной операции обязательно должен быть подтвержден документом. При отражены в учете операций по предоставлению бонусов и скидок у продавца возникает проблема документального оформления данной операции, ведь в Украине на законодательном уровне не регламентирована форма первичного документа, который отражал бы размер начисленных бонусов, или предоставленных скидок.

Для документального обеспечения учета программ лояльности субъектам хозяйствования предлагаем формировать следующий комплект документов:

1. Приказ. Основанием для предоставления скидок является приказ о введении системы скидок определенным категориям покупателей. Типовая форма такого документа отсутствует. Нами был разработан образец приказа о предоставлении скидок постоянным клиентам до основных пунктов, которые должны быть предусмотрены приказом, относят:

- условия предоставления скидки;
- период проведения скидки;
- документ, в котором будет отражена сумма скидки;
- ответственных лиц за предоставление и оформление программ лояльности.

2. Счет-фактура. В счете-фактуре отдельной графой прописывается сумма скидки и итоговая стоимость товаров с учетом скидки.

3. Расходная накладная. Субъект хозяйствования при реализации товаров обязательно должен выписать документ, которые подтверждающего факт передачи права собственности на товар. Таким документом может быть расходная накладная, денежный или товарный чек.

4. Налоговая накладная. Плательщики налога на добавленную стоимость выписывают налоговую накладную на цену товаров с учтенной скидкой (в случае если скидку известно до даты отгрузки продукции).

5. Предоставление клиентам бонусных программ и скидок после даты осуществления продажи (покупки) товаров рекомендуем оформлять расходной накладной-корректировкой, которая имеет следующие реквизиты:

- 1) Название документа "Расходная накладная-корректировки";

- 2) Сведения о покупателе и продавце;
- 3) Название товара был реализован;
- 4) Количество и цена реализованного товара;
- 5) Сумма предоставленной скидки;
- 6) Налоговое обязательство по НДС;
- 7) Дата и место совершения сделки;
- 8) подпись, фамилия, инициалы покупателя и продавца;

В разработанной форме расходной накладной-корректировки для покупателя и продавца товаров, может одновременно отображаться корректировки налоговых обязательств по НДС. Расходная накладная-корректировки в деятельности предприятия может использоваться как первичный, так и налоговый документ. Учитывая это предлагаем внести изменения в Налоговый кодекс Украины относительно возможности начисления налогового кредита и налоговых обязательств по расходной накладной-корректировкой.

Для отображения информации по начисленным покупателям бонусов, в учете целесообразно ввести "Ведомость начисления бонусов" (табл. 4).

Таблица 4

Ведомость начисления бонусов (за период с _____ по _____)

№ п/п	Контрагент	Очередность покупки	Объем реализованных товаров с НДС	Начисленные бонусные единицы	Сумма бонусной скидки, грн.	Баллы, в счет последующих покупок

** Разработано авторами*

На получение информации о начислении и использования бонусов для оценки эффективности предоставления программ лояльности на торговых предприятиях считаем целесообразным введение Отчета о начислении и использования бонусных баллов. Такая отчетная форма предназначена для внутренних пользователей информации.

В результате проведенных исследований теоретических и практических аспектов учетной обеспечения программ лояльности были разработаны рекомендации относительно совершенствования документального оформления и учета бонусов и скидок в торговых предприятиях. Предложенные усовершенствования позволят повысить качество учетной информации о предоставляемых скидках и бонусах и увеличить эффективность соответствующих управленческих решений.

Библиография

- [1] Аакер Д. (2008). Создание сильных брендов, Издательский дом Гребеникова, 320 с.
- [2] Амалян Н.Д. (2016). Толкование операций по продаже со скидками и бонусами судебными инстанциями и стандартам финансовой, Глобальные и национальные проблемы экономики: электронное научное издание.
- [3] Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, утвержденной приказом Министерства финансов Украины от 30.11.1999 г. № 291.
- [4] Международный стандарт бухгалтерского учета 37 "Резервы, условные обязательства и условные активы".

- [5] Международный стандарт финансовой отчетности 15 "Доход от договоров с клиентами".
- [6] Положение (стандарт) бухгалтерского учета 15 "Доход" от 29.11.1999 №290.
- [7] Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 "Расходы" от 31.12.1999 №318.
- [8] Закон Украины "О ценах и ценообразовании" от 21.06.2012 г.. № 5007-VI.
- [9] Серпенинов Ю.С. (2014) Проблемные аспекты учетной отображения бонусных программ лояльности клиентов, Вестник Сумского государственного университета, 1, 68-73.
- [10] Соболева-Терещенко А.А. (2017). Особенности бухгалтерского учета расчетов с покупателями в условиях применения программ лояльности, Научный вестник Ужгородского университета. Серия: Экономика, 2, 225-332.
- [11] Соболева-Терещенко А.А., Жарникова В.В. (2017). Теоретико-методологические основы формирования эффективных систем лояльности, Журнал Менеджер, 2 (75), 82-91.
- [12] Шерер И.Л. (2018). Модель организации учета доходов по программам лояльности соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, Вестник социально-экономических исследований: сб. наук. работ; Одесский национальный экономический университет, 65 (1), 186-195.
- [13] Loyalty analytics exposed: What every program manager needs to know. (2013) PricewaterhouseCoopers LLP. p.3 Available at: <http://www.pwc.com/us/en/insurance/publications/loyalty-analytics-financial-reporting.html> (pwc-loyalty-analytics-exposed. pdf).

ЕВОЛЮЦИЯ НА ТЕОРИИТЕ ЗА КОНСОЛИДАЦИЯ И НЕОБХОДИМОСТТА ОТ СТАНДАРТИЗИРАН ПОДХОД*

Abstract

Consolidation accounting is a widely used practice that has developed since the early 1900's, but its theoretical framework was developed several decades later after terms such as entity and group were coined. There are four major theories or concepts that are trying to serve as a relevant basis for the consolidation process, namely, the proprietary theory, the parent company theory, the parent company extension theory and the entity theory. This paper takes on a descriptive approach of the existing academic literature and the accumulated evidence of the various consolidation accounting theories. The main objective of the paper is to analyze the four theories, pinpoint their differences and compare them the current practice of preparing consolidated financial statements. The paper concludes that the entity theory is so far the one that is most preferred by the IFRS standard setters.

Key words: consolidated financial statements, consolidation theories, IFRS

Резюме

Изготвянето на консолидирани отчети е широко използвана практика, която възниква от началото двадесети век, но теоретичната рамка на процеса е разработена няколко десетилетия по-късно, след като се въвеждат термини като предприятие и икономическа група. Съществуват четири основни теории или концепции, които се опитват да служат като подходяща основа за процеса на консолидация, а именно: теорията на собствениците, теорията на предприятието майка, разширената теория на предприятието майка и теорията на икономическата единица. Статията използва дескриптивен подход към съществуващата академична литература и натрупаните доказателства за различните консолидационни теории. Основната цел на статията е да анализира четирите теории, да определи техните различия и да ги сравни с настоящата практика на изготвяне на консолидирани финансови отчети. Статията стига до заключението, че теорията на икономическата единица към момента е най-предпочитана от създателите на МСФО.

Ключови думи: консолидирани финансови отчети, теории за консолидацията, МСФО

Основната цел на консолидираните финансови отчети е да представят вярно и точно финансовото състояние на предприятието майка по начин, който е полезен за всички заинтересовани страни: кредитори, директори, служители, централна и местна власт, акционери, служители и синдикати, както и по-широката общественост. От жизненоважно значение е информацията, представена в консолидираните финансови отчети, да подпомага процеса на вземане на решения за всички потребители на счетоводната информация като цяло и в частност за инвеститорите на дружеството.

Настоящата статия използва дескриптивен подход и изследва съществуващата академична литература и натрупаните емпирични доказателства за счетоводни теории за консолидацията по отношение на тяхната стойностна значимост за инвеститорите. Основната цел на статията е да анализира основните теории, да посочи техните различия и да покаже последиците от тяхното прилагане към процеса на съставяне на консолидирани финансови отчети.

В корпоративната сфера най-важното приложение на счетоводството е в изготвянето на отчети за финансовото състояние и на резултатите от дейността на предприятията. По този

* гл. ас. д-р Лиляна Камбурова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, e-mail: l.kamburova@unwe.bg

начин те са придобили първостепенна икономическа и социална значимост¹. Въпреки че консолидацията е била използвана на практика от началото на 1900 г., нейната теоретична основа се развива по-късно в съответствие с възникването на понятия като "предприятие" и "група". Консолидацията е процес, който води своето начало още през 1902г., когато се публикува и първият консолидиран финансов отчет на Steel Corporation и продължава до днес. Различни автори² показват, че всяка теория има определени аспекти, които я отличават от другите по отношение на признаването на приходите и отчитането на нетните активи на дъщерните предприятия.

Всяка икономическа група с по-малко от 100% притежание на дъщерното предприятие включва три страни: компанията майка, дъщерното предприятие и неконтролиращото участие. Дъщерното предприятие става притежание на условно двама собственика – предприятието майка и неконтролиращото участие. Взаимовръзките в тази група през годините са породили множество дискуссионни въпроси, които формират различни теории на консолидация. Над стогодишната история на консолидацията са търсени отговори на въпросите защо, как и какво да се консолидира. Ако в началото практикуващите счетоводители и академично съсловие са имали различни гледни точки и консолидацията се извършвала по лична преценка, то днес сме свидетели на стандартизиран подход на консолидация и стремеж на Съвета по МСС чрез стандартите за по-пълно и всеобхватно задоволяване на информационните потребности на потребителите на финансови отчети, в т. ч. и на консолидираните.

В счетоводната литература са разработени няколко водещи теории за консолидацията, които служат като база за разработването на съвременните стандарти и изисквания – теория на предприятието майка, разширена теория на предприятието майка, теория на собствените, теория на икономическата единица. Еволюцията на теориите е отражение на икономическите процеси. И ако при първите консолидации има превес теорията на компанията майка, то това се обяснява, че при първите консолидации дъщерните предприятия са изцяло (100%) или почти изцяло притежание на компанията майка. Настоящият стандарт за консолидация МСФО 10 в сила от 01.01.2013г. е разработен на базата на теорията на икономическата единица.

Основната задача на настоящата статия е всяка теория за консолидация да бъде разглежданата чрез декомпозиция на нейните елементи:

- Цел, потребители (заинтересовани лица);
- Неконтролиращо (малцинствено) участие;
- Оценка на нетните активи на дъщерното предприятие при придобиване;
- Консолидирана печалба и нейното разпределение;
- Репутация.

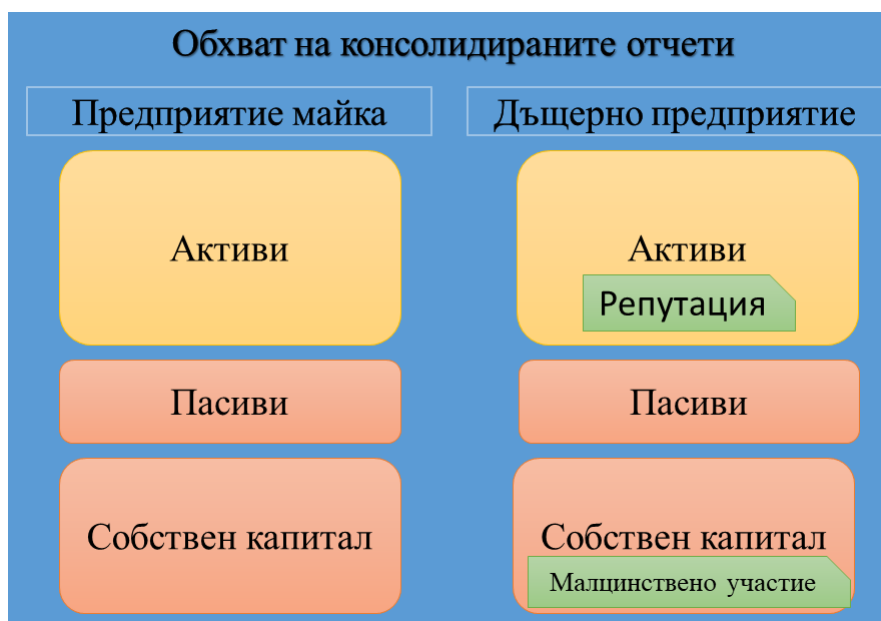
Теория за икономическата единица

При тази теория се набляга на икономическото единство на всички предприятия в групата и се отдава еднакво значение на всички акционери, които имат мнозинство или малцин-

¹ Graber, P., T. W. Leland, James R. McCoy, Hale L. Newcomer, E. L. Kohler and H. C. Miller (1947) Accounting principles underlying consolidated financial statements, The Accounting Review, Vol. 22, No. 1, стр. 102

² Nistor, C. (2015) Some aspects regarding the theories of consolidated financial statements, SEA – Practical Application of Science, Volume III, Issue 1 (7), стр. 431

твено участие¹. Тази теория е възникнала през 40-те години на XX век с приемането на твърдението, че консолидираните финансови отчети са свързани с представянето на "делата" на групата. Основният привърженик на идеята за групата е М. Муниц². Според този автор основната предпоставка е, че консолидираните отчети показват в конвенционална счетоводна форма състоянието и дейността на група от свързани по между си дружества. Тези консолидирани отчети са подготвени така, сякаш дружествата са единствено юридически и икономически административни подразделения от един клон. Правната отделеност на всяка единица е пренебрегната, както и правните форми на отделните корпоративни подразделения. Юридическите разделителни линии между отделните предприятия се заменят с по-полезните, но по-неясно дефинирани граници на икономическото единство. В приложение на принципа за предимство на икономическото съдържание пред правната форма икономическата група представя консолидираните си финансови отчети.³



Източник: RSM International, The new approach to business combination introduced by the revised IFRS 3 and the revised IAS 27

Фиг. 1. Обхват на консолидираните отчети според теорията на икономическата група

Теорията за икономическата единица създава консолидирани финансови отчети, които ще задоволят информационните потребности на широк кръг от потребители, включително акционерите на компанията майка, акционерите на предприятията, които са придобили неконтролиращото участие и кредиторите. Неконтролиращото участие в дъщерното предп-

¹ Башева, Сн. (2007), Финансово счетоводство – специализиран курс, УИ – Стопанство, София, стр.104 – 105

² Moonitz, M., (1942) The Entity Approach to Consolidated Statements, The Accounting Review, Vol. 17, No. 3, стр. 237

³ Миланова, Е., Н. Орешаров, (2011) Счетоводна политика и финансови отчети на предприятието, УИ "Стопанство", София, стр. 375

риятие се посочва в отделна позиция в раздела за основния акционерен капитал в консолидирания отчет за финансовото състояние.

Според тази теория активите и пасивите на дъщерните предприятия изцяло се оценяват по справедлива стойност към датата на придобиването; положителната репутация се определя като разлика между справедливата стойност на придобитото предприятие като цяло и неговия нетен собствен капитал (подход на "пълната репутация") и затова признатата репутация представлява цялата репутация от придобитото предприятие, а не само делът от репутацията, притежаван от предприятието майка, каквото беше изискването по стария МСФО 3 Бизнес комбинации.¹

Отчитането на консолидираната нетна печалба според теорията на икономическата единица включва общата нетна печалба на компанията-майка и дъщерното дружество. След това се представя разбивка на печалбата на дъщерното предприятие между предприятието майка и неконтролиращото участие. Основните характеристики на теорията за икономическата единица могат да бъдат обобщени както следва:²

Първо, тя разглежда икономическата група като самостоятелна икономическа единица.

Второ, финансовите отчети са предназначени за всички страни, които имат участие в икономическата група. Предприятието майка и малцинственото участие взети заедно съставляват икономическата група.

Трето, инвестициите в дъщерни предприятия (активите и пасивите на придобитите предприятия) се отчитат по справедлива пазарна стойност на базата на заплатена справедлива цена за придобиване.

Четвърто, малцинственото участие се отчита по пропорционален дял в нетните активи, оценени по справедлива стойност. Представа се като част от акционерния капитал

Пето, консолидираната нетна печалба представлява общата нетна печалба за на икономическата група. Така определената печалба се разпределя пропорционално на притежавания дял между предприятието майка и малцинственото участие.

Шесто, при наличието на вътрешногрупови печалби и загуби предприятието майка елиминира 100% от нереализираните печалби или загуби при определянето на консолидирани приходи и разпределя между предприятието майка и малцинственото участие продажбата на материални запаси между двете предприятия.

Седмо, репутацията се определя като разликата между цената на придобиване (пазарната цена) и справедливата стойност на нетните активи на дъщерното предприятие.

Теория на предприятието майка

Според теорията за предприятието майка в икономическата група водеща роля и значение имат акционерите, които притежават мажоритарен дял. Следователно, тази теория се основава на допускането, че консолидираните финансови отчети са продължение на индивидуалните отчети на предприятието майка и трябва да бъдат подготвени от гледна точка на акционерите на това предприятие.³ Теорията на предприятието майка притежава някои специфични особености по отношение на това кои от елементите на консолидираните финансови отчети се оповестяват, когато има неконтролиращо участие. Когато се отчита нетната печалба икономическата група, компанията майка взема предвид само дела на нейното участие в приходите на дъщерното предприятие. Ако има неконтролиращо участие, делът

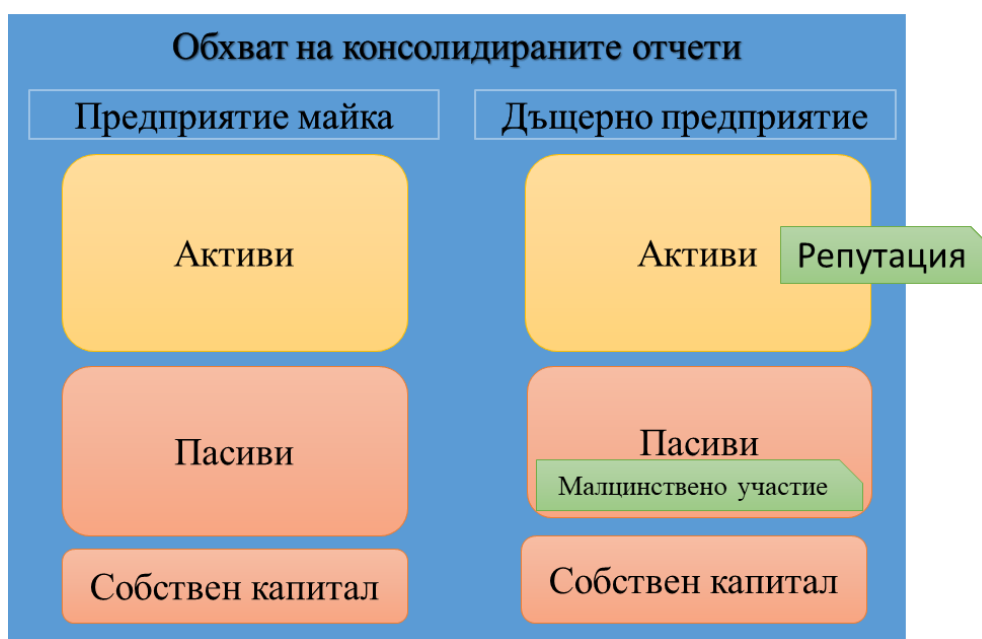
¹ RSM International, The new approach to business combination introduced by the revised IFRS 3 and the revised IAS 27, стр. 3

² Chase, M.D., Theories of consolidation, Advanced Accounting-205 12B, Long Beach State University, стр. 1

³ Beams, F. A., Clement R. P., Anthony, J. H., and Lowensohn, S. H. (2009), Advanced Accounting (10th Edition). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

на неконтролиращото участие в тези приходи се отчита като разход. По този начин печалбата на икономическата група е същата като печалбата на предприятието майка. Друга характерна особеност е, че неконтролиращото участие в дъщерното предприятие се отчита като пасив в консолидираните финансови отчети. Нереализирани печалби и загуби от продажбите осъществени от дъщерното предприятие към предприятието майка се елиминират до степента на собственост на предприятието майка.¹

Според Балук и колектив² теорията на предприятието майка е по-подходящо да се използва в случаите, когато предприятието майка придобива или имплицитно притежава контрол върху целия капитал на дъщерните си предприятия. При всички останали случаи, информацията, която предоставят консолидираните финансови отчети няма да бъде съществена и полезна за инвеститорите.



Източник: RSM International, The new approach to business combination introduced by the revised IFRS 3 and the revised IAS 27

Фиг. 2. Обхват на консолидираните отчети според теорията на предприятието майка

Основните характеристики на теорията за предприятието майка могат да бъдат обобщени както следва:

Първо, теорията признава, че дружеството майка не притежава, но има ефективен контрол върху нетните активи на дъщерното дружество, дори когато съществува малцинствено участие.

¹ Davis, M., and Largay, J., (2008) Consolidated financial statements, The CPA Journal, стр. 26-31

² Baluch, C., Burgess, D., Cohen, R., Kushi, E., Tucker, P. & Volkan, A. (2010) Consolidation theories and push-down accounting: Achieving global convergence. Journal of Finance and Accountancy, стр. 1-12

Второ, финансовите отчети са предназначени единствено за акционерите на предприятието майка. Теорията разглежда икономическата група като предприятие, контролирано от предприятието-майка, но което също така може да има малцинствено участие..

Трето, инвестицията в дъщерното предприятие се оценява като към балансовата стойност на активите и пасивите се прибави пропорционалният дял на предприятието майка от платената цена за придобиването намалена с балансовата стойност на активите.

Четвърто, малцинственото участие се отчита в консолидирания баланс по балансовата стойност на собствения капитал на дъщерното предприятие плюс пропорционален дял от промяната в неразпределената печалба след придобиването.

Пето, консолидираната нетна печалба представлява печалбата на цялата група, която след това се разпределя между майката и малцинственото участие. Предприятието майка включва пропорционалния си дял от печалбата в дъщерното предприятие и елиминира всички нереализираните печалби и загуби.

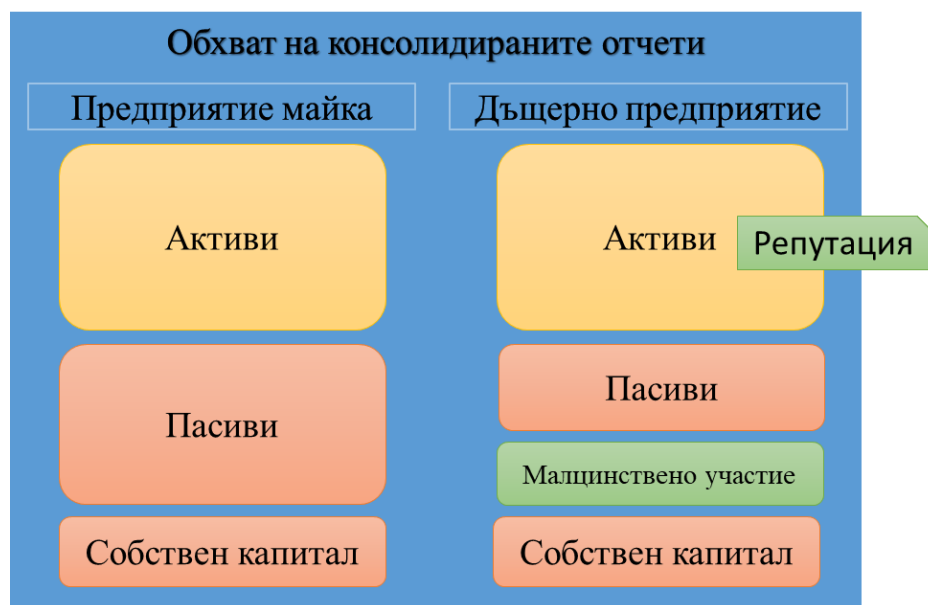
Шесто, предприятието майка елиминира всички вътрешногрупови печалби и загуби при продажбата на материални запаси от предприятието майка към дъщерното предприятие. Предприятието майка елиминира пропорционалния дял от вътрешногруповите печалби реализирани при продажба на материални запаси от дъщерното предприятие към предприятието майка и всички вътрешногрупови загуби дотолкова, доколкото вътрешногруповата продажна цена надвишава справедливата пазарна стойност. Печалбите и загубите от вътрешногрупови продажби на дълготрайни активи изискват и допълнителни елиминации свързани с корекция на разходите за амортизация.

Седмо, репутацията се определя като разликата между цената на придобиване (пазарната цена) и справедливата стойност на нетните активи на дъщерното предприятие. Предприятието майка включва в консолидирания отчет единствено дял от репутацията еквивалентен на нейното участие в капитала на дъщерното предприятие.

Разширена теория на предприятието майка

От теорията на предприятието майка произлиза и разширената теория на предприятието майка, според която малцинственото участие не се третира нито като собствен капитал, нито като пасив, а се представя в отделна позиция между двете. В предходната версия на МСФО 3 като цяло бе възприета разширената теория на предприятието майка, но с това изключение, че малцинственото участие се представяше в рамките на собствения капитал на групата.¹ Основните характеристики на разширената теория за предприятието майка, с изключение на отчитането на малцинственото участие, са сходни с тези на теорията за предприятието майка.

¹ Брезоева, Б. (2011), Новите изисквания относно Бизнес комбинациите, сп. Български счетоводител, бр. 1-2, стр. 34-35



Източник: RSM International, The new approach to business combination introduced by the revised IFRS 3 and the revised IAS 27

Фиг. 3. Обхват на консолидираните отчети според разширената теория на предприятието майка

Теория на собствениците

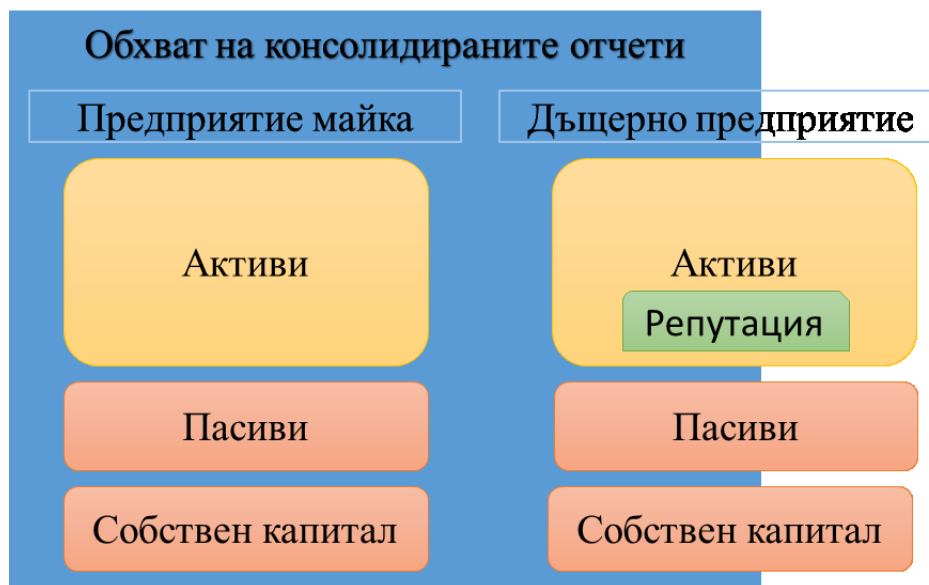
Теорията на собствениците, известна още като теория на пропорционалната консолидация, разглежда икономическата група от гледна точка на собствениците. Счетоводната информация се представя по начин, който е полезен за собствениците на предприятието и се използва метода на пропорционалната консолидация. Според Хендриксен¹ собствеността може да се определи като нетната (чистата) стойност на активите на компанията за нейните собственици, т.е. от гледна точка на счетоводния баланс това е сумата на активите намалена със сумата на задълженията. Следователно тази стойност може да се представи като сборът на първоначалната инвестиция и натрупаната нетна печалба след придобиването, намален с всички суми, изплатени на собствениците (разпределените дивиденди). Тъй като елиминира малцинственото участие от консолидираните финансови отчети, теорията на собствениците се счита за по-приложима при наличие на еднолична собственост. На практика предприятието се счита за част от богатството на собствениците. Според някои автори² съгласно теорията на собствениците увеличението на нетния доход на предприятието се счита за увеличение на богатството на собственика.

Основните характеристики на теорията на собствениците могат да бъдат обобщени както следва:

¹ Hendriksen, E.S., (1965) Accounting Theory, Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc.,

² Newby, S.J., (2006) Consolidation accounting: a history of the development of financial reporting standard FRS-37 and sector-neutral consolidation accounting for crown financial reporting by the New Zealand government. Doctoral Thesis, University of Canterbury

Първо, при съставянето на консолидираните финансови отчети се използва метода на пропорционалната консолидация. Този метод се счита за относително консервативен, тъй като изключва малцинственото участие от консолидираните финансови отчети.



Източник: RSM International, The new approach to business combination introduced by the revised IFRS 3 and the revised IAS 27

Фиг. 4. Обхват на консолидираните отчети според теорията на собствениците

Второ, консолидираните финансови отчет са предназначени само за акционерите на предприятието майка. Активите и пасивите на дъщерното предприятие се считат за собственост на предприятието майка. Следвайки същата логика теорията не отчита малцинственото участие, тъй като то представлява дял, който не е собственост на предприятието майка.

Трето, активите и пасивите на придобитото дъщерното предприятие се оценяват по пропорционален дял на предприятието майка както в балансовата стойност, така и в превишението на заплатената цена на придобиване над балансовата стойност (сумата на двете стойности представлява справедливата пазарна цена, която е заплатена) на активите и пасивите.

Четвърто, не се признават дяловете на малцинственото участие в нетните активи и неразпределената печалба на дъщерното предприятие. Малцинственото участие не се отчита под никаква форма в консолидираните финансови отчети.

Пето, нетната печалба в консолидираните отчети включва пропорционалния дял на предприятието майка от печалбата на дъщерното предприятие като се елиминират всички нереализираните печалби или загуби.

Шесто, предприятието майка елиминира, пропорционално на своя дял, всички вътрешногрупови сделки.

Седмо, репутацията се определя като разликата между цената на придобиване (пазарната цена) и справедливата стойност на нетните активи на дъщерното предприятие. Предприятието майка включва в консолидирания отчет единствено дял от репутацията еквивалентен на нейното участие в капитала на дъщерното предприятие.

Основната причина за развитието на множество теории за консолидация се дължи на различните виждания за това кои са подходящите потребители на информацията, която се съдържа в консолидираните финансови отчети.¹ Според едно от вижданията, основните потребители на консолидираните финансови отчети са акционерите на предприятието майка и тази група счита за водеща именно теорията за предприятието майка. От друга страна теорията на икономическата единица признава по-широка група потребители на консолидирани финансови отчети, включително акционери на предприятието майка, кредитори и малцинствено участие. Теорията на собствениците, разглежда икономическата група от гледна точка на собствениците и счита придобитите дъщерни предприятия за функция на тяхното богатство. Сред разгледаните теории за консолидацията, теорията на икономическата единица е единствената, която разглежда подробно интересите на малцинственото участие.

Таблица 1

Признаване на отделните елементи в консолидираните финансови отчети според различните теории за консолидацията

Елементи на финансовите отчети	Теория на:					
	Икономическата единица		Предприятието майка		Собствениците	
	Дял на предприятието майка	Дял на малцинствено участие	Дял на предприятието майка	Дял на малцинствено участие	Дял на предприятието майка	Дял на малцинствено участие
Приходи						
Разходи						
Нетна печалба						
Репутация						
Справедлива стойност на инвестицията						
Активи						
Пасиви						

Източник: Baker, R., Christensen, T. & Cottrell, D. (2011), Essentials of Advanced Financial Accounting, McGraw-Hill Higher Education, стр. 127 – 128

Настояща практика за изготвянето на консолидирани финансови отчети

Настоящата практика не се подчинява строго на една или друга от изброените теории за консолидацията. Тя притежава предимно характеристики от теорията на икономическата единица. МСФО 3 "Бизнес комбинации" е водещият стандарт при практическото изготвяне на консолидирани финансови отчети на предприятие майка и едно или повече дъщерни предприятия. Целта на МСФО 3 е да подобри уместността, надеждността и съпоставимост-

¹ Baluch, C., Burgess, D., Cohen, R., Kushi, E., Tucker, P. & Volkan, A. (2010) Consolidation theories and push-down accounting: Achieving global convergence. Journal of Finance and Accountancy, стр. 1-12.

та на информацията, която предприятията предоставят във финансовите си отчети свързана с бизнес комбинации и ефектите от тях.

Основните характеристики на настоящата практика могат да бъдат обобщени както следва:

Първо, настоящата практика при изготвянето на консолидираните финансови отчети, съгласно МСФО, отразява предимно характеристиките на теорията за икономическата единица. Консолидираните финансови отчети предоставят информация относно активите, пасивите, собствения капитал, приходите и разходите както на предприятието майка, така и на неговите дъщерни предприятия, като едно единствено отчитащо се предприятие.¹

Второ, консолидираните финансови отчети са предназначени главно за кредиторите и акционерите на икономическата група и отразяват дейността на консолидираната единица като тази на едно единствено предприятие.

Трето, активите и пасивите на придобитото дъщерното предприятие се оценяват по справедлива стойност.

Четвърто, неконтролиращото (малцинственото) участие се отчита в консолидирания баланс по справедлива стойност или като пропорционален дял в нетните активи на дъщерното предприятие оценени по справедлива стойност. Справедливата стойност за придобитите акции с контролно влияние могат да включват и премия, затова те не винаги са надеждна база за оценка на неконтролиращото участие по справедлива стойност. Някои автори отправят критични бележки, че цената, платена от предприятието майка за придобиване на контролиращо участие не е подходяща основа за оценка на неконтролиращите участия.² Неконтролиращото участие има пропорционален дял от промяната в неразпределената печалба и резервите на дъщерното предприятие след придобиването. Неконтролиращото участие се посочва в раздела на собствения капитал на консолидирания баланс.

Пето, нетната печалба в консолидираните отчети включва нетната печалба на майката плюс пропорционалният дял на предприятието майка от печалбата на дъщерното предприятие като се елиминират всички нереализираните печалби или загуби.

Шесто, предприятието майка елиминира всички вътрешногрупови печалби и загуби при продажбата на материални запаси от предприятието майка към дъщерното предприятие. Предприятието майка елиминира пропорционалният дял от вътрешногруповите печалби реализирани при продажба на материални запаси от дъщерното предприятие към предприятието майка и всички вътрешногрупови загуби дотолкова, доколкото вътрешногруповата продажна цена надвишава справедливата пазарна стойност. Печалбите и загубите от вътрешногрупови продажби на дълготрайни активи изискват и допълнителни елиминации свързани с корекция на разходите за амортизация.

Седмо, репутацията представлява актив, чиято стойност се определя като от сбора на прехвърленото възнаграждение и неконтролиращото участие се приспадат нетните активи оценени по справедлива стойност.

Заклучение

На настоящия етап сме свидетели на стремеж на регулатора за намаляване на счетоводното разнообразие и установяване на еднозначно тълкуване. Развитието на стандартите не би било възможно, ако през годините практиците и представителите от научните среди не са посочвали проблемните области и не са търсили решения за тяхното решаване. Чрез

¹ IASB (2018), Conceptual Framework for Financial Reporting

² Chen, M. L., and Chen, R. D. (2009). Economic entity theory. Journal of Finance and Accountancy, 1:1, стр. 61-68

естествената еволюция на теориите на консолидация се променят елементите на консолидирания финансов отчет и стойностните им оценки, за да се стигне до съществуващата практика днес, която бъдещето ще покаже дали е най-уместна.

Библиография

- [1] Башева, Сн. (2007), Финансово счетоводство – специализиран курс, УИ – Стопанство, София, стр.104 – 105
- [2] Брезоева, Б. (2011), Новите изисквания относно Бизнес комбинациите, сп. Български счетоводител, бр. 1-2, стр. 34-35
- [3] Миланова, Е., Н. Орешаров, (2011) Счетоводна политика и финансови отчети на предприятието, УИ – Стопанство, София, стр. 375
- [4] Baluch, C., Burgess, D., Cohen, R., Kushi, E., Tucker, P. & Volkan, A. (2010) Consolidation theories and push-down accounting: Achieving global convergence. Journal of Finance and Accountancy, стр. 1-12
- [5] Beams, F. A., Clement R. P., Anthony, J. H., and Lowensohn, S. H. (2009), Advanced Accounting (10th Edition). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- [6] Chase, M.D., Theories of consolidation, Advanced Accounting-205 12B, Long Beach State University, стр. 1
- [7] Chen, M. L., and Chen, R. D. (2009). Economic entity theory. Journal of Finance and Accountancy, 1:1, стр. 61-68
- [8] Davis, M., and Largay, J., (2008) Consolidated financial statements, The CPA Journal, стр. 26-31
- [9] Graber, P., T. W. Leland, James R. McCoy, Hale L. Newcomer, E. L. Kohler and H. C. Miller (1947) Accounting principles underlying consolidated financial statements, The Accounting Review, Vol. 22, No. 1, стр. 102
- [10] Hendriksen, E.S., (1965) Accounting Theory, Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc.,
- [11] IASB (2018), Conceptual Framework for Financial Reporting
- [12] Moonitz, M., (1942) The Entity Approach to Consolidated Statements, The Accounting Review, Vol. 17, No. 3, стр. 237
- [13] Newby, S.J., (2006) Consolidation accounting: a history of the development of financial reporting standard FRS-37 and sector-neutral consolidation accounting for crown financial reporting by the New Zealand government. Doctoral Thesis, University of Canterbury
- [14] Nistor, C. (2015) Some aspects regarding the theories of consolidated financial statements, SEA – Practical Application of Science, Volume III, Issue 1 (7), стр. 431
- [15] RSM International, The new approach to business combination introduced by the revised IFRS 3 and the revised IAS 27

ОДИТНИЯТ КОМИТЕТ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР – ИЗИСКВАНИЯ, ПРЕДИМСТВА И НЕДОСТАТЪЦИ*

Abstract:

Public sector audit committees are a relatively new norm implemented into organizations that have an internal audit unit. The specificity of these organizations determines separate similarities and differences at the activity of the audit committees in accordance with the Public Internal Auditing Act and the Independent Financial Audit Act

Резюме

Одитните комитети в публичния сектор са сравнително нова норма, която се въвежда в организациите, които имат звено за вътрешен одит. Спецификата на тези организации обуславя отделни прилики и разлики в дейността на одитните комитети по реда на Закона за вътрешния одит в публичния сектор и тези по реда на Закона за независимия финансов одит.

Одитните комитети са сравнително нова регулация и изискване за организациите от публичния сектор. С приемането на Закона за вътрешния одит в публичния сектор (ЗВОПС) през 2006 г., както и допълнението на чл. 18 от 2010 г.¹ беше дадена възможност ръководителите на организациите попадащи в обхвата на изискванията на закона да сформират одитен комитет. По отношение на одитните комитети в общините се създаде изрична разпоредба, въз основа на която сформирането му е след решения на общинските съвети. Функциите, възложени на одитните комитети към този период (2010 г. – 2016 г.) са свързани основно с подпомагане на дейността на звеното за вътрешен одит, като комитетът взема отношение по всички значими въпроси, които касаят вътрешния одит, както и предоставянето на становища по статута на звеното, планирането на дейността, изразяващо се в стратегическите и годишни планове и годишния доклад за дейността на вътрешния одит.

По отношение на структурата и състава на одитните комитети, законодателят поставя изисквания те да включват външни и вътрешни лица, които да притежават образователна степен "магистър" и минимален стаж от 4 години в областта на финансовото управление и контрол, вътрешния или външния одит.

Редът и начинът на осъществяване на дейността на одитните комитети се поставят пред двоен режим на утвърждаване – за одитните комитети в общините правилата за дейността на комитетите се предвижда да се утвърждават от общинските съвети, докато за всички останали организации от публичния сектор те се одобряват в едномесечен срок от ситуирането им.

Тази разпоредба, валидна за периода 2010 – 2016 г. не е особено популярна, предвид липсата на каквато и да е яснота при структурирането на одитните комитети. Видно от консолидираните годишни доклади, почти няма организации от публичния сектор, които да са структурирали такива органи.

През 2016 г. с промяната на ЗВОПС² се доразвиват и доизграждат правилата и нормите за сформирането на одитните комитети в публичния сектор, които от своя страна диференцират и разширяват обхвата на дейност и полезността им.

Въвежда се задължението за създаване на одитни комитети в министерствата; общините са изградени звена за вътрешен одит; както и в Държавен фонд "Земеделие" – Разплащателна агенция (ДФЗРА). Предоставена е възможност организациите, които не са изрично задъл-

* гл. ас. д-р Ина Лечева, катедра "Финансов контрол", Финансово-счетоводен факултет, УНСС

¹ ЗВОПС, чл. 18, обн. ДВ бр. 27/2006 г., редакция към ДВ бр. 54/2010 г.

² ЗВОПС, чл. 18, обн. ДВ бр. 27/2006 г., редакция към ДВ бр. 51/2016 г.

жени по закона и имат изградено звено за вътрешен одит, да могат също да изградят одитни комитети по свое желание и решение на ръководството.

Поставя се изискване за техния състав, численост и квалификация. Одитните комитети следва да са между 3 и 5 члена, един от които да е председател с мандат от 3 години. Изискването е най-малко 2/3 от тях да са външни лица, което само по себе си в чисто аритметичен план води до резултата, че винаги в състава на одитния комитет вътрешното лице ще е едно. Друг аспект от изискванията за членовете е в посока на тяхната квалификация (степен магистър), което остава непроменено, като се увеличава условието за придобит стаж от 4 на 5 години в областта на: управлението и контрола, вътрешния или външния одит. Предвид възможността едни и същи членове да участват в много на брой одитни комитети е въведено ограничение, едно лице да не участва в повече от два такива.

Определянето на състава на одитните комитети се предвижда да се извърши след определен съгласувателен режим за отделните категории разпоредители. За министерствата (вкл. и министерство на финансите) съставът се определя от съответния министър след съгласуване с министъра на финансите по определения ред в наредбата. В общините, предвиденият ред определя внасяне от кмета на общината на проект на решение на общинския съвет за състава на одитния комитет. За ДФЗРА се предвижда съставът на одитния комитет да се определи от управителния съвет след съгласуване с министъра на финансите.

Промяната през 2016 г. касае не само структурирането и състава на одитните комитети, а и обхвата на правомощията им.

Обхвата на правомощията се разширява, като се въвеждат допълнителни изисквания свързани със следните аспекти:

- Поставя се изискване вече не просто одитния комитет да дава становище, а да съгласува статута и числеността на звеното за вътрешен одит, стратегическите и годишните планове за дейността по вътрешен одит. Промяната на нормата е в посока одобряване на конкретните действия и документи на звеното, както и невъзможността за одобряването им от ръководителя на организацията, без съгласието на половината¹ от членовете на одитния комитет;

- Разглежда и приема с решение годишния доклад за дейността по вътрешен одит. Аналогична е промяната, както и при статута и плановите на звеното по отношение на годишния доклад на звеното. Вече се изисква приемане с решение на годишния доклад, а не просто да се запознае и да вземе отношение. Тук изниква въпросът, свързан с разпоредбата на чл. 40, ал. 2 от ЗВОПС, съгласно която ръководителя на вътрешния одит (РВО) изготвя годишен доклад за дейността по вътрешен одит и го предоставя на ръководителя на организацията и на одитния комитет. В допълнение, следва да се отбележи и разпоредбата на чл. 28 от наредбата, съгласно която в срок от един месец, одитният комитет разглежда и приема с решение представения от РВО годишен доклад за дейността по вътрешен одит. А какво се случва ако одитният комитет не приеме доклада? За тази хипотеза не се споменава нищо... Кое от своя страна се оставя като решение от всеки ръководител за всеки отделен случай.

- запознава се при необходимост и дава становища по одитните доклади за извършени одитни ангажменти и по всички значими въпроси, свързани с вътрешния одит в съответната организация. Разпоредбата остава непроменена по отношение на становищата по значимите въпроси, касаещи вътрешния одит. Но за сметка на това се разширява с възможността за изразяване на становище по отношение на извършени одитни ангажменти и одитни доклади. Това разширяване на правомощията на одитните комитети ще подпомогне ръко-

¹ Бел. автора: съгл. чл. 18, ал. 7 ЗВОПС, решенията и становищата на одитния комитет се вземат с мнозинство повече от половината от всички негови членове, като се изключва неприсъственото вземане на решения.

водството и одиторите при осъществяване на дейността по вътрешен одит и управлението на организациите от публичния сектор.

- Друга част от разширяването на обхвата на правомощията на одитните комитети е свързана с изискването да наблюдават процесите и да дават становища с препоръки за подобряването им по отношение на: управление на риска в организацията, финансово отчитане и ефективността на системите за вътрешен контрол. Това е изцяло ново изискване, което ангажира одитните комитети да участват пряко и косвено в процесите по управление, финансово отчетност и вътрешен контрол като цяло. Разпоредбите кореспондират с новите изисквания за дейността на одитните комитети при предприятията от обществен интерес¹.

- Не на последно място е правомощието, одитният комитет да осъществява взаимодействието с външните за организацията одитори. Същото правомощие беше вменено до скоро в обхвата на вътрешния одит.

Заседанията на одитния комитет следва да се провеждат минимум веднъж на два месеца, като същите за да са легитимни следва да са присъствени и да участват пряко повече от половината от членовете му. Заседанията се организират, свикват и ръководят от председателя на одитния комитет. За да се вземе решение, то следва да е взето с мнозинство повече от половината от всичките му членове.

Съществен аспект от дейността е въвеждането на задължително изпълнение на дадените препоръки от ръководителя на организацията по становищата на одитния комитет, свързани с конкретни одитни ангажименти, управлението на риска в организацията, финансовото отчитане и ефективността на системите за вътрешен контрол. В случай на неизпълнение на дадените препоръки от страна на ръководителя на организацията, както и при не съгласуване на стратегическите и годишни планове или статута на звеното, одитния комитет изпраща информация за това до министъра на финансите.

Друг аспект от дейността на одитния комитет е възможността за изразяване на становище и предприемане на мерки и действия в случаите, предвидени в чл. 30 от ЗВОПС, изразяващи се в не предприемане на действия от страна на ръководителя на организацията в установените срокове при идентифицирани и докладвани индикатори за измами от вътрешните одитори. Законът в тези случаи е предвидил, РВО да уведоми кумулативно компетентните органи и одитния комитет (ако има такъв).

През 2017 г., Министерският съвет приема наредба² с която се определя реда и начина за определяне на състава и дейността на одитните комитети в организациите от публичния сектор.

Правомощията на одитните комитети са както различни, така и имат общи допирни точки в различните нормативни и поднормативни актове по отношение на организациите от публичния сектор по реда на ЗВОПС и предприятията в публичен интерес по реда на Закона за независимия финансов одит (ЗНФО).

С изменение на чл. 18, ал. 4³ от ЗВОПС се избегна дублирането на дейността на одитните комитети за предприятията, които попадат в обхвата на ЗВОПС и ЗНФО. Промяната предвижда изключване на задължението за сформирание на одитни комитети по реда на ЗВОПС в предприятията от обществен интерес в които се създават одитни комитети по реда на ЗНФО. Тази промяна предотвратява създаването се противоречия и неясен ред и изисквания към тази категория предприятия, поради наличието на относително разнородни изисквания към тях.

¹ ЗНФО, обн. ДВ бр. 95/2016, изм. ДВ бр. 15/2018, чл. 107 и 108

² НАРЕДБА за процедурата за определяне на състава и дейността на одитните комитети в организациите от публичния сектор, обн. ДВ бр. 11/2017 г.

³ Изменение на ЗВОПС, обн. ДВ бр. 13 от 12.02.2019 г.

Друг съществен аспект от промените през 2019 г. е насочен към налагане на административно-наказателни разпоредби при несформиране на одитни комитети на задължените организации. Промяната предвижда налагане на глоби на ръководителите на организациите в размер от 200 до 600 лв. при неизпълнение на това им задължение. Тази мярка посочва волята на законодателя за структуриране и ефективна дейност на одитните комитети в публичния сектор.

По същество приликите и разликите в дейността на одитните комитети по реда на двата закона (Закона за вътрешния одит в публичния сектор и Закона за независимия финансов одит) могат да се обобщят в табличен вид по следния начин:

чл. 18, ал. 5 от ЗВОПС, ДВ бр. 13/2019		чл. 108 от ЗНФО, ДВ бр. 15/2018	
т. 1	съгласува статута и числеността на ЗВО, стратегическите и годишните планове за дейността по ВО		
т. 2	разглежда и приема с решение доклада за състоянието на СФУК и годишния доклад за дейността по ВО		
т. 3	запознава се при необходимост и дава становища по одитните доклади за извършени одитни ангажменти и по всички значими въпроси, свързани с ВО в съответната организация		
т. 4	наблюдава процеса по управление на риска в организацията и дава становища с препоръки за подобряването му	т. 3	наблюдава ефективността ... на системата за управление на риска ... по отношение на финансовото отчитане в одитираното предприятие;
т. 5	осъществява взаимодействие с външните одитори		
т. 6	наблюдава процесите на финансово отчитане в организацията и дава становища с препоръки за подобряването им	т. 2	наблюдава процеса на финансово отчитане и представя препоръки и предложения, за да се гарантира неговата ефективност;
т. 7	наблюдава ефективността на системите за вътрешен контрол в организацията и дава становища с препоръки за подобряването им	т. 3	наблюдава ефективността на вътрешната контролна система... и на дейността по ВО по отношение на финансовото отчитане в одитираното предприятие;
		т. 1	информира УО и НО на предприятието за резултатите от задължителния одит и пояснява по какъв начин задължителният одит е допринесъл за достоверността на финансовото отчитане, както и ролята на одитния комитет в този процес
		т. 4	наблюдава задължителния одит на ГФО, включително неговото извършване, като взема предвид констатациите и заключенията на Комисията по прилагането на чл. 26, параграф 6 от Регламент (ЕС) № 537/2014;
		т. 5	проверява и наблюдава независимостта на регистрираните одитори в съответствие с изискванията на глави 6 и 7 от ЗНФО, както и с чл. 6 от Рег. (ЕС) № 537/2014, включително целесъобразността на предоставянето на услуги извън одита на одитираното предприятие по чл. 5 от същия регламент;

		т. 6	отговаря за процедурата за подбор на регистрирания одитор и препоръчва назначаването му с изключение на случаите, когато одитираното предприятие разполага с комисиия за подбор
		т. 7	уведомява Комисията, както и УО и НО на предприятието за всяко дадено одобрение по чл. 64, ал. 3 и чл. 66, ал. 3 в 7-дневен срок от датата на решението
		т. 8	отчита дейността си пред органа по назначаване
чл. 36. (1)¹	до 1 февруари председателят на одитния комитет изготвя годишен доклад за дейността му през предходната година, който представя на РО, на председателя на колективния орган за управление, ако има такъв, а за общините – на председателя на ОС.	т. 9	изготвя и предоставя на Комисията в срок до 30 юни годишен доклад за дейността си

Общите допирни точки в правомощията и задълженията на одитните комитети структурирани по реда на ЗВОПС и ЗНФО, могат да се обобщят както следва:

- наблюдава процеса по управление на риска;
- наблюдава процесите на финансово отчитане в организацията и дава становища с препоръки за подобрението му;
- наблюдава ефективността на системите за вътрешен контрол и дава препоръки за подобряването им;
- изготвя годишен доклад за дейността си през предходната година и го предоставя на ръководството;

Различията при правомощията и задълженията на одитните комитети структурирани по реда на ЗВОПС и ЗНФО, се изразяват в:

- по реда на ЗВОПС, одитният комитет: съгласува статута и числеността на ЗВО; съгласува стратегическите и годишните планове за дейността по ВО; приема с решение годишния доклад за дейността по ВО; запознава се при необходимост и дава становища по одитните доклади за извършени одитни ангажменти и по всички значими въпроси, свързани с ВО в съответната организация;
- по реда на ЗНФО, одитният комитет: информира управителните и надзорни органи на предприятието за резултатите от задължителния одит и пояснява по какъв начин задължителният одит е допринесъл за достоверността на финансовото отчитане, както и ролята на одитния комитет в този процес; наблюдава задължителния одит на ГФО, включително неговото извършване; проверява и наблюдава независимостта на регистрираните одитори; отговаря за процедурата за подбор на регистрирания одитор и препоръчва назначаването му; отчита дейността си пред органа по назначаване; изготвя и предоставя на Комисията в срок до 30 юни годишен доклад за дейността си.

В заключение, могат да се изложат следните изводи относно функционирането на одитните комитети:

На първо място, одитните комитети в публичния сектор имат съществена роля по отношение на организацията и функционирането на вътрешно-контролните системи. Това от

¹ НАРЕДБА за процедурата за определяне на състава и дейността на одитните комитети в организациите от публичния сектор, обн. ДВ бр. 11/2017 г.

своя страна ангажира състава им с процесите по управление на риска, адекватната реакция на ръководството и коректното финансово отчитане на дейността.

От друга страна, поставените изисквания към членовете им (вътрешни и външни) следва да подпомогне в максимална степен ръководството на организацията и дейността на звената по вътрешен одит. Тази медиаторна функция ще подпомогне функционирането на вътрешния одит.

Не на последно място, отговорностите по отношение на годишното докладване на дейността на вътрешния одит ще спомогне за по-адекватната дейност на звената за вътрешен одит в интерес на организациите от публичния сектор.

Библиография

1. Закон за вътрешния одит в публичния сектор, обн. ДВ бр. 27/2006 г., посл. изм. и доп. ДВ бр. 13/12.02.2019 г.
2. Закон за независимия финансов одит, обн. ДВ бр. 96/2016 г., изм. ДВ бр. 15/16.02.2018 г.
3. НАРЕДБА за процедурата за определяне на състава и дейността на одитните комитети в организациите от публичния сектор, обн. ДВ бр. 11/2017 г.
4. ИСФУКВО, www.minfin.bg
5. Йорданов, К. Контролът като фактор за устойчиво развитие, Международна научно-практическа конференция "Устойчиво развитие и управленски практики: България - Бавария". НБУ 2014;
6. Динева, В., Системите за контрол в подкрепа на управлението на устойчивото развитие, регионална икономика и устойчиво развитие, Сборник с доклади от научна конференция, организирана от Научноизследователски институт при Икономически университет – Варна 2017 г., Том 2

АКТУАЛНИ ВЪПРОСИ НА ДАНЪЧНОТО ОБЛАГАНЕ НА АВТОМОБИЛИ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ*

Резюме

В законодателствата на страните от Европейския съюз съществуват конкретни разпоредби по отношение на данъчното облагане на автомобилите, които вече доведоха до промяна в българското законодателство в сила от началото на 2019 г. В България продължава дебатът доколко успешно чрез промени в данъчното законодателство може да се подпомогне понижаването на вредните емисии CO₂ и това да подобри качеството ни на живот, без да се намалят бюджетните приходи. Данъчната политика следва да бъде разглеждана като инструмент, който да подпомага опазването на околната среда, и данъчното облагане на ползването на автомобилите е съществен елемент от тази политика.

Ключови думи: данъчен контрол, данъчно облагане на автомобилите, околна среда

Abstract

The regulations relevant to passenger cars, which exist in the tax legislation of the European Union Member States have led to respective changes in the Bulgarian legislation as of the beginning of 2019. In Bulgaria the debate on whether changes in the tax legislation could facilitate the decrease of the harmful CO₂ emissions and improve the quality of life without decreasing budget revenues continues. The tax policy should be perceived as an appropriate instrument in protecting the environment and the taxation of passenger cars is a significant element of such policy.

Keywords: tax control, taxation of passenger cars, environment

JEL класификация/ JEL Classification: H23, H24, H25, H26, H32

1. Увод

В края на 2018 г. общественото внимание в България бе привлечено от някои специфични данъчни аспекти на притежаването и ползването на автомобили – новата методика на данъчно облагане на автомобили в Закона за местните данъци и такси и високите цени на горивата. Тези въпроси, освен други актуални проблеми, предизвикаха спонтанни протести в страната (Виж [1]) и може би дадоха допълнителни аргументи за налагане на президентско вето върху приетите от Народното събрание промени в пакета данъчни закони. Впоследствие Народното събрание преодоля президентското вето (Виж [2]) и промените в методиката на данъчното облагане на автомобилите чрез изменение на Закона за местните данъци и такси влязоха в сила от 01.01.2019 г.

Темата за данъчните аспекти на цените на горивата бе в основата и на масови демонстрации във Франция, които все пак доведоха до отлагане на планираното през 2019 г. повишаване на акцизите върху горивата.

Независимо от тези примери на спонтанни социални напрежения в Европа, в това число и в България, на ниво публична администрация и от граждански организации се повдигат все повече въпроси, свързани със замърсяването на околната среда и различните активни мерки, които могат да се предприемат за изчистване на въздуха (Виж [3]). Автомобилите, освен повишаващи шума, безспорно са и едни от основните замърсители на въздуха по отношение на нивата CO₂, фини прахови частици и вредни емисии. От друга страна производството и експлоатацията на автомобили е структуроопределящ отрасъл за икономиките на Европа и съществен приходоизточник за бюджетите на страните от Европейския съюз.

* Гл. ас. д-р Георги Ранчев, УНСС, катедра "Финансов контрол", granchev@unwe.bg

От тази гледна точка интерес представлява дали и доколко данъчната политика може да влияе на опазването на околната среда. Във фокуса на настоящия анализ са някои текущи данъчни и екологични проблеми, свързани с ползването на автомобили в България и в страните членки на Европейския съюз.

2. Бюджетни приходи от моторни превозни средства в Европейския съюз

Производството на моторни превозни средства, включително на автомобили, резервни части и най-различни свързани с тях компоненти са структуроопределящи за износа и като цяло за икономиката на Европейския съюз. Броят на заетите в автомобилната индустрия в Европейския съюз надхвърля 13 милиона души или над 6% от работоспособното население (Виж [4]). Според актуални данни на ACEA (European Automobile Manufacturers' Association), която обединява водещите производители на автомобили в Европейския съюз, бюджетните приходи от моторни превозни средства (МПС) в средногодишен аспект достигат 413 милиарда евро само за 14 от страните членки (Виж [5]). В тези бюджетни приходи се включват основно ДДС от продажбата и сервизирането на превозни средства, данъци при производството и продажбата на резервни части, горива и смазочни материали, регистрации, данъци за притежаването на МПС, данъци при застраховането, тол такси и други. Значителна част от тези бюджетни приходи от около 318 милиарда евро се генерират в 5 от държавите членки – Германия, Испания, Франция, Италия и Великобритания¹. Приходите от ДДС на ниво Европейски съюз се влияят пряко от цените и обема на търгуваните горива и намират сериозно отражение върху изпълнението на бюджетите на съответните държави. Акцизите, дължими за автомобилните горива, също имат съществен ефект върху бюджетните приходи. В Таблица 1 са обобщени основните данни за приложимите ставки за ДДС при придобиване на превозни средства и акцизи за горивата за 2018 г. в страните членки на Европейския съюз.

Таблица 1

ДДС и акцизи за МПС в ЕС за 2018 г.²

Държава ЕС	ДДС ставка	Акцизи за горива в евро/1000 литра	
1	2	3	4
Австрия	20%	515	425
Белгия	21%	615	560
България	20%	363	330
Великобритания	20%	661	661
Германия	19%	655	470
Гърция	24%	700	410
Дания	25%	566	364
Естония	20%	563	493
Ирландия	23%	588	479
Испания	21%	461	367
Италия	22%	728	617
Кипър	19%	479	450
Латвия	21%	476	372
Литва	21%	434	347
Люксембург	17%	465	338

¹ Към датата на изготвяне на публикацията Великобритания е член на Европейския съюз

² Ситуация към 01.01.2018 г. Обменни курсове на еврото към 20.03.2018.

Продължение

1	2	3	4
Малта	18%	549	472
Полша	23%	395	346
Португалия	23%	659	471
Румъния	19%	424	394
Словакия	20%	514	368
Словения	22%	508	426
Унгария	27%	391	360
Финландия	24%	703	530
Франция	20%	659	547
Холандия	21%	778	490
Хърватия	25%	519	411
Чехия	21%	505	431
Швеция ¹	25%	670	591

Източник: ACEA Tax Guide 2018 и авторски анализ

Видно от обобщените по-горе данни, ставките на акцизите върху горивата за България са най-ниските на ниво Европейски съюз – 363 евро на 1000 литра за бензина и 330 евро на 1000 литра за дизела при минимални възможни нива в ЕС от 359 евро за 1000 литра бензин и 330 евро за 1000 литра дизел.

3. Тенденции в данъчното облагане на превозните средства в страните от Европейския съюз

Резките промени в цените на петрола влияят съществено върху фискалните показатели и все по-често приходните администрации търсят нови източници на приходи, които да компенсират евентуални загуби. Според Александър Унфрид (Alexander Unfried) от PwC се забелязват две основни тенденции по отношение на данъчното облагане на превозните средства в Европа през 2016 г.[6]:

- Повишаване на данъчните ставки на разнообразните режими на облагане на автомобилите като компенсация на увеличените бюджетни дефицити вследствие на повишени разходи за поддръжка и изграждане на публична инфраструктура и намаляващи цени на петрола, водещи до по-ниски приходи от ДДС и акцизи за горивата.
- Доразвиване на идеята за данъчно облагане, което да стимулира мерки за опазване на околната среда – в т.ч. данъчни преференции за хибридни или електрически автомобили и специфично облагане на автомобилите въз основа нивото на замърсяване с CO₂.

В почти всички страни от Европейския съюз данъчното облагане и дължимите данъци за притежание и ползване на автомобили са вече малко или повече свързани с нивото на емисиите CO₂, които автомобилите отделят в атмосферата на километър пробег – т.е. може да се предположи, че колкото по-ниски са тези вредни емисии, толкова по-нисък би следвало да бъде и съответно е данъкът за притежание и ползване на автомобила.

Актуалните данни на ACEA (Виж [5] и [7]) относно наличието и респективно степента на прилагане на данъчното облагане на базата на конкретни нива на емисии CO₂ и базата за облагане с данъци за притежание на автомобили за 2018 г са обобщени в Таблица 2:

¹ Включва енергийни и CO₂ данъци

Таблица 2

Данъчно облагане на база емисии CO₂ и притежаване на автомобили в ЕС за 2018 г.

Държава ЕС	Данъчно облагане на база емисии CO ₂	База данък притежание автомобили
Австрия	Да	Мощност на двигателя (kW)
Белгия	Да	Кубатура, емисии CO ₂ и тип гориво
България ¹	Не	Мощност на двигателя (kW) и възраст
Великобритания	Да	Обем на двугателя или емисии CO ₂
Германия	Да	Емисии CO ₂ и кубатура
Гърция	Да	Мощност на двигателя/ емисии CO ₂
Дания	Да	Консумация на гориво и маса
Естония	Не	няма
Ирландия	Да	Емисии CO ₂
Испания	Да	Мощност на двигателя (hp)
Италия	Не	Мощност, Евро стандарти
Кипър	Да	Емисии CO ₂
Латвия	Да	Маса, кубатура, мощност на двигателя
Литва	Не	Няма
Люксембург	Да	Емисии CO ₂ или кубатура
Малта	Да	Емисии CO ₂ и възраст
Полша	Не	Няма
Португалия	Да	Емисии CO ₂ и кубатура
Румъния	Да	Кубатура
Словакия	Частично	Кубатура
Словения	Да	Кубатура
Унгария	Частично	Възраст
Финландия	Да	Емисии CO ₂ , маса x брой дни
Франция	Да	Емисии CO ₂ и тип гориво
Холандия	Да	Маса, провинция, гориво, емисии CO ₂
Хърватия	Да	Мощност на двигателя (kW) и възраст
Чехия	Частично	Обем на двугателя
Швеция	Да	Маса, гориво или емисии CO ₂

Източник: АСЕА и авторски анализ

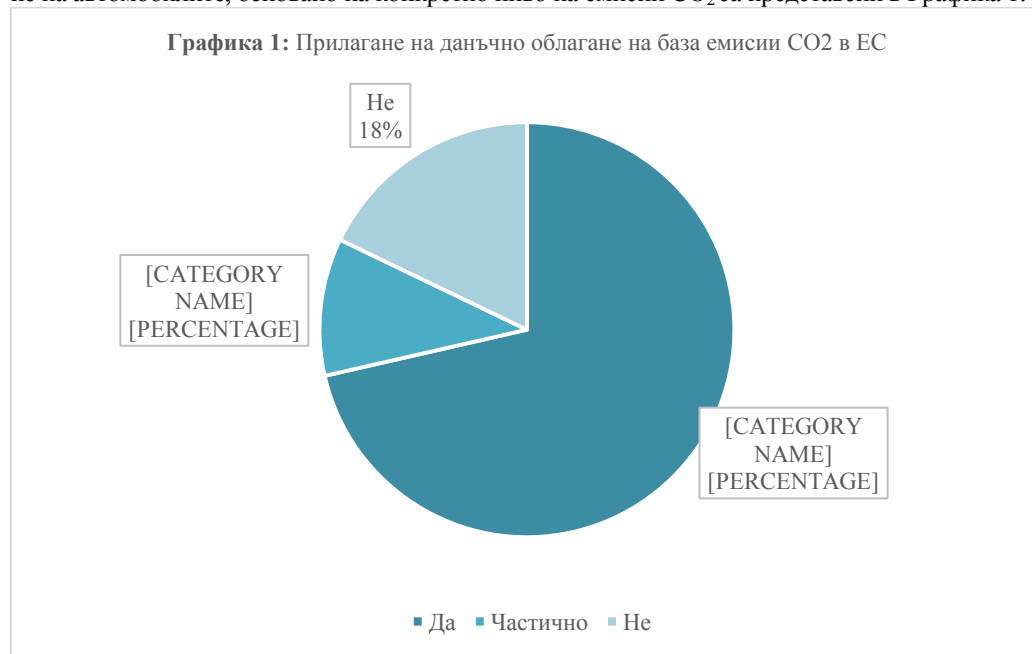
Видно от представените данни е налице значително разнообразие от приложими режими и методики за данъчно облагане на автомобилите в страните от Европейския съюз.

Очевидно всяка от страните е извървяла собствен законодателен път, за да се достигне до баланс между обществен интерес и нуждите на фиска. Основните фактори, определящи размера и тежестта на данъчното облагане, са мощността на двигателите, кубатурата, типа на горивото, количеството емисии CO₂, които конкретният модел отделя в атмосферата, както и възрастта на автомобила.

В резултат на направения анализ на информацията за прилагане на определени режими за данъчно облагане на автомобилите може да се обобщи, че в 20 от страните членки на Европейския съюз (71%) са налице режими на данъчно облагане, свързани с количеството емисии CO₂. В пет от страните членки (18%) не е налице данъчно облагане, базирано на емисии CO₂, а останалите 3 страни от съюза (11%) прилагат подобен начин на облагане само частично.

¹ За 2019 г. има промяна в подхода на облагане

Така обобщените резултати от анализа на приложимостта на режими на данъчно облагане на автомобилите, основано на конкретно ниво на емисии CO₂ са представени в Графика 1:



Като други важни аспекти на данъчното облагане на превозните средства в Европейския съюз могат да се посочат прилагането на специфични данъчни преференции (виж Таблица 3) вкл. освобождаване пълно или частично от данък МПС за електрически и/или хибридни автомобили и автомобили с по-ниски нива на емисии на CO₂. Според АСЕА (Виж [9]) е налице ясна връзка между пазарния дял на електрически автомобили и наличието на различни по обем и характер данъчни и неданъчни стимули за придобиването и ползването на подобни автомобили. Тези стимули са основно свързани с допълнителни данъчни намаления и освобождавания в страни като Австрия и Германия, или като субсидии/бонуси за купувачите като тези във Франция или Великобритания.

Няма как да се пренебрегне и очевидната връзка между дела на електрически автомобили и нивото на БВП на глава от населението. По данни на АСЕА (Виж [10]), делът на електрически автомобили е на практика 0% в страни с БВП на глава от населението под 18,000 евро за година, включително страните от Централна и Източна Европа плюс Гърция. Пазарен дял от над 1.8% при покупката на нови автомобили за електрическите коли се постига единствено в страните с годишен БВП на глава от населението над 35,000 евро. Ако се опитаме да вземем пример от Норвегия, ще установим, че при БВП на глава от населението от 67,000 евро годишно, постигнатият пазарен дял на електрическите автомобили от всички новозакупени автомобили е 39.3% – почти двойно над средното за Европейския съюз.

Видно от данните на АСЕА [11] в Таблица 3 е, че през 2018 г. броят на страните от Европейския съюз, които не освобождават от данък МПС електрическите автомобили, е едва 4 (14%) , а тези които ги освобождават частично е 7 (25%). В останалите 17 страни членки (61%) е налице пълно освобождаване от данък МПС на електрическите автомобили.

Таблица 3

Данъчни преференции и стимули за електрически автомобили в ЕС

Държава ЕС	Данъчни преференции и стимули		
	Данък МПС	Политика на стимули 2016	Политика на стимули 2018
Австрия	освобождаване	да	да
Белгия	освобождаване	да	да
България	освобождаване	не	не
Великобритания	освобождаване	не	да
Германия	освобождаване	да	да
Гърция	освобождаване	не	не
Дания	частично	не	не
Естония	без освобождаване	не	не
Ирландия	освобождаване	не	да
Испания	частично	да	да
Италия	освобождаване	не	да
Кипър	частично	не	не
Латвия	освобождаване	не	не
Литва	без освобождаване	не	не
Люксембург	частично	не	да
Малта	частично	не	не
Полша	без освобождаване	не	не
Португалия	частично	не	да
Румъния	освобождаване	не	да
Словакия	освобождаване	не	не
Словения	освобождаване	не	да
Унгария	освобождаване	не	не
Финландия	частично	не	не
Франция	освобождаване	да	да
Холандия	освобождаване	не	не
Хърватия	без освобождаване	не	не
Чехия	освобождаване	не	не
Швеция	освобождаване	да	да

Източник: ACEA 2018 [11], PwC, 2016 Global Automotive Tax Guide [12] и авторски анализ

Като друга тенденция по отношение на държавната политика към екологично ориентирани автомобили може да се отбележи и увеличаването на броя страни от Европейския съюз, които предоставят различни по обем и вид стимули и/или субсидии за закупуването на подобни автомобили. Видно от данните от изследването на PwC (Виж [12]) през 2016 едва в 6 от страните членки са били налице подобни стимули. При анализа на данните на ACEA (Виж [11]) за 2018 г. се установи, че броят на страните, предоставящи подобни стимули, се е увеличил до 13 (46%) от страните членки на Европейския съюз. Също така за този род автомобили се наблюдава и преференциално ДДС третиране – в част от страни членки на ЕС е налице право на пълен данъчен кредит при закупуване на електрически автомобили, макар и в 2 от тези страни членки (Австрия и Португалия) то да е лимитирано чрез максимално приемлив за ДДС цели размер на данъчната основа, върху която се начислява ДДС и съответно може да се ползва данъчен кредит.

Предвид все по-изразителната политика на ниво Европейски съюз и повишените очаквания на обществото по отношение на мерките за опазване на околната среда няма да са изне-

нада и нови законодателни инициативи в посока стимулиране на ползването на екологично ориентирани автомобили в страните членки, съобразени с бюджетните им възможности.

4. Данъчна политика в България по отношение на автомобили

Данъчната политика на България по отношение на облагането на ползването на автомобили има няколко основни законови източника, които са: ЗМДТ, ЗАДС, ЗДДС, ЗКПО и ЗДДФЛ. В последните няколко години българското данъчно законодателство претърпя значителни промени в посока регламентиране и детайлизиране на данъчното третиране на ползването на автомобили както за лични, така и за служебни цели.

По отношение на данъка върху превозните средства, дължим от собственика съгласно ЗМДТ [13], може да се отбележи, че системата на облагане на собствеността на автомобилите до 31.12.2018 значително се различаваше от данъчните системи в повечето страни членки на ЕС. До 01.01.2019 в България облагането беше на база мощност на двигателя, а не на база грам/емисии CO₂, които автомобилите отделят в атмосферата на километър пробег. Нещо повече, съгласно предишната версия на чл. 55 от ЗМДТ по-новите автомобили, които обикновено са с по-ниски емисии CO₂ поради по-висока икономичност на разхода на гориво, се облагаха до 2.8 пъти по-високо от автомобилите на възраст над 14 години. Според анализ на "Банкеръ" [14], причината за промяна на данъчното облагане на автомобилите е свързана с факта, "че през 2017 г. страната ни бе осъдена от Брюксел заради мръсния въздух".

Как и доколко институциите на Европейския съюз трябва и могат да влияят на вътрешното ни законодателство е предмет на отделна дискусия. Безспорно, България, като страна членка на Европейския съюз и ползваща значителни средства от европейски фондове, следва да се съобразява със законодателството на съюза и от тази гледна точка подлежи на предварителен, текущ и последващ контрол (Виж [15] и [16]).

Съгласно последната редакция за чл. 55 от ЗМДТ в сила от 01.01.2019 г. за леки и товарни автомобили с технически допустима максимална маса не повече от 3,5 т годишният данък се състои от два компонента – имуществен и екологичен, и се определя по следната формула:

$$\text{ГДПС} = \text{ИмК} \times \text{ЕК},$$

където:

ГДПС е годишният размер на данъка върху превозните средства за леки и товарни автомобили с технически допустима максимална маса не повече от 3,5 т;

ИмК е имуществен компонент, който се определя по реда на т. 1;

ЕК е екологичен компонент, който се определя по реда на т. 2

1. имущественият компонент се определя от стойността на данъка в зависимост от мощността на двигателя, коригирана с коефициент в зависимост от годината на производство на автомобила, по следната формула:

$$\text{ИмК} = C_{\text{kw}} \times \text{Кгп},$$

където:

C_{kw} е частта от стойността на данъка в зависимост от мощността на двигателя, която се определя от мощността на двигателя и размера на данъка, определен от общинския съвет с наредбата по чл. 1, ал. 2 в следните граници:

а) до 55 kW включително – от 0,34 до 1,20 лв. за 1 kW;

- б) над 55 kW до 74 kW включително – от 0,54 до 1,62 лв. за 1 kW;
- в) над 74 kW до 110 kW включително – от 1,10 до 3,30 лв. за 1 kW;
- г) над 110 kW до 150 kW включително – от 1,23 до 3,69 лв. за 1 kW;
- д) над 150 kW до 245 kW включително – от 1,60 до 4,80 лв. за 1 kW;
- е) над 245 kW – от 2,10 до 6,30 лв. за 1 kW;

Кгп е коригиращ коефициент за годината на производство на автомобила (Таблица 4):

Таблица 4

Коригиращ коефициент автомобили година производство

Брой на годините от годината на производство (вкл. годината на производство)	Коефициент
Над 20 години	1,1
Над 15 до 20 години включително	1
Над 10 до 15 години включително	1,3
Над 5 до 10 години включително	1,5
До 5 години включително	2,3

Източник: Закон за местните данъци и такси [13]

2. екологичният компонент се определя от общинския съвет в зависимост от екологичната категория на автомобила (Таблица 5):

Таблица 5

Коригиращ коефициент автомобили екологична категория

Екологична категория	Коефициент
без категория, с екологични категории "Евро 1" и "Евро 2"	1,10 – 1,40
"Евро 3"	1,00 – 1,10
"Евро 4"	0,80 – 1,00
"Евро 5"	0,60 – 0,80
"Евро 6" и "EEV"	0,40 – 0,60

Източник: Закон за местните данъци и такси [13]

Видно от разпоредбите на ЗМДТ, законодателят прехвърля изцяло в тежест на общините деликатното решение за конкретния размер на два от коефициентите, които на практика определят и конкретния размер на данъка за автомобилите. Според проучване на Mediapool [17], през *изборната* 2019 г. големите общини "предлагат минимално вдигане на данъка за по-замърсяващите автомобили".

Независимо от очакваната минимална корекция на приходите от данъка за автомобилите през 2019 г. е важна промяната в политиката и начина на мислене, като все по-дълбоко се

отчита нуждата от прилагане на активни мерки за опазване на околната среда и чистотата на въздуха в България.

На основание чл. 58, ал. 2 от ЗМДТ от данък върху превозните средства се освобождават електрическите автомобили, мотоциклети и моторни превозни средства категории L5e, L6e и L7e, определени в чл. 4 от Регламент (ЕС) № 168/2013 [18].

По отношение на ДДС, основните разпоредби, с които безвъзмездното използване на стока или услуга за лични нужди е приравнено на възмездна, респективно облагаема доставка, бяха основно редактирани и влязоха в сила от началото на 2014 г. Според НАП [19], в случаите когато стоки – в случая служебни автомобили, се използват както за стопанска дейност, така и за лични цели, данъчно задълженото лице може да реши:

- да ползва данъчен кредит за служебния автомобил, доколкото това не се ограничава от чл. 70, ал. 1, т. 4 и 5 от ЗДДС, 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 автомобила и съпътстващите ползването му разходи, доколкото се позволява от ЗДДС, 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 се избягва задължението за начисляване на ДДС при ползването за лични нужди, доколкото пропорцията се спазва.

В случай, че предприятието реши да запази изцяло в личните активи тези автомобили, като ги изключи от системата на ДДС, то няма да се ползва ДДС кредит при придобиването, но няма да е налице и задължение за начисляване при предоставянето/ползването.

В резултат на дискусиите, свързани с прилагането на новите разпоредби в ЗДДС и последвалите изменения в ППЗДДС, се установиха още два сериозни данъчни аспекта на ползването на служебни автомобили и за лични цели – как подобен вид разходи следва да се третира за целите на ЗКПО и какво би следвало да е третирането им от гледна точка на физическите лица ползватели на тези служебни автомобили, ако ги използват и за лични цели.

В тази връзка се предприеха и законодателни промени в ЗКПО, като съгласно новите разпоредби на ЗКПО се въвежда нов вид еднократен данък чрез създаване на нова алинея 4 на чл. 204, като подлежащи на облагане вече са разходите в натура, свързани със собствени, наети и/или предоставени за ползване активи, предоставени за лично ползване и/или свързани с използване на персонал, от работници, служители и лица, наети по договори за управление и контрол (наети лица), като по този начин се избягва индивидуалното подоходно облагане по реда на ЗДФЛ.

Практиката на НАП по отношение на ДДС третирането на ползването на активи и за лични цели и облагането на разходите в натура за целите на ЗКПО тепърва ще се развива, доколкото указанията на НАП по отношение на данъчното третиране на подобен род не са изчерпателни.

5. Заключение

Анализът на актуалните данъчни разпоредби на страните членки на Европейския съюз показва, че в повечето държави е налице активна политика на стимулиране на ползването на екологично ориентирани и все по-малко замърсяващи атмосферата автомобили чрез адекватни изменения в данъчното законодателство. В България се води активен дебат доколко успешно чрез промени в данъчното законодателство може да се подпомогне понижаването на вредните емисии CO₂ и това да подобри качеството ни на живот, без да се намалят бюджетните приходи и засегнат интересите на големи обществени групи.

Данъчната политика на България следва да бъде разглеждана като инструмент, който да подпомага успешно опазването на околната среда и данъчното облагане на ползването на автомобилите е съществен елемент от тази политика. С повишаването на доходите на населението и стабилизирането на икономиката се повишава и употребата на автомобилите в личния и служебния ни живот и замърсяването на въздуха се превърна в проблем, на който се обръща все по-сериозно внимание.

На база европейското законодателство и практиката в отделните държави можем да очакваме и нови законодателни инициативи в областта на данъците, които да отговорят адекватно на очакванията на българското общество.

Библиография

- [1] Дарик Нюз (2018), Протести и автошествия в цялата страна срещу цените на горивата, 11.11.2018, <https://dariknews.bg/novini/bylgariia/protesti-i-avtoshestviia-v-ctalata-strana-sreshtu-cenite-na-gorivata-2130916>
- [2] Андонова, З. (2018) Парламентът отхвърли ветото на президента върху повишаването на данъците за автомобили, Дневник 22.11.2018, Икономедиа АД, С., https://www.dnevnik.bg/politika/2018/11/22/3350091_prarlamentut_othvurli_vetoto_na_prezidenta_vurhu/
- [3] Чернева, М. (2016), 7 начина да изчистим въздуха, Капитал 16-22.XII.2016, Икономедиа АД, С., 16-18.
- [4] ACEA European Automobile Manufacturers' Association (2018), <https://www.acea.be/automobile-industry/facts-about-the-industry>
- [5] Piazza, Francesca, (2018) ACEA Tax Guide 2018, ACEA European Automobile Manufacturers' Association, Avenue des Nerviens 85, Brussels, 7, 9. https://www.acea.be/uploads/news_documents/ACEA_Tax_Guide_2018.pdf
- [6] Unfried, A. (2016), Car taxation impacted by the Environment and the Connected Car, Global Fleet, <http://www.fleeteurope.com/interviews/alexander-unfried-pwc-car-taxation-impacted-environment-and-connected-car>
- [7] ACEA European Automobile Manufacturers' Association (2018), https://www.acea.be/uploads/publications/CO2_tax_overview_2018.pdf
- [8] ACEA European Automobile Manufacturers' Association (2018), <https://www.acea.be/about-acea/static-page/passenger-cars>
- [9] ACEA European Automobile Manufacturers' Association (2018), <https://www.acea.be/statistics/article/interactive-map-electric-vehicle-incentives-per-country-in-europe-2018>
- [10] ACEA European Automobile Manufacturers' Association (2018), <https://www.acea.be/statistics/article/interactive-map-correlation-between-uptake-of-electric-cars-and-gdp-in-EU>
- [11] ACEA European Automobile Manufacturers' Association (2018), https://www.acea.be/uploads/publications/EV_incentives_overview_2018.pdf
- [12] PwC (2016), 2016 Global Automotive Tax Guide, November 2016
- [13] Закон за местните данъци и такси (ДВ бр. 117 от 10.12.1997 с всички последващи изменения и допълнения)
- [14] "Банкеръ" (2019), "Данък "трошка" – блъф на правителството", бр. 4 (1332), 25.01.-01.02.2019, стр.8, ISSN 1310-0300
- [15] Лечева, И. (2015), "Information Services in absorption of funds from the European and Structural Funds in Bulgaria (Информационното осигуряване при усвояване на средства от Европейските и Структурни фондове в България); 5th International Conference on Application of Information and Communication Technology and Statistics in Economy and Education (ICAICTSEE – 2015), November 13-14th, 2015, UNWE, Sofia, Bulgaria, BA-x05, volume 4 page, from p. 687 to p.690; ISSN 2367-7635 (PRINT) ISSN 2367-7643 (ONLINE)

[16] Лечева, И. (2015), Предварителният контрол в публичния сектор – предимства и недостатъци"; Единадесета международна научна конференция на младите учени "Икономиката на България и Европейския съюз: конкурентоспособност и иновации", УНСС София 15.12.2015 г., Сборник с доклади, обем 9 стр. от 317 до 325;

[17] Mediapool, (2019) "Общини залагат минимално увеличение на данъка за стари коли", 10.01.2019 г., <https://www.mediapool.bg/obshtini-zalagat-minimalno-uvelichenie-na-danaka-za-stari-koli-news288383.html>

[18] Регламент (ЕС) № 168/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 15 януари 2013 година относно одобряването и надзора на пазара на дву-, три- и четириколесни превозни средства текст от значение за ЕИП

[19] НАП (2016), Указание № 24-00-15/22.01.2016 на НАП

ПРАКСЕОЛОГИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ: ОЖИДАНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ*

The relevance of the article is due to the fact that the accounting policy, being a practical constitutional document for an enterprise, requires the attention of scientists and practitioners, as well as a completely new, that is, innovative approach.

In the course of the study, it was proved that in studying trends in the development of accounting policies and their influence on the management system, the praxeological approach is the most reasonable and significant.

To solve these problems, the publication used general scientific and specific research methods. The basis of the study was the dialectical method of scientific knowledge of economic phenomena and processes. Methods such as grouping, comparison, and specification allowed to evaluate scientific approaches to accounting policies, and were also used in the comparative assessment of different types of accounting. Monographic and abstract-logical methods were used in the presentation of analytical trends. Economic-statistical and expert methods were applied in the study of the state of practical application of accounting. The use of the graphical method ensured visibility of statistical data and research results.

Information base of the conducted research was the development and publication of scientific achievements of domestic and foreign scientists, legislative and regulatory acts on management accounting and accounting policies, international accounting standards, industry guidelines for the organization of enterprises, materials of the State Statistics Service, reference information publications and materials of reports of scientific and practical conferences, data of statistical reporting.

The article presents the results of the survey, which can assess the attitude of accountants, managers and the average level of enterprise management to various types of accounting and the impact on the formation of accounting policies in various aspects. The accounting policy of management accounting is innovative in its essence, since it develops the methodology and expands the boundaries of impact at an incredible speed both from a practical and scientific point of view. Modern theories of management accounting are clearly personalistic in nature, because they reduce the explanation of business management processes to the behavior of individuals in these processes.

The article defines that accounting praxeology, being a general theory of accounting and management activities, reveals its essence, patterns and ways of achieving the effectiveness and success of the activities of accounting and management personnel. Being a practice-oriented methodological system, accounting praxeology integrates philosophical, scientific, and practical knowledge in the area of accounting activities.

It is proved that the modeling of accounting policies of management accounting improves the concept of accounting policies of management accounting, allows you to highlight the mission, goals and objectives of accounting policies, contributes to the selection of the most optimal management decisions, and is also a way to improve the methodology of accounting policies of management accounting. The innovativeness of this model lies in the fact that, based on the generalization of the theoretical basis of accounting policies, the conceptual basis of its formation was highlighted and new principles for the formation of accounting policies for management accounting and parameters for evaluating the effectiveness of its practical implementation were added.

Актуальность статьи обусловлена тем, что учетная политика, являясь практически конституционным документом для предприятия, требует к себе внимания со стороны ученых и практиков, а также совершенно нового, то есть инновационного подхода.

В ходе исследования доказано, что при исследовании тенденций развития учетной политики и ее влияния на ситем управления, наиболее оправданным и существенным является праксеологический подход.

* к.э.н., доцент кафедры учета и аудита, Екатерина Нагирская Луцкий национальный технический университет *katya_nagirska@ukr.net

Для решения поставленных задач в публикации применялись общенаучные и специфические методы научных исследований. Основой исследования стал диалектический метод научного познания экономических явлений и процессов. Такие методы, как группировки, сравнения и конкретизации позволили оценить научные подходы к учетной политике, а также были использованы при проведении сравнительной оценки разных видов учета. Монографический и абстрактно-логический методы использовались при представлении аналитических тенденций. Экономико-статистические и экспертные методы были применены при исследовании состояния практического применения учетной. Использование графического метода обеспечило наглядность статистических данных и результатов исследования.

Информационной базой проведенного исследования послужили разработки и публикации научных достижений отечественных и зарубежных ученых, законодательные и нормативно-правовые акты по вопросам управленческого учета и учетной политики, международные стандарты бухгалтерского учета, отраслевые методические рекомендации по организации деятельности предприятий, материалы Государственной службы статистики, справочно-информационные издания и материалы докладов научно-практических конференций, данные статистической отчетности.

В статье представлены результаты анкетирования, по которым можно оценить отношение бухгалтеров, руководителей и среднего уровня менеджмента предприятия к различным видам учета и влияния на формирование учетной политики в различных аспектах. Учетная политика управленческого учета является по своей сущности инновационной, поскольку и с практической, и с научной точки зрения с невероятной скоростью развивает методологию и расширяет границы воздействия. Современные теории управленческого учета носят ярко выраженный персоналистический характер, ибо они сводят объяснение хозяйственных управленческих процессов к поведению лиц, в этих процессах задействованных.

В статье определено, что учетная праксеология, являясь общей теорией учетно-управленческой деятельности, раскрывает ее сущность, закономерности и способы достижения эффективности и успешности деятельности учетно-управленческого персонала. Являясь практико-ориентированной методологической системой, учетная праксеология интегрирует философские, научные, практические знания в области учетной деятельности.

Доказано, что моделирование учетной политики управленческого учета совершенствует концепцию учетной политики управленческого учета, позволяет выделить миссию, цели и цели учетной политики, способствует выбору наиболее оптимальных управленческих решений, а также является способом совершенствования методологии учетной политики управленческого учета. Инновационность данной модели заключается в том, что на основе обобщения теоретического базиса учетной политики было выделено концептуальную основу ее формирования и добавлены новые принципы формирования учетной политики управленческого учета и параметры оценки эффективности ее практической реализации.

Учетная политика, являясь практически конституционным документом для предприятия, требует к себе внимания со стороны ученых и практиков, а также совершенно нового, то есть инновационного подхода. Бухгалтерский учет и управление неразрывно связаны общими объектами и субъектами хозяйственной деятельности. Это способствует одновременному развитию и совершенствованию их предметной области и методологической платформы.

Влиятельным фактором на развитие учетных процессов и системы управления можно считать неразрывную их связь с человеческой деятельностью. Более того, они однозначно являются продуктами человеческой деятельности. Зависимость эффективности учетных процессов от организационной структуры предприятия повлияла на усиление интереса ученых к вопросам совершенствования методологии учетной политики. Следует отметить, что спектр исследований характеризуется широтой подходов к изучению отдельных, на первый взгляд очень узких вопросов. Также, невозможно установить приоритеты относительно теории и практики в изучении поведения участников управленческого процесса, которые руководствуются правилами учетной политики.

Поэтому, при исследовании тенденций развития учетной политики и ее влияния на систему управления, наиболее оправданным и существенным является праксеологический подход.

Праксеология (praxeology) – наука о принципах и методах эффективной деятельности. Исследования в этой области носят обобщающий теоретический характер и предназначены для практического использования при совершенствовании деятельности органов государственного управления, научных учреждений, коммерческих предприятий [7].

Сущность праксеологического подхода заключается в проникновении в закономерности преобразования практики с позиции "умного делания", изменяющего действительность, и построение деятельности на основе этих закономерностей. Обозначенный подход предполагает основания для структурно-функционального анализа основных используемых учетным работником в практике "инструментов", к которым относятся деятельность, метод, методика, технология. Проникая в их структуру, специалист получает дополнительную возможность для совершенствования по поводу успешности или неуспешности своих действий, нацеленных на совершенствование системы управления [2].

При подготовке управленческих решений используются следующие способы и приемы действий: изучение конкретных управленческих ситуаций на местах, в управляемых объектах, теоретическое осознание существа управленческой проблемы; ознакомление с имеющимся опытом решения подобной управленческой задачи; составление информационных записок, докладных и справок; анализ статистических материалов; обоснование различных альтернатив решения проблемы в условиях ограничения или возможного изменения ресурсов и другие, смысл которых сводится к тому, чтобы возможно точнее отразить управляемый процесс и сблизить управленческое решение с его управленческими потребностями. Здесь многие методы берутся из праксеологии – научного знания о совершенной деятельности [2].

Учетная политика и праксеология, воссоединившись теоретически и практически с общей теорией учетной деятельности, раскрывают ее сущность, закономерности и способы достижения эффективности и успешности деятельности учетного и управленческого персонала. Являясь практико-ориентированной методологической системой, учетная политика с праксеологическим подходом интегрирует философские, научные, практические знания в области учетных действий, направленных на информационное обеспечение управления предприятием.

Проблему эффективного внедрения на предприятиях Украины учетной политики углубляет разделение бухгалтерского учета на финансовый и управленческий. Такое разделение требует всестороннего теоретического исследования и совершенствования учетной политики последнего. Существует множество различных подходов к определению сущности, целей, функций и даже названий управленческого учета. Еще больше неопределенности по вопросам формирования учетной политики управленческого учета. Самыми популярными названиями управленческого учета, которые способствуют развитию различных интерпретаций разделов и статей учетной политики, являются следующие: креативный, социальный, экологический, интеллектуальный, бихевиористический. Каждый из заявленных имеет специфические особенности. Однако, это оттенки одного и того же явления, только последовательность процессов и выделение первоочередных задач может быть немного изменяться. Наши исследования проводились путем анкетирования и опроса главных бухгалтеров различных отраслей экономики. В процессе анкетирования получены различные ответы и объяснения на поставленные вопросы относительно названия управленческого учета и соответствия этого названия сущности и практической полезности для управления экономическими и хозяйственными процессами. Результаты исследований обобщены в табл. 1.

Таблица 1

Оценка влияния предметной области управленческого учета на эффективность деятельности учетного и управленческого персонала

№	Виды учета	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Креативный	35	23	5	8	43	22	3	19
2	Социальный	5	2	14	11	5	3	1	7
3	Экологический	10	5	7	9	2	1	1	2
4	Интеллектуальный	12	45	15	13	34	58	10	5
5	Идеальный	7	18	51	49	11	12	73	2
6	Бихевиористический	31	7	8	10	5	4	12	65
7	Всего участников опроса, %	100	100	100	100	100	100	100	100

**Составлено автором по результатам анкетирования*

***Вопросы:*

- 1) *какое направление предположительно для управленческого учета в организации учета на Вашем предприятии?*
- 2) *какому виду учета дадите предпочтение для целей управления бизнес-процессами?*
- 3) *назовите самые сложные виды учета относительно формирования учетной политики*
- 4) *какой вид учета является не приемлемым в условиях нормальной работы предприятия?*
- 5) *влияние которого вида учета более предпочтительно для праксеологического подхода в процессе формирования учетной политики?*
- 6) *определите самый совершенный вид учета по отношению к практическому применению*
- 7) *определите значимость вида учета для руководителя предприятия*
- 8) *определите значимость вида учета для менеджмента среднего звена*

За данными исследований можно оценить отношение бухгалтеров, руководителей и среднего менеджмента предприятия к различным видам учета и влияния на формирование учетной политики в различных аспектах. Учетная политика управленческого учета является по своей сущности инновационной, поскольку и с практической, и с научной точек зрения с невероятной скоростью развивает методологию и расширяет границы воздействия. Современные теории управленческого учета носят ярко выраженный персоналистический характер, ибо они сводят объяснение хозяйственных управленческих процессов к поведению лиц, в этих процессах занятых.

Соколов В.Я. обобщил взгляды ученых разных стран по поводу развития учетных теорий [8, с. 224], выделив четыре группы: 1) правовую, 2) психологическую, 3) информационную и 4) лингвистическую.

Все группы по разному оказывают влияние на формирование учетной политики и на эффективность деятельности персонала, то есть рассматриваются с позиции развития современных теорий управления организациями.

Правовая группа имеет право на первоочередное признание как в научных школах бухгалтерского учета, так и в практической деятельности учетного и управленческого персонала. Все учетные процессы базируются на соответствии нормативным документам. Учетная политика при выработке вариантов учетного восприятия действительности и отражения на соответствующих счетах, обязательно проходит мониторинг правового поля. Правило выполнения требований законодательной базы должно работать при любых приоритетах видов учета, которые представлены в таблице 1. Правила, основанные на правовой платформе, не зависят от мнения бухгалтеров и их отношения к видам учета. Креативность и

бихевиористический способ мышления не имеют влияния на предметную область нормативно-правовой базы.

Психологическая, или так называемая, бихеверистическая, учетная теория рассматривает каждое информационное сообщение, представленное в бухгалтерском учете, как стимул, призванный вызвать у пользователя, получателя этой информации, соответствующую реакцию – позитивную или же негативную. Интеллектуальный капитал выходит на первый план, является ведущим ресурсом в общественном воспроизводстве. Соответственно, при опросе, бухгалтера определили интеллектуальный вид учета как самый совершенный по отношению к практическому применению. Живой интеллект учетного персонала не сможет заменить искусственный. Это является ожиданием и реальностью, которая подчеркивает праксеологическое воздействие. Деятельность возможна увеличивать эффект только при условии высокого интеллекта. Данный тезис должен учитываться при разработке правил и принципов учетной политики предприятия. От этого зависит чистота учета и уровень доверия общественности у профессии.

Информационная учетная теория, развивая основные идеи психологической теории, исходит из принципиально новой категории "существенности". Существенность в управленческом учете определяется как степень влияния отчетного показателя на управленческие решения, принимаемые администрацией и менеджерами среднего звена. Чем выше существенность учетной информации, тем важнее она становится для администрации организации. В основе значения любого показателя лежит его информативность, причем, чем больше фактическое значение показателя отличается от ожидаемого, тем информативнее полученный результат. В качестве ожидаемых значений принимаются стандартные, то есть нормативные величины. Умение оперативно и качественно представить информацию для управленческого персонала является критерием оценки эффективной деятельности учетного персонала.

Лингвистическая теория рассматривает в бухгалтерском учете три аспекта: семантику, синтаксис и прагматику [8, с.225]. Согласно распространенным представлениям, семантика позволяет раскрыть значение языковых единиц – слов или словосочетаний, которые используются для обозначения бухгалтерских категорий. Но основное значение семантики сводится к тому, насколько то или иное информационное сообщение позволяет администрации предприятия определить и понять представленную бухгалтером информацию. Простыми словами: одинаково ли интерпретируют бухгалтерские отчеты исполнитель (бухгалтер) и пользователь (управленческий персонал). Взаимопонимание очень трудно достигается при игнорировании лингвистического подхода к теориям как со стороны ученых учетной науки, так и со стороны управленческой.

Для учета не менее важно и понятие бухгалтерского синтаксиса, который сводится к изучению структуры учетных категорий и отношений между ними. В парадигме двойной (диграфической) бухгалтерии синтаксис очевиден и сводится к правилам корреспонденции счетов. Методология учетной корреспонденции является очень сложным процессом. Понимание управляющим персоналом принципов и методики отражения хозяйственных операций на бухгалтерских счетах значительно увеличит их уровень доверия к учету, что положительно повлияет на процесс принятия решений.

Явление прагматизма в отношениях учетного и управленческого персонала не новое с точки зрения науки и практики. Его заострение приводит к конфликту интересов ответственных лиц с обеих сторон. Учетный работник, который готовит и представляет информацию о совершившихся фактах хозяйственной деятельности, в первую очередь, проводит мониторинг относительно того, не затрагивает ли данная информация его собственные интересы, или же интересы лиц, к нему приближенных. При этом возможно искривление информации, то есть недостоверное представление. Очевидно, это повлияет на принимае-

мое решение управленческим персоналом со всеми вытекающими отсюда последствиями. Представление некачественной и недостоверной учетной информации не может быть постоянно не замеченным. Возникает недоверие к учетным работникам как к ответственным лицам за информационное обеспечение управления организацией, и к учету как к профессиональной деятельности в целом. В этом случае праксеологический подход позволит выявить слабые стороны этического отношения к выполнению профессиональных обязанностей учетным персоналом и соблюдение норм кодекса профессиональной этики. По этому поводу очень четко выразился ученый Кирейцев Г. Г., предупреждая о несостоятельности учета как практической деятельности без целостной научной основы: "...эмпиризм в учете, имеющий место как в ходе реформирования так и после него, скрывает отсутствие профессиональной мысли и приводит к плюрализму методологии учета" [1, с. 2].

Основная сложность применения любой системы учета ограничена апперцепцией пользователей учетной информации. Украинские ученые, профессор Пушкарь М.С. и профессор Чумаченко Н.Г. описали существенные черты идеальной системы учета: "...идеальная система учета основывается на определении общей цели развития бизнеса, учете запросов на информацию различных групп пользователей, которые имеют разные цели" [4]. Но действительно идеальным учет станет лишь в том случае, если люди, использующие его данные, будут столь же идеальны. Такой подход приводит к выводу, что эффективность учетной системы прямо пропорциональна развитости апперцепции ее пользователей. Апперцепция – одно из фундаментальных свойств психики человека, выражающееся в обусловленности восприятия предметов и явлений внешнего мира иосознанияэтого восприятия особенностями общего содержания как целого, запасом знаний и конкретным состоянием личности.

Обусловленность восприятия должна быть обоюдной. В противном случае наблюдается коммуникационный разрыв, непонимание, что делает не эффективной, ненужной и даже вредной учетную систему. Такой разрыв определяется группой факторов, называемых барьерами коммуникации (помехи, предвзятость, сокрытие информации, непонимание и несвоевременность).

Совершенствование учетного процесса неразрывно связано с человеческим фактором. Достичь гармонии между учетным и управленческим персоналом возможно при условии обоюдной действенности на условиях целостности и системности. Это предполагает, прежде всего: 1) унификацию методики, терминологии и базовых понятий различных видов учета, независимо от их названия в учетных теориях; 2) непрерывное профессиональное образование специалистов по учету и по управлению организациями; 3) соблюдение принципов профессиональной этики учета и аудита.

Учетная праксеология, являясь общей теорией учетно-управленческой деятельности, раскрывает ее сущность, закономерности и способы достижения эффективности и успешности деятельности учетно-управленческого персонала. Являясь практико-ориентированной методологической системой, учетная праксеология интегрирует философские, научные, практические знания в области учетной деятельности.

Управление предприятием осуществляется на основе предоставленной менеджерам информации, формируется с помощью управленческого учета. Поскольку управленческий учет не регламентировано законодательно, соответственно существуют альтернативы по его ведению, которые целесообразно предусмотреть в приказе об учетной политике предприятия. Направлением совершенствования управленческого учета является становление последовательной теории и методологии формирования учетной политики управленческого учета путем развития ее концептуальной основы.

Эволюционирование основных стратегических положений управленческого учета, являющихся предпосылками изменения концепции развития его учетной политики происходило в такой последовательности:

- 1) учетное обеспечение управления затратами;
- 2) учетное обеспечение управления бизнес-процессами;
- 3) учетное обеспечение управления эффективностью.

Управление эффективностью является инновационным процессом и реализуется посредством прагматических методов.

В формировании учетной политики управленческого учета базовым концептом является ее цель, которая в научной концепции рассматривается как система взглядов, теоретических положений, основных утверждений относительно объекта исследования, объединенных определенной идеей [7].

Учетная политика управленческого учета представляет собой совокупность принципов, методов и процедур ведения управленческого учета, способствуют реализации его задач. Она помогает организовать процесс фиксирования, получения, систематизации и анализа учетных данных. Учетная политика является средством построения действенной системы формирования управленческой информации, на основе которой возможно принимать взвешенные и экономически обоснованные тактические и стратегические решения.

Целью учетной политики управленческого учета является обеспечение заинтересованных пользователей необходимой информацией. Результат любого научного поиска состоит в формировании определенных концептуальных целей, выходящих из поставленной научной цели.

Учетная политика управленческого учета представляет собой внутренний инструмент, который сочетает менеджмент предприятия с учетом, удовлетворяет информационные потребности руководителей и собственников предприятия, помогает им принять эффективные управленческие решения, чем обеспечивает конкурентоспособность предприятия.

Задачами формирования учетной политики управленческого учета являются: определение стратегии и планирование деятельности на перспективу; контроль текущей деятельности; оптимизация использования ресурсов; оценка эффективности деятельности отдельных подразделений и их руководителей; снижение субъективизма и повышение экономической обоснованности принятия управленческих решений.

Учетная политика управленческого учета помогает организовать процесс фиксирования, получения, систематизации и анализа учетных данных. Управленческий учет на каждом предприятии является уникальным, ведь методология управленческого учета не ограничивается законодательно и является продуктом интеллектуального труда управленческого персонала предприятия.

Формирование учетной политики для целей управленческого учета является сложным и многогранным процессом, в ходе которого следует учитывать факторы, на него влияют:

- организационная структура;
- учетное информационное обеспечение;
- масштабы деятельности предприятия;
- тип производства и его вид;
- стратегия финансового развития предприятия;
- система налогообложения, наличие льгот и условия их получения;
- существующая практика управленческого учета;
- система внутренней отчетности и контроля;
- система ценообразования;
- уровень автоматизации производственных и управленческих процессов,
- развитие новых информационных технологий и др.

"Концепция должна опираться в основном на научные положения, а не на практику, пока не положительного практического опыта работы в условиях рыночной среды", – отмечает М.С. Пушкарь [6].

Учетная политика управленческого учета в должна базироваться на таких принципах, чтобы обеспечивать все уровни управления необходимой информацией для принятия управленческих решений.

Элементы, которые следует отразить в учетной политике управленческого учета не должны дублировать положения финансового или налогового учета, а также положения, нормативно закреплены. В учетной политике управленческого учета целесообразно отразить те вопросы, по которым есть разные подходы, или которые являются уникальными и требуют методического объяснения.

Важнейшими организационными элементами являются формирование понятийного аппарата, регламента разработки стратегических решений, организационная структура управленческого учета, определение прав и обязанностей лиц, ответственных за ведение учета, способ организации управленческого учета, перечень центров затрат и сфер ответственности, организация бюджетирования, контроля и учета затрат. Считаем целесообразным дополнить существующий перечень разработкой коммуникационных маршрутов и каналов информационных потоков между подразделениями предприятия, а также четко выделить и утвердить показатели мониторинговой оценки эффективности функционирования системы управленческого учета и учетной политики.

Предлагаем методическую составляющую учетной политики управленческого учета дополнить инжиниринговыми конструкциями и макетами производных стратегических балансов.

Техническую составляющую предлагаем дополнить установлением правил и организационных регламентов по экономической безопасности информационной базы управленческого учета, а также определением параметров Клауд-технологий. Клауд-технологии являются новым вычислительным ресурсом. С целью усиления конфиденциальности данных управленческого учета целесообразно использовать частные "облака". Частное облако может находиться в собственности, управлении и эксплуатации как самой организации, так и третьей стороны (или некоторой их комбинации). Такое облако может физически находиться как в, так и вне юрисдикции владельца [10].

Благодаря использованию Клауд-технологий предприятие уменьшает затраты на построение центров обработки данных, закупку соответствующего оборудования и программ.

Итак, практическая реализация учетной политики управленческого учета на предприятии выявит целесообразность всех выше обозначенных составляющих предложенной концепции.

Эффективность применения учетной политики управленческого учета предприятия осуществляется по следующим параметрам (табл. 2).

Таблица 2

Параметры оценки эффективности применения учетной политики управленческого учета предприятия

№	Параметры	Комментарий
1.	Цели	Согласованность целей учетной политики управленческого учета предприятия
2.	Факторы	Согласованность учетной политики управленческого учета с экономическим потенциалом предприятия
3.	Элементы	Экономическая эффективность отдельных элементов учетной политики управленческого учета
4.	Реализация	Допустимость уровня риска, связанного с реализацией учетной политики управленческого учета предприятия

Все рассмотренные параметры следует оценивать комплексно, только в таком контексте возможно принятие достоверного решения по эффективности применения учетной политики управленческого учета предприятия.

Моделирование учетной политики управленческого учета совершенствует концепцию учетной политики управленческого учета, позволяет выделить миссию, цели и задачи учетной политики, способствует выбору наиболее оптимальных управленческих решений, а также способом совершенствования методологии учетной политики управленческого учета.

Инновационность данной модели заключается в том, что на основе обобщения теоретического базиса учетной политики было выделено концептуальную основу ее формирования и добавлены новые принципы формирования учетной политики управленческого учета и параметры оценки эффективности ее практической реализации.

Концептуальная основа формирования учетной политики управленческого учета функционирует на пересечении теоретического и методологического уровней управленческого учета и обеспечивает раскрытие базовых подходов к оказанию управленческой информации. Выработка концептуальной основы к формированию учетной политики управленческого учета, направленной на достижение целей предприятия, позволяет повысить аналитичность и эффективность учета.

Библиография

- [1] Кирейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета: науч. докл. (2008) / Г. Г. Кирейцев. – изд. 2-е, перераб. и доп. – Житомир: ЖГТУ – 76 с.
- [2] Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе (1975) / под ред. проф. Г.Х. Попова; пер. с польск. Л.В. Васильева и В.И. Соколовского. – М.: Экономика – 271 с.
- [3] Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: монографія (2014) / В. А. Кулик. – Полтава: ПУЕТ – 380 с.
- [4] Пушкар М.С., Чумаченко М. Г. Ідеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація: Монографія (2011) / М. С. Пушкар, М. Г. Чумаченко. – Тернопіль: Карт – бланш – 336 с.
- [5] Організація управлінського обліку і контролю вирощування зернових культур: Монографія. (2009) / І.Б. Садовська, І.І. Бабіч, Н.В. Тлукевич, І.В. Жураковська. – Луцьк: Редакційно-видавничий відділ ЛНТУ – 295 с.
- [6] Пушкар Н.С. Учетная политика и отчетность (2004) / Т. Карт-бланш – 142 с.
- [7] Садовська І.Б. Управлінський облік в сільському господарстві: теорія, методологія, організація: моногр. (2010) / І. Б. Садовська – Луцьк: Редакційно-видавничий відділ ЛНТУ – 477 с.
- [8] Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: Учебник. (2004) – М.: Финансы и статистика – 272 с.
- [9] Черкашина Т.В. Облікова політика в умовах гармонізації облікової системи державного сектору економіки до Міжнародних стандартів (2016) / за ред. д.е.н., професора Лоханової Н.О. – Херсон: Грін Д.С. – С. 20-32.
- [10] P. Mell, T. Grance. The NIST Definition of Cloud Computing // *NIST Special Publication 800-145*. (англ.) [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://csrc.nist.gov/publications/nistpubs/800-145/SP800-145.pdf>

ИКОНОМИЧЕСКА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДЪРЖАВНИЯ БЮДЖЕТ И НЕОБХОДИМОСТ ОТ СЧЕТОВОДНА ИНФОРМАЦИЯ*

Summary

The current work makes a characterization of the activity of the public sector along with its beginning and development in time. The essence and the function of the state budget are presented. Emphasis is placed on the necessity of accounting information for the action of the state budget. The key role of the accounting by the maintenance of one stable system of budgetary control and the provision of suitable system for income redistribution with purpose in consideration with the fiscal policy and the complete integration of the two sides of the budget – the income policy and the expenditure policy. The goals-oriented budget is a key aspect of the new management in the public sector with purpose improvement of the decision-making process through qualitative information.

Key words: public sector, characterization of the state budget, goals-oriented budget, necessity of accounting information for the action of the state budget.

Резюме

В настоящата разработка се прави характеристика на дейността в публичния сектор заедно с неговото възникване и развитие във времето. Представят се същността и функциите на държавния бюджет. Акцентира се върху необходимостта от счетоводна информация за дейността на държавния бюджет. Разглежда се водещата роля на счетоводството при поддържането на една стабилна система на бюджетен контрол и осигуряването на подходяща система за преразпределението на средствата с цел съобразяване с фискалната политика и пълната интеграция на двете страни на бюджета – политиката по приходите и политиката по разходите. Ориентираният към резултати бюджет е ключов аспект на новия мениджмънт в публичния сектор с цел подобряване процеса на вземане на решения чрез качествена информация.

Ключови думи: публичен сектор, характеристика на държавния бюджет, ориентиран към резултатите държавен бюджет, необходимост от счетоводна информация за държавния бюджет.

1. Характеристика на дейността в публичния сектор

Публичният сектор не е хомогенен, а се състои от правителства, национални индустрии и публични корпорации, местни органи на управление и др. Публичните финанси са система за осигуряване и финансиране на публични блага и услуги, преразпределение и трансфериране на доходи и акумулиране на ресурси от бюджетните организации чрез приходи, помощи и дарения, реализация на финансови активи и поемане на дълг.

Публичният сектор може да се дефинира като система от държавни и общински институции, които управляват публичната собственост, осъществяват данъчното облагане, произвеждат и предлагат публични блага за обществено ползване.

Икономиката на публичния сектор се обособява като самостоятелен клон на икономическата теория в периода след Втората световна война, а в края на XIX век се поставя началото на европейската школа в теорията на икономиката на публичния сектор [1].

За първи път фразата "публичен сектор" е използвана от икономиста Сурани Ангър, който предлага сравнения между икономическите системи, структурирайки ги в 3 групи – с икономическа свобода като в САЩ, с централно планова икономика като в Русия и с тради-

* Галина Василева, докторант в катедра "Счетоводство и анализ", ФСФ, УНСС – София, Email: galina.simeonova@abv.bg

ционно западна икономическа свобода като във Франция и Великобритания или т.нар. смесени икономики.

В специализираната литература не съществува точно дефиниране на изрази "публичен сектор на икономиката". Комисията за публичния сектор при Съвета на Международната федерация на счетоводителите го определя като съвкупност от "националните правителства, регионалните структури на властта (държавни, провинциални, териториални), местните власти (напр. градски и селищни), както и свързаните с тях управленски ведомства (напр. агенции, бордове, комисии и предприятия)" [2], като държавните стопански предприятия се изключват от обхвата на предприятията на публичния сектор. За тях се прилагат общовалидните правила за предприятията от реалния стопански сектор.

Публичните бюджети са следствие от формиране на държавата и нейното финансиране през различните етапи в развитието на обществата. Така, възникнали още в началото на XIX век в резултат на реформи, които заменят вековете на безпорядък и липсата на отчетност, основавайки се на множество норми като разбираемост и балансиране, днешните бюджети се оценяват според техните дългосрочни ефекти. В този смисъл публичните бюджети отразяват политиката на държавата и са отражение на нейната стабилизационно, преразпределителна и алокативна функция. По тази причина публичните бюджети са както продукт на политически процес, така и икономически и юридически документи, чрез които различните конкуриращи се в някои отношения интереси във всяка нация постигат консенсус. От икономическа гледна точка и в съответствие със Закона за държавния бюджет той може да бъде определен като финансова основа на икономическата програма на правителството, която "обхваща приходите и разходите на държавата". Бюджетът е декларативно политическо изявление с цел реализиране на определени обществени политики и документ, който служи като инструмент за координация и контрол като източник на информация за всеки заинтересован, отразяващ съответните политики. От юридическа гледна точка държавният бюджет представлява законодателен акт, чийто разпоредби имат юридическа сила в рамките на една година.

Провеждането на определена правителствена политика изисква не само спазването на принципа за публичност, означаващ пълна информираност на физическите и юридически лица за величината на бюджетните приходи и разходи, но изисква точното и реално определяне на приходите и разходите. Именно поради това счетоводната система има решаваща роля в осигуряването на пълна и достоверна информация за управлението и ефективния контрол върху дейността на публичния сектор на икономиката, т.е. за неговото цялостно функциониране. Тази информация дава възможност за вземането на адекватни управленски решения и измерване ефективността от дейността на бюджетната единица. Информацията от счетоводната система в публичния сектор е от първостепенно значение за финансовото планиране, капиталовото бюджетиране и прогнозирането на резултатите от дейността.

Ролята на счетоводството е водеща и при поддържането на една стабилна система на бюджетен контрол и осигуряването на подходяща система за преразпределението на средствата с цел съобразяване с фискалната политика и пълната интеграция на двете страни на бюджета – политиката по приходите и политиката по разходите.

2. Същност и функции на държавния бюджет

Държавният бюджет се свързва с развитието на държавата и нейното управление. Съвременното му проявление се формира още в древна Гърция и Рим. При източно-славянските народи се появява с образуването на първите племенни съюзи през IV-VII век. Установено е, че първият бюджетен документ в България е съставен за периода през 1880 г., а в края на същата година се утвърждава публичен бюджет за периода 01.03.1881-01.03.1882 г. Той

включва приходна и разходна част по параграфи и статии, съгласно бюджетните правила на френския финансов съветник на княз Ал. I Батенберг – Емен Кайе и е в български левове.

Държавният бюджет се определя като паричен фонд на държавата, акумулиращ всички държавни приходи и разходи при постигнато определено равнище на съгласуваност и консенсус на конкуриращите се интереси във всяка нация. Като продукт на политическия процес, той отразява най-общо политиката на държавата. Отразява също нейната преразпределителна и стабилизационна функция както и ефективността на нейното присъствие като необходим партньор на пазарния механизъм.

Съгласно законовите разпоредби се регламентира система от обобщени показатели по централния бюджет и по бюджетите, сметките за средствата от ЕС и сметките за чужди средства на бюджетните организации, представляваща консолидираната фискална програма [3]¹. Основните показатели на консолидираната фискална програма са приходите, помощите и даренията, разходите, бюджетните взаимоотношения, бюджетното салдо и финансирането на бюджетното салдо. Планирането, изпълнението и отчитането на показателите по консолидираната фискална програма се извършва на касова основа [4]. Прегледът на фискалната политика през фокуса на основните параметри на консолидираната фискална програма (КФП) визуализира инструментите за реализиране на заложените цели, а именно в посока към постигане на балансиран бюджет[5].

Държавният бюджет обхваща приходите и разходите на държавата за определен период от време, през който тя осъществява своите функции, реализира свои приходи, разходи и финансов резултат. Той се съставя по определена процедура, която често започва почти веднага след като е приет предходния бюджет. В началото се определя макрорамката – списък от показатели, с които трябва да е съобразен бюджетът. Такива са например валутните курсове (на валутата на държавата спрямо основните валути, с които се работи), лихвените равнища, платежният баланс на страната, размерът на държавния дълг (оттук величината на плащанията по него), ръстът на инфлацията и др.

Ориентираният към резултати бюджет е ключов аспект на новия мениджмънт в публичния сектор с цел подобряване процеса на вземане на решения чрез качествена информация. Той може да бъде определен като финансова основа на икономическата програма на правителството, чийто основен стремеж в зависимост от програмните цели и измерени резултати е установяването на системна връзка между разполагането на ресурси и получаваните резултати.

Процесът по въвеждане на програмно и ориентирано към резултатите бюджетиране в България стартира през 2002 г., като Министерството на околната среда и водите е първото, разработило бюджета си в програмен формат. Оттогава в тази област е постигнат значителен напредък, като постепенно с течение на годините се обхващат все повече бюджетни организации и понастоящем всички министерства и държавни агенции съставят бюджетни прогнози, проектобюджети и отчети в програмен формат и съответната процедура е нормативно регламентирана в Закона за публичните финанси. През цялото това време Министерството на финансите оказва методологическа подкрепа на първостепенните разпоредители с

¹ Консолидираната фискална програма е система от обобщени показатели по централния бюджет и по бюджетите, сметките за средствата от Европейския съюз и сметките за чужди средства на бюджетните организации. Централният бюджет включва постъпления и плащания, които не са включени в останалите бюджети от консолидираната фискална програма. Сметките за средства от Европейския съюз са финансово-правна форма за получаване, разпределяне и разходване от бюджетните организации на средства от Европейския съюз и свързаното с тях национално съфинансиране. Сметките за чужди средства са финансово-правна форма за получаване, съхраняване, разпределяне и разходване от бюджетните организации на чужди средства.

бюджет, въвеждащи и прилагащи програмен формат на бюджет, по отношение на дефинирането на мисията на съответните организации, идентифицирането на стратегическите и оперативните им цели, на областите на политики и бюджетни програми, които те изпълняват, на ползите/ефектите за обществото, на предоставяните от ведомствата продукти/услуги и показателите за изпълнение, посредством които се измерва прекият резултат от тяхната дейност. Чрез указания на министъра на финансите се определят структурата и формата на основните бюджетни документи в програмен формат. По този начин през последното десетилетие България натрупа значителен опит в прилагането на програмното и ориентирано към резултати бюджетизиране, включително и по отношение на нормативното регулиране и регламентиране на бюджетния процес, като все още са налице известни предизвикателства за бъдещо развитие, основните от които се състоят в подобряване на капацитета на административните звена, ангажирани пряко с прилагането на програмното бюджетизиране, подобряване на качеството на бюджетните документи и засилване на връзката между резултатите от изпълнението на областите на политики/бюджетни програми и вземането на решения за финансирането им. Съгласно Закона за публичните финанси (в сила от 1 януари 2014 г.) първостепенните разпоредители с бюджет по бюджетите на Министерския съвет, на министерствата и на държавните агенции прилагат и програмен формат на бюджет, което означава, че техните бюджетни разходи се класифицират също така и по области на политики/функционални области и бюджетни програми, които попадат в компетентността и отговорността на съответния разпоредител с бюджет. Освен тях, с Решението на Министерския съвет за бюджетната процедура за 2018 г. председателят на Държавен фонд "Земеделие" също е определен да прилага програмен формат на бюджет, като участва в провежданите от министъра на земеделието, храните и горите политики. Министърът на финансите заедно със законопроекта за държавния бюджет внася в Министерския съвет и програмните формати на бюджети на първостепенните разпоредители с бюджет по държавния бюджет. В закона за държавния бюджет за съответната година разходите по бюджетите на 5 първостепенните разпоредители с бюджет, които прилагат програмен формат на бюджет, се определят и по области на политики и/или бюджетни програми, а разходите на Народното събрание – по функционални области. Бюджетите на бюджетните организации в програмен формат се структурират в няколко основни раздела. Първите два раздела представят мисията и визията на бюджетната организация, както и нейната организационна структура. Третият раздел съдържа описание на областите на политики с акцент върху основните ползи/ефекти за обществото от постигането на стратегическите цели на политиките на бюджетната организация. Четвъртият раздел представя основните бюджетни параметри с обобщени приходни и разходни показатели. Петият раздел съдържа описание на бюджетните програми, включително целите на програмата, организационните структури, участващи в нея, съответните предоставяни по програмата продукти/услуги, както и показатели за изпълнение по програмата. Програмното бюджетизиране само по себе си не би било ефективен инструмент за повишаване на ефективността на разходите, ако се използва само в рамките на планирането и съставянето на бюджета. Текущото проследяване на резултатите от дейността на бюджетните организации и съответстващите на това разходи е следващ етап в рамките на бюджетния процес, като за целта са предвидени и законови норми за възможностите за извършването при необходимост през годината на промени на утвърдените разходи по области на политики и бюджетни програми. Отчетността за степента на изпълнение на заложените в програмните бюджети цели е ключов момент в рамките на бюджетния процес, при който освен финансови данни в отчетите се представя постигнатият напредък по отношение на показателите за изпълнение и достигането на планираните целеви стойности по тях [6].

Съобразяването на държавния бюджет с фискалната политика по оптимално преразпределение на публичните блага е една от най-важните функции на държавния бюджет. В про-

цеса на икономическо развитие и усъвършенстване на бюджетните практики държавният бюджет се използва като инструмент за координация на дейностите в публичния сектор и контрол между различните органи на държавно управление.

3. Необходима счетоводна информация за дейността на държавния бюджет

При управлението и вземането на бюджетните решения счетоводството е ценно средство за създаване на качествена информация, която е базова предпоставка за постигане на приетите решения. Счетоводната информация за бюджетната система е източник за установяване на фактическото изпълнение на фискалната политика за целесъобразното преразпределение на богатството. Тя е солидна база за конкретизиране и приемане на необходими бюджетни решения, за постигане на пълна интеграция между приходната и разходната част на бюджета, за управленски действия при реализация на стратегически цели. Стремешът е да се постигнат качествените изисквания на действащите регламенти за дейността на бюджетния сектор и да се удовлетворят интересите на обществеността [7].

За бюджетните предприятия организацията на счетоводството е основен елемент от общата организация на дейността в публичния сектор. Тя съдейства за постигане на ефективност от дейността, осъществява взаимодействие между отделните структурни елементи. Организацията на счетоводството за предприятията в публичния сектор се проявява като централизирана, децентрализирана и смесена – комбинация между децентрализираната и централизираната форма на счетоводна организация [8].

Прилаганите принципи за управление на публичните финанси са основание за създаване и представяне на обобщена счетоводна информация за изпълнение на плана за бюджетните парични постъпления и плащания съобразно Закона за държавния бюджет.

От принципната теоретична характеристика на програмно структуриран и ориентиран към резултати бюджет става ясно, че се налага решаването на един важен проблем. Към настоящия момент в нашата страна не съществува яснота по въпроса за определяне на ефективността от бюджетната дейност. Не е възможно измерването на постигнатите ползи от извършените бюджетни разходи. Това изисква структуриране на бюджета от входа до изхода на получаваните и разходвани средства в техния парично-стойностен и качествен аспект. Последното е безспорно предизвикателство пред счетоводството като наука с богат теоретичен фундамент и практическо приложение. С това се поставя изискването за създаване на счетоводна информация, която да отразява и постигнатите за обществото ползи (ефекти) от изразходването на бюджетните ресурси, което съответства на резултатите от постигането на стратегическите и принадлежащите им оперативни цели.

Една от основните цели на бюджетните единици е търсенето на пътища и способности за повишаване на икономическата им ефективност, което не може да бъде постигнато без добра организация на счетоводната отчетност в тези предприятия.

Счетоводната система в бюджетните предприятия може да бъде определена като основен механизъм за отчитане, контролиране, анализиране и прогнозиране дейността на бюджетните единици. Това определя голямото ѝ значение за мениджмънта на обществения сектор. Посредством счетоводната отчетност се осигурява информация за нуждите на управлението на бюджетните организации [16].

Организацията на счетоводството за създаване на необходимата счетоводна информация за програмен и ориентиран към резултати бюджет би могла да бъде представена обобщено с теоретично обоснован модел на организация на счетоводството по следния начин:

- Първо ниво – счетоводна информация за всяка стратегическа цел за:
- Стойностна оценка на необходимите разходи;

- Размер и структура на предвидените бюджетни средства;
- Очаквана и постигната обществена ползност, измерена чрез модел за оценяване;
- Срок на изпълнение.

Второ ниво – счетоводна информация за всяка оперативна цел за:

- Принадлежност към съответната стратегическа цел;
- Класификация и стойностна оценка на разходите за дадена стратегическа цел по видове оперативни цели;
- Стойностни и натурални показатели, характеризирани постигнатите резултати;
- Субекти на отговорност;
- Срок на изпълнение.

Трето ниво – счетоводна информация за всяка програма за:

- Принадлежност към съответната оперативна цел и за субекта, отговорен за изпълнението ѝ;
- Стойностна величина на необходимите разходи;
- Стойностни и натурални показатели, отразяващи постигнатите резултати.

Четвърто ниво – счетоводна информация за всеки проект/дейност за:

- Принадлежност към определена програма и за субекта на изпълнение;
- Класификация и стойностна оценка на разходите за дадена програма по видове проекти и дейност;
- Стойностни и натурални показатели за резултатите от изпълнението на проектите респ. дейностите [9].

Счетоводството създава необходимата пълна и достоверна информация, отразяваща принадлежността на оперативните цели към съответната стратегическа цел. С негова помощ се конкретизира стойностната оценка на разходите, необходими за постигане на конкретната оперативна цел – с това се поставя и въпросът за класификация на бюджетните разходи по видове оперативни цели. Прави възможно текущото и периодично оценяване на активите и пасивите на предприятието и отчитане на показателите, характеризирани резултата от постигането на всяка оперативна цел. Счетоводството създава достатъчна информация за субекта, който е отговорен за реализиране на съответната оперативна цел.

Необходимостта от счетоводна информация се изразява в това да спомогне прецизирането и доразвиването на разпоредбите относно националните фискални правила и процедури. Освен това доразвиване нормативната уредба, свързана с регламентиране на взаимоотношенията на общинския бюджет с държавния бюджет и прецизиране уредбата относно общините с финансови затруднения чрез въвеждане на нови правила за елиминиране на рисковете за увеличаване на просрочените задължения на общините с цел оптимизиране на разходите на общините. Обективното, точно и безпристрастно представяне и документиране на стопанските процеси и операции във вид на показатели с оглед законосъобразната организация при осъществяването им е предпоставка за повишаване на качеството на публичните финанси и на бюджетната прозрачност. Обективната, безпристрастна и точна счетоводна информация съобразена с изискванията на Европейския съюз, с международните счетоводни стандарти за публичния сектор и изискванията на българското законодателство при изпълнението на консолидираната фискална програма и бюджетирането е предпоставка за усъвършенстването на съдържанието и структурата на бюджетните документи.

Пред счетоводната система в публичния сектор стоят редица задачи, основната от които е изследване на ефективността от функционирането му и създаване на информация, необходима за анализа и контрола на този сектор. Тези задачи могат да бъдат решени само при наличието на рационална организация на счетоводната система и точно определяне на обектите на отчитане.

Библиография

- [1a] Проф. д-р Стоянов, С., Фесчиян, Д. (2010). Спецкурс по счетоводство в публичния сектор, УИ "Стопанство", С., с.5-6.
- [1б] Стоянов, С., Фесчиян, Д. (2010). Спецкурс по счетоводство в публичния сектор, УИ "Стопанство", С., с.10.
- [2] Баташки, Г., (2005). Счетоводни стандарти в публичния сектор, изд. "Ценов", Свищов, с.7.
- [3] Закон за публичните финанси, Обн., ДВ, бр.15 от 15.02.2013 г., в сила от 1.01.2014 г.
- [4] Дирекция "Държавно съкровище", Надежда Касабова. <https://opendata.government.bg/dataset/konsolidirana-fiskalna-programa-i-nacionalni-budgeti>
- [5] Бюджетът накратко. (2018). Информационен бюлетин, Министерство на финансите, с.13.
- [6] Бюджетът накратко. (2018). Информационен бюлетин, Министерство на финансите, с.4-5
- [7] Савова, К. (2018). Икономиката на България и Европейския съюз в глобалния свят, ИК-УНСС, С., с.229-241.
- [8] Стоянов, С. и колектив. (2017). Счетоводство в публичния сектор, ИК-УНСС, С.
- [9] Савова, К. (2008). Съвременни подходи за счетоводно отчитане на приходите и разходите в публичния сектор, УИ "Стопанство", С., с. 34-43.

АНАЛИЗ НА СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКОТО ЗНАЧЕНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ С НЕСТОПАНСКА ЦЕЛ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2008-2017 г.*

Резюме

В последното десетилетие нестопанският сектор в България се развива динамично. Числеността на организациите е стабилна, а броят на ангажираните доброволци и стойностите на икономическите показатели нарастват значително. Средните стойности на показателите за една организация се увеличават, което индикира повишаване на финансовата им устойчивост. Тъй като целта на сектора е позитивно социално въздействие, икономическият му растеж предполага и постигането на положителна промяна в обществото. Организациите в България обаче оповестяват резултати, които са относими в по-висока степен към маркетингови параметри, а не към въздействие. Отчита се необходимостта да се залагат подходящи ключови индикатори на представянето, чрез които да се измерва позитивният ефект.

Abstract

In the last decade the not-for-profit sector in Bulgaria is developing dynamically. The number of organizations has achieved stability, but the number of volunteers involved and the rates of the economic indicators have grown significantly. The average rates of the indicators for the performance of an organization is increasing, which represents improvement of the financial sustainability. Since the sector is aimed at achieving positive social impact, its economic growth implies that a positive change has occurred in the society. However, organizations in Bulgaria disclose results that are more relevant to marketing parameters rather than impact. The sector needs to consider setting appropriate key performance indicators to measure the positive effect.

1. Дефиниране на обхвата на анализа

Може да се каже, че е необходимо всяко отделно изследване, насочено към анализ на организациите с нестопанска цел, да започне с точно определяне на обхвата на обекта, тъй като в науката и практиката многократно е разглеждан проблемът с дефиницията на тези социално-икономически субекти.

От една страна, Законът за юридическите лица с нестопанска цел – ЗЮЛНЦ [10] е ключовият нормативен акт, който е основен източник при регламентирането на организациите от третия сектор в България. Той изключва от своето съдържание организациите, извършващи политическа, синдикална или присъща на вероизповедание дейност, като се отнася само за фондации и сдружения в частна или обществена полза. Съществуват редица критики към дефинирането на обхвата на ЗЮЛНЦ, сред които най-съществени са:

- характеризирането на социално-икономическия субект според това каква *не* е целта за която организацията е учредена, а не каква *е*;
- непрецизната употреба на предмет, цел и дейност, която създава условия за противоречия и неясноти.

От друга страна, Националният статистически институт (НСИ) в своя периодичен отчет с годишни данни за предприятия с нестопанска цел [7] включва следните класове съобразно Класификацията на икономическите дейности – КИД 2008 [11]:

- 94.11 – Дейност на бизнес организации и организации на работодатели

* Джеймс Йоловски, редовен докторант, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, главен експертен сътрудник, Фискален съвет на България e-mail: jamesjolovski@gmail.com

- 94.12 – Дейност на професионални организации
- 94.20 – Дейност на синдикални организации
- 94.99 – Дейност на други организации с нестопанска цел, неклассифицирани другаде.

За разлика от разпоредбите на ЗЮЛНЦ методологията на НСИ включва синдикалните организации в своя обхват (клас 94.20), но също като тях изключва религиозните (клас 94.91) и политическите (клас 94.92).

Следва да се подчертае, че НСИ използва "предприятия с нестопанска¹ цел", възприето и в счетоводната сфера [9, 12], което според автора се явява своеобразен алогизъм. Дефиницията за "предприятие" е "стопанска производствена или търговска организация" [8]. Европейската комисия също възприема за предприятие "всяко лице, занимаващо се със стопанска дейност" [5]. Важно е да се подчертае, че само част от тези организации осъществяват стопанска дейност. Следва да се има предвид също и че закупуването на определени стоки или услуги не е стопанска дейност, ако те се използват за осъществяване на функции в обществен интерес [6]. Това означава, че макар част от дейността на организациите в обществена полза да се нарича условно "стопанска" за данъчни цели, то по същността си тя не е такава. В обобщение може да се твърди, че формулировката "нестопански предприятия" е допустимо да се използва само и единствено за организации в частна полза, които осъществяват стопанска дейност.

Макар обхватът на методологията на НСИ да е по-широк от този на ЗЮЛНЦ, все пак не покрива утвърденото най-вече от Р. Пожаревска понятие "организация с идеална цел" [2]. Затова в настоящото изследване авторът се придържа към употребата на *нестопански организации*, визирайки тези, за които се публикуват периодично отчети с годишни данни (класове 94.11, 94.12, 94.20 и 94.99 от КИД 2008).

2. Предпоставки за развитието на нестопанските организации в България

Една от най-съществените предпоставки за развитието на нестопанските организации е утвърждаването на Международната харта за правата на човека, която гарантира правото на сдружаване и на свобода на хората през 1948 г. [2]. Преди да настъпи преходът към пазарна икономика обаче, в България не съществуват условия за развитие на независим, устойчив и ефективен трети сектор. Това не е следствие на липса на традиции в българската действителност. Напротив, алтруизмът у нас е характерен от много по-далечни времена и се превръща в предпоставка за благотворителна дейност, която се осъществява от частни лица, а не от формални организации. Видни исторически фигури – Екзарх Йосиф, Евлоги и Христо Георгиеви, Атанас Буров, Димитър Кудоглу, Кузма Тричков и редица други, са дарители.

Още с Търновската конституция от 1879 г. се гарантира правото на сдружаване, а разграничаването на фондации и сдружения е регламентирано през 1949 г. в Закона за лицата и семейството. Напредъкът в развитието на сектора обаче бързо се изгубва, тъй като всички благотворителни дружества и фондации, създадени с цел обществено подпомагане следва да бъдат ликвидирани съобразно разпоредбите на чл. 17 от Указ № 485 на Президиума на Народното събрание, издаден през 1951 г. [1].

От една страна, преходът към пазарна икономика се разглежда като ключова предпоставка за развитието и утвърждаването на третия сектор в България [2]. От друга – за такава се възприема отстъплението на държавата от развитието на социални дейности [3]. Въпреки бързо нарастващият брой на нестопанските организации, авторът счита периода през 90-те години на XX в. като преходен. Приемането през 2000 г. на ЗЮЛНЦ може да се разгледа като отправна точка за съвременния етап в тяхното развитие. Последните промени от 2018

¹ Подчертаванията са на автора.

г. индикират актуалността и значимостта на тези организации, като регламентират включването им в Търговския регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел, воден от Агенция по вписванията. Тази промяна постига няколко ефекта:

- постигане на по-висока степен на административна организираност, която се приближава до тази на търговците;
- повишаване на информираността в обществото за съществуващите организации;
- повишаване на прозрачността относно организацията, дейността и финансовото състояние на стопанските субекти от третия сектор и др.

Прецизирането на нормативните разпоредби относно нестопанския сектор отчасти се дължи на нарастващото им значение за социално-икономическия живот в България. Ако преходът към пазарна икономика е една от ключовите предпоставки за развитието им, то другата е присъединяването на България към Европейския съюз. На първо място, то осигурява на организациите много по-широк достъп до финансови ресурси. На второ – улеснява работата с международни партньори по съвместни проекти, което значително подпомага изграждането на капацитет и обмяната на добри практики.

3. Икономическо развитие на нестопанските организации в България в периода 2008 – 2017 г.

Базовият анализ на динамиката на развитието на третия сектор може да се ограничи до изследване на измененията в тяхната численост. По предварителни данни на НСИ към 2017 г. броят на сдруженията и фондациите е 9540, като отбелязва спад от 4% спрямо 2016 г. и достига нивата си от 2014 г. За десетгодишния период 2008-2017 обаче общият ръст в броя на организациите с идеална цел е близо 34,6% (съобразно броя им през 2017 г. спрямо базовата 2008 г.). Подробна информация за динамиката в броя на организациите с идеална цел е представена в Табл. 1.

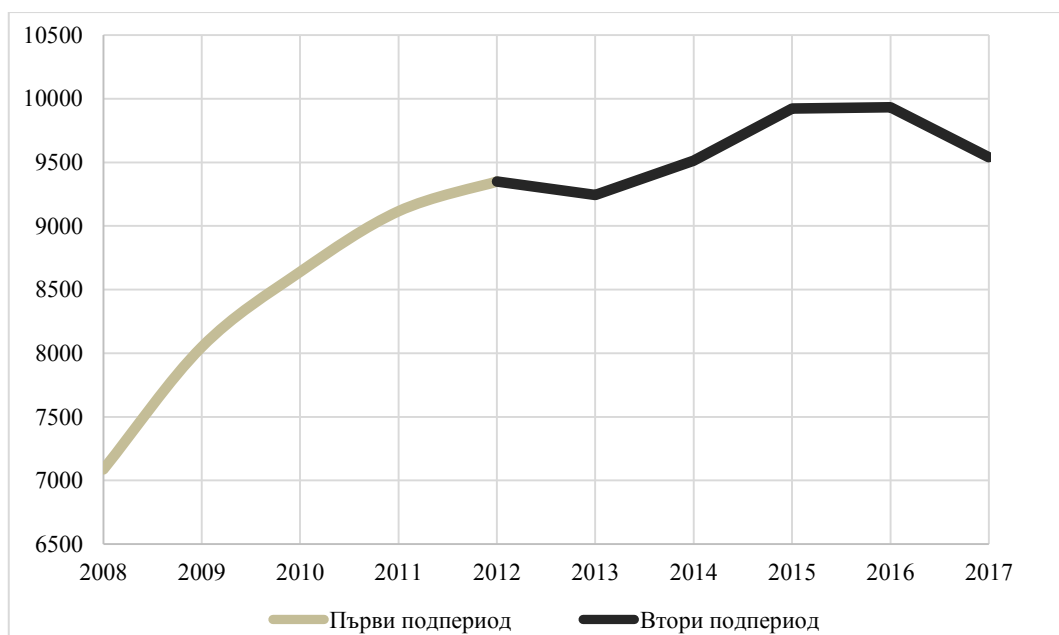
Табл. 1

Брой на организациите с идеална цел в периода 2008-2017 г.

Година	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Брой	7087	8049	8640	9116	9349	9243	9512	9923	9933	9540
Годишно изменение	-	13,6%	7,3%	5,5%	2,6%	-1,1%	2,9%	4,3%	0,1%	-4,0%

Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ

Данните, представени в Табл. 1, индикират, че съобразно динамиката в числеността на нестопанските организации разглежданият период условно може да се раздели на два подпериода. Те са представени в Граф. 1.



Източник: Графика на автора по данни от Табл. 1

Граф. 1. Динамика в числеността на организациите с идеална цел в периода 2008-2017 г.

Първият условен подпериод обхваща диапазона от 2008 г. до 2012 г., в който се наблюдава значително увеличение (макар и с намаляващ темп) в броя на организациите. Въпреки световната финансово-икономическа криза до 2012 г. той се е увеличил с 31,9% спрямо базовата 2008 г., поддържайки ежегоден ръст. Според автора тъкмо в този подпериод се наблюдава позитивният ефект от присъединяването на страната към Европейския съюз.

Вторият подпериод обхваща 2013-2017 г. Той започва с незначителен спад от 1,1%. През 2014 г. и 2015 г. отново се наблюдава минимален ръст, но през 2016 г. броят се запазва почти без промяна, а през 2017 г. отново намалява – до нивата от 2014 г. За целия подпериод ръстът в броя на организациите е едва 3,2% спрямо базовата 2013 г. Може да се изведе твърдението, че слабите колебания (под 5%) на числеността, които започват в края на първия подпериод и продължават през целия втори, индигират, че през този етап третият сектор е постигнал стабилност и оптимален брой на организациите. Авторът не счита, че тогава са налице външни фактори (социални, икономически, политически, регулативни и др.), които да повлияят върху динамиката на организациите с нестопанска цел. Като такъв фактор могат да се възприемат последните изменения на ЗЮЛНЦ, но тъй като са съвсем скорошни, не е възможно да се прогнозира потенциалният им ефект, както и в каква посока ще бъде той.

За нарастващото значение на третия сектор свидетелства не само увеличаващата се численост на нестопанските организации, но и редица други фактори. Такъв е например броят на заетите в тях, като следва да се има предвид, че тези организации работят с широк кръг от членове и доброволци, полагащи безвъзмезден труд. Именно доброволният труд е една от водещите причини третият сектор да се характеризира с по-висока ефикасност спрямо публичния при доставянето на обществени блага, тъй като разходът на ресурси е по-нисък.

Към 2017 г. по данни на НСИ членовете на сдруженията и фондациите са 2 058 756, от които 1 914 935 физически лица. Ако хипотетично приемем, че всеки човек участва само в една организация, това би означавало, че над 25% от населението на България членува в нестопанска организация. В тях работят 55 444 доброволни сътрудници, които са отработили 1 520 954 часа. Средното условно натоварване на един доброволец е 27,4 часа. Ако трудът им бъде остойностен, той се равнява на приблизително 4,9 млн. лв.¹

В НСИ не са публично достъпни данни за 2008 г. Възможно е обаче да се направи съпоставка с 2013 г., която се явява базова за условния втори подпериод. През 2013 г. членовете на сдруженията и фондациите са 1 633 426, като от тях физическите лица са 1 525 939. В тях работят 61 812 доброволни сътрудници, които са отработили 1 723 667 часа. Средното условно натоварване на един доброволец е 27,9 часа. Трудът им се равнява на най-малко 3,7 млн. лв.² (Табл. 2).

Табл. 2

Изменение в показателите за заетост в нестопанските организации

<i>Показател</i>	2013	2017	Изменение
<i>Брой организации</i>	9243	9540	3,2%
<i>Членове (физически лица)</i>	1 525 939	1 914 935	25,5%
<i>Доброволни сътрудници</i>	55 444	61 812	11,5%
<i>Отработени часове</i>	1 520 954	1 723 667	13,3%
<i>Стойност на вложения труд</i>	3,7 млн. лв.	4,9 млн. лв.	32,4%

Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ

Данните показват, че за 2017 г. се наблюдава ръст от приблизително 25% в броя както на членовете на организациите, така и на тези от тях, които са физически лица (на фона на негативна демографска картина). Със значително по-нисък темп е нараснал броят на доброволните сътрудници – 11,5%, а натоварването им е намаляло с около половин час. Номиналната стойност на вложения труд при възприетите условия е нараснала с близо 32,4%. От данните се извежда твърдението, че макар броят на организациите с идеална цел да е относително стабилен във втория подпериод, то те са успели да привлекат значително повече членове и доброволци. Този факт допълнително подкрепя и заключението, че числеността им е постигнала относително равновесие съответно тяхното развитие вече се осъществява в друга посока.

Освен тенденцията за увеличаване на броя на организациите и на ангажирането на повече доброволци, се наблюдава и увеличаване на икономическата роля на организациите, която може да се изрази чрез балансовата стойност на нетните им активи и чрез общите им приходи. За да се анализира значението на третия сектор за икономиката, следва показателите да бъдат съпоставени с други, които имат ключово значение за икономиката. За такъв авторът е възприел номиналния размер на БВП. (Табл. 3).

¹ Твърдението е на база изчисления съобразно размера на месечната минимална работна заплата за 2017 г. – 460 лв. при полагане на 168 ч. труд месечно, като се вземат предвид разходите за осигуровки за сметка на осигурителя (т.е. общ месечен разход за осигурителя в приблизителен размер 544 лв.).

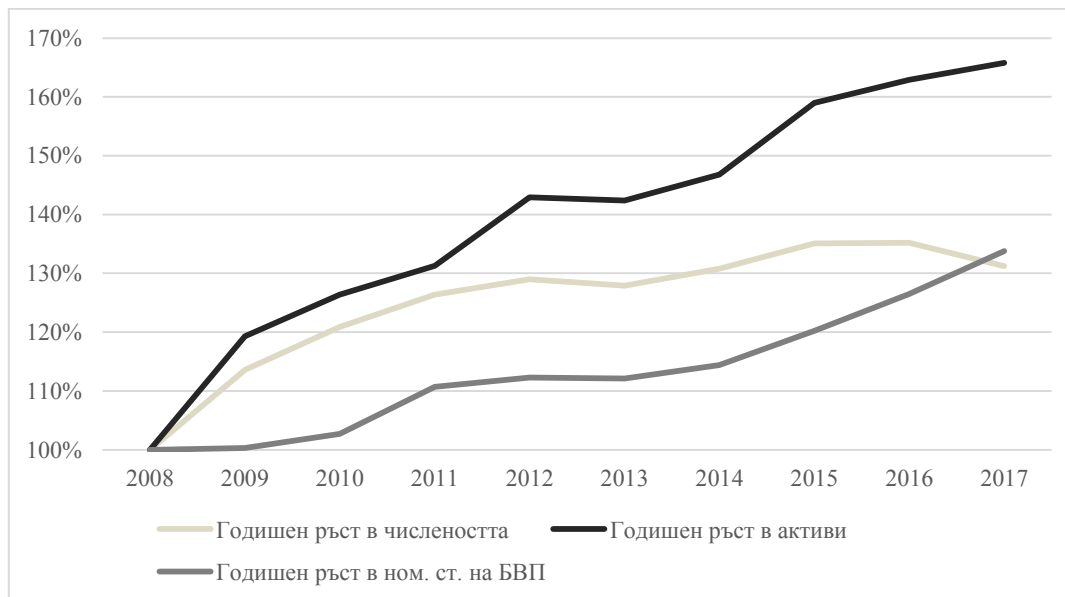
² Твърдението е на база изчисления съобразно размера на месечната минимална работна заплата за 2013 г. – 310 лв. при полагане на 168 ч. труд месечно като се вземат предвид разходите за осигуровки за сметка на осигурителя (т.е. общ месечен разход за осигурителя в приблизителен размер 365 лв.).

Табл. 3

Изменение в балансовата стойност на активите на нестопанските организации
в периода 2008 – 2017 г.

Година	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Брой организа- ции	7087	8049	8640	9116	9349	9243	9512	9923	9933	9540
Год. ръст в числеността (%)	-	13,6%	7,3%	5,5%	2,6%	-1,1%	2,9%	4,3%	0,1%	-4,0%
Бал. ст. на активи (млн. лв.)	579	691	740	776	866	862	900	1010	1049	1079
Год. ръст в активи (%)	-	19,3%	7,1%	4,9%	11,6%	-0,5%	4,4%	12,2%	3,9%	2,9%
БВП в ном. ст. (млн. лв.)	72756	72986	74771	80759	82040	81866	83756	88575	94130	101043
Год. ръст в ном. ст. на БВП (%)	-	0,3%	2,4%	8,0%	1,6%	-0,2%	2,3%	5,8%	6,3%	7,3%

Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ



Източник: Графика на автора по данни от Табл. 3

Граф. 2. Растеж на балансовата стойност на активите на нестопанските организации
спрямо числеността им и номиналния ръст на БВП за базовата 2008 г.

За десетгодишния период 2008-2017 г. общата стойност на балансовите активи е нараснала с 86,4% спрямо базовата 2008 г., докато увеличението в числеността е 34,6%. За сравнение – ръстът на БВП за периода е 38,9% г. Динамиката на растежа на всеки един от показателите е представена на Граф. 2. Наблюдава се тенденция към увеличение в балансовата стойност на активите, с които разполагат организациите. Ако тя се възприеме като измерител за значението на нестопанския сектор за икономиката, се потвърждава, че неговият темп на растеж изпреварва този на икономиката като цяло. Данните, представени в Табл. 3., аргументират това твърдение. Но изпреварващият ръст в балансовата стойност на активите спрямо числеността означава и друго – увеличава се ролята на една организация за стопанския живот. Това твърдение е подкрепено от средната стойност на активите, която се пада на една организация (Табл. 4).

Табл. 4

Изменение в средната стойност на активите на една нестопанска организация в периода 2008-2017 г.

<i>Година</i>	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Брой организации</i>	7087	8049	8640	9116	9349	9243	9512	9923	9933	9540
<i>Бал. ст. на активи (млн. лв.)</i>	579	691	740	776	866	862	900	1010	1049	1079
<i>Средна ст. на активите на една организация (млн. лв.)</i>	0,082	0,086	0,086	0,085	0,093	0,093	0,095	0,102	0,106	0,113
<i>Изменение в ср. ст. на активите (%)</i>	-	4,9%	0,0%	-1,2%	9,4%	0,0%	2,2%	7,4%	3,9%	6,6%

Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ

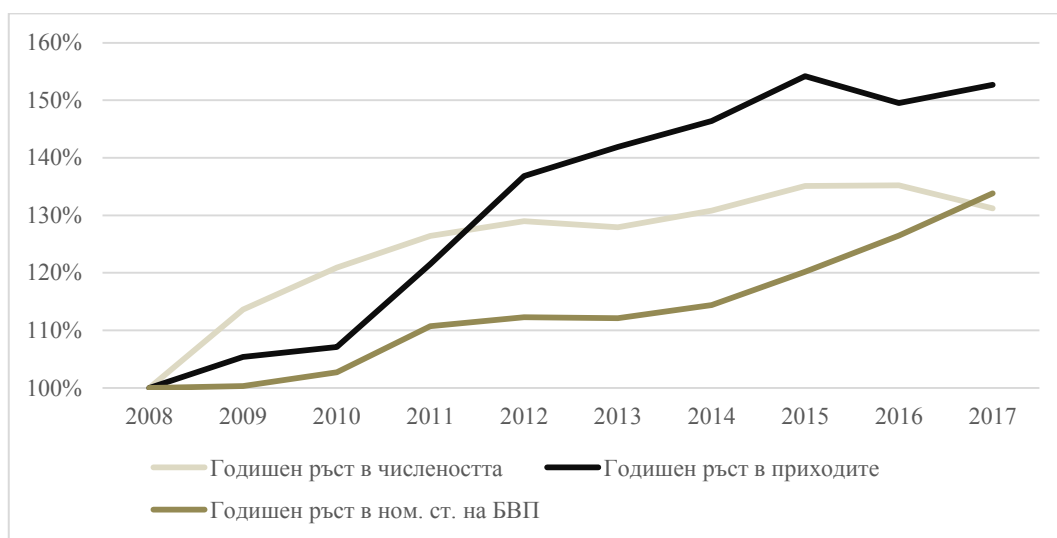
В началото на разглеждания период една организация разполага средно с активи на стойност 82 хил. лв., а в края – 113 хил. лв., което се равнява на ръст от 37,8% през 2017 г. спрямо базовата 2008 г. Авторът не счита, че наблюдаваното явление е негативно и затова не следва да се разглежда като "окупняване" в третия сектор. Нестопанските организации са значително по-малки спрямо търговците. Авторът възприема, че тенденцията за увеличение на активите свидетелства за повишаване на устойчивостта на организациите. Сходни са изводите на база наблюдения в динамиката на приходите (Табл. 5). При техния анализ обаче е изключително важно да се подчертае една особеност за третия сектор. Нестопанските организации съставят два отчета за приходи и разходи – един за стопанската дейност и един за нестопанската. Приходите от стопанска дейност попадат само в първия отчет, а във втория присъстват косвено – като резултативна величина след приспадането на разходите (т.е. като положителен финансов резултат – печалба). В годишния отчет НСИ включва информация само за приходите от нестопанска дейност, т.е. чрез този подход се подценява значителна част от икономическата активност на третия сектор. В същото време стопанската дейност задължително е присъща за целта на организацията и допринася за постигането ѝ, т.е. тя има отношение и върху социалното въздействие. Тя се явява и източник на собствени средства за организациите от третия сектор, поради което допринася за тяхната финансова устойчивост.

Табл. 5

Изменение в приходите на нестопанските организации в периода 2008 – 2017 г.

Година	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Брой	7087	8049	8640	9116	9349	9243	9512	9923	9933	9540
Годишен ръст в числеността (%)	-	13,6%	7,3%	5,5%	2,6%	-1,1%	2,9%	4,3%	0,1%	-4,0%
Приходи (млн. лв.)	331	349	355	406	468	492	514	554	528	545
Годишен ръст в приходите (%)	-	5,4%	1,7%	14,4%	15,3%	5,1%	4,5%	7,8%	-4,7%	3,2%
БВП в ном. ст. (млн. лв.)	72756	72986	74771	80759	82040	81866	83756	88575	94130	101043
Годишен ръст в ном. ст. на БВП (%)	-	0,3%	2,4%	8,0%	1,6%	-0,2%	2,3%	5,8%	6,3%	7,3%

Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ



Източник: Графика на автора по данни от Табл. 5

Граф. 3. Растеж на стойността на приходите на нестопанските организации спрямо числеността им и номиналния ръст на БВП за базовата 2008 г.

Увеличението в приходите за целия период е 64,7% – по-ниско от растежа в балансовата стойност на активите, но по-високо от ръста в числеността и номиналната стойност на БВП. Съответно може да се възприеме, че то затвърждава извода за изпреварващо икономическия растеж развитие на третия сектор. Също както при активите, при приходите се наблюдава

ръст в средния размер на една организация (Табл. 6, Граф. 4). Към края на периода той бе-
лежи повишение в стойността си от 21,3% спрямо базовата 2008 г.

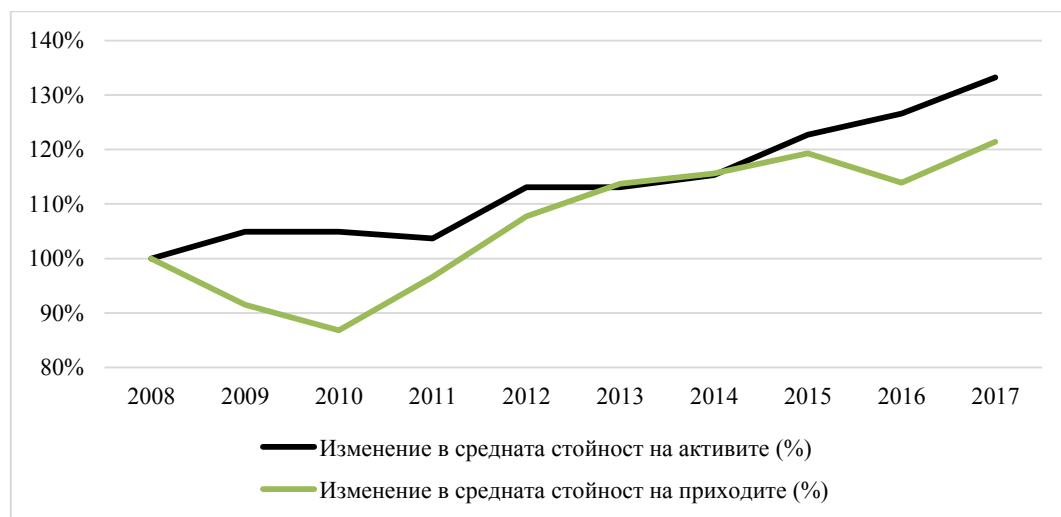
Табл. 6

Изменение в средната стойност на приходите на една нестопанска организация
в периода 2008-2017 г.

Година	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Брой	7087	8049	8640	9116	9349	9243	9512	9923	9933	9540
Приходи (млн. лв.)	331	349	355	406	468	492	514	554	528	545
Ср. ст. на прих. (млн. лв.)	0,047	0,043	0,041	0,045	0,050	0,053	0,054	0,056	0,053	0,057
Изменение в средната стойност на приходите (%)	-	-8,5%	-4,7%	9,8%	11,1%	6,0%	1,9%	3,7%	-5,4%	7,5%

Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ

Аналогично авторът не възприема наблюдаваното явление като негативно и затова счи-
та, че то не трябва да се разглежда като "окупняване". Тенденцията за увеличение на при-
ходите на една организация също свидетелства за повишаване на устойчивостта им. Ръстът
на активите изпреварва този на приходите както за една организация, така и за целия сектор
(Табл. 7, Граф. 5).



Източник: Графика на автора по данни от Табл. 4 и Табл. 6

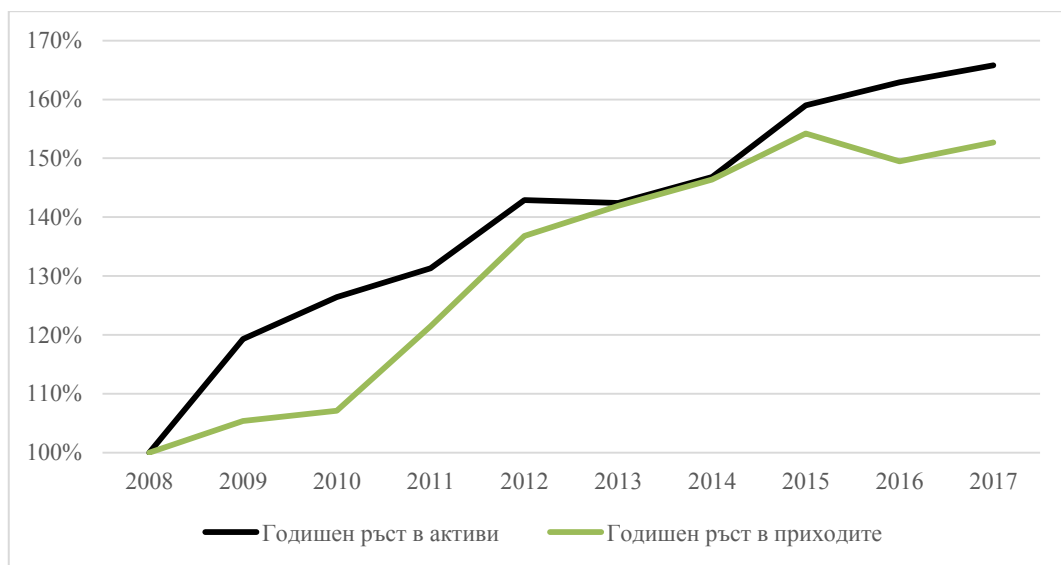
Граф. 4. Съпоставка на ръста при балансовата стойност на активите на една организация
спрямо приходите на една нестопанска организация за периода 2008-2017 г.

Табл. 7

Изменение в общата стойност на активите и на приходите в нестопанския сектор в периода 2008-2017 г.

Година	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Бал. ст. на активи (млн. лв.)	579	691	740	776	866	862	900	1010	1049	1079
Годишен ръст в активи (%)	-	19,3%	7,1%	4,9%	11,6%	-0,5%	4,4%	12,2%	3,9%	2,9%
Приходи (млн. лв.)	331	349	355	406	468	492	514	554	528	545
Годишен ръст в приходите (%)	-	5,4%	1,7%	14,4%	15,3%	5,1%	4,5%	7,8%	-4,7%	3,2%

Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ



Източник: Графика на автора по данни от Табл. 7

Граф. 5. Съпоставка на ръста при балансовата стойност на активите спрямо приходите в нестопанския сектор за периода 2008-2017 г.

Разгледаните по-горе тенденции предполагат, че по-голямата част от организации, които са отпаднали, не са били икономически активни, а останалите са продължили да повишават значението си за икономиката. В подкрепа на това твърдение свидетелстват и данните за измененията в балансовата стойност на активите, при които дори през 2016 г. и 2017 г., когато числеността е постоянна или бележи спад, се наблюдава ръст в сумата на активите.

През 2013 г., когато се наблюдава отрицателен прираст в броя на организациите от -1,1%, балансовата стойност на активите е намаляла с по-нисък темп – -0,5%.

4. Значение на нестопанските организации в България за социалния живот

Историческото развитие на нестопанските организации и тенденцията за утвърждаване на третия сектор като алтернативен доставчик на обществени блага свидетелства за позитивното възприемане на резултатите от тяхната дейност в световен мащаб. От своя страна, тези резултати насърчават финансирането на дейността им както от публичния, така и от частния сектор.

Тъй като нестопанските организации работят при пазарен принцип (конкурират се помежду си за финансирането от различни донори), се аргументира тезата, че набирането на приходи при тях е свързано с оценката на социалното въздействие, което постигат върху средата. Ако резултатите не са удовлетворяващи, третият сектор не би получавал средствата, с които да извършва своята дейност. Това означава, че добрите икономически резултати съвсем закономерно биха могли да предположат постигането на положително социално въздействие.

За да вземат решение към коя нестопанска организация да насочат финансирането си, дарителите се интересуват от това коя от тях ще постигне най-високи резултати. Броят на тези организации нараства и конкуренцията се повишава, т.е. всяка от тях се стреми да постигне максимално въздействие не само за да реализира целта си, но и за да привлече финансиране, от което зависи оцеляването ѝ.

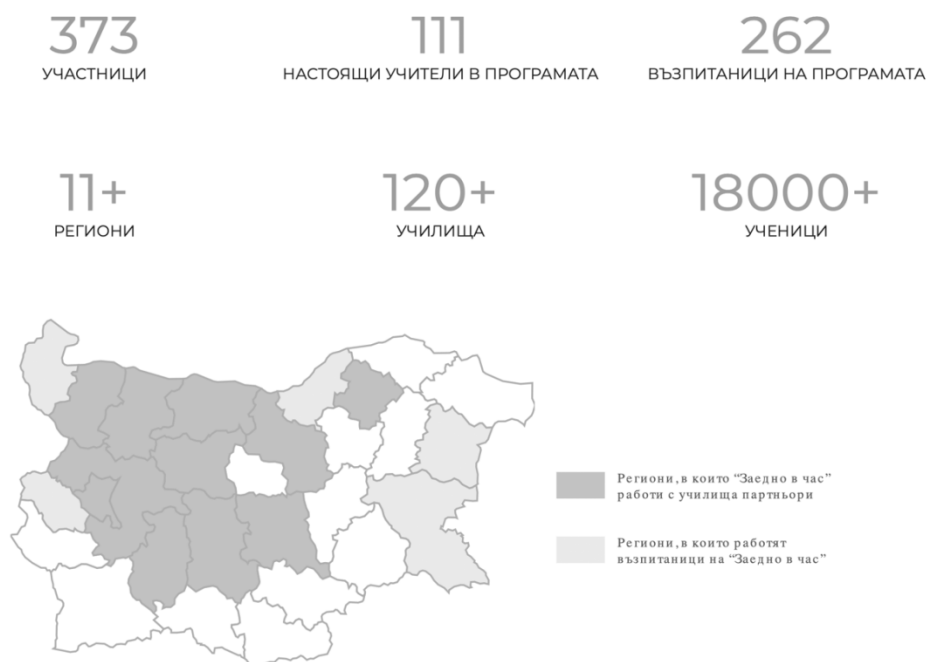
Измерването на социалното въздействие на третия сектор се осъществява чрез различни ключови индикатори на представянето (KPIs – key performance indicators) [5]. Те могат да бъдат както количествени, така и качествени:

- брой на проведени събития
- брой на участници в събитията
- брой на населени места (или области), в които са проведени събитията
- удовлетвореност от участие в събитията
- склонност на участниците да се включат отново в инициативи и др.
- склонност на участниците да препоръчат събитията на свои близки и др.

За последните индикатори могат да се използват както номинална дихотомна скала "да"/"не", така и ординална скала с различни степени.

От емпиричните наблюдения се установява, че нестопанските организации са възприели да оповестяват информация за социалното въздействие, което постигат чрез своята дейност. Такава е практиката например на фондация "Заедно в час", фондация "Джуниър Ачийвмънт България" и сдружение "Фабрика за идеи". Избраните фондации са две от водещи нестопански организации в сферата на образованието в България.

В уебсайта си фондация "Заедно в час" е предвидила секция "Въздействие", в която във формат на инфографики е оповестена информация за приноса на организацията към положителната социална промяна (Граф. 6). Аналогична информация е представена и от фондация "Джуниър Ачийвмънт България" в отчета за дейността на организацията за 2016/2017 учебна година.



Източник: "Заедно в час"¹

Граф. 6. Социално въздействие на фондация "Заедно в час"



Източник: "Джуниър Ачийвмънт България"²

Граф. 7. Социално въздействие на фондация "Джуниър Ачийвмънт България"

¹ Инфографиката е достъпна на <https://zaednovchas.bg/influence/>, последно посещение на 15.02.2019 г.

² Инфографиката е достъпна в годишния отчет на фондация "Джуниър Ачийвмънт България" за 2016/2017 г. публично достъпен на уебсайта на организацията на адрес https://www.jabulgaria.org/page/about_us/godishni_otcheti, последно посещение на 15.02.2019 г.

Наблюденията извеждат проблема, че представените числови стойности не са сравними. "Заедно в час" са посочили 111 учители в програмата, но са пояснили, че те в момента са действащи. При "Джуниър Ачийвмънт България" числото е 2146, или близо 20 пъти по-високо. В същото време при броя на учениците не се наблюдава такова отклонение – при "Джуниър Ачийвмънт България" индикаторът е едва с 36% по-висок. Ако използваме тези данни, за да измерим междинен показател – по колко ученици се падат на учител, при "Заедно в час" те са 162,2, а при "Джуниър Ачийвмънт" – 11,4, т.е. разлика от 14,2 пъти. Тя предполага, че организациите използват различни механизми за измерванията си.

По-същественият проблем е, че при така представени резултати всъщност липсва информация за реалното социалното въздействие. Броят на хората, участвали в проекти и инициативи на всяка от организациите, сам по себе си не може да измери ефекта от това участие и промените, до които то е довело. Например възможно е един ученик да е участвал в продължителен обучителен курс, а друг – в еднодневна инициатива. При равни други условия би следвало въздействието за първия да е значително по-високо от въздействието за втория, но и двамата ще бъдат отчетени с еднаква тежест при такова представяне на данните. Макар че сдружение "Фабрика за идеи" използва сходен модел, то допълва своята инфографика със съществено уточнение – "въздействието ни се измерва най-вече с един (трудноизмерим) показател за човекосвързване и солидарност" (Граф. 8).



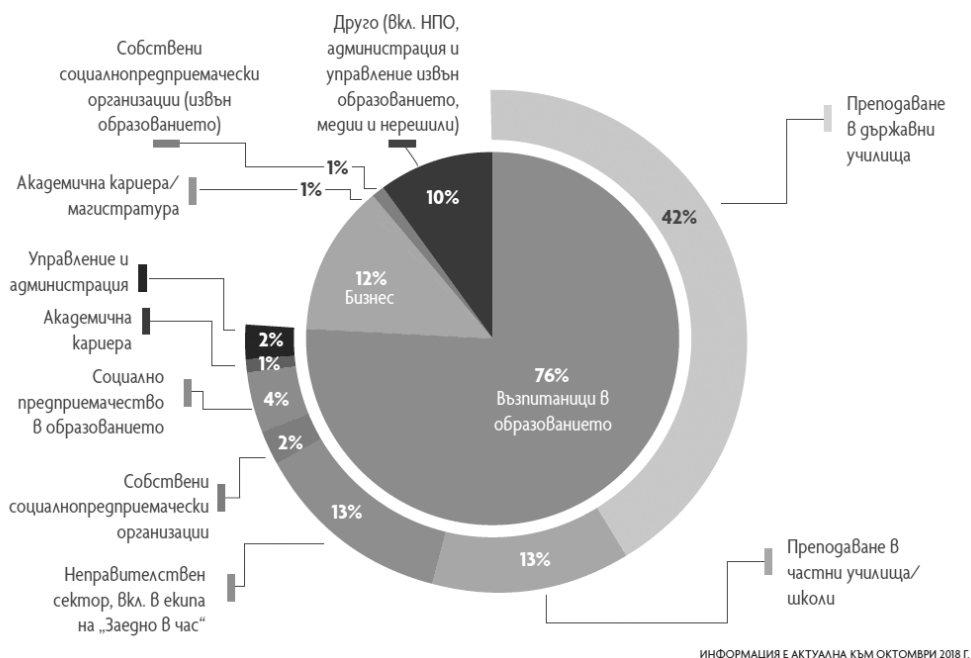
Източник: "Фабрика за идеи"¹

Граф. 8. Социално въздействие на сдружение "Фабрика за идеи"

Организациите вероятно в известна степен отчитат, че представените данни не са показателни за социалното въздействие, защото "Заедно в час" допълват информация за кариерното развитие на възпитаниците от програмата (Граф. 9).

¹ Инфографиката е достъпна на <https://ideasfactorybg.org/bg/vuzdejstvie/>, последно посещение на 15.02.2019 г.

Карьерно развитие на възпитаниците на програмата



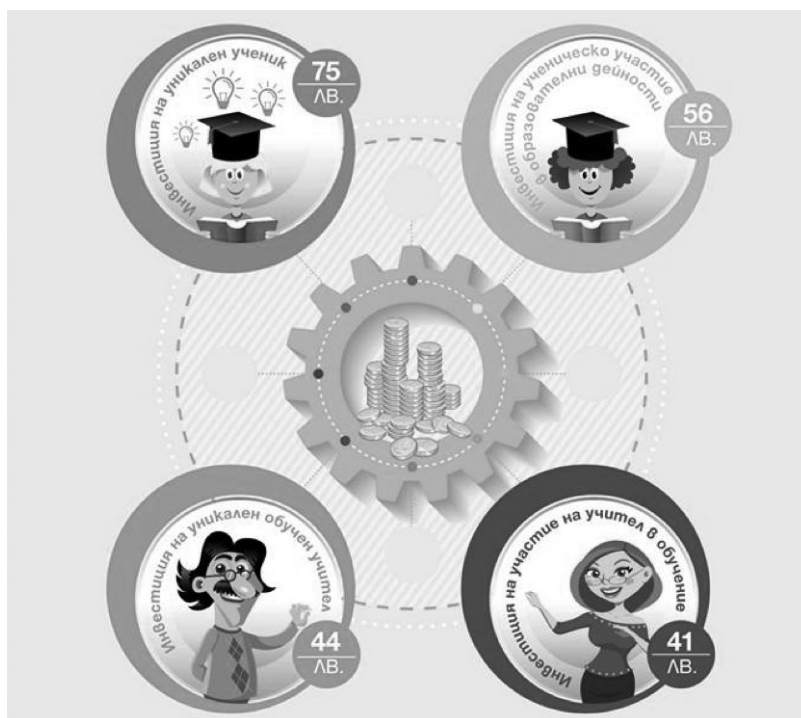
Източник: "Заедно в час"¹

Граф. 9. Карьерно развитие на възпитаниците на "Заедно в час"

Макар при някои от направленията причинно-следствената връзка да изглежда вероятна с висока степен на категоричност (например реализация в екипа на "Заедно в час"), аргументирането на такава предполага статистически анализ, за какъвто липсва информация да е бил проведен.

"Джуниър Ачиймънт България" също предоставя допълнителна информация за своето въздействие. В края на 2015 г. например в своята страница във Facebook организацията е оповестила данни, с които да онагледят постигната "ефективност на вложените средства" по проект, реализиран с финансиране от фондация "Америка за България" за периода 2012-2015 г.

¹ Инфографиката е достъпна на <https://zaednovchas.bg/influence/#program>, последно посещение на 15.02.2019 г.



Източник: "Джуниър Ачийвмънт България"¹

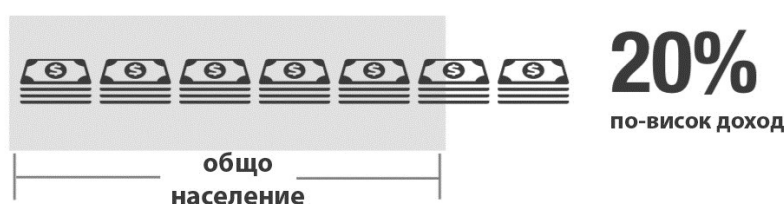
Граф. 10. "Ефективност на вложените средства" при "Джуниър Ачийвмънт България"

Тази инфографика цели да покаже не само социалното въздействие, но и да го обвърже с икономически показатели, за да докаже висока ефикасност и ефективност, чрез които да бъдат привлечени донори. Освен разгледания вече проблем, свързан с относимостта на посочените резултати спрямо постигането на реална положителна промяна, се наблюдава и друг – в методологията на отчитане и оповестяване на ключовите индикатори на представянето. В инфографиката се разглежда "уникален ученик" и "уникален обучен учител". Това е така, защото в сектора се прилага практика, при която се разглеждат отделни "преживявания" (experiences) съответно на ученици и на учители. Това означава, че ако един потребител участва в две инициативи на една организация, той ще бъде преброен два пъти (освен ако не се отчита като "уникален"). Този подход предполага, че организациите се стремят да завишат индикаторите над реалните им стойности.

При организациите в сферата на образованието по-подходящ измерител за социалното въздействие е прогресът, постигнат от обучаемите. Това е така, защото не е ясно до каква степен определено участие е имало реално отражение върху живота на индивида. Т.е. посочените по-горе индикатори, макар и окачествени от организациите като "въздействие", по-скоро са показателни за маркетингови параметри – пазарен дял, пазарно проникване и т.н., а не за степента на постигане на целите. За онагледяване на твърдението е възможно отново да се приведе пример от емпирични наблюдения от дейността на "Джуниър Ачийвмънт

¹ Инфографиката е достъпна на Facebook страницата на фондация "Джуниър Ачийвмънт България" на адрес <https://web.facebook.com/jabulgaria/>, последно посещение на 15.02.2019 г.

В САЩ "Джуниър Ачийвмънт" прилага много по-задълбочен подход за измерване и анализ на социалното въздействие. В годишния си отчет за 2016/2017 г. организацията описва подробно методологията на своето проучване и посочва, че спрямо общото население възпитаниците на програмите ѝ е с 30% по-вероятно да придобият бакалавърска степен, със 143% по-вероятно да участват в предприемачески инициативи, получават с 20% по-високи доходи (Граф. 11) и др.



Граф. 11. Доход на завършилите програмите на Джуниър Ачийвмънт

В периода 2008-2017 г. нестопанските организации в България се развиват динамично. През първите години броят им се увеличава значително, а впоследствие се стабилизира. Икономическите им показатели бележат значителен ръст. Тъй като средствата, с които организациите разполагат, са насочени към постигането на социално въздействие, би следвало да се увеличава и положителният ефект от тяхната дейност. Такава информация обаче липсва, защото представяните данни за въздействие всъщност представляват по-скоро маркетингова информация. Различните методологии и неоповестяването на начина, по който организациите достигат до съответните числови стойности, не позволяват сравнимост на резултатите между тях.

Все пак, по-високите индикатори по отношение на потребителите предполагат по-висока степен на удовлетвореност от дейността на организациите. Това е така поради действието на пазарния принцип – ако получените социални блага не се оценяваха положително от потребителите, те щяха да се насочат към друга организация. Но дори този извод да се приеме, оповестяваните данни не са конкретни по отношение на измеримото социално въздействие. Необходимо е още на етапа на оперативно планиране организациите да залагат ключови индикатори на представянето, които са свързани с ефекта от дейността им за обществото.

466

Библиография

- [1] Георгиева, Д., (2017) *Счетоводство на юридически лица с нестопанска цел*, Издателство на МБВУ, София
- [2] Пожаревска, Р., (2005) *Финансовите отчети в управлението на организациите с нестопанска дейност*, УИ "Св. Климент Охридски", София
- [3] Токушев, В., (2001), *Някои проблеми в новата правна уредба на юридическите лица с нестопанска цел*, сп. Търговско право, изд. Сиела
- [4] Sawhill, J., Williamson, D., (2001) *Measuring what matters in nonprofits*, McKinsey Quarterly
- [5] Европейска комисия, (2007) *Новата дефиниция за малките и средните предприятия*
- [6] Комисия за защита на конкуренцията (2016), *Решение № 159 от 08.03.2016 г.*
- [7] Национален статистически институт, *Годишни данни на предприятията с нестопанска цел*, достъпен на <http://www.nsi.bg/bg/content/2379/предприятия-с-нестопанска-цел-данни-за-фондации-и-сдружения> на 15.02.2019 г.
- [8] *Речник на българския език*, (2008) Т. 13 (Поен – Прелестно). София, АИ "Проф. Марин Дринов", ЕТ "ЕМАС",
- [9] *Закон за счетоводството* (2019);
- [10] *Закон за юридическите лица с нестопанска цел* (2018);
- [11] *Класификация на икономическите дейности* (2008);
- [12] *СС №9 Представяне на финансовите отчети на предприятията с нестопанска дейност* (2007).

АНАЛИЗ НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА СОБСТВЕНИЯТ КАПИТАЛ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО (МОДЕЛ, ОБВЪРЗАН С ДЪЛГОТРАЙНИТЕ НЕМАТЕРИАЛНИ АКТИВИ)*

Summary

In the following article, the subject of the study is the analysis of the return of intangible long-term assets through the model DuPont.

The financial-accounting analysis has been based on the return of: equity, investment capital, the return on revenue from the sales, tangible long-term asset, intangible long-term asset (ILA), assets and net value of ILA. The main goal was achieved through methodological tools – method RILA[®] and the indicators of fixed intangible assets.

The DuPont model is proposed, for a determinable factor analysis of the return of equity (ROE) and scheme, from which outlines the results achieved – investment in total assets, equity, intangible long-term asset (ILA), debt and financial leverage.

Keywords: capital; equity; ROE; RILA; ROA; ROSI, brand; goodwill; license; fixed assets; intangible assets; profit.

JEL Classification: B41; M10; M40; O30; O34; O41; P51.

Резюме

В представената статия обект на изследване е анализът на рентабилността на нематериалните активи посредством модела Дю Понт.

Извършен е финансово-счетоводен анализ на рентабилността на: собствения капитал, инвестиращия капитал, приходите от продажби (от ДНА), дълготрайните активи, дълготрайните нематериални активи, обрщаеомост на активите и чистата стойност на ДНА. Основната цел е постигната чрез методологическият инструментариум – методът RILA[®] и показателите на дълготрайните нематериални активи (ДНА).

Предложен е модел за детерминиран факторен анализ на рентабилността на собствения капитал (ROE) и схема, от която са изведени резултатите – инвестициите в общите активи, собствен капитал, дълготрайните нематериални активи, дълг и финансов ливъридж.

Ключови думи:

капитал; ROE; RILA; ROA; ROSI; търговска марка, репутация, лицензия, дълготрайни активи; нематериални активи; печалба.

Класификация JEL: B41; M10; M40; O30; O34; O41; P51.

Основната идея на представения модел се основава на дългосрочните нематериални активи на предприятието. Те са от важно значение, защото нараства използването на авторски, патентни и филмови права, лицензионни и франчайз договори и т.н., и тяхното придобиване от други компании с по-развити технологични и иновационни процеси.

През XXI век повечето компании постигат растеж, базирани на дълготрайните нематериални активи (ДНА), чрез технологии и иновации в нови продукти.¹ Нематериалните активи са стратегическо предимство, те могат да се лицензират и продават.

В корпоративния финансов мениджмънт широко приложение намира моделът за анализ Дю Понт (Du Pont) *"поради способността му да изследва потенциала на предприятието да*

* Petko G. Ganchev, PhD student in the department "Accounting and Analysis" in the University of National and World Economy, Sofia, manager of the company (Ltd.). E-mail: petkog@mail.bg

¹ Всяка компания може да копира материалните активи (видимия модел) – сгради, машини, продукти и други, докато инвестициите в ДНА първоначално са много високи, всяко следващо копие намалява тяхната себестойност (пример авторски или филмови права, софтуерни продукти и т.н.).

генерира печалба, да я реинвестира и да увеличава оборотите и реализацията си"¹ [1]. Оценката и анализа на активите е необходима на мениджмънта на предприятието, освен създаването на нематериални активи (ДНА) и тяхната рентабилност.

Рентабилността има "съществено значение за успешната дейност на отделното предприятие, т.е. с приходите от своята дейност не само да възстановява извършените разходи, но и да реализира печалба"² [8], чрез различните бази на относителните показатели за рентабилност, като използваме брутна и нетна печалба. Основен показател за "анализ на рентабилността на активите, който да показва балансовата печалба на 100 лв. инвестиран в дейността на предприятието собствен капитал"³ е:

$$ROE = \frac{P^n}{\bar{E}} \times 100 \quad (01)$$

където:

ROE – рентабилност на собствения капитал;

Pⁿ – нетната (балансираната) печалба;

$\bar{E}$ – средния размер на собствения капитал.

Собствениците се интересуват от рисковете и степента на доходност на собствения капитал, които предприятието предприема за инвестиции и от дивиденди. Мениджърите се "отчитат пред собствениците с този показател ROE, защото той характеризира цялото предприятие"⁴ [8].

Моделът ДюПонт показва успешното използване на инвестирания капитал от акционерите за получаване на печалба и позволява да се даде "бърза оценка на финансовото състояние на компанията, която включва три основни показателя – печалба преди лихви и данъци (EBIT), рентабилност на активите (ROA); дела на собствения капитал в структурата на активите"⁵ [5].

Историческото развитие на модела ДюПонт и изследванията по него са на повече от един век. През 1914 г. Ф. Доналдсън Браун основател на химическата компания ДюПонт Немърс енд Ко:

- разработва моделът ДюПонт, съставен от финансови коефициенти и ключови показатели, водещи до възвръщаемост на инвестициите (Return on Investment – ROI)⁶ [1];
- внедрява методика за анализ на рентабилността⁷ [2].

Развитието на модела Дю Понт (Du Pont) е свързано с напредъка в самия финансов анализ, той доразвива анализа на инвестициите и собствения капитал.

Широко приложение намира моделът за анализ ДюПонт в "корпоративния финансов мениджмънт поради способността му да изследва потенциала на предприятието да генерира печалба, да я реинвестира и да увеличава оборотите и реализацията си."⁸ [1]. Цената на заемния капитал е по-ниска, като се заплаща само лихвата, предприятието трябва

¹ Касърова, В. и Р. Димитрова, "Анализ на финансовите отчети", София, 2005 г., с. 41.

² Чуков, Кр. "Към въпроса за анализ на рентабилността на собствения капитал – интегриране на ефекта на финансовия лост с модела на ДюПонт за възвръщаемост на инвестициите", Колективна монография на ФСФ "Икономиката на България и Европейския съюз в глобалния свят", 2018 г., с. 119.

³ Тимчев, М. "Финансово-стопански анализ", ИК "Нова Звезда", С., 2011 г.

⁴ Чуков, Кр., пак там

⁵ Петров, П. "Анализ на финансовите отчети", 2005 г.

⁶ Касърова, В. и Р. Димитрова, "Анализ на финансовите отчети", София, 2005 г.

⁷ Иванова, Р. и Тодоров, Л. "Финансово-стопански анализ" – Изд. Комплекс на УНСС, 2008 г., 507 с.

⁸ Касърова, В. и Р. Димитрова, "Анализ на финансовите отчети", София, 2005 г., с. 41.

да поеме рискове за увеличаване на печалбата чрез външно финансиране. Основно правило е собственият капитал да не пада под 30% спрямо заемния капитал, имаме предвид финансов ливъридж.

Структурата на финансовите коефициенти е изведена в схема, като са обвързани логически единичните показатели, които илюстрират взаимовръзката между ликвидността, рентабилността и финансовата структура на предприятието.

Модела Дю Понт включва три съотношения и изглежда по-следния начин¹ [3], (*Return on Equity* или *ROE*):

$$ROE = \frac{\text{Печалба}}{\text{Собствен капитал}} = \frac{\text{Печалба}}{\text{Приходи от продажби}} \times \frac{\text{Приходи от продажби}}{\text{Активи}} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Собствен капитал}} \quad (02)$$

Разглеждаме формула на модела Дю Понт, като я адаптираме спрямо дълготрайните нематериални активи (ДНА). Изведени са основните показатели за рентабилност:

$$ROE = ROA + RILA = \frac{\text{Печалба}}{\text{Собствен капитал}} =$$

$$= \frac{\text{Печалба}}{\text{Приходи от продажби на ДНА}} \times \frac{\text{Приходи от продажби на ДНА}}{\text{Нематериални активи}} \times \frac{\text{Нематериални активи}}{\text{Собствен капитал}} \quad (03)$$

(1)
(2)
(3)

В структурата на формулата се добавят ДНА, които придобиват все по-голям дял от дълготрайните активи на предприятието.

Възвръщаемостта (рентабилността) на собствения капитал е свързана с три съотношения (фактора)² [5]:

- рентабилността на приходите от продажби на дълготрайните нематериални активи (ROSI). От отчета за приходите и разходите (ОПР) може да се ползва информация за установяване на величината на рентабилността на продажбите.
- обръщаемостта на нематериалните активи се установява, като се ползва информация от отчета за приходите и разходите и раздел Дълготрайни активи в баланса. Обръщаемостта на ДНА, чрез иновациите които са текущи разходи;
- коефициентът на чистата стойност на имуществото е базиран на информация от счетоводния баланс на предприятието.

Показателят ROE на подобреният модел Дю Понт чрез представена структурата от показатели в схема 1, изразява завършена концепция от **показателите за рентабилност на материалните активи, нематериалните активи и инвестициите.**

¹ Тимчев, М. "Финансово-стопански анализ", ИК "Нова Звезда", С., 2011 г.

² Петров, П. "Анализ на финансовите отчети", 2005 г.

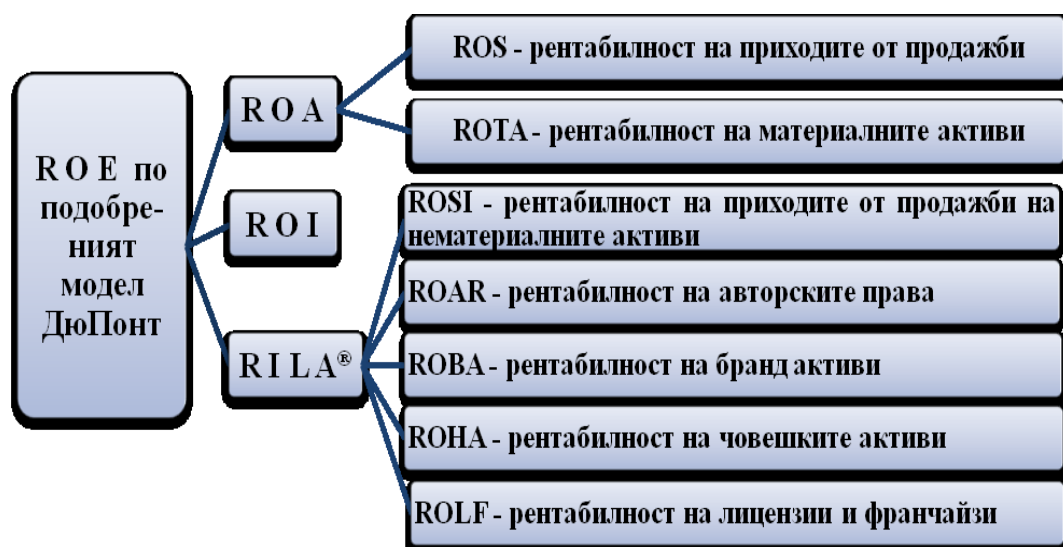


Схема 1. Структура от показатели по подобреният модел ДюПонт

Показателите RILA и ROSI имат място в теорията и практиката на финансово-стопанският анализ и роля при използването и анализирането на дългосрочните интелектуални активи – права, патенти, лицензи, търговски марки, франчайз и други. Усъвършенства се приложението на модела "ДюПонт" чрез дълготрайните нематериални активи.

Показателят за рентабилност на приходите от продажби се допълва с показател за рентабилност на приходите от продажби на нематериалните активи – ROSI. Това са приходи от различните видове ДНА (отстъпване на права или лицензиране на договори до продажба на права или договор за продажба на права, търговски марки и т.н). Ще използваме този показател, вместо рентабилност на приходите от продажби (ROS), като допълваме модела Дю Понт. В схема 1 представяме различните показатели за анализ на рентабилността на ДНА.

Адаптираната формула на модела Дю Понт в уравнение 3, показва три компонента, представени в таблица 1 и 2.

Таблица 1

Структурни елементи на ROE по компоненти¹ [5]

Управление Компонент		Управление на ресурсите	Управление на дейността	Управление на доходността
Оперативни Решения	(1)			Нетна печалба Приходи от продажби на ДНА
Инвестиционни решения	(2)		Приходи от продажби на ДНА Нематериални активи	
Финансови решения	(3)	Нематериални активи Собствен капитал		

¹ Петров, П. "Анализ на финансовите отчети", 2005 г.

Таблица 2

Структурни елементи на ROE по раздели

Показатели		Формула	Значение
Оперативни решения	(1)	$\frac{\text{Нетна печалба}}{\text{Приходи от продажби}}$	Рентабилност на приходите от продажби
Инвестиционни решения	(2)	$\frac{\text{Приходи от продажби}}{\text{Нематериални активи}}$	Обращаемост на нематериалните активи (ДНА)
Финансови решения	(3)	$\frac{\text{Нематериални активи}}{\text{Собствен капитал}}$	Привличане на заеман капитал

Управленските решения на предприятието зависят от оперативните, инвестиционните и финансови решения взети от ръководството. Основните формули за показателя ROE са изведени в таблица 2.

В таблица 1 са представени елементите на ROE. В таблица 2 са представени показателите и техните значения.

▪ **Същност и характеристика на модела за анализ на рентабилността на дълготрайните нематериални активи (RILA)**

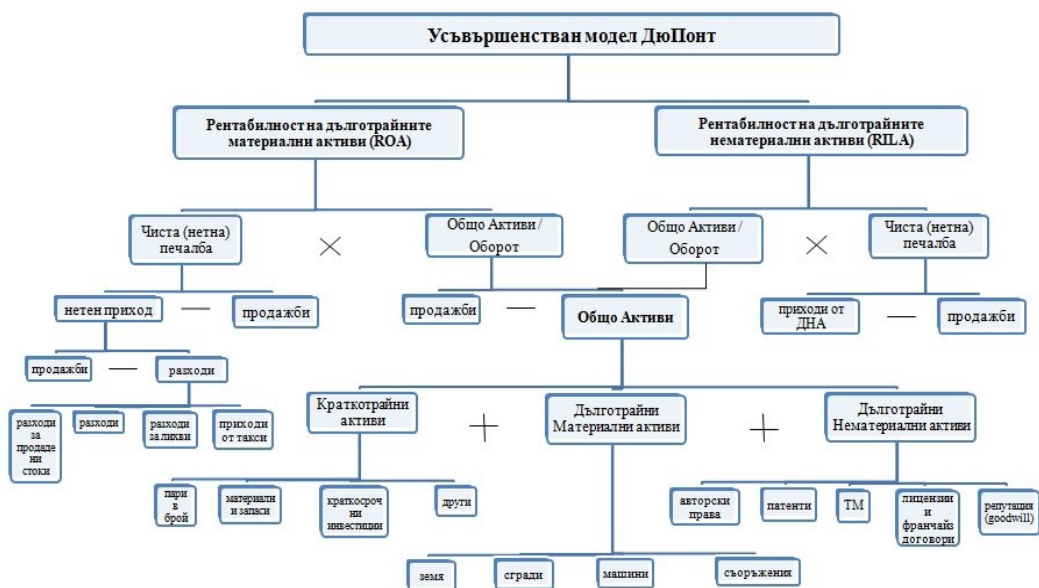
Основата на модела за анализ се *базира на методиката и на методът RILA* (рентабилността на дълготрайните нематериални активи). Инвестициите в нематериални активи са: авторски и патентни права; търговски марки, дизайн, географски означения, know-how (ноу-хау), лицензионни и франчайз договори, придобивания и партньорства, репутация, и др. "*Чрез търговската марка, стоките и услугите са лесно разпознаваеми и имат по-висока добавена стойност*"¹ [10].

В схема 2 и 3 е представен подобреният модел Дю Понт с участието на рентабилността на ДНА. Моделът дава възможност за факторен анализ на рентабилността на собствения капитал (ROE) и на влиянието на основни фактори върху тази рентабилност.

¹ Liesz, Thomas J. и Steven J. Maranville. Ratio analysis featuring the DuPont method: an overlooked topic in the finance module of small business management and entrepreneurship courses. Small Business Institute Journal, Volume 1, 2008



Схема 2. Усъвършенстван модел ДюПонт (DuPont) и показателят RILA



Източник: Адаптирана схема

Схема 3. Усъвършенстван модел ДюПонт (DuPont)

- **Модел за факторен анализ на коефициента на рентабилност на приходите и производения капитал – Модел на Дю Понт**

І. Схема на финансов модел ДюПонт

Данните в таблица 3, показват обобщени показатели и техните абсолютни и относителни изменения за два периода.

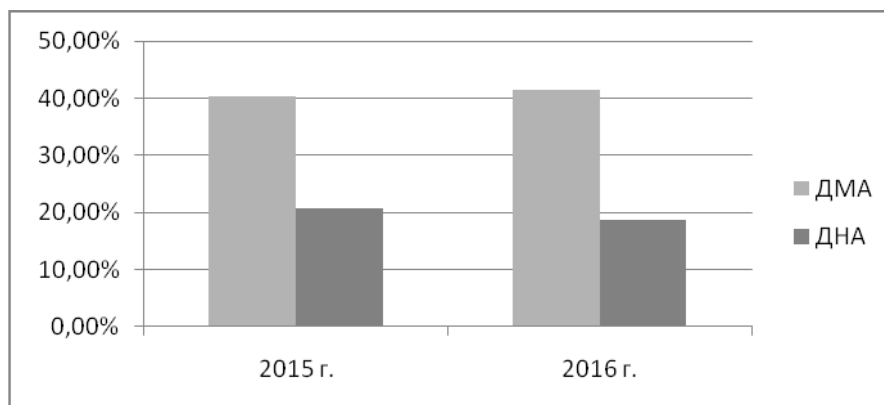
Прави впечатление, че усъвършенствания модел за анализ на рентабилността на ДНА, показва висока рентабилност (Таблица 3).

Таблица 3

Обобщени показатели, участващи в схемата на усъвършенстваният модел на ДюПонт [9]

Показатели	2015 г.	2016 г.	Изменение	
			абсолютно	относительно
1. Обращаемост на активите				
Обращаемост на ДМА	2,91	3,11	0,20	1,07
Обращаемост на ДНА	1,71	1,68	-0,03	0,98
2. Инвестиции в активи				
Инвестиции в ДМА	30477	28740	-1737,00	0,94
Ивестиции в ДНА	52000	53404	1404,00	1,03
3. GRA				
ДМА	31,06%	30,91%	-0,15	0,99
ДНА	18,20%	16,63%	-1,57	0,91
4. Пред данъчно ROE				
ДМА	50,41%	51,82%	1,41	1,03
ДНА	25,73%	23,26%	-2,47	0,90
5. ROE				
ДМА	40,40%	41,45%	1,05	1,03
ДНА	20,62%	18,61%	-2,01	0,90

Източник: Consolidated Financial Statements of the Nestle Group 2016



Фиг. 1. ROE на "Нестле груп" АД за 2015 – 2016 г., използвани ДМА и ДНА

Изводи:

1) При обращаемостта на активите, има ръст с 7% до 3,11 пъти за ДМА през 2016 г., и намаление на обращаемостта на ДНА с 2%, до 1,68 пъти;

2) При инвестициите в активи, с 3% има ръст ДНА до 53404 млн. франка, вкл. положителната репутация, докато при ДМА има спад до 0,94 (от 30477 до 28740 мл. фр.);

3) При пред данъчната рентабилност на собствения капитал, има лек ръст на ДМА с 3%. При варианта с ДНА се наблюдава спад от 10% (25,73 – 23,26%), в абсолютна стойност близо 2,5%;

4) При показателя ROE, след облагане с 10% се намалява с толкова пред данъчната рентабилността. При варианта с ДНА е на половина спрямо предходния вариант с ДМА (виж таблица 3).

II. Основни показатели на усъвършенствания модел ДюПонт

Във факторният анализ са анализирани основните коефициенти на усъвършенствания модел ДюПонт, като дълготрайните нематериални активи заемат основна роля. Анализирана е рентабилността на приходите от продажби, спрямо дълготрайните активи на "Нестле груп" АД в таблица 5.

Таблица 4

Показатели по групи дълготрайни активи на "Нестле груп" АД

Групи дълготрайни активи, изходни данни, млн. фр.	2016 година		2017 година		Изменение	
		отн. дял		отн. дял	Абс. ст-ст	отн. дял
1. Репутация (нетна)	33007	33,05%	29748	30,30%	-3259	91,66%
2. Нематериални активи (нетни активи)	20397	20,43%	20615	21,00%	218	102,79%
3. Материални активи	27554	27,59%	27775	28,29%	221	102,52%
4. Дългосрочни финансови активи	5719	5,73%	6003	6,11%	284	106,75%
5. Други	13182	13,20%	14049	14,31%	867	108,39%
Всички дългосрочни активи	99859	100%	98190	100%	-1669	100,00%

Таблица 5

Анализ на рентабилността на приходите от продажби, спрямо дълготрайните активи на "Нестле груп" АД

Групи дълготрайни активи, изходни данни, млн. фр.	Приходи от продажбите, спрямо активите		Рентабилност на приходите от продажби, спрямо активите		Динамика на рентабилността	
					Абс. ст-ст	отн. дял
	2016	2017	2016	2017		
1. Репутация (нетна)	29572,73	27203,41	30,04	27,71	-2369,32	92,24
2. Нематериални активи (нетни активи)	18274,76	18851,63	48,61	39,99	576,87	82,27
3. Материални активи	24687,1	25399,18	35,98	29,68	712,08	82,49
4. Дългосрочни финансови активи	5123,957	5489,514	173,36	137,32	365,557	79,21
5. Други	11810,46	12847,27	75,21	58,67	1036,81	78,01
Всички дългосрочни активи	89469	89791	9,93	8,40	322	84,59

Източник: Consolidated Financial Statements of the Nestle Group 2017

Изводи:

1) Рентабилността на приходите от продажбите спрямо репутацията през 2016 г. е 30,04%, намалява през 2017 г. до 27,71%. Техният дял намалява с близо 2369 млн. фр., за 2017 г. до 27203,41 млн. фр.;

- 2) При нематериалните активи, тя е намаляла до 40% през 2017 г., спрямо 2016 г. когато е била 48,61%. Делът на приходите от продажби нараства с близо 577 млн. фр., спрямо нематериалните активи за 2017 г. в "Нестле груп" АД;
- 3) При материалните активи, рентабилността е близо 30% спрямо приходите от продажби през 2017 г.;
- 4) Дългосрочните финансови активи имат малък дял в дълготрайните активи, затова тяхната рентабилност е 137,32% за 2017 г, спрямо предходната година с 173,36% и увеличение на техния дял с 366 млн. фр.;
- 5) Останалите други активи имат ръст от 1036,81 млн. фр. до 12847,27 млн. фр. Рентабилността на приходите от продажби е 58,67% за 2017 г., спрямо 2016 г. от 75,21%, която е по-ниска с близо 17%.

Таблица 6

Анализ на основните коефициенти на усъвършенствания модел ДюПонт

Показатели	2016 г.	2017 г.	Динамика в%
1	2	3	4
I. Изходни данни, mln. CHF			
1. Балансова печалба	8883	7538	84,86
2. Нетен размер на приходите от продажби	89469	89791	100,36
3. Собствен капитал	65981	62777	95,14
4. Привлечен капитал	65920	67603	102,55
5. Обща сума на активите	131901	130380	98,85
6. Дълготрайни активи	99859	98190	98,33
7. Дълготрайни материални активи	27554	27775	100,80
8. Дълготрайни нематериални активи	20397	20615	101,07
9. Репутация	33007	29748	90,13
10. Краткотрайни активи	32042	32190	100,46
11. Среден размер на активите, от които:	127947	131141	102,50
а) финансирани със собствен капитал	64003,09	63143,42	98,66
б) финансирани с привлечен капитал	63943,91	67997,58	106,34
12. Разходи за лихви	758	771	101,72
II. Допълнително изчислени показатели:			
1. Коефициент за рентабилност на СК (ROE) с финансов ливъридж	10,21	8,64	
2. Коефициент за рентабилност на целия капитал (ROCA) или ефективност на капитала	10,12	8,57	
3. Коефициент за рентабилност на собствения капитал (ROE)	13,46	12,01	
4. Коефициент за рентабилност на инвестирания капитал (ROI)	67,83	68,87	
5. Коефициент за рентабилност на общите активи (ROA)	6,94%	5,75%	
6. Коефициент за рентабилност на общите дълготрайни нематериални активи (RILA)	14,24	11,96	
7. Коефициент за рентабилност на продажбите (ROS)	9,93	8,40	
8. Коефициент за обръщаемост на активите	4,39 пъти	4,36 пъти	
9. Коефициент на чистата стойност на нематериалните активи спрямо собствения капитал	30,91	30,49	

Източник: Consolidated Financial Statements of the Nestle Group 2017

Изведени са в таблица 6, основните коефициенти на усъвършенствания модел ДюПонт:

1. Коефициент за рентабилност на СК (ROE) с финансов ливъридж [9]

Съотношение между финансовият резултат (печалба) и СК минус лихвите по финансовите разходи.

$$ROE_{2016} = \frac{P_n}{K-L} \times 100 = \frac{8883}{87799 - 758} \times 100 = \frac{8883}{87041} \times 100 = 10,21\% \quad (04)$$

$$ROE_{2017} = \frac{P_n}{K-L} \times 100 = \frac{7538}{87972 - 771} \times 100 = \frac{7538}{87201} \times 100 = 8,64\% \quad (05)$$

където:

ROE – рентабилност на собствения капитал; К – собствен капитал;
Pⁿ – нетна печалба; Л – лихви.

2. Коефициент за рентабилност на целия капитал (ROCA) или ефективност на капитала
Той се изчислява като процентно отношение на печалбата и сумата на пасива на счетоводния баланс. Показва годишната норма на капитализация на целия капитал (собствен и привлечен)¹[2].

$$ROCA_{2016} = \frac{ROR_0}{\frac{1}{TONW_0} + \frac{1}{TOL_0}} = \frac{8883}{65981 + 23209} \times 100 = \frac{8883}{87799} \times 100 = 10,12\% \quad (06)$$

$$ROCA_{2017} = \frac{ROR_1}{\frac{1}{TONW_1} + \frac{1}{TOL_1}} = \frac{7538}{62777 + 26468} \times 100 = \frac{7538}{87972} \times 100 = 8,57\% \quad (07)$$

където:

ROCA – рентабилност на целия капитал; TONW – обща сума на собствения капитал (СК);
ROR – рентабилност на приходите от продажби; TOL – обща сума на привлечения капитал.

3. Коефициент за рентабилност на собствения капитал (ROE)
Съотношение за рентабилност, което изчислява доходността на собствения капитал.

$$ROE_{2016} = \frac{Profit}{Equity} \times 100 = \frac{8883}{65981} \times 100 = 13,46\% \quad (08)$$

$$ROE_{2017} = \frac{Profit}{Equity} \times 100 = \frac{7538}{62777} \times 100 = 12,01\% \quad (09)$$

където:

ROE – рентабилност на собствения капитал; Equity – собствен капитал.
Profit – финансов резултат (печалба);

4. Коефициент за рентабилност на инвестирания капитал (ROI)

Показателят "рентабилност на инвестирания капитал (ROI) представлява отношението на оперативната (брутна) печалба или чистата (нетната) печалба от продажби на продукция и активите, инвестирани в съответното производство. Той показва годишната възвръщаемост на направената инвестиция.

¹ Иванова, Р. и Тодоров, Л. "Финансово-стопански анализ", издателство "Тракия-М", С., 2008 г., с. 519.

$$ROI_{2016} = \frac{\sum I_p}{\sum A} = \frac{(\sum I_{pta} + \sum I_{pia})}{(\sum TA + \sum IA)} = \frac{89469}{79462 + 20397} = \frac{89469}{131901} = 67,83\% \quad (10)$$

$$ROI_{2017} = \frac{\sum I_p}{\sum A} = \frac{(\sum I_{pta} + \sum I_{pia})}{(\sum TA + \sum IA)} = \frac{89791}{77575 + 20615} = \frac{89791}{130380} = 68,87\% \quad (11)$$

където:

$\sum I_p$ – сума на привлечени инвестиции	$\sum TA$ – сума на дълготрайните материални активи (ДМА)
$\sum A$ – сума на активите	$\sum IA$ – сума на дълготрайните нематериални активи (ДНА)
$\sum I_{pta}$ – сума на инвестициите в ДМА	Net Profit – нетна печалба;
$\sum I_{pia}$ – сума на инвестициите в ДНА	Investment – нетни приходи от продажби.

Двата коефициента (4 и 5) са равнозначни, от една страна на активите (ROA) и от друга страна на пасивите (ROI).

5. Коефициент за рентабилност на общите активи (ROA)

Съотношение за рентабилност, финансовият резултат върху активите на предприятието. Показва каква е рентабилността (доходността) на използваните активи в дейността на предприятието.

$$ROA_{2016} = \frac{\sum I - \sum EXP}{LA + CA} \times 100 = \frac{\sum 89469 - \sum 76306}{97209 + 30738} \times 100 = \frac{8883}{127947} \times 100 = 6,94\% \quad (12)$$

$$ROA_{2017} = \frac{\sum I - \sum EXP}{LA + CA} \times 100 = \frac{\sum 89791 - \sum 76306}{99025 + 32116} \times 100 = \frac{7538}{131141} \times 100 = 5,75\% \quad (13)$$

Източник: Consolidated Financial Statements of the Nestle Group 2017

където:

ROA – рентабилност на общите активи	LA – средните дълготрайните активи (ДА)
$\sum I$ – сума на приходите	CA – средните краткотрайни активи (КА)
$\sum EXP$ – сума на разходите	

6. Коефициент за рентабилност на общите дълготрайни нематериални активи (RILA)

Показва каква е рентабилността (доходността) на използваните нематериални активи в дейността на предприятието. Активите се разделят на няколко групи. Това е обобщаващ показател. Фокусът е върху тези активи, защото не бяха анализирани поради тяхната специфичност и същевременно са от голямо значение за развитието на предприятието. Техните уникални характеристики им придават възможности за отдаване безброй пъти, чрез лицензиране или да се продават (като носят доходност на притежателите им). Няма материална форма, но са в правна рамка.

$$RILA_{2016} = \frac{\text{финансов резултат}}{ILA} = \frac{\text{финансов резултат}}{(right + patent + licensee) + franchais + goodwill + joint venture} =$$

$$= \frac{8883}{19817 + 0 + 32890 + 9692} \times 100 = \frac{8883}{62398} \times 100 = 14,24\% \quad (14)$$

$$RILA_{2017} = \frac{\text{финансов резултат}}{ILA} = \frac{\text{финансов резултат}}{(right + patent + licensee) + franchais + goodwill + joint venture} =$$

$$= \frac{7538}{20506 + 0 + 31378 + 11169} \times 100 = \frac{7538}{63052} \times 100 = 11,96\% \quad (15)$$

Източник: Consolidated Financial Statements of the Nestle Group 2017

където:

RILA – рентабилност на дълготрайните нематериални активи;
 IA – средните дълготрайни нематериални активи (ДНА);
 right – авторски права, телевизионни и филмови права;
 patent – патенти и полезни модели;
 licensee – лицензионни договори;
 franchais – франчайз договори;
 goodwill – репутация.

7. Коефициент за рентабилност на продажбите (ROS)

Съотношение за рентабилност, което изчислява доходността на приходите от продажби.

$$ROS_{2016} = \frac{\text{Печалба}}{\text{Приходи от продажби}} \times 100 = \frac{8883}{89469} \times 100 = 9,93\% \quad (16)$$

$$ROS_{2017} = \frac{\text{Печалба}}{\text{Приходи от продажби}} \times 100 = \frac{7538}{89791} \times 100 = 8,40\% \quad (17)$$

където:

Net Profit – нетна печалба;
 Net Income_{sales} – нетни приходи от продажби.

Източник: Consolidated Financial Statements of the Nestle Group 2017

8. Коефициент за обръщаемост на активите

Това е съотношение за ликвидност на нематериалните активи на предприятието, което изразява брой пъти на активите спрямо приходите от продажби.

$$LOA_{2016} = \frac{\text{Приходи от продажби}}{\text{Нематериални активи}} \times 100 = \frac{89469}{20397} = 4,39 \text{ пъти} \quad (18)$$

$$LOA_{2017} = \frac{\text{Приходи от продажби}}{\text{Нематериални активи}} \times 100 = \frac{89791}{20615} = 4,36 \text{ пъти} \quad (19)$$

където:

LOA – ликвидност (обръщаемост на активите)

9. Коефициент на чистата стойност на нематериалните активи спрямо собствения капитал

$$CNV_{2016} = \frac{\text{Нематериални активи}}{\text{Собствен капитал}} \times 100 = \frac{20397}{65981} = 30,91\% \quad (20)$$

$$CNV_{2017} = \frac{\text{Нематериални активи}}{\text{Собствен капитал}} \times 100 = \frac{20615}{67603} = 30,49\% \quad (21)$$

Източник: Consolidated Financial Statements of the Nestle Group 2017

където:

CNV – Коефициент на чистата стойност

Формулирани изводи:

Активите и източниците на активите (пасивите и капитала) на предприятието се анализира тяхната рентабилност или доходност съгласно финансовият модел на ДюПонт. Следните групи:

- **Първата група** е коефициент за рентабилност на СК с финансов ливъридж. През 2016 г. коефициента е 10,21%, като намалява до 8,64% през 2017 г. (разлика от 1,57% поради по-ниската печалба за 2017 г.).

- **Втората група** е рентабилност на нетния постоянен капитал. През 2017 г. е 8,57% и е 2,5% по-ниска рентабилността спрямо 2016 г. с 10,12%. Това се дължи на данъчните разходи, които са по-големи през 2017 г. и намаляват нетната печалба. В тези граници, рентабилността на капитала е много добра;

- **Третата група** е рентабилност на собствения капитал е 12,01% през 2017 г. спрямо 13,46% през 2016 г. Печалбата е по-висока през 2016 г. поради по-високите търговски и данъчни разходи, през 2017 г. по-ниската печалба води до по-ниска рентабилност на СК. Показателят е в много добри граници;

- **Четвъртата група** е рентабилност на инвестираният капитал. През 2017 г. е 68,87% спрямо 2016 г. е 67,83%, тази рентабилност се формира от рентабилността на ДМА (112,60%) и на ДНА (439%). Има ръст от 1% за 2017 г., ДМА имат спад от 2 млрд. фр. за 2017 спрямо 2016 г. Приходите от продажби се запазват с лек ръст;

- **Петата група** е рентабилност на общите дълготрайни активи. Доходността на използваните дълготрайни активи е 6,94% през 2016 г. и намалява до 5,75% през 2017 г. Разликата е отрицателна с минус 1,19%. Тук се наблюдават две промени: в печалбата и в активите. При конкретни групи активи се наблюдава по-висока рентабилност;

- **Шестата група** е рентабилност на общите дълготрайни нематериални активи. Показва каква е рентабилността (доходността) на използваните нематериални активи в дейността на предприятието. През 2017 г. рентабилността на обобщените ДНА е 11,96%, като преди е била 14,24%. Наблюдава се спад от 2,28%. Поради следните причини:

- намален финансов резултат;
- намалена репутация;
- увеличени джойн-венчър партньорства.

В тези граници, рентабилността на ДНА е добра, при чистите ДНА се наблюдава 3 пъти по-висока рентабилност, защото не участва репутацията.

- **Седмата група** е рентабилност на продажбите е 9,93% през 2016 г. и спад с 1,54% през 2017 г. до 8,39%. Поради същите причини.

- **Осма група** е коефициента за обръщаемост на нематериалните активи е 4,39 пъти през 2016 г., има лек спад от 0,03 пъти, до 4,36 пъти. Това се дължи на увеличението на нематериалните активи до 20615 млн. фр.

- **Девета група** е коефициента на чистата стойност на нематериалните активи спрямо собствения капитал, той е 30,91% през 2016 г., като намалява с 0,42%, до 30,49% през 2017 г. Ниският коефициент се дължи на увеличеният собствен капитал до 67603 млн. фр., над 1,624 млрд. фр.

III. Факторен анализ на модела

Анализирант се ключови процеси и конкретни стойности на дълготрайните материални и нематериални активи и собствения капитал.

Факторният анализ на модела има за цел да определи влиянието на промените в рентабилността на активи, рентабилността на продажбите, обращаемостта на собствения капитал, обращаемостта на привлечения капитал, коефициент на дълга, възвръщаемостта на капитала (ROE) и рентабилността на общите приходи върху изменението на рентабилността на целия капитал за 2016 – 2017 г. на "Нестле груп" АД¹ [2].

Според изходните данни на обобщените показатели в таблица 6:

- 1) Средният размер на активите нараства с 2,50% през 2017 г., основно се дължи на ръста на привлечения капитал с 6,34%;
- 2) През изследвания период печалбата намалява с 15,14%;
- 3) Разходите за лихви се увеличават с 1,72%.

Таблица 6

Данни за динамиката на активите, капитала и задлъжнялостта

№	Показатели	Предходна 2016 г.	Текуща 2017 г.	Процент на динамика
	1	2	3	4
I. Изходни данни, в млн. CHF				
1	Среден размер на активите, в т.ч.:	127947	131141	102,50
	а) среден размер на дълготрайните нематериални активи	19817	20506	103,48
	б) среден размер на краткотрайните активи	30738	32116	104,48
2	Финансиране на активите:			
	а) със собствен капитал	64003	63143	98,66
	б) с привлечен капитал	63944	67998	106,34
3	Приходи	89469	89791	100,36
4	Балансова печалба	8883	7538	84,86
5	Разходи за лихви	758	771	101,72
II. Допълнително изчислени показатели:				
6	Активи, падащи се на 1 лв. приходи (р. 01 : р. 03), т.ч.:	1,43	1,46	102,13
	а) коефициент на поглъщаемост на дълготрайните нематериални активи (р. 01а : р. 03)	0,15	0,16	103,11
	б) коефициент на заетост на краткотрайните активи (р. 01б : р. 03)	0,24	0,24	104,11
7	Обща рентабилност на активите, % $ROTE = \frac{P^n + r}{A} \times 100$	6,73%	5,78%	85,88
8	Обща рентабилност на база приходи $\left[\frac{(4+5) \times 100}{3} \right]$, процент	10,78	9,25	85,87
9	Коефициента на задлъжнялост (п.2б : п.2а)	1,55	1,57	100,97
10	Вътрешен лихвен процент $\left(\frac{5 \times 100}{26} \right)$	1,19	1,13	95,65

Адаптирана таблица, Чуков, К. и Р. Иванова, 2017, с. 270.

Източник: Consolidated Financial Statement of the Nestle Group Company 2017

¹ Иванова, Р. и Тодоров, Л. "Финансово-стопански анализ", издателство "Тракия-М", С., 2008 г., с. 519.

Това е модификация на модела ДюПонт за възвръщаемост на инвестиции¹, като се разграничи оборотът на активите поотделно за дълготрайните (в случая, ДНА) и краткотрайните активи, получаваме²:

$$ROE = \frac{1}{\frac{ILA}{I} + \frac{CA}{I}} \times \frac{(P^n + L)}{I} + Cz1,00 \left[\left(\frac{1}{\frac{ILA}{I} + \frac{CA}{I}} \times \frac{(P^n + L)}{I} 10,78\% \right) - LP \right] \quad (22)$$

Получената формула интегрира в себе си както агрегатите на модела ДюПонт, също така на ефекта на финансовия лост. Създава се възможност за анализ и оценка на влиянието на пет фактора върху динамиката на рентабилността на собствения капитал, а именно³ [7]:

- промени в коефициента на задлъжнялост;
- промени във вътрешния лихвен процент;
- промени в коефициента на поглъщаемост на дълготрайните нематериални активи, изразяващ стойността на ДНА, падащи се на 1 лв. приходи;
- ускоряване или забавяне на обръщаемостта на краткотрайните активи;
- промени в общата рентабилност на база приходи.

По данните от таблица 6 може да се изчисли рентабилността на собствения капитал за 2016 – 2017 г.:

За базисния период:

$$ROE_{2016} = \frac{1}{0,22 + 0,34} \times 10,78\% + 1,55 \left[\left(\frac{1}{0,22 + 0,34} \times 10,78\% \right) - 1,19\% \right] \\ = 0,192 + 1,55 \times 0,192 - 1,19 = 32,36\% \quad (23)$$

За текущия период:

$$ROE_{2017} = \frac{1}{0,23 + 0,36} \times 9,25\% + 1,57 \left[\left(\frac{1}{0,23 + 0,36} \times 9,25\% \right) - 1,13\% \right] \\ = 0,158 + 1,57 \times 0,158 - 1,13 = 26,09\% \quad (24)$$

$$\Delta ROE = ROE_{2017} - ROE_{2016} = 32,36\% - 26,09\% = 6,27\%$$

Налице е намаление на рентабилността на собствения капитал с -0,17%, което се дължи на влиянието на горепосочените пет фактора. Чрез метода на верижното заместване може да се установи влиянието на всеки от тези фактори. За целта предварително трябва да се изчислят четири условни равнища на рентабилността на собствения капитал.

1) Първи условен коефициент на рентабилността на собствения капитал (ROE_{us})

$$ROE_{us} = \frac{1}{0,22 + 0,34} \times 10,78\% + 1,55 \left[\left(\frac{1}{0,22 + 0,34} \times 10,78\% \right) - 1,19\% \right] = 0,192 + 1,55 \times 0,192 - 1,19 = 32,26\% \quad (25)$$

¹ Динев, Д., Д. Ненков, "Финанси на съвременната фирма", С., 1992 г., с. 252.

² Чуков, Кр. и Р. Иванова, "Финансово-стопански анализ", ИК – УНСС, С., 2017 г., с. 269.

³ Чуков, Кр. и Р. Иванова, пак там

2) Втори условен коефициент на рентабилността на собствения капитал (ROE_{us})

$$ROE_{IIus} = \frac{1}{0,22+0,34} \times 10,78\% + 1,55 \left[\left(\frac{1}{0,22+0,34} \times 10,78\% \right) - 1,13\% \right] = 0,192 + 1,55 \times 0,192 - 1,13 = 32,32\% \quad (26)$$

3) Трети условен коефициент на рентабилността на собствения капитал (ROE_{us})

$$ROE_{IIIus} = \frac{1}{0,23+0,34} \times 10,78\% + 1,55 \left[\left(\frac{1}{0,23+0,34} \times 10,78\% \right) - 1,13\% \right] = 0,191 + 1,55 \times 0,191 - 1,13 = 32,12\% \quad (27)$$

4) Четвърти условен коефициент на рентабилността на собствения капитал (ROE_{us})

$$ROE_{IVus} = \frac{1}{0,23+0,36} \times 10,78\% + 1,55 \left[\left(\frac{1}{0,23+0,36} \times 10,78\% \right) - 1,13\% \right] = 0,184 + 1,55 \times 0,184 - 1,13 = 30,78\% \quad (28)$$

Таблица 7

Фактори, оказали влияние върху изменението на рентабилността на собствения капитал

Фактори, оказали влияние върху изменението на рентабилността на собствения капитал	Влияние на факторите, в проценти	
	увеличение	намаление
1. Промени в коефициента на задлъжнялост		0,10
2. Промени във вътрешния лихвен процент	0,06	
3. Промени в коефициента на поглъщаемост на дълготрайните нематериални активи		0,20
4. Промени в обращаемостта на краткотрайните активи		1,34
5. Промени в общата рентабилност на база приходи		4,69
Всичко	0,06	6,33
От намалението се спада увеличението		0,06
Остава намаление на рентабилността на собствения капитал		6,27

Оттук влиянието на отделните фактори е, както следва:

1. В резултат на промените във финансовата структура, изразена чрез намаление на коефициента на задлъжнялост, рентабилността на собствения капитал бележи спад от 0,10% (32,26% – 32,36%);

2. Цената на привлечените от предприятието средства се е увеличила с 106,34%. Намалението на вътрешния лихвен процент е довел до увеличение на рентабилността на собствения капитал с 0,06% (32,32% – 32,26%);

3. В резултат от увеличението на коефициента на поглъщаемост на дълготрайните нематериални активи, рентабилността на собствения капитал е намаляла с 0,20% (32,12% – 32,32%);

4. В резултат от забавянето на обращаемостта на краткотрайните активи, рентабилността на собствения капитал се е намалила с 1,34% (30,78% – 32,12%);

5. Намалението на общата рентабилност на база приходи е довела до намаление на рентабилността на собствения капитал с 4,69% (26,09 – 30,78).

Получените от извършения анализ резултати са обобщени в таблица 7.

Заклучение

Адаптираният модел Дю Понт усъвършенства методологията на финансово-счетоводният анализ на рентабилността на: собствения капитал, инвестирания капитал, приходите от продажби (от ДНА), дълготрайните активи, дълготрайните нематериални активи, обръщаемост на активите и чистата стойност на ДНА.

Представени са показателите ROSI (рентабилност на приходите от продажби от ДНА) и RILA (рентабилност на дълготрайните нематериални активи). Направен е опит да се обвърже методиката за анализ на рентабилността на ДНА с модела Дю Понт. Изведени са схеми, показатели, резултати и взаимовръзки.

Извършен е сравнителен анализ на рентабилността на капитала – ДНА и ДМА за 2015 – 2016 г. Изведени са резултатите от обобщените показатели на ROE по групи – в абсолютно и относително изражение

Анализът на рентабилността на нематериалните активи, посредством детерминирани факторни модели разширява възможностите за управление на ефективността от финансово-стопанската дейност на предприятията.

Библиография

- [1] Касърова, В. и Р. Димитрова, "Анализ на финансовите отчети", София, 2005 г.
- [2] Иванова, Р. и Тодоров, Л. "Финансово-стопански анализ", издателство "Тракия-М", С., 2008 г.
- [3] Тимчев, М., "Финансово-стопански анализ", изд. "Нова звезда", С., 2011 г.
- [4] Тодоров, Л. "Съвременни модели за оценка на бизнеса", изд. "Нова звезда", С., 2014 г.
- [5] Петров, П. "Анализ на финансовите отчети", 2005 г.
- [6] Чуков, Кр., "Финансово-стопански анализ", ИК – УНСС, С., 2012 г.
- [7] Чуков, Кр. и Р. Иванова, "Финансово-стопански анализ", ИК – УНСС, С., 2017 г.
- [8] Чуков, Кр. "Към въпроса за анализ на рентабилността на собствения капитал – интегриране на ефекта на финансовия лост с модела на ДюПонт за възвращаемост на инвестициите", Колективна монография на ФСФ "Икономиката на България и Европейския съюз в глобалния свят", 2018 г., с. 119.
- [9] Consolidated Financial Statements of the Nestle Group, 2017
- [10] Liesz, Thomas J. и Steven J. Maranville. RATIO ANALYSIS FEATURING THE DUPONT METHOD: AN OVERLOOKED TOPIC IN THE FINANCE MODULE OF SMALL BUSINESS MANAGEMENT AND ENTREPRENEURSHIP COURSES. Small Business Institute Journal, Volume 1, 2008.
- [11] Module 3: Analyzing and Interpreting Financial Statements
<http://faculty.babson.edu/halsey/acc7500/DuPont%20analysis%20%96%20operating%20method.pdf>

**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

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

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

РЕЙТИНГОВ АНАЛИЗ НА КОХЕЗИОННАТА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И НА ДЪРЖАВИТЕ ОТ ТАЗИ ОБЩНОСТ	489
проф. д.ик.н. Методи Христов, ВУЗФ – София	
ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ БАНКА	512
Татяна Коробчук, Доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, кандидат экономических наук	
Наталья Мостовенко, Доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, кандидат экономических наук Луцкий национальный технический университет, Украина,	
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	517
Талах, В.И., Кандидат экономических наук, доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина	
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ	526
Ищук Л.И., к.э.н., доцент, Пыриг С.А., к.э.н., доцент, Вахновская Н.А., к.э.н., доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина	
ПЛАТА ЗА ЗЕМЛЮ В УКРАИНЕ: ГЕНЕЗИС И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ.....	539
Ольга Гаврилюк, к.э.н., доцент, Луцкий национальный технический университет	
МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ.....	548
Ирина Олександренко, к. э. н., доцент, Анжела Николаев, к. э. н., доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина	
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ.....	563
Наталья Корецкая – к.э.н., доцент Степан Олийнык – магистр, Луцкого национального технического университета, Украина,	
"ЗА" И "ПРОТИВ" ПРЕДЛОЖЕНИЕТО ЗА ПОЕТАПНО ВЪВЕЖДАНЕ НА ГЛАСУВАНЕ С КВАЛИФИЦИРАНО МНОЖИНСТВО ПО ДАНЪЧНИ ВЪПРОСИ В ЕС	585
доц. д-р Григорий Вазов, доц. д-р Любка Ценова, Висше училище по застраховане и финанси (ВУЗФ), София, д-р Ренé Оферманс, Международно бюро за данъчна информация (IBFD), Кралство Нидерландия	
ПРИСЪЕДИНЯВАНЕ НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ВАЛУТНИЯ МЕХАНИЗЪМ: ТЕКУЩО СЪСТОЯНИЕ И НЕРЕШЕНИ ПРОБЛЕМИ	599
доц. д-р Виктор Йоцов, катедра "Финанси", УНСС	
ПАРИЧНЯТ СЪВЕТ В БЪЛГАРИЯ И ВЛИЗАНЕТО НА СТРАНАТА В ЕВРОЗОНАТА	608
доц. д-р Гергана Илиева Михайлова-Борисова, УНСС – София	

АНАЛИЗ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ЗАСТРАХОВАТЕЛИТЕ В БЪЛГАРИЯ ПРИ ВНЕДРЯВАНЕ НА НОВИ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ ПРОДУКТИ.....	619
доц. д-р Мая Янкова Начкова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София	
ФИЛОСОФИЯ НА ФИНАНСИТЕ: НЯКОИ АСПЕКТИ НА ИНТЕРПРЕТИРАНЕТО НА ПАРИТЕ И ПАРИЧНИТЕ ОТНОШЕНИЯ	628
доц. д-р Силвия Трифонова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС – София	
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ ПРИ ДЕЙНОСТТА НА БАНКИТЕ В БЪЛГАРИЯ	650
гл. ас. д-р Аглика Кънева, катедра "Финанси" – УНСС	
ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ НА ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА – ПРОБЛЕМИ И ВЪЗМОЖНИ РЕШЕНИЯ	662
гл.ас. д-р Нели Попова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
СИСТЕМА "БОНУС-МАЛУС" КОМЕНТАРИ И ТЪЛКУВАНИЯ (ПО ПРОЕКТА НА НАРЕДБАТА ЗА ЕДИННИТЕ ИЗИСКВАНИЯ ЗА КОРИГИРАНЕТО НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНАТА ПРЕМИЯ ПРИ ПРИЛАГАНЕТО НА СИСТЕМА "БОНУС-МАЛУС" ПРИ ЗАДЪЛЖИТЕЛНАТА ЗАСТРАХОВКА "ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ НА АВТОМОБИЛИСТИТЕ" В РБ)	670
гл. ас. д-р Радостин Вазов, ВУЗФ	
ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ОБРАЗОВАНИЕТО. ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТИ.....	679
гл. ас. д-р Радостин Вазов, ВУЗФ	
СОЦИАЛНОТО ОСИГУРЯВАНЕ КАТО ЕЛЕМЕНТ НА РАЗХОДНАТА ПОЛИТИКА НА ДЪРЖАВАТА.....	686
д-р Ангел Ангелов, УНСС	
RETURN-BASED STYLE ANALYSIS OF THE AGGREGATE UNIVERSAL PENSION FUNDS' SECTOR PORTFOLIO	701
Tanya Pavlova, PhD Student, Department of Finance, UNWE	

РЕЙТИНГОВ АНАЛИЗ НА КОХЕЗИОННАТА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И НА ДЪРЖАВИТЕ ОТ ТАЗИ ОБЩНОСТ*

Резюме

Провеждането на успешна кохезионна политика от Европейския съюз (ЕС) и от държавите на тази общност изисква задълбочен анализ. При него могат да бъдат използвани различни подходи. В рамките на тази студия вниманието е насочено само към рейтинговия анализ. За тази цел най-напред се прави опит да се изградят два основни рейтинга. Това са кохезионният рейтинг за икономическото и социално състояние на държавите от ЕС и инвестиционният рейтинг за техните инвестиционни разходи. При изграждането на тези рейтинги се използват предварително избрани абсолютни и относителни показатели. На тази основа се третира и възможността за осредняване на техните стойности. Чрез възходящо или низходящо подреждане на осреднените стойности се извършва класиране на държавите от ЕС завсеки един от избраните показатели. След всичко това се показва възможността за изграждане на двата рейтинга. В тази студия се проследява още обратнопропорционалната зависимост на инвестиционния рейтинг от кохезионния рейтинг. Допуска се, че тази зависимост се обуславя от факта, че колкото по-добро е икономическото и социалното състояние на дадена държава, толкова по-малко инвестиционни разходи са им необходими за изпълнението на целите на кохезионната политика. Отделено е внимание и на степента на тази зависимост. Приема се, че тя може да се оцени чрез разликите между стойностите на двата рейтинга. Достига се и до заключението, че измерването на тази степен е възможно чрез представяне на тези разлики. В заключението на тази студия се поддържа становището, че използването на рейтинговия анализ на кохезионната политика трябва да се съчетава и с употребата на други статистически, математически и иконометрични методи и подходи.

Ключови думи: кохезионна политика, рейтинг, кохезионен рейтинг, инвестиции, инвестиционен рейтинг, рейтингови зависимости.

Abstract

The successful European Union (EU) Cohesion Policy requires an in deep analysis in which different approaches can be used. This study is focused only on the possibilities of the rating analysis. For this purpose firstly there is an attempt to create two basic ratings. These are the Cohesion rating of the economic and social situation of the EU countries and the investment rating for their investment expenses, based on the selected absolute and relative indicators. On this basis, the possibility of averaging of their values is treated. The ascending or descending ranking of the average indicators is made in order to rank the different countries of EU by each indicator. After that, the possibility of creating the two ratings is shown. This study shows the inverse dependency between two ratings. It is assumed that inverse dependency is based on the fact that better economic and social condition of country needs less investments expenses and vice versa. The degree of the dependency is also treated. It is assumed that it can be evaluated by the differences between the values of the two ratings. It is also concluded that measurement of the degree of dependency is possible to be made by the percentage representation of these differences. The conclusion of this study supports the view that the use of the Cohesion Policy rating should be combined with the use of other statistical, mathematical and econometric methods and approaches.

Keywords: cohesion policy, rating, cohesion rating, investments, investment rating, rating dependencies

Увод

Кохезионната политика на Европейския съюз е ориентирана към потребността от **икономическо и социално сближаване** между държавите на въпросната общност. Тази политика обаче не може да бъде успешна без стабилно **финансово осигуряване**. Това налага

* Проф. д.ик.н. Методи Христов, ВУЗФ-София, e-mail: mhrstov24@abv.bg

използването на различни подходи за анализиране както на икономическото и социалното състояние на държавите от ЕС, така и на финансовите им възможности за постигане на третираното тук сближаване. За тази цел, в студията се прави опит да бъдат доказани възможностите на рейтинговия анализ. Приема се, че **проблемите в това отношение не са свързани с липсата на съответно количество пари**, а преди всичко с начините за тяхното **разпределение и използване**. На тази основа са обособени и трите съставни части на студията. **Част първа** е посветена на кохезионния рейтинг, **част втора** третира инвестиционния рейтинг, а **част трета** разглежда зависимостта на инвестиционния рейтинг от кохезионния рейтинг.

Част първа КОХЕЗИОНЕН РЕЙТИНГ (същност и начин за изграждане)

Кохезионният рейтинг представлява **класиране** на държавите от ЕС **на базата на тяхното икономическо и социално състояние**. То се оценява с помощта на предварително **избрани показатели**. В тази студия, поради ограниченото място за нейното съдържание, се използват само макроикономическите показатели **брутен вътрешен продукт на човек от населението в евро, безработицата в процент от трудоспособното население, както и застрашеността от бедност и социално изключване в процент от населението**. Оценките се правят чрез информация от Евростат за период от пет години (2013-2017г.).

При изграждането на кохезионния рейтинг вниманието се насочва в три главни направления: **първо**, към измерителите на стойностите за избраните показатели, **второ**, към възможностите за тяхното обединяване, и **трето**, към подхода при използването им за класиране на държавите от ЕС. В първото направление се приемат абсолютните или относителните стойности на избраните показатели. Във второто направление се употребява възможността за обединяване на избраните стойности чрез осредняване. От своя страна в третото направление се извършва подреждане на осреднените стойности в низходящ или възходящ ред според характера натяната връзка с икономическото и социалното състояние на държавите от ЕС.

Така например **при показателя БВП на човек от населението** се взема под внимание неговия абсолютен размер на човек от населението в хиляди евро. Допуска се, че този размер най-добре съответства на стремежа в тази студия да се оцени икономическото и социалното състояние на държавите от ЕС. Фактът пък, че оценяването се прави за предварително избран период от време налага въпросните стойности за отделните години да се осреднят. Като най-елементарен начин за постигането на тази цел се използват обикновени средно аритметични величини. Това се вижда от съдържанието на **следващата таблица**:

Таблица 1

СРЕДНО ЗАКРЪГЛЕНО НИВО НА БВП НА ЧОВЕК ОТ
НАСЕЛЕНИЕТО В ХИЛЯДИ ЕВРО, ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2017 г.

№	ГОДИНИ → ДЪРЖАВИ ↓	2013	2014	2015	2016	2017	Средно ниво (Σ2013- 2017)/5	Средно закръглено ниво (в хил.)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	ЕС-28	26 800	27 700	29 100	29 200	29 900	28 540	29
1	АТ*-Австрия	38 200	39 000	39 900	40 400	42 000	39 900	40

Продължение

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	BE*-Белгия	35 300	35 800	36 500	37 400	38 500	36 700	37
3	BG-България	5 800	5 900	6 300	6 800	7 100	6 380	6
4	CY*-Кипър	21 000	20 700	20 900	21 400	22 400	21 280	21
5	CZ-Чехия	15 000	14 900	16 000	16 700	18 100	16 140	16
6	DE*-Германия	35 000	36 300	37 300	38 400	39 600	37 320	37
7	DK-Дания	46 100	47 100	47 800	48 400	50 100	47 900	48
8	EE*-Естония	14 300	15 000	15 500	16 000	17 500	15 660	16
9	EL*-Гърция	16 500	16 400	16 300	16 200	16 600	16 400	16
10	ES*-Еспания	22 000	22 300	23 300	24 100	25 000	23 340	23
11	FI*Финландия	37 400	37 600	38 200	39 300	40 600	38 620	39
12	FR*-Франция	32 100	32 400	33 000	33 300	34 200	33 000	33
13	HR-Хърватия	10 300	10 200	10 600	11 200	11 800	10 820	11
14	HU-Унгария	10 300	10 700	11 200	11 600	12 600	11 280	11
15	IE*-Ирландия	38 900	42 000	55 900	57 500	61 200	51 100	51
16	IT*-Италия	26 500	26 700	27 200	27 700	28 400	27 300	27
17	LT*-Литва	11 800	12 500	12 900	13 500	14 800	13 100	13
18	LU*-Люксембург	85 300	89 500	91 500	90 700	92 800	89 960	90
19	LV*-Латвия	11 300	11 800	12 300	12 700	13 900	12 400	12
20	MT*-Малта	17 900	19 500	21 400	22 400	23 900	21 020	21
21	NL*-Нидерландия	39 300	39 800	40 800	41 600	43 000	40 900	41
22	PL-Полша	10 300	10 700	11 200	11 100	12 100	11 080	11
23	PT*-Португалия	16 300	16 600	17 400	18 000	18 700	17 400	17
24	RO-Ромъния	7 200	7 600	8 100	8 700	9 600	8 240	8
25	SE-Швеция	45 400	44 600	45 800	46 800	47 400	46 000	46
26	SI*Словения	17 600	18 200	18 800	19 600	21 000	19 040	19
27	SK*-Словакия	13 700	14 000	14 600	14 900	15 600	14 560	15
28	UK-Обединено кралство	32 400	35 400	40 100	36 600	35 200	35 940	36

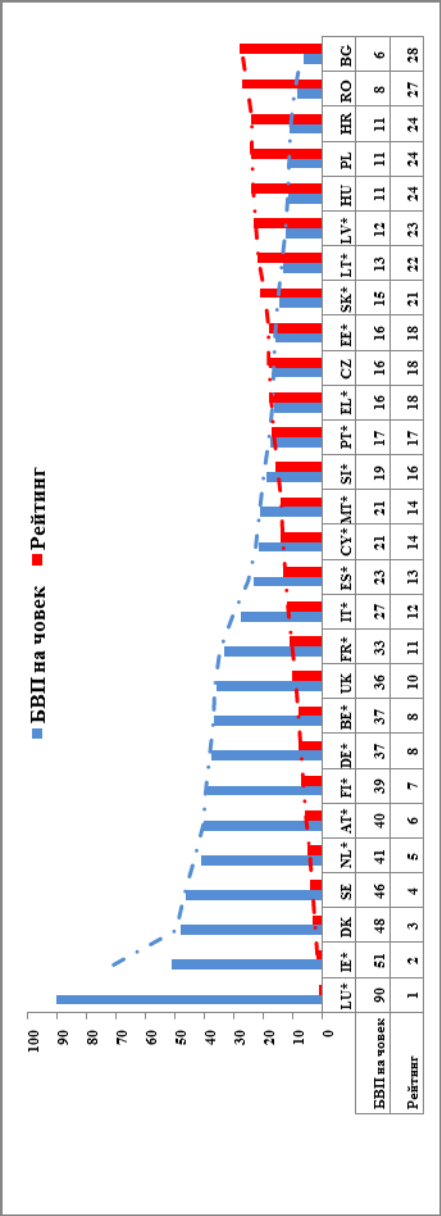
*Държави от Еврозоната

Източник: Евростат и собствени изчисления

От своя страна чрез подреждане на осреднените стойности за този показател в низходящ ред разкрита възможността се изгради рейтинг за него, а резултатите от това могат да се проследят от съдържанието на **следващата диаграма**.

Данните от тази диаграма показват, че подреждането на осреднените стойности при този показател действително започва с държавата, която има най-високата стойност за него и завършва с държавата, имаща най-ниска стойност. По този начин държавите, които имат по-висок БВП на човек от населението застават на по-предни позиции при класирането, а държавите с по-ниска стойност се нареждат на по-задни места. Това напълно съответства на характера на връзката между този показател и икономическото и социално състояние на държавите от ЕС.

От съдържанието на тази диаграма се вижда още, че за известна част от държавите на ЕС се получават еднакви средно закръглени стойности за БВП на човек от населението. Тази констатация примерно се отнася до държавите Унгария, Полша и Хърватия. Те, за разглеждания период от време, имат по 11 хиляди евро среден БВП на човек от населението. Това предопределя и тяхното поставяне на едно и също място при класирането (24-то място). Този подход се прилага не само тук, но и при всички останали класации в тази студия.



*Държави от Евроразона

Източник: Евростат и собствени изчисления

Диаграма 1. Класиране на държавите от ЕС, свързано с БВП на човек от населението в Хилдиди ЕВРО, през периода 2013-2017 г.

По този показател класирането на държавите от ЕС започва с Люксембург, т.е. с държавата, която има средно закръглено ниво от 90 хил. евро БВП на човек от население и завършва с България, при която неговата стойност е само 6 хил. евро. Разликата между тези две крайни стойности е 15 пъти. Тя е твърде голяма и дава пълно основание да се твърди, че от гледна точка на въпросния показател резултатите от провежданата до този момент кохезионна политика от ЕС и държавите от тази общност не са удовлетворителни.

По аналогичен начин могат да бъдат изградени и рейтинги както за **безработицата в процент от работоспособното население, така също и за застрашеността от бедност и социално изключване в процент от населението**. Крайните резултати от осредняването на тези проценти са представени в следващата таблица:

Таблица 2

СРЕДНО ЗАКРЪГЛЕНИ ПРОЦЕНТИ ЗА БЕЗРАБОТИЦАТА,
СПРЯМО РАБОТОСПОСОБНОТО НАСЕЛЕНИЕ И ЗАСТРАШЕНОСТТА ОТ БЕДНОСТ
И СОЦИАЛНО ИЗКЛЮЧВАНЕ В ПРОЦЕНТ ОТ НАСЕЛЕНИЕТО, ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2017 г.

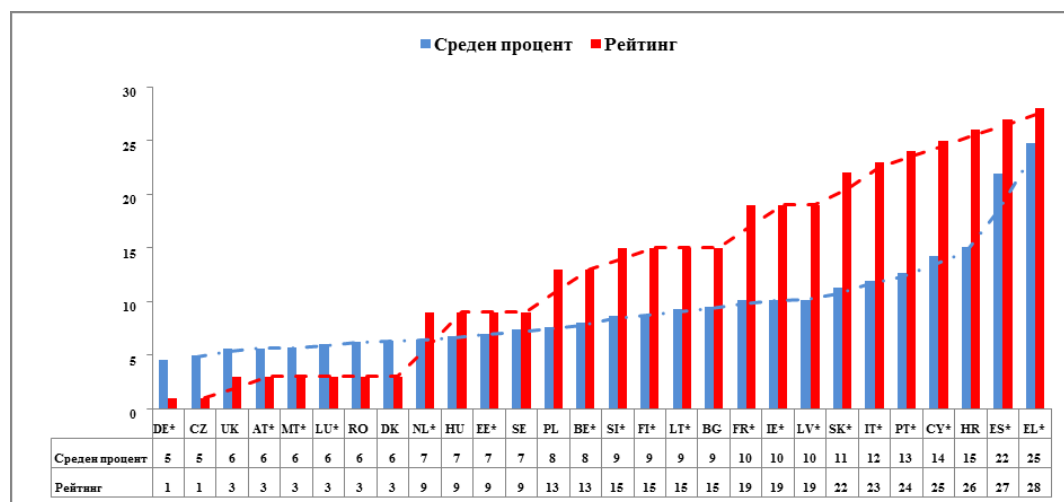
№	СРЕДНО-ЗАКРЪГЛЕНИ ПРОЦЕНТИ → ДЪРЖАВИ ↓	За безработицата	За застрашеността от бедност и социално изключване	№	СРЕДНО-ЗАКРЪГЛЕНИ ПРОЦЕНТИ → ДЪРЖАВИ ↓	За безработицата	За застрашеността от бедност и социално изключване
	EU-28	9	24				
1	AT*	6	18	15	IE*	10	27
2	BE*	8	21	16	IT*	12	29
3	BG	9	42	17	LT*	9	29
4	CY*	14	28	18	LU*	6	19
5	CZ	5	14	19	LV*	10	31
6	DE*	5	20	20	MT*	6	22
7	DK	6	18	21	NL*	7	17
8	EE*	7	24	22	PL	8	23
9	EL*	25	36	23	PT*	13	26
10	ES*	22	28	24	RO	6	39
11	FI*	9	16	25	SE	7	18
12	FR*	10	18	26	SI*	9	19
13	HR	15	29	27	SK*	11	19
14	HU	7	29	28	UK	6	24

*Държави от Евронзоната

Източник: Евростат и собствени изчисления

Получените по този начин средно закръглени проценти за безработицата и застрашеността от бедност и социално изключване отново могат да бъдат използвани за класиране на държавите от ЕС. С цел да се създадат необходимите предпоставки за обединяване с класирането, изградено на базата на БВП на човек от населението се налага при тези показатели подреждането да бъде извършено не в низходящ, а във възходящ ред. Това е и причината на по-предни позиции да бъдат поставени държавите с по-ниски проценти на безработицата и застрашеността от бедност и социално изключване, а на по-задни места да застанат държавите с по-високи проценти.

Резултатите от такъв подход при подреждането на държавите в зависимост от **безработицата** могат да бъдат проследени от данните, които се съдържат в **следващата диаграма**:



* Държави от Евронзоната

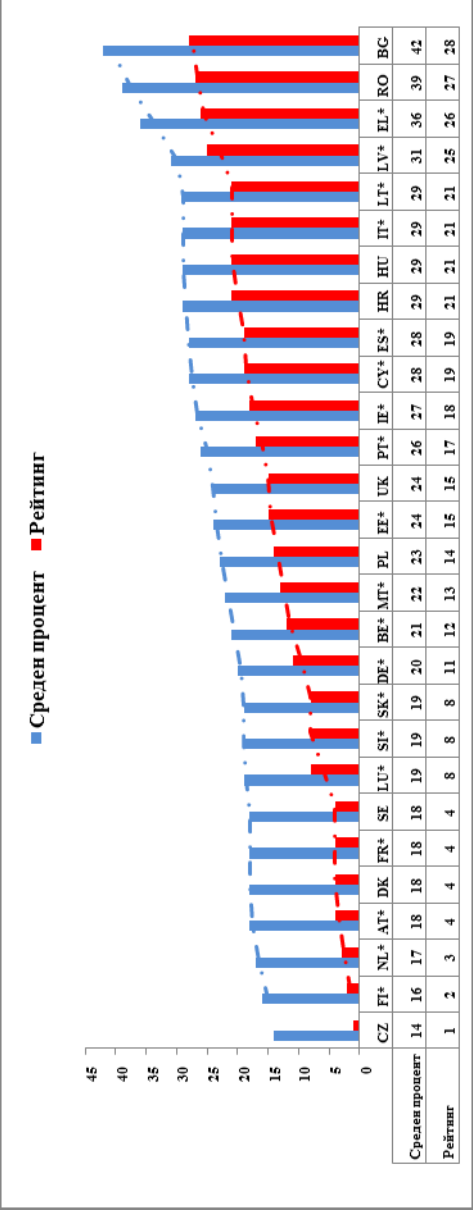
Източник: Евростат и собствени изчисления

Диаграма 2. КЛАСИРАНЕ НА ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕС, СВЪРЗАНО С БЕЗРАБОТИЦАТА В ПРОЦЕНТОТ ТРУДОСОБОБНОТО НАСЕЛЕНИЕ, ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2017 г.

Тези данни сочат, че по този показател на първо място застават Германия и Чехия с 5% безработица, а на последно място се нарежда Гърция с 25%. Разликата между тези крайни проценти е 5 пъти. Тя е изразна твърде голямото несъответствие между икономическото и социалното състояние на тези държави. От гледна точка и на този показателя потвърждава направения вече извод, че резултатите от кохезионната политика на ЕС и държавите от тази общност, през разглеждания период от време, не са задоволителни.

От своя страна резултатите от такъв подход при подреждането на държавите в зависимост от **застрашеността от бедност и социално изключване** могат да бъдат установени на базата на информация, която се съдържа в **диаграма 3**.

Тази информация показва, че по този показател на първо място застава Чехия с 14%, а на последно място се нарежда България с 42%. Очевиден е фактът, че разликата между тези крайни проценти е 3 пъти. Тя сочи, че от тази гледна точка икономическото и социалното състояние на държавите от ЕС действително е много разнообразно. Това отново показва, че и от позициите на този показател изпълнението на провежданата от ЕС и държавите от тази общност кохезионна политика не е задоволително.



*Държави от Евронзоната

Източник: Евростат и собствени изчисления

Диаграма 3. Класиране на държавите от ЕС, свързано със застрашеността от бедност и социално изключване в процент от населението, през периода 2013-2017 г.

След това проследяване на начина за класиране на държавите от ЕС на базата на възприетите показатели за оценяване може да се покаже и начина за осредняване на получените резултати. Представа за него е възможно да се придобие от съдържанието на **следващата таблица**:

Таблица 3

СРЕДНО ЗАЕМАНО МЯСТО ОТ ОТДЕЛНИТЕ ДЪРЖАВИ НА ЕС,
УСТАНОВЕНО ЧРЕЗ ИЗБРАНИТЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2017 г.

№	КЛАСИ- РАНЕ ПО → ДЪРЖА- ВИ ↓	1**	2**	3**	Средно място $\Sigma(1-3)/3$	№	КЛАСИ- РАНЕ ПО → ДЪРЖА- ВИ ↓	1**	2**	3**	Средно място $\Sigma(1-3)/3$
1	DK	3	3	4	3	15	EE*	18	9	15	14
2	LU*	1	3	8	4	16	PL	24	13	14	17
3	AT*	6	3	4	4	17	SK*	21	22	8	17
4	NL*	5	9	3	6	18	HU	24	9	21	18
5	SE	4	9	4	6	19	IT*	12	23	21	19
6	CZ	18	1	1	7	20	RO	27	3	27	19
7	DE*	8	1	11	7	21	CY*	14	25	19	19
8	FI*	7	15	2	8	22	LT*	22	15	21	19
9	UK	10	3	15	9	23	PT*	17	24	17	19
10	MT*	14	3	13	10	24	ES*	13	27	19	20
11	BE*	8	13	12	11	25	LV*	23	19	25	22
12	FR*	11	19	4	11	26	BG	28	15	28	24
13	IE*	2	19	18	13	27	HR	24	26	21	24
14	SI*	16	15	8	13	28	EL*	18	28	26	24

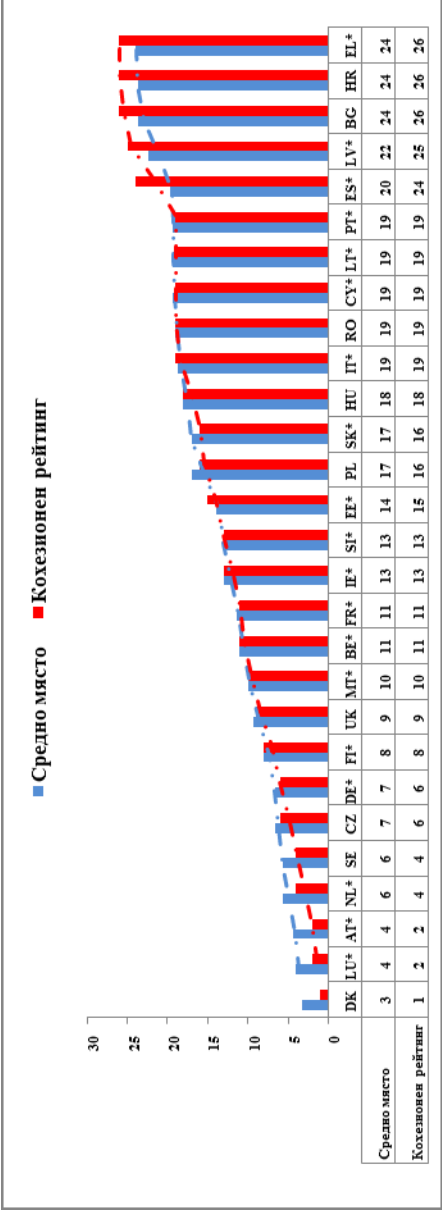
*Държави от Еврозоната

**Показатели: 1. БВП на човек от населението, 2. Безработица и 3. Застрашеност от бедност и социално изключване

Източник: Евростат и собствени изчисления

С цел да се внесе по-голяма яснота по отношение на третирания в тази част на студията кохезионен рейтинг резултатите от осредняването могат да бъдат представени и чрез **следващата диаграма 4**.

Данните от тази диаграма показват, че през този период от време най-добро е икономическото и социално състояние на Дания, която застава на първо място при класирането, а най-лошо – на България, Хърватия и Гърция, които стоят на последното 26 място. Разликата между тези крайни позиции при класирането е 8 пъти. Всичко това напълно потвърждава констатираните вече големи различия между икономическото и социалното състояние на държавите от ЕС. Това дава основание да се твърди, че тяхното преодоляване може да се постигне само чрез сближаване като резултат от провеждане на приоритетна кохезионна политика от ЕС и държавите от тази общност. Такава политика обаче не може да се осъществи без съответно финансово осигуряване. За тази цел трябва по-ефективно да се използват не само централизираните парични фондове на ЕС, но и възможните парични ресурси на държавите, които се включват в тази общност. Това дава основание известна част от въпросите, които са свързани с финансовото осигуряване на разглежданата кохезионна политика да се третират в следващата част на тази студия.



*Държави от Евророната
Източник: Евростат и собствени изчисления

Диаграма 4. КОХЕЗИОНЕН РЕЙТИНГ ЗА ПЕРИОДА 2013 – 2017 г.

Част втора
ИНВЕСТИЦИОНЕН РЕЙТИНГ
(същност и начин за изграждане)

Инвестиционният рейтинг представлява **класиране** на държавите от Европейския съюз според техните инвестиционни разходи. Тук става въпрос действително за разходи, които не са свързани само с централизираните парични фондове на ЕС, но и с парични ресурси, осигурявани от отделните държави на тази общност. Оценката за тези разходи и в този случай може да се направи чрез предварително **избрани показатели**. В тази студия, поради посочените вече в част първа причини, за периода 2013-2017г., се използват само макроикономическите показатели **проценти на брутните инвестиции, държавните инвестиции, корпоративните инвестиции и инвестициите от ЕС към БВП на отделните държави**.

Както при изграждането накохезионния рейтинг, така и тук най-напред въпросните проценти, за разглеждания период от време, трябва да бъдат осреднени. Така например начинът на това осредняване при **процента на брутните инвестиции към БВП** може да се проследи чрез информацията, която се съдържа в следващата таблица:

Таблица 4

СРЕДНО ЗАКРЪГЛЕНИ ПРОЦЕНТИ НА БРУТНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ КЪМ БВП,
ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2017 г.

№	ГОДИНИ → ДЪРЖАВИ ↓	2013	2014	2015	2016	2017	Средни проценти (Σ(2013- 2017)/5)	Средно закръг- лени проценти
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	EU-28	19,4	19,7	20,0	20,2	20,5	20,0	20
1	AT*	23,7	23,5	23,6	24,1	25,1	24,0	24
2	BE*	22,2	23,3	23,6	24,0	24,6	23,5	24
3	BG	21,3	21,4	21,2	19,1	20,9	20,8	21
4	CY*	13,2	12,3	14,2	16,8	20,4	15,4	15
5	CZ	24,7	25,9	28,0	26,0	25,8	26,1	26
6	DE*	19,5	19,5	19,1	19,1	19,7	19,4	19
7	DK	19,7	20,1	20,0	21,0	21,2	20,4	20
8	EE*	26,9	27,1	24,9	24,2	25,4	25,7	26
9	EL*	11,6	11,9	9,8	10,6	11,7	11,1	11
10	ES*	18,7	19,5	20,4	20,5	21,1	20,0	20
11	FI*	21,4	20,9	20,9	22,1	22,6	21,6	22
12	FR*	22,3	22,7	22,7	22,7	23,5	22,8	23
13	HR	19,4	18,8	20,0	20,8	20,9	20,0	20
14	HU	21,0	23,3	21,8	19,8	22,5	21,7	22
15	IE*	18,8	22,3	25,0	38,1	24,7	25,8	26
16	IT*	17,0	17,0	17,3	17,1	17,2	17,1	17
17	LT*	19,5	19,0	20,6	17,2	17,5	18,8	19
18	LU*	19,0	18,8	18,1	17,9	17,3	18,2	18
19	LV*	24,3	22,7	22,2	19,6	21,5	22,1	22
20	MT*	19,1	17,9	26,5	25,2	21,4	22,0	22
21	NL*	18,5	17,9	22,5	20,5	20,7	20,0	20
22	PL	19,0	20,4	20,5	19,5	19,7	19,8	20
23	PT*	14,6	15,3	15,8	15,5	16,3	15,5	16

Продължение

1	2	3	4	5	6	7	8	9
24	RO	25,6	24,7	25,1	23,8	24,4	24,7	25
25	SE	22,5	23,3	24,3	24,7	25,7	24,1	24
26	SI*	19,5	19,6	19,4	18,7	19,3	19,3	19
27	SK*	21,0	22,0	24,2	22,6	22,4	22,4	22
28	UK	16,5	17,3	17,2	17,3	17,4	17,1	17

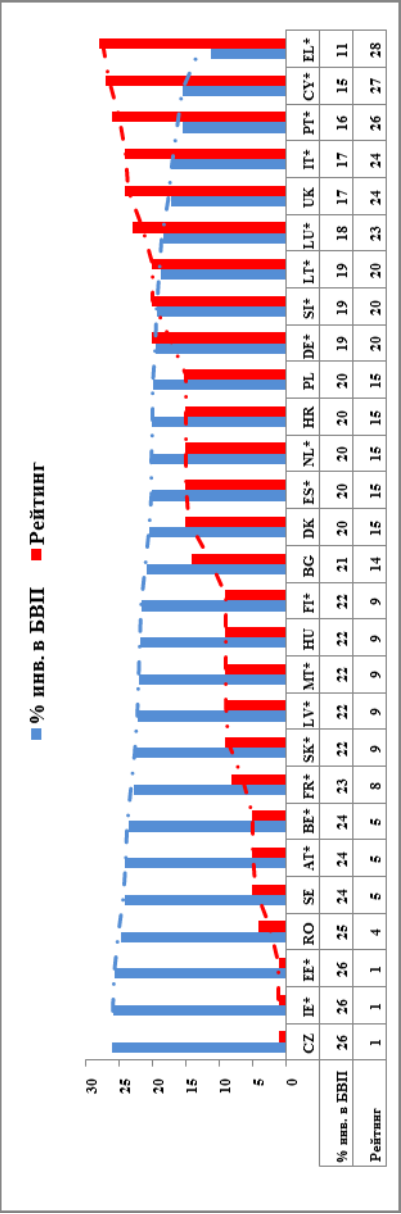
*Държави от Евронзоната

Източник: Евростат и собствени изчисления

Проучванията показват, че и в този случай чрез подреждане в низходящ ред на средно закръглените проценти за въпросния показател може да се осъществи съответно класиране на държавите от ЕС. Този подход е напълно оправдан от гледна точка на поставената цел да се оценят инвестиционните възможности на тази общности принадлежащите към нея държави, през разглеждания период от време. Резултатите от това класиране могат да бъдат видяни от съдържанието на **следващата диаграма 5.**

Данните от тази диаграма показват, че по-голямата част от БВП се отделя не за инвестиции, а за текущо потребление. Както се вижда, през разглеждания период от време, частта от този продукт за инвестиции се движи в рамките от 11% до 26%, а нейната средна стойност за общността е 20%. От тези данни се установява още, че най-висок е този процент при Чехия, Естония и Ирландия и затова тези държави застават на първо място в класацията. Най-ниско е въпросното ниво на Гърция (11%) и това е причината тази държава да заема последното място. От своя страна разликата между най-високото и най-ниското ниво при този показател е около 2,4 пъти. При други равни условия, това означава, че частта от БВП, която се отделя за икономическото и социалното сближаване на държавите от ЕС, представляващо цел на кохезионната политика, не само е ограничена, но е и различна за отделните държави от тази общност. Този факт до известна степен се отразява негативно не само на кохезионната политика, но и на икономическия растеж, както на ЕС, така също и на включващите се в него държави.

По аналогичен начин могат да бъдат класирани държавите на ЕС и на базата на другите избрани показатели. Става въпрос за **процентното отношение на държавните инвестиции, на корпоративните инвестиции, на инвестициите от ЕС към БВП на отделните държави.** За тази цел и в този случай най-напред трябва да бъдат осреднените стойности за избрания период от време. Причината за това осредняване и тук трябва да се свързва с обстоятелството, че възможностите за използване на рейтинговия анализ в тази студия се третират за избран период от време. Това може да стане по начин, който бе показан вече при изграждането на кохезионния рейтинг, т.е. чрез използване на обикновени средно аритметични величини. Крайните резултати от това осредняване могат да се видят от съдържанието на **таблица 5.**



*Държави от Евронзоната

Източник: Евростат и собствени изчисления

Диаграма 5. КЛАСИРАНЕ НА ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕС, СВЪРЗАНО СЪС ЗАКРЪГЛЕНИТЕ ПРОЦЕНТИ
НА БРУТНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ КЪМ БВП, ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2017 г.

Таблица 5

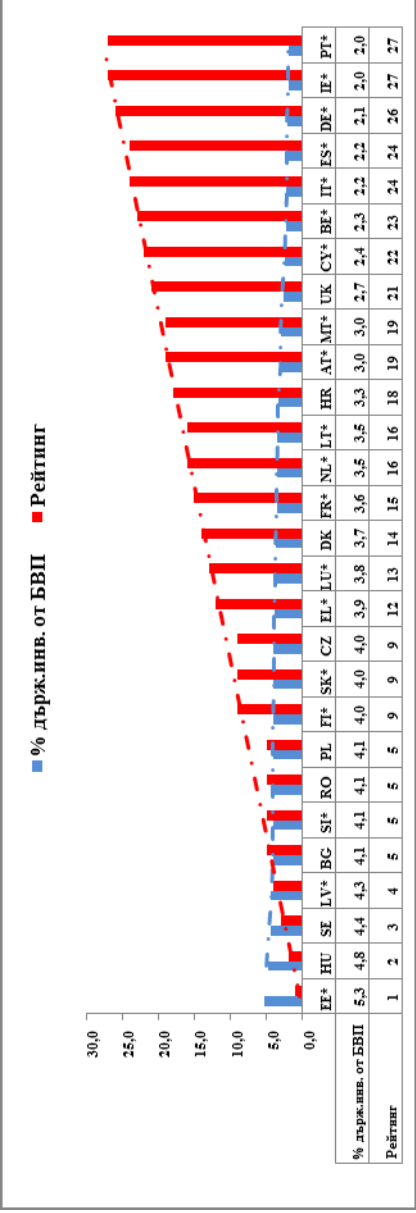
СРЕДНИ ПРОЦЕНТИ НА ДЪРЖАВНИТЕ И КОРПОРАТИВНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ,
КАКТО И НА ИНВЕСТИЦИИТЕ ОТ ЕС КЪМ БВП
НА СЪОТВЕТНИТЕ ДЪРЖАВИ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2017 г.

№	СРЕДНИ ПРОЦЕНТИ → ДЪРЖАВИ ↓	За държавните инвестиции	За корпоративните инвестиции	За инвестициите от ЕС
	EU-28	2,8	22,4	2,1
1	AT*	3,0	25,6	0,5
2	BE*	2,3	25,5	1,7
3	BG	4,1	26,1	4,9
4	CY*	2,4	15,8	1,2
5	CZ	4,0	29,0	3,0
6	DE*	2,1	19,8	0,4
7	DK	3,7	22,0	0,5
8	EE*	5,3	23,5	3,3
9	EL*	3,9	15,6	3,5
10	ES*	2,2	25,9	1,1
11	FI*	4,0	20,6	0,7
12	FR*	3,6	22,9	0,6
13	HR	3,3	0,0	1,3
14	HU	4,8	24,5	4,9
15	IE*	2,0	26,9	0,8
16	IT*	2,2	20,1	0,7
17	LT*	3,5	17,5	4,1
18	LU*	3,8	22,2	3,3
19	LV*	4,3	23,8	3,8
20	MT*	3,0	0,0	2,1
21	NL*	3,5	17,0	0,3
22	PL	4,1	22,1	3,3
23	PT*	2,0	21,4	2,4
24	RO	4,1	27,1	3,7
25	SE	4,4	26,9	0,4
26	SI*	4,1	20,7	2,0
27	SK*	4,0	27,4	3,0
28	UK	2,7	16,9	0,3

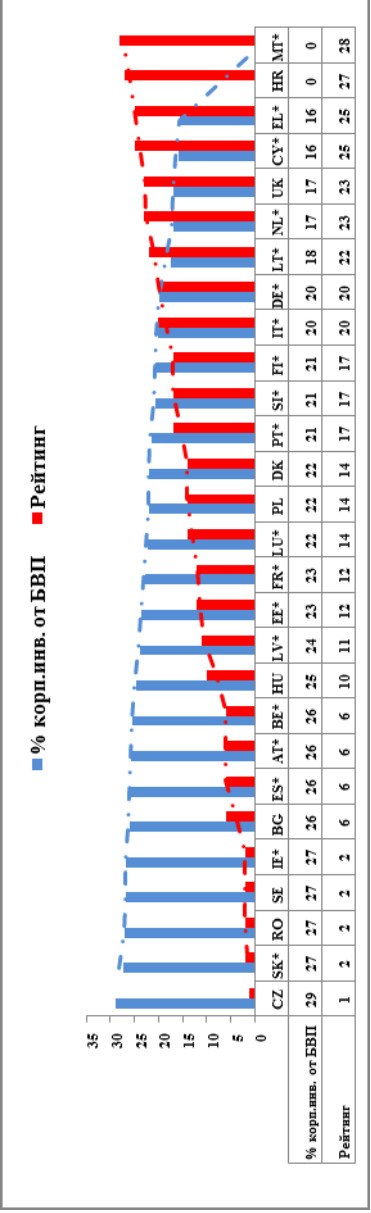
*Държави от Евронзоната

Източник: Евростат и собствени изчисления

На тази основа и в този случай се създават условията съответно класиране на държавите от ЕС. Резултатите от това класиране на базата на средните проценти за **държавните инвестиции към БВП** могат да бъдат проследени от съдържанието на **следващата диаграма 6.**



*Държави от Евростат и собствени изчисления
Източник: Евростат и собствени изчисления
Диаграма 6. КЛАСИРАНЕ НА ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕС, СВЪРЗАНО С ПРОЦЕНТИТЕ
 НА ДЪРЖАВНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ КЪМ БВП, ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2017 г.



*Държави от Евростат; * Липсва информация за Хърватия и Малта; **Източник:** Евростат и собствени изчисления
Диаграма 7. КЛАСИРАНЕ НА ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕС, СВЪРЗАНО С ПРОЦЕНТИТЕ
 НА КОРПОРАТИВНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ КЪМ БВП, ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2017 г. **

Данните от диаграма 6 показват, че държавните инвестиции представляват незначителен източник на парични средства за постигане на целите на кохезионната политика на ЕС и държавите от тази общност. Това дава основание да се приеме най-напред, че въпросните държави имат неолиберално отношение към ролята на държавния сектор по отношение на тяхното икономическо и социално състояние. При това поддръждане се установява още, че Естония, която има най-високо ниво на държавни инвестиции към БВП (5,3%) застава в началото на класацията, а Ирландия и Португалия, които имат най-ниско ниво за този показател (2,0%) се нареждат на последното място. Разликата между тези две крайни нива е около 2,7 пъти. Тя дава основание да се приеме, че по този показател държавите от ЕС провеждат почти еднаква държавна инвестиционна политика.

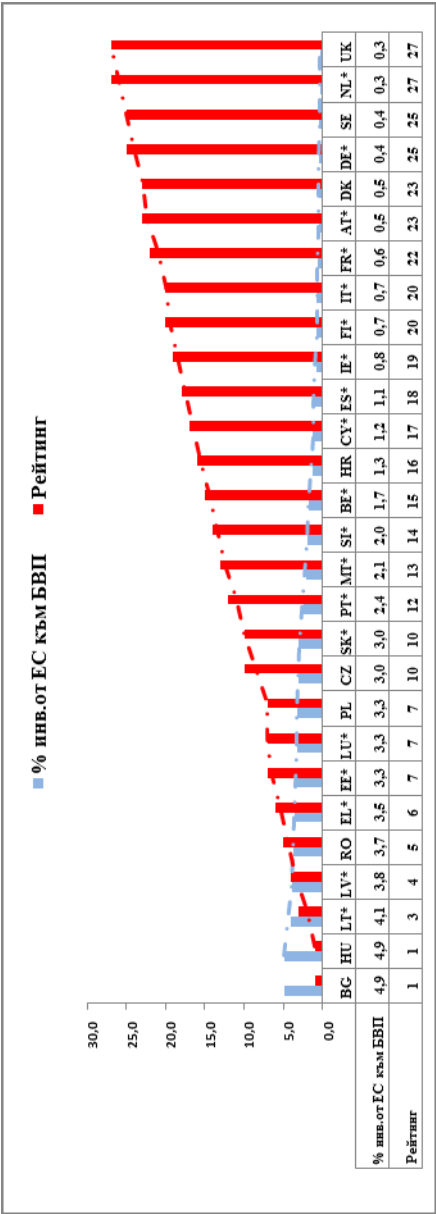
От своя страна резултатите от приложението на същия подход за класиране на държавите от ЕС според **процентите на корпоративните инвестиции към БВП** се виждат от информацията, която се съдържа в **диаграма 7**.

Информацията от тази диаграмата сочи, че за известна част от държавите на ЕС процентите на корпоративните инвестиции към БВП са по-високи от процентите на brutните инвестиции към тази база. Безспорен е и фактът, че в сравнение с процентите на държавните инвестиции към БВП корпоративните инвестиции към същата база са многократно по-големи. Това означава, че при финансовото осигуряване на кохезионната политика на ЕС и на държавите от тази общност се разчита в много по-голяма степен на корпоративните, отколкото на държавните инвестиции.

Най-високо е разглежданото тук ниво на Чехия (29%), а най-ниско – на Кипър и Гърция (16%). Разликата между тези две нива е около 1,8 пъти. Тя показва, че при други равни условия и в този случай няма съществени различия между държавите на ЕС. Въпреки това налице са известни основания да се направи извод, че корпорациите, поради усещането за несигурност, също се въздържат от инвестиционни разходи. Това от гледна точка на кохезионната политика едва ли може да се приеме за целесъобразно.

Най-после картината при класирането на разглежданите тук държави според **процентното отношение на инвестициите от ЕС към техния БВП** заслужава специално внимание. Това е така, тъй като финансирането по този начин в много голяма степен се приема, че играе водеща роля при осигуряването на парични средства за изпълнението на кохезионната политика. Резултатите от тяхното класиране чрез поддръждане на стойностите на този показател в низходящ ред, се виждат от съдържанието на **диаграма 8**.

Това съдържание обаче показва, че паричните ресурси, които се инвестират от ЕС са нищожни. Тяхното ниво се движи в границите от 0,3% до 4,9%. Това дава основание да се приеме, че от финансова гледна точка те не могат да играят решаваща роля при реализирането на целите на провежданата от ЕС и държавите от тази общност кохезионна политика. През разглеждания период от време най-много парични средства от ЕС се предоставят на България и Унгария (4,9%), а най-малко – на Нидерландия и Обединеното кралство (0,3%).



* Държави от Евронзоната

Източник: Евростат и собствени изчисления

Диаграма 8. КЛАСИРАНЕ НА ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕС, СВЪРЗАНО С ИНВЕСТИЦИИТЕ ОТ ТАЗИ ОБЩНОСТ
В ПРОЦЕНТ КЪМ БВП НА ОТДЕЛНИТЕ ДЪРЖАВИ, ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2017 г.

Разликата между тези две нива е около 16,3 пъти. Тя има своето основание, тъй като икономическото и социалното състояние на държавите от ЕС е твърде различно.

На базата на представените в тази част на студията класации се създават и възможности за изграждане на съответен **инвестиционен рейтинг**. За тази целтова отново може да стане чрез осредняване на стойностите на избраните показатели и подходящо класиране на държавите. Резултатите от осредняването могат да се проследят от съдържанието на **следващата таблица**:

Таблица 6

**СРЕДНО ЗАЕМАНО МЯСТО ОТ ОТДЕЛНИТЕ ДЪРЖАВИ НА ЕС,
УСТАНОВЕНО ЧРЕЗ ИЗБРАНІТЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРЕЗ
ПЕРИОДА 2013 – 2017 г.**

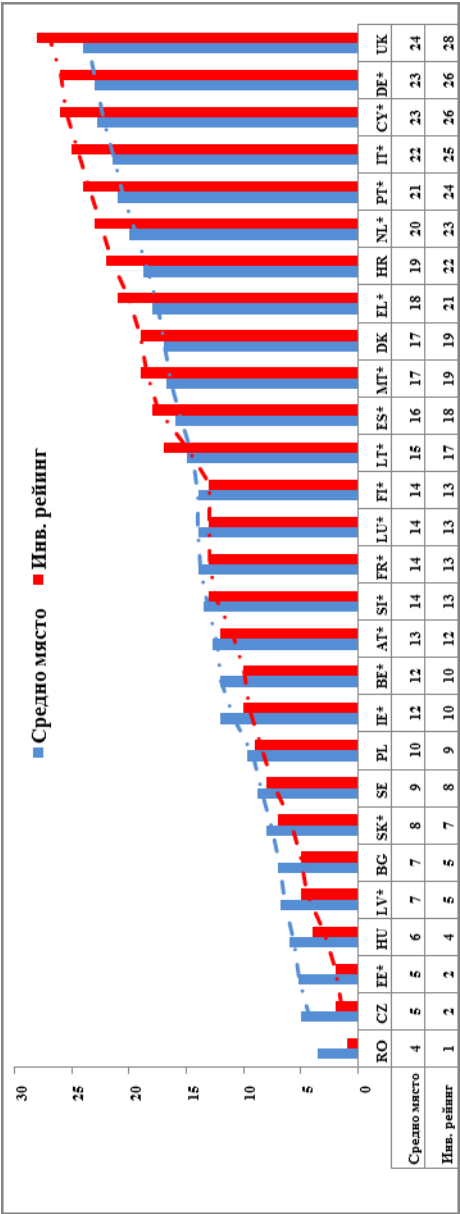
№	КЛАСИ- РАНЕ → ДЪРЖА- ВИ ↓	1**	2**	3**	4**	Средно място Σ(1-4)/4	№	КЛАСИ- РАНЕ → ДЪРЖА- ВИ ↓	1**	2**	3**	4**	Средно място Σ(1-4)/4
1	RO	4	5	2	5	4	15	FR*	8	15	12	22	14
2	CZ	1	9	1	10	5	16	LU*	23	13	14	7	14
3	EE*	1	1	12	7	5	17	LT*	20	16	22	3	15
4	HU	9	2	10	1	6	18	ES*	15	24	6	18	16
5	BG	14	5	6	1	7	19	DK	15	14	14	23	17
6	LV*	9	4	11	4	7	20	MT*	9	19	28	13	17
7	SK*	9	9	2	10	8	21	EL*	28	12	25	6	18
8	SE	5	3	2	25	9	22	HR	15	18	27	16	19
9	PL	15	5	14	7	10	23	NL*	15	16	23	27	20
10	IE*	1	27	2	19	12	24	PT*	26	27	17	12	21
11	BE*	5	23	6	15	12	25	IT*	24	24	20	20	22
12	AT*	5	19	6	23	13	26	DE*	20	26	20	25	23
13	FI*	9	9	17	20	14	27	CY*	27	22	25	17	23
14	SI*	20	5	17	14	14	28	UK	24	21	23	27	24

*Държави от Евронзоната

****Показатели в % от БВП**: 1.Общи инвестиции, 2.Държавни инвестиции, 3.Корпоративни инвестиции и 4. Инвестиции от ЕС

Източник: Евростат и собствени изчисления

От своя страна представа за инвестиционния рейтинг, изграден чрез подреждане на държавите от ЕС по възходящ ред на средно заеманите места може да се получи от съдържанието на **следващата диаграма**:



*Държави от Еврозоната

Източник: Евростат и собствени изчисления

Диаграма 9. ИНВЕСТИЦИОНЕН РЕЙТИНГ ЗА ПЕРИОДА 2013 – 2017 г.

Данните от тази диаграма показват, че подкрепянето на държавите от ЕС на базата на техните инвестиционни разходи започва с Румъния. Този факт може да се обясни най-напред с обстоятелството, че тя е държава от тази общност, която заема 19 място в рамките на кохезионния рейтинг и се нуждае от по-значими инвестиции. От своя страна Румъния при този рейтинг се нарежда на 27 място по БВП на човек от населението, на 3 място по безработица и на 27 по застрашеност от бедност и социално изключване. През разглеждания период от време тя в границите на инвестиционния рейтинг застава на 4 място по брутни инвестиции, на 5 място по държавни инвестиции, на 2 място по корпоративни инвестиции и на 5 място по инвестиции от централизираните парични фондове на ЕС. Всичко това означава, че в този случай е налице едно добро съчетаване на централизираните и децентрализираните усилия за изпълнение на целите на кохезионната политика. Както се вижда от диаграмата това класиране завършва с Обединеното кралство, което в рамките на кохезионния рейтинг застава на 9 място. При това класиране това кралство заема 10 място по БВП на човек от населението, 3 място по безработица и 15 място по застрашеност от бедност и социално изключване. То в рамките на инвестиционния рейтинг се нарежда на 24 място по брутни инвестиции, на 21 място по държавни инвестиции, на 23 място по корпоративни инвестиции и на 27 място по получени парични средства от централизираните фондове на ЕС. Разликата между тези две крайни позиции при третираното тук класиране е 6 пъти. Тя сочи, че при решаването на проблемите, които са свързани с финансовото обезпечаване на кохезионната политика се прилага очаквания диференциран подход. На тази основа обаче може да се направи извод, че е наложително в още по-голяма степен да се създадат условия за разширяване на ангажираността на отделните държави от ЕС при финансовото осигуряване на тази политика без да се пренебрегват трудностите, които изпитва всяка една държава от ЕС в това направление.

Част трета

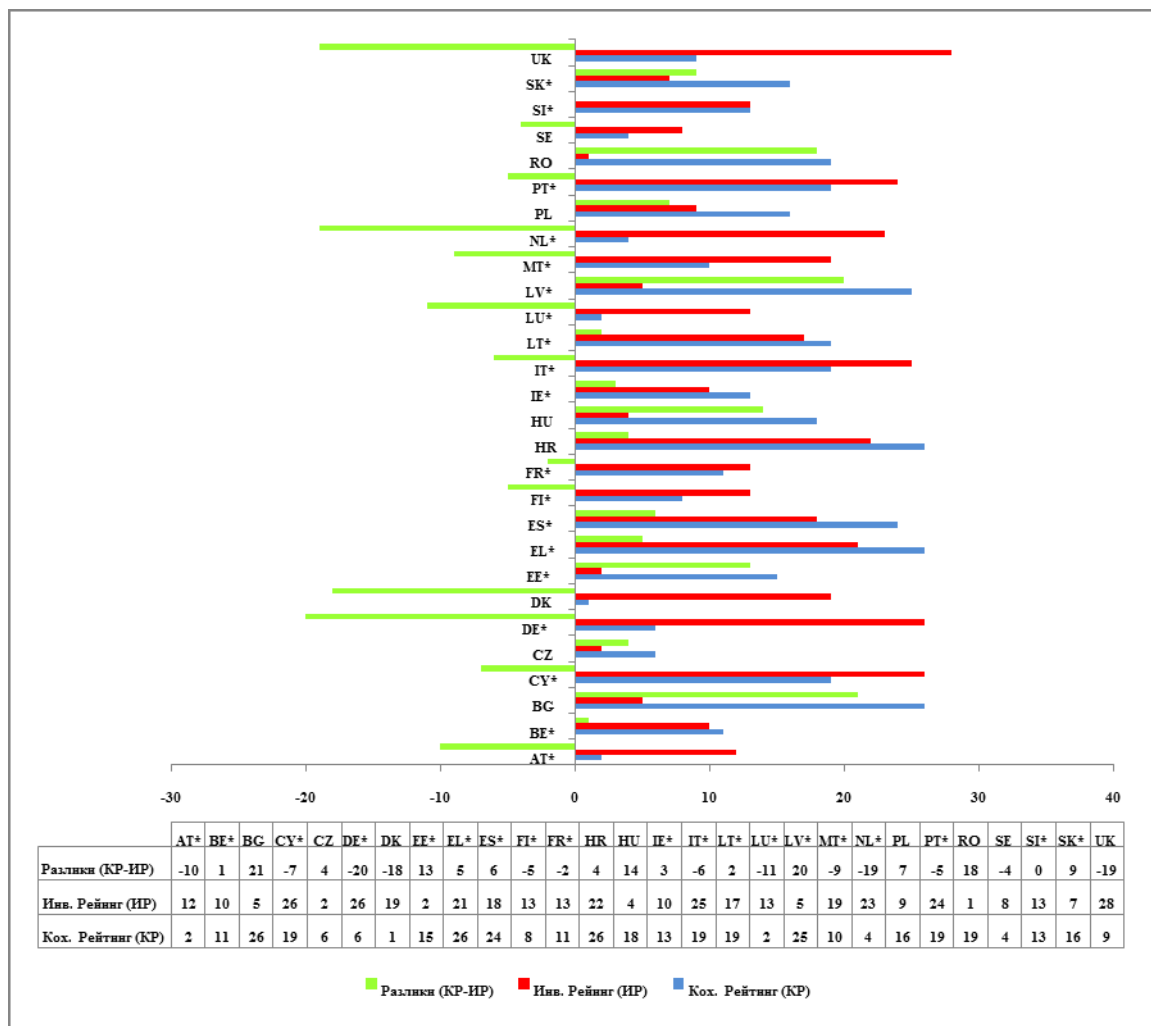
ЗАВИСИМОСТ НА ИНВЕСТИЦИОННИЯ ОТ КОХЕЗИОННИЯ РЕЙТИНГ

Проучванията показват, че **зависимостта** на инвестиционния от кохезионния рейтингне се нуждае от специални доказателства. Това е така, тъй като не е възможно инвестиционните разходи да не се предопределят от икономическо и социално състояние на държавите от ЕС. Не е необходимо да се доказва и **обратнопропорционалният характер** на тази зависимост, понеже колкото въпросното състояние е по-добро, толкова по-малко инвестиции са необходими, и обратно.

Направените проучвания в това направление дават основание да се поддържа становището, че тази зависимост може да се проследи чрез разликата между заеманите места от отделните държави на ЕС в двата рейтинга. За тази цел е възможно да се използва информацията, която се съдържа в **диаграма 10**.

От тази информация става ясно, че в рамките на ЕС, през разглеждания период от време, **само една държава застава на еднакви позиции в двата рейтинга**. Това е Словения, която заема 13 място. Тази държава в рамките на показателите, които се вземат под внимание при изграждането на кохезионния рейтинг застава на 16 място по БВП на човек от населението, на 15 място по безработица и на 8 място по застрашеност от бедност и социално изключване. От своя страна, тя в границите на показателите, които са свързани с инвестиционния рейтинг, се нарежда на 20 място по брутни инвестиции, на 5 място по държавни инвестиции, на 17 място по корпоративни инвестиции и на 14 място по получени парични средства от ЕС. На тази основа може да се поддържа мнението, че Словения, с помощта на ЕС, е успяла да съобрази инвестиционна си политика със своето икономическо и социално

състояние. Въпреки това едва ли може да се приеме, че това е единствената държава, която е възможно да се третира като образец при решаването на проблемите, които са свързани със сближаването в рамките на кохезионната политика на ЕС и държавите от тази общност. Основание за този извод дава фактът, че все пак тя стои в средата както на кохезионния, така също и на инвестиционния рейтинг.



* Държави от Еврозоната

Източник: Евростат и собствени изчисления

Диаграма 10. РАЗЛИКИ МЕЖДУ СТОЙНОСТИТЕ НА КОХЕЗИОННИЯ И ИНВЕСТИЦИОННИЯ РЕЙТИНГ, ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2017 г.

Отрицателни разлики, през разглеждания период от време, имат 13 държави от ЕС. Те заемат по-предни позиции при кохезионния рейтинг и по-задни места в рамките на инвестиционния рейтинг. Това означава, че тези държави имат по-добро икономическо и социал-

но положение и могат да се задоволяват с по-малко инвестиции. Като пример за такава държава може да се посочи Германия, която в границите на кохезионния рейтинг заема на 6 място, а в обсега на инвестиционния рейтинг заема 26 място. Всичко това напълно се потвърждава и от факта, че тази държава при показателите, които са свързани с кохезионния рейтинг се нарежда на 8 място по БВП на човек от населението, на 1 място по безработица и на 11 място по застрашеност от бедност и социално изключване, а в рамките на инвестиционния рейтинг – на 20 място по брутни инвестиции, на 26 място по държавни инвестиции, на 20 място по корпоративни инвестиции и на 25 място по получени парични средства от ЕС.

Положителни разлики, през същия период от време, имат 14 държави от ЕС. Тези държави заемат по-задни позиции в рамките на кохезионния рейтинг и по-предни места в границите на инвестиционния рейтинг. Това показва, че в тази група попадат държави с по-лошо икономическо и социално положение и в процеса на сближаването се нуждаят от повече инвестиции. Типичен пример за такава държава е България, която в обсега на кохезионния рейтинг се нарежда на 26 място, а в границите на инвестиционния рейтинг заема 5 място. Тя при показателите, които са свързани с кохезионния рейтинг заема на 28 място по БВП на човек от населението, на 15 място по безработица и на 28 място по застрашеност от бедност и социално изключване, а при показателите, от които зависи инвестиционния рейтинг – на 14 място по брутни инвестиции, на 5 място по държавни инвестиции, на 6 място по корпоративни инвестиции и на 1 място по получени парични средства от ЕС.

Всичко това напълно доказва обратнопропорционалната зависимост на инвестиционния рейтинг от кохезионния рейтинг, т.е. факта, че колкото икономическото и социалното положение на една държава е по-добро, толкова по-малко инвестиции са необходими за нейното сближаване с останалите държави от ЕС и обратно.

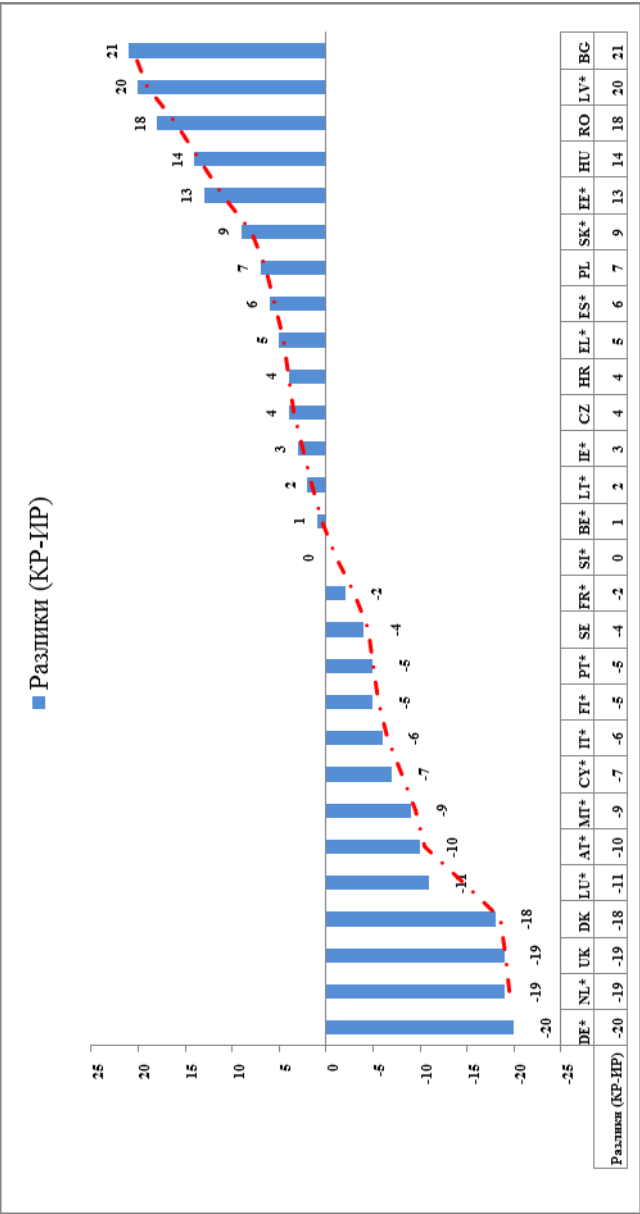
Когато се третира обратнопропорционална зависимост между стойностите на инвестиционния и кохезионния рейтинг специално внимание заслужава и въпросът за **степената на тази зависимост**. Изследванията показват, че тя може да се измери чрез разликите между стойностите на двата рейтинга. Известна представа за тази степен на зависимост, измерена по посочения начин, може да се придобие от съдържанието на **диаграма 11**.

Данните от тази диаграма показват, че степената на зависимост при равенство между стойностите на двата рейтинга има особен характер. Очакването да се приеме, че тя липсва едва ли е реално. При това положение може да се допусне, че в този случай съответните държави действително са постигнали известно балансиране между своето икономическо и социално състояние и провежданата инвестиционна политика.

Степената на зависимост на инвестиционния рейтинг от кохезионния рейтинг нараства или се намалява с увеличаването или намаляването на изчислените разлики.

На тази основа може да се твърди, че в **групата на страните с отрицателни разлики** между стойностите на двата рейтинга най-силна е тази зависимост при Германия (- 20), а най-слаба при Франция (-2). От своя страна в състава на **държавите с положителни разлики** тази зависимост е най-силна при България (21), а най-слаба – при Белгия (1). По подобен начин може да се оценява степената на зависимост между двата рейтинга за всяка една отделно взета държава от ЕС.

Върху степената на тази обратнопропорционална зависимост влияние оказва и стремежът на по-добре развитите държави да полагат усилия за повишаване на своето икономическо и социално положение. Това означава, че реализирането на идеята за сближаване налага останалите държави от ЕС да осъществяват не само по-значима, но и по-ефективна инвестиционна политика.



*Държави от Еврозоната

Източник: Евростат и собствени изчисления

Диаграма 11. СТЕПЕН НА ЗАВИСИМОСТ НА ИНВЕСТИЦИОННИЯ РЕЙТИНГ
ОТ КОХЕЗИОННИЯ РЕЙТИНГ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2017г.

Заклучение

Рейтинговият анализ на кохезионната политика създава възможности за оценяване не само на икономическото и социалното състояние на отделните държави на ЕС чрез изграждане на кохезионен рейтинг, но и на състоянието на инвестиционните разходи, свързани със сближаването с помощта на инвестиционния рейтинг. От своя страна чрез отрицателните и положителните разлики между стойностите на двата рейтинга може да се определя както обратнопропорционалната зависимост между тях, така и степента на тази зависимост.

Проучванията показват, че рейтинговият анализ може да се прилага не само за оценяване на кохезионната политика, което се отнася за минало време, но и за прогнозни разчети в това направление. При неговото приложение и в двете направления обаче най-напред трябва да се полагат повече усилия за надеждното му информационно осигуряване. Тази констатация придобива все по-голямо значение в рамките на бързото развитие на хардуерните и софтуерните продукти. Техните огромни възможности за предоставяне на богата по своето съдържание и широка по размерите си информация са безспорни. Все по-трудно разрешими обаче стават проблемите, които са свързани с подбора на най-подходяща информация, с оценката на надеждността на източниците от които тя идва, както и с успоредното използване на други методи и подходи за оценяване.

При всички случаи обаче когато става въпрос за анализ на кохезионната политика на ЕС и държавите от тази общност целесъобразно ще бъде да не се разчита само на избраните в тази студия показатели. Целесъобразно ще бъде да се използват и всички други възможни показатели. Полезно ще бъде още да се употребяват и възможностите на математическите, статистическите и иконометричните методи и подходи. Основание за тези изводи дава фактът, че ако бъде допуснато подценяване в посочените направления щеше създават предпоставки за изкривяване на резултатите от анализа на кохезионната политика, а това от своя страна ще доведе до вземане на погрешни решения и ще затрудни реализирането на нейните цели.

Използвани литературни и информационни източници

- [1] Маринов, М. (2010), Сравнителен анализ и рейтингова оценка на общинските финанси, СА "Д.А. Ценов", Свищов.
- [2] Фишър, Ст., Дорнбуш Р. Шмалензи, Р. (1997), Икономика. Основи на микро- и макроикономиката, Издателство "Отворено общество", София.
- [3] Христов, М., (2013), Основи на финансите, ВУЗФ, София.
- [4] Христов, М. (2013), Публични финанси, ВУЗФ, София.
- [5] Anna, Nagl, (2003), Rating – daraufachtet Ihre Bank, Rudolf Haufe Verlag, Freiburg, Deutschland
- [6] Creditreform Rating AG (2018), Grundlagen und Prinzipien bei der Erstellung von Ratings, Neuss, Deutschland.
- [7] Eurostat (2013 – 2017).
- [8] Duden. Wirtschaft von A bis Z, 2. Auflage, Dudenverlag, Mannheim-Leipzig-Wien-Zürich Deutschland.
- [9] Muller, M., Kesting, J., Dr. Rau J. (2003), Rating, Taschen GUIDE, Haufe, Rudolf Haufe Verlag, München, Deutschland.
- [10] Oliver Everling/Ottmar Schneck (2004), Das Rating ABC, WILEY-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA, Frankfurt, Deutschland.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ БАНКА*

Abstract

Actual issues related to the efficiency of banking assets management by optimizing their main component – the loan portfolio. Quality of asset management is investigated. The main problem of instability of domestic banks is determined. The factors affecting the efficiency of asset management are highlighted: endogenous and exogenous, their components. The essence of effective asset management and its purpose are defined. The basic principles of improving the efficiency of bank asset management are developed. A portfolio management concept for optimizing asset performance is proposed.

Аннотация:

Рассмотрены актуальные вопросы, связанные с эффективностью управления банковскими активами путем оптимизации главной их составляющей – кредитного портфеля. Исследовано качество управления активами. Определена основная проблема неустойчивости отечественных банков. Выделены факторы, влияющие на эффективность управления активами: эндогенные и экзогенные, их составляющие. Определена сущность эффективного управления активами и ее цель. Разработаны основные принципы повышения эффективности управления активами банка. Предложено портфельную концепцию управления для оптимизации работы активов.

Высокий уровень банковского управления активами обеспечивает удовлетворительное функционирование финансовых учреждений. Поэтому формирование концептуальных основ управления финансовой деятельностью коммерческих банков на современном этапе развития банковской системы продолжается и остается актуальной научной и практической проблемой.

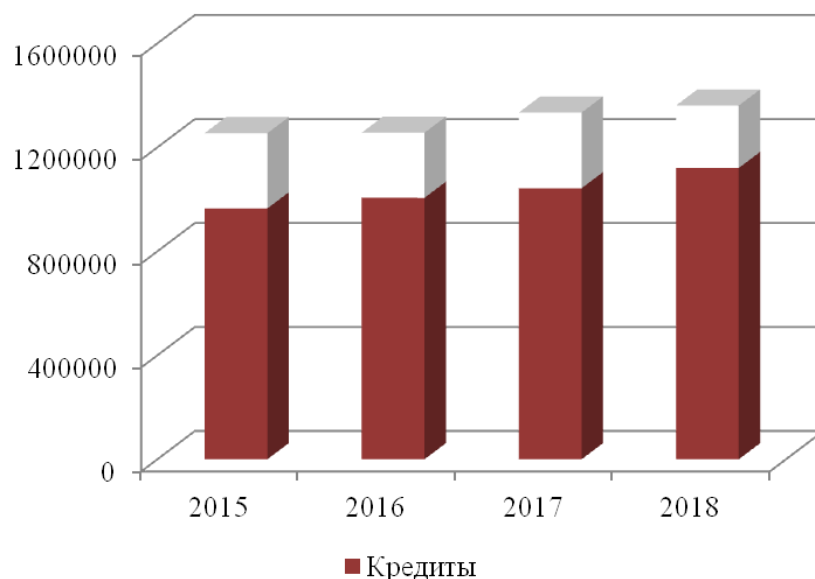
Поиском путей выхода из финансово-экономического кризиса занимались В. Мищенко, Лисицкий, О. Дзюблук, Т. Вахненко, И. Кравченко, Г. Багратян. Проблемы оценки и обеспечения надежности банков изучаются в работах А. Буздалин, А. Кириченко, В. Кочеткова, А. Курило, В. Маничева, М. Мативникова, А. Незнамовой, В. Новикова, Л. Примостки и других. Большой вклад в исследование сущности, структуры и динамики портфеля активов банков Украины сделали такие ученые как О. Г. Копилук, О. Музичка, Е. Мазина, О. В. Васюренко и другие ученые.

Как известно, активы коммерческого банка – направления размещения и использования ресурсов коммерческого банка. Банковские активы образуются в результате активных операций банка, то есть размещение собственных и привлеченных средств с целью получения дохода, поддержки ликвидности и обеспечения функционирования банка.

Анализ качества управления активами банка определяется, по нашему мнению, их структурой, основной частью которой являются кредиты (см. Рис. 1).

* Татьяна Коробчук, Доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, кандидат экономических наук, Луцкий национальный технический университет, Украина, e-mail: Kor1970@rambler.ru

Наталья Мостовенко, Доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, кандидат экономических наук, Луцкий национальный технический университет, Украина, e-mail: mostovenko.n@gmail.com



* Сформировано на основе данных источника: [1]

Рис. 1. Структура банковских активов

Структура активов украинских банков была почти без изменений в течение исследуемого периода: основную долю в них составляли кредиты (77% – 82%), все остальные составляющие (наличные средства, банковские металлы, средства в Национальном банке Украины, корреспондентские счета, открытые в других банках, срочные вклады в других банках и кредиты, предоставленные другим банкам, вложения в ценные бумаги и долгосрочные инвестиции) варьировали от 5% до 8%. По динамике банковских активов необходимо отметить их рост на 0,15% (1914 млн. грн.) в 2016г., на 6,17% (77532 млн. грн.) в 2017. В течение 2018г. активы банков росли в среднем на 26933 млн. грн. (2,02%). Соответственно изменялся и объем кредитного портфеля. Ему тоже присущий рост: на 4,2%; 3,7% и 7,5% соответственно.

В свою очередь, кредитная деятельность банков регламентируется экономическими нормативами НБУ, основной задачей которых является избежание чрезмерной концентрации кредитного риска (табл. 1).

Таблица 1

Динамика соблюдения нормативов кредитного риска банками Украины *

Показатели	2015	2016	2017	2018
Норматив максимального размера кредитного риска на одного контрагента (не более 25%)	21,37	20,61	20,43	19,83
Норматив больших кредитных рисков (не более 8-кратного размера регулятивного капитала, млн. грн.)	321,28	232,12	173,88	176,24
Норматив максимального размера кредитного риска по операциям со связанными с банком лицами (не более 25%)	28,80	20,05	11,23	10,41

*Источник: [2]

Итак, за исследуемый период банки придерживались всех нормативов кредитного риска (кроме норматива максимального размера кредитного риска по операциям со связанными с банком лицами в 2015 году), хотя финансово-экономический кризис нанес ощутимый удар именно по кредитной деятельности.

А. Н. Колодизев и В. А. Лесик считают, что стабилизация банковской системы в посткризисный период в значительной степени была достигнута за счет более консервативной кредитной стратегии банков в условиях жестких регулятивных требований со стороны НБУ, повышенной склонности экономических субъектов к минимизации рисков, ориентации на инвестирование в ценные бумаги вместо расширения кредитования, ориентации на погашение собственных долгов [3, с. 3-4].

Результаты проведенного теоретического исследования показали, что портфель активов банков целесообразно классифицировать так: "звездный" – когда доходность портфеля и рентабельность активов выше среднего значения ближайших конкурентов, риски достаточно высоки, но контролируемые; "Выгодно ориентирован" – когда использование активов высокорентабельное относительно больших объемов привлеченных банком ресурсов, что позволяет максимизировать прибыли и предполагает сознательное принятие риска; "Капитализирован" – когда доходность портфеля и рентабельность активов невысокая при высокой достаточности капитала; "Депрессивный", когда доходность и надежность активов ниже средних значений ближайших конкурентов и требований контролирующих органов [4].

Основная проблема неустойчивости отечественных банков заключается в высокой зависимости от влияния ряда факторов, которые разделяются на внутренние (адаптация к внешним и внутренним условиям функционирования, обеспечение стабильного функционирования, структуры и развития банковской системы, применение макропруденциального регулирования банковского сектора страны; эффективное управление банковским сектором страны, направлено на достижение положительного эффекта для национальной экономики) и внешние (стабильность всей экономической системы или макроэкономическая стабильность: отсутствие кризиса экономической системы и прогнозируемость параметров экономического развития, наличие, прозрачность и полнота правового обеспечения банковской деятельности, наличие рыночной и банковской инфраструктуры, низкий уровень криминализации кредитно-финансовой сферы) [5, с. 13].

Проблемные активы крайне негативно влияют на структуру совокупных активов банков и заметно снижают эффективность банковской деятельности. Поэтому надо непрерывно мониторить кредитную деятельность, чтобы реагировать на возникновение проблемных ситуаций по возврату кредитов еще на ранних этапах.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можем выделить основные факторы, влияющие на эффективность управления активами:

- эндогенные: структура активов и их доходность, рентабельность активов, степень ликвидности групп активов и рискованности банковских операций, надлежащая организация банковского контроля;
- экзогенные: операции на валютной бирже, маржа по кредитам, положительный финансовый результат деятельности субъектов хозяйствования, социально-экономическое положение региона, конкуренция на рынке банковских продуктов и услуг, денежно-кредитная политика НБУ.

Поскольку управление активами находится на стыке четырех ключевых направлений деятельности – кредитной, депозитной, инвестиционной и торговой, каждая из них отражается на структуре баланса и потенциале доходности активов. Более того, основные направления деятельности могут находиться в противоречии, что обуславливает необходимость их координации. Таким образом, управление активами – это скоординированный процесс управления балансом банка и прибыльности для достижения стратегических целей банка.

Поэтому, эффективное управление активами должно включать: управление структурой баланса банка; оперативное изменение структуры баланса в зависимости от параметров окружающей среды; максимизацию прибыли в пределах заданных величин риска.

Основными принципами повышения эффективности управления должны стать:

- обеспечение целесообразной структуры активов;
- диверсификация кредитных и инвестиционных операций;
- мониторинг рисков и своевременное создание резервов под них;
- обеспечение доходности активов на должном уровне.

Управление портфелем активов коммерческого банка является одним из основных разделов эффективной системы банковского менеджмента. Однако, как показывает анализ, системе управления банковскими активами не хватает научной базы, стратегического подхода, корпоративной ответственности, рыночной культуры, ориентации на развитие кадрового потенциала. Большинство банковских учреждений придерживаются традиционного подхода к управлению своими активами: основное внимание концентрируется на единичных активах и отдельных их группах, в первую очередь, на кредитном портфеле и портфеле ценных бумаг. Активы не рассматриваются как единый объект управления. В результате структура портфеля активов становится неустойчивой, плохо приспособленной к неблагоприятным воздействиям внешней среды.

Основной проблемой управления активами является неопределенность будущей потребности в ликвидных активах, которую банк должен постоянно прослеживать и прогнозировать. Известно, что для сохранения ликвидности банковские активы должны удовлетворять ряду критериев: определенная доля активов должна находиться в высоколиквидной форме; часть его активов можно продать или передать кредиторам в короткие сроки и с минимальными потерями; определенная часть его активов пойдет на своевременное погашение краткосрочных займов; является возможность влияния на срочную структуру активов банка.

Такая ситуация требует применения портфельной концепции управления активами банка. В рамках этого подхода портфель активов рассматривается как единый объект управления, структурированный по различным критериям. Это дает возможность планировать, анализировать, регулировать портфель во всем многообразии взаимосвязей между элементами, входящими в его состав, учитывать не только индивидуальные характеристики отдельных групп активов, но и их сочетание, влияние на количественные и атрибутивные характеристики всего портфеля. Объединение активов в портфель должно обеспечить целенаправленное формирование структуры активов по различным критериям и перманентное управления ими на всех этапах, что предполагает постоянный мониторинг портфеля, его регулирование, а также осуществление соответствующих организационных мероприятий.

Исходя из вышесказанного, управление банковским портфелем активов может рассматриваться как система действий сотрудников банка по формированию его количественных и качественных характеристик в заданном временном интервале, отражающие достижения определенных целей банковского учреждения.

Таким образом, основными задачами повышения эффективности управления банковскими активами являются: управление краткосрочной и долгосрочной ликвидностью банка; поддержание и повышение рентабельности банка; управления достаточностью и структурой капитала, затратами банка, качеством активов; стабилизация или увеличение рыночной стоимости банка; расширение сети банковских филиалов. А целью эффективного управления активами является предотвращение или исправление дисбаланса и защита от рисков банковской деятельности путем структуры активов и рентабельности.

Список литературы

- [1] НРА "Рюрік", *Аналітичний огляд банківської системи України*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>
- [2] *Дані фінансової звітності* [Електронний ресурс]. // Національний банк України. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm
- [3] Колодізев, О., *Забезпечення стабільності банківської системи на основі підвищення ефективності управління капіталізації європейських банків* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/VUABS/2012_1/32_03_01.pdf
- [4] Юрін, Є., *Сутність, структура та динаміка портфеля активів в українських банків* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/k-e-n-yurin-e-g-sutnist-struktura-ta-dinamika-portfelya-aktiviv-ukrayinskih-bankiv/>
- [5] Куликова, Е.А., *Стабильность банковской системы как фактор экономической безопасности страны (организационно-экономические аспекты)*, Издательство АЭБ МВД России, 28 с.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА *

Аннотация

Ключевой категорией финансов какого-либо предприятий является понятие финансовых ресурсов. Несмотря на простоту и однозначность толкования с первого взгляда, существует много разноплановых трактовок. Считаем, что под этой категорией надо понимать денежные средства, аккумулируемые предприятием из собственных и привлеченных источников, вложенные в средства труда и предметы труда для достижения цели функционирования предприятия.

Финансовые ресурсы требуют специфического управления, которое должно заключаться в максимально оперативном и эффективном реагировании на негативное влияние факторов. Рассматривая управление финансовыми ресурсами с позиции системного подхода, целесообразно выделять в качестве системы, которой управляют, именно финансовые ресурсы предприятия, а системы, которая управляет – финансовые субъекты управления (финансовый отдел или департамент, финансовый директор и т.д.).

Взаимосвязь подсистем осуществляется через реализацию управленческих решений по формированию, распределению или использованию финансовых ресурсов.

Реализация ситуационного подхода к управлению финансовыми ресурсами предприятия, по нашему мнению, является актуальной. Это объясняется следующими причинами:

- финансовые ресурсы являются неотъемлемым элементом деятельности предприятия на любой стадии развития;

- этот вид ресурсов наиболее мобильный, ему присуща быстрая реакция на любые изменения во внешней и внутренней среде;

- умение оперативно и эффективно реагировать на динамичность финансовых ресурсов является залогом финансовой стабильности и благополучия предприятия.

Адаптация системы управления в условиях кризиса, должно базироваться на ее способности к самоорганизации, в процессе которой осуществляется самостоятельная трансформация в соответствии с изменениями во внешней среде. Глубина этой самоорганизации системы управления порождается глубиной кризисного состояния предприятия, который, в свою очередь, зависит от проявления кризиса, продолжительности и интенсивности фаз кризиса, его видов. Можно утверждать, что характер проявления кризиса на предприятии будет задавать направление разработки антикризисных мер. Степень приспособления системы управления к ситуации возникшей в этом случае, определяется действенностью разработанных и принятых мер.

Исследование содержания общих мер по преодолению (недопущению) кризиса предприятия целесообразно рассматривать по видам кризиса, характеристика которых определяет саму природу кризиса как экономического явления. Определяющим фактом, при том, что касается уровня адаптации системы управления к конкретным условиям функционирования, считаем результат, полученный в результате проведенных мероприятий. Следовательно, уровень приспособленности системы антикризисного управления определяется ее способностью быстро и гибко реагировать на изменения кризисного характера и вырабатывать адекватные управленческие решения.

Annotation

The key category of finance of any enterprise is the concept of financial resources. Despite the simplicity and unambiguity of interpretation at first glance, there are many diverse interpretations. We believe that under this category it is necessary to understand the funds accumulated by the enterprise from its own and attracted sources, invested in the means of labor and objects of labor to achieve the goal of the enterprise.

Financial resources require specific management, which should consist in the most prompt and effective response to the negative influence of factors. Considering the management of financial resources from the

* Талах, В.И., Кандидат экономических наук, доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина, e-mail: talaxvi@gmail.com

point of view of a systematic approach, it is advisable to allocate the financial resources of an enterprise as a system that is managed, and the system that manages the financial management entities (financial department or department, financial director, etc.).

The interconnection of subsystems is carried out through the implementation of management decisions on the formation, distribution or use of financial resources.

The implementation of a situational approach to the management of financial resources of the enterprise, in our opinion, is relevant. This is due to the following reasons:

- financial resources are an integral element of the enterprise at any stage of development;
- this type of resources is the most mobile, it is inherent in a quick response to any changes in the external and internal environment;
- the ability to quickly and effectively respond to the dynamism of financial resources is the key to financial stability and well-being of the enterprise.

Adaptation of the management system in a crisis, should be based on its ability to self-organization, in the process of which an independent transformation is carried out in accordance with changes in the external environment. The depth of this self-organization of the management system is generated by the depth of the crisis state of the enterprise, which, in turn, depends on the manifestation of the crisis, the duration and intensity of the phases of the crisis, its types. It can be argued that the nature of the crisis at the enterprise will set the direction for the development of anti-crisis measures. The degree of adaptation of the control system to the situation arising in this case is determined by the effectiveness of the measures developed and adopted.

The study of the content of general measures to overcome (prevent) a crisis of an enterprise is advisable to consider the types of crisis, the characteristics of which determine the very nature of the crisis as an economic phenomenon. The determining fact, with regard to the level of adaptation of the management system to the specific operating conditions, is the result obtained as a result of the measures taken. Consequently, the level of adaptability of the crisis management system is determined by its ability to respond quickly and flexibly to changes of a crisis nature and to develop adequate management decisions.

Ключевой категорией финансов какого-либо предприятий является понятие финансовых ресурсов. Несмотря на простоту и однозначность толкования с первого взгляда, существует много разноплановых трактовок. Относительно самого термина "ресурсы": в общем смысле под ресурсами понимают "запасы, источник чего-то; средство к которому обращаются при необходимости". С определенной долей условности все дефиниции финансовых ресурсов можно разделить на несколько групп.

Первая – акцентирование внимания на фондовой и не фондовой формах формирования и использования финансовых ресурсов. По нашему мнению понятие "фонды", как организационная форма движения средств, сегодня является уже устаревшим термином, а фактически применяется и нормативно закреплён термин "капитал". Поэтому, фондовая и не фондовая формы финансовых ресурсов не соответствуют современной практике функционирования субъектов хозяйствования.

Вторая – финансовые ресурсы определяются как денежные средства, которыми располагает предприятие. Считаем необходимым ограничить финансовые ресурсы только теми денежными средствами, использование которых направлено на обеспечение хозяйственной деятельности.

Третья – акцентирование внимания на таких элементах финансовых ресурсов как прибыль и денежные поступления, что финансовые ресурсы предназначены для выполнения финансовых обязательств перед всеми субъектами хозяйствования, с которыми предприятие имеет взаимоотношения. Такое ограничение направлений использования финансовых ресурсов является неестественным и значительно сужает сферу их практического использования в деятельности предприятия. Так, без внимания остается социальная составляющая деятельности субъектов хозяйствования, которая в последнее время приобретает все большую весомость, как для отдельных предприятий, так и для государства в целом. Объяснение по источникам формирования финансовых ресурсов предприятия является

необходимым элементом рассмотрения их сути, но достаточным и вполне обоснованным является выделение собственных и привлеченных источников. Выделение в структуре привлеченных источников привлеченных и привлекаемых средств является лишним, потому что бесплатное или платное привлечение денежных средств в коей мере не влияет ни на состав финансовых ресурсов, ни на их назначение, ни на понимание их сущности.

Пятая – большинство дефиниций включают такой элемент, как направления использования или назначения финансовых ресурсов. По нашему мнению все эти направления использования финансовых ресурсов объединяет одно – стремление достичь цели функционирования предприятия.

Таким образом, исследовав многообразие дефиниций "финансовые ресурсы", считаем, что под этой категорией надо понимать денежные средства, аккумулируемые предприятием из собственных и привлеченных источников, вложенные в средства труда и предметы труда для достижения цели функционирования предприятия. Приведенное определение раскрывает основные категории финансовых ресурсов:

- денежную, а не фондовую форму финансовых ресурсов, которая соответствует современной практике деятельности субъектов хозяйствования;

- источники формирования, к которым отнесены собственные и привлеченные. При этом необходимо обратить внимание, что собственные источники формирования финансовых ресурсов являются относительно собственными – фактически это привлеченные на долгосрочный срок средства, активы и другие ресурсы. Бесплатность использования собственного капитала также относительная – плата может быть выражена, как в материальном виде (встречается чаще всего) – дивиденды, так и нематериальном – предоставление возможности владельцам принимать участие в процессе управления предприятием;

- выделение средств и предметов труда в качестве объектов вложения финансовых ресурсов, во-первых, подчеркивает использования финансовых ресурсов именно в направлениях деятельности предприятия, непосредственно связанные с основной деятельностью и расширенным воспроизводством (дополнительное материальное стимулирование работников предприятия напрямую не влияет на результаты основной деятельности, но косвенно является стимулом повышения эффективности труда и как следствие, повышение результативности основной деятельности); во-вторых, сужает круг всех денежных средств лишь в той их части, которая непосредственно применяется именно в процессе основной деятельности и расширенного воспроизводства;

- участие в обеспечении деятельности предприятия в соответствии с сформированной целью – специфика деятельности конкретного предприятия может быть такова, что на данном этапе развития главной целью, например, является содержание существующего рынка сбыта без его расширения. В этом случае идет речь о расширении хозяйственной деятельности, а финансовые ресурсы применяются в соответствии с указанными приоритетными направлениями.

Необходимо отметить, что финансовые ресурсы предприятия осуществляют постоянный круговорот. Его основными стадиями является формирование финансовых ресурсов, их вложения и использования. Более глубокое понимание сущности финансовых ресурсов требует рассмотрения их классификации. Не останавливаясь на детальной оценке классификаций, которые предлагают специалисты, представим признаки классификации и виды финансовых ресурсов, которые, по нашему мнению, являются наиболее важными в контексте эффективного управления данным видом ресурсов (рис.1).

Предложенная классификация финансовых ресурсов предполагает рассмотрение и их последующий анализ:

1. По скорости круговорота на финансовые ресурсы с быстрым движением и финансовые ресурсы с медленным движением. Первая группа включает кредиторскую задолжен-

ность и текущие обязательства по расчетам, а вторая – другие текущие обязательства и доходы будущих периодов.



Рис. 1. Классификация финансовых ресурсов предприятия

2. По степени чувствительности на высокочувствительные и нечувствительные. К первой группе относятся финансовые ресурсы, которые быстро и существенно меняются под влиянием внешних и внутренних факторов. К этой группе следует отнести:

- привлеченные финансовые ресурсы полученные на платной основе – изменения валютных курсов, ставок рефинансирования и ставок за использование привлеченных средств могут существенно повлиять на источники финансирования;
- финансовые ресурсы, вложенные в денежные средства – высоки темпы инфляции обесценивают их;
- финансовые ресурсы, вложенные в сомнительную дебиторскую задолженность – существует высокая вероятность того, что предприятие не сможет использовать эти финансовые ресурсы.

Эти финансовые ресурсы требуют специфического управления, которое должно заключаться в максимально оперативном и эффективном реагировании на негативное влияние факторов.

Вторая группа представлена финансовыми ресурсами, влияние внешних и внутренних факторов на которые не вызывает значительных изменений в их состоянии: собственный капитал предприятия, целевое финансирование и обеспечение выплат персоналу.

Исследовав сущность финансовых ресурсов, сосредоточимся на понятии "управление финансовыми ресурсами". Теоретическими основами управления финансовыми ресурсами выступают такие основные теории как, меркантилистская теория Кейнса Дж.М.; современная институциональная теория Портера М.; модель национальной конкурентоспособности Пор-

тера-Ругмана-Даннинга; теория акционерных обществ и акционерного капитала Маршала А. и Самуэльсона П.; теории портфеля, дисконтирования, агентских отношений.

В системе финансов, как науки, чаще всего встречаются понятия "управление финансами", "финансовый менеджмент", "финансовое управление". В нашем исследовании речь будет идти именно об управлении финансовыми ресурсами по двум причинам: во-первых, четко признан объект управления – финансовые ресурсы; во-вторых, "управление" и "менеджмент" термины одинаковые по сути, хотя некоторые специалисты считают, что употребление термина "менеджмент" возможно только для коммерческих организаций, в то время как "управление" более широкое понятие, используется и для коммерческой организации и для системы местных и государственных финансов.

Современный этап развития теоретических знаний и практики управления предполагает учет различных подходов (концепций), но основой какого-либо научного знания выступает диалектическая теория познания, предполагает исследование динамики, внутренних противоречий, взаимосвязи и взаимообусловленности отдельных явлений, определение движущих сил и объективных законов развития.

Следует отметить, что ни один из перечисленных подходов не имеет приоритетов перед другими. Практическое применение любого подхода обусловлено потребностями субъектов хозяйствования в определенное время деятельности с учетом действия комплекса факторов, при этом может встречаться одновременное применение нескольких подходов одновременно.

Рассматривая управление финансовыми ресурсами с позиции системного подхода, целесообразно выделять в качестве системы, которой управляют, именно финансовые ресурсы предприятия, а системы, которая управляет – финансовые субъекты управления (финансовый отдел или департамент, финансовый директор и т.д.).

Взаимосвязь подсистем осуществляется через реализацию управленческих решений по формированию, распределению или использованию финансовых ресурсов. Управление финансовыми ресурсами безусловно представляет собой процесс, который рассматривают с двух позиций:

во-первых, как процесс реализации функций финансов. К основным из них относят обеспечивающую, распределительную и контрольную [1; 2];

во-вторых, как процесс реализации функций менеджмента: планирование, регулирование, мотивация, анализ, контроль и т.п. [3; 4; 5; 6].

Соглашаясь со вторым подходом, считаем необходимым обратить внимание на то, что нецелесообразно отождествлять функции финансов с функциями управления ни финансами, ни тем более финансовыми ресурсами. Обеспечивающая, распределительная и контрольная функции финансов выступают не в качестве взаимосвязанных явлений, а в смысле "назначения и роли" в деятельности предприятий. Функционирование системы, которая управляет, и функционирование системы, которой управляют, это именно процесс, то есть совокупность связанных видов деятельности, преобразующих информацию или ресурс "на входе" в "продукт, имеющий ценность для потребителя" на выходе. В подсистеме, которая управляет, вход – это возникновение проблемы, процесс – оценка проблемы и поиск возможных вариантов ее решения; выход – принятие управленческого решения. В подсистеме, которой управляют, вход – это формирование финансовых ресурсов за счет собственных или привлеченных средств, процесс – распределение сложившихся финансовых ресурсов между предметами и средствами труда, выход – это использование финансовых ресурсов.

Начиная с 60-х годов прошлого столетия активно развивается ситуационный подход к управлению, не отвергая концептуальных положений традиционных школ управления, акцентирует внимание на необходимости применения специфических приемов и методов управления с учетом ситуации конкретного предприятия – объекта управления, то есть

конкретный набор обстоятельств, влияющих на конкретное предприятие в конкретный период времени [7; 8; 9].

Практическое применение ситуационного подхода в процессе управления предусматривает:

- 1) овладение теоретическими основами и типовыми инструментариями управления;
- 2) критическую оценку теоретических концепций и методик, определение сильных и слабых аспектов, позитивных и негативных последствий применения;
- 3) правильное понимание и интерпретацию ситуации конкретного объекта исследования – предприятия, поиск наиболее чувствительных элементов системы, способных положительно повлиять на ее состояние;
- 4) разработку конкретных приемов работы, методов исследования, инструментов управления с учетом специфики конкретной ситуации для обеспечения достижения целей и задач управления в кратчайшие сроки и с наименьшими потерями, то есть наиболее эффективно.

Реализация ситуационного подхода к управлению финансовыми ресурсами предприятия, по нашему мнению, является актуальной. Это объясняется следующими причинами:

- финансовые ресурсы являются неотъемлемым элементом деятельности предприятия на любой стадии развития;
- этот вид ресурсов наиболее мобильный, ему присуща быстрая реакция на любые изменения во внешней и внутренней среде;
- умение оперативно и эффективно реагировать на динамичность финансовых ресурсов является залогом финансовой стабильности и благополучия предприятия.

Кроме рассмотренных выше трех доминирующих подходов, в современной литературе по вопросам менеджмента постепенно выделяются новейшие подходы, которые сейчас находятся в стадии формирования, а именно, социально-этический менеджмент [10]. Несмотря на дискуссионность и новизну этого подхода, отдельные научные достижения позволяют существенно углубить понимание сущности и специфики управления.

Социально-этический менеджмент ориентирует управленческий процесс на снижение вероятности или недопущение принятия решения, которое способно нанести вред отдельным субъектам, которые находятся в сфере его влияния (поставщики, посредники, покупатели, другие хозяйственные партнеры, персонал, владельцы, общество в целом, внешнее общественное и среду и т.д.). Если, все же, такое решение должно быть принято, то, по концепции социально-этического менеджмента, необходима разработка и внедрение достаточно весомых компенсирующих мероприятий.

Принятие решений в социально-этическом менеджменте обязательно предусматривает разработку прогноза последствий каждого из предложенных управленческих решений с последующей оценкой допустимости их принятия. Если последствия управленческого влияния не признаются допустимыми, они должны быть исключены из рассмотрения.

Управление финансовыми ресурсами предприятия требует обязательно учета социально-этической составляющей финансовых ресурсов. Это связано с двумя основными процессами:

- формирования финансовых ресурсов. При этом процессе необходимо обязательно учитывать интересы вкладчиков на получение дивидендов. Эта проблема стала особенно актуальной с началом процессов распределения функций владения и управления предприятием между различными лицами; интересы владельцев и менеджеров зачастую не совпадают, что вызывает претензии и конфликты;
- распределения финансовых ресурсов, которое должно учитывать интересы наемных работников относительно материального стимулирования труда, предоставления социальных пакетов (поощрение, финансирование оздоровительных мероприятий и т.д.), улуч-

шение условий труда, которое связано с финансовыми затратами предприятия на ремонт помещений, приобретение нового оборудования и тому подобное.

С учетом представленного выше, можно определить управления финансовыми ресурсами предприятия как комплекс действий субъекта управления по оптимизации финансовых ресурсов на каждой стадии их кругооборота. Представленное определение:

- подчеркивает наличие субъекта и объекта управления. Последний представлен финансовыми ресурсами предприятия;
- акцентирует внимание на кругооборота финансовых ресурсов и наличия отдельных стадий;
- подчеркивает комплексный характер управления;
- предоставляет обобщенную цель управления финансовыми ресурсами – их оптимизация.

Таким образом, исследование сущности управления финансовыми ресурсами предприятий позволило обосновать и дать определение терминам "финансовые ресурсы" и "управление финансовыми ресурсами"; рассмотреть особенности кругооборота финансовых ресурсов торговых предприятий. При этом, ситуационная система управления по своему содержанию объединяет следующие элементы:

- непосредственно сама система управления с ее соответствующими характеристиками и свойствами, которые позволяют (или наоборот, вредят) ей реагировать на конкретные изменения;
 - изменения, происходящие во внутренней и внешней среде и к которым система управления должна определенным образом приспособиться;
 - содержание самого объекта управления, удовлетворительное состояние которого и должна обеспечить система управления в случае наличия (или ожидания) любых изменений.
- Таким образом, можно сделать вывод, что ситуационному управлению присущи такие отличительные характеристики:
- действует в случаях, когда имеет место неопределенность внешних условий функционирования, либо эти условия характеризуются как неблагоприятные;
 - позволяет системе адаптироваться к изменяющимся внутренним и внешним условиям;
 - имеет целью поддержку в определенных желаемых рамках некоторых параметров системы;
 - обеспечено потенциалом противодействия на неожиданные, незнакомые события;
 - позволяет системе сохранять работоспособность при непредвиденных изменениях свойств управляемого объекта.

Итак, в общем смысле, ситуационное управление – это система, которая сохраняет работоспособность при непредвиденных изменениях свойств управляемого объекта, целей управления или внешней среды путем изменения алгоритма функционирования. Уровень приспособленности системы управления к изменяющимся условиям функционирования зависит от ее способности быстро реагировать на любые изменения и выбирать тип действия (или их совокупность), внедрение которых обеспечат улучшение (или недопущения ухудшения) состояния объекта управления. Принципиальным, по нашему мнению, такой факт: если речь идет о формировании системы антикризисного управления на предприятии.

Адаптация системы управления в условиях кризиса, должно базироваться на ее способности к самоорганизации, в процессе которой осуществляется самостоятельная трансформация в соответствии с изменениями во внешней среде. Глубина этой самоорганизации системы управления порождается глубиной кризисного состояния предприятия, который, в свою очередь, зависит от проявления кризиса, продолжительности и интенсивности фаз кризиса, его видов. Можно утверждать, что характер проявления кризиса на предприятии будет задавать направление разработки антикризисных мер. Степень приспособления сис-

темы управления к ситуации возникшей в этом случае, определяется действенностью разработанных и принятых мер.

Кризис является цепью последовательных взаимосвязанных экономических явлений, процесс развития которых неотступно приведет к финансовой несостоятельности предприятия (в случае отсутствия адекватного реагирования системы управления). Система управления должна отреагировать на развитие кризиса еще на его первой фазе. Принятие мер по недопущению развития кризиса, будет препятствовать переходу состояния предприятия от статического неплатежеспособности в динамичной, от денежной – к имущественной, от долгового – к общей, то есть позволит избежать третьей фазы кризиса – банкротства. Вполне понятно, что совокупность и содержание внедренных действий будет зависеть от фазы кризиса и оперативности их применения субъектами управления.

Исследование содержания общих мер по преодолению (недопущению) кризиса предприятия целесообразно рассмотреть по видам кризиса, характеристика которых определяет саму природу кризиса как экономического явления [11; 12;13; 14]. Определяющим фактом, при том, что касается уровня адаптации системы управления к конкретным условиям функционирования, считаем результат, полученный в результате проведенных мероприятий. Следовательно, уровень приспособленности системы антикризисного управления определяется ее способностью быстро и гибко реагировать на изменения кризисного характера и выработать адекватные управленческие решения.

Библіографія

- [1] Балабанов, И. Т. (1999). Основы финансового менеджмента: учебное пособие, М, *Финансы и статистика*, 512.
- [2] Кириченко, О. А., Ваганів, К. Г. (2015). Фінансовий менеджмент як інструмент управління підприємством, *К, Фінанси*, № 5, 93-100.
- [3] Єрмошкіна, О. В. (2017). Управління фінансовими ресурсами та фінансовими потоками: концепції, проблеми, перспективи, *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку"*, № 606, 33-38.
- [4] Крайник, О. П., Клепкова, З. В. (2000). Фінансовий менеджмент: навчальний посібник, *Львів, ДУ "Львівська політехніка"*, 257.
- [5] Елиферов, В. Г. (2015). Управление изменениями [Электронный ресурс], *Менеджмент.com.ua: интернет-портал для управленцев / Strategic Consulting Group, Текст. и граф. дан., К., Режим доступа: <http://www.management.com.ua/cm/cm021.html>. – Загл. с экрана.*
- [6] Чигасова, Н. М. (2015). Поняття та система забезпечення фінансового менеджменту [Електронний ресурс], *Текст. дані. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2015-1/Chigasova_107.htm. – Назва з екрана.*
- [7] Василенко, В. А. (2005). Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография, *Таврич. нац. ун-т им. В. И. Вернадского, Киев, Центр учеб. л-ры*, 648.
- [8] Игнатъева, А. В., Максимцов, М. М. (2010). Исследование систем управления: учебное пособие, М, *ЮНИТИ-ДАНА*, 167.
- [9] Кунц, Г., О'Доннел, С. (1981). Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций : пер. с англ., М. *Прогресс*, Т. 1. – 496., Т. 2. – 512.
- [10] Мошек, Г.Є., Гомба, Л.А. (2003). Менеджмент підприємства: підручник, *Київ. нац. торг.-екоп. ун-т. К, КНТЕУ*, 371.
- [11] Скібіцький, О. М. (2009). Антикризовий менеджмент: навчальний посібник, *К, Центр учб. л-ри*, 568.

- [12] Салила, С. Я., Ляшенко, Є. І., Дачій Н. В. [та ін.] (2005). Антикризове фінансове управління підприємством: навчальний посібник, *К, Центр навч. л-ри*, 208.
- [13] Терещенко, О. О. (2004). Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія, *Київ. нац. екон. ун-т, 2-ге вид., [без змін]*, *К, КНЕУ*, 268.
- [14] Аніщенко, В. О. (2015). Адаптивне управління розвитком регіональних соціо-еколого-економічних систем, *Актуальні проблеми економіки*, № 7 (73), 112-119.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ*

Аннотация

В статье освещены аспекты финансового обеспечения экологической сферы Украины. Анализируется структура финансового механизма обеспечения охраны окружающей природной среды. В частности акцентируется внимание на источниках формирования и использования финансовых ресурсов.

Финансирование природоохранных мероприятий, рациональное природопользование, сохранение и восстановление окружающей среды является важным условием обеспечения устойчивого регионального развития Украины. Определение необходимого объема финансовых ресурсов для удовлетворения экологических потребностей и улучшения экологической ситуации как в государстве, так и на уровне конкретных административно-территориальных формирований и субъектов хозяйствования является основной целью финансового обеспечения этих программ.

Управление и финансирование в сфере природопользования требуют развития соответствующих потенциалов и стратегий планирования и анализа политики, основанные на партнерских связях, которые устанавливаются между государственными и национальными органами планирования и координации, для того чтобы обеспечить должным образом упорядоченное управление и использование ресурсов с учетом критерия "затраты-эффективность".

Цель нашего исследования состоит в теоретическом обосновании конструктивности финансового механизма, в частности финансового обеспечения охраны окружающей природной среды в Украине.

Ключевые слова: экологическая сфера, финансовое обеспечение, механизм, ресурсы, экологически ориентированные инвестиции.

Abstract

The current level of intensity use the natural resources and environmental pollution determines fundamentally new requirements for state financial regulation in the field of environmental management and environmental protection and requires solution the whole complex of economic, social and environmental problems.

In this regard, for the state regulation of environmental management and environmental protection in the system of budget financing, it is necessary to have a general concept and develop strategies for optimizing financing with regard to environmental requirements to ensure environmental safety.

The goal of our research is to provide a theoretical basis for the constructiveness the financial mechanism, in particular, the financial support for protection the environment in Ukraine.

Key words: ecological sphere, financial support, mechanism, resources, ecologically oriented investments.

Как известно, охрана окружающей среды является финансовоемкой деятельностью, требующей значительных финансовых затрат, аккумуляции и надлежащего расходования средств на осуществление природоохранных мероприятий и соответствующих экологических программ и ресурсосберегающих проектов.

Решение практических вопросов, связанных с улучшением состояния охраны окружающей природной среды, его финансового обеспечения основывается в первую очередь на теоретических основах, которые являются ключом для проявления научных подходов отно-

* Ищук Л.И., к.э.н, доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина, e-mail: mi-agent@ukr.net

Пыриг С.А., к.э.н, доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина, e-mail: sw41@ua.fm

Вахновская Н.А., к.э.н, доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина, e-mail: vna2712@ukr.net

сительно решения сложных проблем улучшения и стабилизации экологической ситуации в Украине.

Теоретические и практические основы определения финансового обеспечения присущи научным трудам многих авторов. Вопросам финансового обеспечения занимались такие отечественные ученые: Василик О.Д., Бланк И.А., Зятковский И.В., Москаль А.И., Олейник Д.С., Опарин В.М. и др.

Отдельные подходы к определению понятия "Финансовое обеспечение", представленные в таблице 1.

Таблица 1

Подходы к определению понятия "финансовое обеспечение"

№ п/п	Определение категории финансовое обеспечение	Автор, источник
1	Финансовое обеспечение – это обеспечение финансовыми ресурсами экономики государства, социальных потребностей и программ, производства продукции, научно-технических исследований, строительства и переоборудования предприятий, а также содержание бюджетных организаций и т.п.	А.Г.Загородний, Г.Л.Вознюк, Т.С.Смовженко [5]
2	Финансовое обеспечение – определенная законодательством совокупность мер, направленных на создание базы для достижения определенных целей.	О.Д. Василик [2]
3	Финансовое обеспечение – это процесс выбора направлений, форм и методов использования финансовых ресурсов с целью увеличения экономического развития и рыночной стоимости предприятия.	И.А. Бланк [1]
4	Финансовое обеспечение предполагает выявление возможных внутренних источников финансовых ресурсов, а при отсутствии такой возможности или их недостаточности к привлечению средств извне.	И.В. Зятковский [6]
5	Финансовое обеспечение – совокупность экономических отношений, возникающих по поводу поиска, привлечения и эффективного использования финансовых ресурсов и организационно-управленческих принципов, методов и форм их влияния на социально-экономическую жизнедеятельность. Реализуется через систему финансирования в формах самофинансирования, кредитования и безвозвратного финансирования из бюджета.	А.И. Москаль [9]
6	Финансовое обеспечение – организация через определение объема финансовых ресурсов, научно обоснованного их прогнозирования, создание финансовых резервов и нормативно-правового обеспечения.	Д.С. Олейник [12]
7	Финансовое обеспечение – реализуется на основе соответствующей системы финансирования, которое может осуществляться через самофинансирование, кредитование и внешнее финансирование.	В.М. Опарин [13]
8	Финансовое обеспечение инновационной деятельности с позиции реализации непрерывного характера воспроизводственных процессов за счет собственных и привлеченных финансовых ресурсов с выделением механизма финансового обеспечения, формирование структуры капитала, планирование, бюджетирование и балансировка денежных потоков.	И.Г. Сокирская [15]

Общепризнанно, что финансовое обеспечение может осуществляться в формах самофинансирования, кредитования и внешнего финансирования. По содержанию финансовое обеспечение законодательно определенной совокупностью мероприятий, направленных на

создание базы для достижения определенных целей. По сути, финансовое обеспечение – это определенная система источников и форм финансирования развития экономической и социальной сфер общества [2, с. 27].

В соответствии с изложенным, в целом понимание финансового обеспечения природоохранной деятельности рассматривается как законодательно определенная система источников и форм финансирования сферы охраны окружающей природной среды.

Экономические методы рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды обычно определяются как совокупность мероприятий, направленных на изменение отношения участников экономической деятельности в направлении, благоприятном для состояния природно-ресурсного потенциала и окружающей среды, путем воздействия на стоимость и преимущества различных вариантов, предлагаемых участникам экономической деятельности.

Экономическая деятельность государства в сфере природоохранной деятельности обеспечивается с помощью следующих элементов: система экономических инструментов природоохранной деятельности, система финансирования охраны окружающей среды, платность природопользования, ценообразование на первичные и вторичные ресурсы с учетом экономического фактора, создание рынка природных ресурсов, формирование денежных фондов и резервов для финансирования природоохранных мероприятий, экологическое страхование, экологическое кредитование, создание механизма реализации государственных и региональных экологических программ. Положительные результаты этой деятельности могут быть решены при условии осуществления соответствующего финансового обеспечения экологических программ [4, с.29].

Определение необходимого объема финансовых ресурсов для удовлетворения экологических потребностей и улучшения экологической ситуации, как в государстве, так и на уровне конкретных административно-территориальных формирований и субъектов хозяйствования является основной целью финансового обеспечения этих программ (рис. 1).

Средства местных и государственных фондов охраны окружающей природной среды могут использоваться только для целевого финансирования природоохранных и ресурсосберегающих мероприятий. В том числе финансирование научных исследований, а также мероприятий, направленных на снижение влияния загрязнения окружающей среды на здоровье населения, стимулирование работников и общественных инспекторов, которые выявили нарушения природоохранного законодательства и приняли необходимые меры для привлечения виновных к ответственности, предотвращение нарушения природоохранного законодательства.

В Украине могут образовываться и другие, в том числе и внебюджетные, фонды для стимулирования и финансирования мероприятий по охране окружающей природной среды, рационального использования природных ресурсов и обеспечения экологической безопасности (фонды заповедников, экологические фонды предприятий и т.п.).



* **Источник:** разработано автором.

Рис. 1. Содержание финансового обеспечения в сфере охраны окружающей природной среды*

Финансовые ресурсы обеспечения природоохранной сферы – это фонды денежных средств, предназначенные для финансирования расширенного воспроизводства и материального стимулирования. Источниками финансовых ресурсов есть все денежные доходы и поступления (рис. 2).

В общем виде финансовое обеспечение охраны окружающей среды и рационального природопользования включает:

- определение источников финансирования соответствующих природоохранных мероприятий;
- создание экономических, политических и правовых условий для осуществления экологических инвестиций;
- распределение поступления платежей за специальное природопользование и других обязательных экологических платежей между субъектами управления;
- определение направлений целевого использования средств (например, на мероприятия, направленные на рациональное использование природных ресурсов, их восстановление и охрану, внедрение экологически чистых технологий и т.п.);
- предоставление средств природопользователям и хозяйствующим субъектам для осуществления ресурсосберегающих и природоохранных мероприятий.



* Источник: разработано автором.

Рис. 2. Классификация финансовых ресурсов природопользования *

Управление и финансирование в сфере природопользования требуют развития соответствующих потенциалов и стратегий планирования и анализа политики, основанные на партнерских связях, которые устанавливаются между государственными и национальными органами планирования и координации, для того чтобы обеспечить должным образом упорядоченное управление и использование ресурсов с учетом критерия "затраты–эффективность".

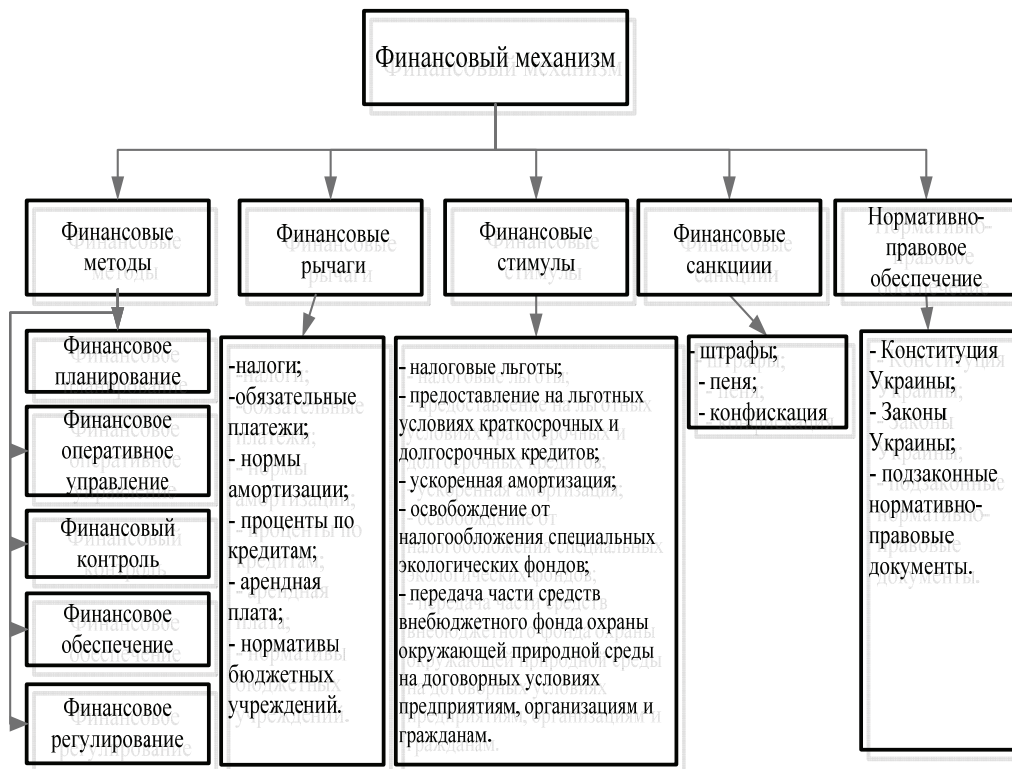
В последние годы в Украине продолжалась работа по совершенствованию финансового механизма природопользования и природоохранной деятельности. Финансовый механизм – это совокупность финансовых форм, методов и рычагов, с помощью которых обеспечиваются распределительные и перераспределительные отношения, образуются доходы субъектов хозяйствования и фонды денежных средств (рис. 3).

Итак, отметим, что к финансам природопользования относят такие приемы, методы и механизмы:

- экологические налоги, сборы, платежи (за выбросы, сбросы, размещение отходов производства);
- залоговые платежи при производстве продукции, опасной при / после использования (холодильники, аккумуляторы, пластиковая тара и упаковочные материалы и т.п.);
- купля-продажа разрешений, лицензий, рынок экопродукции;
- система льгот, субсидий и льготного кредитования, в том числе и ускоренная амортизация природоохранного оборудования и оборудования;
- система штрафов и финансовых санкций, например, кратность платы за превышение лимитов в случае нарушения установленных норм и правил;
- создание финансовых институтов в области природопользования экологических банков, специализированных фондов, системы экологического страхования с целью распреде-

ления и перераспределения денежных средств (трансферты) среди субъектов хозяйствования, с учетом экологической составляющей;

– совершенствование механизма ценообразования, создание рынка природных ресурсов.



* Источник: составлено автором

Рис. 3. Состав финансового механизма*

Экономический механизм в сфере экологического регулирования, сформировавшийся в нашем государстве, пока далек от совершенства и не может похвастаться большим набором разнообразных рычагов и методов. Наличие же различных финансовых инструментов в области экологического регулирования является необходимым условием не только аккумуляирования и компенсации расходов на охрану окружающей среды, но и важным рычагом обеспечения стимулирования природоохранной деятельности.

Эффективность финансирования экологических мероприятий во многом зависит от соблюдения определенных принципов. Основной из них известен как "загрязнитель платит". По этому принципу любой субъект хозяйствования несет финансовую ответственность за загрязнение окружающей природной среды, невыполнение установленных экологических требований, то есть должен платить за негативное воздействие своей деятельности на окружающую среду. Принцип основывается на идее создания условий экономической и материальной заинтересованности загрязнителей осуществлять экологические мероприятия, решать природоохранные задачи в пределах производства.

Законодательство предусматривает также принципиальное требование целевого расходования средств на соответствующие установленные природоохранные мероприятия. Этот принцип заключается в том, что сборы и платежи за использование природных ресурсов должны расходоваться исключительно на охрану и воспроизводство соответствующих природных ресурсов, а средства от уплаты экологического налога на целевое финансирование природоохранных и ресурсосберегающих мероприятий. Использование средств бюджетов и фондов охраны окружающей природной среды на мероприятия, не включенные в этот перечень, запрещается.

К расходам на охрану окружающей среды законодательство относит все виды расходов, направленные на предотвращение, сокращение или ликвидацию загрязнения, других видов вредного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду, при оказании услуг или использовании продукции, а также на сохранение биоразнообразия и среды обитания.

В нашей стране основы экологического законодательства уже сформированы, созданы концептуальные основы новой экологической политики и реальные механизмы ее реализации. Замечается и ряд других положительных явлений в организации взаимосвязей общества с окружающей средой. Но, несмотря на это, сложность экологической ситуации в Украине обусловлено значительным усилением эксплуатации природных систем. Неэффективно функционирует финансовый механизм природоохранной деятельности. Решение данных проблем требует больших усилий государства, органов местного самоуправления, общественности, отечественной науки, субъектов хозяйствования.

Размеры финансовых ресурсов природоохранной деятельности, их источники и направления использования определяются в процессе осуществления финансового планирования, которое проводится в соответствии с четко очерченными заданиями на основе научных принципов и методов по соответствующим этапам.

Закон Украины "Об охране окружающей природной среды" (ст. 42) определяет, что в Украине финансирование экологических мероприятий осуществляется за счет: Государственного бюджета Украины, местных бюджетов; средств предприятий, учреждений и организаций; фондов охраны окружающей природной среды; добровольных взносов и других средств. Основные суммы расходов на охрану окружающей среды осуществляются за счет средств Государственного бюджета Украины (рис. 4).

Важное значение имеет структура общих природоохранных расходов, профинансированы из всех источников за соответствующий период. Доля расходов Государственного и местных бюджетов Украины на природоохранную деятельность в 2017 году значительно сократилось по сравнению с предыдущими годами.

Тогда становится очевидной острота проблемы финансирования природоохранных мероприятий в полном объеме для улучшения состояния окружающей среды. При этом анализ динамики расходов Государственного бюджета Украины на охрану окружающей среды оказывает не только неравномерность бюджетного финансирования, но и с 2014 года тенденцию к уменьшению расходов на охрану окружающей среды. Сокращение расходов делает невозможным в дальнейшем исполнение на должном уровне основных задач, возложенных на учреждения природоохранных территорий.

То есть, в сегодняшних условиях необходим поиск источников финансирования и резервов возмещения расходов на природоохранную деятельность, причем, проблема выбора оптимальных источников формирования финансовых ресурсов охраны окружающей природной среды может успешно решаться при условии учета финансовых возможностей государства и субъектов хозяйствования, степени влияния производственных процессов хозяйствующих субъектов на окружающую среду и на объем использования природных ресурсов,

потребности общества в ресурсах для выполнения государственных, региональных и местных экологических программ.



*Источник: составлено автором по данным [3]

Рис. 4. Структура расходов сводного бюджета Украины на природоохранную деятельность, %.*

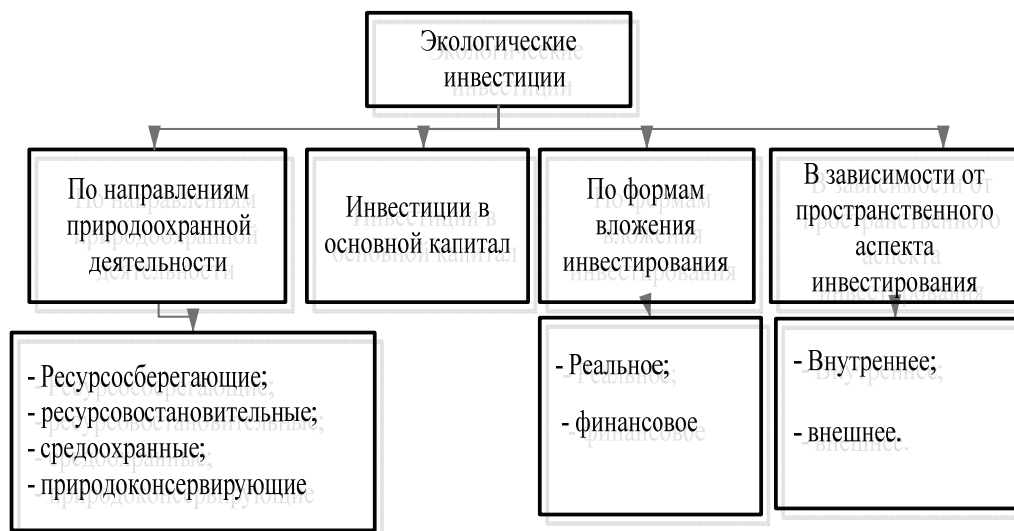
Улучшение ресурсного обеспечения природоохранной сферы должно способствовать ее реформированию, направленное на постепенное достижение общеевропейского уровня.

На сегодня вопрос обеспечения рационального природопользования и охраны окружающей среды решаются не только их государственным финансированием, но и привлечением более емких рычагов экологических инвестиций (или экологически ориентированных инвестиций). Последние представляют собой все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в хозяйственную деятельность и направленные на снижение и ликвидацию отрицательного антропогенного воздействия на окружающую среду; сохранение, улучшение и рациональное использование природно-ресурсного потенциала территорий, обеспечения экологической безопасности в стране.

С учетом четырех основных направлений природоохранной деятельности экологические инвестиции делятся на:

- 1) ресурсосберегающие – инвестиции в охрану невозобновляемых природных ресурсов (прежде всего охрана и рациональное использование ресурсов недр);
- 2) ресурсовосстановительные – инвестиции в охрану и воспроизводство возобновляемых ресурсов лесных, почвенных, рыбных и других биологических ресурсов, которые широко используются;
- 3) средоохранные – инвестиции в защиту окружающей среды (среды обитания человека);
- 4) природоконсервирующие – инвестиции в охрану генофонда (биологического разнообразия) и биогеоценозов (экосистем) [6].

Инвестиции в основной капитал являются более эффективными, поскольку они в основном направлены на изменение технологий и предупреждения загрязнения окружающей природной среды.



* **Источник:** составлено автором по данным [6,14]

Рис. 3.1. Виды экологических инвестиций

По формам вложения определяют реальное и финансовое инвестирование. К реальному инвестированию относятся вложения в производственные (основные и оборотные) фонды или реальные активы, включающие материальные активы (природоохранные и ресурсосберегающие, для переработки и уничтожения отходов, оборудования, сооружения, механизмы, дома и оборудование для производства экологически чистой продукции, средства измерения и контроля состояния и потребления природных ресурсов и систем и т.п.) и нематериальные активы (патенты, лицензии, "ноу-хау", научно-техническая, проектная, технологическая и другая документация).

Финансовое инвестирование это вложения в различные финансовые инструменты экологического назначения: фондовые ценные бумаги (акции, облигации, фьючерсы, опционы и др.). Специальные банковские вклады, депозиты, паи и прочее, это направление практически не развито в Украине [11].

В зависимости от пространственного аспекта инвестирование делится на внутреннее и внешнее. Внутренние инвестиции связаны с вложением средств отечественных инвесторов для защиты окружающей среды, обеспечения ресурсо-экологической безопасности Украины. Внешние (иностранные) инвестиции осуществляются путем привлечения иностранного капитала для достижения экологических целей развития экономики страны [16].

В процессе анализа инвестиционного обеспечения природоохранной деятельности за 2013–2017 годы выявлена тенденция роста общих затрат субъектов хозяйствования на охрану окружающей среды (табл. 2).

Таблица 2

Капитальные инвестиции и текущие расходы на охрану окружающей среды

	2013	2014	2015	2016	2017
Капитальные инвестиции и текущие расходы, млн.грн.	20377,8	21925,6	24591,1	32488,7	31492
в том числе					
капитальные инвестиции	6038,8	7959,9	7675,6	13390,5	11025,6
из них капитальный ремонт средств природоохранного назначения	662,1	640,8	484,9	612,6	1142,6
текущие расходы	14339,0	13965,7	16915,5	19098,2	20466,4
Доля расходов на охрану окружающей среды за счет средств госбюджета, процентов в капитальных инвестициях	1,3	0,5	4,1	2,8	3,5
в текущих расходах	2,6	2,0	1,8	2,9	2,3

* **Источник:** составлено автором по данным [6]

В процессе анализа инвестиционного обеспечения природоохранной деятельности за 2013–2017 годы выявлена тенденция роста общих затрат субъектов хозяйствования на охрану окружающей среды. Следует отметить, что в 2017 году капитальные инвестиции по сравнению с 2013 годом выросли в 1,826 раза, а текущие расходы увеличились в 1,427 раза. Тенденция увеличения инвестиций в основной капитал свидетельствует об усилении обновления устаревшего оборудования природоохранного назначения. В целом необходимо констатировать, что инвестиционное обеспечение охраны окружающей природной среды и рационального использования природных ресурсов в Украине на современном этапе находится на низком уровне.

Несмотря на то, что начиная с 2013 года, в целом наблюдалось увеличение капитальных инвестиций на природоохранную деятельность, динамика их доли в структуре общих природоохранных расходов имела несколько иную тенденцию.

За данный период доля природоохранных капитальных инвестиций в структуре общих природоохранных расходов снижалась. То есть капитальные расходы составляют в среднем лишь треть всех природоохранных расходов, что свидетельствует об их текущую направленность, не в полной мере способствует формированию ресурсной базы модернизации, реконструкции и технического перевооружения объектов природоохранной инфраструктуры, а это в ближайшее время может привести к необратимым негативным воздействиям на окружающую среду.

По мнению ученых, торможение реализации природоохранных и ресурсосберегающих проектов, имеющих важное экономическое, экологическое и социальное значение для развития общественного производства, обусловленное отсутствием мощных источников инвестиционного обеспечения – как отечественных, так и зарубежных.

Несмотря на то, что на современном этапе объемы капитальных инвестиций и текущих расходов на охрану окружающей среды растут, инвестиционное обеспечение охраны окружающей среды в Украине находится на низком уровне, объемы природоохранных инвестиций недостаточны. Необходимо мобилизовать инвестиции в природоохранную деятельность из всех возможных источников, увеличить государственные инвестиции, активизировать альтернативное инвестирование, стимулировать приток иностранных инвестиций в природоохранную деятельность.

Во многих странах мира институциональное обеспечение государственного регулирования природопользования и охраны окружающей среды, основывается на системе законодательных и организационно-правовых мероприятий, которые направляют предприятия и правительственные организации на ведение природоохранной деятельности, которая обеспечивает выполнение национальных стандартов в области охраны окружающей среды. Государственное регулирование рассматривает как административно-правовые методы, так и экономические методы охраны окружающей среды. Административные методы работают за счет внедрения различных стандартов, норм и правил, требует обработки больших объемов разнообразной информации.

Эти нормы и правила устанавливаются с целью регулирования основных количественных параметров относительно объемов выбросов и определенной стандартизации состояния окружающей среды.

Обеспечение государственной политики по природоохранной деятельности требует применения экономических методов стимулирования рядом с административными, а именно – поощрение и наказание.

К методам поощрения относят [10, с 5]:

- инвестиции на осуществление природоохранных мероприятий и обновление основных средств природоохранного значения, в том числе субсидии частным предпринимателям, государственным учреждениям;
- займы и кредиты;
- налоговые льготы на доходы от функционирования технических систем природоохранного назначения;
- льготное налогообложение производства и продажи экологических товаров и оборудования;
- экономическое стимулирование сохранения и воспроизводства водных ресурсов, растительного и животного мира, почв.

Нынешний опыт воспроизводства и охраны природных ресурсов все больше пользуется экономическими методами рыночного регулирования.

Экономическое регулирование природоохранной деятельности в рыночной среде получило наибольшее развитие в последние десятилетия. К наиболее распространенным экономическим инструментам такого регулирования относят льготное налогообложение, инвестирование, авансирование и кредитование, применяемые для предупреждения негативных воздействий. По устранению негативных последствий бесхозной деятельности или нарушений природоохранных норм и нормативов, должен сработать принцип компенсации убытков и системы штрафов, и карательных платежей.

Многообещающими для нашей страны могут быть следующие элементы системы эколого-экономического регулирования:

- при купле-продаже или аренде, передаче имущественных прав – включение стоимости природного ресурса к рыночному механизму ценообразования;
- за нарушение экологического законодательства – установление жестких штрафных санкций;
- совершенствование экологического налогообложения, экологической ренты и системы экологического страхования, залога и других финансово-кредитных инструментов.

Заметим, что вышеупомянутые элементы природопользования являются составными экономического развития и взаимодействуют с налоговой, финансово-кредитной системами [8, с.601].

Украина, поставив целью интеграцию в ЕС, должна быть готова к увеличению расходов на экологизацию экономики. Вместе с тем, финансирование природоохранной сферы на сегодняшний день остается недостижимым по европейским показателям. К сожалению, до

сих пор продолжает действовать остаточный принцип финансирования природоохранной деятельности.

Слишком много предпринимателей и чиновников исходят из того, что затраты на природоохранную деятельность не окупаются или окупаются не так быстро, как хотелось бы, и поэтому они и не заинтересованы. Мировая практика, вместе с тем, свидетельствует о высокой эффективности вложений в природоохранные проекты, которые дают экономике эффект за предотвращенный вред, в 10–15 раз превышающий эти вложения. Переработка отходов, очистка сточных вод, рекультивация земель при благоприятном инвестировании могут быть серьезным источником доходной части бюджета, а их экологическая и социальная значимость не вызывает сомнений [7, с. 261].

Известно, что Европейский Союз выдвигает к странам, которые претендуют на вхождение в него, большой перечень требований качества в различных сферах жизнедеятельности, многие из них касаются достижения определенного уровня финансового обеспечения политики по охране окружающей среды. Финансирование интеграционных программ требует от стран-кандидатов выделения, как правило, в 2–3 раза больше средств на охрану окружающей среды в период вступления в ЕС по сравнению с предыдущими годами [8, с. 603].

Польша является образцовой страной успешного и оперативного выполнения требований ЕС относительно финансового обеспечения природоохранной деятельности в период вхождения в ЕС. По сравнению с другими странами Центральной и Восточной Европы ее достижения в сфере природоохранных мероприятий является наиболее впечатляющими по количеству инициатив и внедрению новых концепций. Здесь функционируют институты, которые позволяют эффективно финансировать охрану природы – государственный бюджет, экологические фонды, национальные парки, отечественные и международные негосударственные организации. В Польше насчитывается ориентировочно 40 источников финансирования проектов по окружающей среде, и в результате постепенного формирования такой разветвленной системы на сегодня роль госбюджета как прямого инвестора уже довольно незначительна.

Главным направлением сотрудничества Украины и ЕС в сфере охраны окружающей природной среды в рамках Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС определено постепенное приближение законодательства Украины к соответствующим правоотношениям и политик ЕС. Заметим, что в средне- и долгосрочной перспективе прогнозируется существенное увеличение природоохранных расходов, связанных с приближением к источникам права ЕС в сфере охраны окружающей среды. Несмотря на то, что указанные расходы возникают как дополнительные к базовому финансированию в его перспективной динамике, возникает необходимость в разработке самостоятельной финансовой стратегии, которая должна быть сбалансирована по срокам реализации и источниками средств.

Таким образом, можно констатировать, что Украина, к сожалению, находится еще далеко от европейских стандартов правовой регламентации взаимоотношений с окружающей средой. Но определение евроинтеграции в качестве стратегической цели развития нашего государства, активизация политики реального приведения законодательства и уровня благосостояния граждан в соответствие евростандартам свидетельствуют о перспективности этих процессов. Постепенная адаптация отечественной законодательной базы к законодательству ЕС является реальным фактором содержательного формирования системы экоправового воспитания в Украине. Европейский Союз очень внимательно относится к реальному выполнению взятых на себя государством-членом обязанностей по охране окружающей среды, и пока в Украине будет иметь место декларативность определенных законодательных положений, интеграция будет невозможна. Итак, приближаясь к евростандартам, украинское общество постепенно продвигается в направлении воспитания у граждан экологического правосознания и экоправовой культуры.

Список литературы

- [1] Бланк И.А. (2001), Основы инвестиционного менеджмента, Издательство Ника–Центр, 536 с.
- [2] Василик О.Д. (2000), Теорія фінансів: підруч, Видавництво НІОС, С. 103.
- [3] Державна служба статистики України (2018), [Електронний ресурс]. – Електронные данные. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- [4] Економічні аспекти управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні (2015), 72 с.
- [5] Загородній А.Г. (2017). Фінансовий словник, Видавництво Львів. банк. ін-ту НБУ. – 566 с.
- [6] Зятковський І.В. (2000), Фінансове забезпечення діяльності підприємств, Видавництво Екон. Думка, 228 с.
- [7] Капіталізація природних ресурсів (2014), 268 с.
- [8] Котигорошко О.І. (2015), Міжнародний досвід ефективності інвестування та доцільність його застосування в національних природоохоронних заходах, С. 601–606.
- [9] Москаль О.І. (2001), Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області), 16 с.
- [10] Національна стратегія наближення (апроксимації) законодавства України до правовідносин в межах ЄС у сфері охорони довкілля, С.5.
- [11] Ніколаєва А.Н. (2016), Інвестиційні чинники фінансування природоохоронної діяльності, Видавництво Луцьк: РВВ ЛНТУ, 378 с.
- [12] Олійник Д.С. (2001), Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва, 16 с.
- [13] Опарін В.М. (1999), Фінанси (загальна теорія, Видавництво КНЕУ, С. 17-18.
- [14] Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися бюджетними установами природно-заповідного фонду [Електронний ресурс]. – Електронные данные. – Режим доступа: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1049.1732.1>.
- [15] Сокирська І.Г. (2003), Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства, Фінанси України. № 1. – С. 89 – 93.
- [16] Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: націон. доп. (2014, Видавництво ДУ ІЕПСР НАН України, 776 с.

ПЛАТА ЗА ЗЕМЛЮ В УКРАИНЕ: ГЕНЕЗИС И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ*

Abstract

The paper considers the concept of land tax development as a payment levied in proportion to the cost or area of land. The need for further study of the theoretical and applied components of the mechanism for charging for land in the context of international experience determined the purpose and objectives of the work. The genesis and features of administration of land payments in Ukraine are investigated. The main disadvantages in the system of accrual and payment of land tax, in particular the process of determining the tax rates, calculating the normative monetary valuation of land, the procedure for indexing the tax base, and the system for applying for benefits, are studied. The theory and international practice of such taxation are considered, the theoretical and practical arguments for and against special land taxes are studied. On the basis of the conducted research, ways of implementation of effective practices of taxation of land tax and lease payments for state and communal land are proposed in order to optimize cash receipts and support local budgets in conditions of decentralization.

Аннотация

В работе рассматривается концепция развития земельного налога как платежа, взимаемого пропорционально стоимости или площади земли. Необходимость дальнейшего исследования теоретико-прикладных компонентов механизма взимания платы за землю в контексте международного опыта обусловила цель и задачи работы. Исследован генезис и особенности администрирования земельных платежей в Украине. Изучены основные недостатки и "узкие" места в системе начисления и уплаты земельного налога, в частности процесс определения ставок налога, расчет нормативной денежной оценки земли, порядка индексации базы, системы применения льгот. Рассмотрены теории в международной практике такого налогообложения, изучены теоретические и практические аргументы за и против специальных земельных налогов. На основе проведенного исследования предложены пути имплементации действующих практик налогообложения земельным налогом взимания арендной платы за государственные и коммунальные земли с целью оптимизации денежных поступлений и поддержки местных бюджетов в условиях децентрализации.

Земельные ресурсы как объект налогообложения имеют свою специфику. Прежде всего потому, что их невозможно произвести, они существуют априори, потому что созданы природой. В связи с этим, формирование рыночной цены земли возникает исключительно из спроса на нее, а не через себестоимость ее производства. Это напрямую зависит от перечня общественных благ и услуг вокруг этой земли (дороги, торговые центры, коммунальная инфраструктура). Соответственно, пользователь или владелец земли в виде налога платит обществу (государству) стоимость тех благ, которые предоставляют его участку экономические выгоды.

С такой позиции налог на землю начал рассматриваться в экономической литературе еще с семнадцатого века, а его взыскания практикуется в большинстве стран мира. В общем адвокаты необходимости введения земельного налога имеют долгую историю. К известным экономистам, которые изучали земельный налог, принадлежат Дэвид Рикардо, Адам Смит, Генри Джордж, Милтон Фридман, Мейсон Гафни и другие. Считается, что впервые земельный налог был предложен Генри Джорджем (1879) как метод сбора периодической экономической арендной стоимости земли, которая имела свою рыночную цену. По аргументам Джорджа, рыночная цена земли – это капитализированная стоимость ожидаемой

* Ольга Гаврилюк, к.э.н., доцент, Луцкий национальный технический университет, e-mail: bortniko@gmail.com

ренты. Адам Смит сказал о земельном налоге: "ничто не может быть более умным", а Милтон Фридман назвал его "наименее плохим налогом" [1].

Что касается особого характера земли, то дискуссии продолжают на страницах и современных экономических изданий. Актуальные публикации Международного валютного фонда (IMF) и обзоры *Mirlees Review of British Taxation* поддерживают использование такого финансового инструмента как земельный налог [2].

Большинство современных исследований по налогообложению земли направлены на разработку инновационных эколого-экономических, социальных моделей [3], которые позволяют установить прямые связи между введением земельного налога и его экономическим и социально-экологическим последствиями в условиях устойчивого развития.

Налог на недвижимое имущество ввели более 130 стран мира, в большинстве из них он составляет основу местных бюджетов. Именно местные налоги сборы являются теми минимальными платежами, которые полностью поступают в соответствующий местный бюджет, и определение которых (хотя и в пределах законодательно определенных рамок) осуществляется органами местного самоуправления.

В большинстве стран Европы распространенным является налог на недвижимое имущество, объектами налогообложения которым является и земельный участок, и здания, расположенные на ней. Например, такими странами являются Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Испания, Италия, Германия, Чехия и др. Кроме того, в таких странах, как Болгария, Македония, Нидерланды и Словения справляется также налог на движимое имущество (оборудование, машины, транспортные средства). Только в девяти странах Европы введен налог на землю как отдельный от налога на другую недвижимость, а именно: в Дании, Эстонии, Литве, Польше (сельскохозяйственный налог и лесной), Румынии, Словении, Венгрии, Франции и Украины.

Во всех странах ОЭСР, кроме Швеции, налоги на недвижимость являются источником формирования местных бюджетов. Причем более чем в половине стран Организации экономического сотрудничества и развития налоги на недвижимость полностью поступают в местные бюджеты, а в 11 странах распределяются между двумя уровнями бюджетной системы [4].

Рассматривая финансовую систему любой страны прежде всего необходимо проводить ретроспективный анализ тех исторических условий, в которых она формировалась. Первым налогом в Украине считается "дань", которая выплачивалась продуктами сельского хозяйства (медом, шкурами, хлебом, зерном и т.д.) и направлена на содержание княжеского двора). Полноценная налоговая система Украины начала формироваться во времена Киевской Руси. Однако неурегулированность налогов и сборов, несистемность их взыскания, огромное количество и разнородность, привела к злоупотреблениям лицами, которые были лично заинтересованы в личном доходе, результатом чего были восстания и беспорядки [5]. Именно смерть князя Игоря не случайна, его убили древляне за чрезмерное налогообложение. Это обстоятельство заставило его жену княгиню Ольгу "внимательно отнестись к делу налогообложения населения". Как свидетельствуют исторические источники, княгине Ольге в течение 945-957 гг. удалось упорядочить финансовую систему. Размер дани отличался для всех, ведь в те времена уже существовали налоговые льготы, которые освобождали от уплаты дани для княжеских слуг, духовенства. После крещения Киевской Руси князь Владимир Святославович ввел новый налог – церковную "десятину" (составлял десятую часть всех доходов населения). Этот налог обеспечивал потребности духовенства, уплачивался как добровольные пожертвования в пользу церкви и со временем перерос в постоянный налог [5].

Позже князь Ярослав Мудрый стал инициатором создания "Русской правды". Это был первый сборник законов, одна из составляющих которого содержала положения относи-

тельно регламентации тогдашней налоговой системы [6]. Скурская Н.М. и Добряк Д.С. считают, что именно "Русская правда" является первой работой, которая свидетельствует о появлении права собственности на земельно-имущественные ресурсы. Точной даты сборки не известно, однако ученые датируют его появление примерно XI-XII вв. [7].

После завоевания Киевской Руси монголо-татарами в первой половине XIII в. образовалась налоговая система, которую позже историки называли "татарщиной". В тех условиях налог на землю стал одной из крупнейших частей платежей. Особой датой в развитии налоговых платежей за землю в тогдашней Украине является крестьянская реформа и отмена крепостного права. Крестьяне, которые освобождались от крепостной зависимости, обязаны отбывать помещику повинность в виде оброка; помещик в постоянное пользование предоставлял крестьянам за определенное вознаграждение их усадьбы и определенное количество земли и других угодий [6].

Исследователи отмечают, что в период разделения украинских земель между Австро-Венгерской и Российской империями налоговое давление на разных ее территориях существенно отличалось. В Австро-Венгрии наряду с высоким уровнем поземельных налогов было предусмотрено недопущение двойного налогообложения. Социальный принцип налогообложения на западноукраинских землях придерживался в гораздо большей степени.

Советская налоговая система характеризовалась постоянными трансформациями. В 1930 году была проведена налоговая реформа, которая заменила 86 налоговых платежей и сборов двумя – налогом с оборота и налогом с чистой прибыли [6], взимание которых осуществлял Наркомфин, а местные налоги – территориальные органы советской власти.

Система земельного налогообложения в независимой Украине начала формироваться в 1992 году. С принятием Закона Украины "О плате за землю", в котором отмечалось, что плата за землю относится к общегосударственным налогам и взимается в виде земельного налога или арендной платы. Уже в 1997 году вступила в силу новая редакция этого закона, где было изменено ставки земельного налога, порядок взимания этой платы, льготы по налогообложению земли и ответственность плательщиков. Сейчас основным законодательным актом, регламентирующим земельные отношения в сфере налогообложения, является Налоговый кодекс Украины. После принятия закона "О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины", который вступил в силу с 2015 года, система земельного налогообложения получила не масштабные, но существенные изменения. Согласно с актуальной редакцией Налогового кодекса Украины, к объектам налогообложения земельным налогом относятся земельные участки или земельные доли (паи), находящиеся в собственности или пользовании.

Анализ нормативной базы по администрированию земельных платежей в Украине позволил выделить ключевые изменения, которые были введены с момента обретения Украиной независимости (табл. 1).

На сегодня в Украине плата за землю включает две составляющие: земельный налог и арендную плату за пользование земельными участками государственной и коммунальной форм собственности. Согласно налогового кодекса этот вид платежа отнесен к местным налогам вместе с полномочиями органов местного самоуправления сего администрирования.

Местные органы самоуправления имеют право определять ставки земельного налога и перечень льгот по его уплате. Большинство исследователей и налоговых экспертов считают, что предоставление местным советам права устанавливать ставки земельного налога в пределах предельного размера, а также льготы и размер нормативной денежной оценки земельных участков, расположенных на территории населенных пунктов, сейчас способствует более взвешенному и справедливому распределению налогового бремени. Органы местного самоуправления теперь могут устанавливать ставки налога и предоставлять льготы с учетом специфики региона [8].

Таблица 1

Этапы реформирования нормативной базы начисления и уплаты земельных платежей

Дата принятия нормативного акта	Название нормативного акта	Содержание изменений
25.06.1991	Закон Украины "О системе налогообложения"	Плата за землю вошла в состав общегосударственных налогов и выплачивалась в государственный бюджет
03.06.1992	Закон Украины "О плате за землю"	Определены ставки, объекты, база, плательщики, предусмотрена система льгот по налогообложению
23.03.1995	Постановление Кабмина о "Нормативной денежной оценке земель сельскохозяйственного назначения"	Определено, что сумма платы за землю напрямую зависит от нормативной денежной оценки земли
06.10.1998	Закон Украины "Об аренде земли"	Установлены критерии признания хозяйственной операции арендой
22.12.1999	Закон Украины "О плате за землю" (новая редакция)	Предусмотрено индексации нормативной денежной оценки земель
25.10.2001	Земельный кодекс Украины	Определен порядок распределения земель по целевому назначению, установлены основные критерии владения и пользования землей в Украине
16.10.2003	Гражданский кодекс Украины	Обоснованно порядок перехода прав пользования земельными участками (эмпфитевзис, суперфиций, сервитут)
25.03.2005	Изменения в Закон Украины "О плате за землю"	Разделено плату за землю на земельный налог и арендную плату за земли государственной и коммунальной формы собственности
08.07.2010	Бюджетный кодекс Украины	Определен порядок распределения денежных поступлений от платы за землю (100% в бюджеты местного самоуправления)
02.12.2010	Налоговый кодекс Украины	Синтезированы все нормативные акты по плате за землю
28.14.2014	Постановление о внесении изменений в Налоговый кодекс Украины	Отнесена плата за землю в состав местного налога на имущество наряду с транспортным налогом и налогом на имущество, отличное от земельного участка
10.07.2018	Постановление о внесении изменений в Налоговый кодекс Украины	Предусмотрена уплата налога на доходы физических лиц по арендной плате за земельные участки (пай), в местные бюджеты. Налог на лесные земли

Разработано автором

Анализ национального законодательства позволил выделить следующие ключевые характеристики взимания платы за землю:

1) земельный участок имеет неизменные единицы и методику измерения (нормативная денежная оценка и площадь участка), что приводит к четкому определению суммы налогового обязательства на основании достоверных данных об объекте налогообложения за отчетный период;

2) при взыскании платы за землю почти не существует возможности уклонения от ее уплаты, поскольку земельный участок как объект физический и неподвижный невозможно скрыть;

3) земельные платежи всегда и полностью оплачиваются только землевладельцами (землепользователями в случае государственных или коммунальных земель);

4) украинская система взимания земельных платежей не предусматривает взаимосвязи между эффективностью использования участка и суммой налога, ведь базой налогообложения является исключительно площадь или нормативная денежная оценка.

5) важной предпосылкой эффективности взимания платы за землю является установление ее ставок [9]. Налоговый кодекс предусматривает шкалу налоговых ставок в зависимости от целевого назначения земель и правового основания их использования (аренда или владение). Место платы за землю в фискальной системе Украины и ее ставки представлены на рис.1.



Рис. 1. Место земельного платежа в фискальной системе Украины

Разработано автором на основании Налогового кодекса Украины

В условиях децентрализации в Украине политика наполнения местных бюджетов поддерживается за счет перечисления в них все большего количества платежей. По данным Государственной налоговой службы, налоговые поступления в местные бюджеты в 2018 году увеличились на 21,6% по сравнению с 2017 годом. Это касается и взимания платы за землю. Приоритетными направлениями являются поиск путей увеличения налоговых поступлений от земельного налога и арендной платы. Так, Государственная служба геодезии,

картографии и кадастра (land.gov.ua) суммировала данные о средней стоимости аренды земель сельскохозяйственного назначения в 2018 году. По оперативным данным территориальных органов государственного геокадастра, в среднем по Украине частные владельцы земли в прошлом году получили 1613,4 грн (около 50 евро) арендной платы с гектара. Общая площадь частных сельскохозяйственных земель, сданных в аренду по договорам, составляет 16,9 млн. га.

В части государственных земель средняя стоимость аренды значительно возросла из-за интенсификации земельных аукционов и их повышения эффективности. Средняя арендная плата за земли сельскохозяйственного назначения, находящихся в государственной собственности, по состоянию на 1 января 2019 года составила 3 431,5 грн (около 110 евро) с гектара. Рост за год составляет 23%. Таким образом, в среднем за последний год государственные земли сданы в аренду более чем в два раза больше, чем частные.

В 2018 году местные доходы от подоходного налога с населения за арендные операции были также переведены в местные бюджеты, что, в свою очередь, должно способствовать заинтересованности местного самоуправления в контроле над этими операциями.

Стоит обратить внимание на тот факт, что в условиях децентрализации ново образованные объединенные территориальные сообщества получили максимальные полномочия и прямо межбюджетные связи с государственным бюджетом. Этот шаг был предпринят для получения максимального эффекта от платы за землю. Однако практически во всех сообществах ставки налога на недвижимость не установлены на максимальном уровне. По мнению авторов [10], существуют две основные причины, по которым ставки налога на недвижимость устанавливаются на низком уровне:

1) поскольку ставки определяются на уровне органа местного самоуправления, существуют опасения по поводу неудовлетворенности сообщества такими условиями и необходимости уплаты значительных сумм в качестве налога; в этом случае существует вероятность усиления социальной напряженности в обществе и переизбрания главы объединенного территориального сообщества на следующий срок;

2) в большинстве сообществ депутаты являются представителями местного бизнеса (наиболее активными членами сообщества), они просто препятствуют принятию высоких ставок налога на имущество.

Согласно Налоговому кодексу, плата за землю является обязательной для установления как форма местного налога. Тем не менее, минимальная ставка налога на землю, отличную от сельскохозяйственной, начинается с 0%. То есть, несмотря на обязательное введение налога, органы местного самоуправления практически не могут использовать его в качестве инструмента для наполнения местного бюджета. В этом контексте более целесообразно определить минимальную ставку налога на землю на законодательном уровне, чтобы максимально использовать возможности налогообложения имущества на базовом уровне, в частности для земли, находящейся в собственности субъектов хозяйствования.

Помимо налоговой ставки, оптимизация земельных платежей зависит от качества оценки. Определение стоимости земли является довольно сложным процессом и требует достаточной и достоверной информации, квалифицированных оценщиков, развитой собственности и рынка земли.

Следует отметить, что механизм нормативной денежной оценки самой земли неэффективен и непрозрачен, поскольку включает в себя учет многочисленных факторов и коэффициентов, рассчитанных по устаревшим и не относящимся к делу данным, и поэтому нуждается в пересмотре [10].

Еще одним дискуссионным вопросом является индексирование базы обложения земельным налогом (нормативной денежной оценки земли). Здесь важны два факта: фактическое содержание нормативной денежной оценки земельных участков, и алгоритм ее ин-

дексирования. В соответствии с Законом Украины "Об оценке земель" нормативна денежная оценка земельных участков – это капитализованный рентный доход с земельного участка, определенный по установленным и утвержденным нормативам. Однако, в алгоритм индексирования такой оценки часто вмешиваются путем принятия подзаконных актов. Так, в переходных положениях к Налоговому кодексу Украины было установлено в императивном порядке, что индекс потребительских цен используется для определения индекса нормативной денежной оценки земельных участков, но например на 2017 год он применяется с значением в 100 процентов [11]. Таким образом, для всех остальных расчетов в стране, индекс инфляции в 2017 году по официальным данным составил 113,7%, но при корректировке нормативной денежной оценки земельных участков он не был учтен, в результате таких факторов, местные бюджеты потеряли значительные суммы потенциальных налоговых поступлений.

Льготы поземельным платежам, которые используют в Украине, часто являются причиной для злоупотреблений с стороны бизнеса и местных чиновников. Международный опыт показывает, что в развитых странах их перечень сведен к минимуму. Чаще всего освобождению от уплаты имущественных налогов в разных странах (в соответствии с Венской конвенции о дипломатических сношениях) подлежат дипломатические представительства. В большинстве стран от налога освобождается имущество религиозных учреждений, учреждения образования, здравоохранения, а также социально незащищенные слои населения.

Во многих странах, в том числе и в Украине, от уплаты налога на землю освобождены объекты государственной формы собственности и собственности органов местного самоуправления. Однако, в условиях централизации, когда поступления от земельных платежей поступают в местные бюджеты, возникает дисбаланс. Предприятия государственной формы собственности, расположенные на соответствующей территории органа местного самоуправления, не платят ни арендной платы, ни налога как постоянные землепользователи. В международном земельном законодательстве существует такая практика, когда определенная плата взимается не только из частных, но и из государственных предприятий, обеспечивает паритет в распределении государственных средств и поступлений общины. Причиной этого являются финансовые потери местных бюджетов, при этом не компенсируются за счет органов государственной власти. Соответственно в некоторых странах (США, Канада, Южная Африка) объекты государственной формы собственности подлежат полному или частичному налогу обложению [13].

Довольно распространенным направлением в ведении льгот при налоге обложении имущественными налогами является содействие экономическому развитию территории [10]. Основной целью введения таких льгот является привлечение инвестиций и содействие развитию и увеличению количества субъектов хозяйствования на соответствующей территории. В Украине Налоговым кодексом льготы такого характера не предусмотрены.

Исследование показало, что на сегодня существуют "узкие" места в администрировании и платы за землю в Украине, в частности:

- неудовлетворительное состояние учета и нормативной денежной оценки земель, который существует в стране, а также недостатки при ведении земельно-кадастровой документации, которая является основанием для начисления земельного налога [14];
- незавершенность процессов инвентаризации земли и частичное отсутствие документации на право собственности или пользования землей, что значительно усложняет механизм расчета и уплаты платы за землю в Украине, что приводит к значительным потерям местных бюджетов;
- в ведении налоговых льгот являются неэффективными и не способствуют стимулированию землепользователей к рациональному использованию земли и обновлению природ-

ного потенциала страны; в результате предоставлены налоговые льготы являются лишь потерями местных бюджетов; отсутствие регулирующих свойств платы за землю, а именно связи между размером земельного налога (который рассчитывается в соответствии с площадью земли) и фактической величине рентных доходов от землепользования, что приводит к занижению налогооблагаемой базы. Программы налогового стимулирования, которые в основном оправданы с точки зрения привлечения дополнительных инвестиций, будут способствовать более быстрому экономическому росту. Однако существуют различные "минусы" налоговых льгот, которые обычно недооцениваются или игнорируются в политическом поле. Налоговые стимулы создают злоупотребления и схемы уклонения от уплаты налогов. Фискальные потери вследствие этого требуют корректировок в виде более высоких налогов для других секторов, сокращение расходов на общественные блага или серьезные экономические искривления. Все эти факторы подробно рассмотрены А. Нивевським на примере сельского хозяйства Украины [14];

- недостаточный уровень выполнения стимулирующей функции земельных налогов, не позволяет урегулировать вопросы развития земельных отношений, в результате чего снижается плодородие земли и сокращаются площади сельскохозяйственных угодий.

Несмотря на указанные проблемы, этот вид платежа как инструмент государственного регулирования может способствовать эффективному пользованию земли – основного природного богатства, поскольку ее платность заставляет землевладельца или землепользователя получать доход от использования земельных участков (потому что это не приводит к росту налоговых платежей). При этом ставки платы за землю определяются по стабильной кадастровой оценке земель от ее категории, угодий, групп почв и пересматриваются только в случае изменения цен и других причин.

Устанавливая кадастровые дифференцированные ставки в зависимости от качества и местонахождения земельного участка, государство таким образом осуществляет регулирование распределения капитала на территории страны и ее регионов. Кроме того, плата за землю является инструментом регулирования и территориального размещения производительных сил в стране. Так, в индустриально перенасыщенных регионах могут устанавливаться повышенные ставки платы за землю. А для регионов, которые нуждаются в дополнительной поддержке со стороны государства, наоборот, устанавливается льготный режим земельного налогообложения, предусматривающий или освобождение от ее уплаты, или применение пониженных ставок [15].

Обобщив вышеизложенное, выделим следующие направления оптимизации механизма платы за землю в Украине:

- расширение базы налога обложения. База налога обложения земельных участков может быть расширена в результате повышения действенности и кадастрового учета и включения в его систему земельных участков, которые не оформлены юридически;
- определение минимальной (не нулевой) ставки налога на землю на законодательном уровне, чтобы максимально использовать возможности налогообложения имущества на базовом уровне, в частности для земли, находящейся в собственности субъектов хозяйствования;
- совершенствование механизма нормативной денежной оценки земли и ее индексации;
- проведение исследований по внедрению дифференцированных ставок земельного налога в зависимости от качества использования земли;
- предоставление местному самоуправлению возможности вводить земельный налог для предприятий государственной формы собственности и для снижения уровня экономического дисбаланса в регионе;
- уменьшение количества льгот по налогу обложению.

Литература

- [1] Pandya, Viral & Tippet, John. (2017). Land Tax, Justice, and the Unaffordability of Housing: Australian Experience. *International Journal of Economics and Finance*, vol.9.
- [2] The Economist.(2015). Land-value tax: Why Henry George had a point.[Online], available at: <https://www.economist.com/free-exchange/2015/04/01/why-henry-george-had-a-point>
- [3] Domptail, Stephanie & Nuppenau, Ernst-August & Popp, Alexander. (2012). Land tax: Towards a multifunctional institutional tool for land reform and rangeland conservation.
- [4] Karlin, M.(2013). Property Tax in the OECD and Ukraine: History and Present. *Scientific notes*, vol. 21, 163-167.
- [5] Kukhta, K. and Dzhura, V. (2019). Historical genesis of land tax administration in Ukraine: current aspects and evolution of land tax development.*Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 2, pp. 42-47.
- [6] Trishak, L. (2015) Historical aspects of the genesis of the tax system of Ukraine. *Effective economy*, 2.
- [7] Skurska, N. (2009) Reforming land relations in Ukraine at the turn of XX-XXI centuries. History of the national economy and economic thought of Ukraine (collection of scientific works). – Part 3: Collection of works, 300.
- [8] Pavlyiy A. (2015) Analysis of the Land Taxation System in Ukraine. Scientific Herald of the International Humanitarian University, [Online], available at: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/14-2015/61.pdf>.
- [9] Cho, Seong-Hoon & Kim, Seung Gyu & K. Roberts, Roland. (2009). Measuring the Effects of a Land Value Tax on Land Development. *Applied Spatial Analysis and Policy*.
- [10] Radelytskyy, Yu., Halamay, R. and Symanych, N. (2019). Implementation of experience of efficient administration of land taxes in developed countries in domestic practice, *Ekonomika ta derzhava*, vol. 1, pp. 68–72.
- [11] Bartusiak, Pavlo. (2018). Legal Issues of Preventing Inflation in Local Taxation. pp. 57-69.
- [12] Bahl, Roy. (2019). Fixing the Property and Land Tax Regime in Developing Countries.
- [13] Maličká, Lenka. (2017). The Role of Immovable Property Taxes in the EU Countries – Taxes on Land, Buildings and Other Structure in Sub-national Tax Revenues under the Conditions of Tax Decentralization. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*. 65. 1383-1392.
- [14] Nivievskiy, Oleg. (2017). Impact of tax exemptions on agricultural productivity growth in Ukraine.
- [15] Dulik, T. (2012) Regulatory impact of land payment on the formation of land legal relations in Ukraine [Online], available at: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/1449>.

МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ*

Abstract

The article examines the theoretical and applied aspects of the mechanism for improving the efficiency of management of financial resources of enterprises. The economic essence of financial resources is investigated, their functional characteristics are summarized, the author's classification of the sources of their formation is presented. The detailed elaboration of sources for the formation of financial resources has been carried out, which allows a more efficient approach to their creation and use. The factors of influence on the formation of financial resources are highlighted, which allowed us to separately differentiate the influence of factors on own, borrowed and attracted financial resources. The directions of increasing the efficiency of the formation and use of financial resources are determined. A mechanism has been developed to improve the efficiency of the use of financial resources, which reflects all the components of its implementation: resource provision, subject, object, goal, ways to improve the efficiency of use, tools, functions, principles and factors of influence.

Анотация

В статье исследованы теоретико-прикладные аспекты механизма повышения эффективности управления финансовыми ресурсами предприятий. Исследована экономическая сущность финансовых ресурсов, обобщены их функциональные характеристики, представлена авторская классификация источников их формирования. Осуществлено детализацию источников формирования финансовых ресурсов, что позволяет более эффективно подходить к их созданию и использованию. Выделены факторы влияния на формирование финансовых ресурсов, что позволило отдельно дифференцировать влияние факторов на собственные, заёмные и привлечённые финансовые ресурсы. Определены направления повышения эффективности формирования и использования финансовых ресурсов. Разработан механизм повышения эффективности использования финансовых ресурсов, в котором отражены все составляющие его реализации: ресурсное обеспечение, субъект, объект, цель, направления повышения эффективности использования, инструменты, функции, принципы и факторы влияния.

Эффективная деятельность предприятий является неотъемлемым фактором экономического и социального развития страны. В свою очередь, успешная и эффективная работа субъектов хозяйствования зависит от наличия у них необходимого объёма финансовых ресурсов и их рационального использования. Достаточность финансовых ресурсов, оптимальное сочетание источников их формирования и эффективное использование обеспечивает предприятию рост доходов, прибыли и стимулирует повышение платежеспособности и финансовой устойчивости.

Финансовые ресурсы выступают одним из главных факторов развития предприятия, поскольку благодаря им формируются информационные, материальные, инвестиционные, инновационные и другие ресурсы. Современное состояние развития экономики диктует предприятиям такие условия, в которых трудно обеспечивать себя собственными финансовыми ресурсами. Таким образом, возрастает потребность в поиске заёмных источников создания финансовых ресурсов, использование которых не всегда оправдано в условиях высокой цены их привлечения. Кроме этого, использование заёмных финансовых ресурсов влияет на уровень финансовой устойчивости и снижает платежеспособность предприятия.

* Ирина Олександренко, к. э. н., доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина, e-mail: iruna_oleks@ukr.net

Анжела Николаев, к. э. н., доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина, e-mail: anzheli@ukr.net

Эти особенности повышают внимание к оптимизации источников формирования финансовых ресурсов с целью обеспечения положительных финансовых результатов и увеличения объёмов финансового обеспечения в будущем. Кроме этого, с целью увеличения собственных финансовых ресурсов актуализируются вопросы, связанные с повышением эффективности использования имеющихся ресурсов в нынешних условиях, что соответственно свидетельствует о целесообразности изучения механизмов повышения эффективности их использования, как на теоретическом так и практическом уровнях.

В целом, теоретические аспекты определения сущности, видов, источников формирования и направлений управления и повышения эффективности использования финансовых ресурсов предприятий изучали в своих работах такие учёные: Е.А. Боднар [1], О.П. Близнюк [2], Л.В. Бражник [3], А.П. Брезинская [2], П.В. Брунько [4], А.П. Горпинченко [5], Т.Ф. Григораш [6], О.Н. Иванюта [2], И.А. Козачёк [7], В.А. Кучер [1], Л.А. Лигоненко [8], Е.Г. Малий [9], В.М. Опарин [10], А.Н. Поддериогин [11], Н.А. Рыбалко [12], А.Р. Романенко [13], И.В. Рудченко [14], М.В. Шкробот [15] и другие. Несмотря на значительное количество научных работ в области изучения финансовых ресурсов, существует потребность в разработке механизмов повышения эффективности использования финансовых ресурсов, учитывая современные условия развития предприятий и их отраслевую принадлежность.

Объём и эффективность использования финансовых ресурсов предприятий влияет на результаты их производственно-хозяйственной деятельности, способность расширять производственные мощности, повышать рентабельность, быть конкурентоспособным и инвестиционно-привлекательным. Современные условия развития субъектов хозяйствования позволяют свидетельствовать о дефиците финансовых ресурсов, что обусловлено высокой ценой заёмных средств, убыточностью их работы, значительной налоговой нагрузкой. Учитывая основные проблемы нехватки финансовых ресурсов субъектов хозяйствования, возникает потребность в поиске путей их увеличения и повышения эффективности использования, учитывая условия и специфику деятельности. С целью определения альтернативных путей повышения эффективности использования финансовых ресурсов предприятия, возникает потребность в изучении их сущности, источников формирования и факторов влияния.

Украинский ученый А.Н. Поддериогин под финансовыми ресурсами понимает денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятий, к которым относятся денежные фонды и та часть денежных средств, что используется не в фондовой форме. При этом, автор определяет, что основными источниками финансовых ресурсов являются собственные и привлечённые средства предприятия [11, с. 10]. Таким образом, стоит свидетельствовать, что финансовые ресурсы – это не только деньги, но и имущество, принадлежащее предприятию. Более детальный подход к определению финансовых ресурсов, как всех активов, принадлежащих предприятию, подаёт Н.А. Рыбалко. Автор определяет, что финансовые ресурсы предприятий – это совокупность активов предприятия, сформированных из внешних и внутренних источников, находящихся в распоряжении предприятия на правах собственности или временного владения, и используются для погашения финансовых обязательств и обеспечения непрерывности функционирования предприятия [12, с. 29].

В свою очередь, В.М. Опарин считает, что финансовые ресурсы – это сумма средств, направленных в оборотные и внеоборотные активы и их объём характеризует финансовый потенциал предприятия [10, с. 79]. То есть, это даёт основания утверждать, что объём финансовых ресурсов соответствует стоимости активов предприятия.

В отличие от предыдущих подходов, Л.А. Лигоненко отмечает, что финансовые ресурсы – это совокупность всех денежных средств, созданных для финансирования развития предприятия в будущем. Кроме этого, автор подаёт, что они выступают основным фактором

производства, формируют его производственный потенциал и генерируют доходы в различных сферах деятельности [8, с. 194-195].

Расширенный подход к определению финансовых ресурсов представляет Е.Г. Малий, которая понимает под ними совокупность накоплений и доходов, которые находятся в распоряжении предприятия, накопленные в процессе распределения и перераспределения выручки и прибыли, аккумулированные в целевых источниках и превращены в соответствующую материальную форму, или предназначены для осуществления расходов для обеспечения расширенного воспроизводства [9, с. 73].

Кроме вышеуказанных подходов к определению сущности финансовых ресурсов, некоторые авторы, трактуя их содержание, подают характерные их черты. Так, Л. Бражник к характерным чертам финансовых ресурсов относит: ограниченную мобильность, источник дохода, объект экономического управления, систематическое воздействие фактора риска, специфические правила формирования и использования субъектами хозяйствования различных организационно-правовых форм, объект купли-продажи, права собственности и распоряжения, трансформационную способность, целевой характер использования, сезонность формирования и использования, выступают производственными и инвестиционными ресурсами [3, с. 780]. В других исследованиях указывается, что финансовым ресурсам присущи такие свойства: финансовые ресурсы имеют стадию образования; финансовые ресурсы отражают отношение к собственности; финансовые ресурсы имеют источники формирования и цели использования; от источников формирования и направлений использования зависит структура финансовых ресурсов предприятия [16, с. 292].

В экономической литературе также имеются подходы по выделению качественных характеристик финансовых ресурсов. При этом выделяют общеэкономические, финансовые и индивидуальные характеристики финансовых ресурсов. К общеэкономическим характеристикам финансовых ресурсов относятся: накопленная стоимость, объект права собственности, объект влияния фактора времени, фактор экономического и социального развития. Финансовые характеристики финансовых ресурсов определяют их как объект финансового управления, источник дохода, источник риска, источник погашения финансовых обязательств. Индивидуальные характеристики заключаются в том, что финансовые ресурсы – это активы с высокой трансформационной способностью и основной компонент финансового развития [7].

В научных трудах можно найти подходы по выделению функциональных особенностей финансовых ресурсов, к которым относятся:

- обеспечение расширенного воспроизводства и финансирования общегосударственных расходов;
- обеспечение непрерывности расширенного воспроизводства и удовлетворения других общественных потребностей;
- выполнение финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работников;
- источник возмещения выбытия и капитального ремонта основных средств, обеспечения расширенного воспроизводства и удовлетворения общественных потребностей;
- выполнение уставных целей предприятия;
- формирование добавленной стоимости [17].

Учитывая вышеуказанные наработки по определению сущности финансовых ресурсов и их характеристик, можно отметить, что финансовые ресурсы предприятий – это все денежные средства предприятия, которые формируются во время его создания, функционирования и аккумулируются в оборотные и внеоборотные активы. Учитывая вышеподанное, можно представить основные функциональные характеристики финансовых ресурсов:

- влияют на объёмы производственной деятельности;

- определяют рыночную стоимость и инвестиционную привлекательность бизнеса;
- формируют финансовый потенциал предприятия;
- выступают индикатором увеличения доходов и прибыли;
- является источником выплаты всех обязательств;
- выступают объектом финансового планирования и управления.

С целью исследования финансовых ресурсов и направлений их увеличения на теоретическом уровне, значительная роль отводится изучению их видов и источников их формирования. Брунько П.В. разделяет финансовые ресурсы по пяти признакам: по круговороту (начальные, присоединённые); по характеру использования (материализованные, в круговороте); по статусу владельца (собственные, заёмные, привлечённые); по источникам (внутренние, внешние); по сроку привлечения (условно постоянные, долгосрочные, краткосрочные) [4, с. 69]. Данное распределение финансовых ресурсов расширено показывает их виды, позволяет целенаправленно разрабатывать управленческие решения в направлении их роста и повышения эффективности использования.

Т.Ф. Григораш, Я.Я. Губенко, К.В. Паныч финансовые ресурсы разделяют по источникам формирования на: те, которые формируются во время основания предприятия; формируются за счёт собственных и приравненных к ним средств; мобилизуются на финансовом рынке; поступают в порядке распределения денежных поступлений [6, с. 55]. Соответственно до финансовых ресурсов, формируемых при учреждении предприятия, авторы относят взносы учредителей в уставный фонд. Финансовые ресурсы, создаваемые за счёт собственных и приравненных к ним средств, включают доходы от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Финансовые ресурсы, что мобилизуются на финансовом рынке, включают средства от эмиссии акций, облигаций и других ценных бумаг. Финансовыми ресурсами, поступающими в порядке распределения денежных поступлений, являются поступления от отраслевых структур, концернов, ассоциаций, страховые возмещения и бюджетные ассигнования [6, с. 55].

Подобную предыдущей, классификацию финансовых ресурсов, дает А.Р. Романенко. Однако, кроме разделения финансовых ресурсов по источникам формирования (созданные за счёт собственных и приравненных к собственным денежных поступлений; мобилизованы на финансовом рынке; ресурсы, поступающие в порядке перераспределения), автор выделяет их виды по праву собственности. Таким образом, за правом собственности выделены собственные средства предприятия, привлечённые средства, заёмные финансовые ресурсы [13, с. 80-82].

О.П. Близнюк, А.П. Брезинская и О.Н. Иванюта, изучая теоретические и практические аспекты управления финансовыми ресурсами предприятий розничной торговли, выделяют достаточно значительное количество классификационных признаков распределения финансовых ресурсов. Согласно их исследований, финансовые ресурсы можно классифицировать по следующим признакам: по праву собственности (собственные, заёмные, привлечённые); по источникам и способам формирования (внутренние и внешние); по срокам привлечения (бессрочные, краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные); по характеру и продолжительности участия в процессе воспроизведения (инвестированы в необоротные активы и оборотные активы); по объекту инвестирования в активы (материальные активы, нематериальные активы, финансовые активы); по степени ликвидности (абсолютно ликвидные, высоколиквидные, средне ликвидные, низко ликвидные, неликвидные активы); по характеру участия в различных видах деятельности (в операционной деятельности, в инвестиционной деятельности, в финансовой деятельности); по характеру и направлениям распределения на потребление и капитализацию (направленные на погашение финансовых обязательств, на потребление собственниками, капитализированные) [2, с. 22].

Учитывая представленные исследования в области распределения финансовых ресурсов, можно свидетельствовать о разнообразном количестве источников их формирования и направлений распределения. Учитывая это, нами предложено источники формирования финансовых ресурсов разделять: по принадлежности к предприятию (собственные, заёмные и привлечённые); по видам деятельности предприятия (в результате операционной, инвестиционной и финансовой деятельности); при наличии расходов в процессе формирования и использования финансовых ресурсов (источники формирования финансовых ресурсов, которые являются платными для предприятия и источники формирования финансовых ресурсов, которые являются бесплатными для предприятия). Классификация источников формирования финансовых ресурсов и их детализация отражена в таблице 1.

Таблица 1

Классификация источников формирования финансовых ресурсов предприятия

Классификационный признак	Виды финансовых ресурсов	Детализация источников формирования финансовых ресурсов
1	2	3
По принадлежности к предприятию	Собственные	– взносы учредителей; – доходы от основной операционной деятельности; – доходы от операционной деятельности; – доходы от инвестиционной деятельности; – доходы от прочей операционной деятельности;
	Заёмные	– банковские кредиты; – государственные кредиты; – облигационные займы; – кредиты небанковских финансово-кредитных институтов;
	Привлечённые	– средства привлечённые в результате эмиссии акций; – бюджетные дотации; – безвозвратная и безвозмездная финансовая помощь местных органов власти и других субъектов хозяйствования; – текущие обязательства перед субъектами денежных отношений;
По видам деятельности	В результате операционной деятельности	– поступления от реализации товаров, работ и услуг; – поступления от погашения полученных векселей; – поступления авансов от покупателей и заказчиков; – поступления от возврата ранее выданных авансов; – поступления возмещённых предприятию сумм налога на добавленную стоимость и других налогов и сборов; – поступления субсидий, дотаций; – поступления от целевого финансирования; – поступления от должников суммы неустойки (штрафов, пени); – поступления выручки от продажи производственных запасов, иностранной валюты; – поступления денежных средств от ранее списанных активов; – поступления от операционной аренды активов;

Продолжение

1	2	3
	В результате инвестиционной деятельности	– поступления от продажи основных средств и нематериальных активов; – поступления от продажи акций, облигаций, эмитированных другими предприятиями; – поступления от продажи долей в уставном капитале других предприятий; – возврат средств, которые были потрачены на финансовые инвестиции; – поступления денежных средств в виде процентов по займам, предоставленные другим сторонам; – поступления дивидендов по акциям и долям в уставном фонде других предприятий; – поступления платежей по финансовой аренде;
	В результате финансовой деятельности	– поступления денежных средств от размещения акций; – поступления денежных средств в результате образования долговых обязательств (займов, векселей, облигаций, а также других видов краткосрочных и долгосрочных обязательств, не связанных с операционной деятельностью);
При наличии расходов в процессе формирования и использования финансовых ресурсов	Источники формирования финансовых ресурсов, которые являются платными для предприятия	– кредиты банков; – кредиты других субъектов хозяйствования; – средства от эмиссии акций; – средства привлечены в условиях выпуска облигаций;
	Источники формирования финансовых ресурсов, которые являются бесплатными для предприятия	– доходы от операционной деятельности; – доходы от прочей операционной деятельности; – доходы от финансовой деятельности.

Источник: составлено авторами

В процессе формирования финансовых ресурсов значительная роль отводится выбору оптимальных источников формирования финансовых ресурсов. Значительная роль в выборе источников формирования финансовых ресурсов и их объёмов отводится собственникам предприятия. Их менталитет влияет на объём собственных финансовых ресурсов. Если владельцы хотят больше получать дивидендов, растёт потребность в заёмных источниках формирования финансовых ресурсов, и наоборот. Также весомым фактором влияния на выбор источников формирования финансовых ресурсов является потребность в производственных мощностях. Если необходимо приобрести новые технологии, растёт потребность в финансовых ресурсах, а в условиях недостатка собственных источников финансирования, повышается роль заёмных и привлечённых источников формирования финансовых ресурсов. В условиях поиска путей уменьшения затрат на предприятии повышается внимание к использованию собственных источников формирования финансовых ресурсов, которые являются не затратными, и уменьшается роль заёмных источников формирования финансовых ресурсов. Кроме этого, на выбор источников формирования финансовых ресурсов влияет уровень кредитоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия. Если предприятие имеет неудовлетворительный уровень кредитоспособности, снижается

вероятность привлечения заёмных источников формирования финансовых ресурсов, повышается потребность в росте собственных источников финансирования. Уровень инвестиционной привлекательности предприятия влияет на привлечение финансовых ресурсов на финансовом рынке. В условиях низкой инвестиционной привлекательности уменьшается объём привлечённых и заёмных источников финансирования и, наоборот.

Влияние факторов на выбор источников формирования финансовых ресурсов также зависит от специфики деятельности предприятий. Так, украинские учёные Е.А. Боднар и В.А. Кучер, исследуя особенности формирования финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий, к основным факторам влияния на этот процесс относят технологические, природные, экономические и организационные. Технологические факторы связаны с длительностью производственного цикла, наличием незавершённого производства, объемами запасов и с оснащением производства. Природные факторы включают природно-климатические условия и сезонность производства. Экономические факторы связаны с процентными ставками на кредиты, наличием финансово-кредитных учреждений, сложностью получения кредитов. Организационные факторы влияния на процесс формирования финансовых ресурсов включают: наличие рисков, систему менеджмента, временной разрыв между производством и реализацией, сбытовую политику и другие [1, с. 10].

В целом, если делить финансовые ресурсы по источникам формирования на собственные, заёмные и привлечённые, то можно отдельно систематизировать факторы влияния на указанные виды финансового обеспечения. Основными факторами влияния на формирование финансовых ресурсов из собственных источников являются: объём производства и реализации продукции; продолжительность производственного и операционного цикла; уровень рентабельности производства; специфика работы предприятия, формы денежных расчётов, скорость вращения финансовых ресурсов, менталитет владельцев, дивидендная политика, потребность в основных средствах. Весомыми факторами влияния на формирование финансовых ресурсов с заёмных источников является цена кредитных средств, кредитная политика предприятия, уровень кредитоспособности предприятия, уровень финансовой устойчивости предприятия, потребность в обновлении производственных мощностей. На объём финансовых ресурсов, созданных за счёт привлечённых финансовых ресурсов, влияет государственная политика в сфере бюджетных ассигнований для частных предприятий, инвестиционная привлекательность страны, региона, отрасли и предприятия, объём расчётов с контрагентами, работниками, страховщиками, бюджетом, потребность в инвестициях и другие.

Однако, выбирая источники формирования финансовых ресурсов, следует оценивать их влияние на результаты деятельности, уровень рентабельности, платежеспособности предприятия. И в целом следует утверждать, что процесс формирования финансовых ресурсов является важным этапом обеспечения эффективности деятельности предприятия и высокого уровня его платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости. А.П. Горпинченко отмечает, что процесс формирования финансовых ресурсов предприятия, является важной составляющей управления ими и должен базироваться на отдельных принципах, к которым автор относит:

- системности – учёт факторов внешней и внутренней среды функционирования предприятия;
- интегрированности – управление финансовыми ресурсами в комплексе с материальными, трудовыми и информационными ресурсами;
- комплексности – принятие управленческих решений, влияющих на общую результативность и эффективность деятельности предприятия;
- синергичности – обеспечение согласованности всех операций и процессов;
- адаптивности – наличие гибкой системы, которая быстро приспосабливается к изменениям рыночной среды;

– динамичности – обеспечение достаточной скорости движения финансовых ресурсов между всеми подсистемами и циклами деятельности предприятия;

– научности – применение анализа и внедрения новых эффективных подходов к управлению финансовыми ресурсами предприятий [5, с. 116].

Формирования финансовых ресурсов с соблюдением определенных принципов является залогом эффективности их использования и в целом деятельности хозяйствующего субъекта. Кроме этого, политика формирования финансовых ресурсов из различных источников влияет на их объёмы в будущем. То есть эффективное использование финансовых ресурсов в настоящее время повлияет на увеличение их объёмов в будущем.

В целом стоит отметить, что с целью обеспечения эффективности использования финансовых ресурсов, следует осуществлять целенаправленное управление ими. Управление финансовыми ресурсами предприятий является составляющей механизма повышения эффективности их использования. При этом стоит отметить, что рациональное управление финансовыми ресурсами необходимо осуществлять, придерживаясь определенных этапов. Отдельные учёные отмечают, что основными этапами управления финансовыми ресурсами предприятий являются:

1) поиск и формулирование проблемы управления финансовыми ресурсами предприятий, которая должна быть решена с учётом предыдущего опыта и имеющихся данных;

2) принятие решения руководством компании по поводу распределения финансовых ресурсов и его реализация;

3) анализ финансово-экономических последствий принятого решения, а также оценка возможных способов его модификации или изменения, учёта его результатов в будущем [18].

И.В. Рудченко в своих исследованиях отмечает, что система управления финансовыми ресурсами предприятий должна осуществляться с учетом имеющихся проблем нерезализованных возможностей в области управления финансовыми ресурсами и с использованием опыта ведущих менеджеров в данной сфере. И только тогда следует определять альтернативные решения, их принимать, реализовывать и оценивать полученные результаты [14, с. 18]. Кроме этого, автор отмечает, что в основу системы управления формированием финансовых ресурсов должна быть положена концепция их структуры. Это заключается в том, что при формировании финансовых ресурсов необходимо чётко определять возможность их привлечения из внешних источников или за счёт собственных, так как именно их структура влияет на основные финансовые показатели работы предприятия [14, с. 17].

Составляющими системы управления финансовыми ресурсами предприятия по мнению О.П. Близинок, А.П. Брезинской и О.Н. Иванюты являются: миссия, цель, декомпозиция "дерева целей", иерархия уровней управления; концептуальные подходы к управлению; принципы управления; функции и методы управления; экономические инструменты управления; обеспечение процесса управления; критерии эффективности управления; методы контроля, анализа и оценки эффективности управления; индикаторы эффективности управления [2, с. 37]. Учитывая данные, составляющие системы управления, можно отметить, что они составляют механизм управления финансовыми ресурсами с целью достижения эффективности их формирования и использования.

В целом для обеспечения эффективности управления финансовыми ресурсами необходимо соблюдать определенные принципы: законность управленческих действий; целесообразность принятия решений по управлению финансовыми ресурсами предприятия; эффективность принимаемых управленческих решений; учёт субъектами управления рынка и риска; максимизация рентабельности [15, с. 239].

На основе систематизации научных разработок, нами определено, что от эффективности управления финансовыми ресурсами зависит способность предприятия формировать необходимый объём денежных фондов для пополнения состава оборотных и внеоборотных ак-

тивов. Кроме этого, как было отмечено ранее, рациональное управление является залогом эффективности реализации механизма повышения эффективности использования финансовых ресурсов. По нашему мнению, управление финансовыми ресурсами следует осуществлять по этапам, запечатлёнными на рисунке 1.



Источник: разработано авторами

Рис. 1. Этапы управления эффективностью формирования и использования финансовых ресурсов предприятия

В общем, осуществляя управление финансовыми ресурсами с соблюдением определённых этапов, предприятие будет иметь возможность постоянно контролировать источники их формирования и направления распределения между видами деятельности. Разработка управленческих решений в направлении повышения эффективности формирования и использования финансовых ресурсов также зависит от сферы деятельности предприятия и его отраслевой принадлежности. При этом, осуществляя управление, следует оценить влияние всех факторов внутренней и внешней среды предприятия.

Учитывая представленные нами этапы управления финансовыми ресурсами, необходимо отметить, что весомая роль отводится определению путей повышения эффективности их формирования и использования. По нашему мнению, основными направлениями повышения эффективности формирования финансовых ресурсов являются:

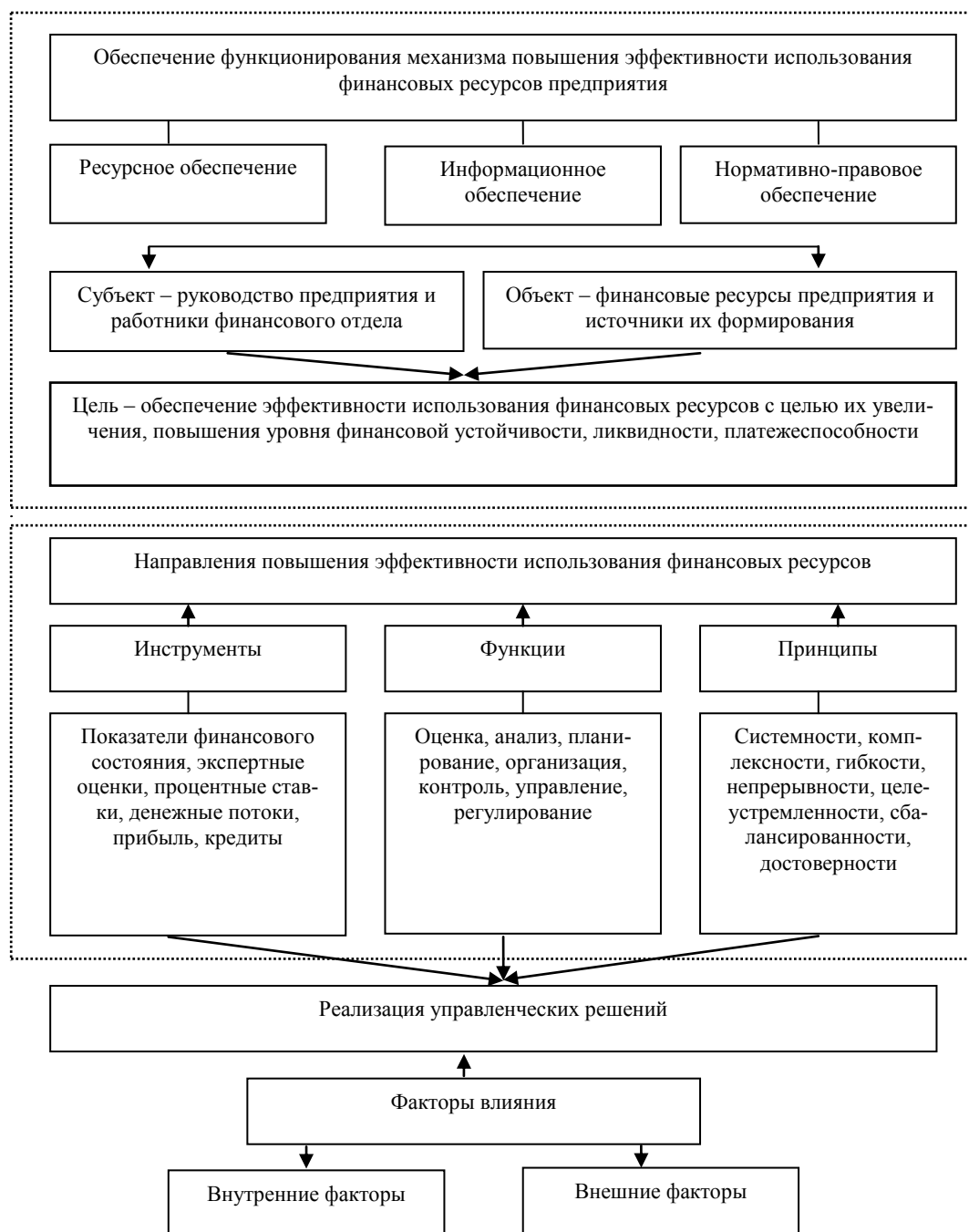
- оценка альтернативных источников формирования финансовых ресурсов;
- определение влияния источников формирования финансовых ресурсов на уровень финансовой устойчивости и платежеспособности;
- формирование финансовых ресурсов с заёмных источников при условии обеспечения прироста к рентабельности собственных средств;
- поиск менее затратных источников формирования заёмных финансовых ресурсов.

В подавляющей степени повышение эффективности использования финансовых ресурсов является более весомой управленческой задачей по сравнению с повышением эффективности формирования финансовых ресурсов. Это объясняется тем, что насколько эффективно будут использованы финансовые ресурсы, столь быстро предприятие сможет рассчитаться по своим обязательствам, увеличить собственный капитал и повысить рыночную стоимость бизнеса.

В общем, процесс повышения эффективности использования финансовых ресурсов должен подчиняться определённому механизму, который должен включать информационное, ресурсное и нормативное обеспечение, субъект, объект, цель, направления повышения эффективности, функции, принципы, факторы влияния, что позволит правильно и чётко обосновывать управленческие решения. Механизм повышения эффективности использования финансовых ресурсов запечатлён на рисунке 2.

В качестве объекта аналитического исследования данной проблематики были избраны предприятия транспортной отрасли Украины. Транспорт выступает одной из главных инфраструктурных отраслей материального производства, которая обеспечивает потребности экономики и населения в различных видах перевозок. Кроме этого, транспортная отрасль играет важную роль в развитии государства, выполняя экономические, социально-политические, оборонные и культурные функции. При этом, благодаря эффективному развитию транспортной инфраструктуры государства происходит ускорение интеграционных процессов, что связано с быстрым перемещением грузов и пассажиров. Усиление развития транспортной отрасли является базисом для быстрого вхождения страны в мировое сообщество и получения статуса высокоразвитого государства.

Транспортная система Украины включает железнодорожный, автомобильный, морской, речной, авиационный, муниципальный и трубопроводный виды транспорта и дорожное и путевое хозяйство [19, с. 90].



Источник: разработано авторами

Рис. 2. Механизм повышения эффективности использования финансовых ресурсов предприятия

По нашему мнению, основными проблемами, которые препятствуют эффективному развитию транспортной инфраструктуры Украины являются: несовершенное законодательство в сфере налогообложения транспортных услуг; высокая себестоимость услуг, которая способствует росту цен и снижению спроса на отдельные виды перевозок; убыточность транспортных предприятий; недостаточно развита логистика в сфере различных перевозок; несоответствие условий развития транспортной системы международным стандартам; высокая стоимость транспортных средств, которая увеличивает долю устаревших транспортных средств на предприятиях и снижает эффективность их работы.

С целью оценки развития транспортной отрасли в Украине, проведён анализ основных экономических показателей. При этом учтено, что транспортная отрасль Украины включает транспорт, складское хозяйство, почтовую и курьерскую доставку. Основные показатели развития транспортной отрасли отражены в таблице 2.

Таблица 2

Экономические показатели развития транспортной отрасли
(транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность) в Украине

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Количество субъектов хозяйствования, ед.	92366	111807	119037	109334	95815
Количество занятых работников, тыс. чел.	911,5	762,3	776,5	765,2	764,2
Объём реализации продукции, млн. грн	224523,5	223068,4	322291,2	398913,7	479013,7
Добавленная стоимость, млн. грн	103341,1	108727,7	144777,8	186532,6	-
Чистый доход от реализации продукции, млн. грн	203425	202510,7	293568,0	359911,7	425887,2
Финансовый результат от операционной деятельности, млн. грн	7402,7	-3696,5	3505,6	18864,4	-4716
Финансовый результат до налогообложения, млн. грн	834,3	-19703,9	-13921,8	12819,7	-16532,6
Чистая прибыль (убыток), млн. грн	-1423,4	-22591,6	-17847,8	7408,7	-16796,7
Собственный капитал, млн. грн	170037,3	165438	725706,6	682161,1	612569,1
Заёмный капитал, млн. грн	164790,5	227313,2	331321,5	372068,4	389251,8

Источник: составлена авторами на основе [20]

Что касается общего развития транспортной отрасли в Украине, следует отметить, что в 2016 и 2017 годах произошло уменьшение количества субъектов хозяйствования в данной сфере. Это объясняется тем, что из-за увеличения себестоимости предоставляемых услуг, деятельность в данной отрасли является неэффективной, что заставляет субъектов хозяйствования переходить на другие виды деятельности, или в целом, прекращать деятельность. Увеличение себестоимости предоставляемых услуг обуславливается повышением цен на горюче-смазочные материалы, которые занимают основную долю расходов. Соответственно, уменьшение количества субъектов хозяйствования в данной сфере обусловило уменьшение количества занятых работников, что, в свою очередь, является негативным фактором

социального развития страны, поскольку влияет на повышение уровня безработицы и уменьшения доходов населения.

Учитывая увеличение тарифов на транспортные услуги, объём реализации продукции вырос в 2016 и 2017 годах, несмотря на уменьшение количества субъектов хозяйствования в данной сфере. В 2014 году объём реализации продукции уменьшился на 1455,1 млн. грн. за счёт влияния внешних факторов, которые возникли в результате политической нестабильности в стране.

Добавленная стоимость в транспортной отрасли росла, что свидетельствует о положительном влиянии субъектов данной сферы на развитие экономики страны. Темп прироста добавленной стоимости составил в 2014 году 5,21%, в 2015 году – 33,16%, а в 2016 году – 28,84%.

Таким образом, данные табл. 2 показывают, что деятельность транспортной отрасли Украины долгое время не была прибыльной. Только в 2016 году в отрасли получена чистая прибыль в размере 7408,7 тыс. грн. Отрицательный конечный финансовый результат обусловленный наличием значительных затрат финансовой деятельности и наличием значительных операционных расходов, которые и обусловили убыток от операционной деятельности. Наличие значительных затрат операционной деятельности сказалось на рентабельности операционной деятельности. При этом следует отметить, что доля количества предприятий, которые получили прибыль, была больше по отношению к доле предприятий, получивших убыток. В 2013 году доля предприятий, получивших прибыль, составила 63,1%, в 2014 году – 62,7%, в 2015 году – 70,9%, в 2016 году – 71,7%, а в 2017 году – 71,5 %.

На основе сводной финансовой отчётности предприятий транспортной отрасли Украины, рассчитаны показатели финансового состояния, которые отражены в таблице 3.

Таблица 3

Показатели финансового состояния предприятий транспортной отрасли
(транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность) в целом по Украине

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Рентабельность операционной деятельности, %	3,5	-1,7	1,1	5,1	-1,0
Коэффициент финансовой независимости	0,508	0,421	0,687	0,647	0,611
Коэффициент финансовой зависимости	0,492	0,579	0,313	0,353	0,389
Коэффициент финансовой стабильности	1,032	0,728	2,190	1,833	1,574
Коэффициент финансового риска	0,969	1,374	0,457	0,545	0,635
Коэффициент текущей ликвидности	0,902	0,870	0,896	0,953	0,885
Коэффициент общей ликвидности	2,897	2,529	5,647	5,049	4,075
Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,067	-0,122	-0,027	-0,014	-0,046
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,571	1,693	1,940	1,963	2,045

Источник: составлена авторами на основе [20]

Расчётные значения показателей показывают, что, несмотря на низкую доходность транспортных компаний, они остаются финансово устойчивыми и независимыми от внешних

кредиторов. В 2015-2017 годах доля собственного капитала в источниках финансирования имущества была больше доли заёмного капитала.

Результаты расчётов показателей свидетельствуют, что в обороте практически не находятся собственные средства, а только текущие заёмные средства. Отсутствие собственных средств в обороте повлияло на невысокое значение коэффициента текущей ликвидности, который показывает, что оборотные активы не в полном объёме покрывали текущие обязательства и обеспечения.

Итак, аналитическое исследование формирования и эффективности использования финансовых ресурсов показывает, что основными источниками их формирования на украинских транспортных предприятиях являются денежные поступления от операционной деятельности. В целом финансовые ресурсы таких предприятий используются не достаточно эффективно. С целью повышения эффективности использования финансовых ресурсов необходимо стимулировать рост чистого денежного потока. Выявлено, что чем эффективнее используются финансовые ресурсы на предприятиях, тем выше уровень ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.

Кроме этого, обеспечивая эффективность использования финансовых ресурсов, повышается скорость вращения средств, вложенных в активы и рентабельность предприятия в целом. При этом следует увеличивать чистый денежный поток в результате операционной деятельности, поскольку рост чистого денежного потока финансовой деятельности будет свидетельствовать о росте задолженности предприятия и его зависимости от внешних источников финансирования. Увеличение чистого денежного потока от операционной деятельности позволит: повысить уровень загрузки и окупаемости финансовых ресурсов; повысить доходность денежных поступлений и расходов; ускорить оборачиваемость финансовых ресурсов, которые вложены в оборотные активы; увеличить рентабельность предприятия; обеспечить его финансовую устойчивость, ликвидность и платежеспособность; увеличить источники собственных финансовых ресурсов; увеличить объём собственного капитала и уменьшить потребность во внешних источниках финансирования.

Весомыми направлениями повышения эффективности использования финансовых ресурсов являются: направление финансовых ресурсов, привлеченных на долгий срок, в необоротные активы, а краткосрочных – в оборотные активы; обеспечение высокого уровня рентабельности собственного и заёмного капитала; распределение финансовых ресурсов по наиболее прибыльным сферам деятельности; уменьшение дебиторской задолженности; увеличение собственных средств в обороте; оптимизация затрат по сферам деятельности предприятия; уменьшение неприбыльных и с долгим сроком окупаемости инвестиционных проектов.

Подытоживая выше сказанное можно отметить, что финансовые ресурсы являются весомым объектом финансового менеджмента. Под финансовыми ресурсами предлагается понимать все денежные средства предприятия, которые формируются во время его создания, функционирования и направляются в оборотные и внеоборотные активы. С целью обеспечения эффективности формирования и использования финансовых ресурсов следует осуществлять управление ими. Эффективность использования финансовых ресурсов является залогом улучшения его финансового состояния, экономического развития и повышения финансовых возможностей на внутреннем и внешнем рынках.

Предложенный механизм повышения эффективности использования финансовых ресурсов предусматривает все составляющие его реализации, к которым отнесены ресурсное обеспечение, субъект, объект, цель, направления повышения эффективности использования, инструменты, функции, принципы и факторы влияния. Реализация процессов в механизме повышения эффективности использования финансовых ресурсов, кроме этого, позво-

лит улучшить финансовое положение предприятия и его способность самостоятельно финансировать потребность в оборотных и внеоборотных активах.

Бібліографія

- [1] Боднар, О.А., Кучер, В.А. (2017). Особливості формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук "Modern Economics"*, 6, 6-14.
- [2] Близнюк, О.П. Брезинська, А.П., Іванюта, О.М. (2016). Управління фінансовими ресурсами підприємств роздрібною торгівлі : монографія, Видавець Іванченко І.С., 253 с.
- [3] Бражник, Л.В. (2018). Фінансові ресурси підприємства : їх формування та використання. *Економіка і суспільство*, 14, 778-783.
- [4] Брунько, П.В. (2015). Теоретичні засади фінансування будівельних підприємств. *Інвестиції : практика та досвід*, 17, 66-73.
- [5] Горпинченко, А.П. (2013). Принципи формування фінансових ресурсів підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*, 2(1), 111-118.
- [6] Григораш, Т.Ф., Губенко, Я.Я., Панич, К.В. (2014). Формування джерел фінансових ресурсів підприємства та управління ними. *Молодий вчений*, 11(14), 54-56.
- [7] Козачок, І.А. (2012). Економічна сутність та джерела формування фінансових ресурсів підприємства. URL : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_2_077.pdf
- [8] Лігоненко, Л.О. та ін. (2006). *Фінанси підприємств : підручник*, КНТЕУ, 491 с.
- [9] Малій, О.Г. (2016). Фінансові ресурси підприємств та джерела їх формування : теоретичні аспекти. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*, 2, 71-74.
- [10] Опарін, В.М. (2005). *Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб.* 2-ге вид., доп. і перероб., КНЕУ, 240 с
- [11] Поддєрьогін, А.М. та ін. (2004). *Фінанси підприємств : підручник.* 5-те вид., перероб. та допов., КНЕУ, 546 с.
- [12] Рибалко, Н.О. (2009). Фінансові ресурси підприємств: грошові кошти чи щось більше? *Інвестиції: практика та досвід*, 14, 28-31.
- [13] Романенко, О.Р. (2006). *Фінанси : підручник*, ЦНЛ, 312 с.
- [14] Рудченко, І.В. (2011). Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства. *Сучасні питання економіки і права*, 1, 16-19.
- [15] Шкробот, М.В. (2011). Сутність та основи функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємств. *Маркетинг і менеджмент*, 3, Т. 2. 236-240.
- [16] Лапа, А.Є. (2013). Фінансові ресурси підприємства та їх оптимізація. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки*, 4, 289-297.
- [17] Пікалова, Н.О., Бобирь, О.І. (2010). Економічна суть фінансових ресурсів підприємства. *Ефективна економіка*, 3. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=165>
- [18] Лизунова, Т.Г., Смоляр, Л.Г. (2014). Сучасні підходи до управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств. *Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених*, 8. URL : http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/13793/1/2014_1_Lizunova.pdf
- [19] Мохова, Ю.Л. (2015). Значення транспортної галузі в системі національної економіки України. *ДонДУУ "Менеджер"*, 1 (69). 88-96.
- [20] Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ*

Abstract

Agriculture is an important economic activity. In Ukraine, this industry over the past years behind the pace and stability of investment growth remains the leader among all sectors. But it is necessary to continue the search for ways to attract investments in agriculture and increase their volumes, while increasing the level of its investment attractiveness in the regions of Ukraine.

The investment attractiveness of agriculture in the region is a set of conditions that affect the development of agriculture in the region and allow you to make a decision on the appropriateness and amount of investments in its development.

To assess the investment attractiveness of agriculture in the region, a methodology has been developed, which includes the following stages: 1) selection of areas of analysis and the system of indicators; 2) the definition of partial indicators; 3) determining the index of the region for the direction on the basis of calculated partial indicators; 4) calculation of the integral index of investment attractiveness of agriculture in the region; 5) unification of regions into groups based on integral indices of investment attractiveness of agriculture.

Let us analyze the main development trends of the regions of Ukraine, including agriculture on their territory, and determine their place in the overall rating of the regions of Ukraine in terms of the investment attractiveness of agriculture.

It was revealed that there are significant disproportions in the regions in the level of investment attractiveness of their agriculture, which, in turn, requires the development of strategies to increase it in many regions of Ukraine and the identification of priority areas for achieving strategic goals. It is the formation and effective implementation of strategies that will solve a number of existing problems and ensure an increase in the level of investment attractiveness of agriculture in the regions of Ukraine.

Keywords: region, agriculture, investment attractiveness, investment activity, investment support, management efficiency.

Аннотация

Осуществление инвестиций в виды экономической деятельности является крайне важным для развития регионов Украины. А поскольку сельское хозяйство является жизненно необходимой отраслью экономики (сверх 80% фонда потребления формируется за счет сельскохозяйственной продукции), то вложение инвестиций именно в данную отрасль является необходимым условием. Именно инвестиции при эффективном их использовании позволят обеспечить необходимые масштабы и темпы структурной перестройки сельского хозяйства на региональном и государственном уровнях.

Инвестиционная привлекательность сельского хозяйства в регионе – это совокупность условий, которые влияют на развитие сельского хозяйства в регионе и позволяют принять решение относительно целесообразности и объемов вложения инвестиций в данную отрасль.

Для оценки инвестиционной привлекательности сельского хозяйства в регионе сформирована методика, которая предусматривает: оценку уровня социально-экономического развития региона; развития сельского хозяйства в регионе; обеспечения сельского хозяйства в регионе ресурсами; инвестиционной поддержки сельского хозяйства в регионе; инвестиционной активности отрасли сельского

* Наталия Корецкая – к.э.н., доцент Луцкого национального технического университета, Украина, e-mail: nataliya.koretska@gmail.com (сформирован методический подход к оценке инвестиционной привлекательности сельского хозяйства)

Степан Олийнык – магистр Луцкого национального технического университета, Украина, e-mail: stepanolinyk@gmail.com (осуществлены оценка и сравнение уровня инвестиционной привлекательности сельского хозяйства в регионах Украины)

хозяйства в регионе; эффективности управления сельским хозяйством в регионе) и группирование регионов за уровнем инвестиционной привлекательности их сельского хозяйства.

Проанализировано основные тенденции развития регионов Украины, в том числе и сельского хозяйства на их территории и определено их место в общем рейтинге регионов Украины по уровню инвестиционной привлекательности сельского хозяйства.

Определено, что существуют значительные диспропорции в регионах по уровню инвестиционной привлекательности их сельского хозяйства, что, требует разработки стратегий по его повышению во многих регионах Украины и определения приоритетных направлений достижения целей. Именно формирование и эффективная реализация стратегий позволят решить ряд существующих проблем и обеспечить повышение уровня инвестиционной привлекательности сельского хозяйства в регионах Украины.

Ключевые слова: регион, сельское хозяйство, инвестиционная привлекательность, инвестиционная активность, инвестиционная поддержка, эффективность управления.

Сельское хозяйство в Украине является важным видом экономической деятельности, часть которого представляет 21% общего объема валовой добавленной стоимости [1]. И, несмотря на то, что данная отрасль в течение последних лет за темпами и стабильностью роста инвестиций остается лидером среди всех отраслей в Украине (в 2017 году прирост вложений составлял 58% [1]), необходимо производить поиск путей увеличения объемов привлечения инвестиций в данный вид экономической деятельности, повышая при этом уровень его инвестиционной привлекательности в регионах Украины.

Инвестиционные процессы исследовали Дж.Кейнс, Л.Роббинс, Дж.Сакс, Ф.Хайск, М.Фридмен, Д.Хикс, О.Амош, И.Бланк, А.Буряк, А.Гайдуцкий, В.Голиков, И.Виниченко, М.Долишний, О.Дудчик, М.Зубец, Ф.Иванов, Ю.Кашуба, Б.Кваснюк, М.Кисиль, Н.Малик, Л.Мармуль, О.Покатаева, С.Румянцева, П.Саблук, Б.Твист, Н.Танклевская Р.Фатхутдинов, Б.Холод, М.Чумаченко и др. Проблеме инвестиционной поддержки сельского хозяйства посвящены труды О.Бородиной, М.Демьяненко, А.Дибровы, М.Латынина, Ю.Лупенка, О.Могильного, Т.Осташко, П. Саблука и др. Однако, несмотря на значительную научную наработку, остается актуальным исследование региональных особенностей инвестиционной привлекательности сельского хозяйства.

Рассматривая инвестиционную привлекательность региона, известно, что каждая территория имеет собственные отличия, которые влияют на возможность получения ею инвестиций. Это, в первую очередь, проявляется в возможном объекте инвестирования (проект, предприятие, город, регион, страна, вид экономической деятельности и т. п.).

Инвестиционная привлекательность сельского хозяйства в регионе – совокупность условий, которые влияют на развитие сельского хозяйства в регионе и позволяют принять решение относительно целесообразности и объемов вложения инвестиций в его развитие.

Аналитические исследования инвестиционных процессов свидетельствуют о наличии разных методик относительно оценки уровня инвестиционной привлекательности экономики и видов экономической деятельности. Рассмотрит некоторые с них.

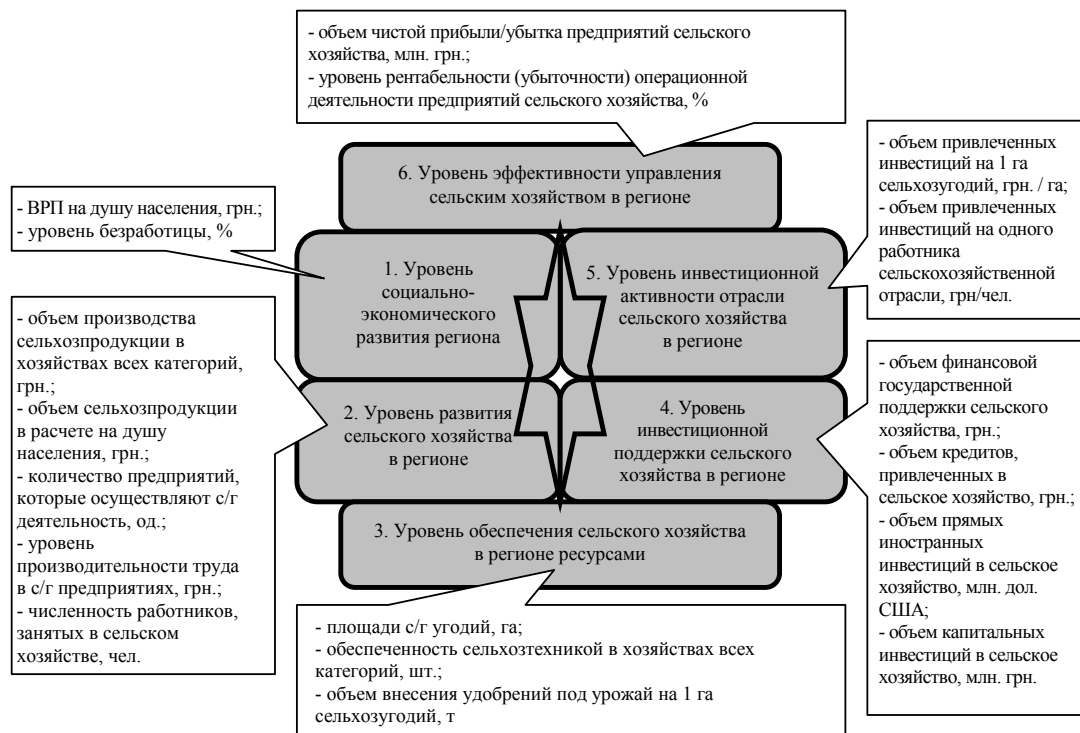
Например, Бланк И. для оценки уровня инвестиционной привлекательности отраслей экономики предлагает применять интегральный показатель [2, с. 86]. Эта мысль была поддержана Министерством экономики и по вопросам европейской интеграции Украины от 25.03.2004 г. №115. Соглашается, что данная рейтинговая оценка позволяет проанализировать существующую ситуацию, но при этом требует комплексного анализа статистических показателей развития определенного вида экономической деятельности.

Для анализа инвестиционной привлекательности аграрных предприятий А.Шепіцен предлагает рассчитывать: производительность угодий; численность работников; уровень производительности труда; фондовооруженность и обеспеченность; энерговооруженность и

обеспеченность; прибыльность производства и реализации сельхозпродукции [3, с. 68]. Некоторые из указанных показателей будут использованы в нашем исследовании.

Сформируем методику оценки уровня инвестиционной привлекательности сельского хозяйства в регионе, которая, по нашему мнению, должна включать:

1. Первый этап – выбор направлений анализа и системы показателей (рис. 1).



* сформировано авторами

Рис. 1. Методика оценки уровня инвестиционной привлекательности сельского хозяйства в регионе

2. Второй этап – определение частичных показателей за формулами:

$$K_{\text{стим. } i} = \frac{X_{ij}}{X_{j \max}}, \quad K_{\text{дестим. } i} = \frac{X_{j \min}}{X_{ij}} \quad (1.1; 1.2)$$

где X_{ij} – показатель i -го региона, который входит в j -е направление;

$X_{j \max}$, $X_{j \min}$ – максимальное и минимальное значение по стране, которое входит в j -е направление показателей.

3. Третий этап – определение индекса i -го региона за j -м направлением на основе рассчитанных частичных показателей за формулой:

$$I_i = \frac{\sum K_i}{n}, \quad (1.3)$$

где $\sum K_i$ – сумма частичных показателей i -го региона за j -м направлением;

n – количество показателей за j -м направлением.

На основе определенных индексов за j -м направлением объединим регионы в группы. Для этого определим размах интервала:

$$r = \frac{I_i^{\max} - I_i^{\min}}{n}, \quad (1.4)$$

где $I_i^{\max}, I_i^{\min}$ – максимальное и минимальное значение индекса;

n – количество показателей.

Тогда регионы с высоким и средним уровнями определим за формулами:

$$I_g = I_i^{\max} - r, \quad I_c = I_i^{\min} + r. \quad (1.5; 1.6)$$

Регионы со значением, ниже I_c , отнесем к регионам с низким уровнем.

4. Четвертый этап – расчет интегрального индекса инвестиционной привлекательности сельского хозяйства i -го региона за формулой:

$$I_i = \frac{\sum \bar{I}_i}{n}, \quad (1.7)$$

где $\sum \bar{I}_i$ – сумма индексов i -го региона за j -и направлениями;

n – количество j -х направлений.

5. Пятый этап – объединение регионов в группы на основе интегральных индексов.

Предложенная методика позволит проанализировать и сравнить уровень инвестиционной привлекательности сельского хозяйства в регионах Украины.

Сельское хозяйство в большинстве регионов Украины достаточно развитое. Однако, несмотря на значительную территорию и относительно большую протяженность государства, развитие сельского хозяйства отдельных регионов значительно отличается.

Проанализируем основные тенденции развития регионов Украины и сельского хозяйства на их территории за сформированными направлениями.

Направление 1. Уровень социально-экономического развития региона.

В табл. 1 определен рейтинг регионов Украины по уровню ВВП на душу населения, а в табл. 2 – по уровню безработицы.

Количество регионов, где уровень ВВП в расчете на душу населения превышал среднее значение по стране, было весьма незначительным – Днепропетровская, Полтавская, Запорожская и Харьковская. Количество регионов, где этот показатель не превышал среднего значения по стране – 20, среди которых регионами-аутсайдерами являлись Луганская, Донецкая (зона АТО), Закарпатская, Тернопольская и Черновицкая области, которые в 2015–2017 гг. устойчиво занимали последние позиции. Отметим, что по данному показателю отсутствовало постоянство относительно занятого места в рейтинге регионов. Это свидетельствует о неустойчивом характере протекания экономических процессов и отсутствии действенного экономического регулирования по развитию регионов.

Таблица 1

Рейтинг регионов по уровню ВРП на душу населения (стимулятор) в 2015–2017 гг., грн.

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
Винницкая	37270	11	46615	10	43725	9	0,807
Волынская	30387	17	34310	17	38069	18	0,702
Днепропетровская	65897	2	75396	2	54215	1	1,000
Донецкая	26864	20	32318	20	24948	23	0,460
Житомирская	30698	16	38520	14	41787	11	0,770
Закарпатская	22989	22	25727	22	33282	22	0,614
Запорожская	50609	3	59729	3	52727	2	0,973
Ивано-Франковская	33170	14	37220	16	39326	16	0,725
Киевская, г. Киев	50157	4	46904	9	35769	19	0,641
Кировоградская	39356	9	47469	8	40877	13	0,754
Луганская	10778	24	14251	24	16468	24	0,304
Львовская	37338	10	45319	11	44194	7	0,815
Николаевская	41501	7	50091	6	43852	8	0,809
Одесская	41682	6	50159	5	48474	3	0,894
Полтавская	66390	1	81145	1	47075	4	0,868
Ровенская	30350	18	33958	19	38882	17	0,717
Сумская	37170	12	41741	12	44323	6	0,818
Тернопольская	24963	21	29247	21	35211	21	0,649
Харьковская	45816	5	57150	4	46790	5	0,863
Херсонская	30246	19	36585	18	40243	15	0,742
Хмельницкая	31660	15	37881	15	42350	10	0,781
Черкасская	40759	8	48025	7	40589	14	0,749
Черновицкая	20338	23	23365	23	35403	20	0,653
Черниговская	35196	13	41726	13	41321	12	0,762

* рассчитано на основе данных источников: [4; 5]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Таблица 2

Рейтинг регионов по уровню безработицы (дестимулятор) в 2015–2017 гг., %

Регион	2015 г.	Рейтинг	2016 г.	Рейтинг	2017 г.	Рейтинг	Нормирование показателя, 2017 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Винницкая	8,9	17, 18	9,7	14, 15	10,7	11, 12	0,570
Волынская	9,8	12, 13	11,5	5, 6	12,5	3	0,488
Днепропетровская	7,2	21	7,9	21	8,5	18, 19	0,718
Донецкая	13,8	2	14,1	2	14,6	2	0,418
Житомирская	11,3	6	11,2	8, 9	10,8	10	0,565
Закарпатская	9,2	16	10,0	12, 13	10,5	13	0,581
Запорожская	9,7	14	10,0	12, 13	10,7	11, 12	0,570
Ивано-Франковская	8,4	19	8,8	18	8,5	18, 19	0,718
Киевская, г. Киев	6,8	23	6,7	23	6,5	23	0,938
Кировоградская	11,4	5	12,4	4	12,2	4	0,500

Продолжение

1	2	3	4	5	6	7	8
Луганская	15,6	1	16,0	1	16,6	1	0,367
Львовская	8,2	20	7,7	20	7,5	21	0,813
Николаевская	8,9	17, 18	9,7	14, 15	10,3	14	0,592
Одесская	6,5	24	6,8	22	7,3	22	0,836
Полтавская	12,1	3	12,6	3	12,0	5	0,508
Ровенская	9,9	11	10,6	10	11,6	7	0,526
Сумская	10,1	10	9,3	17	9,1	16	0,670
Тернопольская	11,8	4	11,5	5, 6	11,9	6	0,513
Харьковская	7,1	22	6,4	24	6,1	24	1,000
Херсонская	10,2	8, 9	11,2	8, 9	11,1	9	0,550
Хмельницкая	10,2	8, 9	9,4	16	8,9	17	0,685
Черкасская	9,8	12, 13	10,4	11	10,2	15	0,598
Черновицкая	9,3	15	8,7	19	8,4	20	0,726
Черниговская	10,7	7	11,3	7	11,2	8	0,545

* рассчитано на основе данных источника: [6]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Относительно роста уровня безработицы, то в 2015 – 2017 гг. он наблюдался почти у половины регионов Украины. И самый высокий ее уровень был в Луганской, Донецкой (зона АТО), Полтавской, Кировоградской, Тернопольской и Волынской (в 2017 г.) областях.

Направление 2. Уровень развития сельского хозяйства в регионе.

В табл. 3 определен рейтинг регионов Украины по объему производства сельхозпродукции, в табл. 4 – по количеству сельхозпредприятий, в табл. 5 – по уровню производительности труда в сельхозпредприятиях, в табл. 6 – по численности работников, занятых в сельском хозяйстве.

Таблица 3

Рейтинг регионов по объему производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий (стимулятор) в 2015–2017 гг., млн. грн.

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Винницкая	18221,4	1	21319,1	1	20423,1	1	1,000
Волынская	6434,4	19	6558,5	20	6872,1	20	0,336
Днепропетровская	15141,4	3	15183,4	5	15255,5	2	0,747
Донецкая	6938,1	18	7513,1	18	7681,1	18	0,376
Житомирская	8063,2	17	9406,8	15	9949,5	13	0,487
Закарпатская	4095,9	23	3964,9	24	4021,4	24	0,197
Запорожская	10055,7	11	9928,0	13	9605,2	15	0,470
Ивано-Франковская	5697,3	21	5795,3	21	6029,3	21	0,295
Киевская, г. Киев	14154,2	6	15544,7	4	14881,5	3	0,729
Кировоградская	11000,4	8	12037,5	8	10369,5	11	0,508
Луганская	4035,7	24	4816,3	22	4527,5	22	0,222
Львовская	9024,9	14	9255,4	16	9820,0	14	0,481
Николаевская	8951,2	15	9714,0	14	8833,8	17	0,433
Одесская	10642,1	10	11881,2	9	11809,7	8	0,578

Продолжение

1	2	3	4	5	6	7	8
Полтавская	16660,7	2	17212,6	2	14316,7	4	0,701
Ровенская	6408,7	20	6723,2	19	7058,0	19	0,346
Сумская	9847,5	13	10192,5	12	10193,5	12	0,499
Тернопольская	8145,8	16	8523,8	17	9470,8	16	0,464
Харьковская	14679,5	4	15647,8	3	14100,4	5	0,690
Херсонская	10836,1	9	11232,2	10	11182,8	9	0,548
Хмельницкая	11598,7	7	12548,6	7	14056,5	6	0,688
Черкасская	14622,1	5	14983,7	6	13262,2	7	0,649
Черновицкая	4287,4	22	4285,7	23	4513,0	23	0,221
Черниговская	9924,9	12	10372,2	11	10923,9	10	0,535

* рассчитано на основе данных источника: [1, с. 49]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Согласно данным табл. 3, наибольший рост по производству сельхозпродукции за анализируемый период наблюдался в Житомирской (на 23,4%) и Хмельницкой (на 21,2%) областях, а наибольший спад – в Полтавской (на 14,1%) и Черкасской (на 9 3%).

Высокие показатели объема производства сельхозпродукции за 2015–2017 гг. были зафиксированы в регионах: Винницкой (1 место), Полтавской (за счет спада производства в 2017 г. регион с 2 места переместился на 4), Днепропетровской (в 2015–2017 гг. соответственно 3, 5 и 2 места), Киевской (г. Киеве) (с 6 места в 2015 г. – на 3 место в 2017 г.). В регионы-аутсайдеры отнесены Закарпатская (24 место), Черновицкая и Луганская области. Считаю, такая ситуация в Закарпатской области, прежде всего, объясняется ограниченностью земель сельскохозяйственного назначения, из-за чего эффективность производства сельхозпродукции значительно ниже по сравнению с другими регионами.

Таблица 4

Рейтинг регионов по количеству предприятий, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, (стимулятор) в 2015–2017 гг., ед.

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Винницкая	2453	7	2668	6	2593	6	0,539
Волынская	876	21	909	21	848	21	0,176
Днепропетровская	4133	2	4111	2	3949	3	0,820
Донецкая	1224	13	1326	13	1367	13	0,284
Житомирская	1038	16	1103	16	1084	16	0,225
Закарпатская	982	20	1084	18	1029	19	0,214
Запорожская	2745	5	2790	5	2700	5	0,561
Ивано-Франковская	657	23	759	23	714	23	0,148
Киевская, г. Киев	1863	9	2212	9	1966	9	0,408
Кировоградская	3111	4	3229	4	3200	4	0,665
Луганская	1001	19	1062	20	1044	18	0,217
Львовская	1147	14	1209	14	1186	14	0,246
Николаевская	4087	3	4040	3	3970	2	0,825
Одесская	4985	1	5107	1	4813	1	1,000
Полтавская	2396	8	2443	8	2453	8	0,510

Продолжение

1	2	3	4	5	6	7	8
Ровенская	599	24	629	24	554	24	0,115
Сумская	1058	15	1089	17	1061	17	0,220
Тернопольская	1021	17	1079	19	1016	20	0,211
Харьковская	1814	10	1967	11	1928	10	0,401
Херсонская	2508	6	2644	7	2560	7	0,532
Хмельницкая	1519	12	1573	12	1570	12	0,326
Черкасская	1689	11	2000	10	1904	11	0,396
Черновицкая	799	22	832	22	777	22	0,161
Черниговская	1004	18	1120	15	1101	15	0,229

* рассчитано на основе данных источника: [1, с. 172]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Наибольшее количество сельхозпредприятий было зарегистрировано в Одесской, Николаевской и Днепропетровской областях, а наименьшее – в Ровенской, Черновицкой, Ивано-Франковской и Волынской. Стоит отметить, что в течение анализируемого периода в Волынской, Днепропетровской, Запорожской, Николаевской, Одесской, Ровенской, Тернопольской и Черновицкой областях наблюдалась общая тенденция к сокращению количества сельхозпредприятий, что связано, прежде всего с закрытием нерентабельных предприятий, а также с объединением предприятий для получения экономии от масштаба.

Таблица 5

Рейтинг регионов по уровню производительности труда
в сельскохозяйственных предприятиях (стимулятор) в 2015–2017 гг., грн.

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Винницкая	274218,5	4	338062,7	3	337472,7	4	0,816
Волынская	242453,5	9	291165,6	9	326959,5	5	0,791
Днепропетровская	211876,5	15	263471,8	12	278327,9	11	0,673
Донецкая	179658,9	19	242913,1	18	257043,8	14	0,622
Житомирская	204420,0	17	302947,3	7	304869,7	8	0,737
Закарпатская	103424,4	24	137315,0	24	127611,3	24	0,309
Запорожская	172018,2	20	215651,8	22	217065,1	20	0,525
Ивано-Франковская	321268,8	1	234953,8	20	280737,7	10	0,679
Киевская, г. Киев	226899,3	12	250177,5	16	251013,2	16	0,607
Кировоградская	215629,5	14	259322,9	14	207121,8	23	0,501
Луганская	160442,9	21	245361,8	17	232967,0	17	0,564
Львовская	261777,4	6	378541,4	1	413400,0	1	1,000
Николаевская	192030,4	18	239860,5	19	216468,7	21	0,524
Одесская	160225,4	22	222665,5	21	226116,3	18	0,547
Полтавская	209793,1	16	261458,7	13	212582,2	22	0,514
Ровенская	229790,5	11	277480,8	11	310240,8	7	0,750
Сумская	298872,2	2	307619,4	6	322260,8	6	0,780
Тернопольская	258114,6	7	345975,2	2	402408,9	2	0,973
Харьковская	249008,2	8	318897,3	5	272121,1	13	0,658
Херсонская	240581,1	10	258573,6	15	255844,1	15	0,619

Продолжение

1	2	3	4	5	6	7	8
Хмельницкая	263995,6	5	321288,7	4	365176,4	3	0,883
Черкасская	277242,4	3	300916,5	8	272379,8	12	0,659
Черновицкая	135404,5	23	177969,0	23	218779,5	19	0,529
Черниговская	226168,8	13	278180,0	10	285147,1	9	0,690

* рассчитано на основе данных источника: [1, с. 60]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Уровень производительности труда в сельхозпредприятиях почти все регионов Украины в 2015–2017 гг. вырос, что является положительной тенденцией. В 2016–2017 гг. лидерами в Украине по данному показателю были Львовская, Тернопольская, Винницкая и Хмельницкая области, а аутсайдерами – Закарпатская и Кировоградская (в 2017 году).

Таблица 6

Рейтинг регионов по численности работников в сельском хозяйстве
(показатель-стимулятор) в 2015–2017 гг., тыс. чел.

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
Винницкая	40,4	3	41,0	3	38,7	3	0,762
Волынская	8,2	19	8,5	18	8,1	19	0,159
Днепропетровская	32,9	5	32,8	5	31,7	5	0,624
Донецкая	17,4	14	16,7	14	16,1	14	0,317
Житомирская	11,6	15	11,9	16	12,4	16	0,244
Закарпатская	1,8	24	1,8	24	1,7	24	0,033
Запорожская	24,6	9	24,5	9	23,0	9	0,453
Ивано-Франковская	4,6	23	8,1	19	6,5	21	0,128
Киевская, г. Киев	50,9	1	52,1	1	50,8	1	1,000
Кировоградская	26,1	8	26,8	8	26,6	8	0,524
Луганская	10,6	17	11,1	17	10,8	17	0,213
Львовская	8,6	18	7,9	20	8,3	18	0,163
Николаевская	19,2	13	19,9	13	19,6	13	0,386
Одесская	27,2	7	28,0	7	27,6	6	0,543
Полтавская	44,9	2	46,5	2	42,3	2	0,833
Ровенская	7,1	20	7,3	21	7,3	20	0,144
Сумская	19,4	12	20,4	12	19,7	12	0,388
Тернопольская	11,3	16	12,0	15	12,7	15	0,250
Харьковская	28,4	6	28,1	6	26,8	7	0,528
Херсонская	20,1	11	21,1	11	21,0	11	0,413
Хмельницкая	22,4	10	22,4	10	21,5	10	0,423
Черкасская	33,1	4	34,0	4	32,7	4	0,644
Черновицкая	4,7	21, 22	4,6	22, 23	4,2	22, 23	0,083
Черниговская	4,7	21, 22	4,6	22, 23	4,2	22, 23	0,083

* рассчитано на основе данных источника: [1, с. 175]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Лидерами по численности работников, занятых в сельском хозяйстве, в 2015–2017 гг. были Киевская (г. Киев), Полтавская и Винницкая области. Но стоит отметить, что прослеживалась тенденция к сокращению их численности в большинстве регионов Украины.

Направление 3. Уровень обеспечения сельского хозяйства в регионе ресурсами.

В табл. 7 определен рейтинг регионов Украины по площади сельхозугодий, в табл. 8 – по обеспеченности сельхозтехникой (тракторами, комбайнами, сеялками, установками и аппаратами для доения коров, водяными насосами и насосными станциями), в табл. 9 – по объему внесения удобрений под урожай на 1 га сельскохозяйственных угодий.

Таблица 7

Рейтинг регионов по площади сельхозугодий (стимулятор) в 2015–2017 гг., тыс. га

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
Винницкая	2014,2	9	2014,2	9	2014,2	9	0,777
Волынская	1047,6	19	1047,6	19	1047,5	19	0,404
Днепропетровская	2513,0	2	2512,1	2	2511,5	2	0,969
Донецкая	2041,1	7	2044,2	7	2044,1	7	0,789
Житомирская	1510,1	16	1510,2	16	1510,0	16	0,583
Закарпатская	451,0	24	451,5	24	451,3	24	0,174
Запорожская	2241,7	4	2241,7	4	2238,6	4	0,864
Ивано-Франковская	630,5	22	630,5	22	629,9	22	0,243
Киевская, г. Киев	1664,2	14	1658,8	14	1651,5	14	0,637
Кировоградская	2032,2	8	2031,6	8	2031,6	8	0,784
Луганская	1908,6	12	1908,6	12	1907,1	12	0,736
Львовская	1261,5	18	1261,2	18	1260,8	18	0,486
Николаевская	2006,0	10	2006,0	10	2005,8	10	0,774
Одесская	2591,8	1	2591,7	1	2591,6	1	1,000
Полтавская	2165,5	5	2165,5	5	2164,2	5	0,835
Ровенская	926,2	21	925,4	21	924,7	21	0,357
Сумская	1698,0	13	1697,5	13	1697,5	13	0,655
Тернопольская	1046,2	20	1046,1	20	1045,8	20	0,404
Харьковская	2411,5	3	2411,3	3	2411,3	3	0,930
Херсонская	1969,4	11	1969,4	11	1969,3	11	0,760
Хмельницкая	1566,2	15	1568,1	15	1568,2	15	0,605
Черкасская	1451,0	17	1451,0	17	1451,0	17	0,560
Черновицкая	469,7	23	468,7	23	469,7	23	0,181
Черниговская	2067,5	6	2067,6	6	2067,6	6	0,798

* рассчитано на основе данных источника: [1, с. 66]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Наибольшей площадью угодий располагали Одесская, Днепропетровская и Харьковская области, а наименьшей – Закарпатская, Черновицкая и Ивано-Франковская, что объясняется особенностью географического расположения последних.

Таблица 8

Рейтинг регионов по обеспеченности сельскохозяйственной техникой в хозяйствах всех категорий (стимулятор) в 2015–2017 гг., шт.

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
Винницкая	16314	3	17671	4	17078	4	0,878
Волынская	4234	19	4079	20	4295	20	0,221
Днепропетровская	19350	1	19532	1	19014	2	0,977
Донецкая	8815	11	8717	13	7260	16	0,373
Житомирская	5621	16	5637	17	5518	17	0,284
Закарпатская	774	24	795	24	941	24	0,048
Запорожская	14871	6	15812	6	15502	7	0,797
Ивано-Франковская	2713	22	2902	22	2089	22	0,107
Киевская, г. Киев	6514	20	14176	8	13634	8	0,701
Кировоградская	9771	10	18090	2	19461	1	1,000
Луганская	7554	15	8023	15	8743	13	0,449
Львовская	4918	17	4641	19	4611	19	0,237
Николаевская	12773	7	13797	9	12717	10	0,653
Одесская	15202	4	15707	7	15734	5	0,808
Полтавская	17220	2	17974	3	17646	3	0,907
Ровенская	3088	21	2928	21	2856	21	0,147
Сумская	7797	14	8501	14	8514	14	0,437
Тернопольская	4865	18	4976	18	5027	18	0,258
Харьковская	15120	5	16134	5	15634	6	0,803
Херсонская	10572	9	11276	11	10951	11	0,563
Хмельницкая	8603	12	7851	16	8430	15	0,433
Черкасская	11243	8	12039	10	11241	9	0,578
Черновицкая	924	23	2189	23	2017	23	0,104
Черниговская	8595	13	8858	12	8785	12	0,451

* рассчитано на основе данных источников: [1, с. 77, 79–83; 7, с. 35, 38–40; 8, с. 34, 37, 38]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

В 2017 году первые позиции в рейтинге регионов по данному показателю занимали Кировоградская, Днепропетровская, Полтавская, Винницкая и Одесская области. Наименьшим количеством техники в сельхозпредприятиях и фермерствах характеризовались Закарпатская, Черновицкая, Ивано-Франковская и Ровенская области. Однако, по данным Всемирного банка, по показателю обеспеченности сельхозтехникой в расчете на 100 кв. км пахотных земель Украина существенно отстает от развитых европейских стран. Такая ситуация требует наращивания объемов инвестиций и вкладывание их в техническое обеспечение сельхозпроизводителей, обновление машинно-тракторного парка.

Таблица 9

Рейтинг регионов по объему внесения удобрений под урожай
на 1 га сельскохозяйственных угодий (стимулятор) в 2015–2017 гг., т

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
Винницкая	0,30	18	0,22	19, 20	22,55	10	0,533
Волынская	1,83	2	1,76	2	26,39	7	0,624
Днепропетровская	0,36	15	0,37	14, 15	19,09	13	0,452
Донецкая	0,44	16	0,36	16	42,28	1	1,000
Житомирская	0,68	11	0,89	8	14,83	17	0,351
Закарпатская	0,33	17	0,22	19, 20	1,75	24	0,041
Запорожская	0,14	22	0,16	23	24,95	8	0,590
Ивано-Франковская	2,91	1	2,94	1	28,15	5	0,666
Киевская, г. Киев	1,49	3	1,31	3, 4	15,04	16	0,356
Кировоградская	0,17	21	0,18	22	30,00	3	0,710
Луганская	0,24	19	0,26	18	9,08	20	0,215
Львовская	1,26	5	0,56	12	12,77	18	0,302
Николаевская	0,16	20	0,27	17	6,90	22	0,163
Одесская	0,07	23	0,19	21	7,43	21	0,176
Полтавская	1,17	6	1,09	6	16,02	15	0,379
Ровенская	1,12	7	1,24	5	11,17	19	0,264
Сумская	0,61	12	0,62	11	29,54	4	0,699
Тернопольская	0,72	10	0,54	13	19,98	12	0,473
Харьковская	0,57	13	0,69	10	27,72	6	0,656
Херсонская	0,04	24	0,05	24	5,58	23	0,132
Хмельницкая	0,82	9	1,02	7	17,14	14	0,405
Черкасская	1,30	4	1,31	3, 4	22,33	11	0,528
Черновицкая	0,47	14	0,37	14, 15	23,21	9	0,549
Черниговская	1,00	8	0,73	9	36,16	2	0,855

* рассчитано на основе данных источников: [1, с. 129–130; 9, с. 8, 9]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

В 2017 году лидерами по объему внесения минеральных и органических удобрений под урожай на 1 га сельхозугодий в отличие от предыдущих лет были Донецкая, Черниговская, Кировоградская и Сумская области. А в таких областях как Закарпатская, Херсонская и Николаевская объемы внесения удобрений были минимальными. Однако, в последние годы использование минеральных удобрений в расчете на 1 га площади было недостаточным, а незначительность объемов внесения органических удобрений приводят к тому, что в почвах большинства регионов наблюдается отрицательный баланс гумуса.

Направление 4. Уровень инвестиционной поддержки сельского хозяйства в регионе.

В табл. 10 определен рейтинг регионов Украины по объему финансовой господдержки сельского хозяйства, в табл. 11, 12, 13 – по объему кредитов, прямых иностранных и капитальных инвестиций, привлеченных в сельское хозяйство.

Таблица 10

Рейтинг регионов по объему государственной финансовой поддержки сельского хозяйства (стимулятор) в 2015–2017 гг., тыс. грн.

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
Винницкая	38997,0	5	34314,6	1	36608,7	1	1,000
Волынская	30023,2	8	9388,8	16	7440,4	20	0,203
Днепропетровская	17751,5	12	13098,7	12	30641,6	4	0,837
Донецкая	17388,2	15	741,8	23	17119,4	16	0,468
Житомирская	9119,0	21	12252,5	14	11245,2	18	0,307
Закарпатская	1490,3	24	263,7	24	860,0	24	0,023
Запорожская	15702,6	16	13719,9	10	28022,2	8	0,765
Ивано-Франковская	11636,3	18	6048,8	21	5921,6	22	0,162
Киевская, г. Киев	29087,5	9	32971,2	2	29211,8	6	0,798
Кировоградская	17561,8	13	13197,7	11	26515,8	10	0,724
Луганская	3392,7	23	4104,0	22	21035,4	15	0,575
Львовская	19157,8	11	9229,1	18	10014,4	19	0,274
Николаевская	9404,6	19	8834,2	19	26052,1	11	0,712
Одесская	10768,1	17	12326,3	13	33655,1	2	0,919
Полтавская	55896,0	1	19043,8	7	32035,1	3	0,875
Ровенская	6172,5	22	17506,0	8	6943,9	21	0,190
Сумская	36552,0	6	9244,8	17	21085,0	14	0,576
Тернопольская	31835,8	7	21439,5	3	15489,2	17	0,423
Харьковская	39084,1	4	19286,0	6	27935,5	9	0,763
Херсонская	17528,7	14	7576,6	20	24316,6	12	0,664
Хмельницкая	26098,5	10	21247,7	4	24284,1	13	0,663
Черкасская	39987,7	3	20319,4	5	30256,4	5	0,826
Черновицкая	9595,0	20	9783,4	15	3533,8	23	0,097
Черниговская	46369,1	2	14880,6	9	28833,0	7	0,788

* рассчитано на основе данных источников: [10–14]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Итак, в 2015–2017 гг. сельскому хозяйству было предоставлено финансовую поддержку на 540,6 млн. грн.; 330,8 млн. грн. и 499,1 млн. грн. соответственно. Эти средства распределялись между регионами пропорционально объемам продукции, производимой сельскохозяйственными предприятиями, осуществляющих деятельность на их территории.

Анализ финансовой господдержки в разрезе регионов Украины показал, что в 2015 г. наибольшие объемы финансирования получили Полтавская и Черниговская области, в 2016 г. – Винницкая и Киевская (г. Киев), а в 2017 г. – Винницкая, Одесская, Полтавская, Днепропетровская и Черкасская. Считаем, такая ситуация объясняется деятельностью в этих регионах значительного количества сельхозпредприятий, в том числе и фермерств, и, соответственно, значительными объемами производства продукции сельского хозяйства. Относительно незначительной государственной финансовой поддержки, то такая ситуация была характерна для Закарпатской области, которая имела низкий объем валовой сельхозпродукции. Такая ситуация объясняется природными условиями региона, которые не позволяют обеспечивать достаточный уровень рентабельности сельского хозяйства.

Кроме господдержки, источником обеспечения средствами деятельности сельхозпредприятий и фермерств также остается банковское кредитование (табл. 11).

Таблица 11

Рейтинг регионов по объему кредитов, привлеченных в сельское хозяйство, (стимулятор) в 2015–2017 гг., млн. грн.

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
Винницкая	815	10	719	13	903	14	0,030
Волынская	345	15	436	17	673	16	0,022
Днепропетровская	4223	2	6256	2	6971	2	0,232
Донецкая	336	17	294	20	100	24	0,003
Житомирская	103	22	149	22	359	19	0,012
Закарпатская	73	23/24	73	24	118	22	0,004
Запорожская	635	11	1063	11	1597	6	0,053
Ивано-Франковская	224	20	272	21	202	20	0,007
Киевская, г. Киев	26178	1	27532	1	30063	1	1,000
Кировоградская	594	13	1114	9	1372	8	0,046
Луганская	73	23/24	94	23	114	23	0,004
Львовская	2439	3	2864	4	1468	7	0,049
Николаевская	2103	4	2253	5	1028	12	0,034
Одесская	2074	6	1708	7	2240	4	0,075
Полтавская	2075	5	1783	6	1692	5	0,056
Ровенская	340	16	392	18	429	18	0,014
Сумская	330	18	652	14	1017	13	0,034
Тернопольская	627	12	1080	10	1166	10	0,039
Харьковская	1911	7	2944	3	4019	3	0,134
Херсонская	405	14	551	16	670	17	0,022
Хмельницкая	1257	8	1285	8	1145	11	0,038
Черкасская	870	9	947	12	1305	9	0,043
Черновицкая	163	21	298	19	185	21	0,006
Черниговская	233	19	616	15	870	15	0,029

* рассчитано на основе данных источников: [10–14]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

За 2015–2017 гг. объем привлечения кредитов в сельское хозяйство вырос на 23,3%, что свидетельствует о восстановлении доверия между банками и сельхозпредприятиями.

В 2015–2017 гг. наибольшие объемы кредитных ресурсов в Украине привлекали сельхозпредприятия Киевской области (г. Киева), а наименьшие – Луганской, Закарпатской и Донецкой областей (2017 г.). Считаем, причинами низкого привлечения кредитных ресурсов в сельское хозяйство являются высокие процентные ставки по кредитам; нестабильное финансовое состояние хозяйств; высокая рискованность данного вида деятельности.

Таблица 12

Рейтинг регионов по объему прямых иностранных инвестиций в сельское хозяйство (показатель-стимулятор) в 2015–2017 года, млн. долл. США

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
Винницкая	25,4	5	24,3	4	27,5	4	0,249
Волынская	13,6	10	13,7	9	14,6	10	0,132
Днепропетровская	24,1	6	20,9	5, 6	22,9	5	0,208
Донецкая	1,7	21	1,2	23	1,2	23	0,011
Житомирская	19,4	8	18,8	7	20,0	7	0,181
Закарпатская	1,6	22	1,6	21	1,6	21	0,015
Запорожская	3,4	19	4,3	17, 18	4,6	17	0,042
Ивано-Франковская	64,4	2	63,6	2	70,0	2	0,635
Киевская, г. Киев	110,3	1	110,3	1	110,3	1	1,000
Кировоградская	1,2	23	1,3	22	1,5	22	0,014
Луганская	0,9	24	0,9	24	0,9	24	0,008
Львовская	35,2	3	35,6	3	38,0	3	0,345
Николаевская	4,9	15	4,9	16	4,8	16	0,044
Одесская	2,7	20	2,7	20	2,7	20	0,024
Полтавская	11,0	11	11,0	11	11,5	12	0,104
Ровенская	4,0	18	3,2	19	3,4	19	0,031
Сумская	7,0	14	6,7	15	6,5	15	0,059
Тернопольская	4,4	16	4,3	17, 18	4,1	18	0,037
Харьковская	31,1	4	12,8	10	13,2	11	0,120
Херсонская	21,9	7	20,9	5, 6	22,6	6	0,205
Хмельницкая	10,4	12	10,0	13	10,8	13	0,098
Черкасская	16,0	9	15,4	8	15,5	9	0,141
Черновицкая	9,6	13	9,3	14	9,4	14	0,085
Черниговская	4,1	17	10,9	12	19,3	8	0,175

* рассчитано на основе данных источника: [6]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Начиная с 2010 г., иностранные инвесторы уже практически потеряли интерес к аграрному сектору Украины. И как видим, наибольший объем прямых иностранных инвестиций поступал в сельское хозяйство Киевской области (г. Киев). Вторую и третью позицию занимали Ивано-Франковская и Львовская области. Наименьший объем прямых иностранных инвестиций получили Луганская, Кировоградская и Закарпатская области.

Таблица 13

Рейтинг регионов по объему капитальных инвестиций в сельское хозяйство (стимулятор) в 2015–2017 года, млн. грн

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Винницкая	923,8	5	1206,3	7	1823,8	8	0,069
Волынская	382,4	14	523,5	18	647,9	19	0,024

Продолжение

1	2	3	4	5	6	7	8
Днепропетровская	2960,1	2	4451,3	2	6187,3	2	0,233
Донецкая	674,3	9	1204,5	8	1920,3	7	0,072
Житомирская	298,0	17	522,2	19	800,8	17	0,030
Закарпатская	197,6	20	337,1	22	462,9	21	0,017
Запорожская	628,2	11	1110,6	10	1756,3	9	0,066
Ивано-Франковская	646,7	10	693,9	12	944,6	13	0,036
Киевская, г. Киев	14118,5	1	20323,4	1	26518,8	1	1,000
Кировоградская	7,9	24	237,0	23	346,3	23	0,013
Луганская	154,9	22	392,4	20	350,3	22	0,013
Львовская	918,3	6	1648,4	6	2376,9	6	0,090
Николаевская	452,2	13	929,2	11	1179,3	11	0,044
Одесская	796,7	7	1669,6	5	2448,5	5	0,092
Полтавская	1104,8	4	2327,9	3	2576,4	3	0,097
Ровенская	259,6	19	345,5	21	550,8	20	0,021
Сумская	290,1	18	571,7	16	758,6	18	0,029
Тернопольская	335,0	16	525,5	17	840,2	16	0,032
Харьковская	1132,6	3	1997,1	4	2530,6	4	0,095
Херсонская	32,2	23	573,4	15	993,1	12	0,037
Хмельницкая	751,7	8	1189,6	9	1474,2	10	0,056
Черкасская	467,4	12	654,4	13	894,3	15	0,034
Черновицкая	165,4	21	233,6	24	295,5	24	0,011
Черниговская	348,3	15	609,4	14	924,8	14	0,035

* рассчитано на основе данных источника: [6]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Что касается капитальных инвестиций, то регионами-лидерами в течение 2015–2017 гг. были Киевская (г. Киев), Днепропетровская, Полтавская и Харьковская области, а регионами-аутсайдерами – Черновицкая и Кировоградская области.

Направление 5. Уровень инвестиционной активности сельского хозяйства в регионе.

В табл. 14, 15 определен рейтинг регионов Украины в соответствии с объемом привлеченных инвестиций на 1 га сельскохозяйственных и 1 работника в данной отрасли.

Таблица 14

Рейтинг регионов по объему привлеченных инвестиций на 1 га сельскохозяйственных угодий (стимулятор) в 2015–2017 гг., грн. / га

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Винницкая	458,6	8	598,9	10	905,5	10	0,056
Волынская	365,0	10	499,7	13	618,5	14	0,039
Днепропетровская	1177,9	2	1771,9	3	2463,6	2	0,153
Донецкая	330,4	13	589,2	11	939,4	9	0,059
Житомирская	197,3	19	345,8	19	530,3	18	0,033
Закарпатская	438,1	9	746,6	8	102,6	22	0,006
Запорожская	280,2	17	495,4	15	784,6	12	0,049
Ивано-Франковская	1025,7	3	1100,6	4	1499,6	4	0,093

Продолжение

1	2	3	4	5	6	7	8
Киевская, г. Киев	8483,7	1	12251,9	1	16057,4	1	1,000
Кировоградская	3,9	24	116,7	24	170,5	24	0,011
Луганская	81,2	22	205,6	23	183,7	23	0,012
Львовская	727,9	4	1307,0	2	1885,2	3	0,117
Николаевская	225,4	18	463,2	16	587,9	17	0,037
Одесская	307,4	15	644,2	9	944,8	7	0,059
Полтавская	510,2	5	1075,0	5	1190,5	5	0,074
Ровенская	280,3	16	373,4	18	595,7	16	0,037
Сумская	170,8	20	336,8	20	446,9	21	0,028
Тернопольская	320,2	14	502,3	12	803,4	11	0,050
Харьковская	469,7	7	828,2	6	1049,5	6	0,065
Херсонская	16,4	23	291,2	22	504,3	19	0,031
Хмельницкая	480,0	6	758,6	7	940,1	8	0,059
Черкасская	322,1	13	451,0	17	616,3	15	0,038
Черновицкая	352,1	11	498,4	14	629,1	13	0,039
Черниговская	168,5	21	294,7	21	447,3	20	0,028

* рассчитано на основе данных источника: [6]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Таблица 15

Рейтинг регионов по объему привлеченных инвестиций на 1 работника сельского хозяйства (стимулятор) в 2015–2017 гг., грн. / чел.

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Винницкая	22866,3	19	29422,0	20	47126,6	20	0,090
Волынская	46634,1	7	61588,2	9	79987,7	10	0,153
Днепропетровская	89972,6	5	135710,4	4	195183,0	5	0,374
Донецкая	38752,9	9	72125,7	7	119273,3	7	0,228
Житомирская	25689,7	15	43882,4	17	64580,6	16	0,124
Закарпатская	109777,8	3	187277,8	3	272294,1	3	0,522
Запорожская	25536,6	16	45330,6	16	76360,9	11	0,146
Ивано-Франковская	140587,0	2	85666,7	6	145323,1	6	0,278
Киевская, г. Киев	277377,2	1	390084,5	1	522023,6	1	1,000
Кировоградская	302,7	24	8843,3	24	13018,8	24	0,025
Луганская	14613,2	21	35351,4	19	32435,2	22	0,062
Львовская	106779,1	4	208658,2	2	286373,5	2	0,549
Николаевская	23552,1	18	46693,5	15	60168,4	18	0,115
Одесская	29290,4	14	59628,6	10	88713,8	9	0,170
Полтавская	24605,8	17	50062,4	13	60907,8	17	0,117
Ровенская	36563,4	10	47328,8	14	75452,1	12	0,145
Сумская	14953,6	20	28024,5	21	38507,6	21	0,074
Тернопольская	29646,0	13	43791,7	18	66157,5	15	0,127
Харьковская	39880,3	8	71071,2	8	94425,4	8	0,181
Херсонская	1602,0	23	27175,4	22	47290,5	19	0,091
Хмельницкая	33558,0	12	53107,1	11	68567,4	14	0,131

Продолжение

1	2	3	4	5	6	7	8
Черкасская	14120,8	22	19247,1	23	27348,6	23	0,052
Черновицкая	35191,5	11	50782,6	12	70357,1	13	0,135
Черниговская	74106,4	6	132478,3	5	220190,5	4	0,422

* рассчитано на основе данных источника: [6]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Наибольший объем инвестиций в расчете на 1 га сельхозугодий и 1 работника приходилось на Киевскую (г. Киев), Львовскую области, а наименьший – на Кировоградскую.

Направление 6. Уровень эффективности управления сельским хозяйством в регионе.

В табл. 16 определен рейтинг регионов Украины по объему чистой прибыли сельхозпредприятий, в табл. 17 – по уровню рентабельности их операционной деятельности.

Таблица 16

Рейтинг регионов по объему чистой прибыли предприятий сельского хозяйства (стимулятор) в 2015–2017 годы, млн. грн.

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
Винницкая	5706,5	7	7868,8	2	8011,2	2	0,901
Волинская	954,8	20	982,9	19	1308,3	18	0,147
Днепропетровская	6627,0	5	4938,9	8	4729,2	7	0,532
Донецкая	2106,9	15	1992,5	17	1901,8	17	0,214
Житомирская	1832,4	16	2371,6	15	2569,2	16	0,289
Закарпатская	169,1	22	173,3	22	182,8	22	0,021
Запорожская	4780,9	10	4537,5	9	4267,5	9	0,480
Ивано-Франковская	130,3	23	-153,0	24	-28,2	24	-0,003
Киевская, г. Киев	12353,4	4	7196,5	5	4937,1	6	0,555
Кировоградская	8937,5	2	6560,5	3	5329,7	5	0,599
Луганская	1468,5	17	2175,1	16	2837,0	15	0,319
Львовская	-371,1	24	807,9	21	1020,8	20	0,115
Николаевская	3826,2	13	3607,1	13	3522,9	13	0,396
Одесская	4223,4	12	5106,8	7	5912,7	3	0,665
Полтавская	16469,1	1	11139,3	1	8892,6	1	1,000
Ровенская	1129,4	19	1207,3	18	1292,9	19	0,145
Сумская	4915,9	9	4128,8	12	3721,9	12	0,419
Тернопольская	1322,1	18	905,1	20	786,8	21	0,088
Харьковская	5999,6	6	5324,7	6	4722,6	8	0,531
Херсонская	4550,1	11	4243,4	11	3986,7	10	0,448
Хмельницкая	3048,2	14	3579,7	14	3129,4	14	0,352
Черкасская	7693,2	3	6038,3	4	5762,9	4	0,648
Черновицкая	480,0	21	94,3	23	79,8	23	0,009
Черниговская	5165,6	8	4301,5	10	3928,3	11	0,442

* рассчитано на основе данных источника: [15, с. 17; 16, с. 16; 17, с. 17]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

Данные табл. 16 показывают, что в большинстве регионов наблюдался постепенный рост объема чистой прибыли. И регионами-лидерами в разные годы по данному показателю были Полтавская, Винницкая, Черкасская и Одесская области.

Таблица 17

Рейтинг регионов по уровню рентабельности операционной деятельности предприятий сельского хозяйства (стимулятор) в 2015–2017 гг., %

Регион	2015 г.	Рей- тинг	2016 г.	Рей- тинг	2017 г.	Рей- тинг	Нормирование показателя, 2017 г.
Винницкая	37,9	14	33,7	13	32,6	11	0,746
Волынская	32,5	17	25,0	18	24,3	19	0,556
Днепропетровская	44,3	8	33,6	14	31,0	14	0,709
Донецкая	37,6	15	31,3	15	28,7	15	0,657
Житомирская	42,1	10	31,0	16	25,9	17	0,593
Закарпатская	29,3	20	21,7	22	20,7	22	0,474
Запорожская	56,3	4	42,8	3	38,1	6	0,872
Ивано-Франковская	12,7	24	6,0	24	5,9	24	0,135
Киевская, г. Киев	45,2	7	24,7	20	22,0	21	0,503
Кировоградская	68,7	2	47,4	1	43,7	1	1,000
Луганская	31,4	18	40,2	5	43,3	2	0,991
Львовская	12,8	23	21,9	21	22,1	20	0,506
Николаевская	40,5	12	38,4	8	37,9	7	0,867
Одесская	41,9	11	39,6	6	37,5	8	0,858
Полтавская	69,3	1	38,0	9	31,9	13	0,730
Ровенская	30,6	19	34,7	12	34,9	10	0,799
Сумская	64,4	3	43,9	2	39,8	5	0,911
Тернопольская	24,1	22	24,8	19	24,5	18	0,561
Харьковская	42,6	9	37,0	10	36,7	9	0,840
Херсонская	55,8	5	41,2	4	39,9	4	0,913
Хмельницкая	33,9	16	38,5	7	40,0	3	0,915
Черкасская	54,7	6	36,7	11	32,4	12	0,741
Черновицкая	27,3	21	13,2	23	10,8	23	0,247
Черниговская	38,8	13	30,0	17	28,1	16	0,643

* рассчитано на основе данных источника: [15, с. 17; 16, с. 16; 17, с. 17]

** данные приведены без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополя

В 2017 г. высокий уровень рентабельности операционной деятельности сельхоз-предприятий был зафиксирован в Кировоградской, Луганской, Хмельницкой и Херсонской областях, а низкий – в Ивано-Франковской, Черновицкой и Закарпатской.

На основе рассчитанных показателей определим уровень инвестиционной привлекательности сельского хозяйства в регионах Украины в 2017 году (табл. 18, рис. 2).

Таблица 18

Группирование регионов по направлениям, 2017 г.

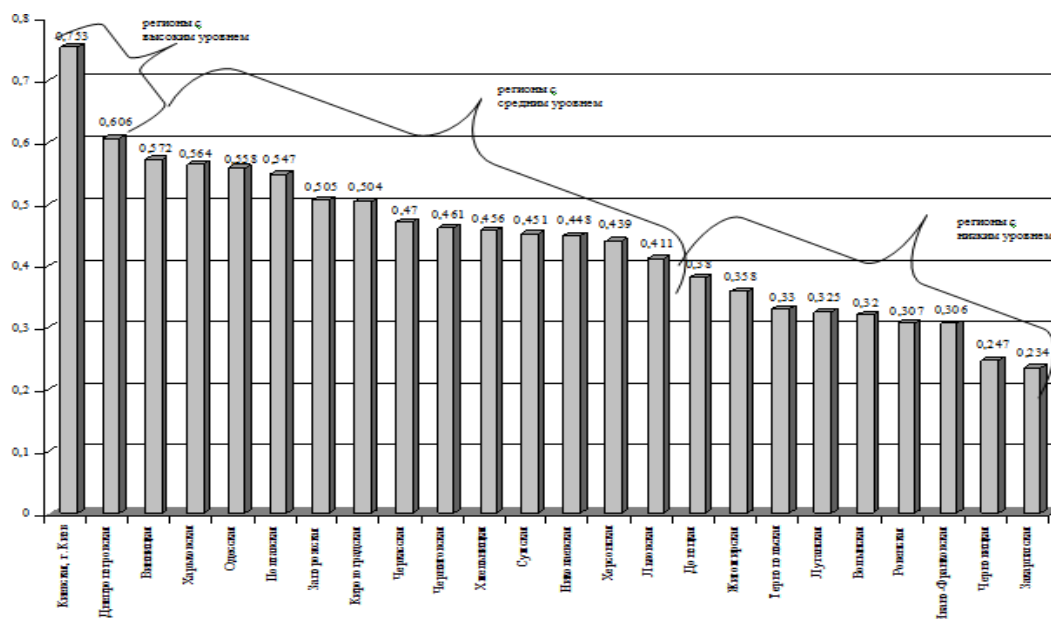
Регион	Уровень социально-экономического развития региона	Уровень развития с / х в регионе	Уровень обеспечения ресурсами с / х в регионе	Уровень инвестиционной поддержки с / х в регионе	Уровень инвестиционной активности отрасли с / х в регионе	Уровень эффективности управления с / х в регионе
Винницкая	0,689	0,779	0,729	0,337	0,073	0,824
Волынская	0,595	0,366	0,416	0,095	0,096	0,352
Днепропетровская	0,859	0,716	0,799	0,378	0,264	0,621
Донецкая	0,439	0,400	0,721	0,139	0,144	0,436
Житомирская	0,668	0,423	0,406	0,133	0,079	0,441
Закарпатская	0,598	0,188	0,088	0,015	0,264	0,248
Запорожская	0,772	0,502	0,750	0,232	0,098	0,676
Ивано-Франковская	0,722	0,313	0,339	0,210	0,186	0,066
Киевская, г. Киев	0,790	0,686	0,565	0,950	1,000	0,529
Кировоградская	0,627	0,550	0,831	0,199	0,018	0,800
Луганская	0,336	0,304	0,467	0,150	0,037	0,655
Львовская	0,814	0,473	0,342	0,190	0,333	0,311
Николаевская	0,701	0,542	0,530	0,209	0,076	0,632
Одесская	0,865	0,667	0,661	0,278	0,115	0,762
Полтавская	0,688	0,640	0,707	0,283	0,096	0,865
Ровенская	0,622	0,339	0,256	0,064	0,091	0,472
Сумская	0,744	0,472	0,597	0,175	0,051	0,665
Тернопольская	0,581	0,475	0,378	0,133	0,089	0,325
Харьковская	0,932	0,569	0,796	0,278	0,123	0,686
Херсонская	0,646	0,528	0,485	0,232	0,061	0,681
Хмельницкая	0,733	0,580	0,481	0,214	0,095	0,634
Черкасская	0,674	0,587	0,555	0,261	0,045	0,695
Черновицкая	0,690	0,249	0,278	0,050	0,087	0,128
Черниговская	0,654	0,384	0,701	0,257	0,225	0,543

 - регион с высоким уровнем

 - регион с средним уровнем

 - регион с низким уровнем

* сформировано авторами



* сформировано авторами

Рис. 2. Группирование регионов Украины по уровню инвестиционной привлекательности сельского хозяйства, 2017 г.

Итак, сгруппировав регионы Украины, определено, что существуют значительные диспропорции по уровню инвестиционной привлекательности их сельского хозяйства, что, в свою очередь, требует разработки стратегий по его повышению во многих регионах Украины и определения приоритетных направлений достижения стратегических целей.

Бібліографія

- [1] Статистичний збірник "Сільське господарство України" за 2017 рік (2018). Державна служба статистики України, 245.
- [2] Бланк, И.А. (1995), Финансовый менеджмент, МП "ИТЕМ ЛТД", "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 448.
- [3] Шепіцен, А.О. (2003), Оцінка конкурентоспроможності аграрного підприємства. Фінанси України, 8, 66–73.
- [4] Статистичний збірник "Регіони України" (2018), Державна служба статистики України, 1, 315.
- [5] Статистичний збірник "Регіони України" (2018), Державна служба статистики України, 2, 682.
- [6] Офіційний сайт Державної служби статистики України, Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- [7] Статистичний бюлетень "Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2015 році" (2016), Державна служба статистики України, 43.

[8] Статистичний бюлетень "Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2016 році" (2017), Державна служба статистики України, 42.

[9] Статистичний бюлетень "Внесення мінеральних та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур у 2016 році" (2017), Державна служба статистики України, 56.

[10] Накази Міністерства аграрної політики та продовольства України від 04.06.2015 р. №210; від 09.12.2016 р. №534; від 28.07.2017 р. №388.

[11] Накази Міністерства аграрної політики та продовольства України від 02.03.2015 р. №70; від 01.03.2016 р. №69; від 14.02.2017 р. №65.

[12] Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 02.12.2015 р. №463.

[13] Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 30.11.2016 р. №498.

[14] Фінансування програми часткової компенсації за сільськогосподарську техніку та обладнання вітчизняного виробництва сільгосптоваровиробників у 2017 році. Режим доступу: http://minagro.gov.ua/uk/support_apk?nid=24340

[15] Статистичний бюлетень "Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2015 рік" (2016), Державна служба статистики України, 48.

[16] Статистичний бюлетень "Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2016 рік" (2017), Державна служба статистики України, 23.

[17] Статистичний бюлетень "Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2017 рік" (2018), Державна служба статистики України, 25.

Подтверждаем, что материалы, представленные для публикации, есть оригинальными и не были ранее опубликованы в других научных монографиях, журналах, сборниках трудов.

"ЗА" И "ПРОТИВ" ПРЕДЛОЖЕНИЕТО ЗА ПОЕТАПНО ВЪВЕЖДАНЕ НА ГЛАСУВАНЕ С КВАЛИФИЦИРАНО МНОЗИНСТВО ПО ДАНЪЧНИ ВЪПРОСИ В ЕС*

Резюме

Настоящата статия е посветена на актуалното и значимо съобщение № 65 на Европейската комисия от 15 януари 2019 г. за започване на дебят относно поетапното въвеждане на гласуване с квалифицирано мнозинство по данъчни въпроси в Съвета.

В първата част на статията се разглежда съдържанието на направеното от ЕК предложение.

Във втората част на статията се разглежда настоящата правна рамка и предприетите законодателни мерки през годините.

В третата част на статията се анализират вероятността за приемане на направените предложения с практически примери и се посочват първите реакции на правителствата на по-малките държави членки.

Ключови думи: косвенно данъчно облагане, пряко данъчно облагане, данък върху цифровите услуги.

Abstract

This article is devoted to an up-to-date and important topic that examines the European Commission's proposals. On 15 January 2019, the European Commission published a Communication⁶⁵, on the phased introduction of qualified majority voting in tax matters. Aim of the proposal is to realize a more efficient and democratic decision making concerning the EU tax policy.

The first part of the article we will briefly describe the current situation, legal possibilities to switch and indicate what has been realized so far.

The second part of the article will be followed by a summary of the proposal.

The third part of the article we will explore the feasibility of the proposal by practical examples.

The conclusion of the article we will explore about a first reactions by in particular smaller Member States.

Keywords: indirect taxation, direct taxation, digital services tax.

Въведение

На 15 януари 2019 г. Европейската комисия (ЕК) публикува Съобщение № 65¹, с което огласява публично началото на дебят относно идеята за поетапното въвеждане на гласуване с квалифицирано мнозинство по данъчни въпроси в Съвета на ЕС². В съобщението се по-

* Доц. д-р Григорий Вазов, Висше училище по застраховане и финанси (ВУЗФ), София, e-mail: vazov@vuzf.bg., доц. д-р Григорий Вазов е автор на първата една трета част от статията. Assoc. Prof. Ph.D Grigori Vazov, University of finance, business and entrepreneurship, Sofia.

Доц. Д-р Любка Ценова, Висше училище по застраховане и финанси (ВУЗФ), София, e-mail: l.tsenova@vuzf.bg, доц. д-р Любка Ценова е автор на втората една трета част от статията. Assoc. Prof. Ph.D Lyubka Tzenova, University of finance, business and entrepreneurship, Sofia.

Д-р Рене Оферманс, Международно бюро за данъчна информация (IBFD), Кралство Нидерландия, e-mail: R.Offermanns@ibfd.org, д-р Рене Оферманс е автор на третата една трета част от статията. Ph.D. René Offermanns, International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD), Holland.

¹ https://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/decision-making-eu-tax-policy_en#heading_0

² За краткост в изложението Съветът на ЕС ще се нарича само Съвет.

сочва, че целта му е да се осъществи по-ефективно и демократично вземане на решения по въпроси от данъчната политика на Съюза¹.

ЕК предлага поетапен преход към гласуване с квалифицирано мнозинство по обикновената законодателна процедура при формиране на данъчната политика на Европейския съюз (ЕС).

От съдържанието на Съобщение № 65 е видно, че за ЕК въпросът вече не е дали е нужна отмяна на изискването за гласуване с единодушие в областта на данъчното облагане, а как и кога да стане това. Предложението на ЕК се подкрепя от Европейския парламент (ЕП) и от редица държави членки². Те са се обединили около позицията, че гласуването с квалифицирано мнозинство ще позволи да се разкрие целият потенциал на данъчната политика на ЕС и ще се предостави възможност на държавите членки да постигат компромиси по-бързо, по-ефективно и по-демократично. Те подкрепят идеята, че чрез преминаване към обикновената законодателна процедура при приемане на решения в областта на данъчното облагане в Съвета ще се засили ролята на ЕП като орган, който представлява и защитава правата на гражданите на Обединена Европа.

В настоящата статия ще бъдат очертани: съдържанието на предложението на ЕК, действащата правна рамка на ЕС и позицията на по-малките държави членки.

I. Какво предлага ЕК?

В предложението на ЕК за дебат съдържа **пътна карта от четири стъпки** за провеждане на прогресивен и целенасочен преход към гласуване с квалифицирано мнозинство по обикновена законодателна процедура в някои области на общата данъчна политика на ЕС, подобно на практиката, която се прилага при вземане на решения по други политики на Съюза.

Като първа стъпка ЕК предлага преминаване към гласуване с квалифицирано мнозинство по отношение приемането на общи мерки, които да бъдат насочени към засилване на сътрудничеството и взаимопомощта в борбата с данъчните измами и укриването на данъци.

Втората стъпка, която се предлага има за цел въвеждането на общи данъчни мерки, които са насочени към борба с промените в климата, опазване на околната среда и подобряване на общественото здраве.

ЕК очаква тези две стъпки да бъдат подкрепени от държавите членки и те да се обединят около решение насочено към бързото им нормативно разработване.

Третата стъпка предвижда модернизиране на вече установени и хармонизирани правила за данъчно облагане с ДДС и акцизи. ЕК посочва, че по-бързото вземане на решения в тези области ще позволи на държавите членки да следват най-новите технологични разработки и пазарни промени, което ще бъде от полза за техните бюджети и за икономическото им развитие.

Четвъртата стъпка е насочена към приемане с квалифицирано мнозинство на големи данъчни проекти на ниво ЕС, каквито са общата консолидирана корпоративна данъчна основа и приемането на нова система за данъчно облагане на цифровата икономика, които са спешно необходими за гарантиране на справедливо и конкурентно данъчно облагане в ЕС.

¹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:52019DC0008&qid=1551628749390&from=EN>; Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council and the Council, Towards a more efficient and democratic decision making in EU tax policy, COM (2019) 8 final of 15 January 2019 and Press Releases MEMO-19-224 and 225 of 15 January 2019.

² По-подробно вж. Препоръка на ЕП от 13 декември 2017 г. до Съвета и Комисията след разследването във връзка с изпирането на пари, избягването на данъци и данъчните измами (2016/3044(RSP)), §205 и Резолюция на ЕП от 16 февруари 2017 г. относно подобряването на функционирането на ЕС чрез използване на потенциала на Договора от Лисабон (2014/2249(INI)), §27.

По отношение на третата и четвъртата стъпки ЕК очаква държавите членки да обединят усилията си, така че тяхното нормативно финализиране да приключи до края на 2025 г.

II. Каква е действаща правна рамка?

В Договорите на ЕС са предвидени няколко основни процедури за вземане на решения в Съвета:

- ⇒ вземане на решения с единодушие (с консенсус);
- ⇒ обикновена законодателна процедура (съвместно вземане на решение);
- ⇒ процедура на засилено сътрудничество;
- ⇒ вземане на решения с квалифицирано мнозинство¹.

В законодателството на ЕС вземането на решения по отношение на данъчното облагане на ниво ЕС е уредено преимуществено в Договора за функционирането на ЕС (ДФЕС)². Процедурата по вземане на решения за облагане с **косвени данъци** е посочена в чл. 113. В този текст се предвижда, че **Съветът с единодушие**, в съответствие със специална законодателна процедура и след консултация с ЕП и с Икономическия и социален комитет, приема разпоредби за хармонизиране на законодателството относно данъците върху оборота, акцизите и другите форми на косвено данъчно облагане, в степента, в която такава хармонизация е необходима за осигуряване създаването и функционирането на вътрешния пазар и за предотвратяване на нарушаването на конкуренцията.

От друга страна редът за въвеждане на общи мерки в ЕС за данъчно облагане с **корпоративни данъци** е уреден в чл. 115 от ДФЕС, където е предвидено, че **Съветът с единодушие**, в съответствие със специална законодателна процедура и след консултация с ЕП и с Икономическия и социален комитет, приема директиви относно облагоуляването на онези разпоредби, предвидени в закони, подзаконови или административни разпоредби на държавите членки, които пряко се отнасят до създаването или функционирането на вътрешния пазар.

Очертаната процедура в двата основополагащи текста на ДФЕС съдържа възможност за всяка държава членка да **блокира** всяко от предложенията на ЕК по данъчни въпроси, водена от свои вътрешни икономически или политически причини. Ето защо постигането на консенсус между всички държави членки на ЕС, ограничава значително напредъка за вземане на общи решения в областта на данъчното облагане, които според ЕК са в общ интерес на Съюза.

Един по-детайлен анализ на действащите законодателни правила за вземане на решения в областта на данъчното законодателство на ниво ЕС разкрива изискване за спазване на следните последователни стъпки:

⇒ Първа стъпка : ЕК взема решение за изработване и приемане на нормативен акт на ниво ЕС, с който да се регулират определени данъчни отношения.

⇒ Втора стъпка: решението на ЕК се съобщава на държавите членки, които формират екипи от национални експерти. С помощта на националните екипи се изработва проект за предложение на регламент или на директива, което се предоставя на ЕК.

⇒ Трета стъпка: След като одобри проекта за нормативен акт, ЕК го изпраща до всички държави членки, до ЕП и до Съвета.

¹ В Договорите на ЕС са предвидени и други процедури, но те не са предмет на настоящото изследване.

² Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union 2012/C 326/01, published in the Official Journal C 326 , 26/10/2012 P. 0001 – 0390.

⇒ Четвърта стъпка: ЕП излиза с консултативно становище в рамките на процедура, известна като "процедура на консултации"¹.

⇒ Пета стъпка: Вземане на окончателно решение от Съвета².

В областта на данъчната политика на ЕС всяка държава членка изразява своето окончателно становище по време на заседание на Съвета по икономически и финансови въпроси (ЕКОФИН)³. Решението на Съвета "ЕКОФИН" е акт, с който се одобрява предложеният проект за нормативен акт в областта на данъчната политика на ниво ЕС⁴.

От описаната процедура, която се спазва при приемане на нормативни актове на ниво ЕС е видно, че дори и само по вътрешно политически съображения всяка държава членка би могла да блокира приемането на нов нормативен акт, уреждащ данъчните въпроси. По тези причини ЕК среща трудности в постигането на консенсус между държавите членки и напредъкът в областта на данъчното законодателство е по-слабо изразен в сравнение с другите политики на Общността. Посочените затруднения, както и желанието на ЕК за развитие в общата данъчна политика на ниво ЕС са поставени в основата на повдигнатия дебат от ЕК.

III. Какви са правните възможности за преминаване към гласуване с квалифицирано мнозинство?

В Съобщение № 65 се подчертава, че предлаганите от ЕК промени в процедурните правила за приемане на законодателни решения по данъчни въпроси на ниво ЕС не изискват промяна в учредителните Договори на ЕС. ЕК посочва, че в ДФЕС съществуват правни възможности за отклонение от процедурата за вземане на решения с консенсус по данъчни въпроси. Тези правни процедури са: засилено сътрудничество, гласуване с квалифицирано мнозинство и прилагане на клаузите за преход ("passerelle clauses").

⇒ Разпоредбата на чл. 192, параграф 2 от ДФЕС, разрешава приемане на разпоредби с фискален характер на ниво ЕС по процедурата на тъй нареченото "засилено сътрудничество".

По своята същност **засиленото сътрудничество** е процедура, при която най-малко девет държави членки на ЕС имат право да създадат разширена интеграция или сътрудничество в дадена област в рамките на структурите на ЕС, без участието на останалите държави член-

¹ По-подробно вж. <http://www.europarl.europa.eu/about-parliament/bg/powers-and-procedures/legislative-powers>.

² Съветът е най-висшият законодателен орган в ЕС. Съветът няма постоянни членове. Той заседава в 10 различни конфигурации, като всяка от тях отговаря на областта от политиката, която се обсъжда. В зависимост от конфигурацията всяка държавачленка се представлява от министъра, който отговаря за съответната област. Министрите обсъждат, изменят и приемат закони и координират политики. Министрите имат правомощия да ангажират своите правителства с действията, за които е постигната договореност на срещите. Председателството на Съвета се сменя на всеки 6 месеца. Република България беше председател на Съвета от 1 януари до 30 юни 2018г.

По-подробно вж. https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/council-eu_bg.

³ Съветът по икономически и финансови въпроси е известен под наименованието "ЕКОФИН". Съветът "Екофин" отговаря за икономическата политика, данъчните въпроси, финансовите пазари и движението на капитали, както и за икономическите отношения с държавите извън ЕС. Съветът "ЕКОФИН" се състои от министрите на всички държави членки, отговарящи за икономиката и финансите. В заседанията му участват и членове на ЕК. Провеждат се и специални заседания на Съвета "ЕКОФИН" за изготвяне на годишния бюджет на ЕС, на които присъстват националните министри по въпросите на бюджета и комисарят, отговарящ за финансовото планиране и бюджета. Съветът "ЕКОФИН" обикновено заседава веднъж месечно.

⁴ Одобреният от Съвета нормативен акт се превежда на всички официални езици на ЕС и се обнародва в Официален вестник на ЕС. След обнародването му новият нормативен акт влиза в сила от дата, която е посочена в акта. Той става задължителен за прилагане от всички държави членки.

ки. Този ред позволява законодателните инициативи да се развиват по-бързо. Процедурата има за цел да преодолее парализирането на законодателния процес, когато дадено предложение се блокира от отделна държава членка или от малка група държави членки, които не желаят да бъдат част от инициативата. Правилата на засиленото сътрудничество не позволяват разширяване на правомощията на органите на ЕС, извън тези, които са предвидени от Договорите за ЕС. Провеждане на процедурата може да се приложи само при спазване на строго определени правила, към които се отнасят: получаване на разрешение за започване на процедура по засилено сътрудничество, което се издава от Съвета по предложение на Комисията след получаване на съгласието на ЕП.

Следва да посочим, че прилагането на тази практика на ниво ЕС е много ограничено. Към момента този ред е бил използван в областта на бракоразводното право и на патентите, и е одобрен за извършване на промени в областта на данъка върху финансовите сделки. По отношение въвеждането на данъка върху финансовите сделки, държавите членки¹, участващи в процедурата на засилено сътрудничество все още не са достигнали до общо съгласие по всички спорни въпроси. Постигната е договореност между тях за някои принципи на данъчното облагане с този данък, както и за стесняване обхвата на данъка до облагане на акции и определени деривати².

Основна трудност, която се наблюдава при провеждане на процедурата на засилено сътрудничество е възможността за възникване на значителни различия между позициите на държавите членки, което да ги постави в неравнопоставени условия. Като резултат различията могат да доведат до нарушаване на принципите на конкуренцията. Изтъква се като аргумент съществуването на опасност от нарушаване на принципа на конкуренцията още през 2013 г. Обединеното кралство и Северна Ирландия възразяват срещу данъка върху финансовите сделки пред Съда на ЕС. Тяхното оспорване е предмет на дело С - 209/13, при разглеждането на което страните изтъкват, че данъкът е неприемлив, защото засяга и трети държави, които не участват в процедурата. Независимо от усилията на Обединеното кралство и на Северна Ирландия техните съображения не са уважени и жалба им е отхвърлена от Съда на ЕС с решение, постановено на 30 април 2014 г.³.

⇒ Гласуване с **квалифицирано мнозинство** е друга правна възможност за отклонение от процедурата за вземане на решения с консенсус по данъчни въпроси. При тази процедура, за да се вземе решение на ниво Съвет се изисква да са изпълнени кумулативно следните две условия⁴:

- законодателното предложение на ЕК да бъде подкрепено най-малко от 55% държави членки и
- държавите членки подкрепили предложението да представляват най-малко 65 % от общото население на ЕС⁵.

ЕК приема, че гласуване с квалифицирано мнозинство може да бъде прилагано при установени нарушения на конкуренцията, произтичащи от различни данъчни правила в държавите членки, и то когато различията не могат да бъдат преодолені чрез сътрудничество

¹ Австрия, Белгия, Франция, Германия, Гърция, Италия, Португалия, Словакия, Словения и Испания, по-подробно вж. <https://money.bg/finance/es-tarsi-blizo-eur20-miliarda-ot-danak-varhu-finansovite-sdelki.html>

² По-подробно вж. https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/enhanced_cooperation.html?locale=en

³ По-подробно вж. <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=151529&pageIndex=0&doclang=BG&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=1246429>

⁴ Вж. чл.16 от Договора за Европейския съюз.

⁵ Блокиращото малцинство за провеждане на тази процедура, трябва да включва най-малко четири държави членки на Съвета, които да представляват над 35% от населението на ЕС.

между държавите членки (чл.116 от ДФЕС). Тъй като тази разпоредба може да се прилага при спазване на строги условия, тя все още не е използвана.

ЕК приема, че разпоредбата на чл. 325 от ДФЕС позволява гласуването с квалифицирано мнозинство, когато не може да се постигне единодушие относно мерките, които да бъдат въведени в борбата с измамите, както и спрямо всяка друга незаконна дейност, която засяга финансовите интереси на Съюза. ЕК смята, че тази разпоредба и предвидената в нея възможност за приемане на решения с квалифицирано мнозинство следва да се прилага, когато се приемат мерки, насочени към борбата с измамите с ДДС. Ограничаване на измамите, свързани с ДДС са от особена важност за ЕС, защото значителна част от приходите от тази данък, събрани на национално ниво се прехвърлят към собствените ресурси на ЕС.

Третата възможност за гласуване с квалифицирано мнозинство, произтича от клаузите за преход ("passerelle clauses"), предвидени в членове 48 параграф 7 от Договора за Европейския съюз (ДЕС) и в чл. 192, параграф 2 от ДФЕС.

Разпоредбата на чл.48, параграф 7 от ДЕС съдържа "обща клауза за преход". Тази разпоредба разрешава на Съвета да премине към гласуване с квалифицирано мнозинство в по-широк кръг от области, които в предишната редакция на ДЕС са били решавани само с единодушие. Процедурата предвижда, че гласуване с квалифицирано мнозинство може да се инициира и от Европейският Съвет¹, за което той уведомява всички национални парламенти. Ако в срок от 6 месеца, не се получи възражение от национален парламент, Европейският съвет може да разреши на Съвета да приема актове с квалифицирано мнозинство в съответната област или за конкретен случай². Съветът може да приеме решения с квалифицирано мнозинство, само ако получил преди това съгласието на ЕП.

В чл. 192, параграф 2 от ДФЕС се съдържа "специална клауза за преход" относно приемане на мерки, които са "предимно от фискален характер", в областта на околната среда. Тази възможност е от значение за реализиране на по-добри резултати в борбата с изменението на климата и за постигането на целите на ЕС, заложи в политиката за опазване на околната среда. Договорът предвижда, че за да може да се премине към обикновената законодателна процедура за въвеждане на данъчни мерки в областта на околната среда, ЕК трябва да внесе предложение, което Съветът, след консултация с ЕП, Икономическия и социален комитет и Комитета на регионите да одобри с единодушие.

IV. Какви са постиженията в областта на хармонизация на данъчното облагане на ниво ЕС?

В областта на **прякото данъчно облагане** началото в хармонизацията на данъчното законодателство на ниво ЕС³ е поставено през 1969 г., когато Съветът приема Директива

¹ Европейският съвет *не приема закони*. Той определя общите политически насоки и приоритетите на ЕС. Негови членове са държавните или правителствените ръководители на страните от ЕС, председателят на ЕК, върховният представител по въпросите на външните работи и политиката на сигурност. Европейският съвет е най-високото равнище на политическо сътрудничество между държавите от ЕС.

² Описаният ред не се прилага за решенията, които имат отражение във военната област или в областта на отбраната.

³ The overview of the harmonisation measures is taken from https://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation_en and R. Offermanns, survey on the European Union, published by the International Bureau of Fiscal Documentation.

69/335/ЕИО, впоследствие заменена от Директива 2008/7/ЕО на Съвета¹ относно косвените данъци върху набирането на капитал.

Предмет на Директивите е облагането с косвени данъци на:

- вноските в капитала на капиталови дружества;
- операциите по реструктуриране, в които участват капиталови дружества;
- емитирането на определени ценни книжа и дългосрочни необезпечени облигации.

Директивите задължават държавите членки да освободят от облагане изброените сделки или да ги облагат с единна ставка, която не може да бъде по-висока от 1%.

Следващата стъпка е приемането на Директива 2011/96/ЕС на Съвета, с която се отменя Директива 90/435/ЕИО². В тези директиви се предвижда, че печалбите, които се разпределят от дъщерно дружество на дружество майка се освобождават от данък, удържан при източника, като държавата членка на дружеството майка няма право да начислява данък, удържан при източника, върху печалбата, която дружеството майка получава от свое дъщерно дружество. По настоящем тези предимства могат да се ползват само от дружества, които участва с минимум 10% в капитала на дъщерното дружество³.

Следваща стъпка е приемането на Директива 90/434/ЕИО на Съвета, заменена с Директива 2009/113/ЕС на Съвета⁴. В тези два нормативни акта в 5 стъпки се уреждат данъчните правила за облагане при преобразуване на дружества чрез сливане, разделяне, отделяне, прехвърляне на активи и замяна на акции по отношение на дружества от различни държави членки, както и при прехвърляне на седалище на SE или SCE в друга държава членка.

Важна роля има и приемането на Конвенцията за премахване на двойното данъчно облагане във връзка с корекцията на печалби на свързани предприятия, известна под наименованието Арбитражна конвенция⁵. Целта на Конвенцията е да преодолее двойното данъчно облагане при коригиране на печалбите на свързаните предприятия.

Друг важен акт на ЕК, който е насочен към регулиране на прякото данъчно облагане на ниво ЕС е Директива 2003/49/ЕО⁶. Целта на Директивата е да премахне задължението за плащане на данъци, удържани при източника при плащане на лихви и роялти между свързани дружества от различни държави членки с кръстосано участие най-малко от 25%, включително и при плащания, извършвани от техните постоянни клонове. В Директивата е посо-

¹ Директива на Съвета от 17 юли 1969 г. относно косвените данъци върху набирането на капитал, ОJ L 249, 3.10.1969, р. 25–29 и Директива 2008/7/ЕО на Съвета от 12 февруари 2008 г. относно косвените данъци върху набирането на капитал, ОJ L 46, 21.2.2008, р. 11–22.

² Директива 2011/96/ЕС на Съвета от 30 ноември 2011 г. относно общата система за данъчно облагане на дружества майки и дъщерни дружества от различни държави-членки, ОJ L 345, 29.12.2011, р. 8–16 и Директива на Съвета 90/435/ЕИО от 23 юли 1990 г. относно общата система за данъчно облагане на дружества майки и дъщерни дружества от различни държави-членки, ОJ L 225, 20.8.1990, р. 6–9.

³ Ср. чл.3 от Директива 2011/96/ЕС.

⁴ Директива 90/434/ЕИО на Съвета от 23 юли 1990 г. относно общата система за данъчно облагане на при сливанията, разделянията, прехвърлянията на активи и замените на акции по отношение на дружества от различни държави членки, ОJ L 225, 20.8.1990 г., р. 6 и Директива 2009/133/ЕО на Съвета от 19 октомври 2009 г. относно общата система за данъчно облагане, приложима спрямо сливанията, разделянията, отделянията, прехвърлянията на активи и замените на акции по отношение на дружества от различни държави членки, както и при прехвърлянето на седалище на SE или SCE в друга държава членка, ОJ L 310, 25.11.2009, р. 34–46.

⁵ 90/436/ЕИО, ОJ C 160, 30.6.2005, р. 11–22.

⁶ Директива 2003/49/ЕО на Съвета от 3 юни 2003 г. относно общата система на данъчно облагане на плащания на лихви и роялти между свързани дружества от различни държави-членки, ОJ L 157, 26.6.2003, р. 49–54.

чено, че държавите членки могат да решат да не прилагат Директивата, когато 25% кръстосаното дялово участие не е било запазено за периодне по-кратък от 2 години.

Последните значителни постижения в областта на хармонизиране на преките данъци на ниво ЕС е Директива (ЕС) 2016/1164 на Съвета¹, която предвижда мерки за борба с практиките за избягване на данъците. Предвидено е Директивата да се прилага за всички данъкоплатци, които подлежат на облагане с корпоративен данък в една или няколко държави членки, включително за местата на стопанска дейност в една или няколко държави членки на образувания, които са местни лица за данъчни цели на трета държава. В Директивата се съдържат мерки, с които да се гарантира, че данъците ще се заплащат там, където се генерират печалбата и стойността, както и да се противодейства на опитите за свиване на данъчната основа и за прехвърляне на печалби извън вътрешния пазар. За постигане на тези цели в Директивата се предвидени правила, насочени към:

- ограничения по отношение на приспадането на лихвите;
- данъчно облагане при напускане;
- общо правило за борба със злоупотребите;
- правила за контролираните чуждестранни дружества; и
- правила, чрез които да се уреждат несъответствията при хибридни образувания и инструменти.

През 2017 г. е приета Директива (ЕС) 2017/952² на Съвета, която е насочена към преодоляване на несъответствия при данъчното облагане на данъкоплатци, които подлежат на облагане с корпоративен данък в една или няколко държави членки, включително за местата на стопанска дейност в една или няколко държави членки на образувания и които са местни лица за данъчни цели на трета държава. В края на 2017 г. е публикуван Списък³, изготвен от ЕС, в който се изброяват държавите, които не оказват съдействие. Към тях се отнасят: Американска Самоа, Гуам, Самоа, Тринидад и Тобаго, Американски Вирджински острови.

Законодателството на ЕС, пряко свързано с хармонизацията на данъчното облагане е по-значително в областта на **косвените данъци**.

Особено внимание ЕК обръща на уеднаквяване на данъчното законодателство в областта на облагането с данък върху добавената стойност (ДДС).

Началото е поставено през 1978 г. с приемането на Шеста директива⁴, която в последствие е заменена с Директива 2006/112/ЕО на Съвета⁵. На 17 октомври 2005 г. Съветът приема

¹ Директива (ЕС) 2016/1164 на Съвета от 12 юли 2016 г. за установяване на правила срещу практиките за избягване на данъци, които пряко засягат функционирането на вътрешния пазар, ОJ L 193, 19.7.2016, p. 1–14.

² Директива (ЕС) 2017/952 на Съвета от 29 май 2017 г. за изменение на Директива (ЕС) 2016/1164 по отношение на несъответствията при хибридни образувания и инструменти, включващи трети държави, ОJ L 144, 7.6.2017, p. 1–11.

³ Списък на ЕС на юрисдикциите, неосказващи съдействие за данъчни цели — Доклад на група "Кодекс за поведение" (Данъчно облагане на предприятия), съдържащ предложение за изменение на приложенията към Заключенията на Съвета от 5 декември 2017 г., включително изваждане от списъка на една юрисдикция (2018/C 403/03), ОJ C 403, 9.11.2018, p. 4–6.

⁴ Sixth Council Directive 77/388/EEC of 17 May 1977 on the harmonization of the laws of the Member States relating to turnover taxes - Common system of value added tax: uniform basis of assessment, ОJ L 145, 13.6.1977, p. 1–40.

⁵ Директива 2006/112/ЕО на Съвета от 28 ноември 2006 г. относно общата система на данъка върху добавената стойност, ОJ L 347, 11.12.2006, p. 1–118.

Регламент(ЕО) № 1777/2005¹, който има за цел да осигури уеднаквено прилагане на общите правила за ДДС в рамките на Съюза. В Регламента се правят задължителни тълкувания на разпоредбите на Директива 2006/112, отнасящи се, *inter alia*, до мястото на доставка, данъчното облагане на различни видове услуги, освобождаване от облагане на специфични стоки и услуги, определяне на данъчната основа, определение на понятието "електронно доставяни услуги", както и специална схема, която да се прилага към дружества, установени извън ЕС, които предоставят електронни услуги на данъчно незадължени лица.

От страна на ЕК са предприети важни стъпки и в областта на **административното сътрудничество** между държавите членки. Основната Директива е 2011/16², която заменя Директива за взаимна помощ 77/799/ЕО³. Директивата предвижда:

- задължение за обмен на информация между държавите членки;
- право на отговори назапитвания; и
- право на присъствие на представител на една държава членка на територията на друга държава членка с цел наблюдение върху дейността на мултинационалните компании.

На 12 юни 2013 г. ЕК публикува предложение за Директива на Съвета за изменение на Директива 2011/16/ЕС относно автоматичния обмен на информация в областта на данъчното облагане (СОМ (2013) 348 окончателен). На 9 декември 2014 г. това предложение е прието от Съвета на ЕС като Директива 2014/107/ЕС⁴. Новата Директива разширява обхвата на автоматичния обмен на информация, така че да включва дивиденди, капиталови печалби, други финансови приходи и салда по сметки. На 8 декември 2015 г. Европейският съвет приема Директива 2015/2376/ЕС⁵ относно автоматичния обмен между държавите членки на решения и споразуменията за предварително определяне на цените.

Последните важни документи приети в ЕС за регулиране на взаимния обмен на информация между държавите членки са: Директива 2008/55 /ЕО на Съвета, заменена с Директива 2010/24/ЕС на Съвета⁶ и Регламент № 1179/2008/ЕО, заменен с Регламент за изпълнение (ЕС) № 1189/2011 на Комисията⁷, в който се предвиждат предоставяне на взаимна помощ

¹ Регламент(ЕО) № 1777/2005 на Съвета от 17 октомври 2005 г. за установяване на мерки за прилагане на Директива 77/388/ЕИО относно общата система на данъка върху добавената стойност, ОJ L 288, 29.10.2005, р. 1–9.

² Директива 2011/16/ЕС на Съвета от 15 февруари 2011 г. относно административното сътрудничество в областта на данъчното облагане и за отмяна на Директива 77/799/ЕИО, ОJ L 64, 11.3.2011, р. 1–12.

³ Директива на Съвета от 19 декември 1977 г. относно взаимопомощта между компетентните органи на държавите-членки в областта на прякото данъчно облагане, (77/799/ЕИО), ОJ L 336, 27.12.1977, р. 15–20.

⁴ Директива 2014/107/ЕС на Съвета от 9 декември 2014 г. за изменение на Директива 2011/16/ЕС по отношение на задължителния автоматичен обмен на информация в областта на данъчното облагане, ОJ L 359, 16.12.2014, р. 1–29.

⁵ Директива (ЕС) 2015/2376 на Съвета от 8 декември 2015 г. за изменение на Директива 2011/16/ЕС по отношение на задължителния автоматичен обмен на информация в областта на данъчното облагане, ОJ L 332, 18.12.2015, р. 1–10.

⁶ Директива 2008/55/ЕО на Съвета от 26 май 2008 г. относно взаимопомощта при събиране на вземания, свързани с някои видове налози, мита, данъци и други мерки, ОJ L 150, 10.6.2008, заменена от Директива 2010/24/ЕС на Съвета от 16 март 2010 г. относно взаимната помощ при събиране на вземания, свързани с данъци, такси и други мерки, ОJ L 84, 31.3.2010, р. 1–12.

⁷ Регламент(ЕО) № 1179/2008 на Комисията от 28 ноември 2008 г. за установяване на подробни правила за прилагане на някои разпоредби на Директива 2008/55/ЕО на Съвета относно взаимопомощта при събиране на вземания, свързани с някои видове налози, мита, данъци и други мерки, ОJ L 319, 29.11.2008, р. 21–43, заменен с Регламент за изпълнение (ЕС) № 1189/2011 на Комисията от 18 ноември 2011 г. за определяне на подробни правила по отношение на някои разпоредби на Директива

при събирането на вземания, свързани с данъци върху доходи и капитали, данък добавена стойност, вносни мита, износни мита, акцизи и застраховки, както и лихви, административни санкции и глоби, и разходи, свързани с такива искове. В Директива 2010/24/ЕС на Съвета се предвиждат следните мерки:

- засилване възможностите за предприемане на ранни предпазни мерки в друга държава членка;
- обмен на информация без предварително искане;
- въвеждане на възможност за чуждестранни служители да присъстват по време на разследванията и в производства в друга държава членка.

Важни мерки, които **допринасят за прозрачността** са: Директива (ЕС) 2018/822 на Съвета за задължителното оповестяване¹, която изисква данъчните консултанти или данъкоплатците да оповестяват за агресивни структури за данъчно планиране, както и Директива(ЕС) 2015/849 на Европейския парламент и на Съвета(4th Anti-Money Laundering Directive)², с която се задължават юридическите лица да разкриват информация за своите клиенти, с цел ефективна борба с изпирането на пари и финансирането на тероризма.

Направеният задълбочен преглед на законодателството на ЕС, свързано с хармонизиране на данъчното облагане разкрива, че са постигнати значими резултати в тази област. Внимателният преглед показва, че времето между стартирането на първото предложение и окончателното приемане на всяка мярка от страна на всички държави членки е продължително. Причината е в необходимостта от постигане на необходимото единодушие и във факта, че често съществува недоверие между големите и малките държави членки на ЕС. Независимо от отрицателните явления, когато настъпи необходимостта държавите членки винаги успяват да въведат важни мерки.

Предстоящите стъпки пред ЕК за въвеждане на **ново данъчно законодателство** на ниво ЕС се изразяват в следното:

⇒ Предложение на ЕК за приемане на **Обща консолидирана основа за облагане с корпоративен данък: цялостно решение на проблема с прехвърлянето на печалби.**

Общата консолидирана основа за облагане с корпоративен данък (ОКООКД), която Комисията предлага още от 2011 г. като изключително ефективно решение за постигането на по-справедливо и ефикасно данъчно облагане, не намира широка подкрепа. Отрицателната позиция на Република България и на Кралство Нидерландия по предложението на ЕК за този данък е категорично изразена още през 2012 г. и е поддържана през годините³.

2010/24/ЕС на Съвета относно взаимната помощ при събиране на вземания, свързани с данъци, такси и други мерки, OJ L 302, 19.11.2011, p. 16–27.

¹ Директива (ЕС) 2018/822 на Съвета от 25 май 2018 г. за изменение на Директива 2011/16/ЕС по отношение на задължителния автоматичен обмен на информация в областта на данъчното облагане, свързана с подлежащите на оповестяване трансгранични договорености, OJ L 139, 5.6.2018, p. 1–13.

² Директива (ЕС) 2015/849 на Европейския парламент и на Съвета от 20 май 2015 г. за предотвратяване използването на финансовата система за целите на изпирането на пари и финансирането на тероризма, за изменение на Регламент (ЕС) № 648/2012 на Европейския парламент и на Съвета и за отмяна на Директива 2005/60/ЕО на Европейския парламент и на Съвета и на Директива 2006/70/ЕО на Комисията, OJ L 141, 5.6.2015, p. 73–117.

³ <http://bnr.bg/radiobulgaria/post/100232416/bylgariya-e-protiv-danyk-vyrhu-finansovite-sdelki-v-es>; по подробно вж. Ценова, Л., "Данъчно облагане - съвременни тенденции", "Авангард", С., с. 43-45, 2017 г. и Offermanns, R., Huibregtse, St., Verdoner L., Michalak, J., Bridging the CCCTB and the Arm's Length Principle – A Value Chain Analysis Approach, European Taxation, IBFD, Amsterdam, № 11, 2017, p. 405 - 475.

Предложението за Директива не се подкрепя и от Дания, Ирландия, Люксембург, Малта, Полша и Швеция с аргумента, че то нарушава принципите на субсидиарност и пропорционалност, заложили в член 5, параграфи 3 и 4 от ДЕС.

⇒ Пред ЕК стои задачата да убеди държавите членки в необходимостта от въвеждане на ниво ЕС на **данък върху финансовите услуги**. За целта ЕК е изработила предложение за Директива относно обща система на данък върху финансовите сделки¹. След като става ясно, че това първоначално предложение за въвеждане на данък върху финансовите сделки за целия ЕС не може да получи единодушна подкрепа в рамките на Съвета, Комисията, по искане на 11 държави членки, внася предложение за разрешаване на процедура по засилено сътрудничество в тази област с предложение за Директива на Съвета за въвеждане на засилено сътрудничество в областта на данъка върху финансовите сделки². Предвижда се данъкът върху финансовите сделки да се начислява върху финансови трансакции между финансови институции, които начисляват 0,1% срещу размяната на акции и облигации и 0,01% върху договорите за деривати.

Предложението за въвеждане на корпоративен данък **върху финансовите услуги** се подкрепя от Австрия, Белгия, Франция, Германия, Гърция, Италия, Португалия, Словакия, Словения и Испания, т.е. 10 от 28 държави-членки. Това се дължи на факта, че данъкът ще има екстериториален ефект. Към настоящия момент не е официално оповестена позицията на Република България по това предложение на ЕК.

⇒ Друга близка цел на ЕК е въвеждане на **корпоративен данък върху цифровите услуги**³. Предвижда се с този данък да се облагат услуги, които се състоят в публикуването на реклами в цифрови интерфейси. В обхвата на данъка ще влизат също посреднически цифрови интерфейси или пазари, чиято основна цел е да улеснят прякото взаимодействие между потребителите (като например приложения или сайтове за продажби между потребители). Предвидена е ставката на данъка върху цифровите услуги да бъде 3%. Предлага се данъкът да бъде дължим в държавата членка (държавите членки), където се намират съответните потребители. За целите на новия корпоративен данък, ще се приема, че място на стопанска дейност съществува, ако съществува **значително цифрово присъствие**, посредством което се извършва изцяло или частично стопанска дейност.

В проекта за директива е посочено, че дадена държава членка има "значително цифрово присъствие", ако са изпълнени един или повече от следните критерии:

⇒ приходите от предоставяне на цифрови услуги на потребители в дадена юрисдикция надвишават 7 000 000 EUR в даден данъчен период;

⇒ броят на потребители на дадена цифрова услуга в дадена държава членка надвишава 100 000 за определен данъчен период; или

⇒ броят на деловите договори за цифрови услуги надвишава 3 000.

¹ Вж. Предложение за Директива на Съвета относно обща система на данък върху финансовите сделки и за изменение на Директива 2008/7/ЕО - COM(2011) 594 окончателен.

² Вж. COM (2013)) 71 окончателен.

³ Вж. Предложение за Директива на Съвета за определяне на правилата относно корпоративното данъчно облагане на значително цифрово присъствие, COM (2018) 147 окончателен; Предложение за Директива на Съвета относно общата система на данък върху цифровите услуги, начисляван върху приходите от предоставянето на някои цифрови услуги COM(2018) 148 окончателен; Приложение към Съобщение на Комисията до Европейския парламент и Съвета "Време е да установим стандарт за модерно, справедливо и ефикасно данъчно облагане на цифровата икономика", COM(2018) 146 окончателен.

Според прогнозите се очаква приходите от този данък в ЕС да възлизат на около 5 милиарда евро годишно, което ще повиши устойчивостта на публичните финанси на ЕС и на държавите членки.

Предложението на ЕК за въвеждане на **корпоративен данък върху цифровите услуги** не се одобрява от страни като Чехия, Дания, Финландия, Ирландия, Люксембург, Кралство Нидерландия и Швеция. Франция и Германия предложиха да се ограничи обхватът на данъка само до облагане на консултациите. Официална информация за позицията на Република България по това предложение не беше намерена.

V. Какви са позициите на държавите членки по предложението на ЕК?

На пръв поглед предложението на ЕК за приемане на нормативни актове на ниво ЕС в областта на данъчното облагане с квалифицирано мнозинство изглежда приемливо. Не е тайна, че държавите членки и гражданите на ЕС подкрепят всяка инициатива насочена към борбата с данъчните измами и укриването на данъци. В тази връзка инициативата на ЕК е получила вече подкрепата на Германия, Италия и Испания.

Освен положителни коментари в публичното пространство има и коментари, които насочват към скептицизъм по отношение на предложението на ЕК.

Едно от тях е становището, изразено от данъчната фондация на САЩ¹, в което се посочва, че гласуването с квалифицирано мнозинство може значително да намали способността на държавите членки да оказват влияние върху решенията в ЕС по спорни данъчни предложения. Изтъква се, че отделните държави ще загубят правото си пълна власт върху данъчната политика на Съюза.

Възражението, че въвеждането на квалифицирано мнозинство при приемане на актове на ниво ЕС, които се отнасят до данъчната политика на Съюза се подкрепя от правителствата на редица държави.

Правителството на Кралство Нидерландия, в лицето на министъра на финансите е изразило мнение, че фискалната политика следва да остане отговорност на държавите членки, докато ЕС трябва да изпълнява договорените политически мерки, каквито са мерките за спазване на бюджетната дисциплина от страна на държавите членки.

Подобно е становището и изразено и от Института за свободен пазар на Литва², както и от Института за пазарна икономика на България³. Те са на мнение, че гласуването с квалифицирано мнозинство би премахнало данъчната конкуренция между държавите членки, което ще има неблагоприятно въздействие върху икономическото, социалното и технологичното развитие на отделните държави членки. Посочва се, че запазване на консенсуса като процедура за вземане на решения при определяне на данъчната политика на Съюза ще запази правото на държавите членки да приспособяват данъчните си системи, съобразно местните икономически условия и традиции. Изтъква се, че данъчната хармонизация ще създаде значителни затруднения на правителствата в държавите членки за поддържане на ефективна и конкурентна данъчна политика. Приема се, че предложението е несправедливо по отношение на компании, които имат стабилна фискална политика. За целта се предлага на ЕК да разработи по-добри политики, които да отразяват ценностите, очакванията и нуждите на гражданите на ЕС. Като сериозен аргумент се изтъква, че прилагането на предложе-

¹ Brunn, D., Another Step on the Road Towards Fiscal Union, US Tax Foundation 10 January 2019.

² Lithuanian free market institute, Response to the Roadmap for more – efficient law-making in the field of taxation: identification of areas for a move to qualified majority voting, January 2019.

³ Вж. <https://www.pariteni.bg/?tid=40&oid=222053>

нието на ЕК може да увеличи данъчната тежест на значителен дял от данъкоплатците в ЕС, тъй като разходите за привеждане в съответствие могат да бъдат значително увеличени.

Заклучение

Ретроспективният преглед на подкрепата на предложенията на ЕК показва, че като цяло големите държави подкрепят, а по-малките държави са против направените предложения.

По време на дискусията относно предложението за гласуване с квалифицирано мнозинство при приемане на данъчни актове на ЕС, проведено на заседанието на Съвета "Екофин", състояло се в Брюксел на 12 февруари 2019 г. е формирана обща позиция, че все още не е настъпил моментът за преминаване към гласуване с квалифицирано мнозинство. Значителен брой държави членки са изразили становище, че предпочитат да се запази действащият ред за приемане с единодушие на актове в областта на данъчното облагане. В подкрепа на тази теза са посочени положителните резултати, постигнати в областта на данъчното законодателство на ЕС до момента, както и чудесната работа извършена от междуправителствената работа (групата на Кодекса за поведение относно вредната данъчна конкуренция) съгласно действащите правила на Договорите¹.

Позицията на Кралство Нидерландия на това заседание на Съвета "ЕКОФИН" е категорично изразена и е против предложението, тъй като страната не желае да се откаже от фискалната си суверенност по отношение на фискалната политика.

За съжаление към настоящия момент официалната позиция на Република България не е огласена и не може да бъде посочена. Най-искрено се надяваме, че националният ни суверенитет ще бъде запазен и Република България ще се присъедини към позицията на Кралство Нидерландия.

Библиография

[1] Brunn, D., Another Step on the Road Towards Fiscal Union, US Tax Foundation 10 January 2019.

[2] Offermanns, R., Huibregtse, St., Verdoner L., Michalak, J., Bridging the CCCTB and the Arm's Length Principle – A Value Chain Analysis Approach, European Taxation, IBFD, Amsterdam, № 11, 2017, p. 405 -475.

[3] Ценова, Л., "Данъчно облагане – съвременни тенденции", "Авангард", С., с. 43-45, 2017 г.

[4] Съобщение № 65 на ЕК от 15 януари 2019 г. https://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/decision-making-eu-tax-policy_en#heading_0

[5] Директива 2003/49/ЕО на Съвета от 3 юни 2003 г. относно общата система на данъчно облагане на плащания на лихви и роялти между свързани дружества от различни държави-членки, OJ L 157, 26.6.2003, p. 49–54.

[6] Директива (ЕС) 2016/1164 на Съвета от 12 юли 2016 г. за установяване на правила срещу практиките за избягване на данъци, които пряко засягат функционирането на вътрешния пазар, OJ L 193, 19.7.2016, p. 1–14.

[7] Директива (ЕС) 2015/2376 на Съвета от 8 декември 2015 г. за изменение на Директива 2011/16/ЕС по отношение на задължителния автоматичен обмен на информация в областта на данъчното облагане, OJ L 332, 18.12.2015, p. 1–10.

[8] Директива 2008/55/ЕО на Съвета от 26 май 2008 г. относно взаимопомощта при събиране на вземания, свързани с някои видове налози, мита, данъци и други мерки, OJ L 150, 10.6.2008, заменена от Директива 2010/24/ЕС на Съвета от 16 март 2010 г. относно взаимна-

¹ For the entire press release, see at <https://www.consilium.europa.eu/en/meetings/ecofin/2019/02/12/>.

та помощ при събиране на вземания, свързани с данъци, такси и други мерки, OJ L 84, 31.3.2010, p. 1–12.

[9] Регламент за изпълнение (ЕС) № 1189/2011 на Комисията от 18 ноември 2011 г. за определяне на подробни правила по отношение на някои разпоредби на Директива 2010/24/ЕС на Съвета относно взаимната помощ при събиране на вземания, свързани с данъци, такси и други мерки, OJ L 302, 19.11.2011, p. 16–27.

[10] Предложение за Директива на Съвета относно обща система на данък върху финансовите сделки и за изменение на Директива 2008/7/ЕО – COM(2011) 594 окончателен.

[11] Предложение за Директива на Съвета за определяне на правилата относно корпоративното данъчно облагане на значително цифрово присъствие, COM (2018) 147 окончателен; Предложение за Директива на Съвета относно общата система на данък върху цифровите услуги, начисляван върху приходите от предоставянето на някои цифрови услуги COM(2018) 148 окончателен;

[12] Приложение към Съобщение на Комисията до Европейския парламент и Съвета "Време е да установим стандарт за модерно, справедливо и ефикасно данъчно облагане на цифровата икономика", COM(2018) 146 окончателен.

ПРИСЪЕДИНЯВАНЕ НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ВАЛУТНИЯ МЕХАНИЗЪМ: ТЕКУЩО СЪСТОЯНИЕ И НЕРЕШЕНИ ПРОБЛЕМИ*

Abstract

The participation of the national currency in Exchange rate mechanism (ERM II) is one of the five Maastricht criteria for assessing the readiness of a country to join the euro area. Bulgaria currently does not fulfill this Maastricht criterion. The absence of formal requirements for joining ERM II makes the process subjective and more political. Accordingly, the fulfillment of this criterion for euro area membership is not entirely under the control of the applicant country. The lack of formal criteria for joining ERM II, as well as the historical practice of all previous national currencies access to ERM II, do not exclude the right of Member States to add new conditions or create new criteria. At the same time, however, in order for these new conditions and criteria to be binding on new candidates, a change in EU legislation is needed but such a change is not yet in place – participation in ERM II is based on the same rules that have existed for more than 20 years. In practice, we find ourselves in a situation that can be described as a combination of new requirements and unchanged rules, which creates a number of problems and risks that arise from such an asymmetrical treatment. The fact is that while the craving for euroisation of the economy was a deliberately conducted policy of different governments, the decision to join the banking union was not voluntary, and therefore it was unanimously accepted both by politicians and by experts. There is this feeling, that Bulgaria has made a big compromise and, according to many, the compromise was unnecessary, even harmful. The proposed material attempts to explain the reasons for the discrepancies in the views regarding the banking union, as well as to highlight some of the accompanying risks and the outstanding issues.

Резюме

Участието на националната валута във валутния механизъм ВМ II е един от петте Маастрихтски критерия, по които се оценява готовността на една страна за присъединяване към еврозоната. България в момента не изпълнява този Маастрихтски критерий. Отсъствието на формални изисквания за присъединяване към ВМ II прави процеса субективен и политически. Съответно изпълнението на този критерий за членство в еврозоната не е напълно под контрол на кандидатстващата страна. Липсата на формални критерии за присъединяване към ВМ II, както и историческата практика от всички предишни присъединявания на национални валути към ВМ II, не изключват правото на страните членки да добавят нови условия или да създават нови критерии. Същевременно обаче, за да бъдат тези нови условия и критерии задължителни за новите кандидати, е необходима промяна на европейското законодателство, но такава промяна все още няма – участието във ВМ II се основава на а същите правила, съществуващи от повече от 20 години. На практика се оказваме в ситуация, която може да се опише като комбинация между нови изисквания и непроменени правила, което създава редица проблеми, свързани асиметрично третиране с произтичащите от това рискове. Факт е, че докато желанието за евроизация на икономиката е съзнателно провеждана политика от различни правителства, то решението за присъединяване към БС не бе доброволно и поради тази причина не се приема еднозначно както от политиците, така и от експертите. Създаде се впечатление, че България е направила голям компромис, а според много компромисът е бил ненужен, дори вреден. В предлагания материал ще се опитаме да разясня причините за разминаванията в оценките по отношение на банковия съюз, както и да посочим някои от съпътстващите рискове и нерешените проблеми.

Официално заявената преговорна позиция по глава 11 "Икономически и валутен съюз" гласеше, че от датата на членство в ЕС Република България се присъединява и към Икономическия и валутен съюз (ИВС), като поема неотменим ангажимент да стане член на еврозоната и да въведе единната европейска валута – еврото, при спазване на процедурите,

* Доц. д-р Виктор Йоцов, катедра "Финанси", УНСС, e-mail: vyotzov@unwe.bg

предвидени в Договора за създаване на Европейската общност. Това бе препотвърдено и в предприєдинителната икономическа програма на Република България 2002-2005 и 2004-2007. За тази цел се предвиждаше (съгласно подписаното през 2004 г. споразумение между Министерския съвет и БНБ) правителството и БНБ да отправят молба за присъединяване към валутния механизъм веднага след датата на официално членство в ЕС. Очакванията, зaleгнали в споразумението бяха, че при изпълнение на поетите ангажменти, България може да се присъедини към еврозоната през втората половина на 2009 г. или на 1 януари 2010 г.

След повече от 10 г. членство в ЕС, в средата на 2018 г. България най-после предприє първите реални стъпки към въвеждане на еврото. Това стана факт с официалното заявление от страна на правителството и БНБ за осъществяване на т.н. "близко сътрудничество" с ЕЦБ в съответствие с Регламент (ЕС) № 1024/2013. "Близкото сътрудничество" по същество представлява участие в първия стълб на банковия съюз (БС), чийто основни елементи са: "Единен надзорен механизъм" – ЕНМ; "Единен механизъм за реструктуриране" – ЕМП; и "Единна схема за гарантиране на влоговете" – ЕСГВ.

Досега действащият механизъм за разширяване на еврозоната не изискваше предварително участие в БС, но очевидно случаят с България ще създаде прецедент, който в бъдеще ще бъде използван при съставянето на пътната карта за присъединяването и на други страни към валутно-курсовия механизъм ВМ II. Като пряка последица от заявката ЕЦБ вече стартира проучване доколко нашето законодателство е адаптирано, така, че надзорните решения на ЕЦБ да имат правна сила и да са директно приложими в България. Подобно проучване трае от 6 до 12 месеца, но може (по преценка на ЕЦБ) да отнеме и повече време. Освен законодателни промени, по време на проучвателния период ще бъде осъществена още една (след тази от 2016 г.) оценка на качеството на активите на банките, като на основа на резултатите от тази оценка ЕЦБ ще прецени кои банки да минат директно под нейния надзор.

Доколкото участието в БС е задължително за всички страни приели еврото, присъединяването на България към него е неизбежно, а въпросът се свеждаше до това кога да се предприеме тази стъпка. Доскоро опциите бяха няколко: участие в БС без кандидатстване за т.н. "чакалня"; участие в БС след влизане във ВМ II; участие след пълноправно членство в еврозоната. Въпреки намеците и откровените подканяния за по-ранно присъединяване към БС, както правителството, така и (особено) БНБ се бяха ориентирали към последната опция, но развитието на ситуацията през последните месеци отнеха възможността за избор между втората и третата опции.

Че България (на този етап) не е желан участник в еврозоната се знае отдавна. Самият факт, че повече от 10 г. след приемането ни в ЕС, и въпреки многократно заявяването за това желание, все още не сме допуснати дори до предверието на еврозоната е показателен за недоверието към страната. Само за сравнение – Естония, Литва, Словения и Словакия – страни със сходно икономическо развитие, бяха приети във ВМ II само няколко месеца след членството си в ЕС. Има сериозни основания да се твърди, че голяма част (вероятно преобладаващата част) от причините са политически (неефективна съдебна система, корупция, слаби институции), но със сигурност има и икономически причини, свързани преди всичко с общото състояние на финансовата система и в частност банковата. Имаме сериозно проблеми и изоставане по отношение на реалната конвергенция (доходи, цени, заплати), но Маастрихтските договорености засягат само номиналните конвергентни критерии, които България отдавна изпълнява. Именно изпълнението на тези номинални критерии (по отношение на инфлацията, лихвените проценти, бюджетния дефицит и публичния дълг) създава самочувствие в управляващите, които настояват за по-скорошно приемане на страната. Проблемите обаче са далеч по-сложни от изпълнението на няколко критерия и касаят трезва оценка на предимствата и недостатъците от участието на страната в паричен съюз. Пробле-

мите са дори още по-сложни, имайки предвид неравностойното икономическо положение на България в сравнение с останалите страни членки на еврозоната.

I. Същност на монетарния съюз

Валутен механизъм

Валутният механизъм е система, въведена от Европейската общност през март 1979 г. като част от Европейската парична система, която по онова време включва девет страни. Нейната цел е да намали колебанията на валутните курсове и да подготви създаването на Икономическия и паричен съюз. Предшественикът на еврото – ECU, е разчетната единица и резервен актив на ЕО, която се използва и в някои международни транзакции. Това е концепция, подобна (но не идентична) на тази на специалните права на тираж (СПТ), използвани от МВФ. Една от разликите е, че в рамките на ВМ страните се стремят да поддържат устойчиви валутни курсове спрямо ECU в рамките на допустими отклонения. Стойността на ECU пък се определя среднопретеглена от стойността на участващите валути. На тази основа се изчисляват двустранните валутни курсове. Допустимите колебания са в рамките на $\pm 2.25\%$ (с изключение на италианската лира, на която е бил разрешен марж от 6%). Тези решения са се вземали от Съвета Есофп, който включвал освен финансовите министри на страните и управителите на централните банки. На практика се оказва, че от значение са двустранните курсове спрямо германската марка, а не спрямо ECU. За да поддържат курсовете, централните банки са били длъжни да интервенират.

Основен проблем са разликите в икономическата политика и икономическото развитие, като Италия, Великобритания и Испания. Двустранните курсове са били променяни 18 пъти от 1979 г. до 1995 г., когато е последната корекция. Само френският франк в резултат на шест девалвации се обезценява с 42% спрямо марката.

През октомври 1990 г. британският паунд най-после се присъединява към ВМ при курс 2.95 германски марки за паунд. Най-голямото изпитание е скоро след това, през 1992 г., когато британският паунд попада под спекулативна атака (основно действащо лице е милиардерът Джордж Сорос) и е принудена да напусне ВМ, след като Банката на Англия изхарчва 4 млрд. паунда в опит да спре девалвацията.

Тези спекулативни атаки засягат още италианската лира и останалите по-слаби валути и показват уязвимостите във ВМ и предизвикателството да се поддържат фиксирани валутни курсове без обща икономическа, фискална и парична политика. Годишната 1992 г. не е случайна – тогава има голяма несигурност дали всички страни ще ратифицират Маастрихтския договор, който предвижда въвеждането на еврото. В крайна сметка референдумът в Дания (както и в Швеция, която се присъединява към ЕС през 1995 г.) го отхвърля. От друга страна, Германия – неформалният лидер на валутния съюз, поддържа високи лихви, за да се бори с инфлацията след обединението с Източна Германия. Това води до засилване на марката и допълнително напрежение. След спекулативните атаки от началото на 90-те години допустимите отклонения на двустранните курсове се увеличават на $\pm 15\%$ (с изключение на курса на германската марка спрямо холандския гулден, който запазва тесния диапазон от $\pm 2.25\%$). През 1998 г. валутните курсове са неотменимо фиксирани, а на 1 януари 1999 г. е въведено еврото.

II. ВМ II

ВМ II замества ВМ с участието на Гърция и Дания. Гърция се присъединява към еврозоната през 2001 г., докато датската крона понастоящем е единственият участник в системата. ВМ II получава нов живот след като 10 нови страни се присъединяват към ЕС през 2004 г.

Тогава валутният механизъм се утвърждава като система за поддържане на валутните курсове на кандидатстващите страни. Участието във ВМ II е един от номиналните критерии за влизане в еврозоната. Страните-кандидатки трябва да участват в механизма най-малко две години, като през това време валутните им курсове не трябва да са подложени на натиск.

Управителният съвет на ЕЦБ наблюдава функционирането на ВМ II и отговаря за координацията на паричната и валутната политики. Влизането във ВМ II се основава на споразумение между министрите и управители на централни банки на страната-кандидат и страните-членки и ЕЦБ. С него се определя централният курс на валутата спрямо еврото. Допустимото колебание е $\pm 15\%$. Когато е необходимо, договореният курс се подкрепя от интервенции на ЕЦБ и централната банка на страната, участваща в ВМ. Страната може да приложи по-тесен диапазон на колебания, но ЕЦБ не е обвързана със задължение да поддържа курса (да интервенира при достигане на границите). Всички участници във ВМ II и ЕЦБ имат право да започнат конфиденциална процедура за преразглеждане на централните курсове. Това може да се наложи, например, ако равновесният валутен курс се промени с времето, както се показва от миналия опит на сегашните страни от еврозоната.

Фиксирането на курсовете към други валути или кошници от валути, различни от еврото (както беше с Латвия) е несъвместимо с ВМ II. В случая с валутните бордове, ЕЦБ не ги разглежда като заместител на участието във ВМ II, което означава, че те също трябва да участват в механизма най-малко за две години, преди да бъде направена оценка за степента на конвергенция, предшестваща приемането на еврото. Въпреки това, страните с валутен борд може да не преминават през двойна промяна на режима – от плаваща валута към фиксиране на курса в рамките на ВМ II на по-късен етап. Те могат да запазят своя валутен борд като едностранен ангажимент. ЕЦБ обаче подчертава, че такова споразумение ще бъде оценявано за всеки отделен случай и е необходимо общо съгласие за централния паритет спрямо еврото. Както е предвидено в резолюцията, по изключение може да се предвиди диапазон на колебание, по-малък от стандартните. Точно такова споразумение за запазване на валутните бордове бе постигнато с Естония и Литва. Това зависи както от многостранното споразумение за централния курс в рамките на ВМ II, така и от положителна оценка за устойчивостта на валутния борд.

Още по време на преговорите за членство в ЕС (Глава 11 Икономически и паричен съюз) България заяви, че ще запази системата на паричен съвет (валутен борд) до приемането си в еврозоната. България заяви едностранен ангажимент за запазване на фиксирания курс по време на престоя във ВМ II.

Присъединяването към ВМ II може да се извърши по всяко време след присъединяването към ЕС. Но основните характеристики, по-специално за определяне на централния курс и ширината на диапазона на колебание, трябва да бъдат съгласувани между всички страни, участващи в механизма и да получи одобрението на централните банки.

Няма формални предварителни критерии за допускане до ВМ II – самото участие в механизма е критерий за приемане на една страна в еврозоната. Но за да се осигури плавно участие, трябва да се гарантира, че основните структурни реформи, включително фискална консолидация и ценова либерализация, са изпълнени. Решението се взема на база на споразумение между правителството и централната банка на страната кандидат, финансовите министри на страните от еврозоната, ЕЦБ и министрите и управителите на централни банки на останалите страни от ВМ II (Дания). Участието в механизма е само един елемент от цялостната политическа рамка и трябва да е съгласувано с паричната, фискалната и структурната политики, които страната следва. Централният курс, който е избран, трябва да отразява равновесния валутен курс по времето на влизане в механизма. Оценката включва множество икономически индикатори и сценарии. Определянето на централния курс става с взаимно споразумение на страните. Едностранни изявления за търсения централен курс следва да

се избягват, изисква ЕЦБ. Промяна на валутния курс също следва да се договаря на многостранна основа, ако се налага, например, в резултат на значителни промени във външната конкурентоспособност.

Трябва да се прави разлика между функциониране на механизма и оценка на стабилността на валутния курс в рамките на двегодишния период, което е конвергентен критерий (един от петте формални – т. нар. Маастрихтски критерии). Оценката на конвергентните критерии се основава на Договора на ЕС, както и Резолюцията на Съвета за създаване на ВМ II. Задължително е през двегодишния престой във Валутно-курсовия механизъм да не е правена девалвация на централния курс и е желателно (макар и не изрично записано) да е поддържан по-тесен диапазон на колебание. Ревалвация, тоест корекция на курса в посока нагоре се допуска имплицитно (курсът на словашката крона бе повишаван два пъти по време на ВМ II). Според публикация на Чешката национална банка по време на консултациите ѝ с ЕЦБ е препоръчан диапазон от $\pm 2.5\%$ (чешката крона е плаваща). Това, както и неяснотата дали престоят във ВМ II няма да е много по-дълъг от две години, бе едно от основанията за чешката банка да препоръча да се изчака с приемането във валутния механизъм.

III. Новите изисквания към България

ЕС и ЕЦБ изискват от България участие в първия стълб (ЕНМ) на банковия съюз, което означава надзор над българските банки от страна ЕЦБ. Това стана ясно след заседанието на Еврогрупата, на което бе разгледано заявлението на страната. Еврогрупата заявява, че "решението ще бъде свързано с решението на ЕЦБ за тясно сътрудничество при пълно спазване на условията, посочени в правната рамка". На практика това означава, че България ще се присъедини едновременно към ВМ II и Банковия съюз.

Съгласно съответното вторично законодателство България ще участва и в Единния механизъм за реструктуриране (включително Единния фонд за реструктуриране) от датата на влизане в сила на решението на ЕЦБ за тясно сътрудничество. Следователно от тази дата България следва да бъде обект на задълженията, произтичащи от Междуправителственото споразумение за трансфер и обединяване на вноските във Единния фонд за реструктуриране, и по-специално задължението за прехвърляне на тези вноски към Единния фонд за реструктуриране в съответствие със съответните разпоредби. Очаква се България да предприеме всички необходими стъпки, за да ратифицира и депозира инструмента си за ратификация, преди да влезе в сила решението за тясно сътрудничество. Решението на Еврогрупата подчертава, че наред с предварителните условия за допускане до ВМ II от страната се очаква да постигне напредък и по отношение на конвергенцията, както и в съдебната реформа и борбата срещу корупцията.

От поставените (наложените?) предварителни условия става ясно България ще трябва да промени банковото законодателство, така че в допълнение на изисквания, свързани с капиталови буфери, да се прилагат и пруденциални мерки, свързани с кредитополучателите. С писмото до Еврогрупата БНБ и МФ на практика поемат и други ангажменти, които не са пряко свързани с банковия сектор:

- засилване на надзора над застрахователите и пенсионните фондове;
- подобряване на правната рамка на несъстоятелността, включително система за събиране на надеждни данни за фалитите и реструктуриранятия;
- засилване на законодателство срещу пране на пари и нови законови промени, които да отразяват петата директива (AML5);
- подобряване на управлението на държавните предприятия в съответствие с насоките на ОИСР.

IV. Как и защo се промениха правилата?

Еволюция на правилата

По традиция, валутно-курсовият механизъм се нарича "чакалня на еврозоната", но това е дълбоко погрешно. Този механизъм води началото си от 1997 г. (прилага се от 1999 г.), и смисълът му е да тества дали страните извън еврозоната могат да издържат две години без да девалвират валутите си. По-точно ВМ II цели да се гарантира, че "държавите-членки извън еврозоната, които участват във ВМ II, насочват своите политики към стабилност и че се насърчава сближаването". По онова време паричният съюз се състои от 11 страни (без Гърция) с относително близки политики и развитие. Това се вижда както от данните за БВП, така и от индикаторите за конвергенция на страните – учредителки на еврозоната, които макар след 2011 г. да обръщат тенденцията за намаляване на вариациите, все пак показват по-тясно сцепление между тези страни и страните в ЕС като цяло (ЕС-28) или разширената еврозона от 19 членки (ЕС-19). Диапазонът между БВП на човек от население-то също е показателен – през 1999 г., когато еврозоната се създава, той е бил между 84% (Португалия) от БВП на ЕС-28 и 137% (Холандия), докато през 2017 г. варира между 67% (Гърция, Латвия) и 128% (Холандия, Австрия) за разширената еврозона и в рамките на 49% и 128% за целия ЕС.

Разликата в доходите далеч не е единственото предизвикателство. С присъединяването на новите страни от Източна Европа, Малта и Кипър, ЕС се изправи и пред необходимостта да се справя с националните специфики в прилагането на закона. Това се видя особено ясно след скандалите, свързани с пране на пари в Малта и Латвия. Затова в последните си доклади ЕЦБ често обръща внимание на институционалното сближаване.

Финансовата криза и последвалата дългова криза в еврозоната разкриха значителни пукнатини в първоначалната конструкция на еврото. Лидерите на страните от еврозоната отговориха с цяла поредица инициативи, нови институции, регламенти и правила. Дори само изброяването им не е възможно в рамките на тази статия. Голяма част от тях целяха да наложат фискална дисциплина на безотговорни правителства като гръцкото, други търсеха да потушат пожара в южните страни и Ирландия, целта на трета поредица мерки бе да се координират икономическите политики и да се набележат навременни мерки срещу макроикономически дисбаланси (например, Европейски семестър). Дълго време Германия успяваше да наложи волята си чрез цели за икономии и фискална дисциплина, сега – отчасти под влиянието на Франция, започна да се прокрадва идеята за по-голяма солидарност.

След като кризата започна да отшумява, лидерите на ЕС поставиха в дневния си ред задълбочаването на Икономическия и валутен съюз. Последваха поредица инициативи (доклад на петимата президенти, Бяла книга, Документ за размисъл и пр.), които се опитваха да насочат лидерите на 19-те страни от еврозоната към единодействие. То се оказа все по-трудно постижимо, след като кризата откри голям разлом между Севера и Юга, та дори и сред по-богатите страни в ЕС. Заради нежеланието на северните страни да допуснат трансфери от едни страни към други и провала на всички опити за фискална координация, на преден план излезе Банковият съюз, чийто основна цел е да намали рисковете във финансовия сектор и да механизъм за справяне с банкови кризи. Водят се дори дискусии за това дали е възможно Банковият съюз (когато бъде завършен) да замени необходимостта от фискален съюз, какъвто е ясно, че няма да има в обозримото бъдеще. На този фон Маастрихтските критерии за номинална конвергенция се оказаха недостатъчни, за да измерят готовността за членство в еврозоната.

V. Еднакво ли се третира България?

Последното приемане на страна във ВМ II е през 2005 г. (на Латвия), като тогава не се поставяха никакви допълнителни условия по простата причина, че те по това време не съществуваха. Поставянето на условия на България и отлагането на молбата до изпълнение на поисканите реформи изглежда като по-неблагоприятно третиране на България в сравнение с останалите страни. Само допреди два месеца българската позиция беше:

- ние изпълняваме всички критерии (Маастрихтските);
- настояваме да ни третират еднакво (тоест по правилата от 2005 г.);
- настояваме да не се поставят необявени до този момент критерии;
- изискването за реална конвергенция е търсене на повод да не ни пуснат в еврозоната;
- влизане в Банковия съюз преди членството в еврозоната ВМ II е немислимо.

Тази позиция бе защитавана и от редица експерти, които възразяваха срещу отстъпването на суверенитет чрез прехвърлянето на надзора на банките на ЕЦБ. Аргументът за загуба на суверенитет по отношение на банковата система изглежда необоснован, тъй като с влизането в ЕС България е обвързана с приемането на еврото – рано или късно, и това е единственият разумен изход от режима на паричен съвет. Присъединяването към Банковия съюз като условие за членство в еврозоната следва от документи на ЕК и също така се подразбира от Регламент ЕСВ/2014/17, според който оценката на банковия сектор е необходим елемент от подготовката за приемане на еврото, а тя съгласно правилата за т. нар. тясно сътрудничество предхожда неговото установяване. От това може да се заключи, че от чисто формална гледна точка ЕЦБ спазва съществуващите регламенти и България не е третирана различно.

VI. Защо участието в БС крие рискове?

Оригиналният замисъл на БС предполагаше широко включване в него и на страни извън еврозоната. Нещо повече – ЕК отправяше настойчиви покани към всички страни извън паричния съюз да се включат в банковия съюз. Това не случи. Нито една страна не предприе никакви стъпки в тази посока и в това отношение България не прави изключение. Както предишното ръководство на БНБ (в лицето на Иван Искров), така и настоящото (в лицето на подуправителя Калин Христов¹) нееднократно са се изказвали против присъединяването към БС. Позицията на МФ е била по-мека, но е ясно, че такава стъпка не може да са осъществили без участието на БНБ, доколкото банковия надзор е в нейните прерогативи.

Банковият съюз бе създаден в отговор на финансовата криза и кризата с държавните дългове в еврозоната. Въпреки че е невъзможно напълно да предотврати възникването на банкови кризи в бъдеще, един добре изграден Банков съюз би трябвало да минимизира вероятността за възникването на такива кризи и тяхното въздействие върху банковите системи в Европейския съюз.

Банковият съюз бе инициран в рамките на еврозоната, но тъй като се основава на законодателството на ЕС и трябва да спазва целостта на единния пазар, остана отворен за участието на държави – членки извън еврозоната, но както вече споменах последните засега не проявяват никакъв интерес. Причините могат да се обобщят както следва:

Главна цел на БС бе да ускори интеграцията на банковия надзор и по този начин да намали фрагментирането на пазара. Друг основен мотив бе да се гарантира по-ефективен надзор на национално ниво, невъзпрепятстван от ненадзорни съображения, произтичащи от

¹ На сайта на БНБ и досега може да се види публикувано становище на Калин Христов, озаглавено "Защо банковият съюз не е разумен вариант за страните извън еврозоната?"

натиск на банковата индустрия върху надзорните органи. Тези очаквани предимства на Банковия съюз обаче пораждаат различни гледни точки в държавите – членки извън еврозоната.

Първо, известна степен на фрагментиране/диференциране на пазара може да бъде "здравословна". Такава диференциация, наред с останалото, е отражение на рисковете, свързани с конкретна национална икономика или банкова система. Винаги съществуват специфични за отделните държави рискове. Те трябва да бъдат разграничавани, а не притъпявани, да се оставят пазарните сили да играят своята дисциплинираща роля.

Второ, аргументът против "превземането" на регулатора от поднадзорните лица може да обхване и един унифициран надзор. Един банков субект само с местно значение едва ли може да оказва влияние върху наднационален надзорен орган, но нещата не стоят така с големите трансгранични банки.

Освен това съществуват явни непривлекателни фактори, заложили в "тясното сътрудничество" – механизмът, предназначен за държави членки, чиято парична единица е различна от еврото, за включване в Единния надзорен механизъм. Страна с "тясно сътрудничество" ще бъде изправена пред изключително асиметрично третиране:

- Ще остане изключена от окончателното вземане на решения по надзорни въпроси в Управителния съвет на ЕЦБ;
- Надзорните решения на ЕЦБ, които не са правно обвързващи извън еврозоната, ще трябва да бъдат възпроизвеждани с актове на местния надзорен орган. Последният ще носи отговорност при спорове;
- Ще остане без достъп до ликвидна подкрепа от ЕЦБ;
- Няма да има достъп до Единния стабилизационен механизъм като потенциален източник на средства за пряка и непряка рекапитализация на банките.

Асиметриите и неравнопоставеността между държавите членки от еврозоната и тези извън нея допълнително се задълбочават в Единния механизъм за реструктуриране, в който присъединилата се към Единния надзорен механизъм с "тясно сътрудничество" страна автоматично се включва. Горепосоченото обяснява защо включването с "тясно сътрудничество" в Банковия съюз преди членство в еврозоната е рисково.

По същество процесът на присъединяване към ЕБМ обхваща три етапа. Първо, става дума за законодателна основа – необходими са промени в българското законодателство, които да прехвърлят надзорни правомощия от БНБ към ЕЦБ и освен това да осигурят правна сигурност на ЕЦБ при прилагане на решенията ѝ в България. Вторият етап е свързан с надзорния процес. Необходимо е синхронизиране на надзорните практики на БНБ с тези на ЕЦБ като част от подготовката за присъединяване към ЕНМ. Тази част от процеса е вътрешноинституционална, протичаща двустранно между БНБ и ЕЦБ. На трето място идва цялостната оценка на някои банки в България – процес, ръководен от ЕЦБ, който обхващаща преглед на качеството на активите и стрес тест на банки.

На 12 ноември 2018 г. ЕЦБ публикува информация относно оценката на банките. На този етап ЕЦБ избра да извърши цялостна оценка на шест банки в България. Специално прегледът на качеството на активите се очаква да бъде извършен на основата на данни от банковите баланси към края на 2018 г. и с използването на нова методология на ЕЦБ, публикувана през юни 2018 г.

VII. Нерешените въпроси

- Необходимо е да се прави разлика между шестте мерки, залегнали в заявлението на българското МФ и БНБ и декларацията на Еврогрупата, ЕЦБ и Дания. Тази декларация поставя акцента върху Банковия съюз и посочва важноста на конвергенцията и продължаването на съдебната реформа. Едно важно допълнение в сравнение с писмото на БНБ и МФ е изискването за присъединяване и към втория стълб на еврозоната – ЕМП. На този етап липсва правна рамка, която да обвърже втория стълб с подготовката за членство в еврозоната, докато заявлението за т. н. "тясно сътрудничество" да може да се изведе от съществуващите регламенти.

- В декларацията от 12 юли 2018 г. няма и дума за Маастрихтските критерии за номинална конвергенция, заложи в чл. 140 от Договора на ЕС. По всичко изглежда, че чак когато формално се вземе решение за членство в ВМ II (вероятно през юни-юли 2019 г.), ще се поемат допълнителни ангажменти, свързани с конвергенцията. Декларацията е посветена изцяло на Банковия съюз и между другото се споменават допълнителни мерки, свързани с проблеми във финансовия сектор, качеството на институциите и на управлението. Въпросните допълнителни мерки не са възпроизведени в декларацията, очевидно защото спрямо останалите кандидатки за ВМ II пътната карта би могла да е различна.

- Тези правила на еврозоната все някога ще бъдат променени, така че да отразят както допълнението към Маастрихтските критерии за номинална конвергенция, така и включването на новите институции, свързани с надзора и реструктуриране на банки в Договора на ЕС. Опитът от българския път към еврозоната ще повлияе на това решение и предопределя изискванията, които ще бъдат наложени в други страни, които тепърва ще преговарят за членство в еврозоната.

- Залагайки тези изисквания към България, а по-нататък към Румъния и Хърватия – другите страни, от които се очаква да поискат приемане на еврото, Еврогрупата и ЕЦБ на практика признават, че досегашните правила и критерии за членство не работят. Поради тази причина се въвеждат нови правила, свързани с институциите (засега като условие за ВМ II, механизъм, свързан с валутните курсове, който не е пригоден за тази роля). Правните основания за тези предварителни условия обаче са непълни, поради което новите изисквания се въвеждат *ad hoc*, което ги прави да изглеждат направени специално за България. Остават обаче доста неясноти, включително за критериите, по които ще бъде оценяван напредък на страната. Предстои също така по доста въпроси – например, за правото на глас на страната при решения за отнемане на банков лиценз или реструктуриране или за спасителния фонд, да се преговаря – и то във формат 1 срещу 21 (еврозоната, ЕЦБ и Дания). Доста по-стабилен резултат би се получил, ако това бе договорено на общоевропейско ниво и като общовалидни правила.

- На последното от българското председателство заседание на европейските лидери, проведено през м. юни 2018 г., не бе постигнато съгласие относно необходимите реформи в еврозоната. Като председател на ЕС през първата половина на 2018 г. България не успя да постигне компромис. Така политическото решение за завършване на Банковия съюз (преди всичко, но не само, схемата за гарантиране на влоговете), бе за пореден път отложено.

- В регламента за "тясно сътрудничество" се предвижда да има възможност за напускане на ЕНМ. Ще означава ли това и край на участието във ВМ II?

- Какви са гаранциите, че на основата на една надзорна информация, събирана от българските надзорни органи, в ЕЦБ ще се вземат по-добри решения, отколкото в БНБ?

- Би следвало да се модифицира Европейския стабилизационен механизъм да позволява и на не евро-страни да са бенефициенти, ако участват в БС.

ПАРИЧНИЯТ СЪВЕТ В БЪЛГАРИЯ И ВЛИЗАНЕТО НА СТРАНАТА В ЕВРОЗОНАТА*

Резюме

След членството на България в Европейския съюз (ЕС) на преден план стои въпроса за проблема за възможността на страната да изпълни критериите за членство и влизането ѝ в Еврозоната както и момента за влизане в паричната зона. Членството в Еврозоната изисква да се изпълнят преди това конкретни критерии за членство т.нар. конвергентни критерии, които представят напредъка на страна по отношение на номиналната ѝ конвергенция към страните-членки на ЕС. Конкретният момент зависи както от изпълнението на формалните критерии, така и от политическата воля на българските власти и политическите виждания на страните-членки на Еврозоната, ЕЦБ и Европейската Комисия.

Ключови думи: паричен съвет, членство в Еврозоната.

Abstract

After the Bulgaria's membership in the European Union (EU) the most discussed question and problem is the country's ability to meet the membership criteria and entry into the Eurozone, as well as the moment of the country's entry into the monetary area. The membership in the Eurozone requires the country to meet the specific membership criteria: the so-called convergence criteria that represent the progress of a country with regard to its nominal convergence towards the EU member states. The concrete moment depends on the fulfillment of the formal criteria as well as on the political will of the Bulgarian authorities and the political views of the Eurozone members, the ECB and the European Commission.

Key Words: Currency Board, membership in the Eurozone.

Въведение

България се превърна в пълноправен член на Европейския съюз от началото на 2007 г. след като изпълни необходимите предприєдинителни критерии или т.нар. Копенхагенски критерии. Тези критерии са, свързани с политически критерии, които гарантират стабилността на институциите, демокрацията, върховенство на закона, човешките права и закрилата на малцинствата; икономически критерии, които са свързани с наличието на функционираща пазарна икономика и способност за справяне с конкурентния натиск и пазарни сили в рамките на ЕС; и наличието на административен и институционален капацитет за ефективно изпълнение на задълженията, свързани с бъдещото членство. След членството на страната в Европейския съюз заедно с Румъния, през 2013 г. сме свидетели на последното разширяване на Европейския съюз с присъединяването на Хърватия. Така страните-членки на Европейския съюз стават 28.

С присъединяването на една страна към Европейския съюз, тя поема ангажимента да приеме еврото към един бъдещ момент след като изпълни съответните Маастрихтски критерии, определени в Договора от Маастрихт, които касаят осигуряването на ценова стабилност, устойчиви публични финанси, стабилен валутен курс и стабилни дългосрочни лихвени проценти. Така съгласно чл. 139 от Договора за функционирането на Европейския Съюз¹ държавите-членки, които не изпълняват критериите за приемането на еврото в страната се наричат държави-членки с дерогация. България също с влизането ѝ в Европейския съюз се превръща в държава-членка с дерогация, която следва да приеме еврото в един бъдещ момент.

* Доц. д-р Гергана Илиева Михайлова-Борисова, Университет за национално и световно стопанство (УНСС), София, e-mail: gergan@abv.bg

¹ Официален вестник на Европейския съюз, Консолидиран текст на Договора за функционирането на Европейския Съюз, С 326/47, 26 октомври 2012 г.

В процеса на интеграция на една страна и приемането на еврото е важно страната какъв паричен и валутно-курсов режим прилага, тъй като много често определени режими като режим на свободно плаване на валутния курс, режим на приспособяващо се фиксиране, както и режим на фиксиране на националната парична единица към някоя световна валута, различна от еврото, се считат за несъвместими с необходимото членство на конкретната страна в Европейския валутно-курсов механизъм (ERMII) в рамките на поне две години¹.

За да приеме България еврото следва да изпълни конкретните критерии за членство в Еврозоната т.е. задължително условие е страната да престои поне две години в Европейския валутно-курсов механизъм (ERMII). За целта следва да се прилага подходящ паричен режим, който да осигури изпълнението на критериите за членство в Еврозоната.

Целта на настоящото изследване е да анализира доколко паричният съвет в България, въведен през юли 1997 г. след тежката финансова и икономическа криза в страната, е подходящият паричен режим за влизането на страната в Еврозоната и приемането на еврото като основна платежна единица.

Основната теза, която се защитава в изследването е, че страната прилага подходящия паричен режим за членство в Еврозоната, поради което паричните власти и правителството следва да запазят режима до влизането на страната в Еврозоната и изпълнението на конвергентните критерии.

Изследването е структурирано в две части. В първата част се представя същността на паричния съвет в България, неговата стабилност и резултатите, до които води. В следващата част се анализира готовността на страната за изпълнение на конвергентните критерии за членство в Еврозоната. В заключението са представени основните изводи, до които се стига в хода на изложението.

1. Паричният съвет в България

Паричният съвет в България е въведен в средата на 1997 г. след като страната преминава през тежка финансова и икономическа криза, характеризираща се с хиперинфлация, съществена обезценка на националната парична единица, фалит на много банки, дестабилизиране на финансовата система, съществен дефицит по държавния бюджет, висок реален спад на произведения БВП в страната и висока безработица. Това е режим, който е подходящ за малки отворени икономики, които имат нужда да стабилизират икономиките си и да намалят инфлацията си. Подобни парични съвети са въведени и в други страни в Европа, а именно в Естония през 1992 г., Литва през 1994 г., Босна и Херцеговина през 1997 г.

Паричният съвет се основава на няколко основни принципа и механизма, а именно: фиксиран курс на националната парична единица към някоя световна валута или кошница от валути; пълна конвертируемост на паричната база (пари в обръщение и резерви на търговските банки при централната банка) във валутни резерви като злато, чуждестранна валута, чуждестранни ценни книжа; и пълно покритие на паричната база с валутни резерви².

В България паричният съвет се въвежда на основата на съществуващата централна банка, при което балансът на централната банка се разделя на две и се обособяват две управления: "Емисионно управление", което играе ролята на паричен съвет, и "Банково управление", което изпълнява неприсъщите за паричен съвет дейности. Основната разлика между централната банка и паричният съвет в България в ролята на "Емисионно управление" на БНБ се състои в това, че при паричния съвет в страната за обезпечение на паричните пасиви

¹ Масларов, Св., (2010), Международни финанси, Нов български университет, София.

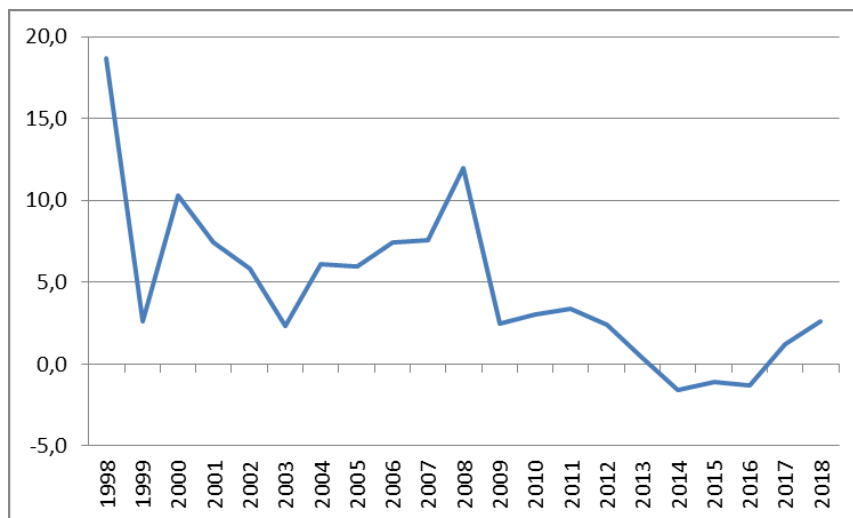
² Младенов М., (2009), Пари, банки, кредит. Пето допълнено и преработено издание, Издателство Тракия М. София.

служат само валутните резерви, докато при типичната централна банка, функционираща преди въвеждането на паричния съвет в България, за обезпечение на паричните пасиви служат освен валутните резерви и националните активи като ДЦК, парични средства в национална валута, акции и дялове във финансови институции и др.

Следователно при паричния съвет в България не се кредитира правителството, с което се осигурява независимост на централната банка от правителството и се избягва неконтролируемото печатане на пари и създаване на инфлация, приложими при типична централна банка.

Сред предимствата на въвеждането на паричния съвет в България могат да се посочат: възвръщането на доверието в институциите, включително и в БНБ поради отказа на централната банка от провеждането на времево несъвместима парична политика; намаляването на инфлацията в страната, поради изравняването на цените на търгуемите стоки в България и страната, към чиято валута е обвързана националната парична единица; осигуряване на макроикономическа и финансова дисциплина; провеждане на дисциплинирана и благоразумна фискална политика, за целите на запазването на стабилността на паричния съвет в страната.

След въвеждането на паричния съвет в страната БНБ бързо успява да стабилизира инфлацията, която от хиперинфлация спада до двуцифрени нива още през 1998 г.¹ (Фигура 1). След това инфлацията намалява допълнително с изключение на 2008 г., когато "инфлацията отразява движението на международните цени на петрола, както и динамиката на вътрешните цени на храните и увеличаването на административно определяните цени и на акцизите върху тютюневите изделия"².



Източник: НСИ, Евростат

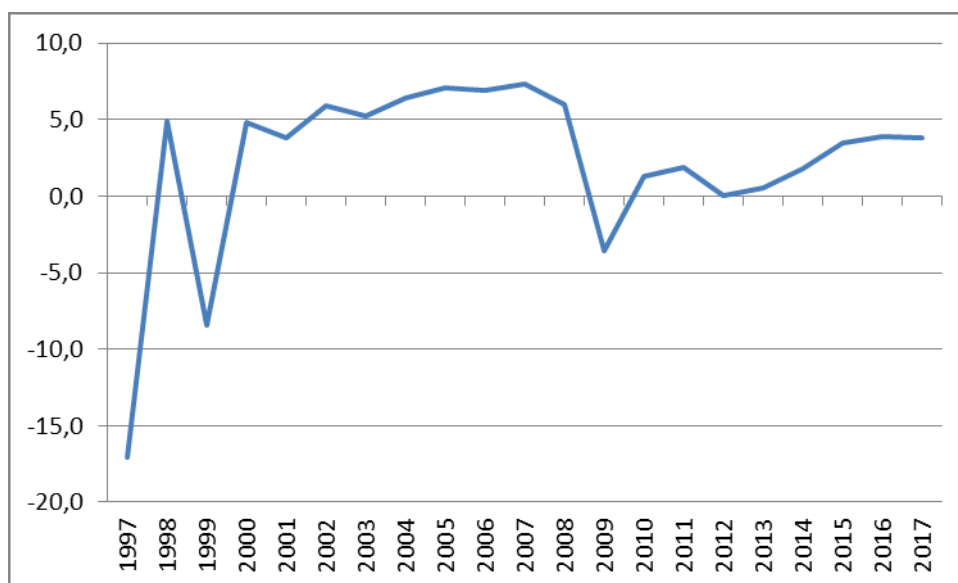
Фигура 1. Инфлация, измерена чрез хармонизирания индекс на потребителските цени, %, годишна база

¹ Fabris, Rodic (2013) твърдят, че паричните съвети спомагат за изчезване на хиперинфлацията в първите години след въвеждането на паричния режим и за задържане на ниските нива на инфлация след това.

² Михайлова-Борисова, Г. (2014), Пари, банки, парична политика, Издателски комплекс – УНСС, София.

Благодарение на въведения паричен съвет се постига ценова стабилност заради изравняване на цените на търгуемите стоки. Въпреки това има отклонение на инфлацията от тази в Еврозоната поради цените на нетъргуемите стоки.

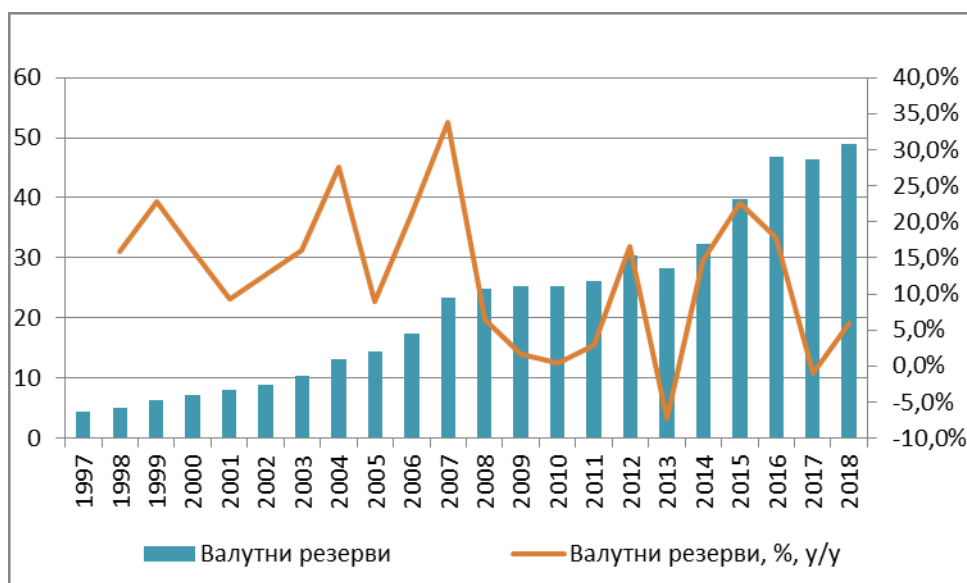
Паричният съвет допринася и за макроикономическата стабилизация и за постигането на по-висок икономически растеж (Фигура 2). Икономиката реализира реален спад от 17,1% на годишна база през 1997 г. и растеж на следващата година след въвеждането на паричния съвет – 4,9% през 1998 г. След 1997 г. единствената година с отрицателен икономически растеж е 2009 г., когато се реализира спад от 3,6% заради негативните последици на глобалната финансова криза. След 2014г. успява да реализира икономически растеж над 3% на годишна база, като постепенно се ускорява, за да достигне до 3,8% през 2017 г.



Източник: НСИ, Евростат

Фигура 2. Реален растеж на БВП, %

Важно условие за успешността на паричния съвет е постигането на неговата стабилност и ефективност. До колко стабилен е паричният съвет може да се установи като се проследи динамиката на валутните резерви (Фигура 3). Валутните резерви на "Емисионно управление" на БНБ отчитат съществено нарастване от въвеждането на паричния съвет, когато възлизат на 4.4 млрд.лв. в края на 1997 г. и достигат до 49 млрд.лв. в края на 2018 г. Натрупването на валутните резерви на страната е свидетелство за стабилността на паричния съвет, постигането на доверие в БНБ и институциите като цяло, както и за постигането на положителни темпове на прираст на БВП.

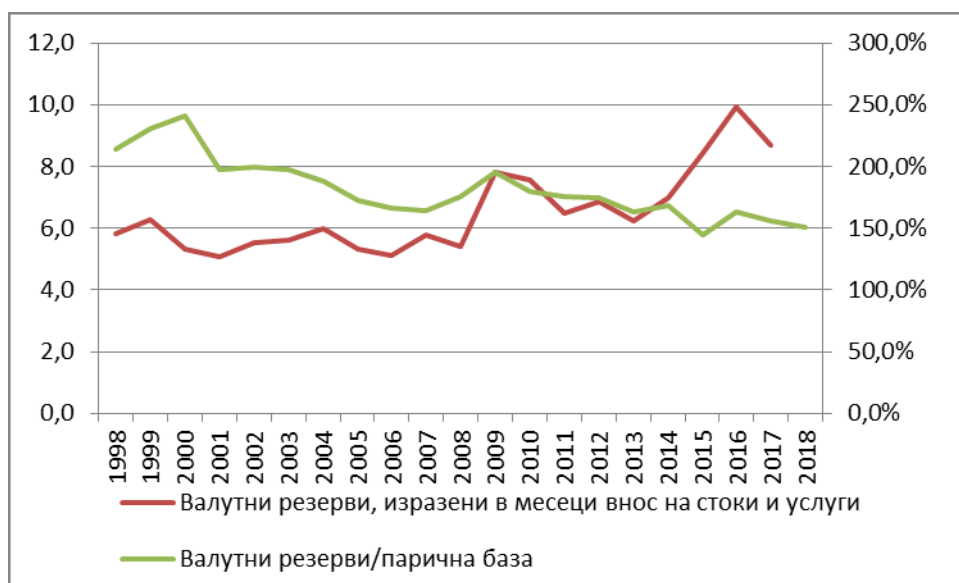


Източник: БНБ

Фигура 3. Динамика на валутните резерви

Стабилността на паричният съвет се анализира и с покритето на паричната база с валутни резерви, което трябва да е минимум 100%. В България се осигурява много високо покритие на паричната база още при въвеждането на паричния съвет, когато е над два пъти, като след това се стабилизира на около 150% през годините след глобалната финансова криза (Фигура 4). Високото покритие на паричната база се дължи и на особенностите на паричният съвет в България, при който се изисква с валутни резерви да бъдат покрити не само компонентите на паричната база, но и депозитите на правителството при централната банка и депозита на "Банково управление" в "Емисионно управление". Благодарение на този депозит на "Банково управление" в "Емисионно управление" БНБ може да играе ролята на кредитор от последна инстанция при спазването на строги условия и при застрашаване на стабилността на банковата система като кредит може да се отпусне само на платежоспособна банка в рамките на 3 месеца¹. Паричният съвет в България осигурява и добра валутна позиция на страната, тъй като покрива през всичките години след въвеждането на паричния съвет много повече от 3 месеца внос на стоки и услуги, което се счита и за минимален праг на показателя.

¹ За подробности относно условията за кредитиране на платежоспособна банка виж Наредба № 6 на БНБ за кредитиране на банки в левове срещу обезпечение



Източник: БНБ, собствени изчисления

Фигура 4. Показатели, характеризиращи стабилността на паричния съвет в България

В резултат на анализа можем да стигнем до следните аргументи в полза на запазването на паричния съвет в България до въвеждането на еврото в страната: 1/ Паричният съвет с фиксиран курс на българския лев към еврото допринася за елиминирането на валутния риск и улесняване на търговските взаимоотношения на страната със страните от ЕС, поради което и дела на износа на България към ЕС се увеличава от 49% от общия износ през 1997 г. до 63% през 2017 г. от общия износ на България¹. 2/ Осигурената макроикономическа стабилност и финансова стабилност благодарение на действието на паричния съвет в България създава благоприятни условия за привличането на повече инвестиции в страната, а от там и до достигането на устойчиви нива на икономически растеж, особено преди годините на глобалната финансова криза през 2008 г. 3/ Режимът на паричен съвет осигурява намаляването на инфлацията и привнасянето на инфлацията отвън. 4/ Макроикономическата стабилност и устойчивите нива на икономически растеж допринасят за увеличаване на доходите и по-бързата реална конвергенция. БВП на глава от населението, измерен чрез паритета на покупателната способност съставлява 43% от средното за ЕС през 2008г. и достига до 49% от средното за ЕС през 2017 г. 5/ Евентуалното отпадане на паричния съвет би довело до съществена обезценка на местната парична единица, което би създавало проблеми с изпълнението на повечето от критериите за конвергенция по пътя на страната към Еврозоната.

2. Изпълнение на конвергентните критерии за членство в Еврозоната

За да стане България членка на Еврозоната и да приеме еврото като официална парична единица е необходимо тя да изпълнява критериите за конвергенция (Маастрихтски критерии), които целят да осигурят икономическа конвергенция.

¹ По данни на БНБ.

Освен това страната следва да предприеме и съответните промени в нормативната си база, засягаща управлението на централната банка и други парични въпроси, с цел да се осигури независимост на централната банка, таква, че да ЕЦБ да може да провежда безпроблемно общата парична политика в Еврозоната¹.

Конвергентните критерии се определят като макроикономически индикатори, които измерват ценовата стабилност, стабилността на публичните финанси, стабилността на валутния курс и дългосрочните лихвени проценти. При осигуряването на стабилността на валутния курс страната трябва да престои минимум две години в Европейския валутен механизъм II (ЕВМ II) без съществени колебания около централния курс. В Таблица 1 са представени количествените изразения за отделните критерии, които следва да се спазват от България.

Таблица 1

Конвергентни критерии

Какво се измерва?	Ценова стабилност	Стабилни публични финанси		Стабилност на лихвени проценти	Стабилност на валутния курс
Как се измерва?	Инфлация, измерена с индекса на потребителските цени	Бюджетен дефицит като процент от БВП	Държавен дълг като процент от БВП	Дългосрочни лихвени проценти	Колебание от централния курс
Конвергентен критерий	Не повече от 1.5 процентни пункта над средноаритметичната инфлация в трите страни с най-ниска инфлация в ЕС	Не повече от 3%	Не повече от 60%	Не повече от 2 процентни пункта над лихвеното равнище, постигнато от трите страни с най-ниска инфлация	Участие в ЕВМ II поне за 2 години без голямо напрежение в нормалните зони на отклонение, предвидени механизма; не се допуска девалвация

Източник: Европейска комисия, Икономически и финансови въпроси

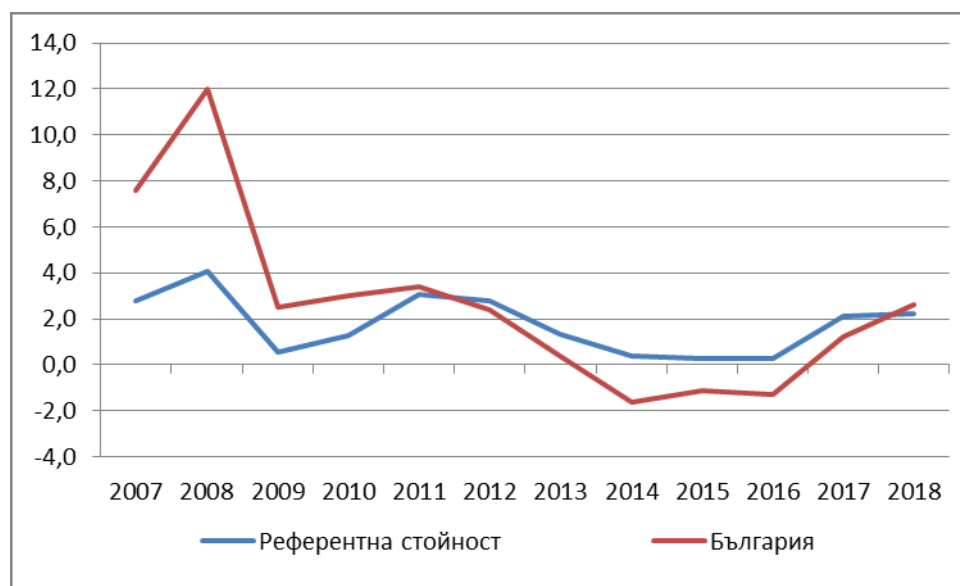
Фиксираният валутен курс при паричен съвет ще позволи да се участва в Европейския валутно-курсов механизъм II без напрежение в нормалните зони на отклонение, предвидени механизма. За целта българското правителство на 29 юни 2018г. заяви намеренията на България за присъединяване към Европейския валутно-курсов механизъм II и към Банковия съюз. Във връзка с тези намерения и необходимостта от извършване на редица промени в нормативната база по отношение на рамката за несъстоятелността, борбата с "изпирането на пари", модернизирането на рамката за управление на държавните предприятия и др. както и участието на страната в Единния надзорен механизъм чрез тясно сътрудничество с ЕЦБ, през август 2018 г. българското правителство приема План за действие за присъединяване към Европейския валутно-курсов механизъм II² със срок на изпълнение до юли 2019 г.

¹ Михайлова-Борисова, Г. (2014), Пари, банки, парична политика, Издателски комплекс – УНСС, София

² Министерство на финансите, www.minfin.bg

По отношение на инфлационния критерий България следва да не превишава референтната стойност. За целите на анализа референтната стойност е изчислена като се използва средногодишната инфлация, измерена чрез Хармонизирания индекс на потребителските цени, публикуван от Евростат за страните с най-ниска инфлация за съответната година¹. България изпълнява критерия от 2012 г. до 2017 г. (Фигура 5). През 2018г, обаче има известно превишение на инфлацията над референтната стойност. Това създава известен риск за изпълнението на критерия за инфлацията. Но, имайки предвид, че съществен принос н инфлацията през 2018 г. имат пазарните услуги и енергията, би следвало през следващите години страната за успее да задържи ниски инфлационни нива.

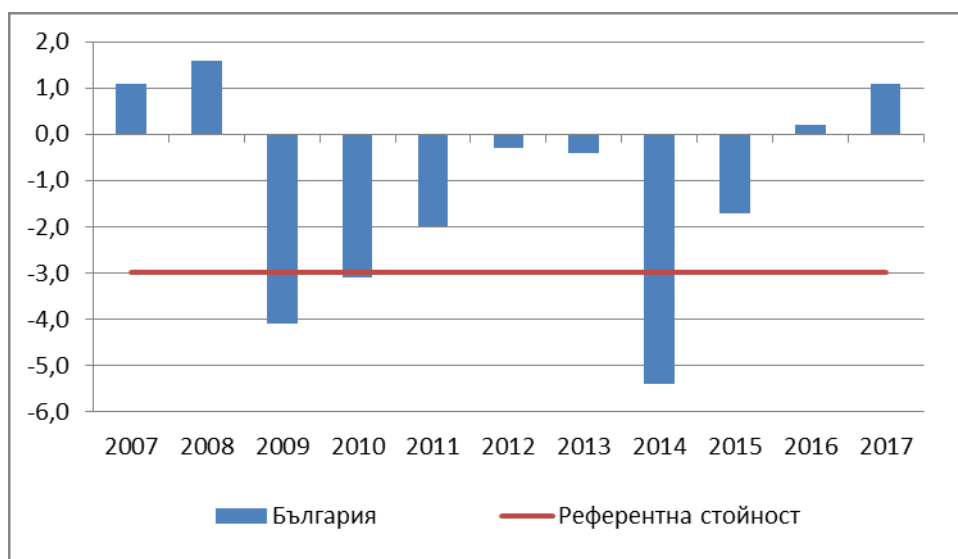
По отношение на бюджетната позиция на страната и държавния дълг, България отчита стабилни публични финанси. За да изпълни критериите за фискална стабилност страната не трябва да е в процедура на прекомерен дефицит и не трябва да превишава бюджетен дефицитът 3% от БВП и държавен дълг от 60% от БВП. От 2011 г. насам страната успява да спазва изискването за бюджетен дефицит под 3% от БВП с изключение на 2014 г., когато дефицита достига до 5,4% от БВП (Фигура 6) поради фалитът на Корпоративна търговска банка и преквалифицирането на Фонда за гарантиране на влоговете в банките в сектор "Държавно управление". Европейската комисия не изисква налагането на процедура по прекомерен дефицит през тази година поради временния характер на реализираното отрицателно бюджетно салдо.



Източник: НСИ, Евростат, собствени изчисления

Фигура 5. Инфлация в България и референтна стойност

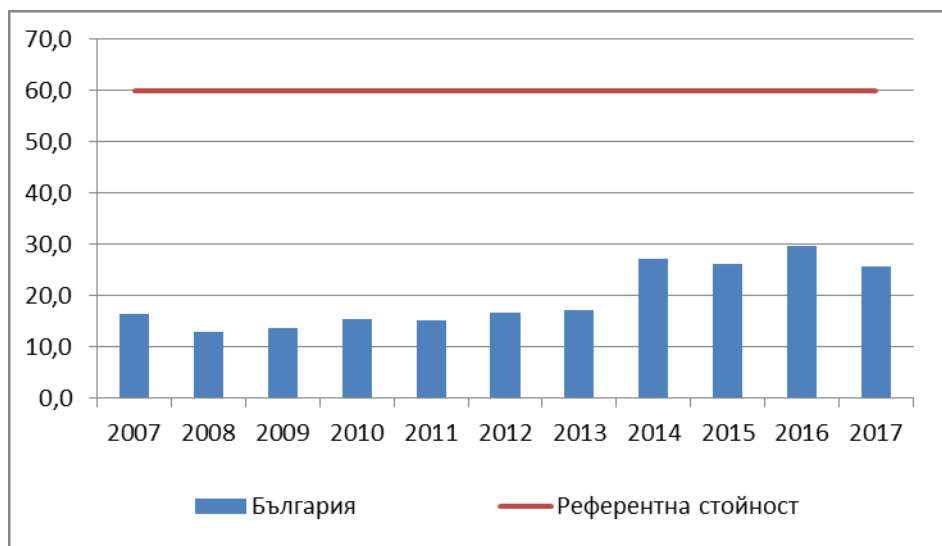
¹ Според последния публикуван доклад за конвергенцията на ЕЦБ, публикуван през май 2018 г., България отчита инфлация от 1,4% за периода април 2017 до март 2018 г. Референтната стойност е изчислена на база на трите страни с най-ниска инфлация - Кипър с 0,2%, Ирландия с 0,3% и Финландия с 0,8% , след което се прибавят 1.5 процентни пункта и се получава референтна стойност от 1.9% за този период. България към този момент изпълнява критерия. Но, инфлацията започва да се ускорява в страната в по-голяма степен към края на 2018г., което води до леко превишение на инфлацията в България над референтната стойност за календарната година 2018.



Източник: НСИ, Евростат, собствени изчисления

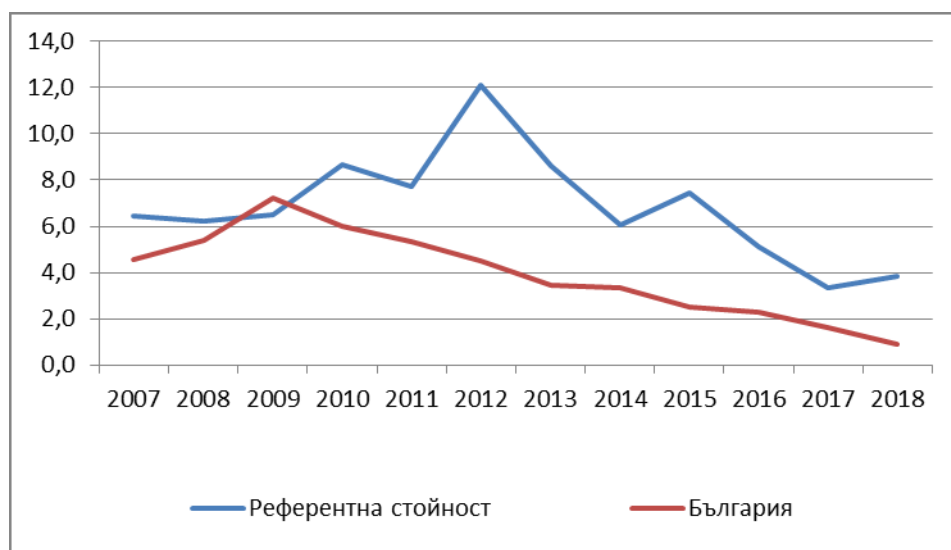
Фигура 6. Бюджетна позиция на сектор "Държавно управление"

По отношение на държавния дълг страната изпълнява критерия за държавен дълг под 60% от БВП през целия период от влизането на страната в Европейския съюз досега. Дори страната е една от малкото страни с нисък държавен дълг с 25,6% от БВП през 2017 г., нареждайки се на трето място след Естония с държавен дълг от 8,9% от БВП през 2017 г. и Люксембург с 23% от БВП през 2017 г. (Фигура 7).



Източник: НСИ, Евростат, собствени изчисления

Фигура 7. Консолидиран дълг на сектор "Държавно управление"



Източник: Евростат, собствени изчисления

Фигура 8. Дългосрочни лихвени проценти

По отношение на критерия за дългосрочните лихвени проценти България изпълнява критерия от 2009 г. насам като лихвените проценти по дългосрочните ДЦК в България са доста под изчислената референтна стойност на база на лихвеното равнище, постигнато от трите страни с най-ниска инфлация. През 2018 г. доходността по ДЦК на България е 0,9% при референтна стойност от 3.9% (Фигура 8). Доходността по ДЦК на България продължават да спадат през годините поради стабилната финансова система, нарастването на търсенето на ДЦК от финансовите посредници при сравнително ограничено предлагане.

Заклучение

Паричният съвет допринася за макроикономическата и финансова стабилност на страната, което е важно за привличането на съществени преки чуждестранни инвестиции, постигането на ценова стабилност и стабилност на публичните финанси. Лихвените равнища също се стабилизират при конвергирането им към тези на Еврозоната, заради създадения механизъм на паричен съвет и фиксирането на курса на лева към еврото. Всички тези предимства на паричният съвет за България налага неговото запазване до влизането на страната в Еврозоната и приемането на еврото. Паричният съвет е необходимо условие за страната ни да влезе в Еврозоната поради ползите, които ни носи. Успешният опит на други страни, такива като Естония и Литва, също влизат в Еврозоната именно с този паричен режим.

На база на извършения анализ на изпълнението на критериите от Маастрихт се стига до извода, че България изпълнява критериите за конвергенция като известен риск може да се създаде по отношение на изпълнението на инфлационния критерий, но поради външни фактори, свързани с промяната на международните цени на енергийните суровини. България е поела правилния път да кандидатства в Европейския валутно-курсов механизъм Пв най-скоро време при изпълнение на необходимите нормативни промени, които се изискват от европейските ни партньори. Влизането на България във валутния механизъм и участието на страната в Единния надзорен механизъм ще допринесе за още по-голяма макроикономичес-

ка стабилност, увеличаване на търговията с Еврпейския съюз и трети страни, както и ще допринесе за намаляване на риска в страната, привличането на повече преки чуждестранни инвестиции и повишаване на оценката на рейтинговите агенции за състоянието на страната ни.

Библиография

[1] Държавен вестник – бр 28/11 март 1998 г. – Наредба №6 на БНБ за кредитиране на банки в левове срещу обезпечениеДържавен вестник", изм бр. 55 от 2014 г.,в сила от 1 юли 2014г.

[2] Михайлова-Борисова, Г. (2014), Пари, банки, парична политика, Издателски комплекс – УНСС, София.

[3] Младенов М., (2009) Пари, банки, кредит. Пето допълнено и преработено издание, издателство Тракия М. София.

[4] Масларов, Св., (2010), Международни финанси, Нов български университет, София.

[5] Официален вестник на Европейския съюз, (2012) Консолидиран текст на Договора за функционирането на Европейския Съюз, С 326/47, 26 октомври 2012 г.

[6] Fabris, N., Rodic, G. (2013) The efficiency of the currency board arrangement, Journal of Central Banking Theory and Practice, Vol 1, pp 157-176.

АНАЛИЗ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ЗАСТРАХОВАТЕЛИТЕ В БЪЛГАРИЯ ПРИ ВНЕДРЯВАНЕ НА НОВИ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ ПРОДУКТИ*

Резюме

Особеностите на конкуренцията при застрахователите са изразени предимно в действията, които те ще предприемат при създаването и реализирането на нов застрахователен продукт на пазара; в начина на провеждане на продуктова политика и стратегията, която ще изберат техните мениджърски екипи; в начина на формиране на цената, периода и доходността на застрахователните продукти, които те предлагат на застрахователния пазар в условията на силно изразена конкурентна среда.

Успехът на един застраховател зависи до голяма степен от избора на застрахователни продукти, от това, доколко предоставяните от него застрахователни продукти съответстват на обществените потребности, доколко те са качествени и конкурентноспособни в ценово отношение на застрахователния пазар. По-големи шансове за успех и оцеляване в новите условия на финансова криза ще имат онези застрахователи, които са финансово стабилни, платежоспособни и с добри финансови резултати.

Генерирането на идеи и виждания относно профила на новия застрахователен продукт; неговото разработване; формирането на стратегия за пазарното развитие на продукта; маркетинговите тестове на продукта; качеството и пазарният потенциал на продукта са основните насоки на анализа на конкурентоспособността на застрахователите при внедряването на нови застрахователни продукти.

Добрите резултати могат да бъдат постигнати посредством умело планиране, разработване на надежден бизнес-план, напълно съобразен с потребностите на застрахователния пазар, цените, тенденциите и интеграцията на националната и международната застрахователна дейност, за да могат застрахователите да оцелеят и просперират в условията на пазарна икономика.

Ключови думи: застраховател, застрахователен продукт, застрахователен пазар, конкурентоспособност, конкурентна среда.

Abstract

The specificities of competition among insurers are mainly expressed through the actions they will undertake upon developing and launching a new insurance product on the market; through the manner of implementation of product policy and strategy their management teams will choose; through the manner of price formation, period and yield of insurance products they offer on the insurance market in the conditions of strongly expressed competitive environment.

An insurer's success to a great extent depends on the choice of insurance products, on the extent the insurance products it offers meet the public needs, the extent to which they are high quality and price-competitive products on the insurance market. Insurers that demonstrate financial stability, solvency and good financial performance will have better chance to succeed and survive under the new conditions of financial crisis.

Generation of new ideas and views with regard to the profile of the new insurance product; its development; the establishment of strategy for the product's market development; the marketing tests of the product; the quality and the market potential of the product are among the main aspects for analysis of insurer's competitive power upon launching new insurance products.

Good performance may be achieved through skillful planning, development of reliable business plan that is fully compliant with the needs of the insurance market, prices, trends and integration of the national and international insurance business, to enable insurers to survive and flourish under the market economy conditions.

Key words: insurer, insurance product, insurance market, competitive power, competitive environment.

* Доц. д-р Мая Янкова Начкова, дипломиран експерт-счетоводител, регистриран одитор, катедра "Счетоводство и анализ" при УНСС – София.

Увод

Изострянето на конкуренцията между застрахователите в България през последните десетилетия е обективен процес. Тя създава условия за значително повишаване на ефективността и качеството на застрахователната дейност, на отделния застрахователен продукт (застраховка), което от своя страна поражда необходимостта от нейното умело регулиране и защита от страна на държавния надзорен и регулаторен орган – Управление "Застрахователен надзор" към Комисията за финансов надзор. Всичко това обуславя и **актуалността** на представената в разработката проблематика.

Основната цел, която е поставена в тази разработка е да се анализира конкурентоспособността на застрахователите в страната и да се проучат техните възможности за внедряване на нови застрахователни продукти в условията на силна конкурентна среда. Така поставена, тази цел предполага изпълнението на следните задачи:

1. Да се характеризира конкурентоспособността на застрахователите в страната и необходимостта от нея;
2. Да се представят нейните особености и основни форми;
3. Да се разгледат основните насоки, фактори и тенденции на развитие на конкурентоспособността на застрахователите в страната.

Основната теза на разработката се състои в това, че конкуренцията между застрахователите нараства поради все по-малкия обем свободен капитал, притежаван от тях, което от своя страна води до налагането на по-добра маркетингова политика.

Обектът на разработката е конкурентоспособността на застрахователите в България.

i. Основни характеристики на конкурентоспособността на застрахователите в България

Конкуренцията представлява съревнование между множество субекти (продавачи или купувачи) за постигане на един и същи цели¹.

Основните характеристики на конкуренцията са²:

1. Съществуване на пазар с алтернативни възможности за избор на предлагани продукти;
2. Съществуване на много и различни търговци, които се конкурират по между си и използват различни инструменти на пазарната политика;
3. Постоянни промени в отношението между едни конкуренти и други;
4. Съперничество между конкурентите, при което всеки се стреми да запази своето положение на пазара на продукти и услуги.

На застрахователния пазар в България съществуват три нива на застрахователна конкуренция:

1) Основното равнище е *конкуренция между български и чуждестранни застрахователи*, получили лиценз за извършване на застрахователна дейност в България чрез свои клонове – при това равнище на застрахователна конкуренция по-конкурентоспособен е този застраховател, който е по-добре капиталово осигурен, финансово по-стабилен, с по-добра платежоспособност, с по-добри финансови резултати, с по-добра реклама и маркетингова стратегия;

2) *Индивидуална конкуренция*, при която конкурентите са отделни застрахователни дружества – при това равнище на застрахователна конкуренция по-конкурентноспособен е този застраховател, който е по-добре защитен от търговския риск, който може да реагира по-

¹ Вж. Вътев, Ж., "Банковата конкуренция", Абагар, В. Търново, 1995 г.

² Вж. Пак там, цит.издание

гъвкаво на изменението в конюнктурата на застрахователния пазар и който може да предложи нови, атрактивни и доходоносни застрахователни продукти (застраховки);

3) *Групова конкуренция*, която се води между групи от обединени застрахователни дружества – това равнище на застрахователна конкуренция обединява условията за успех и оцеляване на предходните две равнища и съществува на ниво световни застрахователни концерни.

Конкурентоспособността на застрахователите при внедряването на нови застрахователни продукти се разглежда на база на цената, периода и доходността на продуктите (застраховките), които те предлагат в условията на силно изразена конкурентна среда.

Цената на застрахователните продукти е основната предпоставка за възникване на конкуренцията между отделните застрахователи. Тя има определяща роля при оценката дали даден застрахователен продукт е достатъчно конкурентоспособен на застрахователния пазар, дали е търсен и предпочитан от застрахованите и застраховащите лица и дали е предлаган масово и от другите застрахователи.

Периодът на застрахователно покритие, което предлагат застрахователите чрез своите продукти (застраховките) е втората предпоставка при анализа на конкурентоспособността на застрахователите в страната. Колкото по-гъвкави са застрахователите при определяне на периода на застрахователно покритие, толкова по-търсени и по-предпочитани са техните застрахователни продукти от застрахованите и застраховащите лица.

Доходността на застрахователните продукти (застраховките) е определящата предпоставка за анализиране, сравнение и определяне на конкурентоспособността на застрахователите в страната. Колкото по-доходоносни и по-рентабилни са застрахователните продукти, толкова по-предлагани са те от застрахователите на застрахованите и застраховащите лица.

II. Основни форми и особености на конкуренцията между застрахователите

Основните форми на застрахователната конкуренция са¹:

1. *Конкуренция на застрахователя и на застрахования* – съществува в две разновидности:

а) конкуренция на застрахователя – съперничество между застрахователите за предоставяне на възможно най-изгодните условия относно цени, застрахователни покрития, периоди и обезщетения в техните застрахователни продукти на застрахованите и застраховащите лица;

б) конкуренция на застрахования – съперничество между застрахованите и застраховащите лица за достъп до застрахователните продукти, предлагани от застрахователите.

2. *Конкуренция чрез преливане на капитали* – възниква при промяна на профила на политиката, водена от застрахователя или чрез провежданата от него диверсификация на капиталта. Това става чрез прилагане на различни конюнктурни промени, чрез инвестиране на застрахователните (технически) резерви в диверсифициран портфейл от финансови активи и финансови инструменти, чрез провеждане на предпазни мероприятия и подпомагане на застраховки.

3. *Функционална конкуренция* – при нея не се предполага преминаване на капитал от един застрахователен продукт в друг, тъй като от функционална гледна точка свършено различни застрахователни продукти могат да задоволят нуждите на застрахованите и застраховащите лица и да бъдат взаимозаменяеми.

4. *Ценова и неценова конкуренция*:

¹ Адаптирано по Вътев, Ж., "Банковата конкуренция", Абагар, В. Търново, 1995 г.

а) *ценова конкуренция* – осъществява се чрез промени в цената на предлагания застрахователен продукт. Манипулирането на цените е един от най-старите методи на конкуренцията и най-често прилагания. Ценовата конкуренция може да бъде открита (застрахователите огласяват на всеослушание промените в цените на своите продукти) и скрита (определен застраховател пуска нов продукт на пазара със съществено различни потребителски свойства, а цената му е променена незначително спрямо предлаган от него и от други застрахователи известен вече застрахователен продукт).

б) *неценова конкуренция* – свързана е с изменение в качеството на предлагания застрахователен продукт. При този вид конкуренция основна роля играе прецизността и компетентността на персонала на застрахователите, отношението му към застрахованите, застрахователите и третите лица, ползващи се от застраховките, способността муда създава контакти, бързото му, умело и деликатно реагиране при всякакви ситуации и др.

5. *Свършена и несвършена конкуренция:*

а) *свършена конкуренция* – при нея не съществуват никакви ограничения. При нея условно се приема, че на застрахователния пазар действат множество малки застрахователни дружества, предлагащи сходни продукти, които се конкурират при равни други условия и имат преимущество един спрямо друг единствено и само на база ценовия модел, който са избрали;

б) *несвършена конкуренция* – концентрацията на капитал при застрахователите прави възможно появата на обединени застрахователни концерни, които притежават по-голяма пазарна мощ в сравнение с малките застрахователни дружества и могат в една или друга степен значително да влияят върху пазарните процеси, върху ценообразуването и върху внедряването на нови застрахователни продукти.

Особеностите на конкуренцията при застрахователите са изразяват предимно в действията, които те ще предприемат при създаването и реализирането на нови застрахователни продукти на застрахователния пазар; в начина на провеждане на продуктовата политика и стратегията, която ще изберат техните мениджърски екипи.

При създаването на нов продукт всеки застраховател трябва да разработи надежден бизнес-план за действие, напълно съобразен с потребностите на застрахователния пазар, включващ определена последователност от стъпки, през които трябва да премине, за да подsigури нормалното му навлизане на пазара.

Генерирането на идеи и виждания относно профила на новия застрахователен продукт; неговото разработване; формирането на стратегия за пазарното развитие на продукта; маркетинговите тестове на продукта; качеството и пазарният потенциал на продукта са основните насоки на анализа на конкурентоспособността на застрахователите в България при внедряването на нови застрахователни продукти:

1) *Генериране на идеи и формиране на вижданията относно профила на новия застрахователен продукт* – задачата на застрахователя е да определи предназначението на новия продукт, от кои застраховани, застраховачи или трети лица ще се ползва и какъв ще е мащаба на пазарното му присъствие. Той трябва да направи анализ на очакваните постъпления, печалба, завоюван пазарен дял, размер на инвестицията и др.;

2) *Разработване на стратегия за пазарно развитие на новия застрахователен продукт* – определяне на сегмента от пазара, към който ще е насочен новият застрахователен продукт; кой е целевият сектор, за който е предназначен той; каква ще е цената му, за да бъде този продукт (застраховка) конкурентоспособен на застрахователния пазар; какъв ще е обемът на продажбите на новия продукт (брой сключени застрахователни полици и обем приходи, които носят те); каква ще е сумата на маркетинговите разходи и какъв ще е рекламния бюджет за този нов застрахователен продукт. При разработването на стратегията за пазарно развитие на новия продукт от съществено значение за конкурентоспособността на застрахо-

вателя е определянето на критерия за качество на предлагания застрахователен продукт. Съществуват две позиции за този критерий:

- от гледна точка на застрахованите, на застраховащите и на третите лица, ползващи се от застраховките. За тях определящи за качеството на застрахователния продукт са скоростта на обслужване, бързината и пълнотата на изплащане на обезщетенията, липсата на грешки и неточности и др.

- от гледна точка на застрахователите, критериите за качество на застрахователния продукт са бързината и обема на сключване на застрахователните договори, ефективността на работния процес, по-малко изплатените обезщетения, несбъдването на застрахователните рискове и спечелените застраховки.

3) *Разработването на новия застрахователен продукт* – извършва се трансформация на идейния продукт в реален. Новият застрахователен продукт трябва да отговаря на определени изисквания, свързани с надеждност, функционалност, полезност, целесъобразност, мащабност, рентабилност, ниска себестойност, която да покрие разходите за изработването му, качество на рекламата му и комерсиализацията му;

4) *Внедряване на новия застрахователен продукт* – при този етап новият застрахователен продукт реално се пуска на пазара. Застрахователят на този етап трябва първо да прецени, дали новият застрахователен продукт не взимаша до голяма степен качествата на друг, предлаган вече от него продукт; внимателно да прецени момента на пускане на новия продукт на застрахователния пазар, да прецени равнището, на което ще се пласира новия продукт (секторно, отраслово, национално, международно); да прецени финансовите възможности на застрахованите и застраховащите лица, на които ще се предлага новия продукт (дали те са ниски, средни или високи).

При провеждане на своята продуктова политика, всеки застраховател се стреми да пласира на застрахователния пазар нови продукти, с които да вземе някаква преднина пред своите конкуренти, с цел заемане на по-висок пазарен дял. От изключително важно значение е каква ще бъде стратегията на застрахователя при внедряването на новия застрахователен продукт за неговото развитие и оптимизация на застрахователния му портфейл. Стратегиите, които застрахователите имат възможност да изберат са: стратегия на лидер, стратегия на претендента за лидер или стратегия на преследвач¹.

За да се насочи към стратегията на лидера застрахователят трябва да има значителен пазарен дял, да задоволява потребностите на застрахованите, застраховащите и третите лица, ползващи се от застраховките, да притежава добър имидж и рейтинг.

Стратегията на претендента за лидер е характерна за застрахователи, които имат добре развит продуктов асортимент от разнообразни по вид застрахователни продукти, достойни да съперничат на асортимента от застрахователни продукти на застрахователя – лидер, но нямат необходимия финансов ресурс, за да се превърнат в лидери. Основната цел на тези застрахователи е да натрупат достатъчно капитал, за да има възможности да станат лидери на застрахователния пазар. Друга възможност при този вид стратегия е обединението на застрахователя – претендент с други финансови институции, например с банки, пенсионни и договорни фондове и др. Това е начин застрахователят-претендент да влезе на застрахователния пазар и да оглави силна икономическа група, която с по-големия си капитал да се противопостави на застрахователя-лидер.

Третият вид стратегия е характерен за застрахователи, които са избрали да запазят рентабилността си, вместо да увеличават пазарния си дял. Те се стремят бързо да се приспособят към промените и новостите в застрахователния пазар. Продуктите, които предлагат те са предназначени предимно за задоволяване потребностите на собствените им клиенти, като

¹ Адаптирано по Котлар Ф., "Въведение в маркетинга и мениджмънта", Част първа, 2007

им предлагат все по-евтини и качествени продукти, бонуси и малуси, отстъпки и др. С такава стратегия тези застрахователи заемат позицията на преследвачи.

III. Основни насоки за развитие на конкурентоспособността на застрахователите

Конкуренцията между застрахователите може да бъде на ниво набиранена застраховани и застраховащи лица; в зависимост от провежданата застрахователна политика от всеки застраховател; в следствие на конкуренция в сферата на маркетинга и рекламата, кадрова конкуренция, конкуренция в областта на клоновата мрежа.

На ниво *набиране на застраховани и застраховащи лица*, застрахователите се конкурират в степента на покриване на определени застрахователни рискове от увреждане, погиване или кражба на вещи или от загуба на живота, увреждане на здравето и целостта на човешкия организъм на застрахованите лица. Конкурентоспособността на застрахователите на това ниво на застрахователна конкуренция зависи от техните възможности за предлагане на алтернативни застрахователни продукти, които покриват застрахователни рискове, непокрити от конкурентите им.

В зависимост от провежданата застрахователна политика от всеки застраховател, конкуренцията е на ниво професионално управление на техните застрахователни и инвестиционни портфейли, особено в животозастраховането. Застраховките по живот предлагат инвестиционни алтернативи, които с успех конкурират традиционните спестовни продукти на банките, защото притежават по-висок платежоспособен потенциал и предлагат по-добра възможност за реализиране на алтернативна доходност. Животозастрахователните полици със спестовен елемент изискват от застрахованите и застраховащите лица един постоянен поток от застрахователни вноски за дълъг период от време. Средствата, набрани чрез тези застраховки се инвестират в подходящ портфейл от доходноосни финансови активи и финансови инструменти. По този начин животозастрахователите могат да изплащат на застрахованите и на третите лица, ползващи се от застраховките по живот доходност, превишаваща доходността на банковите продукти. Доколко тази доходност е атрактивна за застрахованите и за третите лица, ползващи се от застраховките по живот, това зависи от инвестиционните рискове, които носят предлаганите животозастрахователни продукти. Държавата допълнително стимулира животозастраховането, което е обект на данъчни облекчения за застрахованите и за третите лица, ползващи се от застраховките. Конкурентоспособността на застрахователите на това ниво на застрахователна конкуренция зависи от това, доколко те осигуряват, чрез предлаганите от тях застрахователни продукти, сигурност на застрахованите и на третите лица, ползващи се от застраховките срещу непредвидени застрахователни събития в обозримото бъдеще.

Конкуренцията между застрахователите в сферата на маркетинга и рекламата е силно изразена. Конкурентоспособността на застрахователите на това ниво на застрахователна конкуренция зависи от това, с какъв финансов ресурс разполага всеки един отделен застраховател, за да провежда агресивна, адекватна и доходноосна маркетингова политика и реклама.

Кадровата конкуренция между застрахователите предполага съревнование между тях за начина, по който развиват необходимите качества на персонала по отношение на прилагането на ефективна застрахователна политика. Успешният и конкурентоспособен застраховател трябва да изгради практика за оценка на застрахователния риск и техники за мониторинг на застрахователните продукти. Липсата на достатъчно умения от страна на персонала му води до неефективно управление на застрахователния и инвестиционния му портфейл. Подобряването на квалификацията на персонала трябва да бъде приоритет за всеки застра-

ховател, който желае да бъде конкурентоспособен на застрахователния пазар. Едно от основните изисквания на застрахователите при набиране на персонал трябва да бъде добрата квалификация на кандидата и неговия професионален опит в застраховането. Постоянното организиране на курсове за обучение на персонала и предоставянето на възможност за развиване и издигане в йерархия на изявилите се служители са другите възможности за застрахователите за постигане на по-добра конкурентоспособност на застрахователния пазар.

Конкуренцията в областта на клоновата мрежа на застрахователите се изразява в разширяването на обслужващите клонове и офиси. Успехът на клоновете и офисите зависи от това, за колко време и с какви разходи ще се превърнат в центрове за генериране на нова стойност, ще реализират значителни продажби на застрахователни полици и ще имат добре развити възможности за обслужване на застрахованите, на застраховащите и на третите лица, ползващи се от застраховките. Броят на клоновете и офисите на застрахователите зависи от промяната в потребностите на застрахованите, застраховащите и на третите лица, ползващи се от застраховките. Конкурентоспособността на застрахователите на това ниво на застрахователна конкуренция зависи от това, с какъв финансов и кадрови ресурс разполага всеки един отделен застраховател, за да организира по-богата клонова мрежа от другите застрахователи и по този начин да заеме по-голям дял от застрахователния пазар.

IV. Основни фактори и тенденции на развитие на конкурентоспособността на застрахователите

Застрахователната конкуренция не винаги може да се измери чрез прилагането на конкретни количествени показатели. Косвена оценка за интензивността на конкуренцията може да се даде посредством анализиране на наличието, отсъствието или степента на развитост на системата от фактори, които оказват въздействие върху нея, респ. върху подобряването на конкурентоспособността на застрахователите. По подобие на банките¹, някои от по-важните фактори, оказващи влияние върху застрахователната конкуренция са:

1) Степента на концентрация на застрахователния пазар – свързва се със свободната конкуренция. Тя представлява или поглъщане на малките застрахователи от по-добре развити и капиталовоосигурени конкурентни застрахователи на пазара, при което малките застрахователи губят своята идентичност и се превръщат във филиали на големите застрахователи, или поглъщане на слабо развитите застрахователи от добре развити конкурентни застрахователи, но погълнатият застраховател запазва своята идентичност и самостоятелност. Този фактор оказва влияние в два аспекта:

а) *чрез броя на застрахователите, опериращи на застрахователния пазар* в страната като цяло, защото прекалено високата степен на концентрация затруднява и отслабва конкуренцията между застрахователите, създава опасност от монополизиране на застрахователния пазар и поражда несъвършена конкуренция на пазара. Затова регулаторния надзорен орган взема мерки за регулиране равнището на концентрация с цел да я поддържат на ниво, което не накърнява конкуренцията между застрахователите, а напротив, подобрява тяхната конкурентоспособност;

б) *чрез мащабите на осъществяваната дейност от застрахователите* – степента на концентрация увеличава конкурентоспособността на застрахователите и интензивността на конкуренция между тях. Крупните застрахователни концерни притежават по-голяма конкурентоспособност, понеже имат възможност за съкращаване на оперативните си разходи, за диверсификация на застрахователните си и инвестиционните си портфейли, за увеличаване

¹Вж. Вътев, Ж., "Банковата конкуренция", Абагар, В. Търново, 1995 г.

обема на предлаганите застрахователни продукти на конкурентни цени и повишаване на печалбите.¹

Негативното понякога влияние на високата степен на концентрация върху интензивността на конкуренцията между застрахователите, породена най-често от сливанията на застрахователи, може да се неутрализира чрез засилване влиянието на другите фактори върху нея.

2) Степента на развитие на вътрешноотрасловата структура на застрахователния пазар – този фактор обуславя разнообразието на различни видове застрахователни продукти, които са обект на конкуренция между застрахователите. Разрастването на застрахователния пазар, възможността за реализиране на алтернативна доходност разширява обхвата на застрахователната дейност и подобрява конкурентоспособността на застрахователите;

3) Степента на глобализация на застрахователния пазар – това е съществен фактор, който изостря конкуренцията между застрахователите. Процесът на бурно разширяване сферата на дейност на крупните застрахователни концерни зад пределите на националните граници (т.нар. географска експанзия), е съпроводен със създаване на мрежа от клонове на чуждестранни застрахователи и с нарастване броя на чуждестранните застрахователи, погълнали местните застрахователи и функциониращи на територията на страната. Този фактор също влияе върху възможността за реализиране на значителни доходи от страна на крупните застрахователни концерни и върху подобряването на конкурентоспособността на застрахователите;

4) Степента на регулиране на застрахователния пазар – този фактор има някои особености, обусловени от силния външен надзор върху дейността на финансовите институции. Застрахователният сектор е строго и детайлно регулирана сфера, защото застрахователите работят със значителен обществен капитал. С цел осигуряване защита на застрахованите лица и стабилност на застрахователния пазар, към застрахователите се предявяват редица задължителни изисквания за лицензиране, рефинансиране, минимални капиталови изисквания, гаранционен капитал, платежоспособност, ликвидност, задължителни застрахователни (технически) резерви, ограничения в някои сфери на дейност (без охранителна дейност), инвестиране на застрахователните резерви във финансови активи и финансови инструменти и т.н. Важно значение има и вътрешното регулиране (саморегулирането). То е насочено към разработването на нова или усъвършенстване на съществуващата вътрешна нормативна база (вътрешни наредби, инструкции и методически указания); предприемането на конкретни мерки за ограничаване на застрахователния и финансовия риск; изграждането на допълнителна система за защита от рискове; подобряването на организационната структура (създаване на нови клонове, офиси, подразделения, служби, отдели); предприемането на мерки за усъвършенстване на кадровата политика и системата за обучение на персонала; разработването на конкретни норми и изисквания по отношение състава и структурата на застрахователния портфейл, на инвестиционния портфейл от ценни книжа и към подобряването на конкурентоспособността на застрахователите.

5) Междуетрасловото преливане на капитали към застрахователния сектор – сериозен фактор за засилване застрахователната конкуренция. Различната норма на печалбата в отделните отрасли, включително в застрахователния сектор, е основната предпоставка преливането на капитали към застрахователния сектор и важен фактор за развитие на конкурентоспособността на застрахователите.

6) Финансово-икономическата устойчивост на застрахователите също влияе върху интензивността на конкуренцията между тях и върху добрата им конкурентоспособност. Платежоспособността и добрите финансови резултати на конкурентоспособните застрахователи

¹ Адаптирано по Завадска, З. и др. Банково дело. С., 2004

привличат не само застраховани и застраховащи лица към предлаганите от тях застрахователни продукти, но и инвеститори от останалите сектори на икономиката. Застрахователите, постигнали добра платежоспособност, ликвидност и капиталова адекватност могат да насочат стратегиите си към запазване на конкурентните предимства и установяване на нови източници за осигуряване на рентабилност и ефективност за своята застрахователна дейност. Добрата икономическа стабилност на застрахователите им позволява да планират и прогнозираят, да създават и да реализират нови застрахователни продукти, да разработват адекватни и конкурентоспособни маркетингови стратегии, базирани на анализа на застрахователните продукти на техните конкуренти и на застрахователния пазар, като цяло.

Заклучение

Българският застрахователен пазар е обвързан и подвластен на глобалния застрахователен и финансов пазар. След приемането на България като пълноправен член на Европейския съюз, българските застрахователи станаха част от единния Европейски застрахователен пазар и могат свободно да излизат и функционират чрез лиценза си в другите страни-членки на съюза. Същото важи и за застрахователите от Европейския съюз, които могат да оперират на българския застрахователен пазар, след разрешение, получено от българския застрахователен надзорен орган. Съществуват предпоставки в близките години конкуренцията между застрахователите да се засилва и да се измества от национално на глобално ниво. За това силно влияние оказва членството ни в Европейския съюз и предстоящото приемане на страната ни в Евроразона.

Върху конкуренцията на българския застрахователен пазар влияние ще оказват и промените в Европейското законодателство, касаещи застрахователните договори. Засега това са приетите директиви на Европейския съюз за платежоспособността на застрахователите. Очакванията са в близките години подобни директиви да уеднаквят правилата за дейност в Европейския съюз в сферата на застраховането.

Успехът на всеки един застраховател зависи до голяма степен от избора на застрахователни продукти, от това, доколко предлаганите от него застрахователни продукти съответстват на обществените потребности, доколко те са качествени и конкурентоспособни в ценово отношение на застрахователния пазар. По-големи шансове за успех и оцеляване в новите условия на финансова криза ще имат онези застрахователи, които са финансово стабилни, платежоспособни и с добри финансови резултати.

Добрите резултати могат да бъдат постигнати посредством умело планиране, разработване на надежден бизнес-план, напълно съобразен с потребностите на застрахователния пазар, цените, тенденциите и интеграцията на националната и международната застрахователна дейност, за да могат застрахователите да оцелеят, да бъдат конкурентоспособни и да просперират в условията на пазарна икономика.

Всеки застраховател трябва добре да познава предимствата и слабостите на своите конкуренти и да се възползва от потенциалните си преимущества, при наличието на добър персонал и подходящ организационен климат.

Обогатяването на потребителската култура на застрахованите и застраховащите лица е ключът за конкурентоспособните застрахователи към повишаването на удовлетвореността от ползването на новите им застрахователни продукти.

Библиография

- [1] Вълчев, Ж., "Банковата конкуренция", Абагар, В. Търново, 1995 г.
- [2] Завадска, З. и др. Банково дело. С., 2004.
- [3] Котлар Ф., Въведение в маркетинга и мениджмънта, Част първа, 2007.

ФИЛОСОФИЯ НА ФИНАНСИТЕ: НЯКОИ АСПЕКТИ НА ИНТЕРПРЕТИРАНЕТО НА ПАРИТЕ И ПАРИЧНИТЕ ОТНОШЕНИЯ*

Резюме

Основната цел на разработката е да се направи анализ и систематизация на паричните отношения като съдържание на предмета и метода на финансите. Изследвани са основни аспекти на приложния финансов икономикс и методологията на финансовата наука. В частност, парите и паричните отношения са анализирани в контекста на монетарния икономикс и през призмата на монетарните възгледи за функционирането на националното стопанство. Накрая са представени някои съвременни икономически подходи към дефинирането на парите.

Ключови думи: приложен финансов икономикс; пари; парични отношения; монетарен икономикс.

Abstract

The main purpose of this paper is to analyze and systematize the monetary relations as a subject matter and method of finance. The main aspects of the applied financial economics and the methodology of financial science are studied. In particular, money and monetary relations have also been investigated in the context of the monetary economy and through the prism of monetary views on the functioning of the national economy. Finally, some modern economic approaches to defining money are presented.

Keywords: applied financial economics; money; monetary relations; monetary economics.

*Дванадесетте апостоли призоваха цялата група от вярващи и казаха:
"Не е правилно да пренебрегнем проповядването на Божието слово,
за да се занимаваме с парите. Затова, братя,
изберете седем души измежду Вас,
които са изпълнени със Светия дух и мъдрост
и ние ще им определим да бъдат паричници.
Ние пък ще посветим нашето време на молитви и проповядване."*

Acts: Chapter 6, V.2-4¹

Увод

Основната цел на настоящата разработка е да се направи анализ и систематизация на паричните отношения като съдържание на предмета и метода на финансите. Парите и паричните отношения също са изследвани в контекста на монетарния икономикс и през призмата на монетарните възгледи за функционирането на националното стопанство. Накрая са представени някои съвременни икономически подходи към дефинирането на парите. Методологията на изследването включва теоретико-методологичен анализ, индуктивен и дедуктивен анализ, метод на анализа и синтеза, описателен подход, критичен анализ и др.

* Доц. д-р Силвия Трифонова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС, София; e-mails: trifonovasilvia@yahoo.com; strifonova@unwe.bg.
Assoc. Prof. Silvia Trifonova, Ph.D., Department of Finance, Faculty of Finance and Accounting, UNWE, Sofia

¹ Acts 6 New International Version (NIV) "The Choosing of the Seven", <https://www.biblegateway.com/passage/?search=Acts%206>

Съдържанието на разработката включва следните части: 1. Приложният финансов икономикс и методологията на науката; 2. Паричните отношения и тяхната систематизация, като съдържание на предмета и метода на финансите; 3. Парите и паричните отношения в контекста на монетарния икономикс; 4. Дефиниции за парите през призмата на монетарни възгледи за функциониране на националното стопанство; 5. Съвременни икономически подходи към дефинирането на парите. Накрая докладът завършва с обобщаване на направените изводи от изследването.

1. Приложният финансов икономикс и методологията на науката

За обновяването на международното финансово знание през миналия век с общо методологично значение се откроява формираната **философия на науките** (на знанието, научния мироглед) и **научните революции**, създадена през XX век. За разлика от идеалистическите или материалистически диалектики с техния вечен основен въпрос за първичното (биение или съзнание) от интерес за методологичното изследване през XX век са се открили **"проблемите на теорията на познанието, съставляващи самата сърцевина на философията"** (Колева и колектив, 1999, с. 47). Тъй като първоначално англосаксонски, а после и европейски изследователи на финансовите проблеми градят корпуса на съвременната финансова теория на основата на посочената философия на науката и научните революции от предходното столетие, целесъобразно и творчески полезно е българската финансова мисъл разумно да се приобщи към подходите и концепциите на това ново базисно научно направление. Разкриването на същността и спецификата на новата философска школа на науката и научните революции, и особено на нейното влияние върху развитието на икономическите дисциплини (т.нар. философия на икономикса), е предмет на специализирани трудове, като Канке, 1997, Bain and Howells, 2003 и др. Във връзка с необходимостта и ползата от съответното методологично изясняване на финансовото дело като цяло е показателно критичното изказване за **"липсата на достатъчно обучение по отношение на философията и съдържанието на МСФО на практикуващите.... и на тези които се обучават в средни и висши училища"** (Милев, 2006).¹ Изрично и основателно се подчертава, че ако съвременното преподаване не може да представи философията и съдържанието на съвременните методи и форми на финансовия отчет, анализ и управление, това ще породни методологични проблеми в дългосрочен план (Милев, 2006).

Опити за изясняване на теорията на финансите са съществували отдавна. Теоретичното изясняване се разбира като съгласуване на наблюдаваните процеси от човека с тяхната субективна, но научно издържана интерпретация. Дословният превод на гръцкия термин *theoria* означава съобщение (*oraw*) за това което виждам (*thea*). Но още елините Парменид и Зенон през V в. п.н.е. са се отказали да приемат външно видимото за истинно и са пледирали за необходимостта от съответствие между наблюдаваното явление с неговото надлежно изясняване (Канке, 2007, с. 8).

Началният опит за изясняване на финансовата теория в България съгласно постановките на съвременната методология на науката неизбежно е свързан с поставянето на повече спорни научни проблеми, отколкото могат да се разрешат. Също така е свързан с естественото пораждаване на сложни дискусии с философско-методологически характер във финансовата област. Поражда се обаче надеждата, че българската финансова общност въз основа на опита си от по-далечното и близко минало е разбрала необходимостта от своевременно и пълно приобщаване към методологичните и конкретни научни предизвикателства на време-

¹ Св. Милев не уточнява какво включва в понятието **"философия на МСФО/МСС"**, но трябва да се разбира, че се отнася за теоретико-икономическите основи на материята.

то във връзка със създаването на актуално финансово знание. Съществено е, че по този начин се реализира научната приемственост за изясняването на методологични въпроси на финансовото изследване с неговите **"две най-прости операции – анализи и синтез"** (Бернал, 1970, с. 22), в съответствие с миналите успехи на плеядата радатели на българската финансова мисъл.

Една от най-важните части на съвременното икономическо познание са създадените дисциплини във връзка с финансовия икономикс. Заслужено тяхното развитие след 50-те години на миналия век се определя като *"революция на финансите"*. Това е намерило израз в открояването в специализираната чуждестранна литература на теорията на *"приложния финансов икономикс"*. Той се интерпретира като качествено нова област на фундаменталния икономикс (основополагащата теория на икономиката). По отношение на неговото съдържание водещи автори във финансовата област изтъкват, че **"научни дисциплини, които в миналото бяха главно описателни и с разнообразен характер..., са впечатляващи примери за приложен икономикс, в който формулираните методи на основата на базисните идеи в теорията за стойността, се прилагат творчески за опознаване на външната действителност"** (Eatwell et al., 1989). За конкретното дефиниране на същността на финансите като научна дисциплина становищата са различни, което обаче реално се отнася и за останалите икономически дисциплини.¹ Тяхното обособяване е следствие на еволюционното разработване на специфичен предмет на изучаване и метод на изследване на дисциплината. Въпросът е, че те са били интерпретирани главно през призмата на създадената философия на диалектиката в рамките на исторически признатата германска философска школа от XIX век.

В чуждестранната литература обект на продължително и широко изясняване е определянето на същността и обхвата на изучаваните обекти от страна на финансовата наука. През последните десетилетия се утвърди водещата методологична роля на икономикса, който се трансформира в интегрирана теоретико-методологична дисциплина.² На базата на фундаменталното икономическо познание исторически финансовият анализ, като обособена функционално-приложна икономическа дисциплина, задълбочава своята изследователска роля. Според съвременни автори във финансовата област творческото опознаване на реалността **"се разбира от актуалното модерно наименование за *финансов икономикс*, същата тенденция се наблюдава в такава исторически известна поддисциплина като *финанси*."** (Eatwell et al., 1989)³ Продължително време, обаче, в следвоенния период не е имало ясна представа дали финансите са част на общия икономикс или са алтернативна дисциплина на теорията за корпоративното икономическо управление.

В наукознанието се смята, че поначало научнообоснованата и добре развита теория е ключ към разработването на друго по-слабо разработено съответстващо знание. Следователно, неразвитото финансово знание на даден исторически етап трябва да се изяснява на основата на вече разработена в миналото финансова теория. Икономическият човек (*Ното*

¹ Въпреки постоянно възобновяващи се опити за определяне на икономиката, търсенията не са се увенчали с успех. Л. Робинс пише: *"Всички ние говорим определяйки икономиката за едно и също нещо, но досега не сме решили за какво именно"*. (Робинс, 1993, с. 10-23). При липсата на единство за теоретичните възгледи обаче едва ли има основания да се твърди, че се говори за "едно и също нещо".

² В последните години сред икономистите-методолози има стремеж за възвращане на класическата политикономия, без все още да е прокарана ясна разграничителна линия между нея и икономикса.

³ В *"The New Palgrave Dictionary of Economics"* (1989) под понятието "финанси" ("Finance") в случая се разбира финансовият анализ на обособеното предприятие или корпорация, като се използват и термините "финансов мениджмънт", "корпоративни финанси" и други.

economicus) от каквато и финансова теория да се ръководи – участ, която той не може да избегне поради всепроникващия характер на паричните отношения, непременно избира измежду създадените алтернативи за корпоративно управление. Той следователно оптимизира своето финансово поведение по най-добрия начин, по който това му се удава, като постига адекватното поведение (било то повече или по-малко успешно) чрез реализация на ефективните финансови теории, изведени по-рано от специализираната научна мисъл.

Не подлежи на съмнение обособеността на предмета и метода на финансите като икономическа дисциплина. Под влияние на базисния икономикс в чуждестранната литература предметът на финансите се свързва с изучаването на пазара на капиталовите ресурси, реализацията на категориите и методите на финансовия икономикс за стойностно оценяване на многообразните финансови инструменти, формирането на цените, като парично изразена стойност на капиталовите активи под влияние на основните сили на финансовия пазар. Не така често обаче се интерпретират паричните отношения, като предмет на финансовия анализ, както това традиционно се прави в специализирани български трудове. Според С. Рос теорията на финансите е **"...подсистема на икономикса, която се отличава със свой предмет и методология. Финансите фокусират преди всичко върху функционирането на капиталовите пазари, изразено в предлагането и ценообразуването на капиталови активи"** (Ross, 1989, р. 2.). В чуждестранната финансова литература се обосновават четири основни теоретични постижения на корпоративната финансова мисъл:

- за изграждането на теорията за **ефективния капиталов пазар**;
- за взаимната зависимост на категориите за **доходността и риска** по осъществяването на капиталовите инвестиции;
- за **арбитражната ценова теория** (теорията на опционното ценообразуване);
- за **единната теория** на корпоративния финансов анализ (поне за икономически развитите страни).¹

Колкото и рационални изводи в историята на финансите да са формулирани по отношение на същността и особеностите на техния предмет и метод, има възможност (и дори необходимост) за по-нататъшното им развитие от гл. т. на позицията на новите философски доктрини. Такава нова доктрина с качествено нов научен потенциал е **философията на науката и научните революции от XX век**, осигуряваща възможности за нейното разглеждане и като важна методология на финансовото изследване на стойността (ценността). Самостоятелният характер на науката за финансовото изследване (анализ и синтез) не подлежи на съмнение, но схващанията за нейната същност, метод и методология се променят в съответствие с формулирането, първо, на нови *икономически* теории и, второ, нови *философски* доктрини. Това е напълно разбираемата еволюция на финансовия аспект на теорията на икономическото познание. Този въпрос е бил ясно подчертаван и при централизираното стопанство на основата на материалистическата диалектика със специално отбелязване дори на ежегодно нарастващото значение на проблемите на методологията на научното

¹ Посочените базисни постижения са логически обвързани и са верижно свързани елементи на теорията за финансовия анализ, последователно изградени и възходящо градиращи при формирането на финансовото познание. В основата му се поставя идеята за ефективния капиталов пазар, като исторически първата хипотеза еволюирала в научна теория. На базата на теорията за ефективния капиталов пазар се разработва зависимостта между възвращаемостта на инвестираните ресурси и риска за вложенията. От своя страна, зависимостта "възвращаемост – риск" рефлектира върху създаването на теорията за оценката на финансовите инструменти (теорията на "опционното ценообразуване") и за ценообразуването на финансови субститути при отсъствие на арбитраж. Принципът за отсъствие на арбитраж свързва главните раздели на финансовия анализ и води до оформянето на неговата единна теория.

изследване в областта на икономиката и финансите (Димов, 1978, с. 7). В международен аспект *финансовата методология* се конкретизира като **"употреба на близки заместители за стойностно измерване на финансови контракти и инструменти... прилага се за установяване цената на финансови инструменти с продължително наличие във времето, чието парично изплащане е съобразно рисковия характер на икономическите ситуации"** (Ross, 1989). Тази дефиниция има обаче предимно инструментално-приложен характер.

Методологията на финансовата наука би трябвало да се разглежда като логически издържана съвкупност от целево прилагани методи за специфичното финансово изследване, техен последователен синтез, който по своята структура представлява стройна система. Съответната методология не може да се разглежда като особена наука, защото представлява теоретично обосновано единство от отделните теоретически положения (закони, понятия, принципи и т.н.), използвани в процеса на изследването. Същностно методологията на финансовата наука се изгражда и като подчинена на особеностите и изискванията на най-общата методология, респ. на учението за методологията на всички научни дисциплини, каквото е философията. В това отношение за основни *подходи* на еволюцията на модерното финансово познание (без претенции за изчерпателност) могат реално да се дефинират:

1. Теоретико-методологична база на съвременното финансово знание се явяват:

а) Европейската философия – класическата германска диалектическа философия, френският рационализъм и англосаксонската философия на науката и научните революции от XX век. Специално във *философията на науката* методологичният анализ се концентрира върху теорията на научното познание, проблемите на неговото консеквентно нарастване и историческо развитие.¹

б) Приложният финансов икономикс, в който съгласно базисните концепции в икономическите школи за стойността се дефинират модели за обектите и структурата на финансово изследване с методи за тяхната реализация.

2. Развитието на природата и спецификата на методите на финансовите изследвания чрез историко-систематическия и икономико-логическия метод в модерната методология на науката. Синтезирано представените съвременни направления за реализация на финансовия анализ и синтез обективно имат своето приложение по отношение на базисния проблем на финансовия икономикс, а именно същностното дефиниране на парите като предпоставка за ефективното управление на паричното предлагане в обособеното национално стопанство.

**2. Паричните отношения и тяхната систематизация,
като съдържание на предмета и метода на финансите**

Предметът и методът на финансовата наука винаги са се откроявали сред останалите функционално-управленски икономически дисциплини и никога не са били подлагани на съмнение. В българската финансова теория при плановата икономика предметът на финансите е разглеждан в духа на марксистката теория за стойността, разбирана като *отношение* между хората скрито под външна форма. Тя може да бъде стокова, производителна, но най-усъвършенствана е нейната парична форма. Поначало съдържанието на финансовата теория се характеризира като задълбочено изследване на установените икономически отношения на определен исторически етап от общественото развитие (Розенберг, 1983, с. 31). Затова в

¹ Изследва се научната активност с фокусиране върху познавателното единство с изясняване на общонаучните категории и основните методи на проучването – логика и интуиция, индукция и дедукция, анализ и синтез и други. (Философски речник, 1996, с. 501-504).

частност преобладават научните възгледи за финансите като *парични отношения*, които обаче често неправилно са били отъждествявани с конкретните парични средства.

Според Г. Петров финансите на предприятието най-често се разбират като **"парични отношения при набавянето на капитала на фирмата и неговото влягане в реални активи с цел увеличаване на богатството на собствениците."** (Петров, 1995, с. 13). За В. Стоянов корпоративните финанси са дори **"царят" на разпределителните отношения** в националното стопанство и като такива са с обратно влияние върху икономическата активност (Стоянов, Иванов, 1990, с. 3). Функцията на финансите да осигуряват необходимите парични средства за реализация на видовете обществени и корпоративни дейности ги изразява като отношения на образуване и използване на държавните и частни парични фондове. Авторът има основания да обобщава, че същността на парите се проявява в техните функции (Стоянов, 2000, с. 55).

Пространно изследване на паричните отношения като основа на финансите правят М. Христов, С. Христов (2002, с. 275-279)¹ с изтъкване на следните тези: а) невинаги връзката на финансите с парите е свързана с реалното им съществуване; б) аргументи на този факт са функциите на парите при самостоятелната им вътрешна употреба, като мярка на стойността и външната им употреба като част от функцията световни пари със същото предназначение; в) изхождайки от философското съдържание на "отношението" – категория, която характеризира две или повече неща заедно, но не и поотделно (Българска енциклопедия, 1999, с. 779), същността на паричните отношения трябва да се изяснява с участието на икономическите субекти в тях и с наличието на парите; г) ролята на парите за измерване на вътрешната и външна стойност на стоките, при което между субектите на размяната възникват парични отношения, обуславя нуждата тези отношения да се детерминират и като ценови; д) паричните отношения са свързани със всички функции на парите (Христов, М., С. Христов, 2002, с. 275-279). Въз основа на тези постановки в крайна сметка се разширява интерпретацията за същността на финансите, като **"съвкупност от парични средства, движение на пари, дейност на икономическите субекти или парични отношения"** (Христов, 2005, с. 66). В случая под "дейност на икономическите субекти" трябва да се разбира специфичната финансова активност на съответните нейни представители. В специализираната източноевропейска литература също се възприема ограничена роля на паричните отношения на фона на извеждането на същността на парите да **"осъществяват различни видове обществени отношения"**, но предимно да отразяват еволюцията на икономическите отношения в обществото (Лаврушина, 2001, с. 12).

Проучванията показват, че като цяло може да се приеме определена научна приемственост във вижданията на посочените български финансисти от втората половина на XX век с тези на представителите на довоенната българска финансова наука. Това определено касае характеристиката на парично-стойностните отношения, като субстанция на финансите. Показателно е ясното схващане на С. Чолаков от 30-те години на миналия век за паричното изражение на стопанския процес, като съдържание на финансовото дело. Той пише: **"Финансовото стопанство представлява следователно реалния оборотен процес, гледан през паричния му образ"** (Чолаков, 1938, с. 21). Въпросът за ролята на икономическите, в частност на финансовите, отношения като предмет на научното познание, е бил интерпретиран и от други довоенни български икономисти. Това е направено в единство с концепцията за *систематичността* на финансовото познание. Впоследствие обаче тя често е приравнявана със системната организация на финансите, в смисъл на научно издържан порядък

¹ В труда е направен опит за сравнително пълно изложение за функциите на парите от български и чуждестранни автори, като се акцентира върху възгледите на К. Маркс в тази насока (Христов, М., С. Христов, 2002, с. 31-40).

и логическа обвързаност на компонентите, които съставляват "*финансовото стопанство*" и пронизващите го отношения. По-общо довоенните ни финансисти са изразявали съгласие с вижданията на популярния в началото на миналия век германски икономист Х.Никлиш, че стопанската единица е по същество **"система на диференцирани взаимнообменни отношения"** с парично-стойностен характер. Поначало постиженията на германската икономическа школа до средата на XX век са включвали последователно изразяване на системността на знанието, разглеждана като определяща характеристика на неговата научност. Съвременни наши изследователи на специфичното немско учение за т.нар. *икономическия историзъм* от XIX век подчертават характерните адекватни идеи в него съгласно вижданията на видния германски философ-рационалист И.Кант.¹ Според него емпирично изведеното познание **"благодарение на систематизираното единство става наука, т.е. от простия агрегат на знание се превръща в система"** (Пипев, 1996, с. 79). Систематичността на финансите като парични, макар и диференцирани, *взаимнообменни отношения*, може да се интерпретира и установи също на фона на Хегеловата идеалистическа диалектика.

Като най-важен признак за научността на знанието разглежданата систематичност според Г.Хегел е всъщност действителното знание, което **"може да бъде изложено само като наука, като система"** (Пипев, 1996, с. 79). По неговите идеи финансовата наука може да се определи, като организация и систематизация на специфично научно познание чрез присъщи принципи за изясняването. В тази насока довоенният ни икономист и основоположник, методолог и вдъхновител на счетоводното знание Д.Добрев, за който Ст.Чолаков отбелязва, че е поставил началото на теорията на икономиката на предприятието², ясно е дефинирал целите на своята изследователска работа като **"един по-разширен и удълбочен систематичен принос към изграждането на едно цялостно учение"** (Добрев, 1941, предговор) за икономиката и в частност за нейния анализ и синтез. Д.Добрев говори за "*цялостна*" финансово-система до 1944 г., която след 70-те години на миналия век трябва вече се идентифицира като пълна, комплексна и детерминирана система от елементи (подсистеми) с прави и обратни връзки между техния вход и изход.

Неизбежно има второстепенни различия по обстоятелството, че за довоенните български икономисти финансово-икономическата систематичност има за "деимиург" (творец, т.е. икономически е производна на) базисния предмет на изследването – стойността на стопанската единица. Докато по-късно привържениците на утвърдили се системен анализ от 50-те години на миналия век я оставят на заден план, т.е. стремят се да характеризират нейната природа встрани от (но не и извън) контекста на финансово-икономическата систематичност. Довоенният ни финансист Г.Свраков, който е осъществил историко-логическо изследване на школите за стойността, пише: **"Първите икономисти са се посветили на разкриването на причината за стойността"**, което обаче е характерно и за последвалите ги в исторически план представители на икономическата мисъл (Свраков, 1995, с. 142). Конкретно и ясно се дефинира, че систематичността на финансовото дело е икономически (теоретико-стойностно) детерминирана и свързана със съответния възпроизводителен цикъл на непрекъснатите кръгообороти и смяната на формите на стойността. При централизираното

¹ Отбелязва се: "Така наречените рационалисти с техните исторически лидери Р.Декарт, Х.Лайбниц и И.Кант изхождат от мислите, а след това от тях извършват преход към чувствата." (Цитирано по Канке, 2007, с. 16).

² По отношение на автора Ст.Чолаков отбелязва: "...трябва да се подчертае заслугата на г-нь д-ръ Добрев, че той постави началото на литературата ни относително стопанското предприятие чрез своето "Въведение въ частно-стопанската наука" (1936 г.)." (Чолаковъ, 1938, с. 3).

планиране с доминиращата според Тр.Спасов политическа икономия¹ вече се утвърждава философската теза (Гергинов, 1966, с. 247-248), че системният анализ може да съществува и да се развива само в условията на материалистическата диалектика. Оттук, систематичността на метода на финансовата наука би следвало да е единствено обусловена от същността на диалектико-материалистическия метод и неговите изисквания да са определящи за специфичния метод на финансовото познание във връзка с паричните отношения. При прехода към пазарно стопанство обаче според наши финансисти има възвръщане към подхода на систематичното историко-икономическо изложение на въпросите за паричните отношения, парите и техните функции. Отбелязва се, че методологически подходът **"се възвръща не само от всички представители на известните икономически школи, но и от съвременни изследователи"** (Христов, М., С. Христов, 2002, с. 39).

3. Парите и паричните отношения в контекста на монетарния икономикс

На фона на представените становища на плеядата български икономисти за същността и ролята на парите представлява интерес тяхното интерпретиране през призмата на важния раздел на съвременната теория на икономиката² в лицето на монетарния икономикс.³ Той се разглежда като част от единния икономикс, чийто предмет на изследване са парите и паричните отношения в националното стопанство. Концентрира се върху връзките между парите и цените, производството и заетостта, и се разглежда като по-нататъшно развитие на макроикономическата теория. Монетаристите са били особено заинтересовани от отношенията между нормата на растежа на паричното предлагане и темпа на инфлацията, макар че монетарният икономикс е много по-широка област за изучаване, отколкото се разбира под това наименование.

Паричните отношения са изучавани от столетия и оттук монетарният икономикс съдържа голям обем теория. М.Милър (Нобелова награда за икономика, 1990 г.) обаче отбелязва, че дисциплината "монетарен икономикс", както и тази за корпоративните финанси, в тяхната модерна форма, реално датират от 50-те години на миналия век (Miller, 2003, p. 3). Целта на монетарния икономикс е в по-доброто разбиране на паричната политика, т.е. какво могат да направят правителствата или централните банки, за да подобрят начина, по който националните икономики работят чрез използването на инструментите на паричната политика или поне да избягват дисбалансите в реалната икономика.

Понастоящем паричната политика се разглежда като централна за благосъстоянието на домакинствата и ефективността на бизнес единиците. Регулярните решения на централните

¹ През XX век има дистанциране от наименованието "политическа икономия" за сметка на изразите "теория на икономиката" и "икономикс". Политикономията разглежда по-абстрактно процесите при видовете икономическа организация – традиционна, пазарна и командна, но е по-задълбочена в търсене на "невидимите сили" на развитието. Икономиксът е по-емпиричен и математизиран като теория с широко използване на математическия инструментариум за доказване на хипотези. Резултат е от развитието на дял от политическата икономия, определян като "математическа икономия". Смята се, че не бива да се противопоставят явленческата теория "Икономикс" и същностната теория "Политическа икономия". (Спасов, Т., 2005, с. 8.).

² Според руски философи етимологията и морфологията на понятието "икономика" се съгласува с нормите на съвременния руски език, което не може да се каже за понятието "икономикс", въведено от А.Маршал. Под икономика трябва да се разбира именно наука, а не икономически явления. Икономическата теория е част от икономиката, нейното езиково и ментално изразяване. Стопанските факти в качеството на още едно ниво на икономиката не влизат в икономическата теория, макар и да са в тясна връзка с нея. И фактите и теорията са съставни части на икономиката. (Канке, 2007, с. 7).

³ В нашата литература по въпросите на методологичния икономикс не е характерно и утвърдено понятието "паричен икономикс".

банки за нивата на лихвените проценти са главни теми. В наши дни, например, е актуален въпросът дали дадена страна трябва да се откаже от нейната настояща валута и да се присъедини към паричен (валутен) съюз – едно от главните политически решения на деня. Паричната политика е станала толкова значима, че през изминалите десетилетия развитите страни са изграждали техните конституционални решения относно нейното прилагане.

Въпреки прогреса в началото на XXI век монетарният икономикс за разлика от утвърдените финансови дисциплини, все още е смятан за тясно специализирана област с ограничен брой призвани последователи. Отбелязва се: **"В повечето университети монетарният икономикс не е масово избираема дисциплина. Много студенти го намират за езотеричен и труден за разбиране."** (Bain, 2003, preface). Важна причина за това е противоречивата природа на разработваната материя. Съществува мнение, че в предмета на монетарния икономикс има противоречия и теоретични несъгласия.

Противоречивата природа и различните трудности в развитието на дисциплината за монетарното знание се търсят в природата на самите "пари". Те са били изследвани от антрополози, философи и социални историци, и разбира се, в най-голяма степен от макроикономисти. Последните са ги разглеждали от различни гледни точки, каквито са причините за съществуването на парите, респ. паричните отношения, промените в тяхната форма, значението им за икономическия растеж и за развитието, и др. За отбелязване е, че монетаристите с изследователска насоченост към същността на парите невинаги използват една и съща терминология. Самото понятие "пари" се употребява ежедневно по много начини, при това в смисъл различен от неговото значение в монетарния икономикс.¹

А.Смит пише, че **"богатството и парите... в обикновения език са смятани във всяко отношение за синоними"** (Смит, 1776). На по-късен в редица цитирания етап парите също се отъждествяват с дохода и богатството. Парично-стойностната концептуалност на финансовата наука е характерна за представители на неокласическия икономикс. Според английския неокласик А.Маршал водещ мотив за икономическия субект, независимо дали е бил на позицията на търсенето или тази на предлагането, е винаги финансовият, т.е. парично измеримият. Като един от водещите създатели на неокласическия (маржиналният) инструментариум, приемственик на класическата английска (трудова, обективна) теория за стойността, А.Маршал не е признавал концепцията за полезността на австрийските субективисти извън нейното парично измерение. Разглеждал е парите и обусловените от тях финансови отношения извън постановките за ролята на труда и полезността по отношение на създаваната базисна стойност.

Нормално е съвременният икономист да има усъвършенствана концепция за парите. В модерния икономикс, както и в трудовете на класическите и неокласически английски икономисти, богатството се създава в реалната икономика от производството и размяната на стоки и услуги. Парите имат най-малкото две ясни и отделни функции – за улесняване на акта по размяната и за изразяване на общата мерна единица за стойността на многото различни блага (стоки и услуги). Втората функция касае разликата, която се прави в монетарния икономикс между "реалните" стойности и "паричните" (номиналните) стойности. Така че богатството може да се изрази чрез понятията за парите, но "парите" и "богатството", разбира се, не могат да се разглеждат като синоними.

Но дори в монетарния икономикс "парите" се третират по различни начини при наличието на множеството дефиниции за тях, които често произтичат от различните идеи за начина, по който да функционират националните стопанства. Така един от големите исторически дебати в монетарния икономикс е по въпроса за "неутралността" на парите – дали изме-

¹ Като например: *"Любовта към парите е корена на всяко зло"* (Послание на Св. Йоан до Ефестияните, VI.10).

нението на количеството пари в националното стопанство оказва влияние върху "реалните" стойности, създавани в производството и върху трудовата заетост. Или пък тяхното въздействие се ограничава само до общото ниво на цените. От многобройните трудове по въпроса обаче лесно се констатира наличието на слабо съмнение затова, че дефинициите за "парите" не са неутрални по отношение на икономическия анализ.

4. Дефиниции за парите през призмата на монетарни възгледи за функционирането на националното стопанство

В литературата едва ли скоро ще престанат да се дискутират възможните значения на парите от гл.т. на монетарния икономикс и в текущия финансов анализ и синтез. В тази насока по-специален интерес представляват използваните от монетаристите различни подходи към формалното дефиниране на парите.

Изходна позиция е прагматичното разбиране, че единственият аргумент за необходимостта от съвременна дефиниция за парите е тя да позволи надлежното измерване на паричното предлагане. Това е възможно да се прави при убеждението за субективното влияние на монетариста-изследовател върху нивото на агрегатното търсене чрез въздействието върху паричното предлагане.¹ Но същевременно неизбежно е наличието на трудности при дефинирането на предлагането на пари. В тази насока за важен проблем се смята тенденцията съвременните макроикономисти да мислят за парите по различни начини в зависимост от общия им възглед за това как функционира националната икономика. В тази връзка се акцентира върху два прости възгледа за функционирането на икономиката с изясняване по какъв начин те предпоставят разбирането за природата на парите и оттук тяхната дефиниция:

а) Парите при високо равнище на инфлацията.

б) Парите в условията на финансово-икономическа несигурност.

При изследването на *парите при високо ниво на инфлация* се има предвид монетаристката хипотеза, че не е типично, макар да е възможно, всички участници в икономическа система да са добре информирани. Тенденцията е пазарите да клонят към равновесие, а когато то се наруши съответното възвръщане към равновесното състояние да бъде достатъчно бързо. При това положение поведението на субектите може да се анализира като че ли пазарите винаги са били уравновесени. Хипотезата за равновесие на националната икономика би трябвало да осигури най-добрия подход за изследване на нейната динамика. По този начин се приема, че текущият реален доход е винаги на равновесно ниво, както и че съответното ниво е известно. При подобна ситуация решенията за спестяване отразяват дългосрочния избор между настоящото и бъдещето потребление (на стоки и услуги). Не се касае за монетарно (парично обусловено) решение, а за реално, което е функция на реалния лихвен процент. Всички парични спестявания се инвестират и нивото на инвестициите определя нормата на растежа на капиталовия запас, който на свой ред осигурява желаното бъдещо ниво на стопанското развитие. Реалният лихвен процент се определя от действията на спестители и инвеститори, плановете на икономическите агенти са винаги изпълнени, рискът е изключен и няма област за реализация на чисто финансови трансакции.

В случая паричното предлагане е екзогенно, т.е. паричните власти определят неговия размер и норма на растеж. Парите се определят като всички активи, които са приемливи за парично-стойностната размяна. Цената на парите е обратна на индекса на цените, който може да се мисли първоначално като индекс на цените на всички стоки в стопанството

¹ В литературата се смята, че по този начин се откроява като неизяснена природата на връзката между агрегатното търсене и инфлацията. Въпросът обикновено се разглежда във връзка с трансмисионния механизъм между парично предлагане, доходи и цени.

($1/P_t$). Известно е, че техническото отношение между парите и стопанската активност се изразява от познатото равенство за размяната:

$$MV_t \equiv P_t T \quad [1]$$

където:

M – запас от пари, $P_t T$ – стойност на всички транзакции, предприети с парични средства (вкл. търговията със стоки втора ръка и финансови активи, както и новопроизведените стоки); Транзакционната скорост на парите V_t е израз на техническото отношение между паричния запас и потока от транзакции, с единствена вероятност да се изменя бавно при промени във финансовата система.

При вероятността това отношение да се изменя бавно, може да се мисли за него като константно, макар това да не е съществено. Важно е транзакционната скорост на парите V_t да бъде независима от паричния запас M и стойността на реализираните с пари транзакции $P_t T$. Шоковете в транзакционната скорост на парите V_t ще въздействат на сумата на парично реализираните транзакции $P_t T$. При отсъствието на такива шокове, външно породените промени в екзогенните пари M ще пораждат предсказуеми изменения в стойността на всички транзакции, предприети с парични средства $P_t T$. По същество в основата на представения подход се има предвид базисната концепция на количествената теория на парите.

Измерването и контролирането на предлагането на пари е основна задача на паричните власти, която се реализира по следните начини:

- * чрез разграничаване на депозитите, които се съхраняват, за да позволят реализацията на парично-стойностната размяна и за спестовни цели;

- * чрез идентификация на съвкупността от финансови активи, чиито количествени промени при липса на шокове в транзакционната скорост на парите V_t , индуцират предсказуеми изменения в стойността на парично реализируемите транзакции $P_t T$.

- * чрез идентифициране на съвкупността от финансови активи, чийто размер не е свързан с транзакционната скорост на парите V_t .

Обичаен подход за диференциране на притежаваните депозити, които обуславят извършването на размяната и паричните депозити, е ограничаването на дефиницията за парите до безлихвените депозити. Основанието е, че индивидите само доброволно биха изоставили лихвата по онези депозити, чрез които те смятат да извършват плановите си транзакции. В случая трябва да се констатира потенциалния проблем по използването на общите транзакции T . Когато в началото на миналия век Ъ.Фишер е публикувал своя широко известен труд за количествената теория за парите (Fisher, 1911), той е разграничавал два вида транзакции: 1) транзакции, свързани с националния доход Y ; 2) финансови транзакции F .

Оттук равенството на общите транзакции е: $T = Y + F$.

Базисното равенство за размяната има вида:

$$MV_t \equiv P_y Y + P_f F \quad [2]$$

Когато съвременните монетаристи третират транзакционната скорост на парите те почти винаги имат предвид скоростта на дохода, т.е. предпочитат да се говори за отношението GDP/M (брутен вътрешен продукт (БВП) към паричен запас (парично предлагане, парична маса) или PT/M (стойността на реализираните с пари транзакции към паричния запас). По-нататък скоростта на дохода се отразява в официалните статистики. Главното обяснение за това е, че няма налична мярка за общите транзакции в националното стопанство, макар в това отношение да се изтъкват редица други причини.

Заместването на парично-реализуемите транзакции PT с PY обаче създава известно объркване. При определянето на екзогенните пари M не може да се разбере съвкупността от финансови активи, които се използват само при покупко-продажбата на новопроизведени стоки. Изяснява се, че който и да е наличен актив като платежно средство за съответната цел може също да се използва за транзакции, свързани със стоки втора ръка и с финансови активи. На тази основа равенството за размяната се записва по следния начин:

$$M_Y V_Y + M_F V_F + M_{SV} \equiv P_Y Y + P_F F \quad [3]$$

където:

M_Y – притежаваните пари за покупки на новопроизведени стоки; M_F – притежаваните пари за други покупки (стоки втора ръка и финансови активи); M_{SV} – притежаваните пари като спестявания. Трансформацията на $MV \equiv PT$ в $MV \equiv PY$ обуславя допускането, че:

* M_{SV} е нула,

* $P_F F / M_F V_F$ е константно отношение.

Нулевата величина на M_{SV} фактически бе приета по-горе. При добре информирани участници на пазара финансовите транзакции F и свързаните с националния доход транзакции Y също са взаимозависими. Причината е, че финансовите транзакции F ще се извършват само при преследването на крайните цели, а това означава, че няма да има чисти финансови транзакции. Равностойно, цените на стоките втора ръка ще са тясно свързани с тези за новопроизведените стоки (услуги). В случая изследователски удобства създава трансформацията на транзакционната скорост на парите V_i в скорост на дохода от парите V_y . Промяна настъпва и в необходимия ценови индекс, като възниква необходимост от ценови индекс за новопроизведените стоки P_y вместо за всички транзакции P_i . Това е голямо предимство при извършване на емпирична работа, тъй като стандартно публикуваните ценови индекси се отнасят за националния доход Y , а не за общите транзакции T .

Съществуват трудности при измерването на MY , но остава надеждата за апроксимиране на дефиницията на парите чрез емпирични проучвания, както следва:

* За идентифициране на съвкупността от активи, чиято количествена промяна би индуцирала предсказуеми промени в $P_y Y$, но при липса на шокове за V_y .

* За идентифициране на съвкупността от активи, чиито размер не е свързан с V_y .

В този случай не могат да се правят опити за непосредствено или дескриптивно дефиниране на парите, а само в качеството им на явление, водещо до очаквани резултати, които биха се постигнали при едно "точно" дефиниране на парите. При липсата на шокове се търси мярката на паричния запас M , която е свързана със стабилна или предсказуема скорост на дохода. При наличието на направените по-горе предположения това може да се прави с определена сигурност и доверие. В подобна икономическа ситуация като представената, всяка конверсия на непаричните активи в парични средства на индивидуалните участници на пазара ще води само до преразпределение на съществуващите парични остатъци между хората и бизнес-единиците в стопанството. Като цяло няма да се реализира общо увеличаване.

Имайки за начало позицията за достатъчно съществуващи пари в националното стопанство, което позволява покупката при равновесно ниво за дохода Y е при съществуващото ценово ниво, нарастването на количеството на парите нарушава равновесието: хората използват излишните парични остатъци за покупка на повече блага, но тъй като доходът Y е фиксиран, единственият ефект е върху ценовото ниво P . Когато нивото на цените P расте, реалната стойност на паричния запас M намалява до неговото начално равнище. Тъй като единствената причина за съхраняването на пари е то да позволява покупката на стоки, тогава PY клони към повишаване, докато номиналното търсене на пари се повиши до ново, по-

високо тяхно предлагане. Следователно парите са неутрални, т.е. те нямат осезаем ефект върху реалните променливи.

Във връзка с интерпретирането на *парите в условията на финансово-икономическа несигурност* се приемат следните изходни характеристики: пазарите не функционират добре; неравновесието е норма; не са известни бъдещите нива на заетост и производство. Когато субектите на размяната са в състояние да правят рационални избори между текущи и бъдещи нива на потребление само тогава те могат да правят планове за потребление и спестявания на основата на текущите номинални доходи. По същия начин бизнес-единиците не познават бъдещото ниво на продажбите и могат единствено да изграждат инвестиционните си проекти с констатираните разходи за капиталово оборудване и изчисляваната норма на възвращаемост при различните нива на инвестиране. Така че спестовните и инвестиционни планове се правят от различни групи хора на качествено различни основания, което прави неиздържано тяхното съпоставяне. Националното стопанство неизбежно е доминирано от феномена на несигурността. Една част от широката публика планира да спести голяма част от нейния доход; друга част предпочита да го изразходва било чрез използването на минали спестявания или на основата на заеми от финансови институции. Възможността да се преобразуват осъществените спестявания в налични платежни средства ще се влияе от техния размер и от ликвидността им (доколко даден финансов актив може да се трансформира в платежно средство).

Притежателите на неликвидни финансови активи могат да ги преобразуват в парични средства за разплащане, но процесът е свързан с извършването на разходи. Причината е необходимостта други спестители да бъдат убедени да притежават съответните неликвидни финансови активи при опцията за промяна в поведението спрямо риска, който стимулира да се прави това. На макроикономическо ниво подобни променящи се намерения могат да повлияят на лихвения процент в стопанството и оттук върху нивото на изразходване.

Парите следователно сами по себе си имат стойност, тъй като в свободни от инфлация периоди няма риск от загуба от държането им. Следва, че индивидите, които спестяват могат да изберат да притежават част от техните спестявания във формата на пари, докато увеличението на количеството пари могат да се третират за губещи в качеството на актив, вместо да бъде използван за придобиване на блага. В случая е налице ситуация на разширяване на дефиницията за парите с включване на активи, които не са платежни средства, но които с малък или никакъв риск за загуба могат да се преобразуват в платежни средства. Проблемът е, че след като веднъж има отдалечаване от разбирането за "платежно средство", впоследствие е трудно да се прави ясно разграничение между парите и активите, квалифицирани като "почти пари".

Тенденцията да не се спестява чрез получаването на заеми от финансови институции поражда друго възможно ограничение за плановете по изразходването, а именно за наличието на кредити. Ако бизнес единиците вярват в осъществяването на крайното изплащане те могат да търсят повече заеми, да реализират търговски операции и на тази база да произвеждат. Намеренията към кредитирането могат да се променят независимо от промените в количеството налични активи, като средство за окончателно разплащане. Финансовите посредници действат по-нататък в посока на отслабване на връзката между средствата за окончателно разплащане и корпоративните решения за производство и заетост, с което фактически поемат задълженията на купувачи или продавачи.

Заслужава внимание влиянието на този подход към равенствата, основан на разгледаното по-горе уравнение за размяната: $MV_t \equiv P_t T$, т.е. уравнението за техническото отношение между парите и финансово-стопанската активност. По отношение на въпросния подход се констатира:

- а) Вече няма никаква сигурност какво точно представлява паричният запас M .

б) Съществува вероятност от възникване на проблеми при разграничаването между притежавани за разменни цели депозити и съхранявани като спестявания депозити. С други думи, притежаваните пари като спестявания M_{sv} вече не могат да се приемат за равни на нула.

в) Транзакционната скорост на парите V_t може да се променя в отговор на промените в паричния запас M . Така че дори, ако се продължи с допускането, че монетарните власти са в състояние да контролират нивото на паричния запас M , всеки опит да се ограничи $P_t T$ чрез намаляване количеството на този запас, може да срещне противодействие чрез причиняването на рестрикции за кредита. Така всяко намаление на запаса от пари M може да се посрещне отчасти чрез ръст на транзакционната скорост на парите V_t , която отслабва въздействието върху стопанската активност $P_t T$. Също така едно увеличение на паричния запас M може да се свърже със спад на транзакционната скорост на парите V_t . Ако обаче упълномощените власти могат да лимитират общата сума на крайните плащания достатъчно дълго, в резултат на което поетите задължения не са били изплатени, кредит повече няма да се предлага или поне ще са по-затегнати условията, при които той се предоставя. Независимо от казаното се разбира, че от гл.т. на това какво детерминира стопанската активност $P_t T$ интересът трябва да пада върху обема на кредита в стопанството, а не толкова върху паричния запас.

г) При особеностите на представената по-горе конюнктура паричните власти не могат да се надяват да контролират запаса от пари M с някаква степен на сигурност. Дори, ако те са имали техническата възможност да правят това, несигурността, която е характерна за отношението между паричния запас и стопанската активност $P_t T$ ще бъде толкова голяма, че няма да е препоръчително властите да се опитват да манипулират съответния запас. Външните шокове за стопанската активност $P_t T$ ще създават промени в паричния запас и парите ще са ендеогенни. Оттук задачата е да се анализират причините за външните шокове спрямо стопанската активност $P_t T$.

д) Няма да има тясна връзка между финансовите и реалните транзакции или между пазарите за стоки от втора ръка и за новопроизведените стоки. В условията на ниско информационно ниво участниците на пазара често ще правят грешки. Наистина при липсата на ясни и сигурни данни за бъдещите стойности на реалните променливи най-целесъобразно за широката публика ще бъде да основава решенията си на номиналните текущи стойности. Паричната илюзия (несъвпадението между реални и номинални стойности), която често се омаловажава от представители на икономическата наука, може да е отражение на рационалното поведение при една несигурна стопанска ситуация. Това може да породви съмнение в разбирането, че $P_y Y$ и стопанската активност $P_t T$ са тясно свързани. Този факт от своя страна ще подкопава силата на аргумента за стабилното отношение между паричния запас M и $P_y Y$, дори ако има такова отношение между адекватния запас и стопанската активност $P_t T$. Изглежда невероятно обаче да се установи дефиниция за парите, която с голяма степен на доверие да се свърже постоянно със стабилната скорост на дохода от парите.

От този подход към националното стопанство може да се заключи, че *не би трябвало да има нужда от дефиниция за парите* въобще. Ако вън от общия интерес се търси измерване на паричното предлагане като различно от кредита, тогава ще се пледира за широка съответна дефиниция. По-специално тя да бъде с обхват от високоликвидни финансови активи.

5. Съвременни икономически подходи към дефинирането на парите

За популярните (известни като речниковите) определения за парите е характерна тезата, че парите приемат разнообразни форми, т.е. те са явление, което циркулира между индивидите в процеса на размяната и осигурява общата единица за изразяване цената на разменя-

ните блага. Освен това за индивидите от значение е също да знаят какво е приемливо в замяна, но това е задача на паричната политика, която може да се променя във времето. Необходимо е също знание относно начините на преобразуване на неликвидните или нисколиквидните активи в пари и на търсенето във връзка с получаването на ликвидни средства чрез заемане. За отделните субекти на размяната обаче едва ли има нужда от формална дефиниция за парите или пък необходимост от някаква оценка за това колко голямо количество пари циркулира в националната икономика. В крайна сметка при наличие на достатъчно ресурси за изразходване в широката публика, тя може винаги да получи пари. По-горе се спомена за неликвидните активи, но всички подобни активи могат да се трансформират в пари достатъчно бързо, стига цената да бъде достатъчно ниска. Може да се говори за липсата на достатъчно пари, но това което липсва на индивидите са "ресурси за изразходване", както се дефинираха по-горе, а именно: реални и финансови активи заедно със способността да се заема от финансови институции.

Разглежданите процеси могат обаче да са различни на агрегатно равнище, като много зависи от това дали се приема разбирането, че паричните власти могат и трябва да въздействат върху лихвения процент при опитите им да контролират паричния запас. В този случай ще има нужда от ясна постановка за това какво представлява паричното предлагане и какви са възможности за неговото измерване. При положение, че монетарните власти се опитват да контролират изразходването пряко чрез адаптирането/приспособяването на лихвения процент, тогава няма потребност от определяне или измерване на парите дори на агрегатно ниво. Все още може да се предпочитат опити в тази насока по съответния начин, но може би само като един от редицата показатели за желанието за промяна на лихвения процент. Интересът на монетаристите към парите не е ограничен до макроикономическата връзка между агрегатното парично предлагане и агрегатното търсене. Във връзка с това се разглеждат различни подходи към дефиницията за парите в теорията на икономиката.

Съвременното общо методологично разбиране е, че трябва да има абстрахиране от традиционния *проблемен* подход. Той се реализира в процеса на прехода от остаряла финансова теория към нова съответна концептуално издържана доктрина. Според представителите на философията на XXI век подобна визия за подхода към развитието на финансовото знание може да обуслови изпадането в методологични заблуждения. При положение че логиката на финансово-икономическите идеи винаги е следвала направлението от остарели финансови съждения към нови (в т.ч. и за паричните отношения като съдържание на предмета на финансовата наука), това неизбежно би възпроизвело крупен масив от историко-методологически неправомерности. Препоръката е в процеса на финансово-икономическите изследвания да не се следват задължително пътищата на предходните повече или по-малко псевдонаучни заблуди. Научното актуализиране реално предпоставя най-добре обоснованата финансова теория да се разглежда като ключ към интерпретацията на съдържанието на предходните теории и тяхното освобождаване от всичко, което не издържа силата на аргументираната критика в условията на научния плурализъм. Като причина се изтъква факта, че историята на финансовите теории и присъщата им вътрешна логика на развитие са принципино различни неща. На тази основа представителите на съвременната философия на науката и научните революции препоръчват игнориране на проблемния подход при трансфера от остарели към нови концепции и заменянето му с *интерпретационния* подход. Конкретно се отбелязва: **"Предельно рафиниран в концептуално отношение встъпва не проблемният подход с неговите неясноти и противоречия, а интерпретационният подход"** (Канке, 2007, с. 30).

Преодоляването на методологични противоречия в еволюцията на приложния финансов икономикс предполага именно тяхната интерпретация. Популярна илюстрация в тази насока е следната: в трудовете на представителите на класическата (обективната, трудовата)

теория за стойността – А.Смит, Д.Рикардо, Дж.С.Мил, К.Маркс, икономико-математическият анализ на природата на капитала, като възплъщение на разменната стойността на благата, е елементарен и ограничен. През втората половина на XX век обаче идеите на съответните икономисти-класици се интерпретират през призмата на характерния за неокласическата стойностна школа пределен (маржинален) анализ, свързан с извеждането на базисни (за паричното търсене и предлагане) и производни на тях функции. Докато на основата на класическата политикономия се обосновават пълни и средни (единични) величини на разнообразните финансови показатели, на основата на пределния анализ се обосновават оптималните величини на съответните показатели. Следователно, интерпретацията на предходните финансови теории като цяло и в техните компоненти е напълно възможна с принципното изискване за техни усъвършенствани познавателни модификации. В съответствие с идеите на К.Попър теоретичните конструкции, използвани за познавателна интерпретация на акумулирания финансов опит имат за резултат изграждането на определени модели в качеството им на конкретика на финансовото знание (Попър, 1993, с. 156).¹ В контекста на изследваната тема на основата на интерпретационния подход вниманието се фокусира върху следните две направления – дескриптивно (описателно) и прескриптивно (предписателно) дефиниране на парите.

Дескриптивна дефиниция за парите. Стандартният подход е да се започне с три общопризнати функции на парите в националното стопанство, като вече бяха споменати две от тях, а именно: като средство за размяна и като измервателна (сметководна) единица. Третата важна функция е като средство за съхранение (натрупване) на стойността, при което използването на парите позволява разделянето на предлагането и търсенето във времето.² Благата могат да се произведат и продават през един период, а получаваните във формата на пари постъпления от тяхната реализация да са през по-късен период, когато се използват за придобиване на стоки и услуги. Разменните процеси в паричната икономика не се разглеждат като синхронизирани. Нормално е обаче това да се смята за преимущество, защото отдалечава т.нар. "двойно съвпадение на желанията", свързано с бартерната размяна, т.е. необходимостта да се намери купувач за наличните блага, който същевременно се случва да продава продукти, които продавачът желае да придобива. По този начин употребата на парите спестява силно търсенето и информационните разходи в националното стопанство.

Като доминираща измежду посочените три функции обикновено се разглежда функцията им на разменно средство, която се третира като общо становище за парите в различни популярни издания. По-нататък всеки актив, който изпълнява ролята на разменно средство най-общо е преценяван да действа също в спецификата му за съхраняване на стойността и измерителна единица. Това обстоятелство обаче не е всеобщо приемано с твърдението, че парите могат да са средство на размяната и без да съхраняват стойността, поне докато в рамките на ежедневното търгуване никой от индивидите не е продал повече, отколкото е купил и обратно. Подобна ситуация би трябвало да се разглежда като много специален случай. Според Л.Харис обичайното схващане е всички форми на пари да се третират по тяхна-

¹ Във връзка със заглавието на своята книга авторът не без чувство на хумор отбелязва, че то неизбежно озадачава. Причината е в свързването му със заглавието на труда "Нищета на философията" на К.Маркс, а то пък на свой ред съдържа алюзия за заглавието на книгата "Философията на нищетата" на О.Прудон. Според К.Попър при толкова много нищети на философията оправдано е читателите да изпитват подозрения към буквалното възприемане многообразието от философски възгледи. (Попър, 1993, с. 156).

² Разбира се, не бива да се пренебрегва и функцията на парите като средство за погасяване на дългове. В този аспект, М.Александрова и колектив (2000, с. 7) пишат, че "парите са общоприето средство за плащане и за погасяване на дългове". Те също отбелязват, че: "Парите имат три функции: средство за размяна, разчетно средство и средство за натрупване" (Александрова и колектив, 2000, с. 7).

та роля за съхраняване на стойността, докато обратното е далеч от истината (Harris, 1985, p. 38). Така че функцията на парите като средство за размяна е единствената, която ясно разграничава парите от другите видове финансови активи.

В светлината на разглежданата дискусия се поставя въпросът за разбирането на парите като разменно средство, защото кредитът действа като средство за размяната, но почти винаги е изключван от дефинициите за парите. За разрешаването на разглеждания казус в съвременната литература се възстановява препоръката за процедура от 70-те години на миналия век, а именно: да се прилага характерния за философията на науката *принцип на демаркация* по отношение на средството за размяна (което включва кредита) и средството за разплащане, което се използва за крайното уреждане на финансови задължения. В унисон с подобни формулировки за парите се привеждат и следните за тях:

- на М.Фридман – те са временното убежище на покупателната сила (Friedman, M., Schwartz, A., 1963, p. 42);
- на Ъ.Фишер – те са права на собственост, които са общоприети в размяната (Fisher, I., 1911, p. 35).

Лесно се констатира, че това са описателни или *a priori* дефиниции за парите, изведени от тяхното схващане като средство за разплащане, но също така с допускането на идеята за съхраняване на стойността. Едва ли което и да е от тези определения и други подобни обаче дава точна представа за това кои активи трябва да се включват в измерителя за паричния запас в националното стопанство. В крайна сметка всичко зависи от това какво се смята за приемливо.

Независимо от казаното, концентрирането върху ролята на парите като платежно средство води до общото приемане на "тесния" възглед за парите: те са актив, който трябва да се съхранява само временно, а не като форма на спестявания. Това не означава, че само парите са средство за размяна, но също така, че единственото универсално средство за размяната са парите. На свой ред този възглед рефлектира върху разграничаването между тесни пари и други финансови активи, основани на факта дали или не е платена лихва. Причината е в рационалността на твърдението, че хората ще притежават само нелихвоносни форми на пари за извършване на незабавни транзакции. До средата на 80-те години на миналия век това е обусловило ясната съвкупност от активи, които се състоят от пари и непълноценни пари плюс безлихвени депозити в банки (безсрочни или чекови депозити). Непълноценните пари са известни и като външни пари – емитирани от паричните власти, извън частния сектор, но и като силни пари. Те са разглеждани като парична база, върху която се изгражда останалата част от паричното предлагане. Безсрочните депозити в банките са част от "вътрешните пари", защото са създадени и притежавани в рамките на частния сектор.

Във връзка с казаното има два очевидни проблема по тясната дефиниция за парите. Първо, тя се аргументира с факта, че всички други активи трябва да се конвертират в банкноти, монети или безсрочни депозити, за да се извърши процесът на размяната. Докато други видове банкови депозити и депозити на небанкови финансови институции могат да се конвертират също така бързо (и реално почти без разходи) в тесни пари, така че едва ли си струва да се набляга на разликата. Това е било вярно в течение на много години, но като цяло е още повече вярно, когато паричните средства могат да се придвижват от една сметка в друга чрез интернет или телефон по всяко време на денонощието.¹ Също така други активи не се нуждаят от продажба за получаване на тесни пари, но могат да се използват като странични (спомагателни) за получаване на банкови заеми, които приемат формата на тесни пари. При тези обстоятелства за целите на размяната много видове активи са издържани

¹ В последните години банки предлагат все повече улеснения, които трансферират автоматично паричните средства между ниско лихвоносни текущи сметки и други високо лихвоносни сметки.

като тесни пари. Разбира се, ако интересът на индивидите лежи в разбирането за липса на пари, които действат като ограничение за разходите или като влияещи на плановете за изразходването, различието между тесни пари и други високо ликвидни активи не си заслужава поддържането.

Това прави рационално разширяването на стандартното определение за парите да включва освен безсрочни и срочни депозити. Но при изоставянето на стриктната интерпретация на ресурсите за крайно уреждане на задълженията и включване на ликвидността като критерий, тогава е невъзможно да се тегли черта между активите, които са пари и тези, които са почти пари. Проблемът е бил леко усложнен от плащането на лихва по безсрочни депозити през 80-те години на миналия век, тъй като е поставен въпросът дали някои тези депозити могат да са спестовни вместо да се образуват по функцията на безсрочните депозити като платежно средство. Фактически това просто акцентира върху проблема, който винаги е съществувал при различаването между притежавани депозити за транзакционни цели (пари) и тези, притежавани като спестявания.

Някои активи осигуряват удобства за притежателите им, защото са приемливи като платежни средства или могат лесно да се превърнат в такива. По тези видове активи банките предлагат нисък лихвен процент, защото са по-ограничени в техните възможности да получават печалби от депозираните пари в тях в тази форма. Депозиторите са подготвени да приемат ниския лихвен процент по тези активи, поради изгодата за тях. Това, което важи, е лихвеният диференциал между активите с различна степен на ликвидност. Придаването в миналото на някакво специално значение на факта, че по безсрочните депозити не се плаща никаква лихва просто определя като фалшива сигурност разликата между тях и другите видове банкови депозити.

Вторият проблем по тясната дефиниция за парите е игнориране значението на идеята, че за да бъде платежно средство един актив, той трябва да бъде общоприет. Тъй като общото (универсално) приемане зависи от обичаите и природата на финансовите институции, различаването на това какво е и какво не е "пари" е диференцирано от икономика до икономика и естествено се променя във времето. Това води до разсъжденията, че тясната дефиниция за пари е много точна и не отразява сложния характер на влиянията на решенията за формата, в която се държи богатството в обществото. Обратно, при широките дефиниции за парите е бил неясен критерият за решението какво трябва да се включи в тях и какво да се изостави. Милтън Фридман често е цитиран да казва, че **"парите са това, което парите правят"**. Това би трябвало да означава, че за пари може да се приеме всичко, което изпълнява функциите на пари. Приемането на това становище обаче едва ли е окончателното решение. В тази насока са правени са опити да се разреши проблема чрез използване на "откритите предпочитания" на притежателите на пари, което е по същество микроикономически подход. Последният работи по принципа, че най-добрият начин да се установи кои активи са повече пари е да се установи кои активи широката публика смята за пари.

Фактически се започна с тясната дефиниция за парите, включваща само активи, които по общо съгласие формират част от паричния запас (банкноти и монети). След това се търси определение чрез изучаването на икономическото поведение на домакинствата кои други активи се третират като достатъчно близки заместители на тяхната начална съвкупност, като еквивалентни на парите за всички намерения и цели. Въпросът е какво се означава с понятието "достатъчно близко заместване".

Прескриптивна дефиниция на парите. Като изцяло различен подход трябва да се третира решението за теоретично изясняване на връзката на парите с другите важни фактори в националната икономика. Впоследствие парите следва да се дефинират по такъв начин, че да се илюстрира, че съответната връзка съществува на практика. С други думи се започва с модел на стопанството, в което парите изпълняват отчетливо ясни функции, изяснява се

природата на тези функции в зависимост от предположенията, които са заложи в основата на модела. Могат да се дадат примери за това как от по-рано представените опростени модели за стопанството могат се изведат особени възгледи за парите. След като веднъж моделът е налице се търси дефиницията на парите, която прави валидни моделите.

За целта се възприема изцяло прагматичен подход, който е силно поддържан от Милтън Фридман. Хипотезата е, че съществува убеждение в неутралността на парите, респ. те са съвкупност от активи, която си променя стойността и върху която не оказват влияние реалните икономически фактори като производство и заетост. След това идва надеждата за дефинирането на парите по такъв начин, че емпиричните изследвания да демонстрират тази неутралност. Алтернативно може да се започне със становището, че инфлацията е причинена от много бързия ръст на паричното предлагане. Странично допълнение на казаното е, че търсенето на пари е стабилно свързано с реалната икономика. По този начин функцията на търсенето на пари е конструирана чрез използване на това, което изглежда като най-вероятната дефиниция за парите за тази цел. Но, ако се случи функцията да не бъде стабилна във времето, определението за парите може да се промени, докато се установи дефиниция за парите, която паричното търсенето да прави да изглежда стабилна. Посоченият силно прагматичен подход отразява цитираното по-горе становище, че **"парите са това, което парите правят"**. Основополагащата идея в случая е, че трябва да е налице явление, чиято норма на растеж да бъде тясно свързана с темпа на инфлация и тогава това явление може да се нарече "пари". Така парите ще се определят по начин, който генерира най-точни прогнози: по същество се касае за ситуация на общоприят подход в икономикса, който разглежда прогнозната сила на моделите като най-важна. Не трябва обаче да има предразсъдъци и безпокойства, ако базисните хипотези за конструирането на моделите за "точно" прогнозиране се проявяват повече или по-малко като нереалистични.

Констатацията е, че този подход за определяне на парите може да води до чести *ad hoc* промени в дефиницията на парите в рамките на усилията да се даде правилен отговор. Възможни са неизбежни проблеми за дефинициите на другите променливи във функцията поради съмнителното качество на много от използваните статистически данни, както и от сложността на използваните времеви лагове. Монетаристите, които нямат увереност в теоретичната постановка за инфлацията, като причинена от силния ръст на екзогенното парично предлагане, разглеждат всички практически изследвания с дълбок скептицизъм. При различните случаи има потенциално емпирично затруднение: няма опростена комбинация от активи, която да осигури получаването на очакваните резултати. Като вариант конкретна дефиниция за парите може да изглежда, че дава благоприятни резултати, когато е приложена към данните за един период, но установените парични отношения могат да се провалят през по-късни периоди. Една от причините за трудностите от този вид може да бъде, че различните активи, включени в дефиницията за парите, могат да имат различни връзки с дохода. Например, банкнотите и монетите, безсрочните и други банкови депозити могат (всеки от тях) да има стабилна връзка с номиналния доход, но тя да бъде различна в отделните ситуации. При това положение, ако възприетата дефиниция за парите включва всичките тези три вида активи и теглото, което всеки от тях има в паричното предлагане се променя във времето, тогава отношението между парите като цяло и номиналния доход е подложено на изменения. Това означава, че развитието на емпиричния подход е било в посока на претегляне на различните видове депозити, за да се държи сметка за различните скорости на обръщението. Алтернативно, какъвто е случая с показателите "дивизия" (*Divisia*), различните

степени на ликвидност се измерват с лихвения процент (най-ниският лихвен процент, платен за актив, който се приема за най-ликвиден)¹.

В заключение, видна е важноста на монетарния икономикс за управлението на съвременното стопанство, тъй като решенията за паричната политика са със силно въздействие върху всички останали области. Проблемът е, че научната дисциплина е пронизана от редица несъгласия, което отчасти се дължи на трудностите по определянето на универсално приемлива дефиниция за парите, от разнообразните определения в ежедневна употреба. Поспециално понятието "пари" най-общо се използва вместо "богатство", като следва да се уточни, че монетаристите обозначават с пари само една част от богатството – частта, която е общоприета за размяна на стоки и услуги. На съвременния етап това едва ли ориентира най-правилно за точната дефиниция на парите при положение, че определен обхват от активи е приемлив за процеса на размяната. По-нататък, това, което действа като "пари" е социално детерминирано и е различно от едно място на друго и се променя в течение на времето. Съществува и проблемът за дефинирането на "размяната". На индивидуално ниво тя е ограничена от липсата на богатство и способността да се получават заеми, а не толкова от липсата на пари. Независимо от това количеството на парите в стопанството е изключително важно на агрегирано ниво. Остава обаче въпросът доколко монетарните власти са в състояние да контролират предлагането на пари.

В тази връзка е от значение разглеждането на същността и особеностите на парите в исторически аспект, т.е. отчитайки последователното акумулиране на знанието за тях на фона на еволюцията на икономическите сили и социални отношения. Подобен подход е обусловил изграждането на теорията на приложния финансов икономикс, като качествено нова област на икономическата наука. В тази връзка са приноси и становищата на редицата български финансисти с разнообразната трактовка на парите и паричните отношения.

Откроява се специфичният проблем по дефинирането на парите в смисъл за разбирането им от страна на монетаристите по различни начини в зависимост от техния общ възглед за това как функционира националното стопанство. Когато един монетарист възприема стопанството като равновесна система, много е вероятно е той да акцентира върху важноста на агрегираното предлагане на пари. Така той възприема "тясната" дефиниция за парите с концентриране върху функцията им на средство за размяна. От друга страна, монетарист, който поставя ударение върху неравновесието и несигурността, би разгледал кредита като функционално по-важен, отколкото паричното предлагане. Така в извеждането на точна дефиниция за парите в светлината на всички тези трудности монетаристите са се опитвали да правят това *дескриптивно (описателно)*, като обикновено започват с тяхната функция на разменно средство. Впоследствие са полагали усилия да постигнат това *прескриптивно (предписателно)* интерпретиране с тенденцията да адаптират дефиницията за парите към създаването на желаната стабилност на функцията на паричното търсене.² Остава разбирането за множеството официални дефиниции за парите и тяхната промяна често в течение на годините.

¹ Съответните проблеми изискват детайлно разглеждане вече във връзка с изясняването на особеностите на различните измерители за парите, което е специфична тема в рамките на съвременния монетарен икономикс.

² Проблемът за двата разглеждани подхода се интерпретира в редица други направления на съвременната международна финансова наука. Отбелязва се наличието на "*по-обща тенденция в корпоративните финанси – дистанциране от опитите за предписване на нормативни правила за субектите на решенията, които ще ги подпомогнат да вземат оптимални решения от гледна точка на акционерите и насочване към опити за по-реалистично описание на начина по който решенията са действително изработвани.*" (Brennan, 1995, p. 17).

Заклучение

Общият извод, който се налага е, че не може да се говори за някакво базисно противоречие между конвенционалните от миналото и съвременните виждания за същността и функциите за парите, както и в крайна сметка за тяхното общо дефиниране. По-скоро се чувства наличието на творческа приемственост и рационална последователност в научните изследвания и формулираните тези, както и в прилаганите подходи, които издигат традиционните постановки на ново качествено равнище на концептуализиране. На съвременния етап от развитието на методологията на научното познание, то се изразява в съчетание на теоретичния и прагматизирания подход към дефинирането на парите в светлината утвърдили се монетарен икономикс с неговите задачи по стойностно метрифициране и последователен контрол върху паричното предлагане.

Библиография

- [1] Александрова, М. и колектив (2000). *Финанси. Теория и практика. Учебно пособие за самоподготовка*. УИ "Стопанство", София.
- [2] Бернал, Дж. (1970). *Наука в истории общества*. Москва.
- [3] БАН (1999), *Българска енциклопедия А-Я*, Изд. на Българска академия на науките, София.
- [4] Гиргинов, Г. (1966). *Гносеологически проблеми на науката*. Изд. "Наука и изкуство", София.
- [5] Димов, Ив. (1978). *Методи на икономическото изследване*. Изд. "Наука и изкуство", София.
- [6] Добрев, Д. (1941). *Учение за отделното стопанство*. София.
- [7] Канке, В.А. (2007). *Философия экономической науки*. Изд. "Инфра-М", Москва.
- [8] Колева, Б., Кацаров, Ст., (2010). *Карл Поппър. Как аз разбирам философията. Антология по философия*. УИ "Стопанство", София.
- [9] Лаврушина, О.И. (2001). *Деньги, кредит, банки*. Изд. "Финансы и статистика", Москва.
- [10] Милев, Св. (2006). "Готово ли българското счетоводно образование за Европейския съюз?". *Счетоводна политика*, 3-4, София.
- [11] Роббинс, Л. (1993). *Предмет экономической науки (Теория и история экономических и социальных институтов)*. Москва.
- [12] Розенберг, Д.И. (1983). *Комментарии к "Капиталу" К. Маркса*. Изд. "Экономика", Москва.
- [13] Петров, Г. (1995). *Основи на финансите на фирмата*. ИК "Тракия-М", София.
- [14] Пипев, И. (1996). *Немският икономически историзъм*. ИК "Гео", София.
- [15] Поппър, К. (1993). *Нищета на историцизма*. Изд. "Прогрес", София.
- [16] Послание на Св. Йоан до Ефестияните, VI.10.
- [17] Свраков, Г. (1995). *Сборник Избрани произведения*. Изд. "Интеграл Г", София.
- [18] Смит, А., 1776, IV, I.
- [19] Спасов, Т. (2005). "Съвременни научни и методологически проблеми при преподаването на икономическата теория". В Сборник: *Научни и методически проблеми на преподаването на икономическата теория*, УИ "Стопанство", София.
- [20] Стоянов, В. (2000). *Основи на финансите*. Том I, Изд. "Галик", София.
- [21] Стоянов, В. (2008). *От царството Божие до царството на парите*. Изд. "Галик", София.
- [22] Стоянов, В., К. Иванов (1990). *Финансите при новите икономически условия*. Книгоиздателство "Г. Бакалов", Варна.

- [23] Трифонов, Т. (2018). "Професор Димитър Добрев – основоположник, методолог и вдъхновител на счетоводното знание". *Списание ИДЕС*, 02/2018, година XXII, Изд. на Института на дипломираните експерт-счетоводители (ИДЕС), София.
- [24] Трифонова, В. (2013). *Ендогенни пари и парична политика*. ИК – УНСС, София.
- [25] Трифонова, В. (2012). *Паричен икономикс – теория и методология*. ИК – УНСС, София.
- [26] Философски речник (1996). *Съвременни философи, XIX – XX век*. Школи, направления (Современная западная философия), София.
- [27] Христов, М., 2005. "Относно паричната същност на финансите, кредита, застраховането и социалното осигуряване", В: *Годишник на ВУЗФ*, том I, София: Изд. "Св. Григорий Богослов".
- [28] Христов, М., С. Христов, 2002. *Книга за парите*. Велико Търново: Изд. "Абагар".
- [29] Чолаковъ, С. (1938). *Наука за стопанското предприятие и неговия баланс*. Варна.
- [30] Acts 6 New International Version (NIV) "The Choosing of the Seven", <https://www.biblegateway.com/passage/?search=Acts%206>
- [31] Bain, K. and Howells. P. (2003). *Monetary Economics. Policy and Its Theoretical Basis*. Palgrave Macmillan, London.
- [32] Brennan, M.J. (1995). "Corporate Finance Over the Past 25 Years". *Financial Management*, 24 (2), Summer.
- [33] Fisher, I. (1911). *The Purchasing Power of Money*. Macmillan, New York, Reprinted, New York: A. M. Kelly, 1963.
- [34] Friedman, M., and Schwartz, A. (1963). *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton University Press.
- [35] Eatwell, J. Milgate, M., Newman, P., and Norton, W.W. (1989). "Finance, preface", In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, W.W. Norton, Macmillan Press Ltd.
- [36] Harris, L. (1985). *Monetary Theory*. McGraw-Hill, New York.
- [37] Miller, M.H. (2003). "The History of Finance: An Eyewitness Account". In: *The Revolution in Corporate Finance*, 4th ed., ed. by J.M. Stern and D.H. Chew, Jr., Blackwell Publishing.
- [38] Ross, St. (1989). "Finance", In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, W.W. Norton, The Macmillan Press Ltd.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ ПРИ ДЕЙНОСТТА НА БАНКИТЕ В БЪЛГАРИЯ*

Резюме

Публикацията е посветена на някои тенденции в дейността на банките в България. Изброени са перспективи пред дейността на банките. Правят се препоръки за преодоляване на проблемите пред банките.

Ключови думи: банки, банкова система, България.

JEL: G210.

Abstract

This paper is devoted to some trends of the bank activities in Bulgaria. Prospects, arising in the activities of banks have been enumerated. Recommendations have been given for overcoming the problems of banks.

Key words: banks, banking system, Bulgaria.

Като положителни страни на българската банкова система могат да се изтъкнат стабилното финансиране с местни депозити и високите нива на ликвидност. Съотношенията на капиталова адекватност за българските банки са на високи стойности.

Сигурността на банковата система е подобрена с рекапитализирането на Фонда за гарантиране на влоговете в банките и започналото захранване с ресурс на Фонда за възстановяване и реструктуриране на банки, който до шест години ще разполага с финансов ресурс, равен на 3% от гарантираните депозити в системата. Защитната система не е докрай изградена¹. Не трябва да се използват средства на данъкоплатците за спасяване на банки изпаднали в затруднения, тъй като това стимулира рисково поведение в банките.

Основен проблем пред банковия сектор в България в момента са ниските лихвени проценти, които затрудняват постигането на необходимите за акционерите печалби. Проблем в дейността на банките в България са и по-високите стойности на съотношението лоши кредити към общо кредити. Банките чистят портфейлите си от необслужвани кредити, което се отразява в наблюдаваното намаление на стойностите на показателя.

1. Тенденции при дейността на банките в България

През 2018 г. активите на банките вероятно ще превишат 100 млрд. лв. Тази висока стойност на показателя се постига след поредица силни сезони за банките, като най-добрият изглежда е 2017 г. През 2017 г. кредитирането се активизира и кредитните портфейли на банките са по-изчистени. Тези фактори в съчетание с повишаване на банковите такси водят до висока печалба в банковия сектор. Но през 2018 г. влизат в сила нови регулаторни тежестти. Очакват се и още банкови сливания.

Ако от финансовия резултат на българската банкова система за 2016 г. се извади еднократният бонус от продажбата на банковите дялове в международния картков оператор Visa Europe от 186 млн. лв. и разпределянето на прихода към банките – нейни членове, печалбата за 2017 г. от 1.2 млрд. лв. дори е с 9% по-висока. Следва да се има предвид, че този финансов резултат се постига въпреки средата на отрицателни лихвени проценти, в която банките работят.

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

¹ www.moody.com

От 27-те банки и клонове на чуждестранни банки в страната реално на загуба 2017 г. приключват само три клона на чужди банки – БНП Париба С.А. – клон София, ИНГ банк Н.В. – клон София и Ишбанк АГ – клон София. При ОББ АД загубата е резултат на обезценките на високи стойности, които бяха направени след сделката по придобиване, но реално са планирани при финансовото проучване. Загубата от 81 млн. лв. е отчетена през третото тримесечие, а към края на годината тя е ограничена до малко над 56 млн. лв.

Очаквано основният приходоизточник на банките и компонент на печалбата им нетният лихвен доход се свива. Вече около година и половина лихвените проценти по депозитите са около нулата. В същото време банките имат свръхликвидност, която трябва да пласират. Конкуренцията се изостря в среда на активизиране на кредитирането, което е особено отчетливо през последното тримесечие на 2017 г. най-вече в ипотечния сегмент. Тези два фактора оказват натиск към намаляване на лихвените проценти по кредитите. Така спечеленото от лихви за годината намалява с 4.64% до 2.7 млрд. лв. Същевременно по-ниски са и разходите за лихви предвид нулевите нива по депозитите.

Съществуват различия по банки. По-силна е тенденцията при институциите с българска собственост ЦКБ АД, Инвестбанк АД, ПИБ АД и Общинска банка АД особено през последното тримесечие на 2017 г. Свиване на лихвения доход се наблюдава и при ОББ АД и Райфайзенбанк (България) ЕАД.

Увеличава се другият макар и по-малък източник на приходи за банките – таксите. За 2017 г. стойностите на този показател се покачват с 8.15% до 995.7 млн. лв. Но темпът му на растеж се забавя, като през последното тримесечие ръстът почти спира до 1%. Увеличението на дохода от такси и комисиони до известна степен смекчава понижаващите се доходи от лихви. Според банкери обаче повишението в дохода от такси и комисиони не би могло да компенсират намалението на лихвените приходи поради разликата в обемите на двата прихода – по около 200 – 250 млн. лв. на тримесечие от такси и комисиони и около 600 – 700 млн. лв. на тримесечие нетен лихвен доход.

Същевременно опитите на банките да подобрят рентабилността си не са особено резултатни към края на 2017 г. Ако при административните разходи до третото тримесечие се наблюдава понижение, макар и много плавно, то през четвъртото тримесечие на годината се отчита значителен ръст от 9.77% спрямо предходното тримесечие. Това може да се обясни по два начина – опит за оптимизация, които в началото носи разходи, или покачващи се заплати в общия ход на икономическото съживяване. На практика свиване се наблюдава само при две банки ОББ АД и ПИБ АД. При първата вероятно представлява икономия след сделката, а при втората – оптимизация в навечерието на продажбата.

Макар и с по-малко обезценки и с по-бавни темпове, банките продължиха да чистят портфейлите си и през 2017 г., което отвори и по-отчетлив кредитен ръст. През последното тримесечие на 2017 г. банките са успели да намалят дела на необслужваните кредити в сектора до 10.2% от общия кредитен портфейл от малко над 12.6% към месец юни 2017 г. Извършени са съществени отписвания на необслужвани кредити за сметка на провизии. Почистването на кредитните портфейли на банките е видно и по линия на пазара на пакети лоши кредити на колекторски компании, специализирани в изкупуване и събиране на просрочия. През последните месеци на 2017 г. пазарът се активизира в сравнение с първата половина на годината. Чистенето е повече и по-бързо в портфейла на домакинствата (11.3% дял на необслужвани кредити) и все още по-бавно в корпоративния кредитен портфейл (18% дял на необслужвани кредити). Необслужваните кредити в портфейлите на банките в България са адекватно покрити с обезценки и капиталов излишък. Трендът е виден и при ръстовете на различните видове кредитиране. През последните три месеца на годината увеличението в кредитирането на домакинствата превишава 6% на годишна база, като към края на годината в жилищното кредитиране е 7.85% до 9.5 млрд. лв. За това фактор са и поскъп-

налите имоти. При потребителските кредити ръстът за година е 5.46% до 9.2 млрд. лв. Кредитите за корпоративния сектор отчитат леко понижение с 0.06% до 33.2 млрд. лв. Понижение при тях има и на тримесечна база с 0.9%.

Към края на 2017 г. спестяванията на домакинствата в банковата система се увеличават с 4.79% в сравнение с година по-рано. При фирмите ръстът на депозитите е още по-осезаем, като обичайно е двуцифрен. Към края на 2017 г. той е 13.2% до 24.2 млрд. лв. Депозитите продължават да нарастват през първото тримесечие на 2018 г. в сравнение със същия период на 2017 г., въпреки че се забавя под натиска на ниските лихвени проценти. По-голямо увеличение се отчита при по-малките банки или банки с местна собственост. Запазва се притокът на спестявания на домакинствата към Банка ДСК ЕАД и Уникредит Булбанк АД. Съществено нарастване се наблюдава и при Райфайзенбанк (България) ЕАД. Намаление на депозитите на годишна база отчита ПИБ АД, като то е в резултат на намаление на депозитите на нефинансови предприятия. До неотдавна ПИБ АД и други по-малки банки с българска собственост привличаха клиенти с по-високи лихвени проценти от средните за пазара, но през втората половина на предходната година постепенно и при тях лихвените проценти се понижават. Фирмените депозити растат по-осезаемо от тези на домакинствата. Особено на настоящата ситуация при фирмените сметки е, че при тях реално банките начисляват и отрицателни лихви, особено след решението на БНБ да облага свръхрезервите на банките от началото на месец октомври с -0.6% от -0.4%. Ръстът на депозитите на местния пазар продължава да бъде основният източник на увеличението на балансовото число на банките, което достигна 97.8 млрд. лв. през 2017 г. През последното тримесечие на 2017 г. се наблюдава по-чувствително движение в композицията му, и то най-вече в позицията пари при централни банки. То е обусловено именно от решението на БНБ да понижи лихвения процент по свръхрезервите. Това доведе до отлив още през месец октомври 2017 г. на 4.5 млрд. лв. (от 14.7 млрд. лв. през месец септември 2017 г. до 10.2 млрд. лв. през месец октомври 2017 г.) от средствата на банките в БНБ, които са над задължителните минимални резерви. През месец ноември не се наблюдава съществено изменение, но през месец декември 2017 г. се отчита увеличение от 3.6 млрд. лв., като обемът им достига малко над 14 млрд. лв. Не е лесно да се намери решение в кратки срокове къде да пласират този свободен ресурс. Това се отнася най-вече за тези без банки майки в Европейския съюз. За банките, които имат централи извън България и са част от международни групи, не е трудно да пласират средствата от свръхрезервите си при по-благоприятни условия в групата.

За 2017 г. може да се получи отново известен застой в политиката на изплащане на дивиденди предвид новите регулаторни изисквания, които се прилагат от началото на годината, и най-вече новия международен стандарт за финансово отчитане 9. Той изисква начисляване на провизии и за обслужвани кредити според риска им. Това оказва пряко влияние върху капитала на банките.

От тази година за 11 банки, определени от БНБ по съответните критерии, се въвежда нов буфер за системно значими институции. Тези изисквания ангажират допълнителен капитал, който се осигурява с печалбата.

Цялата печалба за миналата година са изплатили на акционерите си Уникредит Булбанк АД и Банка ДСК ЕАД. Сред другите по-големи банки Юробанк България АД и Сосиете Женерал Експресбанк АД предвиждат да изплатят като дивидент част от миналогодишния си финансов резултат, а ПИБ АД и ЦКБ АД, които са с българска собственост, предвиждат да заделят печалбата в капитала. Сред по-малките банки, които заделят печалбата си, са Общинска банка АД, Интернешънъл Асет Банк АД, Българо-американска кредитна банка АД, Токуда Банк АД и Тексим Банк АД.

Банка ДСК ЕАД и тази година изплаща цялата миналогодишна печалба ба собственика си. На общото ѝ събрание в края на месец март е взето решение за изплащане на дивидент в

размер на малко над 263 млн. лв. Към нетната печалба за 2017 г. от 262.024 млн. лв. банката прибавя и малко над 1 млн. лв. неразмеселени печалби от минали години. Такава е практиката ѝ в последните години.

Други две банки, които предвиждат да разпределят дивиденди, са Юробанк България АД и Сосиете Женерал Експресбанк АД. Както и предходната година, така и през текущата година и двете кредитни институции няма да изплатят цялата печалба, а само част от нея. Остатъкът ще бъде заделен в капитала им. Юробанк България АД предвижда да изплати на гръцкия си собственик близо 43% от печалбата си или 58.7 млн. лв. Нетната печалба за 2017 г. възлиза на 136.9 млн. лв. Останалата нетна печалба в размер на 78.2 млн. лв. ще бъде включена в капитала на банката като допълнителни резерви.

Сосиете Женерал Експресбанк АД също разпределя като дивиденди част от печалбата за предходната година – 42.8 млн. лв. Печалбата след данъчно облагане на банката е на стойност 106.7 млн. лв. Остатъкът от нея от малко над 63.9 млн. лв. ще бъде отнесен в увеличение на други допълнителни резерви.

ПИБ АД ще капитализира цялата си печалба за 2017 г. Предвижда се и печалбата на банката за 2018 г. да не се изплаща като дивидент и да не се правят други отчисления от нея с цел включването ѝ в базовия собствен капитал от първи ред. През месец май миналата година от ПИБ АД обявиха, че търсят стратегически инвеститор/и в банката. ПИБ АД, както и Инвестбанк АД поеа изричен ангажимент след стрес тестовете през 2016 г. да капитализират печалби, като ПИБ АД от създаването си не е разпределяла дивидент.

Централна кооперативна банка АД не разпределя дивиденди и за 2017 г., както и през 2016 г. Печалбата на банката се отнася във фонд "Резервен".

В началото на 2018 г. Столична община продава мажоритарния си дял от 67.65% от капитала на Общинска банка АД за 46 млн. лв. на лихтенщайнското дружество за управление на активи CAIAC Fund Management чрез структурирания от него алтернативен фонд Novito Opportunities¹, който е единствен кандидат покупката. Исканата минимална цена от продавачите беше 45.65 млн. лв. За тази сделка всички процедури и разрешения от обявяване на началото на продажбата до нейното приключване са получени за малко повече от три месеца от месец октомври 2017 г. до началото на месец януари 2018 г. В края на миналата година в рамките на десет дни сделката и купувачът са одобрени от Столична общинска агенция за приватизация и инвестиции, Комисията за защита на конкуренцията и Столичния общински съвет. На 10 януари 2018 г. е получено одобрението на купувача от БНБ, а два дни по-късно е подписан договорът. Преди това Общинска банка АД премина през няколко неуспешни процедури за приватизация.

Общинска банка АД държи 40% от средствата на общините. Те по закон са обезпечени с блокирани ДЦК, което означава, че дори и при фалит на банка са гарантирани. По тази причина обслужването на местните власти освен гарантирани обеми и обороти не е особено доходоносно. Със своите 1.5 млрд. лв. активи тя е средна по големина банка в България и не е системно значима. Със собствен капитал от малко над 90 млн. лв. без значително финансово подпомагане не би могла да финансира проекти над 10 – 12 млн. евро.

Фондът Novito Opportunities е създаден от управляващото дружество CAIAC Fund Management със 100 000 евро капитал в поименни акции. Всички решения, свързани с упражняването на правата, произтичащи от акциите на банката, се вземат от CAIAC Fund Management. Новият собственик е заявил, че ще запази сегашния профил на банката и е поел ангажимент за осигуряване на допълнителен капитал за развитие на банката при необходимост.

¹ www.municipalbank.bg

За последните над 15 години в България единствените нови банкови придобивания от местно лице са влизането на свързани с Химимпорт АД фирми в Тексимбанк АД и на Цветелина Бориславова в БАКБ АД през 2011 г. Тя е с банкерски опит и ясен произход на средствата от продажбата на дела ѝ в СИБАНК ЕАД.

Четири от водещите български fintech компании са обработили парични плащания и инвестиции на обща стойност над 650 млн. лв. през 2017 г. Това са дружествата за електронни плащания ePay и Paysera и компаниите за peer-to-peer кредитиране Iuvo и Klear.

Компанията с най-голям опит ePay има и най-голям оборот, като през 2017 г. е обработила плащания на стойност 324 млн. лв. Около 90% от всички наредени през платформата ѝ плащания са за погасяване на сметки към комунални оператори, останалите се разпределят между ваучери за отстъпки, преводи към легално регистрирани у нас хазартни сайтове и плащания за пътувания и резервации. Въпреки че компанията е на пазара от 15 години, през 2017 г. отбелязва двуцифрен ръст на плащанията в размер на 18%, който се обяснява с навлизането на мобилните плащания. ePay също така се опитва да разшири дейността си с нови платежни платформи, които например позволяват да се организират събития със споделен бюджет или продажба на билети ePayGo и Speed.Bar, с която се изпълняват покупки по време на музикални фестивали. Към момента от 4500 търговци реално около 2000 редовно използват електронните разплащания на компанията.

Българското представителство на литовската компания за електронни плащания Paysera е спестило около 1.2 млн. лв. такси и комисиони за нареждане на междугранични банкови преводи на своите клиенти през 2017 г. Дружеството е специализирано в осъществяването на евтини парични трансфери, като например валутните преводи в рамките на SEPA се таксуват с фиксирана сума от 0.15 евро вместо с 0.2% от прехвърляната сума, както е при голяма част от търговските банки в България. Фирмата започва дейността си в страната през 2016 г., а през миналата година е обработила 307 млн. лв. Само през месец декември 2017 г. обемът на паричните трансфери е надхвърлил 40 млн. лв. Към момента дружеството има 1300 клиенти юридически лица и около 7000 физически лица. През 2018 г. компанията планира да въведе още допълнителни услуги, като например SEPA незабавни преводи, които се потвърждават в рамките на секунди, и захранване на сметка чрез кеш на каса. В момента това става чрез нареждане на вътрешнобанков кредит. В скандинавските държави обаче компанията майка вече използва преимуществата на новата платежна директива на Европейския съюз PSD2. Според нея и добрите практики, наложени от централната банка на Литва, не се налага клиентът да прехвърля отделно средства от банковата си сметка към сметката си в Paysera, за да извърши паричен трансфер. Вместо това Paysera директно препраща потребителя към неговото онлайн банкиране, където след въвеждане на данните за идентификация на входа, цялата информация за превода автоматично се зарежда, за да се извърши транзакцията. Това е т.нар. услуга по инициране на плащания.

Груповото финансиране ще се развива в бъдеще в Източна Европа. Докато във Великобритания за година чрез краудфъндинг се набират на 500 млн. евро, в страните от Източна Европа се набират не повече от 2 млн. евро. От една страна компаниите, които искат да се финансират по този начин обикновено са новосъздадени и не са изградили доверие. От друга страна фирмите, които разбират технологията на набиране на средства, обикновено се насочват към пазари, на които е натрупан опит и се прилагат ясни регулации. Българската платформа за peer-to-peer кредитиране Iuvo е осигурила кредитиране за около 10 млн. евро и вече има клиенти от 84 страни.

Благодарение на оптимизирания процес по управление на средствата другата местна компания за групово финансиране Klear може да предложи среден лихвен процент по кредитите с 15 – 20% по-нисък от този при търговските банки. Доходността, която тези компа-

нии осигуряват на клиентите си, е между 5 и 9% и зависи от диверсификацията на инвестицията.

25 български компании и 9 дружества с чуждестранно седалище са записани към началото на 2018 г. в регистъра на кредитните посредници на БНБ. Той е създаден в началото на 2017 г., като по закон всяко дружество, което предоставя консултиране за кредитиране, следва да е вписано в него, както и да спазва определени изисквания за образование и трудов опит на служителите. Те също така следва да имат сключена професионална застраховка, която да покрие евентуални загуби, които техен клиент може да има в резултат на грешен техен съвет.

В регистъра при българските компании са включени 19 дружества от София, 3 от Варна и по едно от Пловдив, Сандански и Ветрен, като в това число влизат по-големите дружества от бранша. Около една трета от пазара на консултантска дейност при избор на кредитиране обаче не изпълнява изискванията на БНБ.

Причините за това са няколко. На първо място са разходите, които включват таксата за включване в регистъра от 3000 лв. и годишна професионална застраховка за дейността за 1000 лв. освен това много от нерегистрираните компании в по-малките населени места обикновено съвместяват няколко дейности, като брокерство на недвижими имоти с посредничеството по кредитиране например. За да не ги изгубят като партньори обаче, банките в България прилагат практика с тях да се подписват договори за реклама, а не за посредничество, каквито се сключват с регистрираните в БНБ дружества. Ключово за пазара на посредничество у нас също така е, че комисионата за осъществената консултация се заплаща от банката при сключен договор, а не от клиента.

Тъй като обикновено тези нерегистрирани дружества съвместяват няколко задължения, като например брокерство на имущество, те не могат да предложат задълбочено консултиране в сферата на кредитирането и широк избор на клиентите си. Много често те ги насочват само към една банка. За разлика от тях специализираните посредници са в състояние да осигурят кредит с 0.5 процентни пункта по-нисък лихвен процент. Те също така разполагат с информация кои са по-гъвкавите банки, които предлагат компромисни варианти за клиенти с лоши записи в Централния кредитен регистър или такива, които искат по-нисък дял самоучастие при сделката.

През 2017 г. кредитирането беше особено активно и са постигнати 20% ръст на новоотпуснатите ипотечни кредити. Регистрираните в БНБ компании са осигурили посредничество за 15 – 20% от всички нови договори, докато консултантите, които са извън регистъра – за около 10% от тях.

За сравнение в Чехия и Словакия, където този бизнес е по-развит, дялът на посредничеството е 50 – 60%. Следователно може да се очаква да се постигне увеличение на този дял в страната ни през следващите години. Някои чуждестранни фирми като Уелт ефект мениджмънт проявяват интерес към българския пазар на кредитно посредничество, което означава, че в бъдеще може да се осъществи консолидация на сектора.

За пет години онлайн пазарът в България е нараснал малко над два пъти, но дялът на онлайн купувачите в населението остава малък в сравнение с този в Европейския съюз¹. За изминалите пет години онлайн продажбите в България нарастват с малко над 115%, като от 269 млн. лв. през 2012 г. обемът им достига 580 млн. лв. през 2017 г.² Към края на 2017 г. 27% от онлайн потребителите и 18% от всички български потребители пазаруват от интернет сайтове и онлайн магазини. Тези данни са много по-ниски от средното ниво за Евро-

¹ <https://www.euromonitor.com/>

² <https://ec.europa.eu/eurostat>

пейския съюз, където близо 70% от всички онлайн потребители са и купувачи. Това показва, че в България съществува голям потенциал за развитие и растеж в този сегмент.

90% от потребителите в страната пазаруват от български онлайн магазини, т.е. те все още предпочитат да пазаруват от български онлайн магазини. Така успоредно с увеличението на онлайн купувачите нараства и броят на онлайн магазините. За последните осем години броят на купувачите се е утроил и вече всеки шести български потребител пазарува онлайн. За същия период броят на българските онлайн магазини нараства четири пъти до близо 4500. Тенденцията през последните години е да се закупуват по-скъпи стоки онлайн.

От физическите магазини клиентите най-често купуват на изплащане мобилни телефони, домакински електроуреди и черна техника, като трите категории са с относително еднакъв дял от около 20% от всички покупки. Изборът на стоки, които се финансират с кредит при пазаруване онлайн е сходен. Компютрите са с относителен дял 21% от всички покупки, черна техника – 20% и мобилни телефони с 18%.

Към момента дялът на покупките онлайн с кредит е сравнително нисък в сравнение с този във физическите магазини, но прогнозите са той да нараства. В момента на изплащане се купуват 25% от стоките във физическите магазини, 50% се плащат в брой. За сравнение 5% от покупките онлайн се финансират с кредит. Дялът на плащанията с банкови карти е еднакъв – по 25% от всички покупки в двата случая.

Тенденцията към увеличение на дела на онлайн покупките налага необходимост от по-бърз и лесен достъп до финансиране.

Сумата на плащанията с банкови карти, извършени в България през 2017 г. е надхвърлила 10 млрд. лв., което се случва за първи път, откакто банковите карти се използват у нас. Сумата на извършените плащания през ПОС терминали нараства с 31% на годишна база и достига 10.2 млрд. лв.¹ Това е най-голямото годишно увеличение за последните шест години, когато сумата се увеличаваше с 22 – 29%. За сравнение средствата, които са изтеглени от банкомати, са 21.2 млрд. лв. през предходната година, като увеличението им на годишна база е 12%.

Тенденцията на увеличение на плащанията с банкови карти е стабилна, като през последните пет години средногодишното увеличение е 26%. Показателна е и бързата промяна в съотношението между сумите, изтеглени на банкомат, и тези, платени по електронен път. През 2012 г. потребителите в България са теглили над пет пъти повече средства в брой, отколкото са заплатили чрез ПОС терминали. През 2017 г. съотношението вече е близо два пъти по-ниско – 2.6 към 1.

Също така за пръв път през 2017 г. банковите карти са се използвали по-често за плащане на ПОС, отколкото за теглене на банкомат. Платежните операции са 147 млн., което е нарастване с 34% на годишна база, докато операциите за теглене на банкомат са 137 млн. Развитието на плащанията през ПОС е значително в рамките на последните пет години. Банковите карти са използвани три пъти повече през 2017 г. в сравнение с 2012 г. Транзакциите през ПОС са повече, но за по-малка средна сума на плащане.

Бързото развитие на тази индустрия доведе и до предлагането у нас в началото на тази година на ПОС терминали, които не са обвързани с банкови институции. При плащане с ПОС терминал транзакционната такса се заплаща от продавача, и за да може да договори ниски такси с банката – оператор на ПОС, той трябва да има голям оборот. По-малките търговци обаче нямат тази възможност, поради което се появиха оператори, които се опитват да осигурят предлагане на тази ниша. Британската компания SumUp например осигурява ПОС терминали без месечна такса за обслужване срещу 1.95% разход при извършена транзакция. Българската компания MyPOS също осигурява терминали без абонамент, но

¹ <http://www.bnb.bg/>

при тях, както и при банките, процентът на разхода за транзакция се договаря в зависимост от обемите и типа бизнес.

Броят на платежните карти в нашата страна е близо 7.8 млн. към края на 2017 г. т.е. по повече от една карта на глава от населението. Малко над половината – около 52% от картите са Mastercard, 45% на Visa, около 1% на БОРИКА, а останалите – на други по-малки оператори. БОРИКА притежаваше пазарен дял от 4% от издадените платежни карти в България до 2013 г., който се понижава до 1%. Въпреки че са по-малко като брой, картите на БОРИКА отговарят на 4% от плащанията на ПОС.

От няколко години Mastercard не издава нови карти Maestro, които при изтичане се подновяват с безконтактни карти Mastercard. Така в рамките на една година тези карти намаляват близо наполовина до 590 000, но въпреки това генерират 7% от обема на плащанията. Картите Visa отговарят за повече от 50% от плащанията, въпреки че по брой изостават от Mastercard.

Група на Европейската инвестиционна банка е предоставила в България през 2017 г. близо 300 млн. евро под формата на нови кредити, гаранции и капиталови инвестиции. Кредитите от банката в България са за 250 млн. евро, а Европейският инвестиционен фонд е предоставил 49 млн. евро за инвестиции и повишаване на конкурентоспособността на малки и средни предприятия. Така вложенията на Европейската инвестиционна банка в страната достигат близо 0.59% от БВП на България, което е над средното ниво за Европейския съюз от 0.46%. През изминалата година банката въведе и кредити за частни компании, като четири корпоративни проекта са получили финансиране общо за 160 млн. евро. Два от тях са с гаранция от Европейския фонд за стратегически инвестиции, който е част от Инвестиционния план за Европа или т.нар. план "Юнкер". По този начин Европейската инвестиционна банка успява да финансира операции, които не биха могли лесно да привлекат инвестиции заради по-високия си рисков профил.

Един от тези кредити на стойност 31 млн. евро е предоставен на Олива АД, която е водещо предприятие в производството на слънчогледово масло и търговията със зърно. Средствата се използват за изграждане на нова фабрика за производство на слънчогледово олио и складова база и логистични съоръжения в Белослав край Варна. Друг заем по Европейския фонд за стратегически инвестиции е за Биовет АД, която е дъщерно предприятие на Хювефарма Интернешънъл. Размерът му е 100 млн. евро и е предназначен за планирано увеличение на производствения капацитет и научноизследователската и развойна дейност в областта на ветеринарното дело. Другите два кредита за корпоративния сектор са за Софтуер АГ за нови софтуерни продукти, използвани на цифровизация на работните процеси, за 23 млн. евро и за френския производител на авиационни системи Латекоер, като 6 млн. евро от тях са за изграждане на нов монтажнен цех в Пловдив.

Друг по съществен кредит, отпуснат от Европейската инвестиционна банка, на стойност 56 млн. евро за изграждане на първия етап от третия лъч на софийското метро.

Общо през последните пет години Европейската инвестиционна банка е предоставила в различни сектори в България кредити за 1.668 млрд. евро. От тях 27% са в транспорт и телекомуникации, 13% са за ВиК, градско развитие, твърди отпадъци, 10% за промишленост, услуги, земеделие и най-голям дял от 50% за малки и средни предприятия. От отпуснатите от Европейската инвестиционна банка кредити през 2017 г. 126 млн. евро са в сферата на околната среда, 116 млн. евро са за малки и средни предприятия и 56 млн. евро за иновации.

Секторът на строителството отново е заел водещо място сред банките, след като през периода на финансовата криза банките отказваха да го кредитират, а във вътрешните правила на някои банки имаше забрана за кредитирането му. Към 2018 г. строителството и секторът на технологиите втора поредна година се открояват като най-перспективните в България. Строителството има доверието на 88% от банките, а технологиите – на 84%. Според

три четвърти от банките секторите на търговията и производството също ще бъдат сред най-перспективните за развитие. За 71% от банковите мениджъри няма да има промяна в условията за кредитиране в строителния сектор, след като през последните две години строителството възстанови позициите си като перспективен отрасъл.

Българската банка за развитие АД през последните няколко години изоставя основните си функции на банка за подкрепа и насърчаване на малките и средни предприятия. Тя частично се превърна в инструмент за подкрепа на големи публично-частни проекти. Друга линия на дейността на ББР АД са спасителни операции за компании, изпитващи затруднения, най-вече строителни. От тях редица дружества са в несъстоятелност и с финансови затруднения и просрочия към доставчици и подизпълнители. През 2016 г. Българската банка за развитие АД е използвана и като инструмент за национализация, като финансира холдинга на Министерство на икономиката Държавна консолидационна компания ЕАД да купи Авионамс АД. Друга функция на банката е като квазибюджетен инструмент за мостово финансиране на санирането.

През месец януари 2018 г. са приети промени в Закона за банковата несъстоятелност. Измененията имат за цел да бъдат улеснени синдиките да попълнят масата на несъстоятелността чрез възстановяване на неправомерно заличени обезпечения. Предвижда се обратно действие на норми от закона, за да бъдат обявени за нищожни редица цесии, при които вложителят се е споразумял с длъжника на банката, който не е дружество извършващо реална дейност, и последният е поел неговото вземане, но не е платил нито на него, нито е внесъл дълга си на банката. Увеличава се от две на пет години срокът, в който синдиките да могат да завеждат отменителни иски за такива сделки. Целта е да бъдат отменени фиктивните прихващания и цесии най-вече от началния етап след затварянето на банката и по този начин да бъде спряно ограбването на активите без да пострадат добросъвестните купувачи.

С промените в Закона за банковата несъстоятелност се създава забрана за синдика до осребряване имуществото на банката да заличава учредени от длъжници обезпечения, освен ако не са били погасени с парично плащане. Въвежда се и механизъм за обявяване за недействителни на сделки, извършени от трети лица. Недействителна по отношение на банката и на кредиторите на несъстоятелността е всяка сделка, при която вземане с произход от банката е прехвърлено на трето лице независимо от броя на прехвърлянията, ако в резултат на тази сделка в патримониума на лицето, разпоредило се с вземането, не е постъпило в разумен срок имущество – парични средства или актив различен от вземане за цена по сделка, съразмерно на прехвърленото вземане. Измененията на Закона за банковата несъстоятелност се правят във връзка с КТБ АД¹.

Новата банка на българския пазар БНП Париба Пърсънъл Файненс С.А. – клон България има за цел да се нареди сред десетте банки с най-голям дял в потребителското кредитиране в банковия сектор. Дейността на небанковата компания за потребителско кредитиране се реструктурира и от 1 февруари 2018 г. дейността в България се осъществява от банков клон на френската кредитна институция БНП Париба пърсънъл файненс ЕАД.

Съществуващото до момента дружество БНП Париба пърсънъл файненс ЕАД се преобразува чрез вливане в БНП Париба Пърсънъл Файненс С.А. – клон България. В случая се прилага правото на единния паспорт в Европейския съюз, според което всяка банка с лиценз в страна от Европейския съюз може да развива дейност в друга държава от Европейския съюз, като само уведоми надзорните органи.

Действайки вече като банка, компанията ще запази продуктите, които предлага, както и условията по тях и процедурите си на работа. В стратегията за дейността не се предвижда

¹ Вж. Закон за банковата несъстоятелност

сливане с работещия на пазара от 1994 г. банков клон на френската банка БНП Париба. Той обслужва корпоративни и институционални клиенти. Новият банков клон работи в сегмента на потребителското кредитиране.

Портфолиото ѝ от продукти включва паричен кредит, стоки на изплащане (стоков кредит), кредит за автомобил, кредитни карти и кредит за консолидация. Промяна във вида на предлаганите кредити не се предвижда. Размерът на финансирането, което отпуска, е до 70 хил. лв. компанията има 1.5 млн. клиенти, като 750 хил. са ползвали финансовите ѝ продукти повече от един път.

БНП Париба Пърсънъл Файненс С.А. – клон България няма да предлага жилищно кредитиране, както и набиране на депозити. БНП Париба пърсънъл файненс не предлага жилищни кредити на глобално ниво. Експертизата ѝ е в потребителското кредитиране.

Съществуващият БНП Париба С. А. – клон София предлага депозити приоритетно онлайн, като е и за физически, и за юридически лица. Лихвените проценти по депозитите са по-скоро в горната граница на предлаганата доходност на пазара. Той няма развита клонова мрежа поради спецификата на дейността си основно в сегмента на големите корпоративни клиенти. БНП Париба Пърсънъл Файненс С.А. – клон България има собствена клонова мрежа от 45 търговски офиса в страната, като също така предлага услугите си в 3000 обекта. Компанията има 1000 служители.

БНП Париба пърсънъл файненс ЕАД влиза в България в сегмента на небанковото потребителско кредитиране в края на 2007 г., придобивайки дружеството Джет Файненс Интернешънъл АД, развиващо дейност от 2001 г.

На този етап няма опасност от балон на активи на местния пазар заради ниските лихвени проценти и свръхликвидността. На пазара на недвижими имоти, където се наблюдава раздвижване на инвестициите, покупките и цените, рискът е по-нисък, отколкото в други държави в региона на Централна и Източна Европа. Причината е, че към столицата, където цените растат най-осезаемо, притокът на хора остава голям, което подкрепя тази тенденция. На второ място имотите в София носят добра доходност предвид ниските лихвени проценти по депозитите, което също обяснява интереса към пазара. Не на последно място не следва да съществуват притеснения за балон при недвижимите имоти, тъй като растежът на цените е по-бърз от увеличаването на обемите на ипотечното кредитиране.

В момента в повечето категории кредити цената в лева е по-ниска, отколкото във валута, като това е голяма промяна. Вероятно би могло да се дължи на това, че в България настъпва съществено изменение в баланса между тези, които спестяват, и тези които изразходват средства, и това създава висока ликвидност.

2. Перспективи в дейността на банките в България

При такова позитивно развитие на икономиката и кредитирането банките ще продължат да генерират достатъчно ресурс от дейността си, който ще използват за укрепване на капиталовите позиции. Приходите ще бъдат достатъчни, за да осигурят изплащането на очаквани по-високи дивиденди за собствениците и по-строгите регулаторни изисквания като това за по-голямо провизиране на кредити по новия международен счетоводен стандарт IFRS 9.

Рентабилността на банковата система в България се очаква да остане висока, въпреки че конкуренцията между банките свива нетния лихвен марж, а растящите заплати повишават административните разходи. Новите регулации, предвиждащи повече провизии, също се очаква да намаляват финансовия резултат. Новият стандарт за счетоводно отчитане МСФО 9 ще има ефект върху акумулираните обезценки за лоши кредити по посока на тяхното увеличение.

Консолидацията в банковия сектор на България се очаква да продължи. Могат да се очакват нови сделки в банковия сектор на България чрез сливания и придобивания. Съществува инвеститорски интерес към сектора в резултат на стабилното му състояние и потенциал. Няколко външни инвеститори, които след аналогични постъпки на румънския пазар биха искали да завземат позиции и на местния пазар чрез придобиване на по-малки по размер кредитни институции, които впоследствие да обединят или да развият като нишови банки.

Стимулите за консолидация в банковия сектор в България са по две направления:

- натискът към банките с гръцки собственици да намалят експозициите си към местния пазар;

- общоевропейските регулации, които правят твърде скъпа издръжката на банки с малък пазарен дял. Тези регулации целяха да няма банки, които са твърде големи, за да бъдат оставени да фалират, а на практика се постига точно това – по-малко, но по-големи кредитни институции на пазара.

Фактор за консолидация в банковия сектор в България е и това, че на българския пазар съществуват твърде много банки за ограничения потенциал за растеж.

При фирменото кредитиране в България очакванията са повишението в обемите да идва предимно от малките и средни предприятия, а не от големите клиенти. Причината е, че големите компании разполагат със значителни свободни средства, които им позволяват да финансират инвестициите си почти без заемни средства.

Не се очакват големи промени в политиките на банките за отпускане на кредити в краткосрочен план. Някои експерти очакват по-либерални условия за кредитиране на малкия и средния бизнес в България.

В стратегиите си за развитие кредитните институции планират вътрешно реструктуриране и оптимизиране на процеси. Приоритет за банките е и инвестицията в технологии за подобряване на обслужването на клиенти.

Навлизането на нови технологии е свързано с ефекти върху някои от рисковете в дейността на банките. Две области, където е възможно fintech да има връзка с нарастване на рисковете, а не с оптимизиране или по-доброто им управление са сигурността и защитата на личните данни и оценката на кредитния риск. Съществуват области, където fintech е възможно да повиши ефективността на финансовите институции. Те могат да оптимизират отчетността и предоставянето на данни, както и да имат положителен принос в променящата се среда на предлагане и разпространение на продукти и услуги.

Заключение

Световната финансова и икономическа криза и дълговата криза в еврозоната оказват негативно влияние върху дейността на българската банкова система. Въпреки че печалбата след данъчно облагане на банковата система намалява през годините на финансовата криза, тя не отчита загуба от дейността за разлика от много от банковите системи на други страни членки на Европейския съюз. Българските банки са стабилни и успяват да противостоят на кризисните процеси. Наличните буфери в банковата система, успоредно с предприетите допълнителни мерки, както от БНБ и правителството, така и от банките, спомагат да бъде запазена банковата и общата финансова стабилност в страната. БНБ провежда последователна консервативна политика, недопускаща смекчаване на регулаторния режим на банките у нас.

Литература

- [1] Закон за банковата несъстоятелност
- [2] <http://www.bnb.bg/>
- [3] <https://ec.europa.eu/eurostat>
- [4] <https://www.euromonitor.com/>
- [5] www.moody.com
- [6] www.municipalbank.bg

ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ НА ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА – ПРОБЛЕМИ И ВЪЗМОЖНИ РЕШЕНИЯ*

Резюме

Засилващата се роля на цифровата икономика поставя въпроса за данъчно облагане на създаваните от нея печалби. Действащата правна рамка в областта на корпоративното подоходно облагане не отразява преобладаващите за дигиталните компании бизнес модели, основани на дистанционното предлагане на услуги и принос на потребителите за създаването на стойност. Това означава, че цифровите компании не заплащат никакви данъци в повечето държави, в които осъществяват дейност, тъй като нямат физическо присъствие в тях. През 2018 г. Европейската комисия инициира проект за въвеждане на цифрови данъци, но предложените от нея директиви не получиха необходимото единодушно съгласие на държавите-членки. Облагането на дигиталната икономика е все още на ранен етап, но е налице признание, че е необходимо адаптиране на данъчните законодателства към условията на глобализация и дигитализация.

Abstract

The growing importance of the digital economy sets the issue for the taxation of the profits generated by it. The current legal framework in the field of corporate income taxation does not reflect the business models predominant in the digital economy based on distance provision of services and the contribution of the consumers to value creation. This means that digital companies effectively do not pay any taxes in most countries in which they operate since they do not have physical presence in them. In 2018 the European Commission initiated a project for the introduction of digital taxes, but the proposed directives did not acquire the needed unanimous of the Member States. Taxation of the digital economy is still at an early stage, but there is growing recognition that tax legislations need to be adapted in the context of globalization and digitalization.

1. Въведение

През последните години все по-голяма актуалност придобива въпросът за данъчно облагане на печалбите, реализирани дигиталната (цифрова) икономика. Основание за това са, на първо място, значителните печалби, реализирани от компаниите в този сектор и, на второ място, необходимостта от адаптиране на разпоредбите на корпоративното подоходно облагане към процесите на глобализация и цифровизация. Понастоящем предприятията са задължени за корпоративен данък във всяка държава, в която осъществяват дейност, респ. реализират печалби чрез дъщерно предприятие или място на стопанска дейност. Традиционно в понятието "място на стопанска дейност" се влага смисъл на физическо присъствие в съответната държава (клон, офис и т.н.), но в ерата на информационните и комуникационни технологии някои предприятия имат достъп до потребителите и могат да доставят услуги в голям брой страни, без да се налага да регистрират офис или предприятие в тях, т.е. без физическо присъствие. Тук се отнасят дейности, като създаването на онлайн платформи, продажбата на рекламно пространство в интернет, предоставяне на цифрово съдържание срещу заплащане и др. Така на практика фирмени печалби в размер на стотици милиони евро остават необложени, тъй като националните данъчни законодателства позволяват облагане на приходите, получени в държавите, в които доставчиците имат само "виртуално"

* Гл.ас. д-р Нели Попова, Катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС, e-mail: npopova@unwe.bg
Assist. Prof. Nelly Popova, PhD, Department of Finance, Faculty of Accounting and Finance, UNWE, e-mail: npopova@unwe.bg

присъствие. Настоящата статия е посветена на усилията на ниво ЕС и държави-членки за елиминиране на този пропуск в данъчните законодателства чрез въвеждане на концепцията за значително цифрово (дигитално) присъствие и налагането на данък върху приходите от доставянето на някои цифрови услуги. Целта на статията е да представи синтезирано предизвикателствата при данъчното облагане на печалбите на цифровите компании, а също така да акцентира върху най-актуалните проекти за данъчно облагане надигиталната икономика.

2. Проблеми при облагане на приходите от цифрови услуги

Информационните и комуникационни технологии навлизат все повече в съвременната икономика, тъй като позволяват по-добро адаптиране на предлаганите стоки и услуги към предпочитанията и навиците на потребителите и създаване на трайни връзки между пазарните участници. Нещо повече, някои от най-големите компании в света през последните години са именно от сферата на цифровите (дигитални) услуги. Цифрова услуга се дефинира като услуга, която се предоставя чрез интернет или електронна мрежа и чиято доставка, предвид естеството ѝ, е по същество автоматизирана и с минимална човешка намеса (Европейска комисия, 2018, стр. 16). Характерно за цифровите дружества е, че техните операции са силно обвързани с интернет. Предвид това особено съществени фактори за техните модели на стопанска дейност са възможността дейностите да се извършват дистанционно и с ограничено или нулево физическо присъствие, участието на крайните потребители в създаването на стойност и голямото значение на нематериалните активи (Европейска комисия, 2018, стр. 17). Поради същността на извършваните от тях дейности, цифровите компании нямат необходимост да регистрират предприятие във всяка държава, в която оперират. За това свидетелства фактът, че едва 50% от подразделенията на цифровите мултинационални компании се намират в чужбина, в сравнение с 80% при традиционните МНК (European Commission, 2018a, p. 4). На следващо място, цифровите компании бележат по-висок темп на растеж от средния за икономиките като цяло. По данни на Европейската комисия, в периода след 2010 г. средногодишният растеж на приходите им е 14% при 0,2% за мултинационалните предприятия от други сектори. За разлика от повечето индустрии, освен това, цифровите компании разполагат със стотици милиони потребители – така например 42% от гражданите на Европа използват Фейсбук (European Commission, 2018a, p. 2). Машабите на "дигиталната революция" могат да се илюстрират и с факта, че докато през 2006 г. само една технологична компания е сред 20-те водещи компании в света, то понастоящем девет цифрови компании са сред тях с пазарен дял от 54% (European Parliament, 2018, p. 2).

Нарастващата финансова мощ на дигиталните компании обаче поставя на дневен ред въпроса за облагане на реализираните от тях печалби. По-конкретно, налице са два проблема. Първият от тях е, че разпоредбите на корпоративното подоходно облагане не са приложими към компании от цифровия сектор на икономиката. Съгласно доминиращата в световен мащаб фискална техника, предприятията подлежат на корпоративно подоходно облагане във всяка държава, в която имат физическо присъствие (чрез дъщерно дружество или място на стопанска дейност¹). За разлика от "традиционните" индустрии обаче, компаниите в областта на информационните технологии в редица случаи осъществяват дейност, респ.

¹ По дефиниция на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) място на стопанска дейност е установеното място в държава, откъдето се извършва цялата или част от дейността на дружество от друга държава. Такова може да бъде: място на управление (центра), клон, офис, завод, работилница, мина и др. (OECD, 2014, p. 40). Печалбите, реализирани от предприятие чрез място на стопанска дейност в друга държава подлежат на данъчно облагане именно в тази държава.

генерират приходи, в държави, в които имат само "виртуално" присъствие, посредством световната интернет мрежа.

На второ място, характерна за голяма част от цифровите услуги е съществената роля на потребителите за формиране на печалбите. Достъпът до потребителите е улеснен от факта, че услугите се предоставят дистанционно. Потребителите допринасят за създаване на стойност по следните начини:

- *Генериране на съдържание* – някои цифрови компании оперират платформи, които са съставени предимно от потребителско съдържание, като например социалните мрежи. Нещо повече, тези компании инвестират в ангажиране на потребителите и окуражаването им да генерират съдържание като част от дейността на платформата.

- *Интензивност на ангажираността* – потребителите формират силна обвързаност с някои типове онлайн платформи, като прекарват в тях значително време, публикуват съдържание и комуникират с други потребители. Тези взаимодействия дават възможност на определени бизнес модели да "настроят" платформите си към отделните потребители и да получават ценна информация за техните вкусове.

- *Положителни външни ефекти и мрежови ефекти* – за някои цифрови предприятия създаването на стойност от потребителите зависи от взаимодействието им с други потребители. Изграждането на широка потребителска мрежа е от съществено значение за успеха на бизнеса и самите потребители допринасят за това чрез своите онлайн дейности – споделяне на съдържание, оценяване и препоръчване на продукти и др.

- *Принос за продажби* – повечето дигитални компании продават чрез своите платформи продуктите на други предприятия и за целта разчитат на потребителите си. Последните са насърчавани да дават мнения и препоръки, а това е от съществено значение за това какви продукти се появяват на платформата (НМ Treasury: Revenue and Customs, 2018, p. 7)

Следователно, в условията на глобализация и цифровизация на икономиката, действащите разпоредби на корпоративно подоходно облагане не позволяват прилагане на международно утвърдения принцип, че данъците следва да се заплащат там, където се създава стойността. Опитите на отделни държави за облагане на цифровите компании съгласно действащите правила са неуспешни. Така например, през 2017 г. Франция губи съдебно дело срещу компанията Гугъл, която отказва да заплати около 1,3 млрд. евро данъци на френската хазна. Корпорацията печели делото, тъй като по-голямата част от цифровите услуги за Европа се доставят от територията на Ирландия. Затова тя дължи корпоративен данък само там, независимо от факта, че генерира печалби от всички държави-членки ЕС (The New York Times, 2017). Но дори държавите, в които цифровите компании са регистрирани търпят загуба на фискални приходи. По данни на Европейската комисия, през 2018 г. средната ефективна данъчна ставка върху дигиталните бизнес модели е ЕС-28 е средно 9,5%, докато за "традиционните" бизнес модели е 23,2%. Съществената разлика в данъчната тежест е резултат отчасти на облекчения, насочени към стимулиране развитието на сектора, отчасти на неактуалните за съвременните условия данъчни законодателства, но в редица случаи и на прилагани от МНК стратегии за агресивно данъчно планиране. В крайна сметка, по-ниската ефективна данъчна тежест върху дигиталния сектор поставя при неравни условия предприятия от традиционните индустрии, базирани на физическо присъствие, а също така поставя под въпрос устойчивостта на публичните финанси на държавите (European Commission, 2018a, p. 4).

3. Проекти за облагане на приходите от цифрови услуги в държавите от ЕС

Преодоляването на недостатъците при облагането на печалбите на цифровите компании предполага адаптиране на съществуващите разпоредби в областта на корпоративното подоходно облагане. На международно ниво основен двигател на процеса на координация на данъчните системи е Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР). Решенията на тази организация нямат задължителен характер, но въпреки това те се приемат и прилагат не само от нейните държави-членки, но и от много други страни в света. През последните години ОИСР активизира усилията си за актуализиране на корпоративното подоходно облагане с оглед отчитане процесите на глобализация и дигитализация и все по-големите възможности на мултинационалните предприятия да намаляват данъчните си задължения. Най-амбициозната инициатива в това отношение е реализираният съвместно със страните от Г-20 Проект срещу ерозията на данъчните основи и прехвърлянето на печалбите (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS Project). Като част от проекта, ОИСР проучва възможностите за облагане на печалбите, реализирани чрез значително цифрово присъствие.

Европейската комисия също предприе действия за установяването на координиран подход при данъчното облагане на дигиталните предприятия в Европейския съюз. През март 2018 г. ЕК излезе с проекти за две директиви, едната от които предлага дългосрочно решение на проблемите при облагането на цифровите компании чрез разширяване на понятието "място на стопанска дейност", а другата съдържа проект на временен данък върху приходите от някои цифрови услуги. Основните моменти, съдържащи се в двата проекта са представени по-надолу.

• *Предложение за облагане на "значително цифрово присъствие"*

На първо място ЕК предлага да бъде приета Директива за правила относно корпоративното облагане на значително цифрово присъствие. Този проект предлага окончателно решаване на проблемите при облагането на печалбите на дигиталните компании. Основната цел, формулирана в проекта на директива, е да се разшири понятието "място на стопанска дейност" като се добавят дейностите, извършвани от предприятия чрез "значително цифрово присъствие". По този начин се дава право на държавите-членки да облагат приходите, получени на тяхна територия от компании от други страни (вкл. трети страни извън ЕС), дори ако тези компании нямат физическо присъствие в тях.

Под цифрово присъствие се разбира предоставянето на някои от следните услуги:

- продажба и актуализиране на софтуер,
- услуги, които подпомагат присъствието на потребители в електронна мрежа, уебсайт или уебстраница за стопански или лични цели,
- услуги, които се генерират автоматично през интернет и
- продажби на онлайн рекламно пространство.

Приема се, че дадено предприятие има значително (цифрово) присъствие в дадена държава-членка, ако през данъчната година е налице поне едно от следните условия:

- постъпленията от доставянето на някои или всички отгорепосочените цифрови услуги за потребители, намиращи се в държавата-членка превишават 7 млн. евро от общите приходи на компанията,
- броят на потребителите на цифровите услуги в държавата-членка превишава 100 хил. през данъчния период и
- броят на сключените делови договори за доставката на цифрови услуги с бизнес потребители в държавата-членка превишава 3 хиляди (Европейска комисия, 2018, стр. 19).

Ако дадена компания отговаря на един или повече от тези критерии, печалбата, реализирана от доставяне на горепосочените дигитални услуги в съответната държава-членка под-

лежи на данъчно облагане съгласно националното законодателство, вкл. приложимата в нея данъчна ставка.

Проектът на директива също така уеднаквява правила за трансферно ценообразуване за цифровите и традиционните стопански дейности. По-конкретно, предвижда се, че "печалбата, която се отнася към значителното цифрово присъствие или е свързана с него, е печалбата, която то би реализирало, ако е отделно и независимо предприятие, извършващо посредством цифров интерфейс същите или подобни дейности при същите или подобни условия, особено що се отнася до неговите взаимодействия с други части на предприятието, като се вземат предвид изпълняваните функции, използваните активи и поетите рискове" (Европейска комисия, 2018, стр. 19).

- ***Предложение за временен данък върху приходите от някои цифрови услуги***

Адаптирането на националните законодателства на държавите-членки с оглед включване на понятието "цифрово място на стопанска дейност" предполага време. Освен това, то ще наложи и внасяне на съответни промени в сключените двустранни споразумения за избягване на двойното данъчно облагане. Предвид това ЕК предлага въвеждането на временен (косвен) данък върху приходите от някои цифрови дейности с проекта на Директива относно общата система на данък върху цифровите услуги, начисляван върху приходите от предоставянето на определени цифрови услуги. Данъкът е насочен само към приходите от такива цифрови услуги, които зависят в голяма степен от създаването на стойност от потребителите и при които разликата между мястото, където се облага печалбата, и мястото, където са установени потребителите, обикновено е най-голяма. В проекта се подчертава, че на данъчно облагане следва да подлежат приходите, получени от обработката на приноса на потребителите, а не самото участие на потребителите (Европейска комисия, 2018, стр. 19). По-конкретно, облагаеми са приходите, произтичащи от доставянето на следните услуги:

- поместването в цифров интерфейс на реклама, насочена към потребителите на този интерфейс (продажба на рекламно пространство в интернет),
- осигуряването на потребителите на многостранен цифров интерфейс, който им дава възможност да откриват други потребители и да взаимодействат с тях и може да улеснява извършването на доставки на стоки или услуги пряко между потребителите (социални мрежи, сайтове за онлайн търговия),
- предаването на данни, събрани относно потребителите и генерирани от дейности на потребителите в цифрови интерфейси (Европейска комисия, 2018, стр. 29).

Основната цел на данъка е да обхване постъпленията, реализирани от дистанционно доставяни услуги, като даде право на държавите-членки да ги облагат на своя територия. Данъкът не е приложим към приходите от доставяне на цифрови услуги, които имат спомагателен характер към други стопански дейности, вкл. комуникационни услуги (например съобщения в реално време, електронна поща) и електронни платежни услуги (онлайн банкиране). Според ЕК приходите от комуникационни и платежни услуги не следва да бъдат облагани, тъй като техните доставчици не функционират като отделен пазар. Също така, от обхвата на данъка са изключени онлайн дейностите, свързани с предоставяне на цифрово съдържание (публикуване и закупуване в интернет на приложения, игри, музика, видеоматериали или текстове) и всички други приходи, които са получени от предприятието, предоставящо дигитални услуги, но не произтичат пряко от тяхното предоставяне (Европейска комисия, 2018, стр. 20).

Предлага се данъчната ставка да бъде установена на 3% от brutните годишни приходи, реализирани в държава-членка на ЕС от доставянето на посочените дигитални услуги. Фискалните приходи ще постъпват в държавата-членка, където се намират потребителите. Той обаче ще е приложим само към компаниите с общ годишен брутен оборот от минимум 750 млн. евро и брутен оборот в ЕС от минимум 50 млн. евро и по този начин се изключват по-

малките стартиращи и разрастващи се предприятия от неговия обхват. Според разчетите на ЕК данъкът ще акумулира около 5 млрд. евро приходи на година за държавите-членки (European Commission, 2018).

Въпреки намерението на ЕК двете директиви да влязат в сила в началото на 2020 г., на заседанието на Съвета на финансовите министри през есента на 2018 г., двата проекта бяха отхвърлени поради несъгласието на част от държавите-членки, вкл. Ирландия, Дания, Швеция, Финландия и др. По-конкретно Дания посочи, че предложеният от ЕК данък засяга предимно американски компании и по всяка вероятност приемането му ще провокира отговорни действия от страна на САЩ (The Guardian, 2018). В края на 2018 г., по инициатива на Франция и Германия, в проекта са внесени промени, с които обхватът на данъка се стеснява само до продажбата на онлайн рекламно пространство и то само за срок от 5 години (от 2021 г. до 2025 г.). Дори в този по-смекчен вариант обаче постигането на необходимото единодушие в Съвета на министрите изглежда малко вероятно.

Поради трудностите за прилагане на общ подход, редица европейски държави се ориентират към едностранно въвеждане на дигитални данъци. В края на 2018 г. и началото на 2019 г. такива намерения бяха заявени от Франция, Испания, Италия, Австрия, Обединеното кралство. Повечето от тези държави планират при организацията на данъка да следват модела на ЕК, а именно облагане на дигитални услуги с принос на потребителите, прилагане на сравнително ниски данъчни ставки (3-5% от brutните приходи), установяване на прагове на годишния оборот. Извън Европа Нова Зеландия също планира въвеждането на данък върху цифровите услуги със ставка от 2-3%.

Данъкът върху цифровите услуги обаче среща критики. Основният аргумент (посочван включително и от ОИСР) е, че прилагането на специален данък върху тях е изключително трудно и дори невъзможно поради самото им естество – те са достъпни с влизането на потребителя в световната интернет мрежа и са част от ежедневната дейност на домакинствата и фирмите по цял свят. По изказа на ОИСР "дигиталната икономика се превръща в икономиката въобще" ("the digital economy is the economy itself") и поради това обособяването и облагането ѝ със специален данък е технически невъзможно (OECD, 2015, p. 142). На следващо място, въвеждането на данъци в отделни държави или само на ниво ЕС би наложило предоговаряне на двустранните споразумения за избягване на двойно данъчно облагане, сключени от всяка държава-членка и трети страни.

Предвид това, препоръчваният от ОИСР подход постигане на международен консенсус за адаптиране на корпоративното подоходно облагане към новите реалности на дигитализацията. По-конкретно това може да стане чрез внасяне на съответни промени в дефиницията на "място на стопанска дейност" и включване в нейния обхват на дейности, осъществявани чрез виртуално присъствие. Признание, че правилата за трансферно ценообразуване, прилагани за оценка на сделките между подразделенията на МНК, също се нуждаят от актуализиране с оглед отразяване на все по-голямото значение на нематериалните активи при формиране на печалбите. Тези промени следва да бъдат допълнени с цялостни международно координирани мерки за ограничаване възможностите на МНК (вкл. цифрови, но не само) за агресивно данъчно планиране, т.е. проучване и използване от страна на бизнеса на различията в данъчните системи с цел легално намаляване на данъчните задължения.

4. Заключение

Глобализирането и дигитализирането на световната икономика създава сериозни предизвикателства пред данъчните системи. Оказва се, че най-силните компании в съвременната икономика са именно тези, чиито печалби не могат да обхванати от данъчните законодателства поради спецификата на техния бизнес модел – дистанционно доставяне на услуги

(онлайн) и значителен принос на потребителите за създаване на стойност. Предвид все по-голямата финансова мощ на дигиталните компании, се засилва разбирането, че те би следвало да имат по-голям дял в разходите за финансиране на публичните разходи. По-ниската данъчна тежест върху дигиталния сектор поставя при неравни условия предприятията от традиционните индустрии, а също така поставя под въпрос устойчивостта на публичните финанси на съвременните държави.

С оглед на това през последните години се активизираха усилията за адаптиране на корпоративното подоходно облагане към процесите на глобализация и дигитализация и по-конкретно гарантиране на това, че печалбите на цифровите компании се облагат именно в държавите, в които тези печалби са реализирани. През 2018 г. Европейският съюз инициира два проекта за облагане на печалбите в дигиталната икономика. Единият от тях съдържа предложение за разширяване на обхвата на понятието "място на стопанска дейност" чрез дефинирането на стопански дейности, осъществявани чрез "значително цифрово присъствие". Вторият проект, на свой ред, се състои във временно облагане на brutните приходи от някои цифрови услуги, до влизане в сила на необходимите промени в дефиницията на "място на стопанска дейност". До приемането им не се стигна поради различните виждания и интереси на отделните държави-членки и поради това някои от тях, вкл. Австрия, Испания, Италия, Обединеното кралство и Франция, заявиха намерението си за едностранно въвеждане на данъци върху постъпленията от някои цифрови услуги.

Данъците върху дигиталните услуги обаче са временно и непълно решение на проблемите при облагането на цифровата икономика. Окончателното решение може да бъде постигнато с промени в дефиницията на "място на стопанска дейност" и по-конкретно включването в неговия обхват на "цифровото (дигитално) място на стопанска дейност". Освен това, за да бъде ефективно решението е необходимо то да има глобален обхват и да се ползва с подкрепата на голям брой държави.

В заключение, идеите за облагане на цифровата икономика са сравнително нови и тяхното развитие тепърва предстои. На този етап е ясно, че правилата на корпоративно подоходно облагане се нуждаят от актуализиране и адаптиране към условията на глобализация и дигитализация. Успехът в това начинание обаче зависи от готовността на държавите за предприемане на координиран подход.

Библиография

[1] Европейска комисия. (2018). *Предложение за Директива на Съвета за определяне на правилата относно корпоративното данъчно облагане на значително цифрово присъствие*. Извлечено от Eur-Lex: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:3d33c84c-327b-11e8-b5fe-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_1&format=PDF

[2] Европейска комисия. (2018). *Предложение за Директива на Съвета относно Общата система на данък върху цифровите услуги, начисляван върху приходите от предоставянето на някои цифрови услуги*. Извлечено от Европейска комисия: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX%3A52018PC0148>

[3] European Commission. (2018). *Taxation and Customs Union: Fair Taxation of the Digital Economy*. Retrieved from Taxation and Customs Union: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/fair-taxation-digital-economy_en

[4] European Commission. (2018a). *Time to establish a modern, fair and efficient taxation standard for the digital economy – COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL*. Retrieved from European Commission: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/communication_fair_taxation_digital_economy_21032018_en.pdf

- [5] European Parliament. (2018). *Corporate Taxation of a Significant Digital Presence – EU Legislation in Progress Briefing*. Retrieved from European Parliament: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/623571/EPRS_BRI\(2018\)623571_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/623571/EPRS_BRI(2018)623571_EN.pdf)
- [6] Fortune. (2019). *The EU Can't Agree on a Digital Tax — but Silicon Valley's Still Going to Pay*. Retrieved from Fortune: <http://fortune.com/2019/01/03/eu-digital-tax-silicon-valley/>
- [7] HM Treasury: Revenue and Customs. (2018). *Digital Services Tax: Consultation*. Retrieved from HM Revenue and Customs: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/754975/Digital_Services_Tax_-_Consultation_Document_FINAL_PDF.pdf
- [8] OECD. (2014). *Model Tax Convention on Income and on Capital*. Retrieved from OECD Committee on Fiscal Affairs: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2015-full-version_9789264239081-en#page19
- [9] OECD. (2015). *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 – 2015 Final Report*. Retrieved from OECD: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/addressing-the-tax-challenges-of-the-digital-economy-action-1-2015-final-report_9789264241046-en#page144
- [10] OECD. (2018). *Tax Challenges Arising from Digitalization – Interim Report 2018: Inclusive framework on BEPS, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. Paris: OECD Publishing. Retrieved from Organization of Economic Cooperation and Development: <http://www.oecd.org/ctp/tax-challenges-arising-from-digitalisation-interim-report-9789264293083-en.htm>
- [11] The Guardian. (2018). EU stumbles in plan to levy 3% digital tax on major firms. Retrieved January 16, 2018, from The Guardian: <https://www.theguardian.com/business/2018/nov/06/eu-stumbles-in-plan-to-levy-3-digital-tax-on-major-firms>
- [12] The New York Times. (2017). *Google Wins Tax Case in France, Avoiding \$1.3 Billion Bill*. Retrieved from The New York Times: <https://www.nytimes.com/2017/07/12/business/13google.html>
- [13] Time. (2019). *New Zealand Is Planning a Digital Tax for Online Giants Like Google and Facebook*. Retrieved from Time: <http://time.com/5531673/new-zealand-digital-services-tax/>

СИСТЕМА "БОНУС-МАЛУС" КОМЕНТАРИ И ТЪЛКУВАНИЯ (ПО ПРОЕКТА НА НАРЕДБАТА ЗА ЕДИННИТЕ ИЗИСКВАНИЯ ЗА КОРИГИРАНЕТО НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНАТА ПРЕМИЯ ПРИ ПРИЛАГАНЕТО НА СИСТЕМА "БОНУС-МАЛУС" ПРИ ЗАДЪЛЖИТЕЛНАТА ЗАСТРАХОВКА "ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ НА АВТОМОБИЛИСТИТЕ" В РБ)*

Резюме

Изложените постановки, бележки и коментари са по повод и във връзка с обявеното обществено обсъждане на Проекта на Наредбата за единните изисквания за коригирането на застрахователната премия при прилагането на система "бонус-малус" при задължителната застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите" в РБ. Представеното становище е изцяло на автора и не ангажира никоя институция.

Ключови думи: "бонус-малус", застраховане, гражданска отговорност.

Abstract

The presentations, comments and comments are presented on the occasion of and in connection with the announced public discussion of the Draft Ordinance on the uniform requirements for the adjustment of the insurance premium in the application of the bonus-malus system to the compulsory Motor Third Party Liability Insurance in the Republic of Bulgaria. This statement is a glimpse of the author and does not involve any institution.

Keywords: "bonus-malus", insurance, civil liability.

В Глава четиридесет и седма, чл. 477 от КЗ е дефинирано, че задължителната застраховка е "Гражданска отговорност на **автомобилистите**", чийто обект е "...*гражданската отговорност на застрахованите физически и юридически лица за причинените от тях на трети лица имуществени и неимуществени вреди, свързани с притежаването и/или използването на моторни превозни средства*...". Всички от тук нататък създавани и предлагани подзаконовни нормативни актове, каквато е и Наредбата за единните изисквания за коригирането на застрахователната премия при прилагането на система "бонус-малус" при задължителната застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите" в РБ, следва да бъдат подчинени на името, определенията и дефинициите, дадени в Кодекса за застраховането по отношение задължителната застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите.

Аргументът за горното становище е, че в Кодекса за застраховането ясно е посочено, че задължителната застраховка "Гражданска отговорност" **е на автомобилистите, а НЕ на моторното превозно средство (МПС)**, и покрива гражданската отговорността **на водача** като собственик и ползвател или на ползвателя (който може да не е собственик) на МПС. Застраховката не е предназначена за МПС, нито за неговата Гражданска отговорност, както излиза от предложения вариант за обсъждане на система Бонус Малус.

Недопустимо е подзаконов нормативен документ, какъвто се явява Наредбата за определяне на единните изисквания за коригиране на застрахователната премия по задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите спрямо КЗ, да промени смисъла на застраховката, дефинирани в Кодекса за застраховането, а именно гражданската отговорност на **автомобилистите** и да я прехвърля като отговорност на автомобила!

Проектът на Наредбата за определяне на единните изисквания за коригиране на застрахователната премия по задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите **неправилно се ориентира, визира и се базира** на чл. 490, ал. 5 от Кодекса за заст-

* Гл. ас. д-р Радостин Вазов, ВУЗФ – гр. София.

раховането, в който е казано: "Застрахователната премия по задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите се коригира от застрахователя съгласно единни изисквания за коригиране на застрахователната премия в зависимост от поведението на водача при движение по пътищата и/или причинените щети (система "бонус-малус")."

Аргументът е: Алинеята предписва корекция в зависимост от **поведението на водача при движение по пътищата** и/или причинените щети само за рисковия профил на застрахования при определяне на **първоначалната базова застрахователна премия**. В страните с развито застраховане системата "бонус-малус" се прилага за коригиране на премията на принципа **"индивидуалната история на вредите"**, (на английски **"claims history"** или **"claims experience"**), т.е. в зависимост **от недопуснатите (за бонуса) или от броя и честотата на ПТП и нанесените от застрахования щети (за малуса)**. Това е т. нар. подход и метод на **"справедливото"**премийно тарифиране **"merit rating"** (**коригиране според историята на причинените от конкретния застрахован вреди**). В цитирания по-горе чл. 490, ал. 5 от КЗ отново отсъства моторното превозно средство и собственика на моторното превозно средство!

Също така в чл. 1 на проекта за Наредба за определяне на единните изисквания за коригиране на застрахователната премия по задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите е посочено, че тези изисквания за коригиране на застрахователната премия **"са в зависимост от поведението на водача при движение по пътищата и/или причинените щети...."** Никъде в наредбата не е посочено, че поведението на МПС-то или самото МПС се взема при определяне на коригираната или базовата застрахователна премия, дължима от водача. Следователно премията е съобразена единствено от поведението на водача на пътя и/или причинените от него щети. Отново отсъства и собственикът на моторното превозно средство.

В текста на **Чл. 1. ал. 2** на проекта за Наредба за определяне на единните изисквания за коригиране на застрахователната премия по задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите **невярно се твърди**, че **моторните превозни средства (МПС) представляват риск, цитираме: "Системата бонус – малус се прилага при сключване на задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите във връзка с моторни превозни средства, които представляват риск, разположен в Република България."**

В случая не отричаме и правим явната разлика между същността на понятието "риск" и рисковите фактори на МПС, които могат да бъдат считани като утежняващи рисковата му изложеност обстоятелства, но отричаме **алогизма**, че МПС е риск.

Аргументът за това твърдение е: Всеизвестно е в теорията и практиката, че рискът е негативно вероятно (потенциално) явление, което може да възникне и да причини вреда. В никакъв случай **МПС не е и не може да бъде явление**. То е неодушевена вещ, имущество, машина, която **не може "да бъде виновна" и не е в състояние самостоятелно да предизвика инцидент (ПТП или друго събитие) без намесата на субективния фактор, т.е. човекът**, независимо дали той е собственик или друго лице. Допълнителен е въпроса, че застраховането на МПС се осигурява чрез застраховка на сухопътни превозни средства, без релсови превозни средства, или както е известна в практиката "Каско на МПС".

Текстът на **Чл. 3, ал. 3. т. 2** от проекта за Наредба за определяне на единните изисквания за коригиране на застрахователната премия по задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите гласи: **"Клас бонус-малус по ал. 1 се определя за всяко МПС, регистрирано в Република България с изключение на МПС, които са собственост на държавата или общините"**.

Този текст е безспорно семантично, явно и абсолютно категорично дискриминационен! Горното дискриминационно положение още по-категорично се изразява в § 1. на "Допълнителните разпоредби": "Бонус-малус **не се прилага за моторните превозни средства собственост на държавата и общините.**

Аргументът е, че в предложения вид текстовете предвиждат в бъдеще налагането на дискриминационен ефект и практика **чрез различното и неравностойно третиране** и въздействие – **облагодетелстване** за държавните и общинските и **санкции** за всички други субекти (почти целия народ) в РБ, **без обективна или разумна обосновка и причинно-следствена връзка.**

Пето: Не е достатъчно ясен смисълът на текста на **Чл. 3, ал. 3 т. 3**, от проекта за Наредба за определяне на единните изисквания за коригиране на застрахователната премия по задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите който гласи: "**Клас бонус-малус по ал. 1 се определя на всяко физическо лице, което управлява МПС в Република България без да е собственик на МПС, регистрирано в Република България.**"

Подобен, **потвърждаващ**, горното положение е и текстът на **чл. 5, ал. 6 т.3** от проекта за Наредба за определяне на единните изисквания за коригиране на застрахователната премия по задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите, където се казва: "За причиняването на **всеки инцидент** по смисъла на ал. 4 се **определя по-висок рисков бонус-малус клас на водача**, отговорен за причиняването на инцидента, **когато е различен от собственика. Това поражда автоматично следните въпроси:**

1. Като се има предвид, че формалният застрахован субект по договора за гражданска отговорност е собственикът на превозното средство, т.е. този, който е вписан в регистрационното свидетелство (картон), **на какво основание** ще се определя клас бонус-малус на лицата, **които не са не са вписани там, не са собственици на МПС**, следователно и не са застраховани?

2. Възможно е въпросното лице да притежава редовен документ и да има право да управлява МПС, но никога да не е било и никога да не бъде собственик на МПС в бъдеще?

3. Къде е логиката и ефектът, а така също какъв е смисълът на текста на цитирания член?

Шесто: Твърде **свободно, некомпетентно, даже абсурдно, а може би умишлено, манипулативно и тенденциозно, неправилно се дефинират юридически и практически утвърдени** в живота понятия и категории. Подобни трактовки подменят тяхното реално съдържание и смисъл, **което е вредно, защото те биха могли да бъдат прилагани и използвани в неправилни посоки и варианти в изключително важни за обществото интереси и области, каквато е застраховането.**

Считаме, че такъв е текстът на **чл. 5, ал. 4**, който гласи: **Инцидент означава:**

1. Изплатено **застрахователно обезщетение** по застрахователно събитие по задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите, сключена във връзка с моторно превозно средство, регистрирано в Република България;

2. **Влизането в сила на наказателно постановление или на присъда за административно нарушение, съответно за престъпление, във връзка с нарушаване на правилата за движение по пътищата**, извършено на територията на Република България.

Инцидентите по смисъла на наредбата и произтичащите от тях промени в класа бонус-малус са изредени в Приложение № 2. Смятам, че те са абсурдни, тъй като (както е посочено и в Приложение № 2) са деяния, които се третират и санкционират по на Закона за движение по пътищата, Наказателния кодекс и други нормативни актове.

Аргумент: По тези въпроси, за разлика от "твореца" на проекта на наредбата, **всеки студент** от втори курс по застраховане **е наясно** какво е застрахователното обезщетение и какво е инцидент и може безпогрешно да ги разграничава. **А тук какво се цели и вменява?!?**

Освен това тук възниква и въпросът: Така директно заимстваните от други области и транспонирани в текста на проекта на наредбата, "инциденти" не **представлява ли нарушение** на принципа "*Non bis in idem*" ("**не два пъти за едно и също нещо**"), който е неразделна част от наказателното и административно-наказателното право и е едно от основните човешки права (според Европейския съд). Дали така не се **поставя под съмнение компетентността, обективността и добронамереността на застрахователното ни законотворчество, а и на правораздавателната дейност, осъществявана от държавата?**

Седмо: В проекта на Наредба се предвиждат седем класове за бонус (класове 1-7), базов клас – клас 8 и дванадесет класове за малус (класове 9- 20). Не считаме, че предложеният максимален размер на отстъпките за Бонус класове от 25% достатъчен и стимулиращ доброто поведение на водачите. За 7 и 6 бонус клас се предвижда отстъпка от базовата премия с 10%., а след това от 5-ти до 1-ви бонус клас с по 1% за всяка следваща година без провинение.

Аргументът в тази посока: За да има стимулиращ ефект системата Бонус – Малус за добро поведение на пътя следва да предвижда по-висок размер на отстъпките, които да се "усетят" от добросъвестните водачи. В така предложения вариант на премия, за това, че цяла година нямам вина за ПТП, бил съм изряден водач 3 години, ще получа 1% отстъпка от премията. При средна цена от 300 лева в момента, това прави 3 лева, което е крайно нестимулиращо! Считаме, че процентът Бонус в най-горните класове (2 или 1 клас) следва да е по-висок, от този за 1 година без вина (каквито са 7 или 6 клас), а не по-нисък както е предложено в наредбата! Считаме, че Бонус класа следва да предвижда максимален размер на отстъпките до 40% от базовата премия, както е при повечето Бонус – Малус системи в останалите европейски държави и скалата на Бонус отстъпките да е нарастваща със всяка следваща година без щета, например:

- без щета през първата година – за втората година бонус 10% от базовата цена;
- без щета и през втората година – за третата година бонус 20% от базовата цена;
- без щета и през третата година – за четвъртата година бонус 30% от базовата цена;
- без щета и през четвъртата година – за петата година бонус 35% от базовата цена;
- без щета и през петата и през следващи години – бонус 40% от базовата премия.

Така ще се стимулира поведението на водачите и ще могат да усетят финансовия стимул за положеното старание да бъдат без нарушение пет и и повече години.

Процентът на Малус класовете нека да остане, както е предвидено в проекта на Наредба, с максимален размер от 400% въпреки, че така ще най-високият из между останалите системи Бонус Малус в Европа, вкл. и от Швейцарската бонус Малус система, която предвижда Малус до 350% на базовата премия.

Недоумение и объркване, поражда тестът на **Чл. 6. (1)**, а именно: Когато **класът за бонус-малус на моторното превозно средство и на неговия собственик са различни** при сключване на задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите **се прилага по-високият клас**. Когато **едно физическо лице притежава повече от едно МПС и собственикът и МПС са с различни бонус малус класове се прилага най-високият клас от всички**.

Възниква въпросът: Как **класът за бонус-малус на моторното превозно средство и на неговия собственик могат да бъдат различни?**

Подобни неясноти, свободни творения и внушения представляват и текстовете на всички алинеи на **чл. 7**. Налице са и други неточности, но смятаме, че посочените са по-съществени и заслужават по-сериозно внимание, оживени дискусии и професионално прецизиране. Намирам, че някои подходи, трактовки, елементи изглеждат като опити за вменияване на противоречащи на нормалната застрахователна практика и регулиране и нерегламентирано

лобиране в нечии интереси. Последниците от пренебрегването на неточностите биха засегнали интересите на много бизнес сектори и физически лица, както у нас така и от чужбина.

Възникват и множество въпроси, на базата на така предложения проект на Наредба за определяне на единните изисквания за коригиране на застрахователната премия по задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите. По-конкретно става въпрос за следните:

1. Защо в проекта за наредбата за определяне на единните изисквания за коригиране на застрахователната премия по задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите се определят Бонус – Малус клас на самото МПС и Бонус – Малус клас собственика, които се взимат в предвид при определяне на премията, като това е в противоречие със самият Чл. 1 от предложения проект на Наредбата, където е записано, че единствено при *"определяне на застрахователната премия по задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите се взимат предвид поведението на водача при движение по пътищата и/или причинените щети"*? Никъде не фигурират собственика или самото моторно превозно средство.

2. Може ли автомобилът да носи отговорност и сам по себе си да причини виновно имуществени или неимуществени щети на трети? Предложеното в Наредбата е равносилно на това при едно престъпление с огнестрелно оръжие се наказва оръжието.

3. *Ще има ли свидетелство за съдимост на МПС* след като в наредбата е предвидено да наказваме автомобила за виновното поведение на неговия водач, и това "провинение" на автомобила да се *унаследява* от нов негов нов собственик при продажбата му? Това означава, че при покупко-продажбата на автомобила ще се свидетелство за съдимост на автомобила?

4. Редно ли е да се прехвърлят отговорности от едно лице на друго посредством един актив, какъвто е автомобила, чрез унаследяването на Бонус – Малус класа на автомобила? Залегналата в Наредбата логика е следната: ако автомобил е каран с превишена скорост или от пиян водач, то този **автомобил е много виновен, защото е допуснал това!!!** И ако друго лице си закупи такъв **"виновен" автомобил**, то ще наследи вината за това на предния собственик чрез автомобила. Ами ако с един автомобил даден водач е допуснал тежко ПТП, при което има загинало трето лице, то всеки следващ водач и собственик също ли трябва да плаща за това тежко ПТП с увреден лице и да се чувства убиец? Каква му е вината? Системата Бонус е предназначена да определи една справедлива премия, дължима от водача, на базата на виновно причинените щети от него на трети лица. Считаме, че така предложеният проект на Наредба не отчита реално поведението на водача, след като при определянето на дължимата премия от него се взимат предвид и МПС и поведението на собственика на това МПС.

Известни са ни изложените аргументи от страна на КФН за това конкретно предложение. В твърденията си регулаторният орган излага мотива, цитираме: *"Защото в България задължителната застраховка Гражданска отговорност на автомобилистите се сключва във връзка с моторно превозно средство. Правният режим в България позволява дадено МПС да бъде прехвърляно на друго само чрез нотариално заверен договор, като това не се отразява в регистрите на МВР. Автомобилът може фактически да бъде владян от лице, различно от вписания собственик, само на базата на писмено пълномощно и може да бъде управляван от всеки само с устно разрешение. Така се създава реалната възможност множество на брой шофьори да предизвикат пътнотранспортно произшествие с едно МПС."*¹

¹ Комисия за финансов надзор. Отговори на въпроси, свързани с предложението на КФН за Наредба за въвеждането на системата "бонус-малус": <http://www.fsc.bg/bg/novini/otgovori-na-vaproshi-svarzani-s-predlozhenieto-na-kfn-za-naredba-za-vavezhdaneto-na-sistemata-bonus-malus--9163.html>

Намираме, че много по-лесно решение за справяне на проблема с прехвърлянето на МПС на лица с "чиста история", е например промяна в законодателната база, която да забранява на лица под 16 г. да правят сделки с движими вещи и по-конкретно с МПС. По този начин ще се избегне прехвърлянето на МПС на водачи с "чиста история", а и самото сега действащо законодателство изисква лицето да е на минимум 16 г. за да може да притежава свидетелство за правоуправление на МПС за определени категории.

Убедени сме, че е необходимо много задълбочено обсъждане на Проекта и внасянето на съответните корекции. В противен случай не е изключено качеството на бъдещият продукт, т.е. *"българската система "бонус-малус"* да се отрази на реномето на националното застраховане и регулиращите го институции.

Ето и някои наши конкретни предложения:

1. На база извършената вече интеграция на нотариусите, в частта им на сделки с МПС, с регистрите на МВР, да се извърши прехвърляне на данните от индивидуалните регистри на нотариусите със задна дата, още от момента на тяхното създаване, и всички МПС, за които е прехвърлена собствеността през този период на чуждестранни лица, които нямат разрешение за постоянно пребиваване в Р. България или двойно гражданство, да бъдат deregистрирани по служебен път. Считаме, че по този начин ще се изчисти собствеността върху хилядите автомобили, които се водят на български юридически и физически лица, а действителен собственик са чуждестранни физически или юридически лица. Това е т.н. "румънски казус", който в последно време се превръща и в "македонски", "гръцки" и в други националности.

За в бъдеще, при покупка на МПС от чуждестранни лица, които нямат разрешение за постоянно пребиваване на територията на Р. България или двойно гражданство както и чуждестранни ЮЛ (което няма ЕИК и данъчна регистрация на територията на Р. България), за съответното МПС предмет на търговската сделка, което вече автоматично се deregистрира въз основа на интеграцията между регистрите на нотариусите и на МВР, да се изисква задължително сключването на гранична застраховка "Гражданска отговорност" по рама. Въпросното МПС, обект на сделката следва да се третира като МПС с регистрация от страната, която е постоянното местопребиваване на чуждестранното лице или седалище на чуждестранното юридическо лице, което го е закупило.

Интеграция между регистрите на нотариусите и на МВР следва да се извърши и по отношение на нотариално заверените пълномощни, с които се дава възможност за правоуправление на МПС от лице, различно от собственика. Така ще се създаде единен регистър на това какви МПС са упълномощени да управляват различните водачи.

2. Първоначално, за нуждите на застрахователния пазар, да се изгради по-опростена система Бонус – Малус, която в последствие да бъде надграждана и доразвивана. Считаме, че към настоящият момент в Гаранционния фонд има достатъчно информация и данни, натрупани за период от няколко години, за всички собственици и водачи на МПС, които са причинили виновно ПТП, както и размера на тези щети, обявяван от застрахователите. Тези данни от масивите на ГФ позволяват да се създаде или директно да се ползва системата на фонда при приложението на "Бонус – Малус" системата, при която водещото при тарифирането и определянето на цената на задължителна застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите" **да бъде наличието на допуснати ПТП от водача, нанесените щети от него – материални или нематериални, както и техният размер.** Също системата разполага с данни и за причината за допуснатото ПТП – несъобразена скорост с пътните условия, навлизане в насрещно движение, отнемане на предимство, неспазване на дистанция, употреба на алкохол и др., които също могат да се използват при тарифирането. В зависимост от това дали нанесените щети са материални или нематериални да се предвиди различен Малус клас. Различен Малус клас може да се предвиди и в зависимост от размера на

щетите и причина за възникването на събитието. Например: при наличие на причинена нематериална щета, след употреба на алкохол, виновното лице преминава директно в най-високият Малус клас, докато при материална щета в малък размер в резултат на непредпазливост, лицето да преминава с един Малус клас нагоре. При материална щета, но в резултат на друго, по сериозно основание (например несъобразена скорост) или в по-висок размер, може да предвижда директно преминаване нагоре с 2 или повече Малус класа.

Бонус Малус системата следва да оценява реално нанесените щети от водачите, такива които са предизвикали плащане от страна на застрахователите или от Гаранционния фонд, а не нарушения, които могат евентуално да доведат до щета в някои неизвестен бъдещ момент. Ето защо не считаме за целесъобразно при тарифирането да се взима предвид и провинението на водача, както в момента е залегнало в проекта на Наредбата, както и той да се наказва без да е причинил щети. Възможно е водачът да има всяка година провинения, за които да е бил санкциониран, но никога да не причини щети, респ. плащане от страна на застрахователя или ГФ. Още повече, както посочихме по-горе, не е редно водачът да бъде наказван втори път за същото провинение, след като веднъж е бил наказан за това по административен път. Дори и да остане подобен елемент на тарифиране на премията, то той не трябва да бъде с голям относителен дял в определянето на крайната цена.

В процеса на по-нататъшни доработки и надграждане на системата Бонус – Малус, която предлагаме да се изгради на база данните в масивите на Гаранционния фонд за виновно причинени щети от собственици и водачи на МПС, техния характер, размер и основание, може да се включи и допълнителна информация за субективния фактор водач, като например: стаж на водача; възраст на водача; група инвалидност, наличие на определени групи заболявания и др., както и рисковите фактори, свързани с конкретното МПС (възраст на МПС, кубатура, предназначение, товароносимост, и др.). Считаме, че водещото при тарифирането следва да е водача, а не автомобила или собственика.

Не трябва да има Бонус – Малус клас на автомобила при определяне цената на Гражданска отговорност на автомобилистите. Смисълът на системата е да оценява субективния фактор т.е. на лицето, което стои зад волана. За причиняването на ПТП и нанасяне на щети на трети лица при управление на МПС, вина за това носи само водачът МПС.

3. Това наше трето конкретно предложение е доста фундаментално и за неговото прилагане следва да се промени изцяло сега съществуващият Кодекс за застраховането, в частта му задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите, като фокуса се измести от автомобила към водача. Това наше предложение е споделяно и от възгледите на редица известни български застрахователи и дългогодишни ръководители на водещи застрахователни дружества на пазара, някои които не са вече из между живите, а именно **всяко едно лице, притежаващо съответно свидетелство за правоуправление на МПС да има задължение да сключи и поддържа постоянно активна задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите.**

При нежелание от страна на лицето да управлява автомобил или невъзможност то да заплаща застраховка "Гражданската отговорност" на автомобилистите, негово задължение е да върне свидетелство си за правоуправление на компетентния орган, който го е издал. При неподновяване на задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите **да се отнема свидетелството за правоуправление по служебен път**, а не да се извършва deregистрация на автомобила, както в момента! В случай, че лице, което има валидно издадено свидетелство за правоуправление няма валидна застраховка "Гражданска отговорност" и причини щети на трети лице, то ще следва да покрие за собствена сметка тези щетите или Гаранционният фонд ще ги покрие и ще упражни регрес към него.

Цената на гражданската отговорност при този иновативен за нашата страна подход ще следва да се определя на базата на единна премия завсяка категория МПС, като тя се

коригира от индивидуално причинените от лицето ПТП, нанесените от него щети – материални или нематериални, техния размер и причина. Може да се отчита вече и поведението на всяко едно лице като водач на пътя, като се отчитат единствено допуснатите сериозни негови нарушения на закона за движение по пътищата (употреба на алкохол, превишена скорост с повече от 30 км. в населено място и с повече от 50 км. в извън населени места, неспазване на дистанция, отнемане на предимство и др.). Виновното поведение на пътя, без причинени щети следва да намери отражение в цената с много по-малка тежест, в сравнение с тези нарушения и ПТП, при които има плащане от страна на застрахователя или Гаранционния фонд, т.е. потенциалните щети следва да с много по-малка тежест от реално причинените щети в крайната цена на задължителната застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите.

В сключваната застраховка "Гражданска отговорност" от всяко едно лице, притежаващо свидетелство за правоуправление, следва да се посочва категорията МПС, за която се отнася, без да се посочва изрично конкретно МПС. Така лицето сключило **задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите ще има застраховка за всички МПС от дадената категория, за която е платило премия, без значение каква е собствеността на тези МПС.**

Лицата, притежаващи свидетелства за правоуправление на МПС, ще имат свободен избор по отношение на това за коя категория от посочените им в свидетелството за правоуправление да сключат застраховка. При сключване на застраховката за най-високата категория, тя ще покрива всички останали категории. Преминаването от една категория в друга, ще става с издаване на Анекс и заплащане на допълнителна премия. Този начин на издаване на застраховката ще донесе икономическа изгода за юридическите лица, защото те ще доплащат само разликата в цената за издаването на Анекс към задължителна застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите" на техните служители, покриващ риска за по-високата категория на управление, а не цялата сума по застраховката!

При тарифирането във всяка категория МПС, съобразно свидетелството за правоуправление, могат да се заложат с не голямо тегло и някои фактори, свързани със самото МПС – възраст, предназначение, основен регион на управление (не рег. номер), кубатура (например две деления по този критерий – до 3000 куб. см и над 3000 куб. см., като не се посочва конкретен автомобил на управление нито чия е собствеността върху него).

4. Управлението на МПС без задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите да се криминализира. Да се разширят и правомощията на ГФ с цел защита на интересите му и неправомерното му източване, като за целта той да продължи да покрива щетите причинени от водачи, които са без действаща задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите, но да може в процес на бързо производство да осъжда виновния водач без гражданска отговорност вкл. и да иска от съда налагане на заповед върху имуществото на виновния водач в момента на узнаването за причиненото ПТП (с оглед избягване на прехвърлянето му на трети лица и невъзможност от компенсация). Може да се помисли и за вариант по превръщане на ГФ в санкциониращ орган на лицата без сключена застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите.

В българската застрахователна практика въпросите и проблемите, свързани с застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите, са все още сравнително слабо разработени. Още по-оскъдни, почти липсващи, са разработките, посветени на системата "бонус-малус" в тази област. Практиката е доказала, че бизнес организациите, в застраховането, са икономическа категория, която е особено чувствителна и бързо реагира на всички, даже и на най-слабите сигнали и въздействия от страна на регулаторните институции. Следователно, тяхната специфична проблематика ще привлича все повече вниманието на специалистите от застрахователната теория и практика, защото става въпрос за управлението на риска в

една сфера, която съвсем съзнателно и целенасочено, освен собствените, поема и рискове на други физически, юридически и публични субекти.

Библиография

[1] Кодекс за застраховането, Обн., ДВ, бр. 102 от 29 декември 2015 г., в сила от 01.01.2016 г., посл. изм. и доп., ДВ, бр. 101 от 7 декември 2018 г.

[2] Комисия за финансов надзор. Отговори на въпроси, свързани с предложението на КФН за Наредба за въвеждането на системата "бонус-малус": <http://www.fsc.bg/bg/novini/otgovori-na-vaproshi-svarzani-s-predlozhenieto-na-kfn-za-naredba-za-vavezhdaneto-na-sistemata-bonus-malus--9163.html>

[3] Проект на Наредба за единните изисквания за коригирането на застрахователната премия, в зависимост от поведението на водача на моторното превозно средство, покрито от застрахователен договор за задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите, по чл. 490, ал. 5 от Кодекса за застраховането, 6 ноември 2018 г.

[4] Асоциация на българските застрахователи, СТАНОВИЩЕ относно проект на Наредба за единните изисквания за коригирането на застрахователната премия, в зависимост от поведението на водача на моторното превозно средство, покрито от застрахователен договор за задължителна застраховка "Гражданска отговорност" на автомобилистите, по чл. 490, ал. 5 от Кодекса за застраховане, 3.12.2018 г.

[5] Atanasov, A., Trifonova, S., Saraivanova, J., Pramatarov, A. (2017). Assessment of the Administrative Burdens for Businesses in Bulgaria according to the National Legislation related to the European Union Internal Market. *Management: Journal of Management Issues*, 22, Special issue, 21-49.

[6] Lemaire, J. (1995). Bonus-Malus Systems in Automobile Insurance. *Huebner International Series on Risk, Insurance, and Economic Security*, Springer Science+Business Media, LLC.

[7] Neuhaus, W. (1988). A bonus-malus system in automobile insurance. *Insurance: Mathematics and Economics*, 7(2), April, 103-112.

ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ОБРАЗОВАНИЕТО. ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТИ*

Резюме

В съвременните общества на знанието университетите трябва да разширят традиционните си преподавателски и изследователски функции, като по този начин засилят своята ангажираност към обществото и индустрията. За целта е необходимо да се определят нови образователни модели, които са по-фокусирани върху непрекъснатото обучение, иновациите, социалната ангажираност и създаването на нови продукти. Мисията на университетите е да създадат среда, която подкрепя социалното и икономическо развитие, основано на предприемачески и иновативни идеи. За да се постигнат тези резултати е необходимо да се определят стандартите в предприемаческото образование, за да се въведат в учебната програма и да се укрепят инкубаторите, насочени към създаването на резултати от научните изследвания в университетите.

Ключови думи: Докторски програми, Предприемачески университет, Иновации в образованието, Предприемачество.

Abstract

In today's knowledge societies, universities need to expand their traditional teaching and research functions, thus reinforcing their commitment to society and industry. To this end, it is necessary to identify new educational models that are more focused on continuous learning, innovation, social engagement and the creation of new products. The mission of universities is to create an environment that supports social and economic development based on entrepreneurial and innovative ideas. In order to achieve these results, it is necessary to set entrepreneurial education standards to be introduced into the curriculum and to strengthen incubators aimed at the delivery of research results at universities.

Key words: Doctoral Programs, Entrepreneurial University, Innovation in Education, Entrepreneurship.

Днес университетите играят все по-важна роля за постигане на икономически растеж и социален напредък. Традиционните им задачи на преподаване и научни изследвания се разширяват, за да включат дейности от трета мисия, които улесняват тяхната ангажираност с обществото и индустрията. Университетите трябва да играят активна роля в икономическото и социалното развитие на техния регион. В сегашната ситуация обществото е изправено пред нови икономически и социални сценарии. Както е показано в Иновационната стратегия на ОИСР, предприемаческите способности и нагласи, рисковото поведение и креативността ще бъдат ключови компетенции в икономиката на бъдещето (OECD, 2009). Ето защо е необходимо да се анализира капацитетът на нашите университети за прехвърляне на предприемаческата култура от една страна към техните студенти и служители и, от друга страна, към прехвърляне на резултатите от научноизследователската и развойна дейност на университетите към създаването на нови отделения и високотехнологични стартиращи фирми. Един предприемачески университет трябва да работи, както върху образователния подход, така и върху подхода на НИРД. Целта на настоящата разработка е да покаже как образователните иновации в областта на предприемачеството и трансфера на технологии утвърждават "третата мисия" и трансформират висшите учебни заведения в предприемачески университети. Как трябва да подобрим управлението на университетите в областта на иновациите в образованието и трансфера на технологии чрез: 1. Изграждане на мостове между средното и висшето образование и разработване на протоколи за иновации в образованието за насърчаване на предприемаческите компетенции. 2. Подкрепа за разработването

* Гл. ас. д-р Радостин Вазов, ВУЗФ – гр. София.

на нови образователни модели за активизиране на предприемаческите компетенции в академичната програма, съобразена с публичните политики. 3. Увеличаване на университетските програми, посветени на подкрепата на академичните дейности и трансфера на технологии. В основата си имаме два пропуски в областта на предприемаческото образование. От една страна, виждаме множество програми за предприемаческо образование без ясен стандарт, определящ компетентността на предприемачеството, или индикатор за предприемаческо обучение, което ни позволява да наблюдаваме явлението на всички нива на образование. От друга, липсват усилия в образователните иновации за обучение по предприемачески умения във всички области на знанието, особено в докторските програми, които са най-близко до трансферните механизми. Ако тази празнина не бъде покрита, може да е трудно да се увеличат цифрите за по-висококачествено академично предприемачество. Това е механизъмът, който трансформира резултатите от научните изследвания в бизнес чрез създаването на отделни фирми.

През последните няколко десетилетия т. нар. "трета мисия" на университета набира скорост, в резултат на което академичните институции изглеждат по ангажирани в икономическото и социалното. Maskell and Robinson (2002) създадоха понятието предприемачески университет, което предполага съществуването на предприемаческа култура, фокусирана върху дейностите по обучение, научни изследвания и трансфер, които ръководят отношението и начина, по който университетската институция и общност осъществяват своята дейност (Corti & Riviezzo, 2008; Klofsten & Jones-Evans, 2000). Предприемаческото общество е общество, което е по-отворено към непрекъснато обучение, иновации, социална ангажираност и създаване на продукти. Ето защо работата на университетите е да противодействат на неблагоприятните ефекти на околната среда и да работят със своите студенти, за да създадат среда, която благоприятства социалното развитие на стълбовете на предприемачеството, иновациите и трансфера на науката и технологиите. Следователно университетът трябва да поеме предприемаческата роля, която Питър Дракър е твърдял за индивида, който "разваля и дезорганизира", който предизвиква промяна (Drucker, 1986). За да се изгради предприемачески университет, е необходимо университета да се ръководи от двойна перспектива:

- първо: образователните иновации да имат за цел да подобрят предприемаческото образование,
- второ: ускоряване на трансфера на технологии с цел насърчаване на създаването на академични стартъп компании.

Проучването за предприемачеството доказва, че съществува положителна и стабилна връзка между предприемаческото образование и представянето на предприемачите (The Small Business Economy, 2007). Hansemark (1998) счита, че обучението по предприемачество се фокусира върху необходимостта от постижения, чрез модел за промяна на нагласите и мотивацията, в сравнение с традиционното образование, чиято единствена цел е трансформирането на знания и способности. Европейският съюз препоръча образование, основано на компетенции на всички образователни нива. Една от тези компетенции е "да бъдеш предприемач". И така, предприемаческото образование е една от общите цели на образователните системи на ЕС (Европейска комисия, 2008, 2012, 2014). Въпреки това, тази концепция е изкривена, отразявайки само една част от нейното значение – като (собственик на бизнес). Но предприемачеството е повече от простото създаване на бизнес (Kuratko & Hodgetts, 2004); то предполага нови идеи и творчески решения. Европейският парламент и стратегическите доклади на американското министерство на образованието (Консорциум за обучение по предприемачество, 2012; Европейска комисия, 2014) определят "предприемачът", като лице, което има способността да се справя активно с проблемите или с бъдещето, като е в състояние да взема решения без да чака други хора да ги разрешат. Следователно той е

не само синоним на "собственик на бизнес", но и свързан и със способността да бъде автономен, решителен и активен човек. В този смисъл ЕС предложи на OECD да го включи в съществуващите PISA показатели за измерване на компетенциите и резултатите от обучението по предприемачество (European Commission, 2014). Литературата за предприемачеството потвърждава, че предприемачите имат висок потенциал за генериране на социални, продуктивни и културни промени в областите, в които действат. Те са агенти на промяната, ускорители на заетостта и създаване на нов бизнес. Следователно те са много необходима част от нашите общества. Ето защо "най-важните цели на корпоративното образование са да се развият предприемчиви хора и да се насърчи автономията, като се използват подходящи учебни процеси" (Raposo & Do Paço, 2011). В тази среда университетът трябва да бъде ключов елемент в насърчаването на предприемаческата компетентност, като полага специални усилия да се стреми към високо качество и мониторинг на учебните процеси, както и разработване на обучение по предприемачество в докторските програми, за да се засили прехвърлянето на НИРД. Традиционните образователни модели на източноевропейските университети насърчават създаването на умения, като "учене чрез правене", както това се случва в англосаксонската образователна система. Необходимо е да се работи за методологии, които да приближат нашия образователен модел до англосаксонския, като се наблюдава перспективата за насърчаване на уменията и насърчаване на студентите, за да се установят линии за обмен и обратна връзка с други европейски страни (англосаксонски и скандинавски) и разработване на преносими инструменти в други страни от ЕС.

Това ще даде възможност за насърчаване на хомогенни модели за стимулиране на предприемаческите компетенции в младежта в Европа и за създаване на стандарти за предприемачески компетенции, които могат да бъдат включени в учебните програми. Предприемаческата концепция е основна за обновяване на образователния сценарий. Докладът на PISA показва, че младите хора в Европа, предимно в средиземноморския регион, имат относителна липса на умения и нагласи за автономно, ангажирано развитие в обществото. Освен това, докладът GEM Испания за 2013 г. показва ниски резултати в обучението по предприемачество, като основното и средното образование са един от най-лошите оценени фактори (Hernández, 2014). За справяне с тази ситуация е необходимо да се дефинират стратегии, които насърчават нови начини за разбиране на образователните модели. Тези образователни модели трябва да бъдат по-фокусирани върху непрекъснатото обучение, иновациите, социалната ангажираност и продуктивното създаване. Отговорност на университетите е да работят със своите студенти и преподаватели, за да създадат среда, която подкрепя социалното и икономическо развитие, основано на предприемачески и новаторски основи. Както се потвърждава от Holmgren et al. (2004), изследванията в тази област поставят по-голям акцент върху това, което трябва да се направи, отколкото върху търсенето на ефективни техники за преподаване и обучение на студентите в предприемаческите умения. В тази ситуация е особено важно да се развива компетентността на предприемачеството в класната стая. Европейската комисия (2014 г.) посочва липса на индикатори за обучението по предприемачество, които да обхващат всички нива на образование и недостатъци в наблюдението на резултатите от обучението по предприемачество. Ако всички заинтересовани страни имат обща визия, те ще подобрят предприемаческата екосистема и ще предоставят редица ползи за общността, като увеличат ефективността на публичните разходи и инвестициите в предприемаческото образование и научноизследователската и развойна дейност. Целта е да се избегне създаването на изолирани дейности. Цялата екосистема (образователна и социална система) и общността (образование: ученици, учители, студенти и преподаватели...) трябва да бъдат включени в образователния процес, както и в насърчаването на иновациите, предприемачеството и растежа. Всички те трябва да обмислят едни и същи модели, нагласи, умения и знания.

Ролята на университетското образование в икономическия растеж и социалния напредък на даден регион понастоящем не е част от сериозен дебат. В почти всички страни висшите имат по-високи нива на заетост, производителността им е по-висока, получават по-високи заплати и използват по-малко публични субсидии. По-спорна е ролята на университетите в използването на технологичните знания, които те генерират. Някои автори предупреждават за рисковете от приемането на така наречената "третамисия"; например, Нелсън (2004) предупреждава за опасността в дългосрочен план от приватизацията на научните общности; Хелър и Айзенберг (1998) посочват, че прекомерната фрагментация на интелектуалната собственост, генерирана от комерсиализацията на университетските изследвания, може да забави напредъка на науката в резултат на задръствания. Henderson, Jaffe и Trajtenberg (1998), стигат до заключението, на база изследване на получените патенти, че търсенето на комерсиализация води до влошаване на качеството. Въпреки това, срещу тези възражения има друго становище, което набира популярност и твърди, че университетите трябва да приемат предприемаческата мисия, т.нар. "Трета мисия". Този поток от мнения произхожда от американските университети. Впоследствие тези идеи са разпространени в цяла Европа, като OECD прехвърли правата за интелектуална собственост на научните знания на университетите. Въпреки това, все още има големи различия в степента на създаване на университетски стартиращи фирми дори и в рамките на една и съща страна. Въвеждането на резултатите от научноизследователската и развойна дейност и знанията в иновационния процес е основна функция на предприемаческата дейност. Има изобилие от емпирична литература, която подкрепя ролята на университетите, не само като генератори на технологии и знания, но и като платформи за развитие на мощни промишлени и технологични центрове. Традиционно, проучванията на предприемаческите университети се фокусираха върху оценката на връзката между университетите, способността за комерсиализиране на резултатите от научните изследвания и механизмите за трансфер на технологии (O'Shea, Allen, Chevalier, & Roche, 2005; Wright, Clarysse, Mustar, & Lockett, 2007 г.). Въпреки това, както е посочено от Etzkowitz (2004), университетът трябва да се справи с предизвикателството да действа като икономически субект сам по себе си. Дори да приеме това, че се нуждае от значителни организационни иновации в управлението, за да се справи. Университетът е много повече от агент, генериращ патенти и научни публикации (Audretsch, 2014). Той е и ускорител на предприемачеството (Guertero & Urbano, 2014) и генератор на нови идеи, възможности за бизнес и културни модели. Престижът на университета и факултета, които участват в използването на научните изследвания, също оказва положително влияние върху създаването на стартиращи фирми. За щастие, през последните десетилетия създаването на технологични инкубатори в университетите е общ инструмент на икономическата политика (Mian, 2011). Тези инфраструктури са от ключово значение за разработването на нови продукти, насърчаването на иновациите и растежа, основани на нови технологии, и използването на резултатите от научните изследвания, генерирани в университетите чрез създаването на отделни предприятия. Както отбелязва Trifonova (2012, p. 12) от основно значение за повишаването на иновационния потенциал е изграждането на адекватна изследователска инфраструктура, обхващаща широк кръг от "институции" като асоциации или дружества с идеална цел, чиято задача е да подкрепят иновациите. Такива са научните паркове, инкубаторите, регионалните и местни държавни агенции, организациите (центровете) за трансфер на знания и технологии, и др. Един от ключовите фактори за насърчаване на създаването на отделни предприятия е собствеността върху правата за интелектуалната собственост. Ако те попаднат в ръцете на изследователите, то тогава университетът няма стимул да използва резултатите от научните изследвания, особено ако става въпрос за висококвалифицирани учени. Университетът има стимул да създава стартиращи предприятия, ако е собственик на тези права, но тогава възниква проблемът как да се насърчат научните изследователи. Изг-

лежда, че предоставянето на права на интелектуална собственост на университета не е достатъчно, за да се увеличи процентът на новосъздадените предприятия; трябва да стимулираме и изследователите да го направят. Основният стимул, който мотивира изследователите, е престиж и това се постига главно чрез публикации в академични списания с голямо въздействие и чрез събития. В крайна сметка престижът им дава по-високи бъдещи доходи. Освен това, научните изследвания, които водят до публикации с голямо въздействие, са несъвместими с целенасочени изследвания, които е по-вероятно да намерят резултати, които могат да се използват в търговско отношение. Има някои изключения, при които изследователят може да постигне и двете неща едновременно: това е случаят с областите на знанието, в които са създадени индустрии с връзка към науката, като биотехнологията, но те не са общо правило. В допълнение към горното, в някои университетски системи, предимно европейски, съществуват бюрократични процеси, които затрудняват комбинирането на университетската дейност с управлението на бизнеса, негъвкавите структури на заплатите, трудностите при напускане на университетската дейност и по-късно връщане към нея и т.н. аспекти, които значително увеличават алтернативните разходи за извършване на дейности, насочени към създаването на стартиращи предприятия. И накрая, предприемаческата дейност на университета е обект на проблеми с моралния риск и информационната асиметрия. В този смисъл, ако университетът има мощни механизми за прехвърляне на резултати от научни изследвания към пазара, които са в състояние да поемат разходите за стартиращи предприятия, да управляват интелектуална собственост и да установят връзки с инвеститори на рисков капитал (Hoyos-Iruarrizaga & Saiz-Santos, 2014) с достатъчно финансови средства, за да не се налага изследователят да извършва плащания в долината на смъртта (Hoyos Iruarrizaga, Blanco-Mendialdua, & Saiz-Santos, 2015), тяхното участие в стартиращите фирми предава сигнали за качество на инвеститорите и избягва инвестирането на време за изследователите. Това означава, че скоростта на създаване на компании вероятно ще бъде по-висока. За разлика от големите американски и британски университети, изсочноевропейските университети не разполагат с такива структури, което им пречи да изпълняват всички горепосочени функции.

Заклучение

Университетите трябва да консолидират "третата мисия", да разработят механизми за сближаване на образователните иновации, които да гарантират насърчаване на предприемаческите умения в академичните програми. Трябва да се изграждат мостове между средното и висшето образование съобразени с националните и местни политики за предприемачество. Също така, като се има предвид, че докторските програми са частите на образованието, които са най-близо до трансферните механизми, университетите трябва да се опитат да развият предприемачески умения в докторските програми във всички области на знанието. Важно е да се покрият тези пропуски, да се подобри информацията за академичното предприемачество, основано на създаването на отделни предприятия. Създаването на университетски предприятия е много сложна задача. Тя зависи не само от наличието на иновации и технологии, но и от учените и ръководството на университета. Често това са служители на държавни университети, без стимули и с много бариери за промяна на посоката към трансфер на технологии, без интерес към предприемачеството. Тяхната научна репутация зависи от способността им да публикуват резултатите от своите изследвания, а не от комерсиализацията на резултатите от научните изследвания. Така че голямото предизвикателство за държавните университети е да превърне държавния служител (преподавател) в предприемач. Липсата на институционална мотивация (системи за стимулиране и научна репутация въз основа на публикации, а не създаването на трансфер на знания) и слабото предприема-

ческо обучение са някои от многото пречки, които възпрепятстват тази трансформация. Необходими са промени в управлението на университетите за премахването на тези пречки. Резултатите от създаването на университетски компании са доказателство за ефективността на използването на публични средства за финансиране на програми за инкубация чрез спин-оф и оправдават по-големи инвестиции в тази област. Мониторингът на развитието на университетското предприемачество, неговото оцеляване и въздействието върху заетостта и икономическия растеж трябва да става все по-задълбочени, ако искаме да постигнем промени в тази област.

Библиография

- [1] Audretsch, D. (2014). From the entrepreneurial university to the university for the entrepreneurial society. *Journal of Technology Transfer*, 39(3), 313–321.
- [2] Backes-Gellner, U., & Werner, A. (2007). Entrepreneurial signalling via education. A success factor in innovative start-ups. *Small Business Economics*, 29(1–2), 173–190.
- [3] Clark, B. (2001). The entrepreneurial university: New foundations for collegiality, autonomy, and achievement. *Higher Education Management*, 13(2), 9–24.
- [4] Consortium for Entrepreneurship Education. (2012). *The State of Entrepreneurship Education 2012*, Columbia, USA.
- [5] Etzkowitz, H. (2004). The evolution of the entrepreneurial university. *International Journal of Technology and Globalization*, 1(1), 64–77.
- [6] European Commission. (2008). *Entrepreneurship in higher education, especially within non-business studies*. Brussels: Final Report of the Expert Group. Frank, H., & Korunka, C.
- [7] European Commission. (2012). Rethinking education: Investing in skills for better socioeconomic outcomes. *COM* (2012) 669.
- [8] European Commission. (2014). *Indicators on entrepreneurial learning and competence*. Final Report of Expert Group on. Chatzichris, S.
- [9] Fernández-Laviada, A. (Dir.). (2015). *Global Entrepreneurship Monitor Spain*. 2014 Report. CISE. Santander.
- [10] Garavan, T. N., & O’Cinneide, B. (1994). Entrepreneurship education and training programmes: A review and evaluation – Part 1. *Journal of European Industrial Training*, 18(8), 3–13.
- [11] Gibb, A. A. (2005). *Towards the Entrepreneurial University*. Entrepreneurship Education as a lever for change, NCGE Policy paper series, 15.7 Entrepreneurial University: Educational Innovation and Technology Transfer 120.
- [12] Goldfarb, B., & Henrekson, M. (2003). Bottom-up versus top-down policies towards the commercialization of university intellectual property. *Research Policy*, 32, 639–658.
- [13] Grimaldi, R., Kenney, M., Siegel, D., & Wright, M. (2011). 30 years after Bayh-Dole: Reassessing academic entrepreneurship. *Research Policy*, 40(8), 1045–1057.
- [14] Guerrero, M., & Urbano, D. (2014). Academics’ start-up intentions and knowledge filters: An individual perspective of the knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 43(1), 57–74.
- [15] Holmgren, C., From, J., Olofsson, A., Karlsson, H., Snyder, K., & Sundström, U. (2004). Entrepreneurship education: Salvation or damnation? *International Journal of Entrepreneurship*, 8, 55–71.
- [16] The effects of start-up characteristics. In M. Peris-Ortiz & J.-M. Sahut (Eds.), *New challenges in entrepreneurship and finance* (pp. 209–224). New York: Springer.
- [17] Maskell, D., & Robinson, A. (2002). *The new idea of a university*. Thorverton: Imprint Academic.
- [18] Mian, S. A. (2011). University’s involvement in technology business incubation: What theory and practice tell us? *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 13(2), 113–121.

- [18] Svensson, P., Klofsten, M., & Etzkowitz, H. (2012). An entrepreneurial university strategy for renewing a declining industrial city: The Norrköping way. *European Planning Studies*, 20(4), 505–525.
- [19] The Small Business Economy. (2007). *A report to the President, for data year 2006*. Washington, DC: United States Government Printing Office. Wright, M., Clarysse, B., Mustar, P., & Lockett, A. (2007). *Academic entrepreneurship in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar.
- [20] Trifonova, S. (2019). Seventh framework program of EU and its role for the innovation development. *Economic Studies Journal*, 3, 108-132 Available from: https://www.researchgate.net/publication/292879374_Seventh_framework_program_of_EU_and_its_role_for_the_innovation_development [accessed Feb 01 2019].

СОЦИАЛНОТО ОСИГУРЯВАНЕ КАТО ЕЛЕМЕНТ НА РАЗХОДНАТА ПОЛИТИКА НА ДЪРЖАВАТА*

Abstract

This article discusses the main reasons why social security has become one of the most important elements of modern state policy. The key objective of the research is to present the structure of the Bulgarian social security and pension system and the mechanisms for their financing. In this context, the dynamics of the budgetary indicators and the role and significance of the state in the financing of the annual deficits of the social security system are analyzed.

Keywords: social security, market failures, public goods, budget.

Резюме

В настоящата статия са разгледани основните причини, поради които социалното осигуряване се е оформило като един от най-важните елементи на съвременната държавна политика. Ключова цел на изследването е да се представи структурата на българската социално-осигурителна и пенсионна система и механизмите за тяхното финансиране. В този контекст са анализирани динамиката на бюджетните показатели и ролята и значимостта на държавата във финансирането на ежегодните дефицити на системата на социално осигуряване.

Ключови думи: социално осигуряване, пазарни провали, публични блага, бюджет.

Системата за задължителното социално осигуряване е въведена за първи път в Германия в края 80-те години на XIX век от тогавашния канцлер Ото фон Бисмарк. Извършената от Бисмарк реформа има по-скоро политико-прагматичен, отколкото чисто социален характер. Причините за това са силното недоволство във все по-нарастващото тогава население на Берлин, тежките условия на труд, липсата на адекватни медицински услуги и обедняването на населението. Бисмарк решава да потуши напрежението между различните социални маси, въвеждайки задължителна здравна, а след това и социална осигуровка, с което създава основите на днешното социално осигуряване. От икономическа и социална гледна точка тези действия се отразяват благоприятно на Германия, в полза на това да стане по-конкурентна на останалите страни. Прието е, че системата на социално осигуряване произлиза от частното осигуряване, но разликата е преди всичко в характера на тази дейност, както и в обхвата на осигурената съвкупност и обезпечените рискове.

1. Социалното осигуряване като общественополезно благо – необходимост от намеса на държавата

В научната литература могат да бъдат открити различни причини, които обуславят формирането на социалната политика, в т.ч. социалното осигуряване и социалните грижи като благо, имащо предимно обществен (публичен) характер. Водещи аргументи за публичния характер и необходимостта от държавна намеса са преди всичко неспособността на пазара да се справи с възникналите социални и икономически рискове, а от там и да осигури Парето ефективно разпределение на наличните ресурси, или т.нар. "пазарни провали"[2]. Тази пазарна неефективност поражда след себе си загуба на обществено благосъстояние.

В групата на пазарните провали, отнасящи се до социалното осигуряване, в т.ч. застраховането и здравното осигуряване (като форми на социална защита), следва да се посочат: високите административни разходи при опериране на пазара, възможностите за икономии

* Д-р Ангел Ангелов, Университет за национално и световно стопанство, e-mail: angelov@unwe.bg

от мащаба и неефективното доставяне на услуги, липсата на индексирание на извършените плащания и колебливостта на капиталовите пазари, наличието на информационна асиметричност и породеното диференцирано покритие на рискове, както и някои икономически рискове с подчертано социален характер – бедност, безработица. Анализираният по-долу пазарен дефект е резултат от съпоставката между същността на общественото осигуряване и частното застраховане. От своя страначастното застраховане е основа за формиране на социално-осигурителната система и се разглежда като форма на социална защита, с тази разлика, че се характеризира със значително по-ограничен обхват.

- **Високи административни разходи, реализиране на икономии от мащаба и неефективно доставяне на услуги**

За дейността си по администриране и управление на наличните активи, частните компании, предоставящи услуги в областта на застраховането, социалното и пенсионно осигуряване, събират **такси**, които допълнително оскъпяват този вид услуги. Тези такси намират отражение в получаването на по-ниска (реална) възвръщаемост от пазарната (номиналната) при настъпването на осигурителното събитие. Типичен пример за такива такси в настоящата социално-осигурителна система в България са тези, които се събират от дружествата, управляващи фондовете за задължително допълнително пенсионно осигуряване с оглед на осъществяването от тях дейност. Българското законодателство[5] предоставя възможност на тези дружества да въведат два вида такси: едната, под формата на процент (до 3,75% за 2019 г.) от всяка осигурителна вноска, а другата – инвестиционна такса (до 0,75% годишно (за 2019 г.) от стойността на нетните активи в зависимост от периода, през който те са били управлявани от това дружество). В допълнение трябва да се добави и административна такса от 10 лв. в случай, че дадено лице реши да промени своята партия, премествайки я в пенсионна схема на Съюза. Аналогично, дружествата, ангажирани с управлението на доброволни пенсионни фондове, могат да събират: еднократна встъпителна такса за откриване на индивидуална партия (до 10 лв), удържа до 7% от всяка осигурителна вноска и инвестиционна такса в размер до 10% от дохода, реализиран от инвестирането на средства, в т.ч. и допълнителни такси при изтегляне на средства преди придобиване право на пенсия за старост или инвалидност, или при прехвърляне на средства от индивидуалната партия в пенсионна схема на Съюза. Показателно е, че всички тези такси са приложими без значение дали частните дружества успяват да положат необходимите усилия за капитализирането на натрупаните суми, или оперират, генерирайки загуби (декапитализация) при евентуален срив на капиталовите пазари, не добре диверсифицирани и управлявани инвестиционни портфейли. В случай на загуба, средствата по партидите намаляват, а прибавяйки и начисляваните такси, резултатът е още по-неблагоприятен за осигуреното лице. По този начин, средства, имащи предимно социален характер, могат да бъдат в голяма степен "загубени", което ще се отрази неблагоприятно на провежданата политика от страна на частните (пазарни) дружества.

Дж.Стиглиц[18] твърди, че ако бъдат разгледани аналогични такси в обществения сектор, те ще са в пъти по-малки от тези в частния сектор. Причината е, че общественият сектор не регистрира разходи за непродуктивни реклами, каквито се правят от частните дружества. Според К.Ароу[10], прилагането на по-високи административни такси е повод за реализиране на **икономии от мащаба** от опериращите дружества в тази сфера, за изграждане на бариери за навлизане на нови фирми и за доставяне на услуги в **неефективни количества**.

- **Информационна асиметрия и предоставяне на закрила срещу диференцирани рискове**

Общото допускане е, че не винаги частният осигурителен и застрахователен пазар е в състояние да оцени по правилен начин риска за настъпването на дадено събитие. Дж.Грюбер[13] и П.Пестю[16] твърдят, че **асиметричността на информацията** е в ущърб

на застрахователя, особено когато става въпрос за срочни или пожизнени анюитети при плащанията в годините след пенсиониране. Причината за предимството на осигурения (застрахования) идват най-вече от факта, че това лице е доста по-наясно с "потенциала за продължителност на живота му", поради по-доброто познаване на собственото си здравно положение, както и това на неговите предци. Р.Брусарски[2] допълва, че тази неяснота, характерна за застрахователя може да доведе до налагането на единна (осреднена) премия за всички лица, които решат да се възползват от възможността за използване на предлаганите услуги. Осреднената премия като размер ще бъде благоприятна за една част от застрахованите (тези, които са изложени на по-висок риск и които би трябвало да заплатят по-висока премия в общия случай) и с неблагоприятен ефект върху останалата част (тези, които са изложени на по-нисък риск би следвало да плащат по-ниска премия). Общият ефект от въвеждане на такава осреднена премия е изместване (напускане) на част от потребителите на застрахователни и осигурителни услуги на пазара (тези с по-нисък риск) и намаляване на тяхната социална сигурност от евентуалното настъпване на неблагоприятни икономически и социални рискове. Застрахователят също ще понесе негативите от целия този механизъм. На пазара остават лица, чийто риск е значително по-висок, а при така определената премия, застрахователят ще търпи загуби. В резултат на това следва да се повиши изискуемата премия, което допълнително ще **изтласка още една част от потребителите на услугата**. Този процес може да продължи до краен предел, което е показателно за наличието на пазарен провал.

Друг подход, който може да се използва, различен от прилагането на осреднена премия, е като се определи един **по-ограничен списък на услуги и рискове, които следва да се поемат (диференциация на рисковете)**. По този начин съществува потенциална опасност за проявление на негативен ефект, тъй като пазарът не може да осигури защита срещу обществено значими рискове в областта на здравеопазването и социалното осигуряване и/или да предостави такава защита за не толкова значими за обществото проблемни отношения. Често в практика се приема, че диференцирането покритиена рискове е резултат от наличието на **морален риск**, или т.нар. от К.Ароу[10]"морален хазарт", при който осигуреното лице проявява стремеж при определени условия (в резултат на непредпазливост или небрежност, но е възможно и в резултат на умишлено действие) да доведе до настъпване на осигурително събитие. Отново това е показателно за наличието на пазарен дефект.

Държавата от своя страна и осъществяваната социална политика **осигуряват** превенции срещу всякакви видове социални рискове, като същевременно правителството може да въведе и принцип на задължителност за осигуряване на цялото население и по този начин да се разрешат проблемите с нежеланите селекции (неблагоприятен избор) на частните застрахователни и осигурителни пазари.

- **Липса на индексирание и нестабилност на капиталовите пазари**

Дж.Стиглиц[17]подчертава, че предимството на социално-осигурителната система спрямо частния застрахователен и пенсионно-осигурителен пазар се поддържа най-вече от възможността, която се предлага за **индексирание** с размера на инфлацията на извършените плащания към населението. Това индексирание не бива да се разглежда и ограничава като разбиране само по отношение размера на инфлацията. Тук може да включи индексирание и спрямо други индикатори, като например: среден осигурителен доход в страната, максимален осигурителен доход, минимална работна заплата и др. при определянето на минимално и максимално равнище на пенсионни плащания, обезщетения и социални помощи. В частното застраховане първоначално също е заложено като идея механизъм за индексация, но възниква въпросът, дали тази индексация е по възможностите на застрахователната компания в случай, че настъпят непредвидени събития, които да доведат до драстично повишаване на размера на разходите за обезщетения, т.е. налице са огромни потенциални загуби.

Държавата разполага със значително по-добър инструментариум за набавяне на ресурси (типичен пример е данъчното облагане и дълговото финансиране), при положение, че бъде изправена пред различни видове мащабни недиверсифицируеми социални рискове в резултат на войни, тежки рецесии, природни бедствия. Преимуществото на държавното осигуряване за сметка на частното застраховане се състои в това, че чрез държавното осигуряване се постига споделяне на риска между поколения и прехвърляне на тежест във времето и/или споделянето на риск в рамките на едно поколение. Кризите и рецесиите, които възникват на финансовите пазари могат да имат неблагоприятни последици за спестяванията на отделните индивиди, което да се отрази в негативен план за евентуалното бъдеще съществуване. Според П.Даймънд[11] не съществуват безрискови инвестиции и недоброто конструиране и диверсификация на един инвестиционен портфейл със сигурност ще повлияе върху възможностите за потребление в бъдеще.

- **Социални "дефекти"**

Разгледаният по-долу проблем, налагащ държавна намеса, не може да се причисли към чисто пазарните дефекти. Целта е да се подчертае, от една страна, моралния аспект на действията на хората като продължение от споменатото по-горе, и от друга страна, социалната същност на съвременната държава. Р.Мъртън[15] отбелязва, че липсата на търгуемост на човешкия капитал с оглед значението на този актив, може да има негативно влияние не само върху отделните единици, но и върху цялата икономика. Тази липса влияе пряко върху постигането на оптимално потребление на индивида съобразно неговия жизнен цикъл. Причините затова могат да се търсят в нарушаване на възможностите за спестяване. В самото начало на предлагането на човешкия капитал, хората не са способни да удовлетворяват напълно своята потребителска програма, което повлиява негативно върху възможностите за спестяване и осигуряване на доходи в бъдещ период. Липсата на търгуемост на човешкия капитал допълнително ограничава тези възможности (не само за по-младото население, но и за по-възрастното) и генерира загуби на благосъстояние. Възможностите за спестяване, а оттам и за инвестиране зависят преди всичко от развитието на пазара и от опциите, които той предлага.

Коренно противоположна е гледната точка на Д.Кеслер[14] и разгледаната от него хипотеза на късогледството. В основата на тази концепция се допуска, че хората планират своите действия в рамките на следващите няколко години или дори следващите няколко месеца, т.е. ограничен е темпоралния (времения) хоризонт. Много често в резултат на това се наблюдава формиране на малък размер на спестявания за бъдещи периоди, респ. използване на наличния в момента доход като резултат от тяхното "късогледство". Такъв тип хора се стремят да запазят своето работно място, оставяйки на пазара на труда, колкото е възможно най-дълго. Същевременно, в определени периоди от своя жизнен цикъл, хората прибегват до заемане на средства за текущо потребление, подценявайки бъдещите плащания. Проблемите настъпват най-вече, когато "късогледия" човек спре да бъде активен и напусне трудовия пазар. Концепцията на Бисмарк от края на XIX век е сходна с тази на Кеслер. Според тогавашния германски канцлер, хората и техните семейства са неспособни да вземат правилните решения за тяхното здраве и старини, което предопределя активната държавна намеса. Провалът на пазара, ако трябва да се търси някакво несъвършенство е, че той закрива единствено тези, които участват активно.

П. Джаксън и Ч.Браун[1] потвърждават необходимостта от функциите на съвременната държава с аргумента, че "пазарът е ефективен механизъм за предлагането на частните блага, т.е. тези, за които потребителят трябва да плати определена цена, за да придобие правата на собственост за ползване. Субектите, които не платят цената на блага не могат да придобият права на собственост и следователно нямат достъп до неговото потребление." В контекста на разглеждането на социалното осигуряване, пазарът няма инструменти, чрез които

да подсигури минимални възможности за преживяване на хората, които са временно или за по-дълъг период от време извън трудовия пазар, както и за тези, които се пенсионират и/или нямат физически възможности да участват в работния процес поради настъпване на определени събития. Формирането на краткосрочни или дългосрочни кризисни състояния имат тежки последици и за поддържане на очаквано равнище на заетост в рамките на отделните икономики, и до формиране на процеси **на безработица и обедняване**.

Социалното осигуряване обхваща обществените отношения, свързани с осигуряване при настъпването на множество осигурителни рискове. Тези рискове включват проблеми от различен аспект, в т.ч. и невъзможността за полагането на труд, дори когато едно лице е в трудоспособна възраст, но поради характерни за всяка пазарна система дефекти, като например наличието на безработица, това лице да няма възможност да получава някакъв вид възнаграждение. Безработицата се формира като реален риск със социално значение, пред който е изправен пазарът на труда и който налага използването на държавни механизми за регулация. Основните функции на държавата в областта на социалното осигуряване са три: осигурителна (гарантиране на равнище на средства, които са необходими за издръжката на неработоспособната част от населението), икономическа (чрез нея се извършва преразпределение на националния доход в полза на нетрудоспособните) и стимулираща (за стимулиране на трудовата активност и нарастване на ефективността на труда). Някои автори [9] добавят като функции на социалното осигуряване още: социално-защитна, преразпределителна (социална), възпроизводствена и т.н.

Системата на социално осигуряване ще бъде по-полезна в борбата с такъв тип процеси дотолкова, доколкото ще предостави по-нормални условия за живот и борба с бедността, когато настъпят неблагоприятни последици за "късогледите" (пенсиониране или временна, или постоянна неработоспособност). Приема се, че едно от най-големите постижения на съвременната "социална държава"¹ е степенята, с която тя е успяла да намали равнището на бедността, чрез предпазване на своите граждани и домакинства от попадане под нивото на минимален (жизненонеобходим) доход и насърчаване на социалната интеграция, чрез достойни (мериторични) блага, достъпни за всеки гражданин, независимо от неговия социално-икономически статус.

Политиката по социално осигуряване е възможно също така да прояви характер на "късогледство", което от своя страна да има значително по-неблагоприятни ефекти, т.е. да сме свидетели на "държавни провали". Това налага внимателно да се подберат инструментите и начина по формирането на социалната политика в един дългосрочен аспект. М. Фелдщайн[12] поддържа тезата, че социалната политика, от своя страна, има като цяло негативен ефект върху личните спестявания на хората. Аргументите за това са, че държавата регламентира минимални прагове, под които не би следвало да се намали благосъстоянието на хората и чрез система от мерки гарантира тези минимума, което от своя страна може да мотивира хората да похарчват своя текущ доход и да не формират спестявания. Фелдщайн твърди, че в резултат на социалното осигуряване, спестяванията намаляват близо наполовина. В същото време Дж.Грюбер[13] допълва, че въпреки значимостта на държавната политика и влиянието ѝ върху спестяванията, то върху спестовността на хората влияние оказват и редица други фактори (като например някои индивидуални характеристики: семеен статус, средни доходи в рамките на целия живот, пенсионна възраст, индивидуални предпочитания и вкусове и т.н.).

¹ Понятието "социална държава" е използвано за първи път от немския философ и икономист Лоренц фон Щайн през XIX век като начин за постигане на равенство в правата на различните социални слоеве на обществото. Тази концепция е намерила проявление в политиката на Ото фон Бисмарк.

Разгледаните по-горе цялостни или частични провали на пазара за пореден път насочват вниманието към фундаменталните теореми на икономическата теория на благосъстоянието [4], според които в условията на съвършена пазарна система се постига ефективно разпределение, а оттам и равновесие. В резултат на това не може да се подобри благосъстояние на един индивид, без това да доведе до намаляване на друг (първа теорема на икономиката на благосъстоянието), но при евентуално отклонение и формиране на несъвършена пазарна система, се налага намесата на държавата посредством нейните основни функции с цел подобряване на общественото благосъстояние (втора теорема на икономиката на благосъстоянието). Необходимо е също така да се подложи на анализ и резултата от проведената държавна политика. Ако в резултат на тази политика не се постигне очакваното подобрене на благосъстоянието, то е необходимо да се потърсят други (алтернативни) варианти. Подобно нещо се съблюдава в съвременните социални системи, които са изградени преди всичко на смесен принцип, т.е. чрез доминиращо държавно осигуряване, допълнено с дейността на частни осигурителни дружества.

Идеята на настоящата разработка не е да се включи в неспиращия дебат за намесата на държавата в социално-икономическите процеси, защитавайки и/или отхвърляйки тезите на икономисти от класическата, кейнсианската или монетаристката школа. Целта е да се изведат основните причини, поради които във времето е наложена практика дейността по социално осигуряване да стане приоритетна област на държавата и доколко тази държава успява да се справи с тази своя задача, в т.ч. какви са проблемите пред нея и как могат те да бъдат преодоляни.

2. Развитие на система за социално осигуряване в България и начини за нейното финансиране

В исторически план, системата за социално осигуряване в България започва с приемането на няколко закона в края на XIX век (Закона за пенсиите за инвалидност на военните лица, Закон за пенсиите на учителите и т.н.). По-късно, в средата на XX век са приети още няколко закона, с които се доразвива и разширява осигурителния обхват. Една от най-важните стъпки при изграждането на съвременната система за общественно осигуряване в България е отделянето на бюджета на държавното общественно осигуряване (ДОО) от държавния бюджет. Това става със Закона за фонд "Обществено осигуряване" през 1995 г. С тази крачка напред се цели системата да се основава на принципа на самофинансиране (чрез събраните вноски и направените разходи), както и да се дофинансира чрез целеви трансфери от централния/държавния бюджет. Последната промяна, но и най-съществена за съвременната пенсионно-осигурителна система на България е реструктурирането на осигурителния процес от края на 90-те години на XX век и началото на XXI век. В резултат на извършената реформа, осигурителната система се разделя на три стълба, от които в първия стълб се включва Държавното общественно осигуряване (ДОО), а останалите два (втори [Допълнително задължително пенсионно осигуряване] и трети стълб [Допълнително доброволно общественно осигуряване]) – имат предимно допълваща функция и се управляват от частни осигурителни дружества.

Държавното общественно осигуряване в България е изградено на база разходопокривен принцип. Финансирането на системата става чрез направените настоящи плащания под формата на осигурителни вноски (за сметка на работодател и работник) към ДОО, които се използват за покриване на текущите разходи към бенефициентите, а именно – пенсионни плащания, разходи за обезщетения, програми и други профилактични дейности. Моделът на функциониране на ДОО може да се приеме като социален трансфер на ресурси между поколенията. Вторият и третият стълб на пенсионно-осигурителната система са базирани на

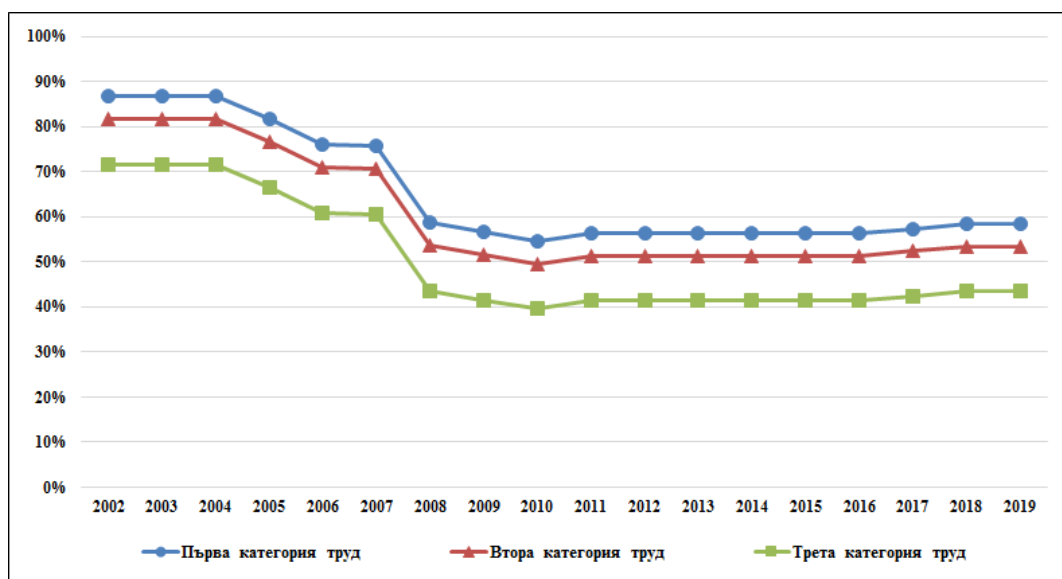
т.нар. капитало-натрупващ принцип, т.е. всяко лице получава индивидуална осигурителна партида, по която постъпват направените от него, респ. неговия работодател във времето отчисления и тези средства се натрупват (заедно с реализирания доход от инвестициите), а след това и разходват при настъпване на определени осигурителни събития. Капиталовият модел предполага, работещите да заделят средства от своето трудово възнаграждение, които вместо да се използват за изплащане на пенсии на неработещите, да се инвестират в инвестиционни инструменти.

Трите стълба на българската пенсионно-осигурителна система са изградени на фондов принцип. Държавата е определила, че първият стълб на осигуряване се характеризира с всеобхватност (покрива всички видове рискове), всеобщност, равнопоставеност, солидарност и има задължителен характер. Задължителността и всеобщността на обществената система за социално осигуряване са начини за "борба" с един от пазарните дефекти, за които стана въпрос по-горе, а именно – моралният хазарт. В основата на солидарния принцип е механизмът на набиране на средства и изразходването им само за тези, за които е настъпило осигурително събитие. Въпреки различните начини на функциониране на трите стълба, държавата активно участва в цялостната осигурителна политика чрез налагането на определени законови регламентации, лицензионна дейност и задаване на ограничения. Аргумент за сериозната държавност при социалното осигуряване е значението на първия стълб. Основната идея на така изградената осигурителна система е ДОО да покрива огромна част от социалните плащания (около 75-80%), а останалата част да се финансира от фондовете, управлявани от частните пенсионноосигурителни дружества.

3. Финансиране на държавно обществено осигуряване

Основният начин, чрез който се финансира социално-осигурителната система в България, е посредством отчисления или т.нар. осигурителни вноски. Законодателно се регламентират лицата, които следва да внасят осигуровки, начина на изчисляване на вноските и тяхното разпределение между осигурител и осигурено лице, сроковете за внасяне, както и осигурителния доход, върху който следва да се начислят тези осигуровки. В литературата много често осигурителните вноски биват разглеждани като данък върху труда, макар тази теза понякога да се отхвърля с аргументите, че при тези вноски, за разлика от данъците, е налице възмездност и най-вече, защото се характеризират с целеви характер за изплащане на обезщетения, пенсии и др. На практика съвременната обществена осигурителна система много често изпитва недостиг или трудности с покриване на своите плащания, което допълнително изисква използване на средства под формата на данъчни постъпления за покриване на разликата.

Осигурителната тежест всъщност представлява общата сума на начислените осигурителни вноски. Провежданата в повечето страни икономическа и социална политика през последните години е с тенденция към намаляване на осигурителната тежест, в т.ч. и на данъчната тежест върху труда. По този начин се търсят механизми за осигуряване на по-голяма заетост, инвестиране на капитали и привлекателност за чуждестранни инвеститори, които да способстват за генерирането на икономическия растеж. България е една от страните, която се стреми именно към намаляване на осигурителната и данъчната тежест.

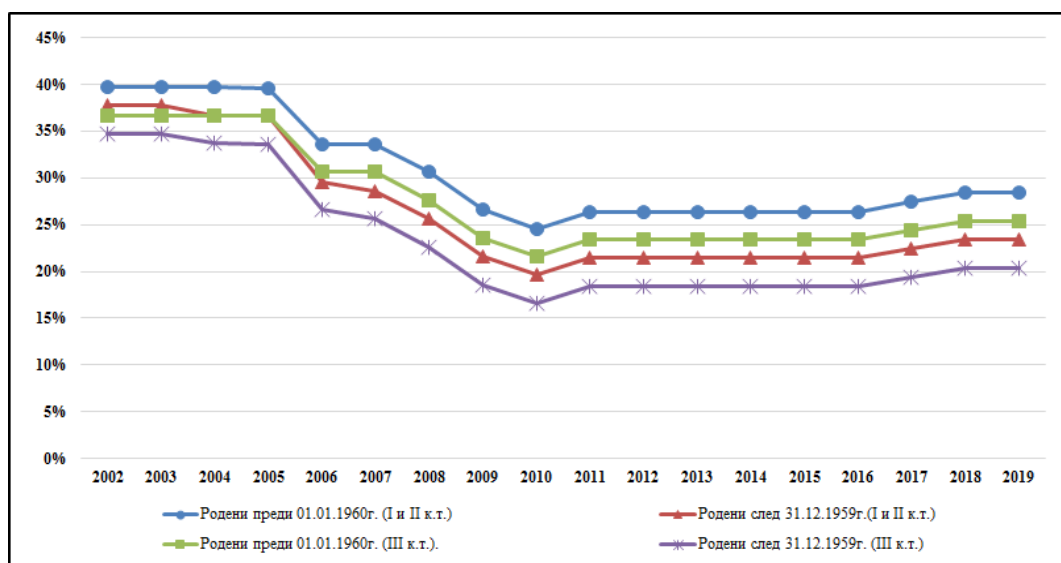


Източник: Изчисления на автора

* При изчисляването на данъчно-осигурителната тежест е взета предвид максималната приложима пределна данъчна ставка през съответните години (2002-2019 г.), осигурителните вноски за сметка на осигурител и осигурено лице (в т.ч. в ДОО (като за Фонд "ТЗБП" е приложена ставка 1,1%, въпреки, че съгласно КСО се изменя от 0,4% до 1,1%) и ДЗПО – УПФ и ППФ), както и размерът на здравната осигурителна вноска.

Фигура 1. Данъчно-осигурителна тежест в България за периода 2002-2019 г. (в %)

От 2002 г. до 2019 г., данъчно-осигурителната тежест (фигура 1) е намаляла с около 28 п.п. (от 2011 г. до 2016 г. намалението достига до 30 п.п. спрямо 2002 г.). Една част от това намаление се дължи на преминаването от прогресивно подоходно облагане към пропорционално подоходно облагане и драстичното понижаване на пределната данъчна ставка (от максимална пределна данъчна ставка в размер на 29% през 2002 г. до 10% през 2008 г. и продължава да се прилага и през 2019 г.). Ако се приеме, че данъчната тежест намалява соколо 19 п.п., останалите 9 п.п. се дължат на по-ниски осигурителни вноски, особено след 2007 г. От направените изчисления е редно да се изключи обаче една част от постъпленията, тъй като те не постъпват в бюджета на Държавното обществено осигуряване, а се разпределят по индивидуалните партии на осигурените лица в ДЗПО. Също така е необходимо да бъде извадена и вноската за здравно осигуряване и личния подоходен данък. В резултат на тези уточнения, във фондовете на държавното обществено осигуряване постъпват като осигуровки около половината от общата данъчно-осигурителна тежест (фигура 2). Най-голям процент от направените вноски през 2019 г. се разпределя във фонд "Пенсии" на ДОО (19,8% за родените преди 01.01.1960 г., работещи в условията на III категория труд, респ. 22,8% за работещите в условията на I и II категория труд и 14,8% за родените след 31.12.1959 г., работещи в III категория труд и 17,8% за работещите в условията на I и II категория труд.). Във фонд "Безработица" постъпва 1% (разделен в съотношение 60:40 между работодател и осигурено лице), а във Фонд "Обща заболяване и майчинство – 3,5%. Вноската във фонд "Трудова злополука и професионална болест" се изменя от 0,4 до 1,1% в зависимост от извършваната икономическа дейност и е изцяло за сметка на работодателя.



Източник: Изчисления на автора

Фигура 2. Осигурителни вноски в Държавно обществено осигуряване за периода 2002-2019 г. (в %)

Всяка година Народното събрание на Република България приема със закон бюджета на Държавното обществено осигуряване (в т.ч. консолидиран бюджет на ДОО, бюджет по фондове и бюджет на НОИ). Приходната част на консолидирания бюджет на ДОО се формира от следните позиции: (1) налични бюджетни остатъци от предходни години, (2) приходи от осигурителни вноски, (3) неданъчни приходи, в т.ч. приходи и доходи от собственост, глоби, санкции и наказателни лихви и други неданъчни приходи, (4) приходи от чуждестранни осигурителни институции по международни спогодби, (5) внесени ДДС и други данъци върху продажбите, (6) помощи, дарения и други безвъзмездно получени суми, (7) получени трансфери от централния бюджет за държавно обществено осигуряване и (8) получени допълнителни трансфери от централния/държавния бюджет за покриване на недостига от средства.

Анализът на динамиката на приходната част на бюджета на Държавно обществено осигуряване за периода 2003-2017 г. (по данни на база отчети за изпълнение на бюджета) показва, че приходите на ДОО от осигурителни вноски са нараснали от 2,9 млрд. лв. на 5,2 млрд. лв. През 2018 г. само за първите три тримесечия на годината приходите достигат 5 млрд. лв. при планирани 6,5 млрд. лв., докато през 2019 г. са планирани 7,4 млрд. лв. [3]. Около 70-75% от тях постъпват в бюджета на Фонд "Пенсии". Приходите от осигурителни вноски са основен и най-важен източник през годините (достигащ 99% от собствените приходи на бюджета). Въпреки намаляващата осигурителна тежест, броят на осигурените лица за 2017 г. е с около 380 хиляди повече (2,779 млн. осигурени лица през 2017 г. и 2,393 млн. осигурени лица през 2003 г.). През първата половина на 2018 г. броят на осигурените лица рязко нараства до 2,9 млн. Очакванията са в бъдеще обаче броят на осигурените лица да намалява с оглед влошената демографска структура в страната.

Друг важен показател, допринасящ за повишаването на приходите от осигурителните вноски е нарастващият размер на осигурителния доход. Като основна причини за по-

осезаемото повишаване на съвкупния осигурителен доход от 2003г. насам могат да се посочат: постепенното увеличаване на доходите в страната, в т.ч. и осигурителния доход, повишаване на минималните осигурителни доходи по видове дейности и най-вече значителното (3 пъти) повишаване в размера на максималния осигурителен доход. За сравнение през 2003 г. общият осигурителен доход за страната е бил 6,77 млрд. лв.[7], докато по данни на НОИ[8] за 2017 г. достига 27,5 млрд. лв.

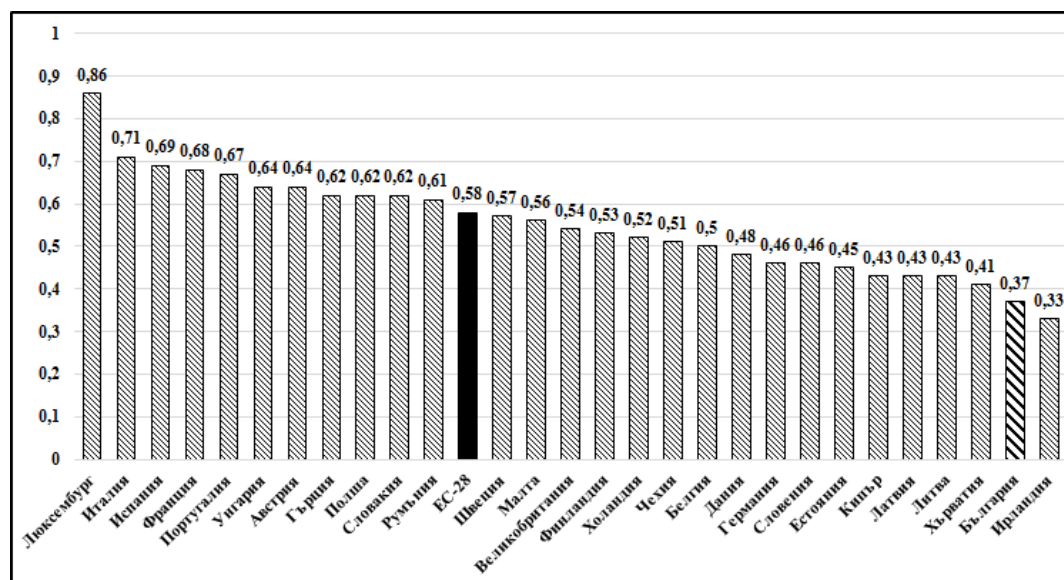
Обичайна практика в повечето анализи на системата на социално осигуряване е ролята на държавата е да се поставя акцент не толкова върху приходната страна, колкото върху разходите, които фиска извършва в търсене на оптимално доставяне на социално-осигурителна помощ. Разходната структура на бюджета на ДОО се състои от следните компоненти: (1) разходи за пенсионни плащания, в т.ч. за сметка на бюджета на ДОО, за сметка на държавния бюджет, по международни спогодби, еднократни допълнителни суми към пенсиите и др., (2) разходи за социални помощи и обезщетения съобразно покритиите осигурителните рискове, в т.ч. еднократни помощи, (3) разходи за програми, дейности и служби по социално осигуряване, подпомагане и заетост, в т.ч. административни разходи, разходи за мероприятия по предотвратяване на злоупотреби и професионални болести, програми временна заетост, международни програми и споразумения за заетост, дарения и помощи, (4) разходи за отбранително-мобилизационна подготовка и (5) други видове разходи.

С най-голям относителен дял са разходите, които са извършени за покриване на пенсионните плащания. През 2017 г. те формират около 86% (9 млрд.лв.от общия размер на направените разходи 10,5 млрд.лв.). Към третото тримесечие на 2018 г. са разходвани 7 млрд. лв. за пенсии при планирани 9,45 млрд. лв. За 2019 г. в консолидирания бюджет на ДОО са планирани 9,99 млрд. лв. за пенсии. За разлика от осигурените лица, чиито вноски и доход поддържат до известна степен нарастващите приходи от осигурителни вноски, в разходната част на бюджета динамичността е по-особена. Разходите за пенсии са се увеличили над 3 пъти за периода 2003-2019 г. (от 3,16 млрд. лв. до 10 млрд. лв.), въпреки че броят на пенсионерите за този период намалява от 2,33 млн. през 2003 г. до 2,17 млн. през 2017 г. Броят на отпуснатите пенсии обаче към края на 2017 г. е над 2,5 млн. Причините за по-големия брой на отпуснатите пенсии спрямо броя на пенсионерите са заложили във възможността за получаване на повече от една пенсия, която предоставя българското законодателство. Едно проследяване на отпуснатите пенсии по видове насочва вниманието към сериозното нарастване на инвалидните пенсии през последните години. От посочените вече 2,56 млн. пенсии към края на 2017 г., около 900 хиляди пенсии са за инвалидност. Проблемът тук не е толкова в нарастващия брой на този вид пенсии, а от все по-големите съмнения за опити за злоупотреби при придобиването на осигурителни права, респ. плащания.

В икономическата практика се използва т.нар. **"системен коефициент на зависимост"**. Този показател се разглежда като важен индикатор за финансовото състояние на социално-осигурителната система. Коефициентът на зависимост показва броя на пенсионерите (бенефициентите на система), които получават пенсия спрямо общия брой на осигурените лица. По данни на НОИ[6], системен коефициент на зависимост за България за 2017 г. е 78,2% (в процентна форма), което означава, че на 100 осигуряващи се лица съответстват около 78 пенсионери. От 2013 г. до 2017 г. се забелязва спад, макар и минимален, в стойността на този показател. Очакванията са през следващите около две десетилетия този коефициент да се запази (предимно поради нарастващата пенсионна възраст), но след това да се покачи до около 85%. Това е основната причина, поради която Фонд "Пенсии" генерира ежегодно бюджетен дефицит и се налага да се извършват допълнителни трансфери от държавния бюджет. Тежката демографска криза и все по-застаряващото българско население следва да оказват негативно влияние върху пенсионната, а оттам и върху цялата социална политика

на страната. Това налага реформиране на настоящите условия с цел коригиране на досегашните несъвършенства и справяне с бъдещите такива.

Друг важен социално-икономически показател за това, доколко успешна (адекватна) е политиката на държавата е **"коэффициентът на заместване на дохода"**. Съществуват различни подходи за неговото изчисляване. Най-често в анализите на осигурителните институции, коефициентът се пресмята като съотношение между средната пенсия (или осигурително плащане в по-общ случай), която се изплаща от общественото осигуряване и средния осигурителен доход на осигурените лица. При така изчисленото съотношение, коефициентът на заместване на дохода за 2017г. в България е 42,1% [6], като през последните 3-4 години стойността му намалява. Методиката на изчисляване на пенсиите (в т.ч. промените в минималните и максималните пенсии) в България е един от факторите, оказващи значително влияние върху показателя. В края на 2018 г. е приета нова методика за изчисляване на индивидуалния коефициент, необходим за целите на определянето на размерите на пенсиите в страната. Целта на тази промяна е да се отчете реалния принос на всеки бъдещ бенефициент на пенсионната система, както и да се елиминират някои от дисбалансите в доходите в периода 1997-1999 г. (в резултат на инфлационни процеси, сива икономика, деноминация в основната валута и др.). Евростат изчислява т.нар. **"общ коефициент на заместване на дохода"**. Той се изчислява като отношение на средната брутна пенсия на лицата на възраст 65-74 години към средното брутно възнаграждение на лицата на възраст 50-59 години и отразява нивото на пенсиите на пенсиониранията лица спрямо дохода от труд на лицата в декадата преди пенсиониране. Целта на пенсиите е да осигурят адекватно ниво на доход за хората, които вече са извън трудоспособна възраст.



Източник: база данни на Евростат

Фигура 3. Общ коефициент на заместване на дохода в страните-членки на ЕС за 2017 г.

По данни към 2017 г. на Евростат (фигура 3), общият коефициент на заместване на дохода в България е 0,37 (37%). За сравнение, държавата с най-висок коефициент сред страните-членки на ЕС е Люксембург с 0,86 (86%), следвана от Италия (0,71), Испания (0,69),

Франция (0,68), Португалия (0,67), Унгария и Австрия (0,64). Най-ниска стойност е отчетена в Хърватия (0,37), България и Ирландия (0,33). Фактът, че България е сред страните с по-ниска степен на заместване на дохода (на второ място) е показателен за не доброто положение на пенсионно-осигурителната ни система и нежеланието на част от пенсионерите да напуснат пазара на труда.

Политиката на държавата не бива да се ограничава само до изплащането на пенсии и провежданата пенсионна политика. Социално-осигурителната политика е далеч по-широко понятие, обхващащо и дейното участие на държавата по изплащането на различни краткосрочни обезщетения в резултат на възникнали осигурителни събития, като например: временна неработоспособност поради общо заболяване, трудова злополука и професионална болест, намалена работоспособност, гледане на болен човек от семейството, поради бременност и раждане, трудоустрояване, за безработица, парични помощи за профилактични и рехабилитационни дейности и др. Тези средства, които предоставя държавата на лица, попаднали в посочените категории, целят да компенсират населението, в случай, че няма възможност да участва активно на пазара на труда и да получава съответно трудово възнаграждение. За целта са създадени във времето три фонда към ДОО, респ. Фонд "Трудова злополука и професионална болест", Фонд "Общо заболяване и майчинство" и Фонд "Безработица".

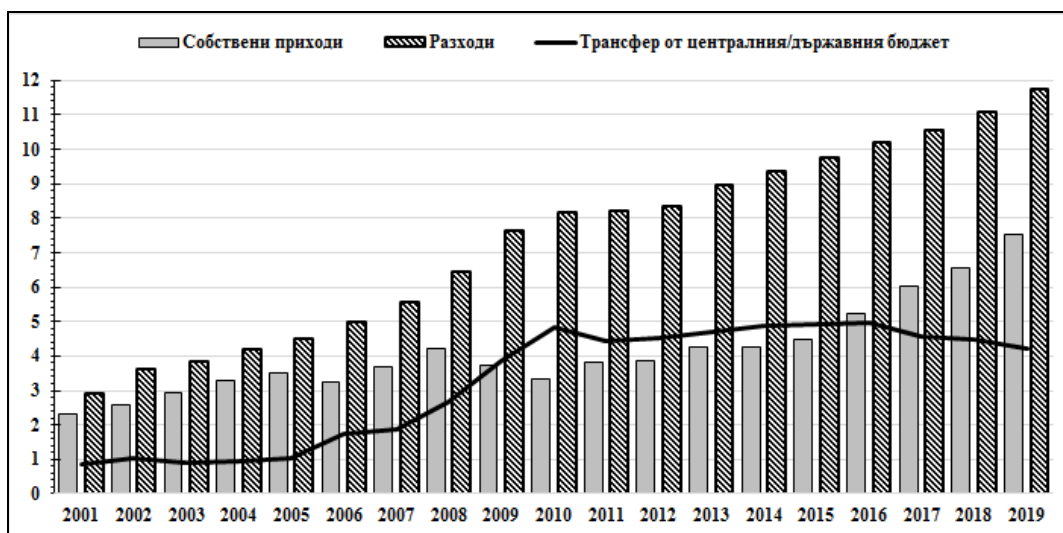
В началото на настоящото изследване бяха разгледани провалите, характерни за пазара, когато става въпрос за провеждането на социално-осигурителната политика. В резултат на този преглед се установи, че когато пазарът не успява да се справи с възникналите рискове и проблеми, то държавата е "длъжна" да се намеси и да регулира тези несъвършенства. В структурата на ДОО, най-голям брой рискове се покрива от фонд "Общо заболяване и майчинство", респ. там са и най-големите по размер парични плащания от страна на държавата. Ежегодно се заделят около 1млрд.лв. (по данни от изпълнението на бюджета на фонда за 2017 г.) за покриване на тези рискове, докато събраните приходи от осигурителни вноски за тази цел са недостатъчни. Около 1/3 от средствата се изразходват за бременност и раждане (за периода 2001-2017 г. са се увеличи 21-22 пъти), а друга 1/3 – за временна неработоспособност поради общо заболяване (за периода 2001-2017 г. са се увеличили 5 пъти). В допълнение към средствата за бременност и раждане трябва да се добавят и средствата за обезщетения за отглеждане на малко дете до двегодишна възраст. През 2010 г. системата на обезщетенията за временна неработоспособност е реформирана, като е взето решение работодателят да покрива размера на обезщетението през първите три дни. Това се формира като антикризисна мярка с цел намаляване на разходите на НОИ и с цел ограничаване на фиктивните болнични.

Държавата насочва средства за обезщетения и за покриване на риск "безработица". През 2019 г. в бюджета на фонд "Безработица" са планирани 450 млн. лв. за обезщетения на лица, останали без работа и отговарящи на определените в КСО условия. До началото на световната икономическа криза (2008-2009 г.), този фонд генерира ежегодни постъпления, които значително надвишават направените разходи. В някои години излишъкът достига до над 200 млн. лв. След 2009 г. бюджетното салдо е отрицателно, поради по-големите разходи в сравнение с постъпленията от осигурителни вноски за този риск.

Около 5-6 млн. лв./годишно (за 2019 г. са планирани 10 млн. лв.) се изплащат под формата на обезщетения от фонд "Трудова злополука и професионална болест" (ТЗПБ). Фондът финансира също така мероприятия за предотвратяване на трудовите злополуки и професионалните болести и за подобряване условията на труд чрез оказване на осигурителите на помощ, консултации и съдействие за създаване и реализиране на ефективна система за управление на безопасността на труда и опазване на здравето при работа, разработване и участие в разработването на национални отраслови програми, провеждане на обучение и пови-

шаване квалификацията на работещите, осъществяване и възлагане на научни изследвания, проверка на състоянието на безопасността на труда и опазване на здравето при работа, разследване самостоятелно или с другите компетентни органи на трудови злополуки и професионални болести и др. Фонд "ТЗПБ" има значително по-високи разходи (30-40 млн. лв./годишно) за изплащане на пенсии за трудова дейност, наследствени пенсии и инвалидни пенсии поради трудова злополука и професионална болест, отколкото за парични обезщетения.

Въпреки че трансферите от централния и държавния бюджет биват причислени към приходната страна на бюджета, то в настоящото изследване се разглеждат отделно, за да се покаже и затвърди важната роля, която има държавата в осигурителния процес, т.е. в качеството на осигурител и като инструмент за покриване на недостига от средства в бюджета на ДОО.



Източник: НОИ, Изчисления на автора

Фигура 4. Собствени приходи, разходи и трансфери към бюджета на ДОО (млрд. лв.)

С промяна в КСО от края на 2008 г., в сила от 01.01.2009г., държавата приема статута на трети "масов" осигурител¹, като ежегодно се извършва трансфер от държавния бюджет в размер на 12 на сто върху сбора на осигурителните доходи на всички осигурени лица за календарната година. Този трансфер се равнява на около 2-2,7 млрд. лв. От 2016 г. отпада задължението на държавата да извършва този трансфер, или по-точно променя се методиката на структуриране на консолидирания бюджет на ДОО. Поради това, че държавата вече не извършва трансфер върху сбора на осигурителните доходи, дефицитното бюджетното салдо значително расте, което налага покриването на този дефицит с по-голям допълнителен трансфер от държавния бюджет. Всъщност, разликата в участието на държавата в периода 2009-2015 г. и след това е в начина на отчитане на трансфера (като част от приходите от осигурителни вноски, или като част от трансфера за покриване на недостига на средства). Получените допълнителни трансфери/субсидии от централния/държавния бюджет за пок-

¹ На практика държавата е осигурител още от 2000 г. с влизането в сила на Закона за държавния служител и поемане на осигурителната тежест на държавните служители от страна на фиска

риване на недостига от средства в бюджета на ДОО значително расте от 2001 г. насам. От 391 млн.лв. през 2001 г., дефицитът в консолидирания бюджет на ДОО се увеличава до 4 млрд.лв. през 2017 г. (на база изпълнение), като през 2019г. се очаква този дефицит да е 3,9 млрд.лв. Общият размер на трансферите от държавния и централния бюджет (в т.ч. за покриване на разходи за пенсии, обезщетения, добавки, здравноосигурителни вноски за сметка на бюджета на непълнолетни лица и пенсионери, както и за покриване на недостига на средства) се е увеличил от около 0,8 млрд.лв. през 2001 г. до 4,5 млрд. лв. през 2017г., респ. планиран трансфер през 2019 г. в размер на 4,3 млрд. лв. Между 2012 и 2016 г. трансферът надхвърля 4,5 млрд. лв. и дори достига до почти 5 млрд. лв. (2015 г.)

Заклучение

Реформата в социално-осигурителната система от 2000 г. поставя като водещ акцент запазване на осигурителната тежест у нас през годините и нейното преразпределение между работодатели и осигурени лица, но натискът на синдикати и бизнесаводи до по-ниски осигурителни вноски в основния Фонд "Пенсии", прехвърляне на част от приходите в обществената система към частните фондове, а това от своя страна резултира до все по-осезаем недостиг на средства в ДОО (около 50% от разходите на общественото осигуряване). Средствата, които българската държава заделя за социално осигуряване, подпомагане и социални грижи формират най-голям относителен дял на разходите (по функции) на правителството по данни на Консолидирана фискална програма. Този дял през последните 20 години е сравнително постоянен (в границите около 33-36%). За сравнение, следващите в подредбата за най-висок дял разходи за здравеопазване формират около 10-12%. Въпреки това, дялът на разходите за осигуряване, подпомагане и грижи (с доминиращ размер на разходите за осигуряване) в общите разходи на правителството изостава спрямо средния за ЕС-28. (около 40%). В страни като Дания, Финландия, Германия, Франция, Люксембург и Италия този дял достига и дори надвишава 42%. Докато в ЕС от 2007 г. до 2017 г. тенденцията е към постоянен растеж, в България са налице както нарастващи, така и намаляващи изменения. Разбира се, статистическите данни са единствено повод за преосмисляне на политика, която води правителството спрямо политиката в останалите страни-членки на ЕС. По важно е да се анализират възможностите за по-ефективно и целенасочено разходване на планираните средства за социално осигуряване и най-вече за адекватната роля на държавата.

Библиография

- [1] Браун, Ч., Джаксън, П. (1998). *Икономика на публичния сектор*, Българо-английско дружество, ПъблишСайСет – Агри ООД, София.
- [2] Брусарски, Р. (2007). *Теория на публичните финанси*, УИ "Стопанство", София.
- [3] Закон за Бюджета на Държавно обществено осигуряване 2019.
- [4] Йотова, Л., Пенкова, Е. (2008). *Икономика на благосъстоянието*, УИ "Стопанство, София.
- [5] Кодекс за социално осигуряване.
- [6] НОИ (2018). Държавното обществено осигуряване през 2017 г.
- [7] НОИ (2013). Статистически справочник "Демография, икономика и социално осигуряване" 1992 – 2012 г.
- [8] НОИ (2018). Статистически справочник "Демография, икономика и социално осигуряване" 2017 г.
- [9] Христосков, Й. (2010). *Реформите в Социалното осигуряване. Предизвикателства и решения*. Издателство на ВУЗФ, София.

- [10] Arrow, K. (1963). Uncertainty and the Welfare Economics of medicalcare. *American Economic Review* 53 (5), 941–973.
- [11] Diamond, P.A. (1977). A framework for social security analysis. *Journal of Public Economics*, North-Holland Publishing Company, 275-298.
- [12] Feldstein, M. S. (1974). Social Security, Induced Retirement, and Aggregate Capital Accumulation. *Journal of Political Economy*, 82 (5), 905–26.
- [13] Gruber, J. (2005). *Public Finance and Public Policy*. New York: Worth Publishers.
- [14] Kessler, D. (1989). But Why Is There Social Security? In Paul A. Johnson and Christoph Conrad (ed.), *Workers Versus Pensioners: Inter generational Justice in an Ageing World*, Manchester Universal Press, 80-90.
- [15] Merton, R. (1981). On the Role of Social Security as a Means for Efficient Risk Sharing in an Economy Where Human Capital Is Not Tradable. *NBER Working Paper No. 743*.
- [16] Pestieau, P. (1994). Social Protection and Private Insurance: Reassessing the Role of Public Sector Versus Private Sector in Insurance. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Theory*, 19 (2), The Geneva Association, 81-92.
- [17] Stiglitz, J. (2000). *Economics of the Public Sector* (3rd Edition). W.W.Norton & Company, New York/London.
- [18] Stiglitz, J. (2013). Social Protection Without Protectionism. In Mary Kaldor and Joseph E. Stiglitz (ed.), *The Quest for Security: Protection without Protectionism and the Challenge of Global Governance*, New York: Columbia University Press, 24-47.
- [19] <http://www.minfin.bg/>, Министерство на финансите.
- [20] <http://www.noi.bg/>, Национален осигурителен институт.
- [21] <http://ec.europa.eu/eurostat>, Eurostat.

RETURN-BASED STYLE ANALYSIS OF THE AGGREGATE UNIVERSAL PENSION FUNDS' SECTOR PORTFOLIO*

Abstract

The article presents return-based style analysis (RBSA) of the aggregate net asset-weighted portfolio of the Universal pension funds' sector (UPF) in Bulgaria for the period 2008-2017 seeking to identify what combination of long positions in major asset class market indices would have best explained the variability of actual historical returns achieved by the analysed portfolio, taking into account key regulatory investment restrictions imposed on the portfolio. The index weights derived from running 4 quadratic optimization procedures are presented. They have served for the construction of risk- and style-appropriate multi-index benchmark portfolios that would have as closely as possible mimicked the actual historical performance of the UPFs' sector portfolio during the whole ten-year period and three 40-month subperiods. The results of the analysis can be used for the purpose of ex post portfolio performance appraisal and attribution analysis.

Keywords: universal pension funds, return-based style analysis.

JEL: G11, J32, G23

Introduction

Investors and managers are (or at least should be) interested in how well their portfolio performed relative to the markets in which it was invested. According to Sharpe (1991) the best way to measure a managers' performance is to compare their return with that of a comparable, in terms of style and risk, passive alternative. In reference to this statement, pension fund managers should provide some sense of how alternative passive portfolio would have performed if exposed to similar risks.

Undoubtedly, meaningful performance evaluation requires appropriate benchmark/reference portfolio against which pension funds' performance to be compared.

As highlighted by Amenc and Le Sourd (2003) the reference portfolio must be chosen to reflect the diversity of the asset classes contained in the portfolio, to be consistent with the investment strategy and the investment constraints. Fischer and Wermers (2012) argue that the so-called multi-asset or balanced portfolios should be evaluated against a benchmark combining indices for different asset classes which describe the markets in which the portfolio is invested in the most complete manner possible.

An important question that arises is how to determine the benchmark portfolio weights of these indices.

The most popular approaches to determining the weightings assigned to each index are two. The first, called return-based style analysis, is based solely on the examination of past portfolio returns. The second method is known as holding-based style analysis and examines the style of the portfolio by studying the securities that make up the portfolio (Amenc and Le Sourd, 2003).

The first approach is often preferred over the second mostly due to lack of sufficient data. In most cases the information publicly available about the portfolio holdings is not detailed enough, reported semi-annually or quarterly, with big lag. Globally, the most common form of regulated disclosure is semi-annual¹. In addition, the value of portfolio holdings analysis based on self-

* Tanya Pavlova, PhD Student, Department of Finance, University of National and World Economy (UNWE), Sofia, e-mail: tanya.gd@unwe.bg

¹ The Morningstar Global Fund Investor Experience Study/ Report, Available at: <https://www.morningstar.com/content/dam/marketing/shared/pdfs/global-fund-investor-experience/GlobalFundInvestorExperienceReport2017.pdf>

reported portfolio structure as of the end of each quarter could be questionable because of possible significant intra-period trading and window dressing.¹

The Returns-based style analysis, known also as Sharpe style analysis was first introduced by William Sharpe in two articles "Determining a Fund's Effective Asset Mix", Investment Management Review, December 1988, pp. 59-69, and "Asset allocation: Management style and performance measurement", The Journal of Portfolio Management, Winter 1992, pp. 7-19.

Sharpe (1992) describes the style² analysis as the use of **quadratic programming** for the purpose of determining a fund's exposures to changes in the returns of major asset class indices and argues that his style analysis provides a natural method for constructing benchmarks for performance measurement.

The objective of return-based style analysis is to **identify the set of index weights** (exposures to different market indices) **that when multiplied by index returns** will result in a reference multi-index portfolio returns that will as closely as possible replicate the observed portfolio returns.

Since the pioneering and highly influential work of Sharpe (1988, 1992) RBSA has been widely used in practice and academic research for passive benchmark portfolio construction and ex-post performance appraisal and attribution analysis. Among the numerous empirical studies which employs Sharpe style analysis for constructing style and risk-appropriate performance benchmarks are those of Ibbotson and Kaplan (2000), Drobetz and Köhler (2002), Swinkels and Van Der Sluis (2006), Karatepe and Gökgöz (2006), Davis et al. (2007), Vardharaj and Fabozzi (2007), Andreu et al. (2009), Comer et al. (2009), Xiong et al. (2010), Hinz et al. (2010), Faff et al. (2012), Mason et al. (2015) and Campani et al. (2018).

Methodology and data

Lucas and Riepe (1996) define returns-based style analysis as "a statistical technique that identifies what combination of long positions in passive indexes would have most closely replicated the actual performance of a fund over a specified time period".

As mentioned earlier, the return-based style analysis (RBSA) uses nonlinear (quadratic) optimization (minimization) procedure to define a portfolio (mix) of market indices whose return pattern would have best explained the behavior of the returns of the portfolio being analyzed. In other words, RBSA provides the multi-index portfolio which has the best fit with the fund's historical return record (with the highest coefficient of determination³), taking into account two principal constraints – 1) no short positions (long-only⁴) and 2) sum of index that equals 100% so as to represent a complete asset allocation. The determination of weights in the presence of inequality constraints ($1 \geq W_{i,j} \geq 0$ for each index) requires the use of a quadratic programming algorithm.

Sharpe (1992) notes that for the purpose of style analysis it is desirable that the selected market indices be 1) mutually exclusive 2) exhaustive 3) have returns that "differ" and 4) have low

¹ Window dressing is the practice of altering the holdings just prior to reporting to make the portfolio look better to investors.

² Sharpe (1992) defines style as "set of asset class exposures".

³ R-squared measures the degree of association in the analyzed fund portfolio returns and these of portfolio, selected as reference portfolio, in this case, it shows the proportion of the variability of the analyzed portfolio returns explainable by the variability of passive multi-index portfolio's returns. As explained by Feibel (2003) a high coefficient of determination indicates that the constructed benchmark portfolio is appropriate and is exposed to similar risk factors that are driving returns.

⁴ As pension funds are barred from short positions this methodology is appropriate.

correlations with one another or, in cases in which correlations are high, different standard deviations.

In order to conduct return-based style analysis the monthly returns¹ on the UPFs' sector portfolio (net asset-weighted portfolio of all the funds active during the evaluation period) and on the indices have been calculated as time-weighted total returns using the unit value method. In addition, as market indices are gross of costs that face investment funds (they give an idea of how passively-managed portfolio would have performed before expenses), in order to assure comparability of returns, the UPFs' sector portfolio returns have been adjusted for the impact of the management fee².

The Sharpe style analysis is based on the assumption that the periodic (in this case, monthly) return on the analyzed portfolio can be represented by the following equation:

$$(1) \quad R_{UPF,j} = \sum_{i=1}^n W_i r_{i,j} + \varepsilon_j,$$

where $R_{UPF,j}$ is the total time-weighted gross-of-management-fee return on the UPFs' sector portfolio for the j-th month, $r_{i,j}$ is the total time-weighted return on index i out of n for the j-th month, W_i is the weight of the i-th index in month j, n is the number of indices, ε_j is the residual/unexplained/differential return defined as the difference between the UPFs' sector portfolio return for the j-th month and the corresponding monthly multi-index portfolio return, which is weighted average of individual index monthly returns.

The month-to-month deviations of the fund's return from that of the RBSA multi-index portfolio itself can arise from selection of specific securities within one or more asset classes, rotating among asset classes, that is not captured or both security selection and asset class rotation (market timing).

Sharpe (1992) describes the objective of the analysis as **selection of the set of index weights** that minimizes the "unexplained" variation in returns³ (i.e., the variance of ε_j), subject to the above-mentioned constraints.

The monthly weight of each index, during the analyzed period can be estimated by solving the following quadratic program:

$$(2) \min [Var (\varepsilon_j = R_{UPF,j} - (W_1 r_{1,j} + W_2 r_{2,j} + \dots + W_n r_{n,j}) = R_{UPF,j} - \sum_{i=1}^n W_i r_{i,j})]$$

subject to:

$$1 \geq W_{i,j} \geq 0 \quad \sum_{i=1}^n W_{i,j} = 1$$

where W_i equals the weight on index i (exposure of the sector's portfolio to asset class i), which is constrained to be non negative and the sum of W_i must be 1. The regulatory restrictions¹

¹ The UPFs' sector aggregate portfolio monthly returns have been calculated by net-asset-weighting the monthly returns of the constituent funds (by using the initial weight of the assets of each individual fund in the total assets of the sector at the beginning of the month).

² The formula presented by Bacon (2008, p.30) has been used for calculating gross-of-management-fee UPFs' sector portfolio returns.

³ An equivalently goal is to maximize the associated value of R-squared.

concerning the maximum exposure to some asset classes have been added to the two original constraints of the optimization problem. The cash position has been capped at 10%.

The term in brackets is the return on the RBSA multi-index portfolio $R_{RBSA\text{multi-index},j}$ whose monthly returns' variability best explains the variability of the UPFs' sector aggregate portfolio historical monthly returns during the examined period, given the defined constraints.

The RBSA multi-index portfolio return $R_{RBSA\text{multi-index},j}$ has been calculated as weighted average of the returns on the individual total return market indices, selected as proxies:

$$(3) \quad R_{RBSA\text{multi-index},j} = \sum_{i=1}^{n=12} r_{i,j} W_{i,j}, \quad \sum_{i=1}^{n=12} W_{i,j} = 1,$$

Sharpe (1992) highlighted that it is very important to understand that the style (asset class exposures) identified in such an analysis represents an average of potentially changing styles over the period covered. The methodology unrealistically assumes that the portfolios' exposures to the asset classes remain constant over the length of the entire estimation period and gives constant monthly weight to each index for the whole period.

Therefore, difficulty lies in choosing a period of suitable length to be representative of the manager's style. Amenc and Le Sourd (2003) pointed out that a period that is too short may be insufficient for evaluating a manager's style, but a benchmark constructed from a period that is too long may not adequately reflect changes in the manager's style over time.

To overcome the inefficiency of static style analysis, the research period could be divided into subperiods or a rolling window could be employed to track the changes in the portfolio style overtime. As mentioned by Christopherson et al. (2009) analysts normally use between 36 and 60 months (subperiods or rolling window) of return data as it is recognized that this period is "short enough to capture considerable style movements, but long enough to avoid excessive 'noise' in the data" (Lucas and Riepe, 1996).

The necessary data for return-based style analysis are the historical monthly gross-of-fee total time-weighted returns on the net-asset weighted UPFs' sector aggregate portfolio and these on a set of specified indices that represent the major asset classes in the portfolio.

Pension fund unit values for the period under analysis and the market share of each fund by net asset value at the begging of each month were obtained from Bulgarian Financial Supervision Commission. The sources of benchmark indices level data are Bloomberg, ECB Statistical Data Warehouse and DV Asset Management. Data regarding the portfolios' structure (holdings information) were gathered from quarterly funds' reports published on their web sites. The analysis is based on monthly data.

Table 1 describes the major asset classes, included in the UPFs portfolio structure and indices used for the purpose of the RBSA².

Table 1
Asset classes and indices

Asset class	Index
1	2
Shares traded on Bulgarian Stock Exchange	BGTR30
Direct and indirect real estate investments	BGREIT
Shares and units, issued by CIS in Bulgaria	MSCI EM 10/40 (EUR)

¹ See Social Insurance Code (2017), Article 178

² For the purpose of his study Sharpe (1992) uses twelve asset classes (including cash-equivalents) the return of each represented by the return of a market index.

1	2
Shares of companies in EU and EEA member states	MSCI Europe (EUR)
Other shares and shares and units issued by CIS based abroad	MSCI World ex. Europe (EUR)
Bulgarian government treasury bonds and municipal bonds	DV Index
Corporate bonds traded on Bulgarian Stock Exchange	Bloomberg Barclays (BB) EM Corp (EUR)
EU government treasury bonds, municipal bonds and debt securities issued by the ECB, EIB	BB Euro Govt (EUR)
Non-EU government treasury bonds	BB Global Govt (EUR)
EU corporate bonds	BB Euro Corp (EUR)
Bank Deposits	EURIBOR 12M
Cash	EONIA

Source: Author's elaboration

The correlation matrix and the standard deviation of the indices are shown in table 2.

Table 2

Correlation matrix and standard deviation of the indices

	<i>BGTR30</i>	<i>BGREIT</i>	<i>MSCI EM 10/40</i>	<i>MSCI Europe</i>	<i>MSCI World ex. Europe</i>	<i>DV Index</i>	<i>BB EM Corp</i>	<i>BB Euro Govt</i>	<i>BB Global Govt</i>	<i>BB Euro Corp</i>
BGTR30	1.00									
BGREIT	0.69	1.00								
MSCI EM 10/40	0.56	0.39	1.00							
MSCI Europe	0.56	0.36	0.75	1.00						
MSCI World ex. Europe	0.42	0.24	0.59	0.81	1.00					
DV Index	0.24	0.31	0.23	0.24	0.15	1.00				
BB EM Corp	0.42	0.48	0.52	0.41	0.08	0.16	1.00			
BB Euro Govt	-0.09	-0.07	-0.21	-0.03	-0.02	0.21	-0.04	1.00		
BB Global Govt	-0.35	-0.41	-0.41	-0.29	0.01	-0.07	-0.65	0.46	1.00	
BB Euro Corp	0.29	0.24	0.38	0.53	0.42	0.19	0.44	0.53	0.06	1.00
Annualized StDev	26%	17%	26%	15%	13%	3%	20.0%	4.4%	8.0%	4.0%

Source: Author's elaboration

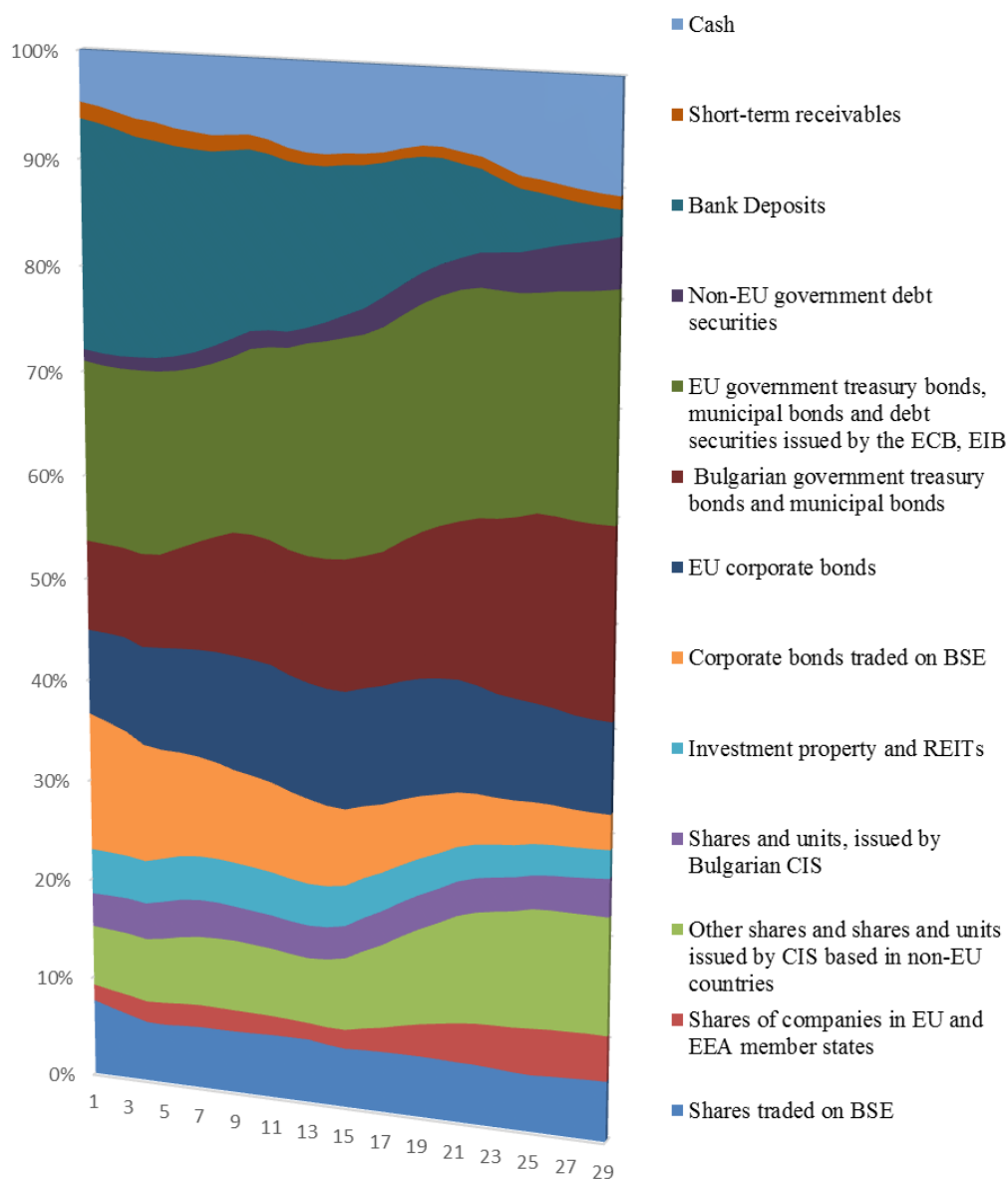
As pointed out by Sharpe (1992) in cases in which correlations are high (over 0.8), different standard deviations are required. This requirement has been met.

Results

In order to identify the constant multi-index portfolio structure over the period 2008-2017 which best explains the historical variability of UPFs' sector portfolio returns, the methodology proposed by Sharpe (1992) has been applied to the whole 120-month period from January 2008 to December 2017. As this RBSA gives each index weight value that is average and

constant for the whole period, it cannot adequately capture asset class allocation shifts during the analysed period.

Figure 1 gives an idea of the extent of style drift in the UPFs' sector aggregate portfolio during the 10-year period.



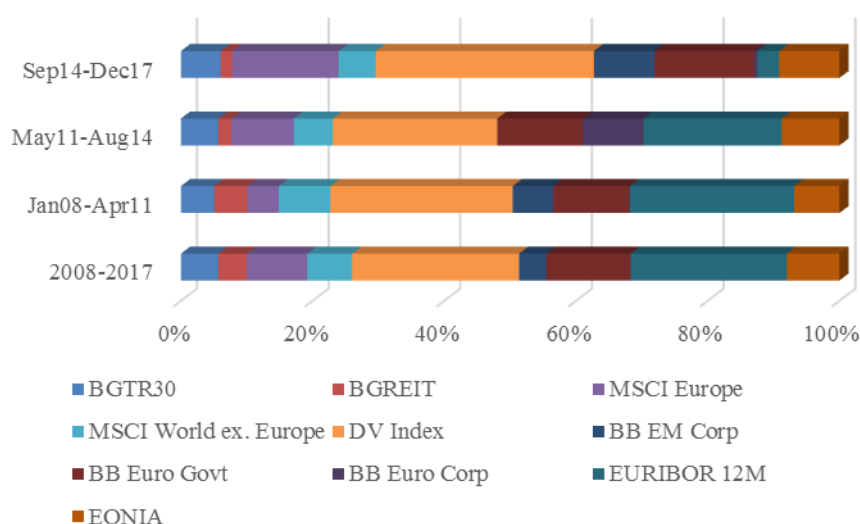
Source: Author's calculations based on data from FSC and funds' reports

Figure 1: 29 three-year rolling quarterly average asset class exposures for the period 2008-2017

The market environment in which UPF managers were operating during the evaluation period 2008-2017 can be regarded as quite dynamic. The period under analysis includes periods of severe market stress – the severe crisis years and the post-crisis years marked by sovereign debt crisis and unconventional monetary policy. Although as shown in Figure 1 the proportion between fixed income securities and shares has been relatively stable, there have been shifts between sub asset classes within these categories. For instance, there has been high variation within the fixed income, because of significant shifts in the bank deposits' position. Indeed, the most volatile asset class in the aggregate UPFs' sector portfolio with range of 23.95% to 0.6% during the evaluation period were the bank deposits. One can observe gradual decrease in the exposure to this asset class in the portfolio since 2012 in response to the ECB policy actions at the expense of bigger exposure to treasury bonds and cash.

In order to capture asset class allocation shifts (style shifts), after carrying out the analysis for the complete 120-month period, the return-based style analysis has been applied for three subperiods 40 months each, namely 1) Jan 2008 – Apr 2011, 2) May2011 – Aug2014 and 3) Sep2014–Dec2017.

Results of the return-based style analysis for the 120-month period January 2008 through December 2017 and for three 40-month subperiods are presented in Figure 2 and Table 3.



Source: Author's elaboration

Figure 2: RBSA multi-index portfolio structure

The best explanation of the returns achieved by the analysed aggregate UPFs' sector portfolio during the whole 10-year period and 3 subperiods is given by the mix of indices with weights as shown in Table 3.

Table 3

Weighting schemes of 2 alternative multiple index benchmark portfolios based on RBSA

Period/Subperiod	Weighting scheme of multi-index portfolio 1 (constant mix)	Weighting scheme of Multi-index portfolio 2		
	2008-2017	Jan08-Apr11	May11-Aug14	Sep14-Dec17
BGTR30	5.68%	5.08%	5.68%	6.06%
BGREIT	4.33%	5.00%	1.97%	1.80%
MSCI EM 10/40	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
MSCI Europe	9.18%	4.77%	9.50%	16.11%
MSCI World ex. Europe	6.83%	7.84%	5.94%	5.64%
DV Index	25.34%	27.72%	25.00%	33.13%
BB EM Corp	4.16%	6.12%	0.00%	9.19%
BB Euro Govt	12.80%	11.60%	13.00%	15.12%
BB Global Govt	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
BB Euro Corp	0.00%	0.00%	9.17%	0.55%
EURIBOR 12M	23.69%	25.00%	21.00%	3.28%
EONIA	7.99%	6.86%	8.76%	9.13%
R squared and β^1	0.80 and 0.97	0.83 and 0.98	0.82 and 0.93	0.90 and 1

Source: Author's calculations

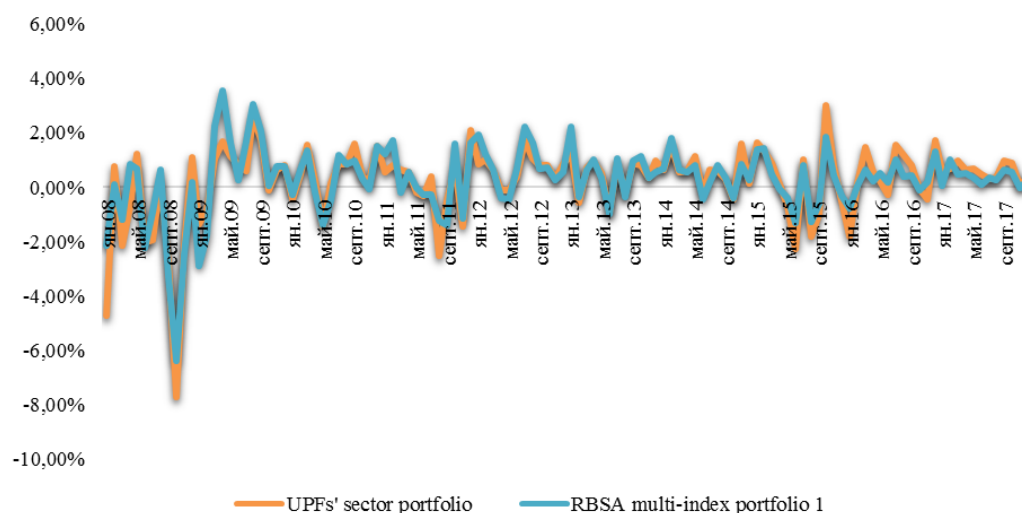
The interpretation of the results presented in the second column of Table 3 is that during the investigated 120-month period, 80% (R squared) of the month-to-month variation in the return on the UPFs' sector aggregate portfolio could be explained by the concurrent variation in the return on the mix of indices with weights as given in the second column of Table 3. The remaining 20% unexplained portion of the variation is due to the manager's exposure to other asset classes not included in the analysis, the manager's selection of securities that behaved differently than the passive indexes selected, market timing activities, or statistical error. The RBSA reveals the average shares and units–fixed income split of the UPF sector aggregate portfolio as 26% to 74% for the whole 120-month period. The UPFs' sector aggregate portfolio behaved as if it had a fixed, monthly rebalanced 5.68% allocation (or weighting) to the local total return stock index, 4.33% to local REIT index, 9.18% to MSCI European equities index, 6.83% to MSCI Global equities index (ex.Europe), 25.34% to the index of fixed-income securities, issued by the Bulgarian state, 4.16% to Bloomberg Barclays investment grade, fixed rate, emerging markets' corporate bonds index, 12.8% to Bloomberg Barclays index offixed-rate, investment grade public obligations of countries

¹ The coefficients of determination and betas have been calculated as follows:

$$R^2 = 1 - \frac{Var(\varepsilon_j)}{Var(R_{UPF,j})}; \beta = \rho_{UPF,RBSA \text{ multi-index portfolio}} \frac{\sigma_{UPF}}{\sigma_{RBSA \text{ multi-index portfolio}}}$$

Beta isolates the degree of benchmark-related risk inherent in the analysed portfolio. As β of the UPFs' sector portfolio is almost or equal to 1, which indicates that the fund varies along with the benchmark, its average exposure to systematic risk for the period under investigation is the same or almost the same as that of the RBSA multi-index portfolios.

participating in the European Monetary Union, 23.69% to bank deposits with average maturity of one year and 8% to cash.



Source: Author's elaboration

Graph 1: UPFs' sector portfolio and RBSA multi-index portfolio 1 monthly return series

Graph 1 shows that the returns of the UPFs' sector aggregate portfolio generally move up and down with the returns on the RBSA multi-index portfolio 1, calculated as weighted average of the returns on the indices with constant weights as shown in table 3, column 2. This is another proof that the constructed reference multi-index portfolio has a very good fit with the UPFs' sector historical return record and therefore it is believed to be appropriate.

Observing Graph 1, one can notice that during the evaluation period there were some months when the UPFs' sector aggregate portfolio outperformed the RBSA derived multi-index portfolio 1 and some when it underperformed it.

Better sense of how the UPFs' sector portfolio performed relative to the RBSA multi-index portfolio is given by the values of the cumulative return, gained over specific periods.

The cumulative returns on the two portfolios for selected periods are shown in Table 4, whereas Graph 2 presents the cumulative performance of the portfolios assuming starting at the beginning of 2008, 2010, 2012 and 2014.

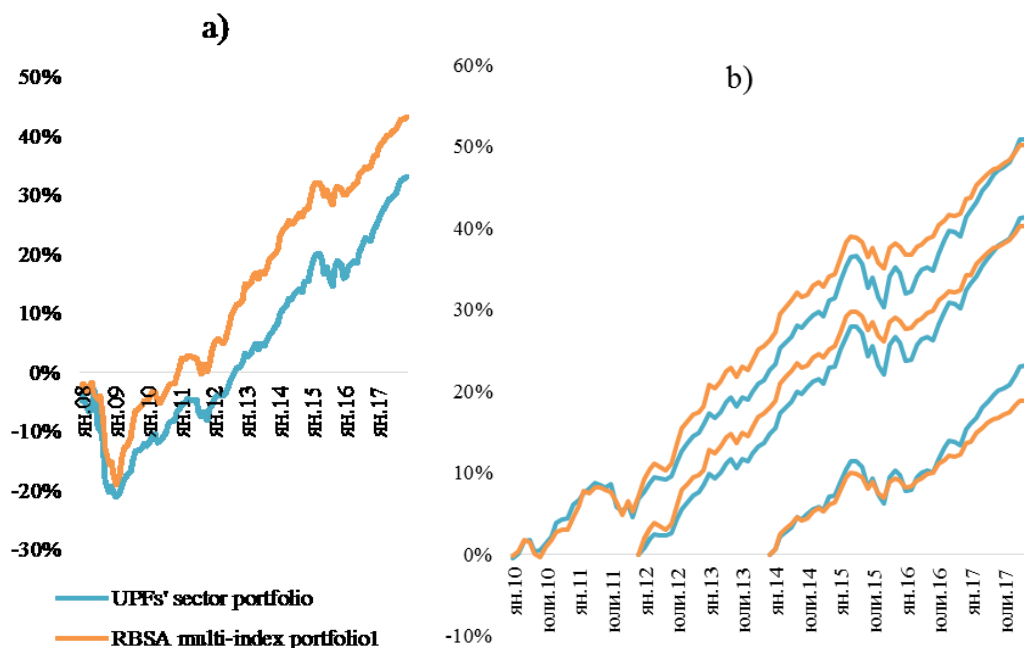
Table 4

Cumulative return on UPFs' sector aggregate net-asset weighted portfolio vs. multi-index portfolio 1 with constant mix for the whole 10-year period under analysis (monthly rebalanced)

Period	UPFs' sector portfolio (gross-of-management fee)	RBSA multi-index portfolio 1 (constant mix)
1	2	3
2008	-19.36%	-15.07%
2008-2017	33.21%	43.19%
2009-2017	65.19%	68.60%
2010-2017	51.53%	50.54%

1	2	3
2011-2017	27.46%	32.61%
2012-2017	41.94%	40.61%
2013-2017	30.82%	27.42%
2014-2017	23.7%	19.2%
2015-2017	15.34%	12.01%
2016-2017	12.69%	9.31%
2017	7.24%	4.81%

Source: Author's calculations based on data from FSC



Source: Author's calculations

Graph 2: Cumulative performance UPFs' sector portfolio vs. RBSA multi-index portfolio, 1a) 2008-2017 and 1b) 2010-2017; 2012-2017; 2014-2017

It is apparent from Graph 2 a). that the UPF sector aggregate portfolio has underperformed the passive RBSA multi-index benchmark portfolio 1. The total cumulative return on the UPF sector aggregate portfolio was 33.21% for the 10-year period (2008-2017) whereas the one for the RBSA multi-index benchmark portfolio 1 would have been 43.18%.

However, it is important to stress on the fact that the overall outperformance for the 10-year period is predominantly generated in the first 2 years of the evaluation period due to bad active management decisions right before and during the severe financial crisis years 2008 and 2009.¹ As

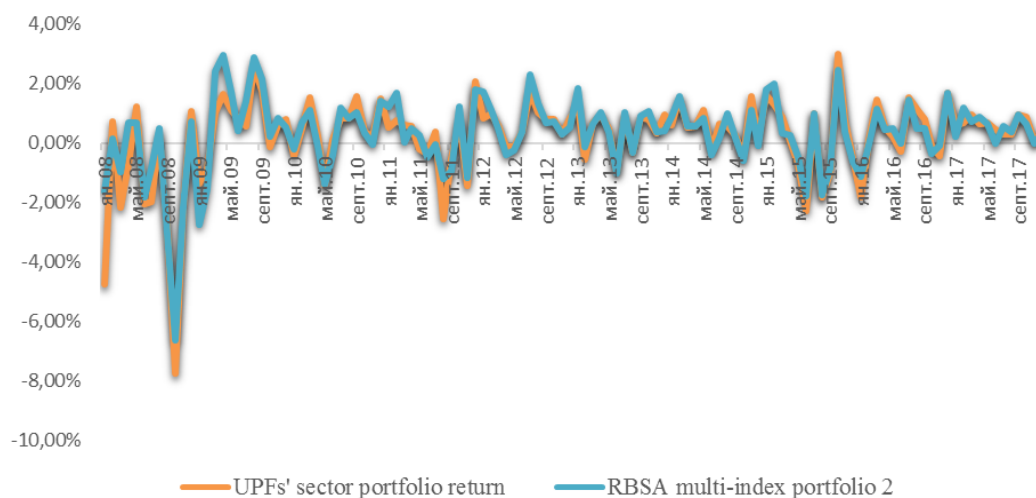
¹ Comprehensive analysis and explanation of the reasons for the devastating loss experienced by the UPF sector during the Global financial and economic crisis is provided by Nenovski and Milev (2014) and Milev and Manov (2009).

shown in graph 2 b), if the evaluation period is reduced to 8 years – from 2010 to 2017, inclusive, the results of the analysis suggests that the UPF sector aggregate portfolio has outperformed the multi-index mix. Likewise, UPF sector aggregate portfolio outperformed the RBSA multi-index portfolio 1 for the periods 2012-2017, 2013-2017, 2014-2017, 2015-2017 and for the last 2 years of the examination period.

Referring back to Table 3, the last three columns of Table 3 present the results from running 3 additional quadratic optimization procedures using 40 monthly return data points for three subperiods. The weights derived from these three separate RBSA procedures differ and prove allocation (style) drift. Observing the last three columns of table 3 one can see that the split of the examination period led to RBSA results suggesting increase in exposures to the Bulgarian and European stock markets at the expense of these to REIT and Non-European developed stock markets over time and reduction in the exposure to deposits' index proxy at the expense of bigger exposure to treasury bonds and cash.

Using the weights presented in the last three columns of Table 3, second multi-index portfolio has been constructed assuming revision of the weights of the indices at the beginning of May 2011 and September 2014. This portfolio combines the 3 subperiod weighting schemes and has coefficient of determination of 0.84 and β equal to 1. So, during the investigated period 84% of the month-to-month variation in the return on the UPFs' sector aggregate portfolio could be explained by the concurrent variation in the return on the particular mix of indices with monthly rebalanced weights as given in the last three columns of Table 3.

The monthly return time series of the UPFs' sector portfolio and RBSA multi-index portfolio 2 are in view in Graph 3.



Graph 3: UPFs' sector portfolio and RBSA multi-index portfolio 2 monthly return series

Table 5

Cumulative return on UPFs' sector aggregate net-asset weighted portfolio vs. multi-index portfolio 2 with weighting scheme, changing as shown in table (monthly rebalanced)

Period	UPFs' sector portfolio (gross-of-management fee)	RBSA dynamic multi-index portfolio 2
2008	-19.36%	-13.52%
2008-2017	33.21%	48.91%
2009-2017	65.19%	72.19%
2010-2017	51.53%	53.94%
2011-2017	27.46%	32.52%
2012-2017	41.94%	42.75%
2013-2017	30.82%	30.38%
2014-2017	23.65%	22.31%
2015-2017	15.34%	15.30%
2016-2017	12.69%	12.08%
2017	7.24%	6.85%

Source: Author's calculations, based on data from FSC

When comparing the performance of the UPFs' sector aggregate portfolio with that of RBSA multi-index benchmark 2 it is apparent that the RBSA portfolio 2 is more difficult to be beaten and would have had better results than the RBSA portfolio 1. The underperformance of the UPFs' sector portfolio during 2008 is higher and therefore the underperformance for the 10-year period is higher. The UPFs' sector portfolio has started to outperform the RBSA multi-index portfolio for the periods since 2013, whereas the RBSA multi-index portfolio 1 since 2010 (ex. 2011).

Conclusion

To the author's knowledge this is the first study, which employs return-based style analysis (RBSA) with focus on the UPFs' sector aggregate portfolio. It has sought to respond to the question of what weights to be assigned to each index in a multi-index benchmark portfolio for the purpose of accurate and meaningful ex post performance analysis of balanced multi-asset investment portfolios like these of the UPFs in Bulgaria.

As the prime objective of RBSA is to develop a set of weights that when multiplied by index returns will as closely as possible mimic the observed portfolio returns, it has been applied in order to define what combination of long positions in market indices, that represent major asset classes, would have best explained the variability of actual returns achieved by the UPFs' sector portfolio during the ten-year period 2008-2010, taking into account key regulatory investment restrictions imposed on the portfolio.

It should be noted that the results from the study are very sensitive to the time span of the analysis and the benchmark indices selected.

Detailed performance attribution analysis, utilizing the results of this study, is a subject of future research work.

Bibliography

[1] Amenc N., Le Sourd V., Portfolio Theory and Performance Analysis, 2003, John Wiley & Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex PO19 8SQ, England

- [2] Andreu, L., Sarto, J. L., & Gimeno, L. V. (2009). Evaluating the style portfolio performance of Spanish equity pension plans. *Revista Española De Financiación y Contabilidad*, 38(144), 545-578. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/920320068?accountid=49796>
- [3] Bacon C., 2008. *Practical Portfolio Performance Measurement and Attribution*, 2008, New York: Wiley & Sons.
- [4] Bacon C., Riddles N., 2015. *Does Your Benchmark Measure Up?*, 2015, CFA Institute, Available at: www.cfapubs.org
- [5] Blanchett, D. M. (2010). Exploring the "good guys": An empirical study of vanguard's actively managed domestic equity mutual funds. *Journal of Investing*, 19(2), 39-48, 3-4. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/503140886?accountid=49796>
- [6] Bodie, Z., Kane, A. and Marcus, A. (2009) *Investments* 8th ed., McGraw Hill/Irwin, NY.
- [7] Campani, C. H., & de Brito, L. M. (2018). Private pension funds: Passivity at active fund prices. *Revista Contabilidade & Finanças*, 29(76), 148-163. doi:<http://dx.doi.org/10.1590/1808-057x201804270>
- [8] Christopherson J.A., Carino D.R., Ferson W.E., *Portfolio Performance Measurement and Benchmarking*, McGraw-Hill Finance & Investing, 1 Jul 2009
- [9] Comer, G, N. Larrymore and J. Rodriguez, (2008) "Measuring the value of active fund management: The case of hybrid mutual funds", *Managerial Finance*, Vol. 35 Issue: 1, pp.63-77, <https://doi.org/10.1108/03074350910922591>
- [10] Davis, J. H., F. M. Kinniry Jr., and G. Sheay, (2007). *The Asset Allocation Debate: Provocative Questions, Enduring Realities*. Valley Forge, Pa.: The Vanguard Group, Available at: <http://www.vanguard.com/pdf/icradd.pdf>
- [11] De Roon, F. A., Nijman, T. E., and Ter Horst, T. R. 2004. Evaluating style analysis. *Journal of Empirical Finance* 11 (1): 29-53.
- [12] Dor, A. B. and Jagannathan, R. 2002. Understanding Mutual Fund and Hedge Fund Styles Using Return Based Style Analysis, NBER Working Paper No. 9111, August 2002.
- [13] Drobetz, W., and Köhler, F. (2002). The contribution of asset allocation policy to portfolio performance. *Finanzmarkt Und Portfolio Management*, 16(2), 219-233. doi:<http://dx.doi.org/10.1007/s11408-002-0205-8>
- [14] Faff, Robert W. and Gharghori, Philip and Ip, Bonnie and Nguyen, Annette, (2012) Return-Based Style Analysis in Australian Funds. *Multinational Finance Journal*, Vol. 16, No. 3/4, p. p. 155-188, 2012 Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2619771>
- [15] Feibel, B., 2003, *Investment performance measurement*, THE FRANK J. FABOZZI SERIES, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- [16] Fischer, B. R., Wermers, R., (2012). *Performance Evaluation and Attribution of Security Portfolios*. Elsevier Press ISBN: 978-0-12-744483-3.
- [17] Hinz, R., Rudolph, H. P., Antolin, P., Yermo, J. (2010) (Eds.) *Evaluating the Financial Performance of Pension Funds*, The World Bank, Washington DC, Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/664431468337199780/Evaluating-the-financial-performance-of-pension-funds>
- [18] Ibbotson, R. and Kaplan, P. (2000) "Does Asset Allocation Policy Explain 40, 90 or 100 Percent of Performance", *Financial Analyst Journal* (January/February), pp. 26-33.
- Karatepe, Y., and Gökgöz, F. 2006. Style analysis of Turkish equity mutual funds. *Journal of Finance and Economics* March (2): 88-106.
- [19] Kothari, S. P., Warner, J. B., 2001. Evaluating mutual fund performance. *Journal of Finance* 56(5), 1985-2010.
- [20] Lucas, L. and Riepe, M.W., "The Role of Returns-Based Style Analysis: Understanding, Implementing and Interpreting the Technique", Ibbotson Associates, May 1996.

- [21] Mason A., McGroarty, F., and Thomas, S. (2013). Complementary or contradictory? combining returns-based and characteristics-based investment style analysis. *Journal of Asset Management*, 14(6), 423-438. doi:<http://dx.doi.org/10.1057/jam.2014.4>
- [22] Mason, A. and Agyei-Ampomah, S. and Clare, A. D. and Thomas, S., (2015) On Luck versus Skill When Performance Benchmarks are Style-Consistent (April 15, 2015). *Journal of Banking and Finance* Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2612610>
- [23] Milev, J and Manov, B. (2009) The influence of the world economic crisis on the pension funds in Bulgaria. (in Bulgarian), *UNWE Yearbook* 2009, p. 325-362.
- [24] Nenovsky, N. and Milev, J. (2014): Bulgarian Welfare System (1989 – 2014) During the Transition and the Crisis. Published in book: "Welfare Regimes of Europe in the 21st Century: Varieties of Activation Reform and the Japanese Case/Japan Available at: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/62039/>
- [25] Sharpe W F (1992), *Asset Allocation: Management Style and Performance Measurement*, *The Journal of Portfolio Management*, Vol.18 (2), pp: 7-19
- [26] Sharpe W. F. (1988) "Determining a Fund's Effective Asset Mix," *Investment Management Review*, December 1988, pp. 59-69.
- [27] Sharpe W., (1991), *The Arithmetic of Active Management*, *The Financial Analysts' Journal* Vol. 47, No. 1, January/February 1991. pp. 7-9.
- [28] Social insurance code, Available at: <https://www.fsc.bg/d.php?id=20925>
- [29] Swinkels, I., and Van Der Sluis, P. J. 2006. Return-based style analysis with time-varying exposures. *The European Journal of Finance* 12 (6/7): 529-552.
- [30] Vardharaj, R., &Fabozzi, F. J. (2007). Sector, style, region: Explaining stock allocation performance. *Financial Analysts Journal*, 63(3), 59-70,2. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/219257156?accountid=49796>
- [31] Xiong, J. X., C.F.A., Ibbotson, R. G., Idzorek, T. M., C.F.A., & Chen, P., C.F.A. (2010). The equal importance of asset allocation and active management. *Financial Analysts Journal*, 66(2), 22-30,1. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/219193959?accountid=49796>

ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ В ГЛОБАЛНИЯ СВЯТ

Колективна монография

Рецензенти: проф. д-р Стоян Стоянов, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС
проф. д-р Виржиния Желязкова, ВУЗФ

Предпечатна подготовка Виолета Здравкова

Формат 16/70/100; ПК 44,75;
дадена за печат на 02.07.2019 г.; тираж

ISBN 978-619-232-208-3

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС