

РАЗДЕЛ IV

ФИНАНСОВИ И СЧЕТОВОДНИ ПРАКТИКИ В УСЛОВИЯТА НА ДИНАМИЧНА БИЗНЕС СРЕДА

SECTION IV

FINANCIAL AND ACCOUNTING PRACTICES IN A DYNAMIC BUSINESS ENVIRONMENT

АКТУАЛНИ ВЪПРОСИ НА ЛИКВИДНОСТТА НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ ПРИ ПРИЛАГАНЕ НА РЕЖИМА ЗА КАСОВА ОТЧЕТНОСТ НА ДДС

доц. д-р Росица Иванова

Университет за национално и световно стопанство, София

TOPICAL ISSUES OF SMALL AND MEDIUM SIZE ENTERPRISES LIQUIDITY IN BULGARIA UNDER THE REGIME OF VAT CASH ACCOUNTING

Rositsa Ivanova

ABSTRACT: VAT cash accounting regime and its introduction in business practice in the country requires harmonisation of the Bulgarian tax legislation with the requirements of the European directives and decisions of the Court of Justice of the European Union in the field of indirect taxation, as well as specification of all provisions that cause difficulties for the practical application of the law.

This report highlights some major issues relevant to the VAT cash accounting regime. These are the European Union, the introduction of VAT cash accounting regime in the EU member states, and the amendments introducing this regime in the Bulgarian legislation as from the beginning of 2014. These amendments comprise the transposition of Council Directive 2010/45/EC of 13.07.2010 amending Directive 2006/112/EC on the common system of value added tax.

The introduction of VAT cash accounting regime in the country results in a number of problems, some of which hinder, to some extent, the current accounting of organisations implementing this regime. Furthermore, they affect the liquidity of these organisations and their debit and credit leverage, and thus their financial position.

KEYWORDS: cash accounting, VAT, liquidity, financial position

ВЪВЕДЕНИЕ

Режимът за касова отчетност на ДДС и въвеждането му в стопанската практика в страната е свързан с хармонизирането на българското данъчно законодателство с изискванията на европейските директиви и решения на Съда на Европейския съюз в областта на косвеното облагане, както и прецизиране на разпоредбите, които създават затруднения при практическото прилагане на закона.

В доклада се разглеждат основни въпроси, свързани с режима за касова отчетност на ДДС. Това са европейското законодателство, въвеждането на режима за касова отчетност на ДДС в страните-членки на ЕС, както и промените, с които в българското законодателство от началото на 2014 г. се въвежда този режим. Промените са свързани с транспониране на Директива 2010/45/ЕС на Съвета от 13 юли 2010 г. за изменение на Директива 2006/112/ЕО относно общата система на ДДС.

Режимът на стандартна отчетност на ДДС изисква при издаване на фактури за продажби предприятието да ги отрази в дневника за продажбите за периода на тяхното издаване. Така данъчните основи и начисленият данък върху добавената стойност във фактурите участват при формирането на резултата за данъчния период, за който се отнасят. Ако начисленият данък по фактурите за продажбите не е компенсиран от този във фактурите за покупките, дължимият данък трябва да бъде внесен до 14-то число на месеца, следващ месеца за който се отнасят те. Практиката показва, че срокът за внасяне на дължимия данък е по-кратък от срока за разплащане между предприятията. По този начин предприятията кредитират бюджета на държавата за сметка на своите клиенти. Те черпят икономическа изгода, използвайки в бизнеса си данъчния кредит по получената фактура, преди да са платили общата сума на фактурата, в т.ч. и самия данък. Поради тази причина, както и в контекста за намаляване на задължността между бизнес субектите, ЕС предприе мерки за съкращаване на сроковете за разплащане между предприятията в рамките на съюза. Като мярка в тази посока е приетата през 2010 г. Директива 2010/45/ЕС, с която се въвежда режим за касова отчетност на ДДС. С тази промяна на страните-членки на ЕС се дава възможност да въведат режима за касова отчетност на ДДС, който в настоящия момент не е задължителен.

С въвеждането на режима за касова отчетност на ДДС в България се очакват следните ползи: намаляване на задължността между бизнес субектите в страната; подобряване на ликвидността на малките и средни предприятия; намаляване на данъчните измами, като напр. използване на фиктивни доставчици или фиктивни сделки за неправомерно възстановяване на ДДС или за намаляване размера на дължимия данък за внасяне. Но заедно с това, този режим поражда и редица проблеми, някои от които в една или друга степен затрудняват текущата отчетност на предприятията, които го прилагат.

В доклада е направен опит за систематизиране на проблемите, които възникват при счетоводното отчитане на разчетите за ДДС, изготвянето на дневниците за покупките и за продажбите, използването на софтуерни продукти за обработка на счетоводната информация, използването на ERP системи и др. Тези проблеми неминуемо ще окажат влияние върху ликвидността на предприятията, прилагащи режима за касова отчетност на ДДС, а и не само на тях, тъй като на практика се засягат всички предприятия от стопанската

практика в страната. Тук трябва да се прецени полезността на този режим за ликвидността на малките и средни предприятия, като се съпоставят ползите и проблемите за тях. В немалка степен всичко това ще се отрази и върху дебиторската и кредиторска задължняост, а следователно и върху финансовото състояние на тези предприятия.

Основен текст

Режим „Касова отчетност на ДДС“ е въведен в националните законодателства на 21 страни-членки на ЕС (вж. таблица 1).

Таблица 1.

Страна – членка на ЕС	Режим за касова отчетност на ДДС	Описание
1. Австрия	Да	Ако са налице основания за прилагането на режима той е задължителен. Прилага се само от лица, които имат свободна професия.
2. Белгия	Не	х
3. България	Да	Режимът е въведен от 01.01.2014 г. Режимът не е задължителен.
4. Великобритания*	Да	Режимът е въведен преди въвеждането му на ниво ЕС. Режимът не е задължителен.
5. Германия	Да	
6. Гърция	Не	х
7. Дания	Не	х
8. Естония *	Да	Режимът е въведен преди въвеждането му на ниво ЕС. Режимът не е задължителен.
9. Ирландия	Да	
10. Испания	Да	01.01.2014 г.
11. Италия	Да	

12. Кипър	Не	В процес на приемане на режима.
13. Латвия	Да	
14. Литва	Да	Режимът се прилага само за земеделски производители.
15. Люксембург	Да	
16. Малта	Да	
17. Полша	Да	
18. Португалия	Да	
19. Румъния	Да	Прилага се от 01.01.2013 г. Режимът е задължителен.
20. Словакия	Не	
21. Словения*	Да	Режимът е въведен преди въвеждането му на ниво ЕС. Режимът не е задължителен.
22. Унгария	Да	Режимът се прилага от 01.01.2013 г.
23. Финландия	Да	Режимът се прилага частично.
24. Франция	Да	Режимът се прилага само за услуги.
25. Холандия**	Да	Режимът е по-либерален.
26. Хърватия	Да	
27. Чехия	Не	
28. Швеция*	Да	Режимът е въведен преди въвеждането му на ниво ЕС. Режимът не е задължителен.

Забележки:

* Режимът е въведен преди Директива 2010/45/ЕС, с която се изменя Директива 2006/112/ЕО чрез общо искане на тези държави за дерогация по чл. 167а от Директивата за ДДС.

** Получателят по доставката има право да приспадне данъчен кредит преди плащането на доставката.

С промените в Закона за ДДС от края на 2013 г.¹ се добавя нова глава 17а, регламентираща въпросите на специалния режим за касова отчетност на ДДС в предприятията, които са избрали да прилагат този режим. Всяко предприятие има право да избере режим за касова отчетност на ДДС, ако отговаря едновременно на следните условия: 1) има облагаем оборот не повече от левовата равностойност на 500 000 евро, реализиран за период, не по-дълъг от последните 12 последователни месеца преди текущия месец; 2) няма влязъл в сила ревизионен акт по реда на чл. 122 от Данъчно-осигурителния процесуален кодекс и/или за отговорност по реда на чл. 177; 3) няма изискуеми и неизплатени данъчни задължения и задължения за осигурителни вноски по влезли в сила актове (при наличие на такива задължения предприятието трябва да е представило обезпечение или е издадено разрешение за отсрочване или разсрочването им).

Режимът за касова отчетност на ДДС не е задължителен и се прилага само по отношение на доставки с място на изпълнение на територията на страната. Малките и средни предприятия имат правото да преценят и вземат решение за неговото прилагане или не при счетоводното отразяване на стопанските операции, касаещи ДДС.

Изборът на предприятието да прилага стандартна или касова отчетност на ДДС води до възникване на различни случаи в стопанската практика, които ще разгледаме в следващото изложение.

1. Предприятие, което не е регистрирано по режима „Касова отчетност на ДДС“, т.е. то прилага режим на стандартна отчетност на ДДС

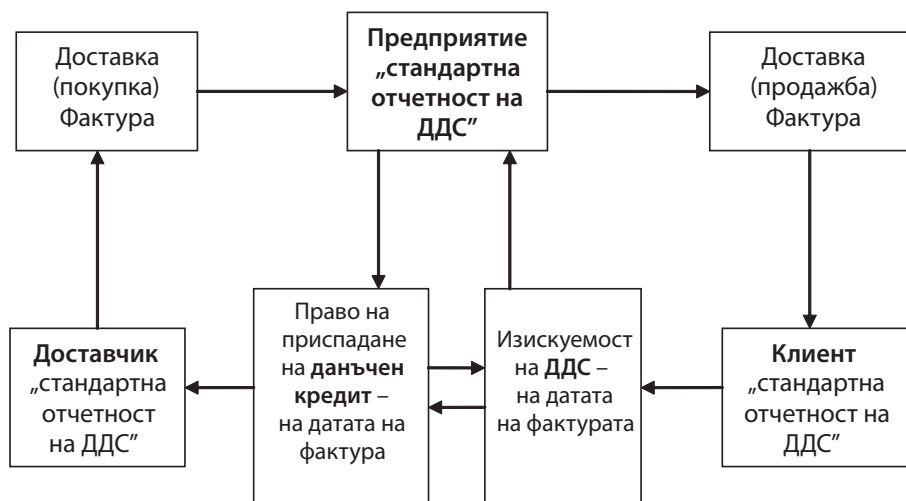
а) първи случай. Доставчикът и клиентът прилагат режим на стандартна отчетност на ДДС (вж. Фиг. 1).

В този случай² за предприятието възниква и то може да упражни правото на данъчен кредит по доставка (покупка) по общите правила на Закона за ДДС. Също по тези правила възниква и се упражнява правото на изискуемост на данъка при сделки по продажби. Тук се спазва счетоводният принцип на текущо начисляване.

¹ ДВ бр. 101/2013 г.

² Закон за ДДС, ДВ бр. 101/2013 г., чл. 151г.

Фиг. 1. Режим на стандартна отчетност на ДДС

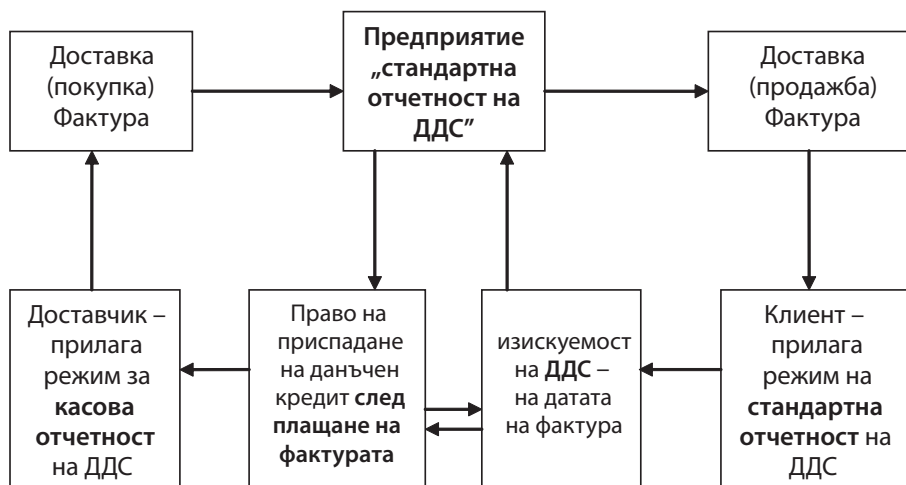


б) втори случай. Доставчикът прилага режим за касова отчетност на ДДС, а клиентът – режим на стандартна отчетност на ДДС (вж. Фиг. 2).

Доставчикът документира сделката по доставката с фактура или известие към фактура по общия ред на Закона за ДДС – не по-късно от пет дни от датата на възникване на данъчното събитие.

В този случай, предприятието е длъжно да отрази получените от него фактури и известия към фактури за доставки (покупки), за които не е извършено плащане или е извършено частично плащане към датата на данъчното събитие, в дневника за покупките за данъчния период, през който те са издадени, като данъчната основа и размерът на данъка (след приспадане на данъчната основа и размера на данъка за извършени авансови плащания) не участват при определянето на резултата за периода. Получените фактури и известия към фактури за авансови плащания се отразяват в дневника за покупки в срока по чл. 72 от закона, като данъчната основа и размерът на данъка участват при определянето на резултата за периода.

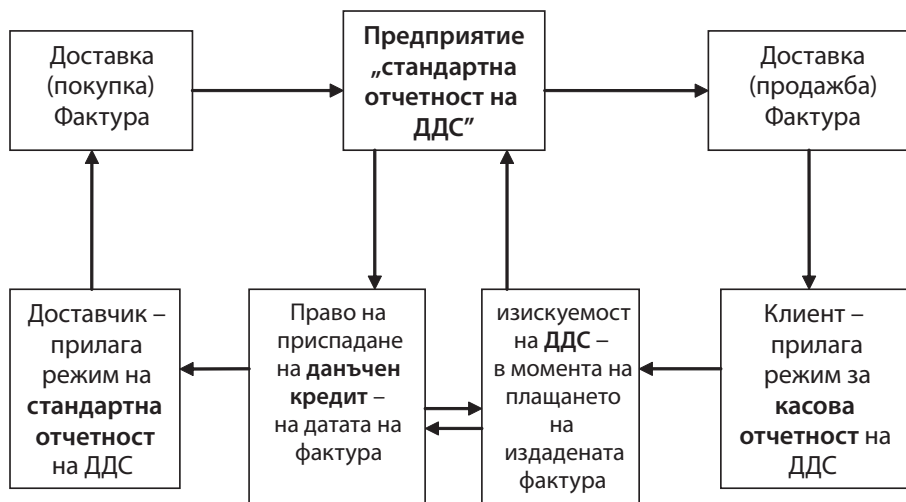
Фиг. 2. Режим на комбинирана отчетност на ДДС – първи вариант



Предприятието трябва да запише издадените от него фактури или известия към тях за доставки (продажби) в дневника за продажбите за данъчния период, през който те са издадени, като данъчната основа и размерът на данъка участват при определянето на резултата за периода, т.е. данъкът е изискуем на датата на издадените фактури и известия към фактури. Тук се спазва принципът на текущо начисляване.

в) трети случай. Доставчикът прилага режим на стандартна отчетност на ДДС, а клиентът – режим за касова отчетност на ДДС (вж. Фиг. 3).

Фиг. 3. Режим на комбинирана отчетност на ДДС – втори вариант



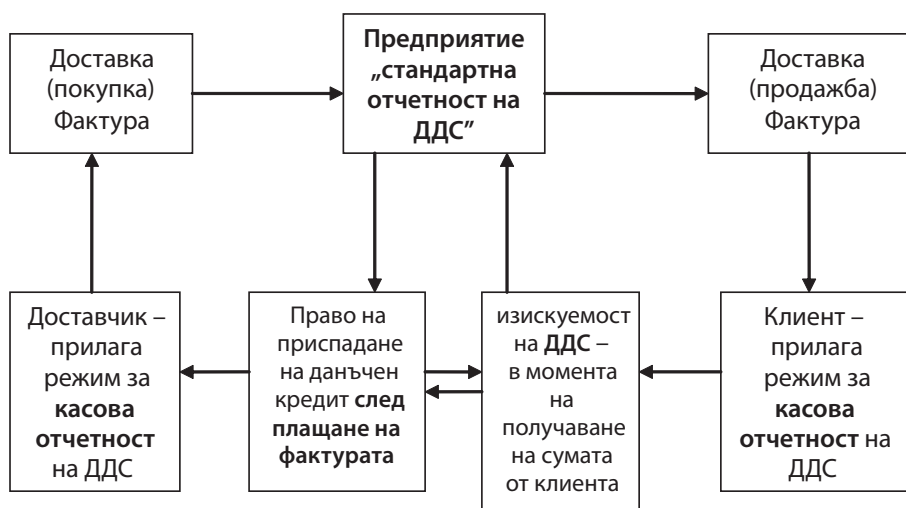
Изискуемостта на данъка по издадените фактури за осъществените от предприятието продажби възниква в момента на получаването на дължимите от клиентите суми по същите фактури.

В този случай предприятието записва издадените от него фактури и известия към фактури за доставки (продажби) в дневника за продажбите за данъчния период, през който са издадени, като данъчната основа и размерът на данъка (след приспадане на данъчната основа и размера на данъка за авансови плащания) не участват при определянето на резултата за същия данъчен период.

Издадените фактури и известия към фактури за авансови плащания се записват в дневника за продажбите за периода, през който са издадени, като данъчната основа и размерът на данъка участват при определянето на резултата за периода.

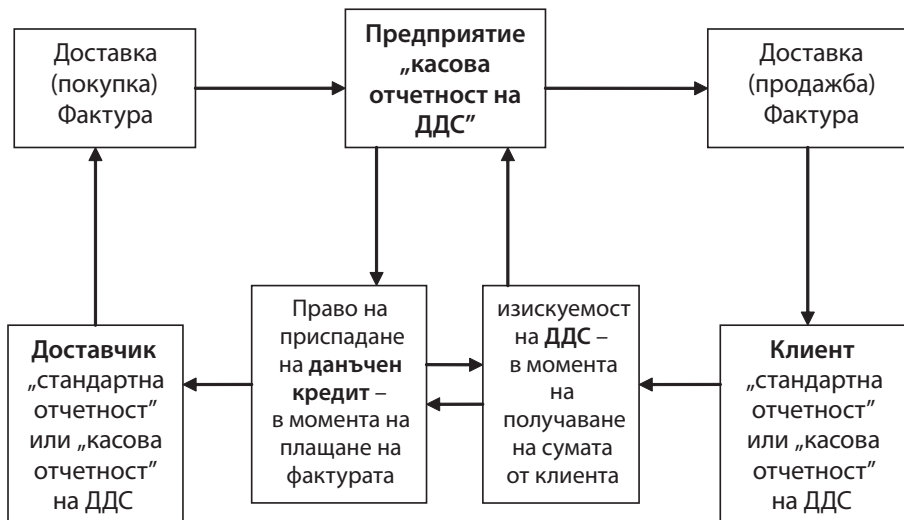
в) четвърти случай. Доставчикът и клиентът прилагат специалния режим за касова отчетност на ДДС (вж. Фиг. 4).

Фиг. 4. Режим на комбинирана отчетност на ДДС – трети вариант



2. Предприятие, което е регистрирано по режима „касова отчетност на ДДС“ (вж. Фиг. 5).

Фиг. 5. Режим на касова отчетност на ДДС



Правото на приспадане на данъчен кредит за предприятие, което е регистрирано по режима за касова отчетност на ДДС, по получени от него стоки или услуги (по доставки в обхвата на режима) възниква след извършване на цялостно или частично плащане от негова страна на доставчика.

При извършване на частично плащане към доставчика лицето има право на приспадане на данъчен кредит в размер, определен по следната формула:

$$ДК = (ПС \times ДС) : (100 + ДС) \quad (1)$$

където:

ДК е размерът на данъка, който предприятието има право да приспадне като данъчен кредит;

ПС – платената сума по доставката;

ДС – приложимата данъчна ставка.

От гледна точка на счетоводното отчитане на разчетните взаимоотношения на предприятието за данъка върху добавената стойност определен интерес предизвиква въпросът за първичните и вторични счетоводни документи. Те са основание за записванията по счетоводните сметки и следователно за счетоводното отчитане на разчетните взаимоотношения за ДДС. В случаи на получено плащане, когато данъкът за продажбата е изискуем и доставчикът

прилага режим за касова отчетност на ДДС, то той издава протокол, с който се определя размера на изискуемия данък за доставка. Този протокол е първичен счетоводен документ и за двете страни по сделката. Следователно протоколът е основание за счетоводното отчитане на разчетите по ДДС и за доставчика, и за купувача. Също така, при прекратяване на регистрацията за прилагане на режима за касова отчетност на ДДС на доставчик, същият издава протокол, с който се определя размера на изискуемия данък за извършена от него доставка, за която е приложен режима за касова отчетност и за която е налице неполучено плащане до датата на прекратяване.

Посочените протоколи се отразяват в дневника за продажбите за данъчния период, през който са издадени, като данъчната основа и размерът на данъка участват при определяне резултата за периода.

В ситуации, при които получателя по сделката извършва плащане за доставка, за която доставчикът прилага режим за касова отчетност, то за упражняване правото на данъчен кредит, получателят трябва да отрази издаденият от доставчика протокол в дневника за покупки в срока по чл. 72 от закона за ДДС. Данъчната основа и размерът на данъка участват при определянето на резултата за периода.

Ако получателят по сделката прилага режим за касова отчетност на ДДС и извърши плащане за доставка, за която доставчикът не прилага този режим, то за упражняване правото на данъчен кредит той издава протокол, който се явява първичен счетоводен документ само за него. Протоколът се издава в срок от пет дни от датата, на която е получено плащане по доставката, но не по-късно от последния ден на месеца, през който данъкът е станал изискуем. Данъчната основа и размерът на данъка участват при определянето на резултата за периода.

Получените от предприятие, което прилага режима за касова отчетност на ДДС протоколи, издадени от предприятие, което прекратява прилагането на специалния режим, се отразяват в дневника за покупки за данъчния период, през който те са издадени, като данъчната основа и размерът на данъка не участват при определянето на резултата за периода. В тези случаи правото на приспадане на данъчен кредит възниква за данъчния период, през който е извършено плащане по доставката, пропорционално на извършеното плащане.

Специалният режим за касова отчетност на ДДС и неговото прилагане в стопанската практика в страната поражда редица въпроси, които в една или друга степен ще доведат до промени в отчетността на ДДС.

Считаме, че тези въпроси могат да се систематизират в няколко направления от гледна точка на ликвидността на предприятията и конкретно на малките и средни предприятия в страната.

По наше виждане, прилагането на режима за касова отчетност на ДДС може да повлияе върху ликвидността на малките и средни предприятия. Посоката на влияние на този режим може да бъде негативна и позитивна.

Считаме, че негативното влияние на режима за касова отчетност на ДДС може да се прояви в следните направления:

1) По отношение на счетоводните регистри по закона за ДДС.

Става дума за дневниците за продажбите и за покупките (счетоводни регистри), в които регистрираното лице е длъжно да отразява издадените от него и получените при него данъчни документи по закона за ДДС.

Регистрираните лица по закона за ДДС водят задължително следните регистри: дневник за покупките и дневник за продажбите³. Те са длъжни да отразят издадените от тях или от тяхно име данъчни документи, както и отчетите за извършените продажби по чл. 119 в дневника за продажбите за данъчния период, през който са издадени⁴. Регистрираните лица са длъжни да отразят получените от тях данъчни документи в дневника за покупките най-късно до дванадесетия данъчен период, следващ данъчния период, през който са издадени, но не по-късно от последния данъчен период по чл. 72, ал. 1 от закона за ДДС⁵.

Съгласно новата глава седемнадесета „а“ – „Специален режим за касова отчетност на ДДС“⁶, от закона за ДДС, освен досега действащите първични счетоводни документи, се въвеждат допълнителни такива във връзка с попълване и представяне на дневниците за продажбите и за покупките. Такива например са: фактура – касова отчетност; дебитно известие – касова отчетност; кредитно известие – касова отчетност; отчет за извършените продажби при специален ред на облагане; протокол за изискуемия данък по чл. 151в, ал. 3 от Закона за ДДС; протокол за изискуемия данък по чл. 151в, ал. 7 от Закона за ДДС с получател по доставката лице, което не прилага специалния режим за касова отчетност; протокол за изискуемия данък по чл. 151в, ал. 7 от Закона за ДДС с получател по доставката лице, което прилага специалния режим за касова отчетност; протокол за данъчен кредит по чл. 151г, ал. 8 или отчет по чл. 104ж, ал. 1 от Закона за ДДС.

Това на практика означава, че предприятие, което прилага специалния режим за касова отчетност на ДДС в дневника за продажбите трябва да представя издадените от него фактури за извършени доставки (продажби) в три направления:

- фактури с получено плащане на цялата сума;
- фактури с получено частично плащане;
- неплатени от клиентите фактури.

³ Закон за ДДС, ДВ бр. 108/2006 г., чл. 124, ал. 1.

⁴ Закон за ДДС, ДВ бр. 108/2006 г., чл. 124, ал. 2.

⁵ Закон за ДДС, доп. ДВ бр. 108/2006 г., изм. бр. 95/2009 г.

⁶ Закон за ДДС, ДВ бр. 101/2013 г., в сила от 1.01.2014 г.

От гледна точка на възникване на правото на приспадане на данъчен кредит в дневника за покупките предприятието също трябва да отрази получените фактури в три направления:

- за фактурите, сумата по които е изцяло платена на доставчика, начисленият данък за покупките се посочва в пълен размер;
- за фактурите, сумата по които е частично платена на доставчика, се използва коефициент за определяне на правото на приспадане на съответната част от данъчния кредит;
- фактурите, чиято обща сума не е платена на доставчика.

От изложеното може да се направи извода, че при прилагане на режима за касова отчетност на ДДС се усложнява документирането, т.е. изготвянето на първичните счетоводни документи и регистри, както и счетоводното отразяване на разчетите за ДДС. Така например, при документиране на продажби, при които по-късно се извършват частични плащания от клиентите, предприятието трябва да включи издадените фактури (неплатени) в дневника си за продажбите за месеца, през който те са издадени, без обаче начисленият във фактурите ДДС за продажбите да участва в резултата за този месец. За всяко частично плащане предприятието трябва да издаде изричен протокол, който изпраща и на съответния клиент. За него възниква задължение да включи протокола в дневника за продажбите за съответната част от начисления във фактурата ДДС, полагащ се за частичното плащане. Следователно предприятието трябва да изготви и включи в дневника си за продажбите толкова протоколи, колкото са частичните плащания по съответната фактура. Неудобството тук е извършването на няколко еднотипни повтарящи се действия и отразявания в дневниците за продажбите за съответните месеци, както и съответни счетоводни записвания, произтичащи от това. Посоченото поражда необходимостта от самоорганизиране на счетоводната система на предприятието за проследяване точно по коя фактура се извършва плащането, каква част от съответното плащане е ДДС и за каква част трябва да се издаде протокол. За големите предприятия, за които е характерен значителен документооборот, са налице условия за формиране на определени административни проблеми.

Тук следва да се обърне внимание и на сделките, при които начисленият данък във фактурата се плаща разсрочено. Типичен пример в това отношение са договорите за финансов лизинг. От счетоводна гледна точка тук се прилага принципът на предимство на съдържанието пред формата. Данъкът върху добавената стойност се начислява на датата на данъчното събитие, т.е. датата на издаването на фактурата, но се заплаща на части, заедно с вноските по финансовия лизинг. В повечето случаи на практика това става за няколко отчетни периода, т.е. за няколко години. Това означава, че за месечните вноски за целия срок на договора за финансов лизинг, и получателят, и доставчикът ще трябва да отразят една и съща фактура (чрез издаваните протоколи) многократно в дневниците си за покупки и продажби.

Изложеното ни дава основание да обобщим, че прилагането на режима за касова отчетност на ДДС води до усложняване на отчетността за този вид косвен данък. В повечето случаи предприятията, които са регистрирани по закона за ДДС използват счетоводен софтуер за изготвяне на счетоводните регистри и отчетните документи по същия закон. Това на практика означава, че те трябва да актуализират своя софтуер, което е свързано с допълнителни разходи и изходящ паричен поток.

Посоченото оказва непосредствено влияние върху платежоспособността и ликвидността на тези предприятия.

Тук следва да се допълни, че режимът за касова отчетност на ДДС засяга всички регистрирани предприятия по закона за ДДС, а не само тези, които ползват режима. Така например, доставчици, прилагащи режима за касова отчетност на ДДС нямат право да прилагат изборително режима, т.е. те не може да го прилагат само за определени клиенти или само в определени случаи. Режимът за касова отчетност се прилага за всички клиенти и то за период не по-кратък от един отчетен период по закона за счетоводството (12 месеца). Същевременно с това, тези доставчици са задължени да прилагат същия ред при ползване на данъчен кредит, когато се явяват получатели (клиенти) по други сделки. Също така, предприятия, които не прилагат режима за касова отчетност на ДДС, но се явяват клиенти на предприятия, които в качеството си на доставчици прилагат този режим, са длъжни също да прилагат режима по отношение на данъчния кредит за съответните сделки.

2) По отношение на срока за възстановяване на ДДС.

Всички фактури за продажби, издадени от предприятието, трябва да се отразяват в дневника за продажбите за месеца, през който са издадени. Интерес представлява въпросът за получените фактури за доставка. За тези фактури е необходимо да се установи наличие на пълно или частично плащане с оглед правилното им отразяване в дневника за покупките. Освен това, режимът за касова отчетност на ДДС ще окаже влияние върху ревизиите, извършвани от НАП, в случаите на данъчен кредит и възстановяване на ДДС, като се усложни тяхното извършване и се удължат сроковете за извършването им. С основание тук се предполага, че сроковете за възстановяване на ДДС ще се удължат и очакваните входящи парични потоци ще се отложат във времето.

Това на практика означава, че за предприятията, прилагащи режима за касова отчетност на ДДС, а и не само за тях, ще възникнат проблеми с тяхната платежоспособност и ликвидност.

3) По отношение на принципа за текущо начисляване.

Основните счетоводни правила при изготвяне на финансовите отчети на предприятието са действащо предприятие и текущо начисляване. Принципът на текущо начисляване означава, че приходите и разходите се признават в момента на тяхното възникване, независимо дали постъпленията или плащанията на паричните средства са извършени. Това означава, че при изготвяне и представяне на отчета за приходите и разходите, респ. отчета за доходите се прилага принципа на текущо начисляване, т.е. финансовият резултат се формира именно на основата на този принцип. При прилагане на режима за касова отчетност на ДДС при изготвяне и представяне на счетоводните регистри, следователно при формиране на резултата за периода (данъчен кредит или данък за внасяне) предимство се дава на принципа за реалното движение на паричните средства. Така на практика ще се разминат във времето стойностните размери на едни и същи позиции, представени в отчета за приходите и разходите, респ. отчета за доходите и счетоводните регистри по закон за ДДС.

4) По отношение на получаването и плащането на сумите по фактурите.

Предприятията, които прилагат режима за касова отчетност на ДДС, а и не само те, трябва да организират своеобразна проверка за наличието и за размера на плащането по всяка фактура за доставка (продажба или покупка). Това предполага движението по сметките от група „Парични средства“ да бъде предварително осчетоводено, да се извърши предварителен анализ на платените, частично платените и неплатените фактури, след което да се пристъпи към изготвяне на счетоводните регистри по закона за ДДС (дневниците за продажбите и за покупките). Също така, не са редки случаите в стопанската практика, при които движението по разплащателната сметка на предприятието е свързано с получаване или плащане на суми по няколко издадени или получени фактури, без да се конкретизира за коя доставка се отнася плащането. Подобно обстоятелство определено затруднява изготвянето на отчетните регистри по закона за ДДС както при доставчика, така и при получателя. Това оказва непосредствено влияние върху разходите за дейността на тези предприятия. Онези от тях, които аутсорсват счетоводната си дейност и ползват услугите на специализирани счетоводни предприятия, плащат повече за тези услуги, в резултат на което месечните им разходи за дейността се увеличават. Предприятията, които имат счетоводен софтуер и ERP-системи, също трябва да извършат допълнителни разходи за настройка на своите нематериални активи за счетоводно отчитане на дейността.

Изложеното е основание за извода, че тези проблеми се отразяват непосредствено на платежоспособността и ликвидността на предприятията, прилагащи режима за касова отчетност на ДДС, а и не само на тях.

5) По въпроса за задължията между предприятията в стопанската практика в страната.

Промяната в изискуемостта на данъка върху добавената стойност от датата на данъчното събитие към датата на получаване или плащане на сумите по фактурите, оказва непосредствено влияние както върху срока на събиране на вземанията от клиентите, така и върху периода на плащане на задълженията към доставчиците. Предприятията нямат стимул да съкращават срока на събиране на вземанията от клиентите, тъй като нямат задължение да внасят в полза на бюджета начисления във фактурите ДДС, ако не са получили плащането по тях. По този начин срокът на събиране на вземанията от клиентите ще се удължи, в резултат на което ще се увеличи размерът на просрочените вземания. Същевременно с това, и периодът на плащане на задълженията към доставчиците ще се увеличи. В крайна сметка тези негативни обстоятелства оказват непосредствено влияние както върху платежоспособността, така и върху различните степени на ликвидност на предприятието.

Тук трябва да се вземе под внимание и факта, доколко предприятията, прилагащи режима за касова отчетност на ДДС, имат добре организирана система за своевременно събиране на вземанията от клиентите и от гледна точка на степента на риск от предсрочна изискуемост на задълженията към доставчиците. Това е необходимо във връзка с намаляване на степента на риск от възникване на състояние на неплатежоспособност и изпадане в краткосрочна ликвидна криза.

6) По въпроса за имиджа на предприятията и атрактивността на режима.

Предприятията, които прилагат режима на стандартна отчетност на ДДС, имат интерес да намалят обема на бизнес сделките с доставчици, които са в режим за касова отчетност на ДДС. Това се дължи на различни причини, като например: ограничения при възникване на правото на приспадане на данъчен кредит; усложняване на счетоводното отчитане на разчетите по ДДС; затруднения при изготвянето на счетоводните регистри по закона за ДДС; задължително разплащане между бизнес субектите по банков път; удължаване на сроковете за възстановяване на данъчния кредит и др. Също така, значителен брой от предприятията, които отговарят на условията за регистрация по режима за касова отчетност на ДДС, няма да се регистрират по този режим. Причината за това е възможността те да изгубят част от своите клиенти,

някои от които, например, са ключови за тях. Като резултат от свиване на клиентската база ще се намалят приходите от продажби, а следователно и общите приходи на предприятията. Това ще окаже непосредствено влияние върху тяхната платежоспособност и ликвидност. Посоченото е особено важно за малките и средни предприятия, които се стремят да задържат клиентската си база, като заедно с това търсят възможности за нейното разширяване.

Всички тези неудобства на практика се проявяват в малкия брой предприятия в страната, които са регистрирани по режима за касова отчетност на ДДС.

Не бива с лека ръка обаче да се отхвърлят позитивните страни на този режим.

По наше виждане, те могат да се систематизират в следните направления:

1) Подобряване на ликвидността на предприятията, които прилагат режима.

Режимът за касова отчетност на ДДС може да окаже положително влияние върху различните степени на ликвидност на предприятията, които го прилагат и най-вече върху степента на абсолютната им ликвидност. Това е така, защото тези предприятия имат интерес първо да платят задълженията си към доставчиците, в резултат на което на тях ще им бъде възстановен данъчния кредит. Същевременно с това те имат възможност и трябва да организират строга система за събиране на вземанията от своите клиенти. Тук трябва да се следи за съответствие по срокове на вземанията от клиентите и на задълженията към доставчиците. На вземания със съответен срок на събираемост следва да се противопоставят задължения със същия срок на погасяване. По този начин могат да бъдат постигнати добра платежоспособност и устойчива степен на ликвидност.

2) Ограничаване на възможността за ДДС измами.

Практиката показва, че косвеният данък върху добавената стойност най-често се източва посредством данъчния кредит по фактури за фиктивни сделки. При положение, че повече предприятия прилагат режима за касова отчетност на ДДС, то ще се намали обхватът на регистрираните по закона за ДДС лица, които имат право на данъчен кредит, без да са платили сумите по фактурите. Следователно този режим може да бъде мярка за намаляване на данъчните измами за данъка върху добавената стойност.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Разсъжденията върху режима за касова отчетност на ДДС ни дават право да заключим, че за предприятията, които са избрали да го прилагат, могат да възникнат редица проблеми с тяхната платежоспособност и ликвидност. Тук от съществено значение е групирането на вземанията от клиентите и задълженията към доставчиците по съответни срокове. С важно значение е оперативния анализ на срока на събираемост на вземанията от клиентите и на периода на плащане на задълженията към доставчиците. Следва да се разкрият своевременно причините, които са породили забавянето на срока на събираемост на вземанията от клиентите. Това е наложително във връзка с оптимизиране на паричния цикъл на предприятието.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон за ДДС, ДВ бр. 101/2013 г.

БИЗНЕС АНАЛИЗ И АНТИКРИЗИСНО УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

доц. д-р Марко Тимчев

Университет за национално и световно стопанство, София

FINANCIAL BUSINESS ANALYSIS, DEVELOPMENT AND ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF THE COMPANY

Marko Timchev

ABSTRACT: In the presented scientific paper are examined alternative methods for Financial Business Analysis, discriminant analysis and bankruptcy risk estimation of the company. Z-Score and ZETA Score Methods of Analysis, as well as the French method "Le Tableau de Bord", also known as "Risk opened eyes" are presented in the paper. It would be completely incorrect to use and count on only one of these methods, several methods should be used in order to identify the tendency and the trend of the economic outcome of the company. Combined with the Balanced Scorecard Method of Analysis, these methods produce a whole integrated, balanced system of indicators.

KEYWORDS: management, financial business analysis, balanced scorecard analysis, anti-crisis business analysis, sustainable development

1. Въведение

Бизнес анализът (Business Analysis) е „специфична“ функция, която е предпоставка и се реализира паралелно с ключовите функции на управление на предприятието. Тази теза се аргументира в теорията и методологията на бизнес анализа, прилаган в практиката на бизнеса в Европа и света [4], [5], [8], [9], [10].

В условията на икономическа криза и рецесия бизнес анализа (Business Analysis) е имплицитен на контролинга [1], функциониращ в системата за управление на предприятието.

Абсорбирането и интегрирането на бизнес анализа в балансираните системи от показатели за анализ, известни като "Balanced Scorecards Analysis" [2], [3] и стратегическите "SWOT and SWOT Pest Method of Analysis" [2], [3] дава възможност за адекватно позициониране на предприятието в пазарното пространство, оценка на конкурентните сили, слаби страни и възможности за защита от дестабилизация – "Z-Score Method of Analysis".

2. "Z-Score Method of Analysis" е методология за финансов анализ на проф. д-р Ед. Алтман, базирана на дискриминантни модели за анализ на риска от несъстоятелност на Фулмър, Спрингейт, Тафлър и др.

При базисния модел – "*Security Financial Analysis*" на проф. Едуърд Алтман (USA) се използват групи показатели като: показатели за ликвидност, показатели за структурата на капитала (капиталов механизъм), финансов лост (*Leverage*), коефициенти на рентабилност, коефициенти на бизнес активност, показатели за оценка на ефективността на стопанската дейност и инвестиционния избор.

Оптималните значения на отделните показатели в процеса на дискриминантния анализ на риска е прието да се движат в различни диапазони:

2.1. Liquidity Ratios – Коефициенти на ликвидност

- *Коефициент на абсолютна ликвидност*

Кал = (Парични средства + Краткосрочни фин. вложения) : (Текущи пасиви)

Критичен диапазон: (0.2 – 0.5)

- *Коефициент на бърза ликвидност (Acid test ratio, Quick ratio)*

К.б.л.кв. = (Пар. средства + Краткоср. фин. вложения + Вземания):(Текущи пасиви)

Критичен диапазон: (0.3 – 1.0)

- *Коефициент на текуща ликвидност (Current Ratio)*

К т.л. = (Текущи активи) : (Текущи пасиви)

Критичен диапазон: (1.0 – 2.0)

- *Нетен работещ оборотен капитал (Net working capital)*

Nwc = (Текущи активи) – (Текущи пасиви)

Критичен диапазон: (> 0)

Gearing ratios – Показатели за структура на капитала (коефициенти за финансова стабилност)

- *Коефициент на финансова независимост (Equity to Total Assets)*

Кф.н. = (Собствен капитал) : (Сумарни активи)

Критичен диапазон: (0.5 – 0.8)

- *Сумарни задължения към сумарни активи (Total debt to total assets)*

Ксз:ак = (Задължения : Активи)

Критичен диапазон: (0.2 – 0.5)

- *Дългосрочни задължения към активи (Long-term debt to total assets)*

Кдз/са = (Дългосрочни задължения) : (Сумарни активи)

- *Сумарни задължения към собствен капитал (Total debt to equity)*

Ксз/ск = (Задължения общо) : (Собствен капитал)

Критичен диапазон: (0.25 – 1.0)

- *Дългосрочни задължения към дългосрочни активи (Long-term debt to fixed assets)*

КДз/да = (Дългосрочни задължения) : (Дългосрочни активи)

- Коефициент на покритие на лихвите по кредити (*Times interest earned*)

Кппр = (EBIT) : (Разходи за лихви по кредити)

Критичен диапазон: (> 1)

Profitability ratios – Коефициенти за рентабилност

- Коефициент на рентабилност на продажбите (*Return on sales*), %

Kros = (Net Profit) : (Net Sales)

- Коефициент на рентабилност на собствения капитал (*Return on shareholders' equity*), %

Kroe = (Net Profit) : (Equity)

- Коефициент за рентабилност на текущите (краткотрайните) активи (*Return on current assets*), %

Krca = (Net Profit) : (Current Assets)

2.2. Модел на проф. д-р Алтман.

Проф. д-р Алтман постига висока степен на точност при анализа на риска от финансова и търговска дестабилизация (несъстоятелност) на база на следната функционална зависимост:

$$Z = 0,012X1 + 0,014X2 + 0,033X3 + 0,006X4 + 0,999X5 \quad (1)$$

X1 – отношение между собствените краткотрайни активи и общата величина на активите; X2 – отношение между неразпределената печалба и общата величина на активите; X3 – отношение на брутната печалба, преди данъци, такси и лихви (*EBIT*) към общата величина на активите; X4 – отношение на пазарната стойност на обикновените привилегированите акции (финансови активи) към балансовата стойност на привлечения капитал (*Total Debts*); X5 – отношение между нетните приходи от продажби (*Net Sales*) и общата величина на активите.

В модифициран вид функцията на проф. д-р Алтман придобива следния вид:

$$Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + X5 \quad (2)$$

След като изследва възможностите на "Z-Score Method of Analysis" професор Едуард И. Алтман дефинира и оптималните доверителни интервали, спрямо които може да се определи финансовото състояние на фирмата, обект на анализ:

Z-Score Analysis < 1.81

Тази стойност е горна граница за прогнозиране на финансова несъстоятелност. Ако Z-Score Analysis на дадена фирма е равен на 1.81 или има

по-ниска стойност-фирмата е обречена на финансов колабс в близките две години. В тази ситуация само мениджмънта ѝ е в състояние да пренасочи бизнеса в положителна посока с цел да се възстанови платежоспособността ѝ или поне да се спаси част от нейната бизнес структура.

В резултат от изследвания с висока степен на сигурност се потвърждава, че фирмите, характеризиращи своята финансова стабилност със "Z-Score" параметри, равни на или по-високи от 2,99, може да се третират като „финансово стабилни“, а фирмите, чиито "Z-Score" параметри са по-малки от 1,81 се характеризират с висока степен на риск от несъстоятелност (т.н. „финансов срив“). Възприета е оптимална точка на "Z-Score" минимум равна на 2,675.

Колкото е по-голямо значението на точката – минимум на "Z-Score Financial Method of Analysis", рискът от несъстоятелност (банкрут) е по-устойчив и с висока степен на достоверност.

1.81 < Z-Score Analysis < 2.99

В този интервал се намират стопанските единици с неясно финансово развитие. При условие, че Z-Score Analysis на дадена фирма е в тези граници, то тогава за икономическата публика не е ясно по какъв начин ще продължи нейната дейност. Въпрос на време е да се разкрие дали бизнес единицата ще успее да изгладя неравностите по пътя на развитието си и ще продължи успешно дейността си.

Z-Score Analysis < 2.99

Предприятията, чиито Z-Score има стойност над 2.99 и са част от публичния сектор нямат причини да се притесняват за финансовото си състояние. Тяхното развитие е безоблачно поне в близките две години. Високият резултат е индикатор за добро управление, оптимално добре поставени и изпълнени цели и достатъчно мотивиран персонал

Стойности на коефициентите при несъстоятелност:

X1 (Оборотния капитал) около – 6.1% или – 0.061; X2 (Пропусната печалба) около – 62.6% или – 0.626; X3 (Печалба преди лихви и данъци) около – 31.8% или – 0.318; X4 (Пазарна стойност на предприятието) около 44.01% или 0.44;

X5 (Продажби) около 150% или 1.5.

Изчислен с тези стойности Z-Score Analysis има следния резултат:

$$\begin{aligned} Z &= 1,2 \times X1 + 1,4 \times X2 + 3,3 \times X3 + 0,6 \times X4 + 0,999 \times X5,0 \\ Z &= 1,2 \times (-6,1\%) + 1,4 \times (-62,6\%) + 3,3 \times (-31,8\%) + 0,6 \times 44,01\% + 0,999 \times 1,5\% = \\ &= 1,2 \times (-0,061) + 1,4 \times (-0,626) + 3,3 \times (-0,318) + 0,6 \times 0,44 + 0,999 \times 1,5 = \\ &= -0,7 - 0,87 - 1,04 + 0,26 + 1,49, \\ Z &= -0.86 \end{aligned} \tag{3}$$

Ако стойността на Z-Score на анализиранията предприятия е около – 0.86 за тях финансовата несъстоятелност е вече факт.

Стойности на коефициентите при финансова стабилност:

X1 (Оборотния капитал) около 41.4% или 0.414; X2 (Пропусната печалба) около 35.5% или 0.355; X3 (Печалба преди лихви и данъци) около 15.4% или 0.154; X4 (Пазарна стойност на предприятието) около 247.7% или 2.47; X5 (Продажби) около 190% или 1.9.

Калкулирането на Z-Score с посочените стойности има следния вид:

$$\begin{aligned} Z &= 1,2 \times X1 + 1,4 \times X2 + 3,3 \times X3 + 0,6 \times X4 + 0,999 \times X5 \\ Z &= (1,2 \times 41,4\%) + (1,4 \times 35,5\%) + (3,3 \times 15,4\%) + (0,6 \times 247,7\%) + (0,999 \times 190\%) = \\ &= (1,2 \times 0,414) + (1,4 \times 0,355) + (3,3 \times 0,154) + (0,6 \times 2,47) + (0,999 \times 1,9) = 4,88 \end{aligned} \quad (4)$$

Това е стойността, която явно отразява благоприятното финансово състояние на предприятието, обект на анализ.

Независимо интервалите, които сам дефинира, Едуард Алтман определя тези две стойности като опорни точки за Z-Score Analysis. Стопанските единици, чиито Z-Score се намира около – 0.25 или + 4.88 могат да идентифицират безпроблемно своето развитие в близките две години.

В европейската и световна практика на бизнес анализа на риска от дестабилизация широко е разпространен т.н. двуфакторен модел. При него се използват два ключови показателя (например, пок. текуща ликвидност и пок. относителен дял на заемните средства). Тези показатели се умножават с тегловните на коефициентите, определени по статистически път. Ако резултатите се окажат отрицателни величини, вероятността за банкрут не е голяма. Положителните Z(A) – значения означават висока степен на риск от несъстоятелност. В теорията и USA практиката Z(A) се анализира паралелно с показателите за рентабилитет на капитала и марж на продажбите. Ако първият показател е в нормални граници, а рентабилността висока и устойчива, риск от банкрут няма или е минимален.

Щатският учен П. Фицпатрик (P. J. Fitzpatrick) анализира три петгодишни тренда на 13 показателя за 20 компании. Той сравнява емпиричните данни с аналогични показатели за контролна група от 20 успешни бизнес формации. Доказано е, че най-достоверни резултати се получават от съотношенията: печалба към собствен капитал и нетен собствен капитал към сума на задължността.

К. Мървин (C. L. Mervin) изследва опит на 939 компании за период от 10 години (1926 – 1936 год.). Той доказва, че успешно може да се предскаже банкрут в аналитичен хоризонт от 4 години (превенция) на база на 3 ключови съотношения: коефициент на покритие; чист оборотен капитал към активи; чист собствен капитал към задължността. Трите показателя имат затихващи трендове с приближаване на момента на банкрут (несъстоятелност).

В. Бивър (W. Beaver) прилага най-мощна и достоверна методика за статистически анализ спрямо своите предшественици. Той доказва, че в краткосрочна и дългосрочна перспектива съотношението между паричния поток и задължията е най-надежния индикатор на риска от банкрут.

Дж. Хориган (J. O. Horrigan) доказва, че анализа на съотношенията (Ratio Analysis) е по-надеждно средство за оценка на риска от методите на случайно прогнозиране на вероятностите.

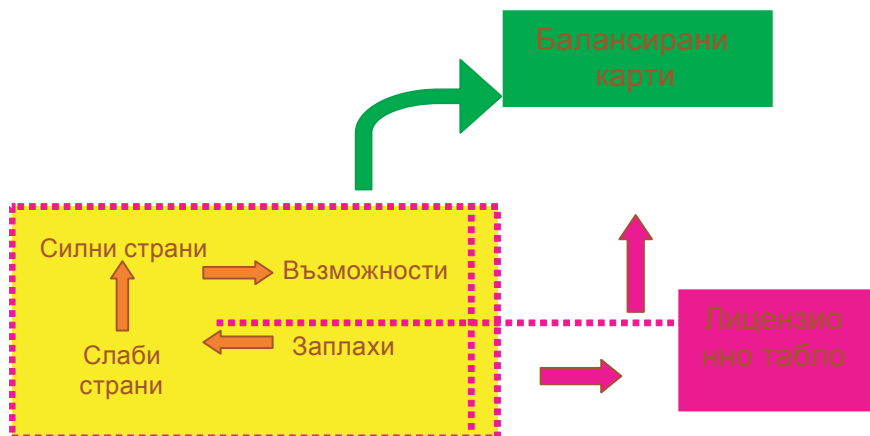
Проф. Алтман (Edward Altman) обследва 66 компании по поведението на 22 аналитични коефициента. Той подбира пет най-значими съотношения за прогнозиране на банкрут – вж. (2)

3. Бизнес анализ посредством балансирана система от показатели.

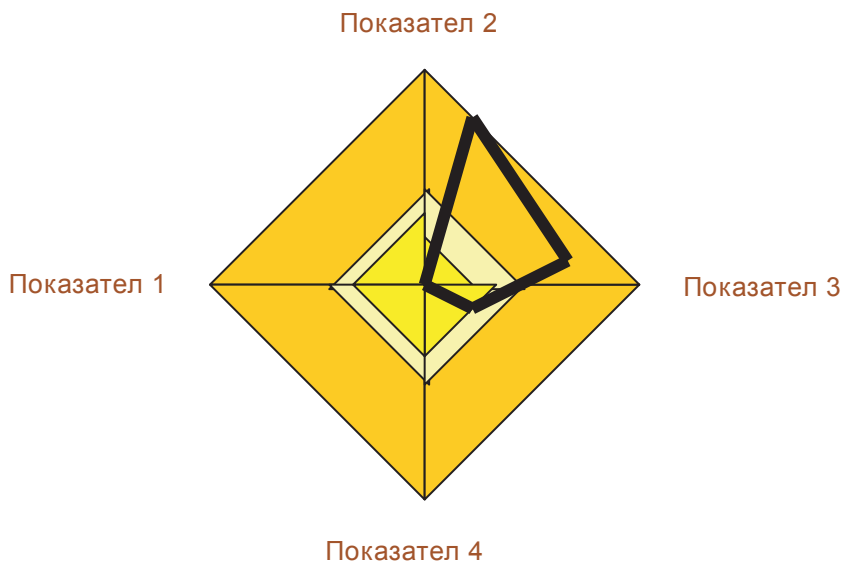
В условията на финансово-икономическа криза е важно интегрираното прилагане методологии и методики за тактически финансов, стратегически антикризисен и балансиран бизнес анализ, както и анализ за устойчиво позициониране на предприятието в пазарното пространство. [1], [2], [3]. Една от задачите на финансово-стопанския (бизнес) анализ съобразно с принципите на системата **“Balanced Scorecard Method of Analysis”** е защита на фирмата в от несъстоятелност посредством анализ на риска от несъстоятелност (банкрут). Интегрирането на финансовото направление в **“Balanced Scorecard Method Analysis”** със стратегическия **“SWOT Method of Analysis”** дава възможност за позициониране на фирмата в пазарното пространство, оценка на нейните силни, слаби страни, възможности за устойчиво развитие и защита на маркетинговата и финансовата и стабилност.

Balanced Scorecard, SWOT – анализ и лицензионно табло (Фиг. 1)

Фиг. 1.



Фиг. 2.



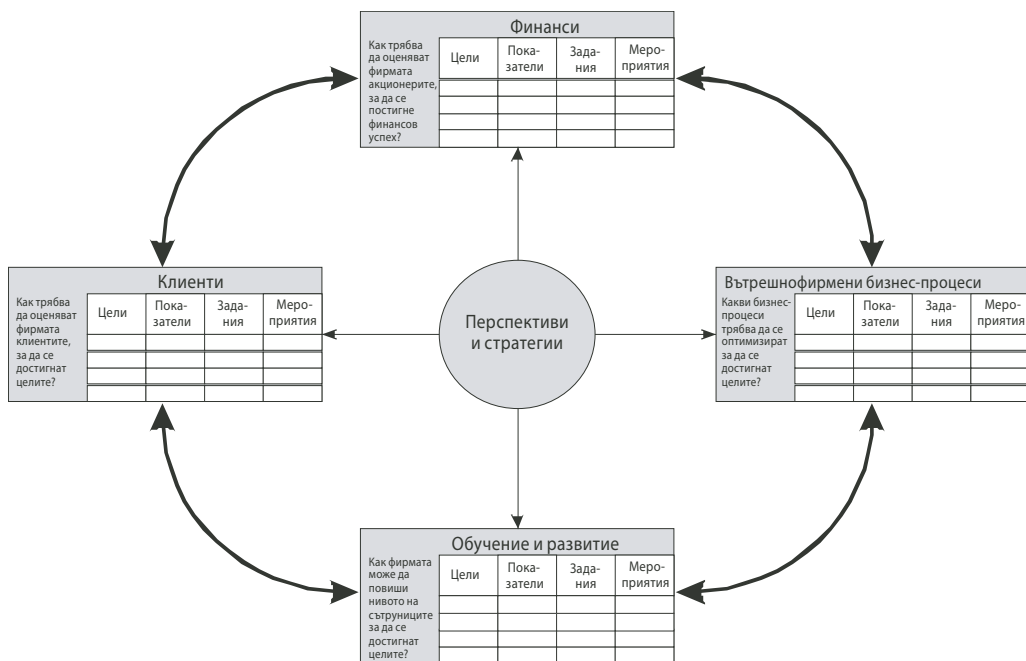
Пространственото моделиране се дава възможност за многомерно слеждане на заплахите, рисковете и ъгъла на атака (Вж. Фигура 2). Локализираните повърхности, съответстващи на заплахите от страна на всеки от конкуриращите и рисковно застрашаващи фирмата пазарни субекти „биха могли да бъдат сравнени с „очи, които следят дейността“ на предприятието (фирмата). Колкото са по-широко отворени тези очи, с толкова по-голям респект и внимание фирмата трябва да следи и отчита действията на съответните конкуренти. Промените в стратегията на противодействие би следвало да рефлектират чрез минимизиране на площта на т.н. **„отворени очи на риска“** [2]. Финансовият риск представлява променлив интензитет и вариация на печалбата като следствие от фирмената структура на финансиране (**съотношение „ДЪЛГ/собствен капитал“**).

Широко разпространената на Запад, но все още ограничено прилагана в България методология **“Balanced Scorecard Analysis (BSc)”**, разработена от проф. Дейвид Нортън и проф. Робърт Каплан, е основа на т.нар. смесен подход за анализ на ефективността.

BSc е един от инструментите за анализ вътрешнофирмените бизнес-процеси. Принципната идея на BSc е бизнес метриката, при която доминират нефинансовите за сметка на финансовите показатели.

„Всички фактори, които имат значение за управлението на компанията трябва да бъдат измерени, ако не може да се измери нещо, то не може и да се управлява“ [проф. Робърт Каплан].

Фиг. 3.



В системата от балансиран показател за анализ на ефективността на бизнеса, предложена от Нортън и Каплан се предлагат следната групи показатели

P1 = икономически показатели; **P2** = показатели за взаимоотношението с клиентите; **P3** = показатели за вътрешните бизнес-процеси; **P4** = показатели за иновации, развитие и обучение.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Усъвършенстването на "Z-Score Method of Analysis" е в посока на известния в европейските и световни изследвания т.н. "Z(A)-Разчет". Модерната бизнес метрика се търси в посока на динамизация и функционална динамизация. По същество това е един разчет на печалби и рискове по конкретните сделки, които дефинират риска от несъстоятелност или гарантират финансова стабилност на предприятието (фирмата). Интерприрането на "SWOT Method of Analysis", "Z-Score Method of Analysis", "Balanced Scorecard Method of Analysis" и т.н. "Z(A)-разчет" е сложен процес на усъвършенстване на бизнес метрика, способна да улавя както риска от несъстоятелност (банкрут), така и признаци на финансова стабилизация, процеси на устойчиво развитие и финансова стабилност. Бизнес метриката – "Z(A)-разчет" целеуказва текущите резултати

по отворени сделки и фиксирани печалби или загуби. С тази методика може да се прецени риска от загуби при сключване на сделки.

Бизнесът поставя специфични задачи по усъвършенстване на методологията и методиката на бизнес анализа.

Тези задачи се може да се решават посредством авангардни методи като: дискриминантен анализ, финансово-счетоводен анализ на риска от дестабилизация и несъстоятелност "Security Financial Business Analysis". Възможностите за ефективно управление на бизнеса нарастват при интегриране на методологията на финансовия бизнес анализ със средствата на балансирания анализ "Balanced Scorecard Methods of Analysis".

ЛИТЕРАТУРА

1. СИМЕОНОВ О., „Контролинг“, С., „Тракия-М“, 2001 г., 2012 год.
2. СИМЕОНОВ О. и АНДРОНОВ ЕВ., „Лицензионното табло – фокусиране на организациите върху заплахите“, научен доклад, публикуван в „Интернет“ и „Икономически алтернативи“ – 2012 год. и др.
3. ТОДОРОВ К., „Стратегическо управление в малките и средни фирми“, С., „Сиела“, 2011 г.
4. Тимчев М., Финансово-стопански анализ на предприятието, С., „Нова Звезда“, 2012.
5. ТИМЧЕВ М., Финансово-стопански анализ-общ практически курс, 2011 г.
6. KAPLAN R., NORTON D., Strategy maps: converting intangible assets into tangible outcomes, HBR Press, 2004.
7. ALTMAN E. Financial Ratios, Discriminate Analysis and the prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. 1968/ N 22 (September).
8. BEAVER W. I. Financial Ratios as Predictors of Failure // Supplement to Journal of Accounting Research. 1966. P. 71-127.
9. FITZPATRICK P. J. Comparison of the Ratios of Successful Industrial Enterprises with Those of Failed Companies. Washington, S: The Accountants Publishing Co., 1923.
10. FITZPATRICK P. J. Symptoms of Industrial Failures. Washington, DS: Catholic University of America Press, 1931.
11. WINAKOR A., Smitir R. Changes in Financial Structure of Unsuccessful Firms. Bureau of Business Research. USA: University of Illinois Press. 1935.
12. Стратегия за устойчиво развитие – 2020

КОНКУРЕНТНА СРЕДА И КАЛКУЛИРАНЕ В ХОТЕЛИЕРСКОТО ПРЕДПРИЯТИЕ

доц. д-р Радка Абаджиева

ас. Ива Димитрова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

COMPETITIVE ENVIRONMENT AND CALCULATING IN HOSPITALITY ENTERPRISE

Radka Abadjieva

Iva Dimitrova

ABSTRACT: Competition in tourism as an opportunity for the successful realization of the service, can be determined by comparing the services of competing companies. Competitive environment requires research in calculating and pricing. Thus, the prime cost of the service, the price elasticity of demand, the competitive prices and quality are of crucial importance.

KEYWORDS: Calculating – the economic process that encompasses the choice of calculation method; determination of different types of prime costs (legal, factual); defining the amount of work in progress, etc.

Предприятията от туристическия сектор предлагат услуги за удовлетворяване на определени потребности. Тяхното задоволяване в условията на пазарно ориентирана икономика зависи от размера на доходите на хората; от индивидуалните им желания, както и от предлагането и равнището на цените. Потребителското търсене не е фиксирано и е различно за отделните социални групи на населението.

Бъдещето е в по-голямата диверсификация на продукти и услуги и конкурентни предимства на качество, а не на цена.

Майкъл Портър¹ дефинира конкуренцията като група конкуренти, произвеждащи продукти или услуги, които се съревновават едни с други. Според неговия „конкурентен модел“ в даден бранш характерът и природата на конкуренцията зависят от 5 съперничаещи системи:

1. Заплахата от нови участници (новонавлизащи)
2. Заплахата от договорната сила на доставчиците
3. Заплаха от продукти или услуги заместители

¹ Портър М.; Конкурентното предимство на нациите Стил С; 2004.

4. Заплахата от договорната сума на купувачите

5. Конкуренция между съществуващи фирми

В туристическата индустрия изискванията на потребителите към качеството на туристическия продукт са свързани с потребност → желания → интереси → платежоспособни възможности.

Проучванията в това направление трябва да бъдат съобразени със съответния пазарен сегмент, отнасящ се за определено ниво на качеството на продукта.

Конкурентоспособността и по-конкретно теориите за нея търпят еволюционно развитие, като все повече се осъзнава, че тя се обуславя от качеството на човешкия ресурс, ангажиран в туризма.

Успешният пазар на туристически услуги се определя чрез сравнение с услугите на конкурентите:

- защо се купуват услугите на конкурентите, а не на конкретната фирма;
- какви тенденции се очертават на пазара по такива фактори на конкурентоспособността като асортимент на услугите, форми на предлагане, видове обслужване на клиентите, класификация и креативност на персонала и др.

Клиентите възприемат цената на дадена услуга като индикатор за нейното качество. Интересът на потребителя към цената се свързва с информацията, която той събира за да я ползва при вземане на решения за покупка на продукт или услуга. Този интерес произлиза от мотиви, които ръководят купувача при събиране на ценова информация. Тя му е необходима да задоволи свой потребности с по качествени продукти и услуги, които са съобразени с ограничения бюджет и др.

В пазарната икономика съществува неписано правило, че е налице пряка връзка между индивидуалните разходи и цена на доставчика. Тази връзка съществува когато дадено предприятие трябва да определи цената на нова оферта, която цена е съобразена с разходите.

Рентабилността на всяко предприятие е свързана със зависимостта продажни цени-разходи за производство и реализация. Променливите и постоянните разходи играят определена роля при ценообразуването. Постоянните не се влияят от обема на продажбите те се покриват от положителната разлика между приходите от продажби и променливите разходи. Последните имат основно значение при определяне на цените и могат да се определят като долна граница на цената. Методите на ценообразуване, които се основават на разходите са най-популярни.

Определянето на разходите е обект на калкулирането. Обект е всяка дейност, за която трябва да се измерят самостоятелно разходите. В широк смисъл на думата калкулирането е установяване на разходите за дейността на дадено предприятие, което произвежда определен продукт или услуга, както и др. дейности, свързани с обслужване на клиентите, канал за дистрибуция и др. В тесен смисъл на думата калкулирането е установяване на себестой-

ността за определен продукт или услуга. С други думи то е последователно обхващане на разходите с цел определяне себестойността.

Хотелиерското предприятие, е характерно с това, че предоставяната от него услуга е свързана със спомагателни дейности, които съпътстват тази услуга. Такива са административни, транспортни, перални и др. Разходите се обхващат като преки и непреки.

Първите включват материални и трудови, а вторите непреки (амортизация, застраховки, трудови разходи на спомагателни работници и др.)

Непреките разходи могат да бъдат разпределени с помощта на определени системи, а именно:

1. Калкулиране на база фактически разходи
2. Калкулиране при прилагане на нормативни коефициенти
3. Нормативна себестойност и управление на разходите
4. Калкулиране на основата на планови разходи

Първата система обхваща калкулиране на база фактически разходи.

Втората система предполага прилагане на нормативни коефициенти за включване в себестойността на непреките разходи. Към разходите на основните звена се включват и тези на спомагателните, които обслужват дейността на хотелиерското предприятие. При тази система фактическата себестойност на хотелиерската услуга се получава като се включат фактически извършени преки разходи в основните звена, непреките, които се изчисляват на база нормативни коефициенти отнесени към фактическата база и разходите на спомагателните звена.

Третата система е известна като стандарт кост и при нея се работи с нормативи. Тя е подходяща за предприятията от производствения сектор.

Четвъртата е свързана с разработването на счетоводно финансов бюджет на предприятието. Въз основа на калкулации може да се оценят запасите на продукцията и незавършено производство.

Посочените системи се отличават по специфичните методи и техники при използване на фактическите и нормативни данни.

Втората система може да се приложи в хотелиерското предприятие, като нормативните коефициенти могат да се ползват за един сезон, един отчетен период и други.

На база примерни данни ще се представи практическото приложение на тази система.

Хотелиерско предприятие трета² категория е предоставило услуги за 5 месечен период – зимен сезон, за което време са предложени:

Едностаен апартамент – основно звено 1

Двустаен апартамент – основно звено 2

Тристаен апартамент – основно звено 3

² Хаджиколева М.; С. Георгиев, Туризм и туроператорска дейност Нова звезда С; 2005.

Звено 1 включва: Едностаен апартамент с 2 легла, санитарен възел (баня, тоалетна) антре и кухненски бокс за хранене 37 кв. м. стайте от този тип са 12 броя.

Звено 2 – двустаен апартамент с 2 легла, дневна, кът за хранене, кухненски бокс, спалня с 2 легла, баня, тоалетна, мивка, входно антре 42 кв. м. 10 броя.

Звено 3 – тристаен с дневна, столова, кухненски бокс, спалня с 2 легла, баня, тоалетна с мивка, входно антре 8 броя.

Като спомагателни звена са определени пералня и администрация. Непреките разходи при посочената система, извършени в спомагателните звена ще се разпределят в условно разграничимите основни звена.



За сезона са планирани:

Показатели	Звено 1	Звено 2	Звено 3	Спом. Звено 1 Пералня	Спом. Звено 2 Администрация
Спомагателни Материали	340	360	380	150	300
Амортизация	1200	1100	1000	200	600
Ел. Енергия за осветление, отопление и др.	Общо за всички звена	10 000			
Застраховки	Обща сума	1530			
Трудови разходи на спомагателни работници	Обща сума	15000			
Допълнителни данни					
Балансова Ст-ст на оборудването	63600	68800	80900	15100	26000
Заета площ кв. м.	460	520	540	60	200
Брой на спомаг. работници	1	1	1	2	5

Разпределението на непреките разходи ще се извършва в следния порядък

1. Разходи за осветление, отопление и др. Възприетата база е заетата площ

Направление	База	Нормативен коефициент	Сума
Звено 1	460	5,61	2584
Звено 2	520	5,61	2920
Звено 3	540	5,61	3023
Пералня	60	5,61	338
Администрация	200	5,61	1125
Общо	1780	X	10 000

2. Разходи за застраховки, база за разпределение- балансовата стойност на сгради, оборудване, съоръжения и др.

Направление	База	Нормативен коефициент	Сума
Звено 1	6360	0,06	382
Звено 2	68 800	0,06	414
Звено 3	80 900	0,06	487
Пералня	15 100	0,06	91
Администрация	26 000	0,06	156
Общо	254 400	X	1530

3. Разходи за спомагателни работници – използваната база за разпределение броят на работниците.

Направление	База	Нормативен коефициент	Сума
Звено 1	1	1500	1500
Звено 2	1	1500	1500
Звено 3	1	1500	1500
Пералня	2	1500	3000
Администрация	5	1500	7500
Общо	10	X	15 000

Следващият етап обхваща определяне на разходите в спомагателните звена. В тях преките разходи ще се вземат по отчет, а непреките ще се определят на база изчислените нормативни коефициенти по фактическата база.

Разходите за осветление, отопление и др. Ще се променят само за основните звена, тъй като при тях е променена базата, което се дължи на обстоятелството, че планираната заетост на легловата база не е достигната.

1. Разходи за осветление, отопление и др., разпределени на фактическа база.

Направление	База	Нормативен коефициент	Сума
Звено 1	382	561	2143
Звено 2	478	561	2681
Звено 3	477	561	2676
Пералня	60	561	337
Администрация	200	561	1122
Общо	1597	X	8959

2. Разходи за застраховки – те ще се променят във всички звена тъй като балансовата стойност е променена в края на периода.

Направление	База	Нормативен коефициент	Сума
Звено 1	62 400	0,06	374
Звено 2	67 700	0,06	406
Звено 3	79 900	0,06	479
Пералня	14 900	0,06	89
Администрация	25 400	0,06	152
Общо	25 400	X	1500

3. Разходи за спомагателни работници – базата е променена за някои звена

Направление	База	Нормативен коефициент	Сума
Звено 1	1	1500	1500
Звено 2	1	1500	1500
Звено 3	1	1500	1500
Пералня	2	1500	3000
Администрация	3	1500	4500
Общо	8	X	12 000

Разходите в спомагателните звена ще включат преки и непреки разходи, като преките разходи са по отчетни данни, а непреките определени на база нормативни коефициенти и фактически бази.

Показатели	Пералня	Администрация
Преки разходи	5000	8600
Преки материални разходи	2000	600
Преки трудови разходи	3000	8000
Непреки разходи	3779	10081
Разходи за осветление отопление и др.	338	1125
Разходи за застраховки	91	156
Амортизация	200	1000
Спомагателни материали	150	300
Трудови разходи на спомагателни работници	3000	7500
Общо разходи	8779	18681

В следващия етап трябва да се разпределят разходите акумулирани от спомагателните звена между основните, като за база ще се използва фактическите леглодни.

Разпределение на разходите от пералнята.

Направление	База	Нормативен коефициент	Сума
Звено 1	2500	1,35	3377
Звено 2	2250	1,35	3038
Звено 3	1750	1,35	2364
Общо	6500	X	8779

Разпределение на разходите от администрацията.

Направление	База	Нормативен коефициент	Сума
Звено 1	2500	2,874	8187
Звено 2	2250	2,874	6468
Звено 3	1750	2,874	5026
Общо	6500	X	18 681

Последният етап обхваща определяне разходите в основните звена с включените от спомагателните.

Показатели	Звено 1	Звено 2	Звено 3
Преки разходи	4400	4000	3700
Преки материални разходи	1200	1000	900
Преки трудови разходи	3200	3000	2800
Непреки разходи	5557	6047	6035
Разходи за амортизация	1200	1100	1000
Разходи за осветления, отопления и други	2143	2681	2676
Разходи за застраховки	374	406	479
Разходи за спомагателни материали	340	360	380
Трудови разходи за спомагателни работници	1500	1500	1500
Общо разходи	9957	10047	9735
Разходи от спомагателни звена			
Пералня	3377	3038	2364
Администрация	7187	6468	5026
Всичко разходи	20521	19553	17125

Себестойността на един леглоден за всяко звено ще се определи като отношение между общите разходи и фактическия брой легло дни по звена.

звено 1 $20521 : 2500 = 82$ лв.

звено 2 $19553 : 2250 = 87$ лв.

звено 3 $17125 : 1750 = 98$ лв.

Този начин на определяне на непреките разходи може да бъде използван в хотелиерските предприятия, като базите за разпределение се определят от самите тях. В този случай е необходимо да се води аналитично отчитане на разходи като преки и непреки. Посочените в примера спомагателни звена могат да бъдат различни по брой в зависимост от обхвата на дейността на хотелиерското предприятие, както и услугите, които предлага.

Тази себестойност може да се използва при определяне на офертни цени. Начинът на калкулиране е подходящ и при целогодишно предоставяне на хотелиерски услуги, като се вземе предвид спецификата на всяко предприятие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Йонкова Б; Управленско счетоводство второ преработено и допълнено издание Ромина С; 2008.
2. Каменов Д. и к-в Туристическа анимация, Агенция за бизнес консултации С; 2009.
3. Портър М; Конкурентното предимство на нациите Стил С; 2004.
4. Хаджикоцева М. С. Георгиев; Туризм и туроператорска дейност Нова звезда С; 2005.

ОСНОВНИ ПРАКТИЧЕСКИ ВЪПРОСИ, КОИТО ВЪЗНИКВАТ ПРИ ПРИЛАГАНЕТО НА РЕЖИМА „КАСОВА ОТЧЕТНОСТ НА ДДС“ В БЪЛГАРИЯ. СЪПОСТАВКА НА РЕЖИМА В БЪЛГАРИЯ И В ДРУГИТЕ ДЪРЖАВИ-ЧЛЕНКИ НА ЕС

ас. Виктория Колева

Великотърновски университет „Св. Св. Кирил и Методий“, Велико Търново

MAIN QUESTIONS WHICH APPEAR DURING THE APPLICATION OF THE “CASH ACCOUNTING SCHEME FOR VAT” IN BULGARIA. COMPARISON OF THIS SCHEME IN BULGARIA AND IN THE OTHER EU MEMBER COUNTRIES

Viktoria Koleva

ABSTRACT: The application of the “Cash Accounting Scheme” for VAT in Bulgaria is necessary first because of the harmonization of the accounting practice in the EU member countries and second to stimulate the SME's in Bulgaria. The application of this special scheme has its benefits and restrictions. The base of the “Cash Accounting Scheme” for VAT is the same in all EU member countries, but there are some differences, too. These differences are connected with the specification of the economy of each country.

KEYWORDS: standard scheme, cash accounting scheme, value added tax, customer and supplier

ВЪВЕДЕНИЕ

За да бъде съпоставима финансовата и счетоводна информация на предприятията в различните страни-членки на Европейския съюз (ЕС), се полагат големи усилия за уеднаквяване на националните счетоводните процедури, процеси, методи и счетоводните практики като цяло. За целта счетоводната нормативната уредба в отделните страни на ЕС се изготвя в съответствие с тази на ЕС. По този начин законодателството в областта на счетоводството на държавите от съюза се доближават и се постига хармонизиране на счетоводството в рамките на целия ЕС. Една от най-новите актуализации в нашето

счетоводно законодателство, насочени към този процес на уеднаквяване на счетоводството в ЕС, намира изразение във въвеждане на режима „касова отчетност на ДДС“ в Закона за данък добавена стойност. Този специален режим е въведен в голяма част от страните-членки на ЕС, а други са в процес на въвеждане. Чрез въвеждането на специалния режим на отчетност на ДДС, освен хармонизирането на счетоводството в страните от ЕС, се постига и подпомагане, стимулиране на малките и средни предприятия (МСП) в тези страни. Основните моменти на режима „касова отчетност на ДДС“ се препокриват за всички страни от ЕС, прилагащи режима, но има и известни различия в прилагането на режима, обусловени от особеностите на икономиката на всяка една страна.

На национално ниво в зависимост от позицията на кого се разглеждат последиците от прилагането на този режим, те не могат да се категоризират само като положителни или само като отрицателни. Ефектът от прилагането на режима придобива различни нюанси за отделните участници в икономиката (клиенти, доставчици, фирми, избрали да прилагат режима, фирми, които не прилагат режима, но техни доставчици го прилагат, банки, държавата).

СЪЩНОСТ НА РЕЖИМА „КАСОВА ОТЧЕТНОСТ НА ДДС“

Режимът „касова отчетност на ДДС“ е въведен в националното законодателство на голяма част от страните-членки на Европейския съюз. От 01.01.2014 година този режим се прилага и на територията на България¹. Режимът на касова отчетност на ДДС е насочен към стимулиране на малките и средни предприятия, към по-честно и справедливо отчитане на ДДС към бюджета, избягване на данъчни измами, регулиране на отношенията между клиенти и доставчици, подобряване на паричния поток на МСП. Този режим облекчава фирмите, чиито основни клиенти отлагат плащанията си и от друга страна стопира ползването на данъчен кредит от фирмите, които не извършват редовни плащания към своите доставчици. По този начин фирмите-доставчици не се ощетяват, плащайки ДДС върху доставки, за които не са получили все още парични постъпления, а фирмите-клиенти не се облагодетелстват, ползвайки правото на приспадане на ДДС за покупки, за които все още не са платили на доставчиците си. Този режим води до значително намаляване на практиката да се вземат фиктивни фактури за покупка на материали, стоки или предоставяне на услуги с цел ползване на данъчен кредит и намаляване на размера на ДДС, който трябва да се внесе в държавната хазна за съответният отчетен период.

¹ Закон за данък върху добавената стойност, Обн. ДВ. бр.63 от 4 Август 2006 г., изм. ДВ. бр. 1 от 3 Януари 2014 г.

Същността на режима на касова отчетност на ДДС най-добре може да се разбере като се съпостави със стандартния режим на отчитане на ДДС, посочен в ЗДДС като единствен възможен за прилагане в България до 31.12.2013 г. Това, което отличава този специален режим на касова отчетност на ДДС от стандартния, е моментът на изискуемост на ДДС за фирмите-доставчици и правото да се упражни данъчен кредит от фирмите-клиенти.

При стандартния режим на отчитане на ДДС фирмата-доставчик има задължението да внесе в бюджета ДДС-то, начислено върху извършените продажби, за периода в който е извършена продажбата т.е. ДДС става изискуем за месеца на издаване на фактурата. При специалния режим на касова отчетност на ДДС фирмата-доставчик е задължена да внесе в държавния бюджет ДДС начислено върху продажбите за месеца, през който клиентите са извършили плащане по издадената фактура.

Прилагайки стандартния режим на отчитане на ДДС, фирмите-клиенти могат да упражнят правото на данъчен кредит от месеца на извършване на доставката т.е. в месеца на издаване на фактурата от техните доставчици независимо дали са извършили или не плащане по тази фактура. Специалният режим на отчетност на ДДС дава право на фирмите-клиенти да упражнят правото си на приспадане на ДДС от момента, в който те извършат плащане по съответната фактура, а не когато е издадена фактурата от доставчика.

Друг момент при съпоставката на двата режима е начинът на плащане по фактурите от доставчици. При стандартния режим няма ограничения за начина на плащане – то може да стане както по банков път, така и в брой. По отношение на касовия режим на отчетност на ДДС начинът за извършване на плащания по получени фактури за доставка е един – само по банков път. Тук фирмите нямат право на избор.

Важно е да се обърне внимание и на въпроса за документацията. При стандартния режим единственият документ, който е необходим за начисляване на ДДС в дневника на продажбите на доставчиците и респективно в дневника на покупките на клиентите (т.е. ДДС-то по издадена фактура да участва в изчисляването на ДДС-то за отчетният период), е издадената фактура или известие към фактурата. Прилагането на новия специален режим изисква 3 документа, за да може ДДС-то, посочено във фактурата за доставка, да участва в изчисляването на ДДС-то за отчетният период: фактура или известие към фактура, протокол, издаден в 5-дневен срок от датата на извършено плащане по фактурата и документ от банката за извършеното частично или цялостно плащане.

Основните разлики между двата режима на отчитане на ДДС са показани в Таблица 1.

Таблица 1. „Съпоставка между двата режима за отчитане на ДДС“

Сфера на сравняване	Стандартен режим на отчитане на ДДС	Режим „касова отчетност на ДДС“
1. Изискуемост на ДДС за извършени доставки	При издаване на данъчния документ	При получаване на плащане (цяло или частично) от клиента по издадената фактура
2. Право на данъчен кредит за извършени покупки	При издаване на данъчния документ	При извършване на плащане по получената фактура от доставчика
3. Начин на плащане	Касово или по банков път	Само по банков път
4. Документация, необходима за изискуемост на ДДС и ползване на данъчен кредит	Данъчен документ, в който е посочена дължимата от клиента сума и начисления ДДС (фактура, дебитно известие, кредитно известие)	Данъчен документ (фактура, дебитно известие или кредитно известие) Протокол, издаден в 5-дневен срок от датата на извършено плащане Документ за извършен банков превод по фактурата

ОСНОВНИ ВЪПРОСИ, СВЪРЗАНИ С ПРАКТИЧЕСКОТО ПРИЛАГАНЕ НА СПЕЦИАЛНИЯ РЕЖИМ ЗА ОТЧИТАНЕ НА ДДС

Кои са повече – плюсовете или минусите от прилагането на специалния режим на ДДС?

Противоречиви са мненията относно въвеждането на режима на касова отчетност на ДДС – то носи със себе си както своите плюсове, така и своите минуси. Независимо, че режимът „касова отчетност на ДДС“ в България не е задължителен, той рефлектира върху всички участници на пазара, като последствията от него имат различни нюанси в зависимост от позицията на отделните участници в икономиката – клиенти, доставчици, държава, счетоводители, банки.

Безспорно преходният период на въвеждане на новия режим ще бъде съпътстван с много неясноти, въпроси, допълнителна административна работа,

актуализиране на счетоводните програми. Всичко това изисква активизиране на силите на счетоводители и програмисти, отделяне на допълнително време за „настройване“ на всичко, за да работи добре новият режим. Но това е временно състояние докато нещата се регулират и специалният режим се задейства. От момента, в който всичко бъде подготвено в съответствие с изискванията за прилагане на новият режим на отчитане на ДДС и режимът започне да действа, се очаква подобряване финансовото състояние на МСП, на тяхната ликвидност, а от там и позициите им както на нашия, така и на европейския пазар. Това все още са само очаквания, а дали ще бъдат оправдани предстои да се види в най-скоро бъдеще.

Режимът в България не е задължителен. Това означава, че се прилага от предприятия, които отговарят на определени изисквания, посочени в ЗДДС, само и единствено по тяхна преценка и желание. На практика обаче правото на избор на фирмите дали да прилагат или не режима „касова отчетност на ДДС“ е до известна степен ограничен, тъй като е напълно вероятно част от доставчиците на предприятието, неприлагащо специалния режим, да прилагат режима. Тогава предприятието, неприлагащо специалния режим за отчитане на ДДС, трябва да извърши отчитането на доставките към тези свои контрагенти по по-различен от стандартния начин. В този случай предприятието има право да ползва право на данъчен кредит за отчетният период, за който е извършил плащане по фактурата, или за периода на издаване на фактура, но само ако е извършено плащане по фактурата в рамките на този период. Това показва, че дори и фирмите, неприлагащи новия режим, са обвързани с него, без да имат правото на избор. В същото време ако предприятие, неприлагащо специалния режим на ДДС, извършва доставки за фирми прилагащи режима на касова отчетност е задължено да внесе ДДС върху извършените продажби за периода на издаване на фактурата, независимо дали клиентът е извършил или не плащането. Защо тогава в обратният случай (доставчикът прилага режима на касова отчетност на ДДС, а клиентът прилага стандартния режим) клиентът не може да ползва правото на данъчен кредит за периода на издаване на фактура, а само при извършване на частично или цялостно плащане по фактурата. И в двата случая от гледна точка на фирмата, неприлагаща специалния режим, това е некоректно, нечестно – в първия случай фирмата, неприлагаща режима на касовата отчетност на ДДС на практика е задължена да отчете ДДС-то по изискванията на специалния режим, а във втория случай няма право да приложи специалния режима що се отнася до изискуемостта на данъка. И в двата случая е нарушен интересът на фирмите, прилагащи стандартния режим на ДДС, чиито контрагенти са регистрирани за специалния режим и е защитен интересът на държавата.

От гледна точка на държавата и контрагентите, регистрирани за специалния режим, тези две ситуации придобиват друг смисъл. В първия случай не е честно фирмата (прилагаща стандартния режим) да ползва право на

данъчен кредит за период, през който не е извършила реално плащане към клиент (прилагащ специалния режим), защото така получава възможността да отлага безкрайно плащането си на доставчика и така клиентът, избрал да прилага касовият режим, бива предпазен. Във втория случай фирмата (прилагаща стандартния режим) е длъжна да внесе дължимия данък върху извършените доставки, независимо дали са платени или не, като се очаква, че е в интерес на клиента (прилагащ специалния режим) да извърши по-скорошно плащане, за да ползва правото на данъчен кредит. Предполага се, че доставчикът в случая няма да бъде ощетен. От горе написаното става ясно, че по закон режимът не е задължителен и в същото време на практика касае всички участници по сделки, независимо от техният избор дали да го прилагат или не.

За да се прилага режимът „касова отчетност на ДДС“ е нужно плащанията по фактурите да се извършват по банков път. Което означава, че от момента, в който дадена фирма започне да прилага специалния режим на отчитане на ДДС, е длъжна да извършва своите плащания по банков път, за да може да ползва правото на данъчен кредит и съответно да получава плащания от своите клиенти също по банков път. Това директно рефлектира и върху фирмите, които не са избрали да прилагат специалния режим, но чиито контрагенти го прилагат т.е. те нямат право да избират по какъв начин да извършат плащането към свой доставчик, или да получат плащане от свой клиент, прилагащи специалния режим – за да продължат да работят със своите контрагенти, те са длъжни да управляват паричния си поток (част от него) по банков път. Този аспект от прилагането на специалния режим на ДДС има благоприятно влияние върху банките, тъй като ползвайки техните услуги, фирмите им плащат определени такси и комисионни.

Как една фирма ще разбере дали неговите контрагенти прилагат режима за касова отчетност на ДДС?

Тук е важно да се направи едно уточнение – доставчикът не се нуждае от информация дали неговите клиенти прилагат или не новия режим, тъй като той отразява ДДС-то върху извършени продажби в съответствие с изискваният на режима, който е избрал да прилага. Ако доставчикът прилага новия режим, ДДС-то върху продажбите ще се включва в изчисляването на данъка за периода на получаване на плащане, а ако прилага стандартния режим – за периода на издаване на данъчния документ. В този случай информацията дали клиентът е или не е регистриран за режима на касова отчетност на ДДС не е съществена.

По-важно е каква информация има клиентът относно своите доставчици. ЗДДС въвежда много лесен начин за разпознаване дали една фирма прилага или не специалния режим. Ако една фирма получи от своя доставчик

фактура, на която пише „касова отчетност“², това означава, че доставчикът прилага новия режим. Този реквизит от фактурата на доставчика дава нужната информация на получателя как да отрази ДДС-то по тази фактура за съответния отчетен период т.е. за да ползва правото на данъчен кредит, получателят трябва да извърши плащане по фактурата. А ако на фактурата липсва реквизитът „касова отчетност“, а в същото време доставчикът е регистриран за специалния режим, то клиентът отразява ДДС-то от фактурата в съответствие със своя режим т.е. фактурата се обработва като издадена от доставчик нерегистриран за специалния режим, въпреки че е.

Извод: Информацията, свързана с това дали доставчиците на дадена фирма прилагат специалния режим или не, е съществена и в същото време е очевидна и лесно достъпна. Няма опасност тя да бъде пропусната, неясна, недоразбрана или пренебрегната от получателя на стоката, тъй като единственото което той трябва да следи е дали на фактурата, издадена от доставчика, има реквизит „касова отчетност“.

Свързан ли е новият режим с по-сложна счетоводна отчетност?

Специалният режим на касова отчетност на ДДС, както се разбра по-горе, е свързан с увеличаване на документооборота, което поражда известно усложняване на счетоводната отчетност. Усложняването се изразява в това, че веднъж в периода на издаване на данъчния документ данъчната основа и ДДС-то се посочват в дневника за покупки респ. продажби, но без да участва в изчисляването на ДДС за този период и втори път (при еднократно плащане на сумата по фактурата) – те се посочват в посочените по-горе дневници, участвайки в изчисляването на ДДС-то за периода, в който е извършено плащането по банков път. Още по-сложна е ситуацията при частично плащане по дадена фактура, тъй като процедурата се повтаря за всички месеци, в които е извършено частично плащане. Всичко това налага въвеждането на нова сметка в сметкоплана на фирмите, по която да се начислява ДДС, което не участва във формирането на ДДС за съответния период. Към тази сметка може да се заведат две подсметки – една за отчитане на ДДС-то, начислено върху извършените продажби, чиито суми подлежат на получаване и втора за отчитане на ДДС-то, начислено върху извършените покупки, чиито суми подлежат на плащане. Първата подсметка се кредитира със сумата на ДДС-то посочено в издадената фактура, удостоверяваща извършена продажба. При получаване на плащане по съответната издадена фактура тази подсметка се дебитира срещу кредитиране на сметка 4532 или с пълния размер или с част от него в зависимост дали е извършено пълно или частично плащане по

² Правилник за въвеждане на Закона за данък добавена стойност, обн. в ДВ, бр. 76 от 2006 г., изм. И доп. ДВ, бр. 110 от 21 декември 2013 г.

фактурата. Втората подсметка се дебитираща със сумата на ДДС-то, начислено в получената фактура за извършена доставка. При осъществено плащане тази подсметка се кредитира срещу дебитиране на сметка 4531 с пълния размер на ДДС-то или с част от него в зависимост дали извършеното плащане е изцяло или частично.

Извод: Резултат от въвеждането на режима за касова отчетност на ДДС е въвеждането на нова сметка в сметкоплана на предприятията, а това води до известно усложняване на счетоводната отчетност. Имайки предвид автоматизираното водене на счетоводство в наши дни обаче, това усложняване не е толкова голямо, че да подлежи на дискусия.

СЪПОСТАВКА НА РЕЖИМА „КАСОВА ОТЧЕТНОСТ НА ДДС“ В БЪЛГАРИЯ И ДРУГИТЕ ДЪРЖАВИ-ЧЛЕНКИ НА ЕС, В ЧАСТНОСТ РУМЪНИЯ

Голяма част от страните-членки на Европейския съюз прилагат режима „касова отчетност на ДДС“, като само в 2 от тях той задължителен – Румъния и Австрия.³ Част от тези страни са приложили режима при издаване на Директива 2006/112/ЕС (Великобритания, Швеция, Словения Естония), втори – с промяната на тази Директива с Директива 2010/45/ЕС, а на трети им предстои въвеждане на този режим. Обект на по задълбочен сравнителен анализ на режима за касова отчетност на ДДС в България в настоящия доклад е режимът, приложен в Румъния, поради две причини – първо приблизително близкото време на влизане в сила на режима в двете държави и второ различията в националните изисквания за прилагане на режима в двете страни. Изследваният в доклада специален режим за отчитане на ДДС е въведен в националното законодателство на Румъния скоро в сравнение с повечето страни-членки на ЕС, прилагащи режима – 01.01.2013 г. Това е точно една година преди влизането му в сила в България. Това дава основание да се предположи, че и двете страни са в процес на приспособяване към този режим и двете страни могат да обменят опит относно силните и слабите страни на режима. Специалният режим за отчитане на ДДС в двете страни се препокрива освен по това, че се прилага след приемането на Директива 2010/45/ЕС, също и по критерия за оборот – фирмите, които могат да прилагат режима, трябва да имат оборот за предходните 12 последователни отчетни периода не повече от 50 000 евро⁴.

³ Концепция за въвеждане на режим „касова отчетност на ДДС“ в националното данъчно законодателство, Министерство на финансите.

⁴ Концепция за въвеждане на режим „касова отчетност на ДДС“ в националното данъчно законодателство, Министерство на финансите.

Режимът за касова отчетност на ДДС е задължителен в Румъния т.е. всички предприятия, които отговарят на законово посочените изискванията за прилагане на режима, са длъжни да го прилагат⁵. В България се прилага по преценка на ръководството на съответната стопанска единица, която отговаря на изискванията, посочени в ЗДДС т.е. това, че едно предприятие покрива изискванията за прилагане на режима, не гарантира, че режимът ще бъде приложен от съответното предприятие. Това става само по преценка на ръководството на съответната стопанска единица.

Една от съществените особености на специалния режим в Румъния е, че ако плащането по издадена фактура не бъде извършено до 90 дни от издаването ѝ, то начисленият ДДС по фактурата става изискуем от доставчика на 90-тия ден след издаването ѝ⁶. Това от своя страна изисква фирмите, регистрирани по специалния режим, много внимателно да следят дали този срок от 90 дни не е просрочен. Тази особеност на специалния режим на касова отчетност на ДДС дава право да се приеме, че за доставчиците условията на режима относно изискуемостта на ДДС са в сила в рамките на 90 дни. Ако плащане не бъде извършено в този срок, доставчикът трябва да внесе начисленият ДДС по извършените доставки, независимо дали клиентът е платил или не е. Този срок от 90 дни важи само за доставчиците, но не и за клиентите т.е. след изтичане на 90 дни от датата на издаване на фактурата, клиентите нямат право на приспадане на данъчен кредит, ако не са извършили плащане по съответната фактура. Правото на данъчен кредит настъпва от момента, в който клиентът осъществи плащането.

С цел илюстриране и по-добро разбиране на основната разлика между специалния режим за отчитане на ДДС в Румъния и България се привежда следния пример:

На 1 февруари предприятие реализира продукцията на стойност 35000 евро. На същата дата предприятието издава фактура, с посочената сума и съответното ДДС. В началото на май месец все още не е постъпило плащане от клиента по фактурата. Предприятието е регистрирано за режима „касова отчетност на ДДС“.

По българското данъчно законодателство през месец февруари начисленият ДДС върху фактурата няма да бъде изискуем, тъй като плащане не е постъпило. Данъкът няма да бъде изискуем до момента, в който постъпи плащане от клиента. От момента на плащането, данъкът става изискуем и доставчикът е длъжен да го внесе в държавната хазна. Ако обаче плащане по фактурата не постъпи до изтичане на давностния срок, данъкът няма да бъде дължим.

По румънското данъчно законодателство начисленият върху фактурата ДДС не е изискуем за месец февруари, защото не е постъпило плащане от клиента.

⁵ Bunea-Bontas, C. A., 2013, "VAT Cash Accounting Scheme in Romania", 77-83.

⁶ Delloite, "The VAT cash accounting system was introduced in the Fiscal Code", VAT Alert, No. 6, 3 September 2012.

Но това отлагане на внасяне на дължимия данък в държавната хазна няма как да продължи повече от 90 дни от издаването на фактурата. За това в началото на май месец, въпреки, че няма парично постъпление по издадената през февруари фактура, доставчикът е длъжен да внесе начисления ДДС т.е. данъкът от фактурата става изискуем.

И по двете законодателства клиентът няма право на данъчен кредит докато не изплати съответната сума по фактурата.

Извод: Специалният режим за касова отчетност на ДДС в Румъния е по-ограничаващ по отношение на доставчиците, прилагащи режима, в сравнение с България. В Румъния ДДС начислен върху продажбите със сигурност ще бъде внесен в държавната хазна – или при получено плащане в срок до 90 дни от издаване на фактурата, или след изтичане на тези 90 дни, независимо дали има извършено плащане от страна на клиента. В България няма гаранция, че ДДС-то върху извършени продажби от доставчик, прилагащ специалният режим, ще бъде внесено, тъй като не е сигурно дали клиентът ще извърши плащане по съответната фактура. Разглежданият режим в Румъния действа ограничаващо спрямо доставчиците, прилагащи режима, и в същото време действа в полза на държавата. В България режимът влияе благоприятно върху паричният поток на доставчиците, прилагащи режима, но в същото време не гарантира, че ДДС-то за извършени доставки ще влезе в държавната хазна.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Последиците от въвеждането на режима „касова отчетност на ДДС“ в България могат да се разгледат в два аспекта – в рамките на ЕС и в рамките на националната ни икономика. По отношения на първия аспект чрез въвеждането на специалния режим за ДДС се гарантира по-висока степен на уеднаквяване на счетоводната ни практика с тази на другите страни от Европейския съюз и така се постига съпоставимост на счетоводната информация между европейските страни. Резултатите от въвеждането на този нов режим в рамките на националната ни икономика се очаква да бъдат в полза и интереса на предприятията, прилагащи режима. Към днешна дата обаче е прекалено рано да се твърди, че този режим има само положителен ефект върху предприятията, тъй като той е в процес на „внедряване“ в предприятията, които от своя страна все още не са достатъчно ориентирани и сигурни дали да се регистрират за прилагане на режима.

Настоящият доклад разглежда най-основните въпроси, с които предприятията могат да се сблъскат в практиката при прилагане на режима. От направения анализ се вижда, че няма как режимът да оказва положително влияние едновременно върху всички участници в икономиката и за това

той не може да се конкретизира само като „положителен“ или само „отрицателен“. За това всяко предприятие трябва да направи проучване и да анализира отношенията с контрагентите си, паричните си потоци, цялостната икономическа ситуация, да съпостави плюсовете и минусите от прилагането на режима и да прецени в частност дали прилагането на режима в конкретния случай е изгодно или не.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон за данък върху добавената стойност, Обн. ДВ. бр. 63 от 4 Август 2006 г., изм. ДВ. бр. 1 от 3 Януари 2014 г.
2. Правилник за въвеждане на Закона за данък добавена стойност, обн. в ДВ, бр. 76 от 2006 г., изм. И доп. ДВ, бр. 110 от 21 декември 2013 г.
3. Концепция за въвеждане на режим „Касова отчетност на ДДС“ в националното данъчно законодателство, Министерство на финансите.
4. Bunea-Bontas, C. A., 2013, "VAT Cash Accounting Scheme in Romania", 77-83.
5. Danalache, M. What advantages "VAT cash accounting scheme" generates for companies, Ensign Business Report, No. 57, October 2012, available at: <http://www.ensight.ro/newsletter/no57/art1_1_en.html>
6. Delloite, "The VAT cash accounting system was introduced in the Fiscal Code", VAT Alert, No. 6, 3 September 2012, available at: <http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Romania/Local%20Assets/Documents/EN/VAT%20Alerts%202012/ro_VATAlertNo6_090312.pdf>

АКТУАЛНИ ЗАКОНОДАТЕЛНИ СИСТЕМИ В ОБЛАСТТА НА СЧЕТОВОДСТВОТО

доц. д-р Любка Ценова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

ACTUAL LEGAL SYSTEMS IN THE ACCOUNTING AREA

Lubka Tzenova

ABSTRACT: The measures adopted both in Europe and elsewhere in the direct aftermath of the financial crisis have focussed on the urgent need to stabilise the financial system. While the role played by banks, hedge funds, rating agencies, supervisors or central banks has been questioned and analysed in depth in many instances, little or no attention had been given to the role auditors played in the crisis – or indeed the role they should have played. Many banks revealed huge losses from 2007 onwards on the positions they had held both on and off balance sheet. Many of them have been aided by the Member States (and, in fine, the taxpayer). The maximum volume/exposure of Commission-approved measures, including schemes and ad hoc interventions, amounted to € 4 588.9 billion for the period between October 2008 and October 2009. For 2009, the approved aid accounted for 39% of EU 27 GDP. In this context, it is difficult for many citizens and investors to understand how auditors could give clean audit reports to their clients (in particular banks) for those periods. If indeed these reports were justified because current legislation is such that it allows clean audit reports in spite of acute intrinsic financial weaknesses in the audited entity, then the role of the audit as well as the scope of audit merit further discussion and scrutiny.

It is also essential that any proposal adopted by the Commission reflects the objectives pursued by the Single Market Act and the Europe 2020 Strategy, namely the creation of a stronger, deeper and extended single market, as well as improving the access for SMEs to the single market. The market for audit services, as it stands today, is very fragmented due to various barriers to the integration of the national markets. The creation of a Single Market for audit services would be beneficial for audit firms, in particular small and mid-sized firms. In that aim was adopted Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC.

The scope of this Directive should be principles-based and should ensure that it is not possible for an undertaking to exclude itself from that scope by creating a group structure containing multiple layers of undertakings established inside or outside the Union.

KEYWORDS: "Smart Regulation in the European Union", "think small first" principle, Micro-undertakings, Small, medium-sized and large undertakings, the principle of materiality, the principle of purchase price or production, a limited number of layouts for the balance sheet, the management report and the consolidated management report.

Приетите непосредствено след финансовата криза мерки както в Европа, така и в останалата част на света, бяха съсредоточени предимно върху спешната необходимост от стабилизиране на финансовата система. В много случаи обект на задълбочено проучване и анализ бе ролята на банките, хедж фондовете, агенциите за външна кредитна оценка, надзорните органи или централните банки, докато на ролята на одиторите в тази криза или на ролята, която е следвало да имат в нея бе обърнато малко или почти никакво внимание. Като се има предвид, че между 2007 и 2009 г. редица банки отчетоха огромни загуби както по балансовете, така и по задбалансовите си позиции, за много граждани и инвеститори е трудно да разберат как е било възможно за този период одиторите да са предоставяли на клиентите си (в частност на банки) отчети от одит със заверки без резерви.

Важно е да се отбележи, че в условия на криза, когато с 4588.9 млрд. EUR от парите на данъкоплатците е поет ангажимент за подкрепа на банките между октомври 2008 г. и октомври 2009 г. и когато тази помощ възлиза на 39% от БВП на 27-те държави-членки на ЕС през 2009 г.¹, всички компоненти на финансовата система трябва да бъдат подобрени.

Това означава, че професионално извършеният одит е от първостепенно значение за възстановяването на доверието на пазарите и инвеститорите. Той ще допринесе за защитата на инвеститорите чрез предоставяне на лесно достъпна, разходно-ефективна и надеждна информация относно финансовите отчети на дружествата и потенциално ще намали капиталовите разходи за одитираните предприятия, като ще осигури повече прозрачност и надеждност на финансовите отчети.

Важно е също да се подчертае, че одиторите са оправомощени по закон да извършват задължителен одит. Това тяхно правомощие отговаря на обществената им роля да предоставят мнение за това дали финансовите отчети

¹ Големите размери помощ, одобрени по схеми, могат да бъдат обяснени с факта, че някои държави-членки приеха схеми за цялостна гаранция, в които бяха включени всички задължения на техните банки. Държавите-членки разчитаха основно на гаранционни мерки. Бяха одобрени 546,08 млрд. EUR (4,5% от БВП) като мерки за рекапитализация, от които държавите-членки действително използваха около 141,5 милиарда EUR през 2009 г. В периода между октомври 2008 г. и октомври 2010 г. в областта на държавните помощи Комисията разреши мерки във връзка с финансовата криза в 22 държави-членки: т.е. всички държави-членки с изключение на България, Чешката република, Естония, Малта и Румъния.

на одитираните предприятия дават вярна и точна представа за финансовото им състояние.

От 1984 г. правилата на ЕС частично регулираха задължителния одит. Началото бе поставено с Директива 1984/253/ЕИО, с която бяха хармонизирани процедурите за одобряване на одитори. С Директива 2006/43/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 17 май 2006 година относно задължителния одит на годишните счетоводни отчети и консолидираните счетоводни отчети, за изменение на Директиви 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО на Съвета и за отмяна на Директива 84/253/ЕИО на Съвета, значително се разшири обхватът на предходната директива. Високата степен на концентрация на пазара на одиторски услуги и множеството процедури за одобрение, необходими за извършване на трансгранични задължителни одити, създадоха редица ограничения за малките и средни одиторски дружества на вътрешния пазар.

Този пропуск бе преодолян с приемането на Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. 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. (текст от значение за ЕИП)².

Държавите-членки следва до 20 юли 2015 г. да въведат в сила законите, подзаконовите и административните разпоредби, необходими за да се съобрази вътрешното законодателство с Директива 2013/34/ЕС. Държавите-членки следва да предвидят, че разпоредбите на новата директива следва да се прилагат по отношение на финансовите отчети за финансовите години, започващи на 1 януари 2016 г. или през календарната 2016 г.

Новата директива отчита програмата на Европейската Комисия за по-добро регулиране и по-специално съобщението на Комисията, озаглавено „Разумно регулиране в Европейския съюз“, чиято цел е да се изготвят и предоставят законодателни актове с най-високо качество, при спазване на принципите на субсидиарност и пропорционалност, като същевременно се гарантира, че административната тежест е пропорционална на ползите от тях. В съобщението на Комисията, озаглавено „Мисли първо за малките!“ „Small Business Act“ за Европа“, прието през юни 2008 г. и преразгледано през февруари 2011 г., се признава централната роля, която изпълняват малките и средните предприятия (МСП) в икономиката на ЕС, като целта на съобщението е да се подобри цялостният подход към предприемачеството и принципът „мисли първо за малките“ да залегне във формулирането на политиката от регулирането до предоставянето на публични услуги. Европейският съвет от 24 и 25 март 2011 г. приветства намерението на Комисията да представи Акта

² Обн. Официален вестник n° L 182, 29/06/2013 стр. 0019 – 0076.

за единния пазар, съдържащ мерки, които създават растеж и работни места и водят до осезаеми резултати за гражданите и предприятията.

Следва да се отбележи, че новата Директива 2013/34/ЕС е приета в съответствие със стратегията „Европа 2020“³, която призовава за подобряване на стопанската среда. С нея се цели да се подобри вътрешният пазар за задължителен одит, като се даде възможност за растеж на малките и средните одиторски дружества и се насърчава навлизането на нови играчи.

Годишните финансови отчети имат различни цели и не предоставят само информация за инвеститорите на капиталовите пазари, а дават представа за предходни сделки и укрепват корпоративното управление. Законодателството на Съюза в счетоводната област трябва да постигне подходящ баланс между интересите на адресатите на финансовите отчети и интересът на предприятията да не бъдат ненужно обременявани с изисквания за отчитане.

В Директива 2013/34/ЕС се съдържат изменения, свързани с одобрението и регистрацията на одитори и одиторски дружества, на задължителни одитни принципи за професионална етика, професионална тайна, независимост и отчетност, както и със свързаните с тях правила за надзор, които остават приложими за одитирането на лица, различни от предприятия от обществен интерес.

С Директива 2013/34/ЕС се постигат следните цели:

а/ улесняване на трансграничното признаване на компетентността на предоставящите одиторски услуги: принцип на взаимно признаване на одиторските дружества и задължителните одитори в целия ЕС;

б/ уеднаквяване на стандартите относно одитните практики, независимостта и вътрешния контрол на одиторските дружества в Съюза чрез въвеждането на международните стандарти за одит с цел да се гарантира, че стандартите за одит са едни и същи в целия Съюз;

в/ адаптиране на стандартите за одит към размера на одитираното предприятие чрез изискване от държавите-членки да гарантират възможността за провеждане на съответстващ и опростен одит на малките и средни предприятия.

В директивата се съдържат определения за малки, средни и големи предприятия, които се разграничават от гледна точка на общата сума на баланса, нетния оборот и средния брой служители през финансовата година. Приложените показатели дават обективна представа за големината на дадено предприятие. Предвидено е, че когато дадено предприятие майка не изготвя консолидирани финансови отчети за групата, на държавите-членки е предоставено правото да предприемат действия, които според тях са необходими, за да се изиска класифицирането на това предприятие като по-го-

³ Съобщение на Комисията „Европа 2020 Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж“, COM (2010) 2020 окончателен, 3.3.2010 г.

лямо предприятие посредством определяне на размера му и произтичащата от него категория на консолидирана или агрегирана база. Когато държава-членка прилага едно или повече от незадължителните освобождавания за микропредприятия, тези предприятия също така трябва да бъдат определени от гледна точка на общата сума на баланса, нетния оборот и средния брой служители през финансовата година. Не е предвидено задължение за държавите-членки да определят отделни категории за средни и големи предприятия в националното си законодателство, ако средните предприятия са обект на едни и същи изисквания като големите предприятия.

По обективни причини микропредприятията разполагат с ограничени ресурси, с които да изпълнят високите регулаторни изисквания. Ако няма специални правила за тези предприятия, предвидени във вътрешното законодателство, за тях директивата предвижда да се прилагат правилата, които важат за малките предприятия. Препоръчва се на държавите-членки да се отчитат и факта, че в този случай върху микропредприятията ще се приложи административна тежест, която е непропорционална на тяхната големина и следователно се създават относително по-тежки условия за микропредприятията в сравнение с другите малки предприятия. По тази причина в директивата се предвижда право за държавите-членки да освобождават микропредприятията от някои задължения, приложими за малките предприятия, които биха довели до ненужно голяма административна тежест за тях. Това не следва води до освобождаване на микропредприятията от задължението да водят счетоводство според изискванията на националното законодателство, което да отразява техните стопански операции и финансово състояние. Директивата изключва инвестиционните дружества и финансовите холдингови дружества от ползите на опростения режим, приложим за микропредприятията.

Безспорен факт е, че публикуването на финансови отчети може да представлява тежест за микропредприятията. Във връзка с това Директивата разрешава на държавите-членки да освобождават микропредприятията от общото изискване за публикуване, при условие че съдържащата се в баланса информация е надлежно подадена в съответствие с националното законодателство до най-малко един определен компетентен орган и че тази информация е изпратена в стопанския регистър, така че при поискване да може да бъде получено копие от нея. В такива случаи директивата дава право на държавите-членки да не прилагат предвиденото в нея задължение за публикуване на всеки счетоводен документ в съответствие с член 3, параграф 5 от Директива 2009/101/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 16 септември 2009 г. за координиране на гаранциите, които държавите-членки изискват от дружествата по смисъла на член 48, втора алинея от Договора, за защита на интересите на членовете и на трети лица с цел тези гаранции да станат равностойни.

В Директива 2013/34/ЕС е предвидено, че принципът на същественост следва да се прилага при признаването, оценяването, представянето, оповестяването и консолидирането на информация във финансовите отчети. Съгласно принципа на същественост информация, която се счита за несъществена, може например да бъде представена в обобщен вид във финансовите отчети. Независимо от това, дори ако отделна позиция може да се счита за несъществена, е възможно несъществени позиции от сходно естество съвкупно да се считат за съществени. Държавите-членки имат право да ограничават задължителното прилагане на принципа на същественост до представянето и оповестяването на информация. Принципът на същественост не следва да засяга националните задължения за водене на пълно счетоводство, отразяващо стопанските операции и финансовото състояние.

В директивата е предвидено, че позициите, които се признават в годишните финансови отчети, следва да се оценяват въз основа на принципа на покупната цена или производствените разходи, за да се гарантира надеждността на информацията във финансовите отчети. Държавите-членки имат право да разрешават на предприятията или да изискват от тях да извършват преоценка на дълготрайните активи, за да може на ползвателите на финансовите отчети да бъде предоставена по-точна информация.

Необходимостта от съпоставимост на финансовата информация в целия ЕС налага изискването държавите-членки да разрешат отчитане по справедлива стойност на определени финансови инструменти. Освен това системите на отчитане по справедлива стойност предоставят информация, която може да е от по-голямо значение за ползвателите на финансовите отчети, отколкото тази, основана на покупната цена или производствените разходи. Следователно Директивата разрешава на държавите-членки да приемат система на отчитане по справедлива стойност от всички предприятия или категории предприятия, различни от микропредприятията, ползващи освобождаванията, предвидени в директивата, по отношение както на годишните, така и на консолидираните финансови отчети или по избор на държавата-членка по отношение само на консолидираните финансови отчети. Предоставено е право на държавите-членки сами да преценят дали да разрешават или изискват отчитане по справедлива стойност на активи, различни от финансови инструменти.

В Директива 2013/34/ЕС е посочено, че е необходимо моделите за структура на баланса да бъдат ограничен брой, за да се даде възможност на ползвателите на финансовите отчети да съпоставят по-добре финансовото състояние на предприятията в рамките на ЕС. Предвидено е задължение за държавите-членки да изискват при изготвянето на баланса да се използва една структура и да имат право да предоставят избор от разрешените структури. Държавите-членки могат да разрешават на предприятията или да изискват от тях да изменят структурата и да представят баланс, в който са разграничени текущите и нетекущите позиции. Разрешена е свобода по

отношение на структура на отчета за приходите и разходите, показваща естеството на разходите, и структурата на отчета за приходите и разходите, показваща функцията на разходите. Държавите-членки трябва да изискват да се използва едната структура на отчета за приходите и разходите и да могат да предоставят избор на разрешените структури. Държавите-членки могат да разрешават на предприятията да представят отчет за резултатите от дейността си, вместо отчет за приходите и разходите, изготвен в съответствие с една от разрешените структури. Директивата предвижда възможност за малките и средни предприятия да се осигурят опростени варианти на изискваните структури. На държавите-членки е предоставено право да ограничават структурите на баланса и на отчета за приходите и разходите, ако това е необходимо за електронното подаване на финансовите отчети.

С оглед на прилагане на принципа на съпоставимостта директивата предвижда държавите-членки да осигурят обща рамка за признаване, оценяване и представяне, *inter alia*, на корекциите в стойността, репутацията, провизиите, запасите от стоки и заместими вещи, както и на приходите и разходите с извънредно голям размер или обхват.

Предвидено е, че признаването и оценяването на някои позиции във финансовите отчети се извършва въз основа на приблизителни оценки, преценки и модели, а не въз основа на точно описание. Поради несигурния характер на стопанската дейност определени позиции във финансовите отчети не могат да бъдат оценени точно, а подлежат само на приблизителна оценка. Приблизителното оценяване е свързано с преценки въз основа на последната налична надеждна информация. Използването на приблизителни оценки е съществена част от подготовката на финансовите отчети. Това важи по-специално при провизиите, които по своята същност са по-несигурни от повечето други позиции в баланса. Приблизителните оценки следва да се основават на разумна преценка за управлението на предприятието и да се изчисляват на обективна основа, като се допълват от минал опит при подобни сделки, и в някои случаи дори от доклади на независими експерти. Вземите предвид обстоятелства следва да включват всички допълнителни обстоятелства, породени от събития настъпили след датата на изготвяне на баланса.

В Директива 2013/34/ЕС е предвидено изискване, информацията която се представя в баланса и в отчета за приходите и разходите да бъде допълнена от оповестявания под формата на бележки към финансовите отчети. Тъй като ползвателите на финансовите отчети обикновено изпитват ограничена нужда от допълнителна информация от малките предприятия, а съставянето на тази допълнителна информация може да изисква допълнителни разходи от тяхна страна, е предвидена възможност за малките предприятия да бъде въведен режим на ограничено оповестяване. Когато обаче дадено микро- или малко предприятие констатира, че за него е от полза да извърши допълнителни оповестявания от видовете, които се изискват за средните и големите

предприятия, или други оповестявания, които не са предвидени в директивата, вътрешното законодателство следва да предоставя такава възможност.

Оповестяването във връзка със счетоводните политики представлява един от основните елементи от бележките към финансовите отчети. Това оповестяване следва да включва по-специално метода на оценяване на отделните елементи, декларацията относно съответствието на тези счетоводни политики с концепцията за действащо предприятие и всички приети значителни изменения на счетоводните политики.

Ползвателите на финансовите отчети, изготвени от средните и големите предприятия, обикновено се нуждаят от по-подробна информация. Поради това в определени области следва да се извършват допълнителни оповестявания. Освобождаванията от някои от тези задължения за оповестяване са обосновани, когато това оповестяване би могло да засегне неблагоприятно определени лица или самото предприятие.

Докладът за дейността и консолидираният доклад за дейността са важни елементи на финансовото отчитане. Те трябва да предоставят верен и точен преглед на развитието на стопанската дейност на предприятието и на неговото състояние в съответствие с мащаба и сложността на дейността му. Информацията не следва да бъде ограничена само до финансовите аспекти на дейността на предприятието, а следва да се представи и анализ на въздействието върху околната среда и на социалните аспекти на дейността, които са нужни за разбирането на развитието, резултатите и състоянието на предприятието. В случаите, когато консолидираният доклад за дейността и докладът за дейността на предприятието майка се представят като единен доклад, вътрешното законодателство по целесъобразност може да определи въпроси, които са от значение за консолидираните предприятия като цяло. При все това, с оглед на потенциалната тежест за малките и средните предприятия, е уместно да се предвиди държавите-членки да могат да вземат решение за отмяна на задължението за предоставяне на нефинансова информация в доклада за дейността на такива предприятия.

Директивата предоставя възможност на държавите-членки да освобождават малките предприятия от задължението за изготвяне на доклад за дейността си, при условие че в бележките към финансовите отчети тези предприятия включват данните, отнасящи се до придобиването на собствени акции съгласно предвиденото в член 24, параграф 2 от Директива 2012/30/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 25 октомври 2012 г. за съгласуване на гаранциите, които се изискват в държавите-членки за дружествата по смисъла на член 54, втора алинея от Договора за функционирането на Европейския съюз, за защита на интересите както на съдружниците, така и на трети лица по отношение учредяването на акционерни дружества и поддържането и изменението на техния капитал с цел тези гаранции да станат равностойни.

Поради факта, че регистрирани на борсата предприятия могат да изпълняват важна роля в икономиките, в които функционират, разпоредбите на директивата по отношение на декларацията за корпоративно управление следва да се прилагат и за предприятия, чиито прехвърлими ценни книжа са допуснати до търговия на регулиран пазар.

Поради факта, че много предприятия са собственици на други предприятия, то целта на координирането на законодателството в ЕС, уреждащо консолидираните финансови отчети е да се защити съществуващите интереси в капиталовите дружества. Директивата предвижда задължение за изготвяне на консолидирани финансови отчети, с цел да се предостави достоверна финансова информация на съдружниците и на третите лица за тези предприятия. Следователно националното законодателство в държавите-членки, уреждащо консолидираните финансови отчети, следва да бъде съгласувано с цел постигане на целите за съпоставимост и еквивалентност на информацията, която предприятията следва да публикуват в ЕС. При това, поради липсата на цена по сделката, определена съгласно принципа на равнопоставеност и независимост на страните, държавите-членки имат право да разрешават вътрешногруповите трансфери на дялови участия, т.нар. сделки с общ контрол, да бъдат отчитани по счетоводния метод на обединяване на участия, при който балансовата стойност на акциите на консолидирано предприятие се прихваща от съответния процентен дял от капитала.

С Директива 83/349/ЕИО бе въведено изискване за съставяне на консолидирани финансови отчети за групи в случаите, когато предприятието майка или едно или повече от дъщерните предприятия са учредени като един от видовете предприятия, изброени в приложение I или приложение II към Директива 2013/34/ЕС. С Директива 83/349/ЕИО държавите-членки разполагаха с възможност да освобождават предприятията майки от изискването за съставяне на консолидирани отчети в случаите, когато предприятието майка не е от видовете, изброени в приложение I или приложение II. Директива 2013/34/ЕС изисква от предприятията майки, които отговарят на видовете, изброени в приложение I или, при определени обстоятелства, в приложение II, да съставят само консолидирани финансови отчети, но не изключва възможността за държавите-членки да разширяват обхвата на директивата и във вътрешното законодателство да попаднат и други случаи. Следователно по същество няма промяна в режимът предвиден в Директива 84/253/ЕИО на Съвета и в Директива 2013/34/ЕС, тъй като държавите-членки продължават да имат право да решават сами дали да изискват от предприятията, които не попадат в обхвата на директивата да съставят консолидирани финансови отчети.

Консолидираните финансови отчети следва да представят дейностите на предприятието майка и неговите дъщерни предприятия като едно стопанско предприятие (група). Предприятията, които са контролирани от предприятието майка, следва да се считат за дъщерни предприятия. Контролът следва да се

основава на притежаването на мажоритарен дял от правото на глас, но контрол може да се извършва и когато има споразумения с други акционери или съдружници. При определени обстоятелства контрол може да бъде действително упражняван, когато предприятието майка притежава миноритарен дял от акциите или не притежава акции на дъщерното предприятие. Директивата предвижда, че държавите-членки имат право да изискват в консолидираните финансови отчети да бъдат включени предприятията, които не са обект на контрол, но са под общо управление или имат общ административен, управителен или надзорен орган.

Новата директива предвижда, че дъщерното предприятие, което от своя страна е предприятие майка, следва да изготвя консолидирани финансови отчети. Въпреки това държавите-членки имат право при определени обстоятелства да освобождават такива предприятия майки от задължението да изготвят консолидирани финансови отчети, при условие че техните съдружници и третите страни са защитени в достатъчна степен.

Директива 2013/34/ЕС посочва, че държавите-членки могат да предвидят за малките групи да бъдат освободени от задължението да изготвят консолидирани финансови отчети, тъй като ползвателите на финансовите отчети на малките предприятия не се нуждаят от много подробна информация, а изготвянето на консолидирани финансови отчети в допълнение към годишните финансови отчети на предприятието майка и дъщерните предприятия може да бъде финансово неизгодно. Предоставено е право на държавите-членки да освобождават средните по големина групи от задължението да изготвят консолидирани финансови отчети на същото основание, свързано със съотношението на разходите и ползите, освен ако някое от свързаните предприятия не е дружество, извършващо дейност от обществен интерес.

Консолидирането изисква пълното включване на активите и пасивите и на приходите и разходите на предприятията от групата, както и отделното оповестяване на неконтролиращите участия в раздел „Капитал и резерви“ на консолидирания баланс, а също така отделното оповестяване на неконтролиращите участия в печалбите и загубите на групата в консолидираните отчети за приходите и разходите. В директивата се предвижда изискване да се внасят необходимите корекции, за да се неутрализират последиците от финансовите отношения между консолидираните предприятия.

Принципите на признаване и оценяване, приложими при изготвянето на годишните финансови отчети, следва да се прилагат и при изготвянето на консолидираните финансови отчети. Държавите-членки имат право да разрешават общите разпоредби и принципи, посочени в директивата, да се прилагат по различен начин при годишните финансови отчети в сравнение с консолидираните финансови отчети.

Свързаните предприятия могат да бъдат включени в консолидираните финансови отчети съгласно метода на собствения капитал. Разпоредбите от-

носно оценяването на свързани предприятия следва по същество да останат непроменени спрямо, изискванията предвидени в Директива 83/349/ЕИО, а методите, които са разрешени следва да продължат да се прилагат. Държавите-членки могат да разрешават или да изискат съвместно управляваните предприятия да бъдат пропорционално консолидирани в консолидираните финансови отчети.

В Директива 2013/34/ЕС е предвидено, че консолидираните финансови отчети могат да включват всички оповестявания под формата на бележки към финансовите отчети за консолидираните предприятия, взети като цяло. Наименованията, седалищата и дяловото участие на групата в капитала на предприятията следва да бъдат оповестявани също така по отношение на дъщерните предприятия, асоциираните предприятия, съвместно управляваните предприятия и дяловите участия.

Годишните финансови отчети на всички предприятия, за които се прилага Директива 2013/34/ЕС, следва да се публикуват в съответствие с изискванията, предвидени в Директива 2009/101/ЕО. Целесъобразно е държавите-членки да предвидят възможност за предоставяне на определени дерогации за малки и средни предприятия по отношение на задължението за публикуване.

Директива 2013/34/ЕС изисква от държавите-членки да разработят електронни системи за публикуване, които да предоставят възможност на предприятията да подават счетоводни данни, в т.ч. задължителни финансови отчети, само веднъж годишно и то във форма, която да ги прави достъпни за множество ползватели, които лесно да могат да използват данните. Във връзка с докладването на финансовите отчети Европейската комисия следва да проучи начините за създаване на хармонизиран електронен формат. Тези системи обаче не следва да представляват тежест за малките и средните предприятия.

Директива 2013/34/ЕС предвижда като минимално изискване членовете на административните, управителните и надзорните органи на предприятието да носят колективна отговорност към предприятието за изготвянето и публикуването на годишните финансови отчети и докладите за дейността му. Този подход ще се прилага също и към членовете на административните, управителните и надзорните органи на предприятията, които изготвят консолидирани финансови отчети. Тези органи действат в рамките на предоставената им от националното законодателство компетентност. Това не следва да възпрепятства държавите-членки да предвиждат допълнителни мерки и да въвеждат пряка отговорност към акционерите или дори към други заинтересовани страни.

Отговорността за изготвянето и публикуването на годишните финансови отчети и на консолидираните финансови отчети, както и на докладите за дейността и на консолидираните доклади за дейността, следва да бъде уредена в националното законодателство. Съответните разпоредби по отношение на

отговорността, определени от всяка държава-членка съгласно националното ѝ законодателство, следва да са приложими за членовете на административните, управителните и надзорните органи. Държавите-членки имат право да определят степента на отговорността.

С цел да се насърчат процесите на надеждно финансово отчитане в рамките на ЕС, членовете на органа на предприятието, който отговаря за изготвянето на финансовите му отчети, следва да гарантират, че финансовата информация, включена в годишния финансов отчет на предприятието, както и в консолидирания финансов отчет на групата, дава вярна и точна представа.

В Директива 2013/34/ЕС се предвижда годишните финансови отчети и консолидираните финансови отчети да са обект на одит. Предвижда се изискване в становището на одита да се посочва дали годишните или консолидираните финансови отчети дават вярна и точна представа в съответствие с приложимата рамка за финансово отчитане. Това изискване не следва да се приема като ограничение на обхвата на одитното становище, а като пояснение към него. За годишните финансови отчети на малките предприятия се предвижда да не подлежат на задължението за извършване на одит, тъй като одитът може да представлява значителна административна тежест за тази категория предприятия, като същевременно в много от малките предприятия едни и същи лица са както акционери, така и управители, и затова не се нуждаят особено от това трета страна да гарантира достоверността на финансовите отчети. Директива 2013/34/ЕС не ограничава държавите-членки да предвидят извършването на одит на малките предприятия, като се вземат под внимание специфичните условия и потребности на тези предприятия и на ползвателите на финансовите им отчети.

С цел да се осигури по-голяма прозрачност на плащанията, които се извършват към правителствата, големите предприятия и предприятията, извършващи дейност в обществен интерес, които осъществяват дейност в областта на добивната промишленост или дърводобив от девствени гори, Директива 2013/34/ЕС изисква да се оповестяват в отделен годишен доклад съществени плащания, извършени към правителствата на държавите, в които се осъществява дейността. Такива предприятия функционират в държави, които са богати на природни ресурси, по-специално минерали, нефт, природен газ и на девствени гори. Докладът следва да включва видовете плащания, които са съпоставими с оповестяваните от предприятие, което участва в Инициативата за прозрачност в добивната промишленост. Инициативата е допълнение също към Плана за действие на ЕС за прилагане на законодателството в областта на горите, управлението и търговията (FLEGT) и разпоредбите на Регламент (ЕС) № 995/2010 на Европейския парламент и на Съвета от 20 октомври 2010 г. за определяне на задълженията на операторите, които пускат на пазара дървен материал и изделия от дървен материал, които изискват от търговците на из-

делия от дървен материал да извършват надлежен комплексен анализ, за да се предотврати навлизането на незаконен дървен материал на пазара на ЕС.

Директива 2013/34/ЕС предвижда, че не е необходимо всяко плащане, независимо дали е извършено като еднократно плащане или като поредица от свързани плащания, да бъде отразявано в доклада, ако размерът му не надвишава 100 000 EUR за една финансова година. Това означава, че при наличие на споразумение, предвиждащо периодични плащания или вноски (напр. за наем), предприятието трябва да отчита общия размер на свързаните периодични плащания или вноски по свързани плащания, когато определя дали е достигнат прагът за тази поредица от плащания и като следствие от това дали е необходимо оповестяване.

В Директива 2013/34/ЕС е посочено, че с цел да се противодейства на потенциалното заобикаляне на изискванията за оповестяване, е предвидено плащанията да се оповестяват във връзка със същността на дейността или плащането. Това означава, че предприятието няма да може да избегне оповестяване като промени характера на дадена дейност, която иначе би попаднала в обхвата на директивата. Освен това плащанията или дейностите не следва да се разделят или обединяват изкуствено с оглед да се избегнат изискванията за оповестяване.

В заключение следва да се посочи, че изброените нови моменти в областта на счетоводните отчети предстои да бъдат въведени във вътрешното ни законодателство най-късно през 2015 година.

ПРОБЛЕМИ ПРИ НАЧИСЛЯВАНЕ НА ДАНЪК ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ В ПРОЦЕСА НА ЦЕНООБРАЗУВАНЕ

ас. д-р Борислав Атанасов

Университет за национално и световно стопанство, София

PROBLEMS OF LEVYING WITH VALUE ADDED TAX IN THE PROCESS OF PRICE-FORMATION

Borislav Atanasov

ABSTRACT: Value added tax (VAT), which is directly connected with the indirect tax revenues as revenue to the state budget, is a basic element in the process of price-formation, as well as a basic element of the indirect taxes. The real formation of the VAT' revenues to the state budget depend on timely, accurately and properly levying with VAT in the process of price-formation through the market chain of goods. Conditions for unfair commercial practices are created by improper levying with VAT in the process of price-formation and consequently of unfair competition as regards to punctual tradesmen who accurately and properly levying with VAT in the process of price-formation and paying it as revenue into the state budget.

KEYWORDS: price-formation, VAT, budget, unfair competition

Процесът на ценообразуване е дефиниран като последователност от действия, включващи отчитане на ценообразуващите фактори, избор на метод на ценообразуване и формиране равнището на цената (Владиминова, Й. 2010. Цени и ценообразуване, 34).

Според С. Класова, изходно начало на процеса на ценообразуване е идентифицирането на ценообразуващите фактори (Класова, С. 2001. Цените-теория и практика, 81-85). Ценообразуването е процес на определяне на фирмената цена на основата на направените от фирмата разходи, възприетата от клиента стойност и сравнена с тази на конкурентите (www.businessdictionary.com). Както посочват Nagle, Thomas и Holden, Reed, ценообразуването е процес на определяне на цената, която фирмата получава в замяна на своите продукти (Nagle, Thomas and Holden, Reed. The Strategy and Tactics of Pricing. Prentice Hall, 2002. p. 84-104).

Следователно ценообразуването е система от действия, основана на управленската и маркетинговата стратегия на всяка търговска фирма. В тази връзка в процеса на ценообразуване оказват влияние различни по сила и степен на въздействие фактори. Един такъв фактор е данък добавена стойност (ДДС).

От една страна той е външен фактор в процеса на ценообразуване, а от друга той е елемент на финансово-кредитните регулатори и като многофазен данък се начислява на всеки един етап от движение на стоките до крайните клиенти, т.е. той е основен източник на приходи за държавния бюджет. Съгласно разпоредбите на Закона за данъка върху добавената стойност (ЗДДС) на облагане с ДДС подлежи доставката (продажбата) на всяка стока и услуга с изключение посочените в чл. 39-50 от ЗДДС, а именно:

- Доставка, свързана със здравеопазване;
- Доставка, свързана със социални грижи и осигуряване;
- Доставка, свързана с образование, спорт или физическо възпитание;
- Доставка, свързана с култура;
- Доставка, свързана с вероизповедания;
- Доставка с нестопански характер;
- Доставка, свързана със земя и сгради;
- Доставка на финансови услуги;
- Доставка на застрахователни услуги;
- Организиране на хазартни игри по смисъла на Закона за хазарта;
- Доставка на пощенски марки и пощенски услуги;
- Доставка на стоки или услуги, за която не е ползван данъчен кредит.

Във всички останали случаи ДДС подлежи на начисляване в процеса на реализация на стоките от производителя, вносителя, както и на вътрешнообщностните придобивания до крайния потребител. От тук ДДС се явява основен елемент в процеса на ценообразуване, наред с разходите по производство или внос на стоките, разходите по реализация и включването на търговската надбавка, т.е. участва във формирането на калкулативната продажна цена на всеки един от участниците по каналите на реализация. Като основен елемент в процеса на ценообразуване и основен елемент на косвените данъци, ДДС пряко кореспондира с постъпленията от косвени данъци в приход на държавния бюджет. От своевременното, точно и коректно начисляване на ДДС в процеса на ценообразуване по веригата на реализация на стоките, зависи реалното формиране на приходите от ДДС за бюджета на страната. В таблица 1 са представени общо приходите от косвени данъци, както и приходите от ДДС, реализирани в резултат от процеса на ценообразуване, т.е. начисляване на ДДС в процеса на реализация на стоките.

Таблица 1. Приходи от ДДС и относителен дял на приходите от ДДС по години

Година Наименование	2008	2009	2010	2011	2012
Общо приходи от косвени данъци (в хил. лв.)	11 757 908	10 398 621	9 954 084	10 603 607	11 342 800
Приходи от ДДС (в хил. лв.)	7 485 317	6 432 523	6 267 051	6 616 660	7 151 900
Относителен дял на приходите от ДДС в приходите от косвени данъци (%)	64	62	63	62	63

Източник: Данни на Министерството на финансите и собствени изчисления.

От таблицата е видно, че периода 2008 – 2012 година относителният дял на приходите от ДДС в приходите от косвени данъци в бюджета на страната, заема малко над 60%.

Според данни на Националната агенция за приходите (НАП) всяка година в резултат на некоректно начисляване или неначисляване на ДДС в процеса на ценообразуване в бюджета на страната постъпват между 700 и 750 млн. лв. по-малко приходи. Проучване на Европейската комисия показва, че средно загубите от укриване на ДДС (т.е. несвоевременното му начисляване в процеса на ценообразуване) за страните от Европейския съюз са около 12%. (Решовски, Б. Измами с ДДС и техники на данъчния контрол, 2012).

Некоректното начисляване или неначисляването на ДДС в процеса на ценообразуване по веригата на реализация на стоките може да се обособи в две групи – **укриване на ДДС и източване на ДДС**.

Укриването на ДДС е действие на некоректно начисляване на ДДС в процеса на ценообразуване. В резултат на некоректното начисляване на ДДС, в държавния бюджет постъпват по-малко приходи от косвения данък. В същото време некоректното начисляване на ДДС в процеса на ценообразуване е предпоставка за създаване и използване на нелоялна конкуренция между неизрядните и изрядните търговци. Некоректното начисляване на ДДС в процеса на ценообразуване може да се осъществи чрез:

- Укриване на подлежащи за облагане с ДДС приходи – чрез извършване на продажби без документ (фактури, фискални бонове от ЕКАФП), непосочване на реалната продажна цена, т.е. фиктивното ѝ занижаване, непосочване на реално продадените количества т.е. тяхното занижаване;

- Завишаване на облагаемите разходи с цел ползване на по-голям размер на данъчен кредит.

Некоректното начисляване на ДДС в процеса на ценообразуване може да се реализира чрез т.нар. верижна реакция, т.е. по целия канал на реализация от производител (респ. вносител) до краен потребител. Възможно е некоректното начисляване на ДДС да се осъществи от един или от всички участници по веригата на реализация.

Когато първият участник по веригата некоректно начислява ДДС в процеса на ценообразуване чрез занижаване на разходите (калкулиране на цена под реалната) формира калкулативната си продажна цена, то това се отразява и върху останалите участници. Те поемат ДДС в пълен размер, но за тях не е изгодно да формират реалните калкулативни продажни цени, защото ще понесат частта от неначисления ДДС от техния доставчик. От друга страна това се отразява и на размера на дължимия от тях подоходен данък (корпоративен данък).

В основата на некоректното (неточното, неправилното) начисляване на ДДС в процеса на продажба е укриването на приходи във фактурите за продажба. Така например, когато по веригата на реализация участват производител, търговец на едро и търговец на дребно и производителят продава по реална цена с включена от него икономически необходима рентабилност, а в действителност във фактурата за продажба посочва начислената от него икономически необходима печалба наполовина.

Например ако реалните разходи на производител са 100 лв., разходите по фактурата за продажба са също 100 лв., а размера на ползвания данъчен кредит е 20 лв. Реално начислената от производителя икономически необходима печалба е 100 лв., а в действителност във фактурата е посочено, че е 50 лв., т.е. производителят продава с включена в пълен размер икономически необходима печалба, но във фактурата тя е посочена наполовина. Следователно реалната цена на производител е 200 лв., но поради укриването 50 лв. (половината от реалния размер на икономически необходимата печалба), във фактурата е посочена цена на производител 150 лв., която се явява данъчна основа за начисляване на ДДС. Реално ДДС се начислява не върху 200 лв., а върху 150 лв. Следователно начисленият ДДС е в размер на 30 лв., вместо 40 лв. Калкулативната продажна цена на производителя обявена по фактура е 180 лв., вместо 240 лв., въпреки, че той реално продава на търговеца на едро на цена от 240 лв. В резултат на цялата схема, подлежащият ДДС за внасяне вместо 20 лв., е 10 лв., т.е. производителят укрива 50 лв. печалба, подлежаща на облагане с корпоративен данък, а също и внася 10 лв., по-малко ДДС в приход на бюджета. Търговецът на едро и търговецът на дребно фактурират реално начислената от тях търговска надбавка в процеса на ценообразуване и реализация на стоките, т.е. те поемат ДДС върху търговските им надбавки в пълен размер. Въпреки това те не могат да фактурират на реалната цена, защото трябва да поемат и избегнатия от производителя

ДДС, а също така да дължат по-висок размер на корпоративния данък. Това е в сила и дори ако единият от търговците, например този на дребно не е регистриран по ЗДДС, защото следва да заплати по-висок подоходен данък от този, който би трябвало да бъде заплатен реално.

Когато всички участници по каналите на реализация издават фактури под реалната стойност на фактурираното закупено и заплатено количество, ако доразвием горният пример означава, че:

- Реалните разходи на производител са 100 лв., разходите по фактурата за продажба са също 100 лв., а размера на ползвания данъчен кредит е 20 лв. Реално начислената от производителя икономически необходима печалба е 100 лв., а в действителност във фактурата е посочено, че е 50 лв., т.е. производителят продава с включена в пълен размер икономически необходима печалба, но реално във фактурата тя е посочена наполовина. Следователно реалната продажна цена е 200 лв., но поради укритите 50 лв. (половината от реалния размер на икономически необходимата печалба), във фактурата е посочена цена 150 лв., която се явява данъчна основа за начисляване на ДДС. Реално ДДС се начислява не върху 200 лв., а върху 150 лв. Следователно начисленият ДДС е в размер на 30 лв., вместо 40 лв. Калкулативаната продажна цена на производителя обявена по фактура е 180 лв., вместо 240 лв., въпреки, че той реално продава на търговеца на едро на цена от 240 лв. В резултат на цялата „схема“, подлежащият ДДС за внасяне вместо 20 лв., е 10 лв., т.е. производителят укрива 50 лв. печалба, подлежащи на облагане с корпоративен данък, а също и внася 10 лв., по-малко ДДС в приход на бюджета.

- Брутната покупна цена на търговеца на едро по фактура е 180 лв., а нетната покупка е в размер на 150 лв. Реално заплатената брутна покупна цена от търговеца на едро в случая е 200 лв. Следователно „укрити“ са 50 лв., а размера на ползвания данъчен кредит е 30 лв. Ако реалната търговска надбавка на търговеца на едро е 100, то в резултат на укритите 50 лв. от предходния участник, търговецът на едро в своята фактура също посочва търговска надбавка в размер на 50 лв. Реалната продажна цена в случая е 300 лв., но обявената по фактура е 200 лв. Следователно реално начисленият ДДС възлиза на 60 лв., а обявеният по фактура – 40 лв. Реалната калкулативна продажна цена на търговеца на едро възлиза на 360 лв., а по фактура тя е 240 лв. От тук реалния размер на ДДС за внасяне е 30 лв., но в резултат на по-ниско фактурираната стойност той е 10 лв., т.е. 20 лв. по-малко в приход на бюджета.

- Реалната брутна покупка цена на търговеца на дребно 360 лв., но по фактура тя е в размер на 240 лв. Ако търговецът на дребно ползва надбавка в размер на 100 лв., то в резултат на верижната реакция на занижаване на фактурната стойност той начислява само 50 лв. В резултат на това реално дължимият от него ДДС е 80 лв., но по фактура той е само в размер на 10 лв., и на практика той не дължи ДДС за внасяне, с което действие се ощетява събираемостта на приходи от ДДС с 20 лв.

От разгледаните примери, може да се направи извод, че некоректното начисляване на ДДС в процеса на ценообразуване води до:

- Укриване на приходи, подлежащи на облагане с корпоративен данък;
- Съставяне на фактури с невярно съдържание;
- Укриване на ДДС и следователно внасяне на по-малък размер дължим ДДС в приход на бюджета;
- Създаване на условия за прилагане на нелоялни търговски практики, следователно на нелоялна конкуренция по отношение на изрядни търговци, коректно и точно начисляващи ДДС в процеса на ценообразуване.

Тези примери са показателни за тяхното действие и приложение в реалната търговия при начисляване на ДДС в процеса на ценообразуване. Израз на реакцията на държавата в противодействието с некоректното начисляване на ДДС в процеса на ценообразуване са проверките, извършвани от НАП на големите търговски вериги, които закупуват чужди стоки през български еднолични търговци (в-к Дневник, 11.02.2014 г.).

Възможно е и в процеса на ценообразуване, участниците по каналите на реализация да прилагат практиката на надценяване на разходите, с цел ползване на по-голям размер на данъчен кредит от действителния. На практика най-често това се постига чрез използване на фактури за фиктивни сделки. **По този начин се реализира схема за източване на ДДС чрез неправомерно използване на данъчен кредит**, т.е. увеличаване на дела на фирмите в сивия сектор.

На организирана дискусия от Института за икономически изследвания на БАН през м. март 2014 г., са представени резултати от изследване, според което загубите за държавния бюджет от измами с ДДС са за над 2 млрд. лв., а 60% от представителите на бизнеса заявяват, че източват ДДС чрез фиктивни фирми (<http://www.mediapool.bg> 20.03.2014 г.).

Проблемите при начисляване на ДДС в процеса на ценообразуване, засягат не само страната ни, но и целият Европейски съюз (ЕС). По този повод ЕС разработи съвкупност от инструменти за подобряване на способността на страните-членки в борбата им с данъчните измами чрез програмата „Фискалис 2020“. От 2012 г., са в сила Регламент за административно сътрудничество в областта на ДДС, с цел откриване и намаляване на данъчните измами при начисляване на ДДС, а също и Механизъм за бързо реагиране за борба с измамите с ДДС, респ. и в процеса на ценообразуване. Според оценки на ЕС особено много са измамите с ДДС с участието на лица от страни извън ЕС в областта на телекомуникациите и електронната търговия. В сравнение с традиционните сделки при този вид покупки често е по-трудно да се идентифицират доставчиците, клиентите и мястото на доставка. В резултат от това е по-трудно да се проследи дали ДДС е коректно начислен в процеса на ценообразуване и дали е внесен в приход в бюджета на страната (<http://ec.europa.eu/news>).

С цел противодействие на измамите с ДДС и ограничаване на некоректното начисляване на ДДС в процеса на ценообразуване, за някои стоки (зърнени и технически култури) е въведено изискване за т.нар. обратно начисляване. От Българската стопанска камара предлага обратното начисляване да се отнася и при търговията със захар (<http://www.mediapool.bg> 20.03.2014 г.).

В резултат на направеното изложение, проблемите при начисляване на ДДС в процеса на ценообразуване могат да бъдат систематизирани в следните две основни направления:

Първо. *Некоректно начисляване или неначисляване на ДДС чрез извършване на продажби без документ (фактура), непосочване на реалната продажна цена, т.е. фиктивното ѝ занижаване, непосочване на реално продадените количества т.е. тяхното занижаване, а също така завишаване на облагаемите разходи с цел ползване на по-голям размер на данъчен кредит. Тези процеси са свързани с укриване на приходи, подлежащи на облагане с корпоративен данък, съставяне на фактури с невярно съдържание, укриване на ДДС и следователно внасяне на по-малък размер дължим ДДС в приход на бюджета. Наред с това се създават условия за прилагане на нелоялни търговски практики, следователно на нелоялна конкуренция по отношение на изрядни търговци, коректно и точно начисляващи ДДС в процеса на ценообразуване.*

Второ. *Надценяване на разходите, с цел ползване на по-голям размер на данъчен кредит от действителния. На практика най-често това се постига чрез използване на фактури за фиктивни сделки. По този начин се реализира схема за източване на ДДС чрез неправомерно използване на данъчен кредит, което е предпоставка за увеличаване на дела на фирмите в сивия сектор. От своевременно, точно и коректно начисляване на ДДС в процеса на ценообразуване по веригата на реализация на стоките, зависи реалното формиране на приходите от ДДС за бюджета на страната.*

ЛИТЕРАТУРА

1. Владимирова, Й. 2010. Цени и ценообразуване, 34.
2. Класова, С. 2001. Цените-теория и практика, 81-85.
3. Решовски, Б. Измами с ДДС и техники на данъчния контрол, 2012.
4. Nagle, Thomas and Holden, Reed. The Strategy and Tactics of Pricing. Prentice Hall, 2002. p. 84-104.
5. Закон за данък върху добавената стойност.
6. www.businessdictionary.com
7. <http://www.mediapool.bg>
8. <http://ec.europa.eu/news>
9. www.minfin.bg

ДАНЪЧНА СИСТЕМА И ДАНЪКЪТ ВЪРХУ ДОХОДИТЕ НА ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦА В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

докторант Захари Първанов

Международно висше бизнес училище, Ботевград

TAX SYSTEM AND THE TAX ON THE INCOME OF INDIVIDUALS IN REPUBLIC OF BULGARIA

Zahari Parvanov

ABSTRACT: This report examines the nature of the tax system and the tax on personal income in Bulgaria. Analyzed and deduced are the necessary changes and targets for economic growth and financial stability. Another important point are the study components and systems of taxation. Outlines are the positive and negative influences and trends of the flat tax.

KEYWORDS: tax system, a flat tax analysis, economic growth, financial stability, influences trends

ДАНЪЧНА СИСТЕМА

Данъчната система е съвкупността от прилаганите в една държава на установените данъци и такси, създадената организация по прилагането на данъчните закони, организацията по определянето и събирането на данъците и таксите съобразно техния вид и характер, контрол на законност при тяхното администриране¹.

При утвърждаване на пазарен модел на развитие на националната икономика, данъчната политика и промените в данъчното законодателство бяха подчинени на постигането на финансова стабилност на страната. Промените в данъчното законодателство бяха с цел ограничаване и намаляване на бюджетния дефицит, създаване на по-гъвкава данъчна система, подобряване на събираемостта и изграждането на по-добра администрация².

След постигане на финансова стабилност и приключване на основните структурни промени, в условията на развитие пред данъчната политика се по-

¹ Гешев, С., И. Стоянов, Данъчна система на България, Институт по международно право, София, 2010, с. 78.

² Ненков, В., Данъци и финансова администрация, Нова звезда, София, 2012, с. 46.

ставя нова цел – стимулиране на устойчив икономически растеж на страната. В този смисъл данъчната политика трябва да е в синхрон и да се подчинява на целите и идеите на икономическата политика. От тук произтичат новите цели, които са:

- Създаване и поддържане на финансова стабилност – основа на всяка икономическа стратегия;

- Дългосрочност и постоянство, гарантиращи непрекъснати и подчинени на една цел промени, които да не са вътрешно противоречиви или взаимно изключващи се, даващи възможност за дългосрочно планиране на бизнеса, създаване на благоприятни условия за инвестиране и увеличаване печалбите на фирмите;

- Принцип на равнопоставеност – данъчната политика трябва да е ясна, разбираема и еднакво приложима за всички;

- Принцип на публично доверие в приходната администрация. Това означава, че приходната администрация не трябва да използва излишно или неправомерно дадената ѝ от закона власт във взаимоотношенията и с данъкоплатците;

- Принцип, обоснован за създаването на взаимно уважение между администрацията и данъкоплатеца в перспектива.

В данъчните системи на съвременните високо развити държави подоходните данъци доминират над имуществените данъци. Плоският данък се появява за пръв път в Европа в средата на 90-те, когато Естония, Латвия и Литва възприемат единната ставка. Петнайсетина години по-късно, над 10 страни на стария континент са въвели плоския данък и резултатите навсякъде са положителни. Първият, който предприема решителната стъпка е бившият премиер на Естония Март Лаар, който прави реформата въпреки обвиненията, че това е абсурд и идеята е неприложима. Резултатите в Естония говорят сами за себе си. От 01.01.2008 г. в България бе въведен пропорционален данък (т.нар. плосък данък), който по своя характер е прогресивен данък³.

При прогресивната система на облагане ставката или процентът на облагане расте при съответна промяна на данъчната основа, т.е. величината на облагането расте в зависимост от величината на облагаемата основа и от съответния процент⁴. Тоест независимо от това кой какъв доход получава, всички плащат по равна част от доходите си. Това е възможно най-логичната и проста данъчна система. Богатите пак си плащат повече данъци, защото тези 10% от 1 000 лева примерно, са два пъти повече от 10% от 500 лева. В конкретния случай, и двете страни са облагодетелствани, защото въпросната единна ставка е чувствително по-ниска от всички прогресивни до момента,

³ <http://ime.bg/bg/articles/prawo-w-desetkata/> последно посетен на 10.04.2014 г.

⁴ Гешев, С., И. Стоянов, Данъчна система на България, Институт по международно право, София, 2010, с. 221.

което означава, че всички ще плащат по-малко данъци. При пропорционалното облагане размера на ставката не се променя. Данъкът расте в зависимост от изменението на данъчната основа. В развитите данъчни системи събирането на данъка върху доходите, по отношение на работната заплата, се осъществява чрез метода на удържането на данъка при източника. При тази система удържането се осъществява директно от страна на работодателя върху сумата на заплатата при нейното изплащане. Този система на удържане на данъка при източника има редица предимства като: опростява работата на данъчната администрация, която се освобождава от задължението да облага и събирането на данъка се възлага на работодателя, намалява разходите на администрацията.

ОБЕКТИ НА ОБЛАГАНЕ И ДАНЪЧНО ЗАДЪЛЖЕНИ ЛИЦА

Обект на облагане е по ЗДДФЛ са доходите на местни и чуждестранни физически лица. Чл. 3 от ЗДДФЛ гласи, че данъчно задължените лица са: 1-местни и чуждестранни физически лица, които са носители на задължението за данъците по този закон; 2-местни и чуждестранни лица, задължени да удържат и внасят данъците по този закон.

Важно е уточнението, че по чл. 3, т. 1 от ЗДДФЛ става въпрос за данъчните субекти, а по т. 2 за данъчно задължените лица.

Съществува разлика между данъчни субекти и данъчно задължени лица, която е проведена по скоро в чл. 42, ал. 4 и чл. 43, ал. 4 в ЗДДФЛ – данъкът за доходите на от трудови правоотношения и авансовия данък за доходи от стопанска дейност в 10 процентов размер се внася от работодателите и възложителите. В този случай те са данъчно задължени лица, а не субекти на облагането по ЗДДФЛ.

ОБЛАГАЕМИ И НЕОБЛАГАЕМИ ДОХОДИ С ПЛОСЪК ДАНЪК

Една изключително важна стъпка при облагането на физическите лица е разграничаването на доходите на облагаеми и необлагаеми.

Съгласно Чл. 12. (1) от Закона за данък върху доходите на физически лица (ЗДДФЛ) облагаеми по този закон са доходите от всички източници, придобити от данъчно задълженото лице през данъчната година, с изключение на доходите, които са необлагаеми по силата на закон. Когато в този закон е предвидено приспадане на разходи, при определяне на облагаемия доход от съответния източник се вземат предвид разходите, определени по този закон.

Независимо от това дали посочените доходи са в парична или непарична форма се облагат с данък. Непаричните доходи, за да се обложат с данък, се

оценяват към датата на придобиване по пазарна цена, а получената валута се преизчислява в левове по курса на БНБ към датата на получаване.

Всички видове доходи на физическото лице /извън тези по трудови правоотношения/, които са необлагаеми са посочени конкретно и изчерпателно в чл. 13 от ЗДДФЛ. Този член се променя или допълва често – през последните 6 години е променян 8 пъти. Необлагаемите доходи са групирани в 26 точки на чл. 13 от закона. В закона е посочена изчерпателно по-малката съвкупност – необлагаемите доходи, а не по-голямата – облагаемите доходи. Ето защо всяко лице, получило доходи през данъчната година трябва да знае кои са необлагаеми, за да знае кои от тях са облагаеми. Необлагаеми са: 1-доходите, придобити през данъчната година от продажба или замяна на: – един недвижим жилищен имот, ако между датата на придобиването и датата на продажбата или замяната са изминали повече от три години; – до два недвижими имота, както и селскостопански и горски имоти независимо от броя им, ако между датата на придобиването и датата на продажбата или замяната са изминали повече от 5 години; доходите от продажба или замяна на движимо имущество, с изключение на: пътни, въздухоплавателни и водни превозни средства, ако периодът между датата на придобиването и датата на продажбата или замяната е по-малък от една година; произведения на изкуството, предмети за колекции и антикварни предмети; акции, дялове, компенсаторни инструменти, инвестиционни бонове и други финансови активи, както и доходите от търговия с чуждестранна валута; движимо имущество, предадено на лица, които имат право да извършват събиране, транспортиране, оползотворяване или обезвреждане на отпадъци в съответствие със Закона за управление на отпадъците; 2-необлагаеми доходи съгласно т. 3 – 7 от чл. 13 са: доходите от разпореждане с финансови инструменти по смисъла на §1, т. 11 от допълнителните разпоредби; разпределените под формата на нови дялове и акции печалба или друг източник на собствен капитал в търговски дружества, както и разпределените печалба или друг източник на собствен капитал под формата на увеличаване на номиналната стойност на съществуващите дялове и акции; доходите на обезщетените по реда на нормативен акт лица от продажба или замяна на получените като обезщетение компенсаторни инструменти и инвестиционни бонове; доходите от задължително осигуряване в България или в чужбина; доходите от допълнително доброволно осигуряване, получени след придобиване право на допълнителна пенсия; доходите от инвестиции на техническите резерви, получени по застрахователни договори; доходите от инвестиции на активите на фондовете за допълнително пенсионно осигуряване, разпределени по индивидуалните партии на осигурените лица⁵. Освобождаването на доходите от облагане

⁵ Тотев Х., Финанси и корпоративни финанси, изд. Габрово принт, ISBN 978-954-436-042-9.

на посочените ФЛ дава възможност те да разполагат с повече пари, които да инвестират в посочените дейности. По такъв начин държавата стимулира дребния и среден бизнес.

ЗА И ПРОТИВ ПЛОСКИЯ ДАНЪК

С въвеждането на плосък данък се очакваше да се постигне : повишаване на конкурентноспособността на икономиката и няма да има негативно отражение върху фиска; чувствително повишаване на разполагаемия доход на хората и ще нараснат стимулите за труд; повишаване на притока на чуждестранни инвестиции, който е от жизнено значение за България, което е предпоставка за икономическо развитие; намаляване на сивия сектор.

Данните сочат, че след въвеждането на плоския данък през 2008 г. всяка година приходът от него расте, независимо от спада в брутния вътрешен продукт. Основната част от този резултат се дължи на плоския данък – повече хора са започнали да плащат 10% върху доходите си⁶. Ръста на приходите при данъка върху доходите е както следва: 19,4% ръст на бюджетните приходи от облагането на наетите на трудов договор. Резултатите тук са най-бързи, защото данъка се събира на месечна база; 6.8% ръст от облагане на доходите по извънтрудови възнаграждения. Облагането на много от тези доходи става след подаване на данъчна декларация, т.е. прихода е отчетен през май на следващата година, въз основа на подадените декларации за предходната година⁷.

Регистрирани са и други позитиви от въвеждането на данъка върху дохода:

- През второто тримесечие на 2008 г. броя на заетите достига рекордните 3.37 милиона души. Средната работна заплата се е увеличила с 25% според последните данни на статистиката за заплащането. С подобни темпове се увеличава и декларираният среден осигурителен доход, което в известна степен може да се обясни и с леко намаление на стимулите за укриване на доходи.

- Намаляване на пределното данъчно-осигурително бреме. Хората с по ниски доходи с през 2007 година са плащали почти 45% като данъци и осигуровки за всеки лев увеличение на дохода им, през 2008 този процент е намалял до 35%. Въпреки че бремето остава високо, намалението е значително. От всяко увеличение на дохода по-голяма част остава за съответния

⁶ <http://www.webcafe.bg/id_1229708751_Zaigravkata_s_ploskiya_danak_e_div_populizam> последно посетен на 12.04.2014.

⁷ <<http://ime.bg/bg/articles/plosyk-danyk-pyrwi-rezultati/>> последно посетен на 12.04.2014 г.

работник, служител или предприемач. Съответно, стимулите за повече труд, предприемчивост и повишаване на квалификацията се увеличават;

- През първото полугодие е регистриран икономически растеж от 7.1%, какъвто не е постиган за този период на годината (като изключим възстановяването след кризата от 1996 – 1997 когато ръстът беше малко по-висок).

Въпреки стабилния растеж, в пика на рецесията – 2009 – 2011 г. лекия спад на данъчните приходи от доходни данъци се дължи на повишената безработица (с над 400,000 души) и изчезването на техните облагаеми доходи⁸.

Един от най-казусните и дебатирани моменти от въвеждането на плоския данък е премахването на необлагаемия минимум, което е задължително условие при въвеждане на единна ставка. В резултат на това услови ще пострада онази група от хора, която получава приходи между 200 до 350 лв. месечно.

Днешните управляващи правят предположения за въвеждане на облагаем минимум – чрез връщане на данъка (частично опрощаване на данъка), ако доходите се окажат под размера на минималната работна заплата, което може би е стъпка към премахването на 10% данък и въвеждането на прогресивното доходно облагане. Икономисти твърдят, че тези предположения и идеи няма да са напълно справедливи, защото на тези, чиито доходи през 2014 г. ще са по-малки от минималната заплата – 340 лева, ще получат данъчен кредит през 2015 г. На хората, които са взимали малко повече – да речем по 350 лева месечно, НАП няма да им връща пари и ще се окаже, че доходите им в крайна сметка ще са по-ниски.

С настояванията да се премахне плоският данък се създават и възможности за: посивяване на бизнеса – що се отнася до укриване на доходи; отлив на външни инвестиции в страната; намаляване на доходите на хората, което ще рефлектира върху пазарите и върху приходната част на бюджетите, т.е. върху благосъстоянието на държавата.

⁸ Тотев Х., Управление на риска и застраховане, изд. Васил Априлов – Габрово, ISBN: 978-954-683-509-3.

ВЛИЯНИЕ НА ДАНЪЧНОТО ОБЛАГАНЕ ВЪРХУ СЧЕТОВОДНИТЕ И ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ИЗМЕРЕНИЯ НА ЛИЗИНГА

ас. д-р Борислав Боянов

Университет за национално и световно стопанство, София

IMPACT OF TAXATION ON ACCOUNTING AND ECONOMIC DIMENSIONS OF THE LEASING

Borislav Boyanov

ABSTRACT: In the report are presented the new rules on the VAT treatment of financial and operating leases contracts in effect from January 1, 2014. Growing relationship and dependence on financial reporting of enterprises in the tax system of the state is highlighted. According to the author the fiscal interests of the state to maximize revenue is self-serving and inconsiderate amid the ongoing international economic measures to counter the global economic crisis. VAT on leasing contracts has a strong negative impact on companies using leasing as a specific source of funding for their activities. The financial management of enterprises need to take new solutions for cash management and ensuring optimal financial performance ratios for liquidity and profitability. The change in the tax regime will cause withdrawal from leasing transactions and increased demand for alternative sources of finance lease activity. At the same time, changes in tax rules cause and specificity in lease accounting. Due to the current principles-based National and International accounting standards, accounting theory and practice will not occur in significant problems and obstacles. The underlying principle of substance over form continues to act with full force in the recognition and reporting of leases. The only change that is required is related to the modification of the applicable until the end of 2013 models for lease accounting.

KEYWORDS: leasing, VAT, cash flows, accounting model

ВЪВЕДЕНИЕ

Лизингът представлява специфична форма на инвестиране на капитали и извличане на икономическа изгода от активите. Осъществява се на основата на сделка (лизингов договор) между лизингодател и лизингополучател, за възмездно предоставяне, в рамките на определен срок, на правото на ползване на дълготрайни активи, в замяна на точно определени периодични плащания.

Световната теория и практика познава различни видове лизингови договори. В българската счетоводна практика широка популярност и приложимост придобиха два вида договори – за финансов и за оперативен (експлоатационен) лизинг. В международен план са се утвърдили два основни принципа за счетоводно отчитане на лизингови договори: принцип, основаващ се на икономическия собственик и принцип, основаващ се на юридическия собственик. При отчитането на лизинговите договори в държавите – представители на англосаксонската система на счетоводството – се изхожда от основополагащия счетоводен принцип за **„предимство на икономическото съдържание пред правната форма на сделките“**. За разлика от тях, страните от континенталната система на счетоводството се основават на фундаменталното правило за **„водещата роля на юридическата форма на сделките, независимо от икономическия им характер“**. В съвременните условия на глобализация и международна стандартизация в счетоводството функционират и редица хибридни счетоводни модели, при които националните счетоводни системи съвместяват в себе си елементи, които са присъщи и за двете, исторически формирали се системи на счетоводството.

Българската счетоводна теория и практика се намират в условия на европейска хармонизация и трансформация към британо-американския счетоводен модел, изискваща преход от задължителни счетоводни регулации към общоприети, основани на консенсус счетоводни стандарти. **Хибридният характер на българската счетоводна система** се обуславя от нормативната база на счетоводството, която включва в себе си елементи като Закона за счетоводството и европейското счетоводно законодателство, характерни за континенталната правна система, и същевременно обхваща национални и международни счетоводни стандарти, присъщи на англосаксонската традиция.

Изграждането и доразвиването на приложимите счетоводни регулации и правила в България е в тясна връзка и зависимост от данъчното законодателство. Тази закономерност се установява много ясно и отчетливо и при лизинговите договори. Ретроспективният преглед на развитието на правилата, свързани с данъчното облагане, показва ясно изразена тенденция на засилване и доминиране на специфичните данъчни режими над финансово-икономическите и счетоводните измерения на лизинга.

ПРАВНИ И ДАНЪЧНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ЛИЗИНГОВИТЕ ДОГОВОРИ

Изричното **правно регулиране** на договора за лизинг в България се постави през 1996 г. в глава двадесет и трета на Търговския закон, съответно чл. 342 – 347. От анализа на тези правни норми се установява, че съществуват два вида лизинг – обикновен и финансов. **Обикновеният лизинг**

представлява сделка, която се сключва между две страни – лизингодател и лизингополучател, по повод на някаква движима или недвижима вещ. При **финансовият лизинг** участват три страни, които са свързани с две правоотношения. Обект на първото правоотношение е продажбата на вещта от доставчика на лизингодателя, а на второто – предоставянето на получената вещ от лизингодателя на лизингополучателя за временно ползване и срещу определено възнаграждение. Необходимо е да се отбележи и фактът, че според ТЗ с договора за финансов лизинг не се прехвърля собствеността върху вещта, обект на сделката. Това е един много съществен момент, тъй като често в практиката се допуска погрешното разбиране, че вещта задължително става собственост на лизингополучателя.

От данъчна гледна точка най-съществено, с най-голям фискален ефект, е облагането на лизинговите договори с косвения данък върху добавената стойност. Със **Закон за данък върху добавената стойност**, обн. в Държавен вестник, бр. 153 от 23 декември 1998 г., в сила от 1 януари 1999 г., договорите за финансов лизинг са включени в обхвата на чл. 26, ал. 2, регулиращ специфичните случаи на възникване на данъчно събитие и съответно на данъчно задължение. Според тази правна норма данъчното събитие при условията на договор за финансов лизинг възниква на датата на всяко плащане или на датата, на която то е станало дължимо. От икономическа гледна точка, тази разпоредба на ЗДДС, предполага възникването на изходящи/входящи парични потоци, свързани с плащането/получаването на всяка вноска и съответно внасянето на ДДС само върху размера на вноската. Този данъчен режим облекчава реалните платци на данъка и стимулира придобиването на дълготрайни активи при условията на финансов лизинг.

С подписването на договора за членство на Република България към Европейския съюз, в сила от 1 януари 2007 г., се извършиха редица промени в данъчното законодателство. Измененията се отразиха и върху облагането с ДДС на договорите за финансов лизинг, регламентирани със **Закон за данък върху добавената стойност (ЗДДС)**, обн. в Държавен вестник, бр. 63 от 2006 г., в сила от 1 януари 2007 г. Съгласно **чл. 6, ал. 2, т. 3 от ЗДДС** за доставка на стока се смята фактическото предоставяне на стока по договор за лизинг, в който изрично е предвидено прехвърляне на правото на собственост върху стоката. Нейната правна сила категорично оказва неблагоприятен ефект върху паричния поток на лизингополучателите, тъй като те са задължени да платят целия размер на начисления им ДДС в данъчния период, в който е сключен лизинговия договор и е издадена съответната фактура от лизингодателя.

В ЗДДС е включен и друг текст, според който чл. 6, ал. 2, т. 3 не се прилага, когато в договора за лизинг е уговорена само **опция за прехвърляне на собственост** върху стоката. В този случай начисляването и плащането на дължимия ДДС се извършва по същия ред, както в ЗДДС, действащ до 31.12.2006 г., а именно: лизингодателят издава фактура за всяка лизингова

вноска, в която начислява ДДС върху размера на лизинговата вноска. Поради тези промени в ЗДДС в лизинговата практика масово се установи сключването на лизингови договори с опция за прехвърляне на правото на собственост върху актива, обект на договора. Съвсем логично, интерес от тази „опция“ имат най-вече лизингополучателите, тъй като по този начин техните предприятия запазват по-добри нива на ликвидност и платежеспособност. ЗДДС изисква **при формирането на данъчната основа да не се включват** разходите на лизингодателя и лизингополучателя, свързани с ползването на стока при условията и в срока на договор за лизинг, като: разходи за имуществени застраховки, застраховки „Гражданска отговорност“ и други подобни за целия или за част от срока на договора, разходи за имуществени данъци и такси, екотакси и разходи за регистрация. Тези разходи следва да се признаят като текущи и да се отнесат в намаление на счетоводния и данъчния финансов резултат в годината, през която са извършени. На доставчика при условията на договор за финансов лизинг се предоставя **правото да избере** дали да третира лихвата, която е включена във всяка лизингова вноска, като освободена или като облагаема доставка.

В сила от 1 януари 2014 г. влязоха в сила поредните изменения в ЗДДС, свързани с облагането на лизинговите договори. Законодателните мотиви за промяната се основават на решението на Съда на Европейския съюз по дело С 118/11 „ЕОН Асет Мениджмънт“ ООД. В решението се определя, че нормите на българския закон, действащи до края на 2013 г. нарушават принципите, залегнали в чл. 168 от Директива 2006/112/ЕО, които дават право на приспадане на данъчен кредит, ако съществува пряка и непосредствена връзка между използването на нает актив и икономическата дейност на данъчно задължените лица.

С измененията и допълненията към чл. 6, ал. 2, т. 3 от ЗДДС са въведени **нови критерии за определяне вида на лизинговия договор** и съответно облагането с данък. Съгласно новата редакция като финансов лизинг следва да се класифицира както лизингът, който възниква при договори, в които изрично е уговорено прехвърляне на собствеността върху актива, така и при договорите, в които се съдържат допълнителни условия и обстоятелства, (т.нар. опция), изпълнението на които позволява прехвърляне на собствеността върху актива. Новите данъчни разпоредби засягат масовата практика на сключване на договори за лизинг, в които е уговорена само опция за прехвърляне на собствеността върху актива, и сборът от дължимите вноски по договора за лизинг, с изключение на лихвата по чл. 46, ал. 1, т. 1 ЗДДС, е идентичен с пазарната цена на актива към датата на неговото предоставяне на лизингополучателя. Разпоредбата на чл. 6, ал. 2, т. 3 от ЗДДС е приложима единствено към лизинговите договори, които са сключени след 1 януари 2014 г.

Промяната в критериите, при които е налице „доставка на стока“ съгласно ЗДДС кореспондират пряко с възникването на данъчното събитие и изиску-

емостта на данъка, регламентирани в чл. 25 от ЗДДС. Според тази разпоредба на Закона, данъчното събитие и изискуемостта на данъка възникват на датата на отделянето или предоставянето на лизинговия обект на лизингополучателя. В същото време трябва да бъде изпълнено и условието сборът от сумите на договорените лизингови вноски да съответства на пазарната цена на актива.

Новата разпоредба на ЗДДС ограничава още повече възможността за разсрочване на данъчната тежест през периода на лизинговите договори и налага на данъчно задължените лица да внесат изискуемия данък при подписването и предоставянето/получаването на активите. В резултат на тази фискална промяна, която оказва силно неблагоприятен ефект върху ликвидността и управлението на паричните потоци на лизингополучателите, лизингодателите са ориентирани към търсене на „вратички“ в Закона за ДДС, които да им дадат основание да прилагат досегашната практика на сключване на договори за финансов лизинг с опция за прехвърляне на собствеността.

Лизинговите компании се ориентираха към две законови възможности, които им дават основание всяка вноска да се третира като отделна доставка и съответно данъчното събитие за нея да възниква на датата, на която плащането за нея е станало дължимо. Тези две възможности са следните:

1. Сключване на договори за оперативен лизинг – това е първата възможност за избягване на негативното данъчно облагане с ДДС. Тя има своите предимства за лизингополучателите, тъй като те не са юридически собственици на актива, използват го при условия, сходни на договорите за наем, не носят отговорност за съхранението и поддръжката му, и отчитат текущи разходи за външни услуги, с които намаляват счетоводния и данъчния си финансов резултат. Обикновено в договорите за оперативен лизинг се договоря период, съответстващ в голяма степен на полезния живот на актива, както и възможност за изкупуване на актива по неговата предполагаема остатъчна стойност. С измененията и допълненията на ЗДДС в сила от 1 януари 2013 г., както и с Указание № 91-00-88 от 26.06.2013 г на НАП се приеха допълнителни данъчни стимули, свързани с правото на признаване на данъчен кредит за наемните вноски, поддръжката и експлоатацията на леки автомобили, ползвани при условията на договор за оперативен лизинг без опция за обратно изкупуване.

2. Сключване на хибридни лизингови договори с уговорено заплащане на първоначална вноска, срок на договора по-кратък от полезния живот на актива и остатъчна стойност на актива, която ако бъде заплатена от лизингополучателя се счита, че той има право да придобие юридическата собственост върху актива.

В този случай сборът от дължимите вноски по договора не е идентичен с пазарната цена на актива към датата на неговото предоставяне на лизингополучателя, т.е. не е изпълнено законовото условие и следователно няма основание за възникване на данъчно събитие и изискуемост на данъка, дължим върху цялата стойност на актива.

Пример: Сключен е договор за лизинг на лекотоварен автомобил със справедлива стойност 18 000 лв. без ДДС. Срокът на договора е 4 години. Полезният живот на актива е 5 години. Договорено е лизингополучателят да заплати първоначална вноска от 4 000 лв. без ДДС, а впоследствие месечни лизингови вноски в рамките на 4 години за 11 000 лв. плюс полагащите се лихви. В края на срока на договора остават непогасени 3 000 лв. Ако тази сума бъде заплатена от лизингополучателя се приема, че е упражнено условието за придобиване на актива. При изпълнението на тази опция лизингодателя следва да прехвърли юридическата собственост върху актива на лизингополучателя. Становището на лизингодателя е, че тази сума от 3 000 лв. без ДДС не попада в обхвата на понятието „сбор от дължими вноски по договор за лизинг“ и следователно определената от тях пазарна цена към датата на предоставяне на актива – 18 000 лв. без ДДС – не е идентична със сбора от дължимите вноски по лизинговия договор – 15 000 лв. без ДДС. Това обстоятелство позволява за съответния договор да не се прилагат изискванията за начисляване на ДДС в момента на сключване на лизинговия договор.

СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА ДОГОВОРИТЕ ЗА ЛИЗИНГ

Приложимите счетоводни стандарти, свързани с отчитането на лизингови договори от предприятията в нашата страна, са **СС-17 „Отчитане на лизинговите договори“** и **МСС-17 „Лизинг“**. **Българският стандарт** в голямата степен е разработен на основата на международния, като част от специфичните постановки не са включени в СС-17 с цел облекчаване на отчетността на малките и средни предприятия. Съгласно тези два счетоводни стандарта **лизинговият договор представлява споразумение, по силата на което лизингодателят предава на лизингополучателя срещу еднократно или серия от плащания правото да използва актив за договорен срок.**

Международният и българският стандарт разграничават два вида лизингови договори в зависимост от това дали с договора за лизинг се прехвърлят в значителна степен всички рискове и изгоди, свързани със собствеността върху лизинговия актив, а именно: **оперативен (експлоатационен) и финансов лизинг.**

Класифицирането на лизинговите договори като финансови се извършва в началото на лизинга, когато са изпълнени следните пет условия:

1. Лизинговият договор прехвърля собствеността върху актива на лизингополучателя към края на срока на лизинговия договор.

2. Лизингополучателят притежава опция за закупуване на актива на цена, която се очаква да бъде значително по-ниска от справедливата стойност към датата, на която опцията става изпълнима, като в началото на лизинговия договор в голяма степен е сигурно, че опцията ще бъде упражнена.

3. Срокът на лизинговия договор покрива по-голямата част от икономическия живот на актива, дори ако правото на собственост не е прехвърлено.

4. В началото на лизинговия договор сегашната стойност на минималните лизингови плащания се равняват на справедливата стойност на наетия актив.

5. Наетите активи имат специфичен характер, като само лизингополучателят може да ги експлоатира без извършването на съществени модификации.

Българският СС-17 „Отчитане на лизинговите договори” възприема постановката, че наетият актив трябва да се признае (заприходи) по по-ниската от двете оценки: справедливата стойност на актива или сегашната стойност на минималните лизингови плащания. Задължението към наемодателя се отразява в размер на общата сума на договорените наемни плащания, а същевременно разликата между цената на договора и първоначалната оценка на актива, т.е. лихвата, се отчита като финансов разход за бъдещи периоди. Тя се признава като текущ разход за лихви пропорционално на относителния дял на дължимите лизингови плащания по договора за периода в общата сума на договорените наемни плащания. Следователно разходът за лихви, който се признава за отделните отчетни периоди през срока на лизинга, е еднакъв по абсолютен размер.

Оперативният (експлоатационният) лизинг представлява договор, при който наемодателят и наемателят си разменят употребата на даден актив за определен период срещу възнаграждение, при което наемодателят запазва юридическата собственост върху актива. Оперативният лизинг се сключва за срок по-кратък от полезния живот на лизинговия актив. Наемодателят остава юридически и икономически собственик на актива, т.е. отчита предоставения актив в своя счетоводен баланс. През периода на договора той получава текущи приходи под формата на наемни вноски и същевременно поема текущите разходи свързани с амортизирането на актива, неговата поддръжка и ремонт. Наемателят от своя страна отчита като разходи за външни услуги начислените наемни вноски и записва по задбалансовите счетоводни сметки наетите активи по справедливата им цена. Съгласно разпоредбите на СС-17 „Отчитане на лизинговите договори” извършените разходи, свързани с подготовката и сключването на лизинговия договор следва да се отчитат като текущи разходи за дейността. Когато в договора е предвидено и заплащане от наемателя на допълнителни разноски за извършване на ремонти и подобрения, за изплащане на застраховки и други – те се отчитат отделно от наема.

ФИНАНСОВО-ИКОНОМИЧЕСКИ, СЧЕТОВОДЕН И ДАНЪЧЕН АСПЕКТ НА ДОГОВОРИТЕ ЗА ФИНАНСОВ ЛИЗИНГ: МЕТОДОЛОГИЧЕН ПРИМЕР

„Боди Стил” АД е предприятие с основна дейност производство на хранителни добавки. Анализът на пазара на хранителни добавки показва, че предприятието има потенциал да разшири дейността си. Маркетинговият отдел на предприятието предлага нов продукт, изискващ нова закупуването на ново производствено оборудване **„Еколайф”** с пазарна стойност 4 500 000 лв. Признатата данъчна амортизационна норма за този вид оборудване е 33.3%. Пазарният лихвен процент, с който ще се дисконтират паричните потоци е 12%. Фирмата може да придобие това оборудване като сключи 3-годишен договор за финансов лизинг или като го закупи с дългосрочен банков кредит.

ВАРИАНТ А. Договор за финансов лизинг

На 2 януари 2012 г. **„Боди Стил” АД** сключва договор за финансов лизинг с **„Унилизинг” АД**. В края на срока на договора собствеността върху оборудването ще бъде прехвърлена на лизингополучателя. Двете страни по договора са регистрирани по ЗДДС и прилагат НСФОМСП като база за изготвяне и представяне на финансови отчети. Цената на договора е 4 500 000 лв., която ще трябва да се плати на три вноски в началото на всяка година при годишен лихвен процент 12 на сто. Първата вноска е платима към 02.01.2012 г., а последната – към 02.01.2014 г.

В договорените срокове **„Унилизинг” АД** предоставя производственото оборудване на **„Боди Стил” АД**. В петдневен срок **„Унилизинг” АД** издава фактура с данъчна основа (справедлива цена) 2 860 000 лв. и начислен ДДС (20%) – 572 000 лв. Лизингодателят е избрал да третира лихвата като освободена доставка. За начислената лихва той ще издава ежемесечно фактури, без да начислява данък.

Лизингополучателят ще ползва пълен данъчен кредит за покупката на оборудването. Той ще упражни правото си на данъчен кредит по отношение на начисления му данък в размер на 640 600 лв., като включи фактурата в дневника за покупки за месец януари 2012 г.

РЕШЕНИЕ:

I. Определяне на справедливата цена и на лихвата, включена в цената на договора:

1. Справедлива цена	$\frac{\text{цена на договора}}{AF \times (1+K)^1}$	$= \frac{4\,500\,000}{(1+0.12)^3(1+0.12)}$	$\approx 2\,860\,000$ лв.
2. Лихва	$4\,500\,000 - 2\,860\,000$	$=$	$1\,640\,000$ лв.
3. Цена на договора		$=$	4 500 000 лв.

II. Определяне на анюитетна вноска

Анюитетна вноска	$= 1/3$ от 4 500 000	$= 1\,500\,000.00$ лв. , в т.ч.:
погашение на справедливата стойност	$= 1/3$ от 2 860 000	$= 953\,333.33$ лв.
погашение на лихвата	$= 1/3$ от 1 640 000	$= 546\,666.67$ лв.

III. Определяне на данъчния кредит, който ще ползва лизингополучателя

Вид	Сума, лв.	Забележка
1. Данъчен кредит по реда на ЗДДС	572 000	Изходящ паричен поток, а в следствие входящ ако има право на ефективно възстановяване
2. Данъчен кредит за амортизацията – признава се като разход за счетоводни и данъчни цели	953 333	Изходящ паричен поток. Годишната амортизационна норма е равна на годишното погашение на главницата, тъй като периода на договора съвпада с полезния срок на актива
3. Данъчен кредит за лихвата – признава се като разход за счетоводни и данъчни цели	546 667	Изходящ паричен поток. Подлежи на регулиране на слабата капитализация по реда на ЗКПО
4. Размер на данъчния кредит	150 000	$1\,500\,000 \times 10\%$

¹ Анюитетният фактор се коригира с коефициент К, равен на годишната лихва, за да се отрази факта, че анюитетните вноски се правят в началото на годината. Сумата 1 500 000 лв. представлява годишната анюитетна вноска, която ще изисква лизингополучателят, за да си възстанови нетните разходи, направени при покупката на актива плюс лихвата за разсроченото плащане.

Настоящата стойност (PV) на общите лизингови плащания при дисконтов процент намален със ставката на корпоративния данък $r = 0.12 \times (1 - 0.10)$ е изчислена в следната таблица:

Таблица 1. Определяне на настоящата стойност на нетните лизингови плащания

Години	Лизингови вноски	Данъчен кредит	PV на данъчната изгода	PV на лизинговата вноска	PV на нетните лизингови плащания
1	2	3	4	5	6 = к.5-к.4
2012	1 500 000	0	0	1 500 000	1 500 000
2013	1 500 000	150 000	135 380	1 353 800	1 218 420
2014	1 500 000	150 000	122 180	1 221 800	1 099 620
2015	0	150 000	110 270	0	- 110 270
Σ	4 500 000		367 830	4 075 600	3 707 770

Счетоводни записвания при лизингополучателя „Боди Стил” АД:

1. Дт с/ка 206 Машини и оборудване	2 860 000
Дт с/ка 4531 Начислен ДДС за покупките	572 000
Кт с/ка 401 Доставчици	3 432 000
2. Дт с/ка 652 Финансови разходи за бъдещи периоди	1 640 000
Кт с/ка 159 Други заеми и дългове	1 640 000
3. Дт с/ка 401 Доставчици	2 860 000
Кт с/ка 159 Други заеми и дългове	2 860 000
4. Дт с/ка 401 Доставчици	572 000
Кт с/ка 503 Разплащателна сметка в левове	572 000
5. Дт с/ка 159 Други заеми и дългове	1 500 000
Кт с/ка 401 Доставчици	1 500 000
6. Дт с/ка 401 Доставчици	1 500 000
Кт с/ка 503 Разплащателна сметка в левове	1 500 000
7. Дт с/ка 621 Разходи за лихви	546 667
Кт с/ка 652 Финансови разходи за бъдещи периоди	546 667

Забележка: Статии 5, 6 и 7 се съставят за всяка годишна погасителна вноска.

8. Дт с/ка 603 Разходи за амортизация	1 500 000
Кт с/ка 241 Амортизация на ДМА	1 500 000
9. Дт с/ка 123 Печалби и загуби от текущата година	2 046 667
Кт с/ка 603 Разходи за амортизация	1 500 000
Кт с/ка 621 Разходи за лихви	546 667

ВАРИАНТ Б. Дългосрочен банков кредит

При този вариант „Боди Стил“ АД следва да закупи производственото оборудване от „Унилизинг“ АД с банков кредит за 3 години и 12% годишна лихва. При условие, че в края на всяка година фирмата погасява 1/3 от главницата и плаща 12% лихва върху непогасената сума на заема, настоящата стойност на годишните плащания по заема ще бъде следната:

Таблица 2. Определяне на настоящата стойност на плащанията по кредита

Год.	Погашения на главницата	Сума за олихвяване	Платена лихва (12%)	Аморт. + лихва	Данъчен кредит	Нетни разходи по кредита	PV на плащанията по кредита
1	2	3	4	5=к.2+к.4	6=к.5х0,1	к.5-к.6	$r=0.12*(1-0,1)$
2012	1 500 000	4 500 000	540 000	2 040 000	204 000	1 836 000	1 657 040
2013	1 500 000	3 000 000	360 000	1 860 000	186 000	1 674 000	1 363 570
2014	1 500 000	1 500 000	180 000	1 680 000	168 000	1 512 000	1 111 560
Σ	4 500 000		1 080 000	5 580 000	558 000	5 022 000	4 132 170

Счетоводни записвания при кредитополучателя „Боди Стил“ АД:

І. Получаване на кредита, закупуване и плащане на производственото оборудване

1. Дт с/ка 503 Разплащателна сметка в левове	4 500 000
Кт с/ка 152 Получени дългосрочни заеми	4 500 000
2. Дт с/ка 652 Финансови разходи за бъдещи периоди	1 080 000
Кт с/ка 152 Получени дългосрочни заеми	1 080 000
3. Дт с/ка 206 Машини и оборудване	3 750 000
Дт с/ка 4531 Начислен ДДС за покупките	750 000
Кт с/ка 401 Доставчици	4 500 000
4. Дт с/ка 401 Доставчици	4 500 000
Кт с/ка 503 Разплащателна сметка в левове	4 500 000

II. Първа вноска

5. Дт с/ка 152 Получени дългосрочни заеми	2 040 000
Кт с/ка 503 Разплащателна сметка в левове	2 040 000
6. Дт с/ка 621 Разходи за лихви	540 000
Кт с/ка 652 Финансови разходи за бъдещи периоди	540 000
7. Дт с/ка 603 Разходи за амортизация	1 500 000
Кт с/ка 241 Амортизация на ДМА	1 500 000
8. Дт с/ка 123 Печалби и загуби от текущата година	2 040 000
Кт с/ка 603 Разходи за амортизация	1 500 000
Кт с/ка 621 Разходи за лихви	540 000

III. Втора вноска

9. Дт с/ка 152 Получени дългосрочни заеми	1 860 000
Кт с/ка 503 Разплащателна сметка в левове	1 860 000
10. Дт с/ка 621 Разходи за лихви	360 000
Кт с/ка 652 Финансови разходи за бъдещи периоди	360 000
11. Дт с/ка 603 Разходи за амортизация	1 500 000
Кт с/ка 241 Амортизация на ДМА	1 500 000
12. Дт с/ка 123 Печалби и загуби от текущата година	1 860 000
Кт с/ка 603 Разходи за амортизация	1 500 000
Кт с/ка 621 Разходи за лихви	360 000

IV. Трета вноска

13. Дт с/ка 152 Получени дългосрочни заеми	1 680 000
Кт с/ка 503 Разплащателна сметка в левове	1 680 000
14. Дт с/ка 621 Разходи за лихви	180 000
Кт с/ка 652 Финансови разходи за бъдещи периоди	180 000
15. Дт с/ка 603 Разходи за амортизация	1 500 000
Кт с/ка 241 Амортизация на ДМА	1 500 000
16. Дт с/ка 123 Печалби и загуби от текущата година	1 680 000
Кт с/ка 603 Разходи за амортизация	1 500 000
Кт с/ка 621 Разходи за лихви	180 000

От съпоставката на двата варианта, ръководният екип на предприятието може да направи категорично заключението, че е много по-изгодно производственото оборудване да бъде придобито при условията на финансов лизинг, тъй като настоящата стойност на нетните лизингови плащания е 3 707 770 лв., която е със 424 400 лв. по-малка от настоящата стойност на плащанията по дългосрочния банков кредит – 4 132 170 лв. Ако ръководството извърши финансовия анализ в номинални валутни единици, без да вземе предвид промяната на стойността на парите във времето, и избере варианта за финансиране с дългосрочен банков заем, ще вземе неблагоприятно управленско решение.

ВАРИАНТ В. Договор за финансов лизинг с опция за прехвърляне на собствеността и хибриден лизингов договор

Случай 1. Договор за финансов лизинг с опция за прехвърляне на собствеността

Приемаме изходните данни, представени във вариант А с едно допълнително условие – в договора за финансов лизинг е предвидена **опция за прехвърляне на собствеността на лизингополучателя в края на срока на договора (2007 – 2013 г.)**. При този случай е налице различно третиране на лизинговия договор съгласно ЗДДС. Всяка лизингова вноска се третира като отделна доставка и съответно при всяка вноска следва да се начислява и внася ДДС.

Счетоводни записвания при лизингополучателя „Боди Стил” АД:

1. Дт с/ка 206 Машини и оборудване	2 860 000
Кт с/ка 401 Доставчици	2 860 000
2. Дт с/ка 652 Финансови разходи за бъдещи периоди	1 640 000
Кт с/ка 159 Други заеми и дългове	1 640 000
3. Дт с/ка 401 Доставчици	2 860 000
Кт с/ка 159 Други заеми и дългове	2 860 000
4. Дт с/ка 159 Други заеми и дългове	1 500 000
Дт с/ка 4531 Начислен ДДС по покупките	300 000
Кт с/ка 401 Доставчици	1 800 000
5. Дт с/ка 401 Доставчици	1 800 000
Кт с/ка 503 Разплащателна сметка в левове	1 800 000
6. Дт с/ка 621 Разходи за лихви	546 667
Кт с/ка 652 Финансови разходи за бъдещи периоди	546 667

Забележка: Статии 4, 5 и 6 се съставят за всяка годишна погасителна вноска.

7. Дт с/ка 603 Разходи за амортизация	1 500 000
Кт с/ка 241 Амортизация на ДМА	1 500 000
8. Дт с/ка 123 Печалби и загуби от текущата година	2 046 667
Кт с/ка 603 Разходи за амортизация	1 500 000
Кт с/ка 621 Разходи за лихви	546 667

Случай 2. Хибриден договор за лизинг с първоначална вноска и остатъчна стойност, при заплащането на която се прехвърля собствеността (2014 г.)

На 2 януари 2012 г. „Боди Стил” АД сключва договор за лизинг на производствено оборудване с „Унилизинг” АД за срок от 2 години. Полезният живот

на оборудването е 3 години. Двете страни по договора са регистрирани по ЗДДС и прилагат НСФОМСП като база за изготвяне и представяне на финансови отчети. Справедливата стойност на оборудването, обект на договора е 2 860 000 лв. без ДДС. Съгласно клаузите на договора „Боди Стил” АД ще плати първоначална вноска в размер на 860 000 лв. без ДДС, както и две вноски по 900 000 лв. без ДДС, в т.ч. главница – 720 000 лв. и лихва – 180 000 лв., платими в началото на 2013 и 2014 г. Гарантираната остатъчната стойност на оборудването е 560 000 лв. В договора е предвидено, ако „Боди Стил” АД желае да придобие оборудването, да заплати остатъчната стойност.

В договорените срокове „Унилизинг” АД предоставя производственото оборудване на „Боди Стил” АД. В петдневен срок „Унилизинг” АД издава фактура за първоначалната вноска с данъчна основа 860 000 лв. и начислен ДДС (20%) – 172 000 лв. Задължението е погасено със средства от разплащателната сметка на „Боди Стил” АД.

На 2 януари 2013 г. и на 2 януари 2014 г. „Унилизинг” АД издава фактури за двете вноски с данъчна основа 720 000 лв. и начислен ДДС (20%) – 144 000 лв. Лизингодателят е избрал да третира лихвата от 180 000 лв. като освободена доставка. За начислената лихва той ще издава ежемесечно фактури, без да начислява данък. Главниците и лихвите са платени със средства от разплащателната сметка на „Боди Стил” АД.

„Боди Стил” АД ще ползва пълен данъчен кредит за всяка лизингова вноска. В края на срока на договора „Унилизинг” АД издава фактура, с която се прехвърля юридическата собственост върху оборудването, с данъчна основа 560 000 лв. и начислен ДДС (20%) – 112 000 лв. Задължението е платено по банков път на „Унилизинг” АД.

Счетоводни записвания при наемателя „Боди Стил” АД:

I. Първоначална вноска

1. Дт с/ка 602 Разходи за външни услуги	860 000
Дт с/ка 4531 Начислен ДДС по покупките	172 000
Кт с/ка 401 Доставчици	1 032 000
2. Дт с/ка 401 Доставчици	1 032 000
Кт с/ка 503 Разплащателна сметка в левове	1 032 000

II. Първа наемна вноска

3. Дт с/ка 602 Разходи за външни услуги	720 000
Дт с/ка 4531 Начислен ДДС по покупките	144 000
Кт с/ка 401 Доставчици	864 000
4. Дт с/ка 621 Разходи за лихви	180 000
Кт с/ка 496 Разчети по лихви	180 000
5. Дт с/ка 401 Доставчици	864 000
Дт с/ка 496 Разчети по лихви	180 000
Кт с/ка 503 Разплащателна сметка в левове	1 044 000

III. Втора наемна вноска

6. Дт с/ка 602 Разходи за външни услуги	720 000
Дт с/ка 4531 Начислен ДДС по покупките	144 000
Кт с/ка 401 Доставчици	864 000
7. Дт с/ка 621 Разходи за лихви	180 000
Кт с/ка 496 Разчети по лихви	180 000
8. Дт с/ка 401 Доставчици	864 000
Дт с/ка 496 Разчети по лихви	180 000
Кт с/ка 503 Разплащателна сметка в левове	1 044 000

IV. Придобиване на актива по остатъчна стойност

9. Дт с/ка 206 Машини и оборудване	560 000
Дт с/ка 4531 Начислен ДДС по покупките	112 000
Кт с/ка 401 Доставчици	672 000
10. Дт с/ка 401 Доставчици	672 000
Кт с/ка 503 Разплащателна сметка в левове	672 000

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Отделните измерения на лизинговите договори, изградени през призмата на правото, икономиката и счетоводството, са неразривно свързани в едно многоаспектно пространство. Промяната в едно от измеренията винаги оказва по-силно или по-слабо въздействие върху останалите. Измененията в правното регулиране, в частност данъчното облагане, на лизинговите договори винаги води до промяна в управленските решения и финансовото управление на предприятието, а също така налага и промени в приложимите модели за счетоводно отчитане на финансовия и оперативен лизинг. Съпоставяйки финансово-стопанският анализ на предимствата и изгодите от лизинга като специфичен източник за финансиране на дейността на предприятието с последователната държавна политика на „незабавно попълване на фиска“, се стига до извода, че държавата и дори Европейския съюз провеждат рестриктивна данъчна политика, водеща до отлив на капитали и интереси от лизинговия пазар. Тези мерки противоречат на икономическата логика и предполагаемите действия за излизане от глобалната финансова и икономическа криза. Въпреки негативните данъчни ефекти, пазарните участници – лизингодатели и лизингополучатели са мотивирани да търсят „законови вратички“ и алтернативни източници за финансиране на своята дейност.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон за данък върху добавената стойност (отм.), в сила от 01.01.1999 г. до 31.12.2006 г.
2. Закон за данък върху добавената стойност, в сила от 01.01.2007 г., посл. изм. ДВ. бр. 1 от 03.01.2014 г.
3. Счетоводен стандарт 17 – Отчитане на лизинговите договори, в сила от 01.01.2008 г., обн. ДВ. бр. 30 от 07.04.2005 г., изм. ДВ. бр. 86 от 26.10.2007 г.
4. Указание № 91-00-88/26.06.2013 г. относно правото на данъчен кредит за лизингови и наети леки автомобили.
5. Брезоева, Б. 2012. Подходи и модели на счетоводно третиране на лизинга.
6. Душанов, И. 2011. Курс по счетоводство на предприятието. Седмо преработено и допълнено издание. Ромина.
7. Панева, Л. 2009. Данъчно третиране на договор за финансов лизинг. сп. Български законник, бр. 7.
8. Петров, Г. 2001. 14 урока по фирмени финанси. Тракия-М, 94-99.
9. Янкова, М. 2013. Промени в Закона за данък върху добавената стойност, в сила от 1 януари 2014 г. <http://ekspertis.bg>

ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДНИ АСПЕКТИ НА ПРЕЗГРАНИЧНИЯ КРЕДИТЕН ПРЕВОД

докторант Десислава Маврова
Нов български университет, София

FINANCIAL AND ACCOUNTING ASPECTS OF CROSS-BORDER CREDIT TRANSFER

Desislava Mavrova

ABSTRACT: In the report are examined the functional characteristics of the payment via credit transfer as one of the most common means of payment between economic operators. An attempt was made to reveal the financial and accounting characteristics of the payment process with focus on cross-border credit transfer in foreign currency. Using a comparative analysis of payment systems, is reasoned the thesis that SEPA credit transfer is a payment instrument suitable for use in modern conditions of development of payment systems due to the presence of a set of positive aspects.

KEYWORDS: cross-border credit transfer, accounting, SEPA

С развитието на стопанските отношения между икономическите субекти, както и напредъка на телекомуникациите и интернет връзките, се засилва ролята и значението на безналичното разплащане между участниците в платежните операции. Нараства ролята на банките и банковото посредничество, тъй като все повече се цени удобството и надеждността на този вид плащания. Чрез тях се постига значително съкращаване на срока на плащането, намаляване на разходите по осъществяването на паричното обръщение и успоредно с това носят по – голяма сигурност на договарящите се страни. В резултат на това безналичните плащания се наложиха като важен компонент на финансовия мениджмънт, като средство за издигане равнището на финансовата дейност и подобряване на ефективността от нея.

Като продукт на историческия процес, платежната система в страната се намира под постоянно въздействие на бързоразвиващите се обществени и икономически процеси – присъединяването на България към Европейския съюз и въвеждане на единната европейска валута е свързано неизменно и с интеграция на националната платежна система с европейските платежни механизми. Предвид обема на финансовите транзакции в стойностно и количествено изражение, гладкото функциониране на платежната система е предпоставка за нормалното функциониране на икономиката на страната като цяло. Изградената у нас система зачита интересите на страните, участващи в разплащателния

процес, спомага за ускоряването и допринася за осъществяването му с минимален размер на налични пари при най – малко разходи на време и труд.

Ето защо в настоящата научна разработка се поставя за цел да се разкрият финансово-счетоводните особености на разплащателния процес чрез кредитен превод, като акцент е поставен върху изходящия кредитен превод в чуждестранна валута. С помощта на сравнителен анализ на платежните системи при осъществяване на презграничен кредитен превод в чуждестранна валута е аргументирана тезата, че SEPA кредитен превод е по-подходящ платежен инструмент за използване в съвременните условия на развитие на платежните системи в Европейското икономическо пространство поради наличието на съвкупност от положителни страни.

Пътят към създаването на интегриран европейски пазар на финансови услуги води началото си от създаването на Европейската икономическа общност през 1958 г. и е обелязан от събития като: въвеждане и влизане в обръщение на еврото в страните от еврозоната, както и създаването на Трансевропейска автоматизирана система за брутен сетълмент на експресни преводи в реално време – TARGET и на нейния приемник TARGET 2. TARGET 2 е гръбнакът на финансовата система в евро. Следваща стъпка към пълна европейска интеграция е изградената Единна европейска платежна зона – SEPA – проект, инициран от Европейската централна банка и Европейската комисия с подкрепата на Европейския платежен съвет. Целта е електронните плащания в евро между страните на територията на SEPA да се осъществяват посредством използването на единен набор от платежни инструменти, процедури, стандарти и инфраструктура. SEPA платежните инструменти са SEPA кредитен превод, SEPA директен дебит и банкови карти, които отговарят на изискванията на рамката на SEPA за картовите плащания (SEPA Cards Framework). Като основни характеристики на системата могат да се посочат следните: единна валута за осъществяване на платежните операции – евро, хармонизирана правна рамка и единни процедури, основаващи се на електронната обработка и използването на IBAN и BIC с цел установяване на сметките на клиентите и банките, ниски такси – разходите за сметка на клиента се основават на споделен принцип, при което инициаторът на плащането и получателят на превода заплащат поотделно разходите по превода към съответните банки и сумата на платежното нареждане трябва да бъде прехвърлена изцяло към бенефициента – размера на дължимите такси зависи изцяло от тарифата на банката. Ценообразуването на SEPA кредитните преводи е оставено на усмотрението на всяка разплащателна институция в условията на конкурентен пазар. SEPA кредитен превод ще замени в България масовите неспешни кредитни преводи в евро, като те ще бъдат автоматизирани, основани на използването на стандарти и на най-добрите практики на автоматизираната обработка без ръчна намеса. Тези особености оказват влияние върху технологията и организацията на отчетния процес при извършване на SEPA платежните операции в

банките, като чрез системата на счетоводството те не само се отразяват, но и се реализират.

Правната рамка в България, касаеща платежния процес, се основава на европейските директиви, като по такъв начин се създават условия за хармонизиране на платежните системи и услуги в страните, участнички в SEPA. Извършваните платежни услуги от банките в България се регламентират със Закон за платежните услуги и платежните системи и съпътстващите го наредби. Този закон въвежда в българското законодателство изискванията на Директива 2007/64/ЕО за платежните услуги във вътрешния пазар, която е правна основа за създаването на Единната зона за плащания в евро. Постановките на регламента ясно дефинират задълженията и отговорностите на финансовите институции в процеса на предоставянето на платежни услуги, които оказват влияние върху организацията и технологията на отчетния процес чрез въведените правила и стандарти за изпълнението на платежни услуги, с цел осигуряване на еднаквост при счетоводното отразяване и информационната обезпеченост на платежните операции.

Към момента по-голяма част от банките и клоновете на чуждестранни банки на територията на страната обработват SEPA кредитни преводи и участват в схемата на SEPA за кредитен превод. На интернет страницата на Европейския платежен съвет се поддържа списък на участниците във всяка една от схемите на SEPA. Направената справка сочи, че към 11 април 2014 г. двадесет и четири банки¹ в България са включени в регистъра на участниците, присъединили се към схемата SEPA кредитен трансфер. Схемата за SEPA кредитен превод, разработена от Европейския платежен съвет (ЕПС), е междубанкова платежна схема, която дефинира общ набор от правила и процедури за извършване на кредитни преводи в евро, независимо дали платецът и получателят са в една държава или в различни страни на територията на SEPA. Схемата определя общо ниво на услугите и времева рамка, при които участващите в схемата доставчици на платежни услуги трябва да извършат отделните SEPA кредитни преводи².

Крайният срок за страните извън еврозоната за изпълнение на кредитните преводи и директни дебити в съответствие с определените изисквания в Регламент (ЕС) № 260/2012 за определяне на технически и бизнес изисквания за кредитни преводи и директни дебити в евро, е 31 октомври 2016г. Към момента в България за изпълнение на международни преводи в евро се използват основно системите SWIFT и TARGET2.

¹ **European Payment Council.** SEPA Credit Transfer Register of Participants, Version 11 April 2014. [Електронен ресурс]. <http://epc.cbnet.info/content/adherence_database, 13.04.2014>.

² **Българска Народна Банка.** Развитие на проекта SEPA на национално ниво. [Електронен ресурс]. <<http://www.bnb.bg/PaymentSystem/PSSEPA/PSSEPAIntroduction/index.htm>; 21.02.2014>.

Изходящият кредитен превод в чуждестранна валута („валутен кредитен превод“) следва да се дефинира като прехвърляне на парични средства в чуждестранна валута по нареждане на клиент на една изпълняваща институция в полза на клиент на друга изпълняваща институция, намиращи се в различни държави или на територията на страната. При осъществяването му се използва системата SWIFT. През 1973 г. водещи банки в Западна Европа, Канада и САЩ обединяват усилията си за изграждане на телекомуникационна мрежа за международни разплащания. SWIFT – Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication – е базирана в Белгия компания, поддържаща мрежа за размяна на финансови съобщения в електронен формат между финансови институции. Системата SWIFT заменя използваните средства за комуникация между финансовите институции – пощата, телекса. SWIFT съобщението представлява електронно съобщение със стандартизиран формат, предназначено за изпращане или потвърждаване на парични преводи между финансови институции, участващи в мрежата на SWIFT. Към настоящия момент в SWIFT са включени всички банки на територията на страната.

При презграничните преводи (вкл. и SEPA кредитен трансфер), поради по – високия контрол при изпълнението им, заедно с платежното нареждане за кредитен превод (с реквизити, попълнени на латиница), се изискват и редица други документи:

- Документи, удостоверяващи основанието и размера на наредения превод

- При нареждане на презгранични преводи към трета страна (извън Европейското икономическо пространство) в размер равен или надвишаващ 30 000 лв. или тяхната равностойност в чуждестранна валута, наредителят по превода е длъжен да представи документи, които доказват основанието и размера за наредения от него превод, съгласно Наредба № 28 на БНБ³.

- Съгласно чл. 2, ал. 1 от Наредба № 28 на БНБ наредителят е длъжен да представи Декларация по образец. Декларацията се попълва във всички случаи на нареждане на презграничен превод към трета страна размер равен или надвишаващ 30 000 лв. или тяхната равностойност в чуждестранна валута, независимо от представените документи.

- Декларация за произхода на паричните средства (чл. 4, ал. 7 и по чл. 6, ал. 5, т. 3 от ЗМИП)⁴ – при преводи, чиято стойност надвишава 30 000 лв.

- Статистическа форма по Наредба № 27 на БНБ⁵

³ Наредба № 28 на МФ и БНБ за сведенията и документите, представяни на доставчиците на платежни услуги при извършване на презгранични преводи и плащания към трета страна (в сила от 1 март 2013 г.).

⁴ Закон за мерките срещу изпирането на пари, обн. ДВ бр. 85 от 24 Юли 1998 г., изм. ДВ. бр. 1 от 3 Януари 2014 г., доп. ДВ. бр. 22 от 11 Март 2014 г.

⁵ Наредба № 27 на БНБ за статистиката на платежния баланс. // Д ъ р ж а в е н вестник, бр. 69, 2003, посл. изм. бр. 102 от 2009.

- Декларации СПБ-1, СПБ-2 и СПБ-3
 - СПБ-1 – за сделки по предоставяне или получаване на финансови кредити в размер равен на или по-голям от левовата равностойност на 50 000 лв.
 - СПБ-2 – при предоставяне на финансови кредити чрез откриване на сметка в чужбина.
 - СПБ-3 – при извършване на първоначална пряка инвестиция в чужбина.

Особеност при валутният кредитен превод, за разлика от този в национална валута, е че наредителят определя разпределянето на таксите и комисионите, дължими на банката на получателя и на банки-кореспонденти, като избира една от следните възможности, съгласно Закона за платежните услуги и платежните системи:

- всички такси и комисионни са за сметка на наредителя (OUR);
- споделени (SHA) – таксите и комисионите, дължими на банката на изпращача, са за сметка на наредителя; таксите и комисионите, дължими на банката на получателя и на банки-кореспонденти са за сметка на получателя; Разноските са споделени задължително, когато преводът е в евро или друга валута на държава от ЕИП;
- всички такси и комисионни са за сметка на получателя (BEN);

За осъществяване на валутен кредитен превод банките трябва да имат открити кореспондентски сметки при чуждестранни банки. Чуждестранните партньори превеждат средствата по сметките на българските банки, открити при тях (т.нар. NOSTRO сметки), същевременно чуждестранните кореспонденти имат открити сметки в българските банки (т.нар. LORO сметки), по които българските банки превеждат съответните средства⁶. В случаите, в които няма открити такива сметки между банките или те не са във валутата на превода, се използват услугите на трета банка – банка посредник, което осъществява операцията. В практиката на ПИБ АД са познати три възможности за вальор на банката (задължаване на ностро сметката ѝ, съответно сметката на банката при TARGET 2-БНБ):

- Експресен вальор (за банката) – при преводи, изпълнявани с експресен вальор, ностро сметката на банката, съответно сметката на банката при TARGET 2-БНБ се задължава на датата за изпълнение на превода (началната дата); онлайн преводите винаги са с експресен вальор.
- ТОМ вальор (за банката) – при преводи, изпълнявани с ТОМ вальор, ностро сметката на банката се задължава на първия работен ден, следващ датата за изпълнение на превода (началната дата).
- Спот вальор (за банката) – при преводи, изпълнявани със Спот вальор, ностро сметката на банката се задължава на втория работен ден, следващ датата за изпълнение на превода (началната дата).

⁶ **Стоянов** Ст., **Фесчиян** Д., **Башева** Сн., 2008 Банково счетоводство, с. 170.

- От 1 януари 2012 г. максималният срок за изпълнение на SEPA кредитен превод, съгласно Правилника за кредитен трансфер в SEPA, е един работен ден след приемане на нареждането за превод⁷.

За счетоводно отчитане на ностро сметката се използва сметка 5042 „Разплащателна сметка при чуждестранни кореспонденти във валута“ (активна, балансова сметка). Към нея може да се води аналитично отчитане, даващо информация за банките кореспонденти и видове валута. За счетоводно отчитане на лоро сметката се използва сметка 1811 „Привлечени средства по разплащателни сметки на банки във валута“ (пасивна, балансова сметка), към която се води аналогично аналитично отчитане. Ежедневно се извършва преоценка на балансовите валутни сметки по обявения централен курс за работния ден, като формираните курсови разлики се отчитат като финансови разходи или приходи.

Специфично при организацията на валутните преводи, е че се прилага освен действащата в страната нормативна уредба, но се спазват и редица международни стандарти и правила. При счетоводните записвания за отразяването на изходящ презграничен кредитен превод разплащателната сметка на наредителя/бенифициента в левове се заменя от валутна, а сетълмент сметката се заменя от ностро и лоро сметките, т.е в банката на платеца счетоводното записване е (в левова равностойност по фиксинга на БНБ за деня):

Д/т с/ка 1821 Привлечени средства по разплащателни сметки на предпочитания във валута

ан. с/ка вносител

ан. с/ка вид валута

Кт с/ка 5042 Разплащателна сметка при чужди кореспонденти във валута или 1811 Привлечени средства по разплащателни сметки на банки във валута

ан. с/ка банка

ан. с/ка вид валута

В банката, обслужваща износителя (получателя) се съставя обратното счетоводно записване – за отразяване на изпълнението на превода и постъпленieto по сметката на износителя – бенефициент.

В практиката платежния процес за осъществяването на изходящ валутен кредитен превод има следната организационна структура: наредителят представя в обслужващата го банка платежно нареждане за валутен превод; банката на наредителя нарежда превеждането на сумата със съответно SWIFT съобщение на своя банка-кореспондент; банката-кореспондент изпраща превежданата сума със SWIFT съобщение на банка-кореспондент на банката на

⁷ **European Payment Council.** SEPA Credit Transfer Rulebook Version 7. [Електронен ресурс]. <<http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm/knowledge-bank/epc-documents/sepa-credit-transfer-rulebook-version-70/>, 13.04.2014>.

получателя; банката-кореспондент на банката на получателя заверява ностро сметката на банката на получателя с получената сума и изпраща SWIFT съобщение до банката на получателя; банката на получателя заверява сметката на бенефициента по превода. При изпълняване на нареден кредитен превод от сметка в различна валута от лева, банката превалутира сумата на превода, като прилага обявления „курс продава“ за съответната валута в деня на осчетоводяване на превода.

На 27.11.2008 г. се стартира проекта за присъединяване на БНБ и на националната банкова общност към TARGET2. TARGET2 предоставя брутен сетълмент в реално време за плащания в евро със сетълмент в пари в централна банка. В TARGET2 се изпълняват плащания в евро, при които първоначален инициатор и краен получател са клиенти на банки, също така и междубанкови плащания в евро, резултат от сделки на междубанковия паричен пазар, пазара на ценни книжа и валутния пазар, като системата позволява извършване на плащания на голяма и малка стойност, прилагайки еднакви условия. TARGET2 осигурява възможност за сетълмент и на всички видове спомагателни системи през сетълмент-сметките на участниците в съответната централна банка – системи за малки плащания като BISERA7-EUR, системи за сетълмент на ценни книжа, системи за обработка на плащания с карти. През TARGET2 плащанията се изпълняват на брутна база, като се обработват едно по едно, обикновено по реда на тяхното постъпване, без да се извършва насрещно прихващане на вземанията между участниците в системата (нетиране). При наличие на достатъчно средства заверяването и задължаването на сметките на участниците в системата се извършва в реално време, без забавяне, като плащанията са окончателни и неотменими в момента на получаването им от системата⁸.

Това значително намалява времето за извършване на преводи в евро към банки от страните от Европейското икономическо пространство. След успешната реализация на дейностите по проекта за присъединяване към TARGET2 на 1 февруари 2010 г. стартира националният системен компонент TARGET2-BNB. На същата дата започна работа и спомагателната система BISERA7-EUR, която обработва SEPA преводи и извършва сетълмент в TARGET2⁹.

За разлика от разгледната организация на процеса при изходящ кредитен превод в чуждестранна валута, при използване на системата TARGET2, за осъществяването на превода се използва открита сметка в евро при БНБ, а не кореспондентски сметки при чуждестранни банки (ностро/лоро). Други особености са посочени в Таблица 1.

⁸ **Българска Народна Банка.** Често задавани въпроси. Въпроси, отнасящи се до системата TARGET2. [Електронен ресурс]. <http://www.bnb.bg/AboutUs/AUFAQ/CONTR_PAYMENT_SYSTEM_FAQ; 01.03.2014.

⁹ **Българска Народна Банка.** Трансевропейска автоматизирана система за брутен сетълмент на експресни преводи в реално време. [Електронен ресурс]. < <http://www.bnb.bg/PaymentSystem/PSTARGET2/PSTARGETDevelopment>; 01.03.2014>

Таблица 1. Сравнителен анализ на три типа платежни системи при изпълнение на кредитен превод в чуждестранна валута

	Исходящ кредитен превод в чуждестранна валута	Онлайн превод в евро	SEPA кредитен превод
Определение	Исходящ кредитен превод в чуждестранна валута („валутен кредитен превод“) е прехвърляне на парични средства в чуждестранна валута по нареждане на клиент на една изпълняваща институция в полза на клиент на друга изпълняваща институция, намиращи се в различни държави или на територията на страната.	Онлайн превод е кредитен превод в евро, който се изпълнява през системата TARGET2.	SEPA кредитен трансфер е деноминирано в евро прехвърляне на средства от страна на платеца в полза на бенефициента чрез платежно нареждане, изпратено до банката по електронен път.
Валута на превода	EUR, GBP, CHF, USD и др., вкл. екзотични валути	EUR	EUR
Приемане на платежни нареждания	В ПИБ АД – до 16.00 ч. в работни дни. Нареждания, подадени след този час, се считат за приети на следващия работен ден.	В ПИБ АД – до 16.00 ч. в работни дни. Нареждания, подадени след този час, се считат за приети на следващия работен ден.	Bank of America – до 16.00 ч. В работни дни. Нареждания, подадени след този час, се считат за приети на следващия работен ден.
Изпълнение на платежни нареждания	В зависимост от избрания от наредителя вальор на превода – експресен, том или спот вальор.	Изпълняват се веднага – експресен вальор.	Изпълняват се с вальор не по-късно от следващия работен ден.
Уникален идентификатор (номер на сметката) на получателя	Преводът може да се излъчи и ако номерът на сметката не е IBAN.	Задължително номера на сметката на получателя да е IBAN.	Задължително номера на сметката на получателя да е IBAN.
Възможности по отношение на разноските по превода	BEN – за сметка на бенефициента, SHA – споделени, OUR – за сметка на наредителя	SHA	SHA

	Изходящ кредитен превод в чуждестранна валута	Онлайн превод в евро	SEPA кредитен превод				
Клиенти на банки, към които могат да се нареждат преводи	Клиенти на банки от ЕИП и трети страни.	Клиенти на банки от ЕИП, които са участници (директни/индиректни) в системата за брутен сетълмент в реално време TARGET2.	Клиенти на банки, участнички в SEPA.				
Такса SWIFT съобщение (по примера на ПИБ)	По тарифа на банката	Няма					
Такса превод (по примера на Barclays bank)	Barclays charges				Beneficiary charges		
	Payment type	Timing	Channel	Barclays	Missing SWIFTBIC/IBAN	Cover bank ¹	Overseas delivery ¹
	SEPA ²	All	All	£15	N/A	N/A	N/A
	International Standard		Branch / telephone	£25	N/A	Yes	Yes
	International	Future-dated	Branch / telephone	£25	N/A	Yes	Yes
	International (outside Europe)	Priority	Branch / telephone	£40	N/A	Yes	Yes
	International (to Europe)	Priority	Branch / telephone	£40	N/A	N/A	N/A
	International	All ³	Online	£25	£7	Yes	Yes

В заключение може да се отбележи, че посредничеството на банките при осъществяване на платежния процес чрез механизмите на кредитен превод е от голямо значение в условията на развиваща се пазарна икономика. Сред основните ползи могат да се посочат от една страна намаляването на парите в обръщение, а от там и разходите за печатане, съхранение и предвижване на парите, и от друга страна, ускоряване на движението на паричните средства от купувача към продавача, а следователно и ускоряване на оборота на капитала. Осъществяването на разплащанията чрез кредитен превод непосредствено е свързано и с развитието на платежните системи. Присъединяването на БНБ към SEPA е решителна стъпка за усъвършенстване на платежната инфраструктура, чрез използване на ефективни механизми за сетълмент и управление на ликвидността, намаляване на времето за извършване на преводи в рамките на Европейското икономическо пространство при висока степен на сигурност и ефективност.

Степента и мащабите на развитие на безналичния паричен оборот служат като важни показатели за зрелостта на банковото дело и за възможностите на банките ежедневно да въздействат върху икономическите процеси. С компютризацията на банковото дело, с проучването на опита на развитите страни и внедряването на новостите ще се постигне цялостното усъвършенстване и ускоряване на разплащателния процес.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Българска Народна Банка.** Често задавани въпроси. Въпроси, отнасящи се до системата TARGET2. [Електронен ресурс]. <http://www.bnb.bg/AboutUs/AUFAQ/CONTR_PAYMENT_SYSTEM_FAQ; 01.03.2014.
2. **Българска Народна Банка.** Трансевропейска автоматизирана система за брутен сепълмент на експресни преводи в реално време. [Електронен ресурс]. <<http://www.bnb.bg/PaymentSystem/PSTARGET2/PSTARGETDevelopment>; 01.03.2014>.
3. **Българска Народна Банка.** Развитие на проекта SEPA на национално ниво. [Електронен ресурс]. <<http://www.bnb.bg/PaymentSystem/PSSEPA/PSSEPAIntroduction/index.htm>; 21.02.2014>.
4. **Първа Инвестиционна Банка.** [Електронен ресурс]. <www.fibank.bg, 18.03.2014>.
5. **Стоянов Ст., Фесчиан Д., Башева Сн.,** 2008 Банково счетоводство, с. 170.
6. **Barclays Bank.** [Електронен ресурс]. <www.barclays.co.uk/; 27.03.2014>.
7. **European Payment Council.** SEPA Credit Transfer Rulebook Version 7. [Електронен ресурс]. <<http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm/knowledge-bank/epc-documents/sepa-credit-transfer-rulebook-version-70/>, 13.04.2014>.
8. **European Payment Council.** SEPA Credit Transfer Register of Participants, Version 11 April 2014. [Електронен ресурс]. <http://epc.cbnet.info/content/adherence_database, 13.04.2014>.
9. **European Payment Council.** SEPA Credit Transfer Rulebook Version 7.1 27.01.14. [Електронен ресурс]. <<http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm/knowledge-bank/epc-documents/sepa-credit-transfer-rulebook-version-70/>, 06.03.2014>.

НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ

1. Закон за платежните услуги и платежните системи. // Д ъ р ж а в е н вестник, бр. 23, 2009 г., посл. изм. и доп. бр. 103, 2012 г.
2. Закон за мерките срещу изпирането на пари, обн. ДВ бр. 85 от 24 Юли 1998 г., изм. ДВ. бр. 1 от 3 Януари 2014 г., доп. ДВ. бр. 22 от 11 Март 2014 г.
3. Наредба № 3 на БНБ от 16 юли 2009 г. за условията и реда за изпълнение на платежни операции и за използване на платежни инструменти. // Д ъ р ж а в е н вестник, бр. 62, 2009, посл. изм. и доп., бр. 48, 2011.

4. Наредба № 27 на БНБ за статистиката на платежния баланс. // Д ъ р ж а в е н вестник, бр. 69, 2003, посл. изм. бр. 102 от 2009.
5. Наредба № 28 на МФ и БНБ за сведенията и документите, представяни на доставчиците на платежни услуги при извършване на презгранични преводи и плащания към трета страна (в сила от 1 март 2013 г.).
6. ПРАВИЛА за работа на системния компонент TARGET2-BNB.
7. Регламент (ЕС) № 260/2012 на Европейския парламент и на Съвета за определяне на технически и бизнес изисквания за кредитни преводи и директни дебити в евро.
8. Регламент (ЕО) № 924/2009 на Европейския парламент и на Съвета от 16 септември 2009 г. относно презграничните плащания в рамките на Общността и за отмяна на Регламент (ЕО) № 2560/2001 (ОВ L 266, 9.10.2009 г., стр. 11).
9. Регламент (ЕС) № 260/2012 на Европейския парламент и на Съвета от 14 март 2012 г. за определяне на технически и бизнес изисквания за кредитни преводи и директни дебити в евро и за изменение на Регламент (ЕО) № 924/2009 (ОВ L 94, 30.3.2012 г., стр. 22).
10. Регламент (ЕС) № 248/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 година за изменение на Регламент (ЕС) № 260/2012 по отношение на преми-
наването към общи за Съюза кредитни преводи и директни дебити.

РАЗВИТИЕТО НА ХРАНИТЕЛНО-ВКУСОВАТА ПРОМИШЛЕННОСТ НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ КАТО ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВ РАСТЕЖ НА ИКОНОМИКАТА

ас. д-р Христо Тотев

Технически университет, Габрово

DEVELOPMENT OF FOOD INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF BULGARIA AS A FACTOR FOR SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH

Hristo Totev

ABSTRACT: The food industry is one of the most highly developed and leading sectors in the Bulgarian industry. Historically, this is due to the favorable natural conditions and climate for growing a wide variety of agricultural products which are the basis for the development of many branches of the food industry. On the other hand, small domestic market, compared with the resources of raw materials and their processing capacity is a prerequisite for export development of almost all sectors. In this respect, the possibility of free access to our products to a large and more visokoplatezhno search market after accession to the EU, is an incentive for modernization and restructuring of the processing factories.

KEYWORDS: Food industry, resources, raw materials, manufacture, market

Хранително-вкусовата промишленост е един от най-силно развитите и водещи отрасли в българската индустрия. В исторически аспект това се обуславя от благоприятните природо-климатични дадености за отглеждането на богата гама от селскостопански продукти, които са в основата на развитие на много подотрасли на хранително-вкусовата промишленост. От друга страна малкият вътрешен пазар, в сравнение с ресурса на суровини и капацитета за тяхната преработка, е предпоставка за експортното развитие на почти всички подотрасли. В този аспект възможността за свободен достъп на нашите продукти до един голям и с по-високоплатежно търсене пазар, след присъединяването ни към ЕС, е стимул за модернизация и реструктуриране на преработвателните ни предприятия. От друга страна от 2007 г. започнаха да се прилагат европейските регулации и механизми, като в резултат се подобри средата, в която работят предприятията, създадоха се възможности за концентрация на производството, по-добро използване на производствените

мощности, повишаване на производителността на труда и на ефективността на производството. Несъмнено с положителен знак са и предоставяните европейски субсидии както в предприсъединителния период, така и след асоциирането на страната към ЕС.

РАЗВИТИЕ НА ПРОИЗВОДСТВОТО И ПРОДАЖБИТЕ В ОТРАСЪЛА

През 2009 г. хранителната индустрия, включваща 3 основни групи продукти – „храни“, „напитки“ и „тютюневи изделия“ е произвела продукцията (по текущи цени) на стойност 8933 млн. лв. Делът ѝ в общата промишлена продукция на страната спрямо предходната 2008 година нараства значително – от 14,4% на 19,4%, което свидетелства за по-високия темп на развитие на хранителната индустрия в сравнение с останалите индустриални отрасли в условията на евроинтеграция и глобална икономическа криза. Създадената добавена стойност през 2009 г. в отрасъла е 1611 млн. лв. и е със 76 млн. лв. по-малко от предходната година, но нивото се запазва сравнително високо по отношение на 2006 г. – ръст от 37%. Спадът се отнася и за трите групи продукти. Делът ѝ в общата добавена стойност за страната е 2,7% и 12,4% и 21,2% съответно в индустрията и преработващата индустрия. Въпреки отчетеният спад на добавената стойност, нарастването на делът ѝ в преработващата промишленост в периода 2006 – 2009 г. от 16,8% на 21,2% е показател за по-стабилно и динамично развитие на отрасъла в сравнение с останалите отрасли в този сектор на икономиката на България в условията на глобалната икономическа криза. Към 2012 г. Делът на ХВП е около 1,7% от БВП, като делът и в брутната добавена стойност е съизмерим. Следва да се подчертае, че ХВП има производителност на труда от 67 хил. евро или над пет пъти по-висока от средната за националната икономика. Добавената стойност в този отрасъл в такъв случай е в преработването, опаковането и маркетинга на произведените хранителни продукти. Това предполага както осигуряване на отлични условия за производство на селскостопански стоки, така и значителен фокус върху тяхната последваща обработка. Приоритизирането на този отрасъл има също така значителен потенциал да генерира заетост сред относително по-нискоквалифицирания сегмент на пазара на труда и в по-неблагодетелствани региони, с което да спомогне за икономическото сближаване между българските региони.

Производството на двете основни групи – напитки и хранителни продукти е със стабилен темп на растеж за периода 2005 – 2008 г., и ръст съответно 26% и 23%. През 2009 – 2010 г. е регистриран спад в производството и на двете групи продукти, като тенденцията при напитките е много силно изразена и производството е значително по-ниско – 87,6% от нивото на базисната

2005 г. Производството на тютюневи изделия се колебае в отделни години, но в повечето от тях остава под нивото на 2005 г. с изключение на 2009 г.

Продажбите на хранителни продукти са с устойчиви темпове на нарастване. Ръстът се дължи на растящото търсене на храни на вътрешния и международния пазар. На международния пазар продажбите на хранителни продукти и тютюневи изделия въпреки кризата нарастват с устойчиви

и много високи темпове – през 2009 г. съответно над 2,2 и 2,6 пъти спрямо 2005 г. През 2010 г., продажбите на продукти от групата на храните растат стремглаво и достигат нива от 3,3 пъти обема през базовата година, докато продажбите на тютюневи изделия регистрират лек спад, но остават на нива над 2,3 пъти спрямо базата. Продажбите на напитки на външния пазар са с тенденция на намаление през последните 5 години, като в последните две години са силно редуцирани – 30-40% по-ниски от тези през 2005 г. На вътрешния пазар продажбите на продукти от трите групи нарастват, но с по-ниски и неустойчиви темпове. В последните две години има тенденция на намаление при напитките и тютюневите изделия. Това е довело и до намаляване на тяхното производство. Износът през 2012 г. на храни и напитки възлиза на 1.4 млрд. евро, или представляват съответно 8.1% и 6.9% от общия износ на страната. Още повече, те нарастват в значителна степен – за 2010 г. износът на стоки земеделски стоки се покачва с 27.9%, за 2011 – с 38,2%, а през 2012 г. бележи лек спад с 7.4%.

Таблица 1. Добавена стойност по факторни разходи за периода 2010 – 2013 г.

Показатели	2010	2011	2012	2013
Добавена стойност млн. лв.	1179	1555	1687	1611
Относителен дял в:				
Икономиката %	2,7	3,1	2,9	2,7
Индустрията %	11,5	12,6	13,4	12,4
Преработващата промишленост %	16,8	16,8	20,1	21,2

Върху равнището и динамиката на производството и продажбите по групи продукти влияние оказва равнището и динамиката на цените на производител. Стимул за нарастване на производството и продажбите в отрасъла е общата тенденция на нарастване на цените на производител и на вътрешния и на международните пазари. С интеграцията на страната към ЕС и отварянето на пазара, цените на хранителните продукти и напитките на вътрешния пазар само за двете години 2007 – 2008 нарастват почти скокообразно – с над 30-40%, като следват ръста на международните пазари. Лек спад има само

при тютюневите изделия на вътрешния пазар до 2009 г. На международния пазар цените и на трите групи продукти са с тенденция на нарастване, по-силно изразена до 2008 г., като хранителните продукти се отличават с най-висок ръст. Основна причина за това са неблагоприятни природно-климатични условия за производство на зърнени храни в световен мащаб и повишено търсене на храни от новоразвиващите се пазари.

Всички сектори с изключение на производството на зеленчукови и плодови консерви за периода 2005 – 2010 г. отбелязват ръст в производството, като с най-висок ръст са: производството на фуражи – близо 2 пъти и производството на рибни консерви – около 1,7 пъти. Значително по-висок, от редния за отрасъла, ръст постигат в секторите:

- Производство на растителни и животински масла и мазнини – 1,5 пъти;
- Производство на мляко и млечни продукти – около 1,4 пъти;
- Производство на мелничарски продукти – 1,3 пъти
- Производство и преработка на месо и месни продукти, което постига същия растеж през 2007 – 2009 г., но бележи лек спад през 2010 г.

Значителен спад на производството – 70% спрямо базисната 2005 година, отчита секторът производство на зеленчукови и плодови консерви. Той е и единственият сектор, който има спад и на продажбите през 2008 г. Останалите сектори през 2009 – 2012 г. са постигнали високи нива на продажби – един сектор над 5 пъти, а 4 сектора – над 2 пъти обема на продажбите през 2005 г.

В периода 2005 – 2012 г. наетите лица в отрасъл хранителна индустрия се запазват или слабо намаляват. При трите основни групи продукти тенденциите са различни – силно се редуцира броят им при производството на тютюневи изделия, по-слабо намаляват при напитките, а при производството на храни има слаб ръст. Постигнати са значителни ръстове на производителността на труда (ПТ), изразена чрез стойността на добавената стойност на един нает до 2009 г. – средно за отрасъла ПТ за пет години е нараснала с 65,6%. Най-висок ръст на ПТ е постигнат в групата на напитките – 81,7%. През последната година ПТ при производството на другите две групи продукти бележи спад. Всички сектори в групата на храните за периода 2005 – 2012 г. са повишили производителността на труда. Най-висок ръст е постигнат в мелничната промишленост, при производството на растителни и животински мазнини и при производството на фуражи – около 2 пъти спрямо 2005 г. Тези сектори са и с най-високо ниво на производителност на труда – около 20-25 хил. лв. на един нает при средно за храните 13 хил. лв. Висок ръст на ПТ в последните три години постигат и млекопреработвателната и консервната промишленост – около 1,7 пъти над базата. С производителност на труда под средното ниво и с по-нисък ръст на ПТ са месо и рибопреработвателните сектори.

РАЗВИТИЕ НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ

Развитието на външната търговия с продукти на хранителната индустрия на международния и на единния европейски пазар и резултатите от нея след интегрирането на страната в ЕС, е един от основните индикатори за конкурентните позиции и проявени възможности на отрасъла и на основните сектори.

Очертава се трайна тенденция на нарастване на експорта на продукти на хранителната индустрия за шестте години на евроинтеграция (2007 – 2012 г.) спрямо 2006 г. Стойностният обем на експорта е нараснал над 2,4 пъти – от около 728 млн. щ.д. – на 1760 млн. щ.д. Ръстът в натурално изражение също е в този порядък близо 2 пъти – от 713 хил.тона – на 1366 хил. тона. Експортът на стоки на хранителната индустрия се развива по-интензивно от общия за страната, в резултат на което делът ѝ в общия експорт за периода 2006 – 2012 г. в стойност нараства от 4,9% на 8,5%. Износът на храни и напитки поддържа устойчива конкурентна позиция, като през 2010 г. нараства с 30.9% при храните и 7.7% при напитките, през 2011 г. – с 14.5% при храните и 19.1% при напитките и през 2012 г. – съответно с 5.1% и 16.9%. Тези тенденции показват конкурентния потенциал на сектора и наличието на големи възможности за разширяването му.

Данните свидетелстват за изразени сравнителни конкурентни предимства на отрасъла в националната икономика в условията на евроинтеграция. Видно е, че основна част от износа на хранителната индустрия се формира от групата на храните, чийто износ нараства над 2,5 пъти. Експортът на тютюн и тютюневи изделия е с най-висок ръст (над 3 пъти), ръстът в износа на напитките е динамичен и устойчив. Изразените тенденции са индикатор за проявени конкурентни възможности на съставляващите групи.

Вносът на хранително-вкусови продукти за периода 2007 – 2012 г. също е с устойчива тенденция на нарастване. Отварянето на пазара през 2007 г. води до значително (макар и по-ниско от експорта) увеличаване на вноса на всички групи продукти – общо 2,3 пъти за шестте години. Най-висок е ръстът при тютюневите изделия – 6,5 пъти, напитките нарастват 2,5 пъти и храните 2,1 пъти. Данните за динамиката на износа и вноса по основни групи продукти сочат, че с либерализиране на пазара най-много е нараснал стокообменът в тютюневия сектор. Експортът на продуктите от групата на храните превишава вноса, но производителите на напитки, особено винопроизводителите, са не само с неустойчиви экспортни пазари, а изпитват и много силен конкурентен натиск на националния пазар. С присъединяване на България към ЕС, хранителната ни промишленост разширява значително стокообмена с този пазар.

Износът само за три години – през 2010 г. спрямо 2007 г., нараства в натура 2,5 пъти, а в стойност около 2 пъти. Относителният дял на ЕС в экс-

порта расте съответно от 55% на 73% в натурално изражение и от 61% на 70% в стойност.

Вносът от страните на ЕС нараства по-бавно – около 1,5 пъти, но заема над 80% от общия му стойностен обем.

Както по отношение на общия експорт, така и в частност на европейския пазар, хранителната ни индустрия проявява сравнителни конкурентни предимства по отношение на останалите отрасли в националната икономика. Общият експорт към ЕС за цитирания период нараства значително по-бавно – едва с 12%, в резултат на което хранителната ни индустрия увеличава дела си на пазара на ЕС от 5,7% на 9,6%. Анализът на данните на основните ни пазари по страни, очертава една не много благоприятна ситуация. От 27 страни-членки на ЕС, активната ни търговия се ограничава само до 5 от тях – Румъния, Гърция, Италия, Германия и Полша. Те формират общо 82% от износа и 90% от вноса за ЕС в натура. Пазарите на първите две, съседни на нас страни – Румъния и Гърция, поглъщат близо 70% от експорта за европейския пазар, формират 43% от вноса, а заедно с Полша – 62%. Данните показват, че въпреки разширяване на позициите на хранителната ни индустрия на единния европейски пазар след 2007 г., търсенето на нашите продукти на пазарите в старите страни членки, отличаващи се с по-високи ценови нива и потребителски изисквания е ограничено. Разликата в относителните тегла на износа и вноса в натура и стойност на пазара на ЕС, красноречиво показва, че износът се осъществява на по-ниски средни цени на единица продукция, отколкото вноса. Високият относителен дял на износа само към две страни от региона, в условията на кризи създава предпоставки за значителен пазарен риск за хранителната ни индустрия.

Балансът на търговията на българската хранителна индустрия за периода 2007 – 2012 г. е отрицателна величина, макар в последните години да е с тенденция на намаление. Отрицателният резултат се формира от търговията ни със страни от ЕС. България на този пазар е нетен вносител, което говори за сравнително по-ниската ѝ конкурентоспособност по отношение на хранителните индустрии на другите страни-членки. Търговията ни с трети страни е с положителен резултат и компенсира отчасти отрицателното салдо от европейския пазар. Анализът на структурата на външнотърговското салдо показва, че отрицателният резултат от външната търговия на хранителната индустрия до 2007 г. се дължи на групата на храните. В последните години само износът на тютюн и цигари е с положителен баланс и с тенденция на нарастване, докато при напитките страната става нетен вносител, поради силно редуциране на износа на вино за Русия.

Балансът на търговията по стокови групи общо на международния пазар и пазара на ЕС представлява следното: само една стокова група – хранителни продукти, приготвени на базата на житни растения, брашно, скорбяла, тестени и сладкарски изделия, има положително търговско салдо за целия

6 годишен период 2007 – 2012 г. Положителен момент е, че през 2010 г. 5 сектора от групата на храните от общо 11 са с положителен резултат, докато през 2007 г. е само един. С най-голям принос в отрицателния резултат в групата на храните за 2010 г., освен традиционно внасяните кафе, подправки и др. – 88 млн. щ.д., какао – 64 млн. щ.д., захар – 48 млн. щ.д., са още два сектора – месопреработвателната промишленост с 183 млн. щ.д. и млекопреработката – 70 млн. щ.д. Последните два сектора формират отрицателен резултат в търговския обмен поради невъзможност на животновъдните ни отрасли да предоставят необходимата суровина за преработка и компенсиране на недостига с внос от страни-членки на ЕС.

През 2010 г. с положителен резултат на европейския пазар е търговията с: мазнини и масла, мелничарски продукти, захар и захарни изделия, зеленчукови и плодови консерви, храни на базата на житни растения, тютюн и тютюневи изделия.

ОБОБЩЕНИЯ, ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ

Резултатите от анализа дават основание да се направят някои обобщения и изводи: ХВП е основен отрасъл в българската индустрия, който в условията на евроинтеграция, икономическа и финансова криза се развива стабилно и по-динамично в сравнение с останалите индустриални отрасли, в резултат на което нараства значението му в националната икономика.

Наблюдава се положителна тенденция на нарастване на производството и продажбите на вътрешния пазар и международния пазар за периода 2005 – 2012 г., съпътствано от значителен ръст в производителността на труда. Стимул за нарастване на производството и продажбите в отрасъла е общата тенденция на нарастване на търсенето и на цените на производител и на вътрешния и на международните пазари.

Не еднозначно се развиват отделните подотрасли. Производството и продажбите на напитки и на външния и на вътрешния пазар са с тенденция на намаление през 2008 – 2010 г., като в последните четири години продажбите на външните пазари са силно редуцирани с 30-40% спрямо 2005 г.

Устойчиво и с високи темпове нараства експортът на хранителната индустрия за периода 2007 – 2012 г., изпреварващи темпа на националния експорт, което свидетелства за изявиени сравнителни конкурентни предимства в национален аспект и успешна пазарна интеграция на общия европейски и световен пазар.

Основен пазар в търговията с храни, напитки и тютюневи изделия е ЕС, който след интеграцията на страната се разширява и през 2010 г. на него се осъществява 78% от общия външнотърговски оборот на тези продукти. Балансът и за шестте години е отрицателна величина и то значително по-висока

от тази на общия баланс. На този пазар хранителната ни индустрия участва предимно като вносител на суровини и полуфабрикати, осигуряващи и високи темпове на развитие на основните отрасли и задоволяване на растящото търсене на вътрешния и международните пазари.

Очертава се силна зависимост на българската хранителна индустрия от европейския пазар, което създава предпоставки за висок пазарен риск в условията на икономическа криза и очаквана рецесия на този пазар. Рискът значително нараства и от ограничения пазар – активният обмен с ЕС е само с 5 страни, две от които заемат над 2/3 от него.

Недостигът на суровинни ресурси е най-рисковият фактор за развитие и повишаване на конкурентните възможности на основните ни сектори – месна, млечна и консервна. Тези отрасли са силно зависими от вноса на суровини и респективно от конюнктурата на пазарите им.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковачева Ц. (2010) Развитие и конкурентни възможности на хранително-вкусовата промишленост на Европейския пазар – Икономика и управление на селското стопанство.
2. Ковачева Ц., И. Петрова, Н. Маламова, (2011). Конкурентни възможности на българската хранителна индустрия в условията на евроинтеграция – Икономика и управление на селското стопанство.
3. Външната търговия на Република България, НСИ.
4. Класификация на икономическите дейности (КИД-2008), НСИ.
5. Национална класификация на икономическите дейности (НКИД), НСИ.
6. НСИ, Индустрия, Краткосрочна бизнес статистика, Структурна бизнес статистика, <http://www.nsi.bg>
7. Евростат – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
8. Национална стратегия за развитие на селските райони 2009 – 2013.

ИНТЕЛИГЕНТНО МОДЕЛИРАНЕ НА СЧЕТОВОДНАТА ИНФОРМАЦИЯ ПРИ ОЦЕНКАТА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

ас. д-р Юлиан Велков

Международно висше бизнес училище, Ботевград

доц. д-р Георги Киров

Институт по Системно Инженерство и Роботика, БАН, София

INTELLIGENT MODELING OF THE ACCOUNTING INFORMATION FOR COMPETITIVENESS ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE

Yuliyana Velkov

Georgi Kirov

ABSTRACT: An intelligent approach for improving the use of the accounting information is proposed. Based on the fuzzy sets and fuzzy logic and the information, generated in accounting, the approach examines and analyses the traditional measures of operational assets and operating debt. It gives an expert interpretation of the financing structure. In terms of specific objectives, set out in the short-term management, comprehensive assessments the competitive business opportunities have been made. A complex fuzzy expert system for multi-criteria assessment has been developed for evaluation of the individual competitive advantages of the enterprises. It has been created a model of the designed soft computing system, which has been simulated. The obtained results were examined, interpreted and analyzed.

KEYWORDS: accounting, financial analysis, competitiveness, operational assets, operating debt, intelligent technologies, fuzzy sets, fuzzy logic, soft computing

УВОД

Неопределеността на съвременната бизнес среда налага подходящо усъвършенстване на представата за конкурентоспособността на предприятието. Тя извежда на преден план системността при оценяването на конкурентните предимства на стопанските дейности. Изисква и развиване на комплексността на знанието за финансирането и инвестирането. Проявява се необходимостта от взаимосвързано изследване на елементите на финансовите отчети, от

многостранно интерпретиране на финансовите коефициенти, от изследване на счетоводните данни в контекста на неколичествено зададени условия. Установява се необходимостта от интердисциплинарен подход към многообразието от информация за предприятието и бизнес средата. Поражда се нуждата от разработване на изчислителен апарат, който да интегрира експертното знание при анализа на информация от счетоводството.

Целта на настоящата разработка е да се усъвършенства използването на счетоводната информацията при оценката на конкурентоспособността на предприятието, като се използва инструментариумът на размитите множества и размитата логика. Във връзка с поставената цел се изисква информацията за краткотрайните ресурси и краткосрочното финансиране да се интегрира с експертно знание из областта на стопанското управление. При това в традиционната методика на счетоводството и бизнес анализа да се имплементират иновативни методи, използвани за създаване на изкуствен интелект.

I. ПОСТАНОВКА НА ПРОБЛЕМА

Конкурентоспособността на предприятието [Рибов, М. 2003. Управление на конкурентоспособността в туризма; Велев, М. 2004. Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност; Станчева, А. и кол. 2006. Конкурентоспособно поведение на фирмата] е оценка на възможността му да създава полезност на базата на определена стойност. Конкурентоспособността се определя като превишение на полезностните качества, присъщи на произвежданата продукция, над извършените разходи в хода на нейното производство. Знанието за конкурентните предимства отразява както различните потребителски предпочитания и множество продуктови качества, така и съвкупността от счетоводни показатели. Последните се сързват главно с измерителите на финансовата и капиталовата структура, ефективността, инвестиционната активност с цел усвояване на нови техники и технологии, вложенията в обучение и квалификация на персонала.

Представата за конкурентоспособността на оперативната дейност се базира на допускането, че финансирането и инвестирането в кратък период са принципно ограничени. При тези условия в предприятието се разполага с лимит на капитали и производствени мощности. Същевременно самото предприятие не може да напусне отрасъла си, нито е в състояние да се установи в друг отрасъл. В краткосрочен план се приемат и изпълняват предимно решения, отнасящи се за текущата дейност. Информационната база на оценяването на оперативната конкурентоспособност се изгражда от неравновесния баланс между краткотрайните активи и краткосрочните задължения; по отношение на дейността водещи са стойностите на разходите, нетните приходи от продажби и финансовите резултати. Носители на посочената информация

са Счетоводният баланс, Отчетът за приходите и разходите и счетоводните сметки. С оглед задълбочаване на знанието за конкурентните предимства на предприятието се препоръчва също разработване на подходяща аналитична отчетност – по организационно-структурни звена (цехове), производствени функции, центрове на отговорност и други. Много подходяща информационна основа може да се създаде чрез изследване на счетоводната информация, касаеща оперативните активи и оперативния дълг.

II. МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА

В съвременния бизнес анализ са разработени различни методики за оценка на оперативната конкурентоспособност на предприятието. Експресната оценка на конкурентните възможности може да се свърже с измерителите на ефективността [Вос, Б. 2006. Корпоративен анализ] – например с размера на печалбата и на паричните средства. Като показателни за конкурентоспособността на оперативната дейност се посочват също величината и промяната на пазарния дял на предприятието, темпът на ръст/ спад на продажбите на продукция, размерът и динамиката на разходите, рентабилността, капиталовата ефективност [Данаилов, Д. 1994. Фирмен финансов мениджмънт; Корнеева, Г. В. 2009. Методологическите аспекти анализа бухгалтерской отчетности при оценке финансовой устойчивости организации – Вестник профессионального бухгалтера, №7-12, с. 81-88]. Разработени са и модели за експертно-базирани оценки на конкурентните възможности на предприятието въз основа на икономическата добавена стойност, пазарната добавена стойност, паричната добавена стойност [Yalcin, N., Bayraktaroglu, A., Kahraman, C. 2012. Application of Fuzzy Multi-criteria Decision Making Methods for Financial Performance Evaluation of Turkish Manufacturing Industries – Journal Expert Systems with Applications vol. 39, pp. 350-364.]. В настоящите условия в България при оценката на конкурентните възможности, характеризиращи оперативната дейност на предприятието, като ключови показатели се използват измерителите за краткосрочното инвестиране и финансиране, както и тези за производството и продажбите на продукция.

За оценка на оперативната конкурентоспособност на предприятието в настоящата разработка се предлагат показателите:

- **Структура на оперативните активи.** Създава обща представа за състава на материалните и нематериалните ресурси, заети непосредствено при производството и реализацията на продукцията:

Материални запаси + Вземания по продажби

Оперативни активи

(1)

Оперативни активи са всички дълготрайни и краткотрайни ресурси, които се използват в обичайната дейност. Дългосрочните финансови активи, неучаствайки пряко във формирането на оперативния финансов резултат, не се считат за елемент на оперативните активи. Към оперативните активи не принадлежат също паричните средства и краткосрочните инвестиции.

- **Оперативен цикъл.** Характеризира функционирането на предприятие, като показва скоростта на оборотния процес на ресурсите [Трифонов, Тр., С. Трифонова. 2001. Финансов анализ на фирмата. II част, с. 95]. Продължителността на оперативния цикъл се определя въз основа на времетраенето на един оборот, реализиран от единица оперативни краткотрайни активи – материални запаси и вземания по продажби:

$$\left(\begin{array}{c} \text{Продължителност на} \\ \text{един оборот на} \\ \text{материалните запаси} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{Продължителност на} \\ \text{един оборот на} \\ \text{вземанията по продажби} \\ \text{на кредит} \end{array} \right) \quad (2)$$

Продължителността на един оборот на единица материални запаси показва средното време, за което единица материали се преобразува в готова продукция:

$$\frac{\text{Материални запаси}}{\text{Себестойност на продукцията}} \times \text{Продължителност на отчетния период} \quad (3)$$

Продължителността на един оборот на единица вземания по продажби оценява средното време, което преминава между възникването и погасяването на единица приход от продажби на кредит:

$$\frac{\text{Вземания по продажби на кредит}}{\text{Продажби на кредит}} \times \text{Продължителност на отчетния период} \quad (4)$$

- **Норма на оперативната печалба.** Изразява ефективността на обичайната дейност в предприятието. Оценява финансовия резултат (преди лихви и данъци), който се съдържа в единица приходи от продажби на продукцията:

$$\frac{\text{Печалба преди лихви и данъци}}{\text{Приходи от продажби на продукцията}} \quad (5)$$

Нормата на оперативната печалба е оценка на функционалната ефективност – тя измерва оперативната печалба/загуба, отделно от влиянията върху нея на наличните финансови активи и задължения.

- **Структура на оперативния дълг.** Характеризира финансирането на оперативната дейност със средства, дължими на доставчиците:

$$\frac{\text{Задължения към доставчици}}{\text{Търговски задължения}} \quad (6)$$

Търговските задължения са сума на всички дългове, които възникват при производството и продажбите на продукция и които са непосредствено свързани с оперативната дейност – задължения за работни заплати, социални осигуровки и други. Не са елемент на търговските задължения дължимите суми по получени банкови, облигационни и други заеми, т. е. сумите, които възникват от поети финансови пасиви. Споделя се тезата, че е нормално да съществува известен минимум от търговски задължения.

- **Кредитен цикъл.** Оценява скоростта на погасяване на задълженията по доставки на материали. Показва средното време между възникването и погасяването на единица задължения към доставчиците:

$$\frac{\text{Задължения към доставчици}}{\text{Покупки на кредит}} \times \frac{\text{Продължителност на отчетния период}}{\quad} \quad (7)$$

По отношение на оперативната конкурентоспособност Кредитният цикъл показва доколко предприятието има възможност да поддържа постоянно или нарастващо равнище на активите си, като използва сравнително малко собствено финансиране [Адамов, В. 2006. Финанси на фирмата, с. 132; Трифонов, Тр., С. Трифонаова. 2001. Финансов анализ на фирмата, II част, с. 99-110].

- **Собствени оперативни краткотрайни активи.** Характеризира възможността за функциониране, независимо от външни финансови източници. Представява оценка на текущите ресурси, притежавани от предприятието и инвестирани в обичайната дейност:

$$\frac{\text{Собствен капитал}}{\text{Оперативни краткотрайни активи}} \quad (8)$$

Като универсално правило при експертно интерпретиране на величината на Собствените оперативни краткотрайни активи може да се приведе т.нар. златно правило: текущите (оборотните) активи на фирмата да са в покритие със собствени капитали и краткосрочни кредити [Данаилов, Д. 1994. Фирмен финансов мениджмънт, с. 112].

Представените показатели – Структура на оперативните активи, Оперативен цикъл, Норма на оперативната печалба, Структура на оперативния дълг, Кредитен цикъл и Собствени оперативни краткотрайни активи, са **гетерогенирани измерители на оперативната конкурентоспособност**. Те изразяват отделни характеристики на функционирането на предприятието. От математическа гледна точка споменатите показатели са модели на връзки с еднозначно следване между предпоставките и резултата. Ето защо те имат точен измерител – измерват се с точна стойност по определена формула. Недостатък на горе представените показатели е, че оценяват само отделни страни на проблема за конкурентните предимства на предприятието, като не вземат под внимание взаимната си обвързаност. За преодоляване на посочения недостатък в методиката за бизнес анализа се разработват размити показатели за оценка на конкурентоспособността.

Размитите измерители на оперативната конкурентоспособност се въвеждат с цел разрешаване на проблема с неопределеността при анализа на счетоводната информация. Те възпроизвеждат човешкото мислене и възпроизвеждат връзки между предпоставки и резултати, които не може да се представят с точна формула. Съдържанието и смисъла на показателите за разрито моделиране се подчиняват на експертно зададени тези – индивидуални управленски преценки, политика по краткосрочното инвестиране и финансиране, склонност към поемане на риск, и други.

За моделиране на счетоводната информация, необходима за оценка конкурентоспособността на предприятието, може да се разработят следните размити показатели:

- **Управление на оперативните активи.** Създава многоаспектна представа за състоянието и използването на ресурсите в обичайната дейност. Този показател обобщава оценките на Структурата на оперативните активи, Оперативния цикъл и Нормата на оперативна печалба. Може да се дефинират три хипотези за управлението на оперативните активи.

Първа хипотеза: Агресивно управление на оперативните активи.

Характеризира се със сравнително малко материални запаси и вземанията по продажби и със сравнително висока ефективност на тяхната употреба. В предприятието се осъществява кратък производствено-търговски цикъл. Печалбата преди лихви и данъци, която се съдържа в единица приходи от продажби, е висока. Сравнително голям е и рискът пред функционирането. Агресивното управление на оперативните активи се преценява като *високо доходно и много рисково*.

Втора хипотеза: Умерено управление на оперативните активи.

В предприятието както структурата, така и ефективността на оперативните ресурси са сходни с обичайните за отрасъла. Близки до обичайните са и оперативният цикъл, и нормата на оперативната печалба. Няма и значителни рискове пред реализирането на стопанската дейност. Умереното управление на оперативните активи се определя като *средно доходно и средно рисково*.

Трета хипотеза: Консервативно управление на оперативните активи.

Характеризира се със сравнително висок относителен дял на материалните запаси и вземанията по продажби и със сравнително ниска тяхна ефективност. В предприятието се реализира дълъг оперативен цикъл при ниска норма на оперативна печалба. Рискът пред функционирането също е нисък. Консервативното управление на оперативните активи се оценява като *ниско доходно и малко рисково*.

- **Управление на оперативния дълг.** Предлага знание за финансирането на оперативната дейност, като обобщава оценките на Структурата на оперативния дълг и Кредитния цикъл. В настоящия разработка се предлагат три хипотези за управлението на оперативния дълг.

Първа хипотеза: Агресивно управление на оперативния дълг.

Характеризира се със сравнително големи задължения към доставчици и дълъг кредитен цикъл. В предприятието се извършва ефективна оперативна дейност при повишен риск. Агресивното управление на оперативния дълг се определя като *високо доходно и силно рисково*.

Втора хипотеза: Умерено управление на оперативния дълг.

Присъщи са му структура на оперативния дълг и продължителност на кредитния цикъл, близки до средните за отрасъла. В предприятието не се реализират извънредни икономии по линия на финансирането на обичайната дейност, но и няма по-голям функционален риск от нормалния. Умереното управление на оперативния дълг се преценява като *средно доходно и средно рисково*.

Трета хипотеза: Консервативно управление на оперативния дълг.

Характеризира се със сравнително нисък относителен дял на задълженията към доставчици и сравнително кратък кредитен цикъл. За да финансира дейността си, предприятието използва повече от обичайното дългосрочни източници – собствени и/или привлечени, като по този начин подобрява финансовата си устойчивост, но влошава ефективността си. Консервативното управление на оперативния дълг се преценява като *ниско доходно и малко рисково*.

- **Оперативна конкурентоспособност.** Създава многокритериална представа за конкурентните възможности на обичайната дейност на предприятие-то. Въз основа на шест детерминирани показателя – Структура на оперативните активи, Оперативен цикъл, Норма на оперативната печалба, Структура на оперативния дълг, Кредитен цикъл и Собствени оперативни краткотрайни

ресурси, се формира знание за ефективността и сигурността на стопанското функциониране. В предлагания софткомпютинг модел се разработват три хипотези за оперативната конкурентоспособност.

Първа хипотеза: Силна оперативна конкурентоспособност.

Характеризира се със сравнително ниска оценка на Структурата на оперативните активи и със сравнително висока – на Структурата на оперативния дълг. В предприятието се реализира бърз оборот на материалните запаси и вземанията по продажби; сравнително бавно се погасяват задълженията към доставчици. Ефективността на производството и продажбите, изразена чрез Нормата на оперативната печалба, е висока. Сравнително висок е и рискът пред краткосрочното функциониране, в следствие на неголямата „зона на сигурност“, която се създава от Собствените оперативни краткотрайни активи. Силната оперативна конкурентоспособност се преценява като *високо доходна и много рискова*.

Втора хипотеза: Средна оперативна конкурентоспособност.

В предприятието са налице суми Материални запаси, Вземания по продажби и Задължения към доставчици, които са близки до средните за отрасъла и за предприятията със сходен мащаб. Близки до обичайните са и оценките на Оперативния цикъл и Кредитния цикъл. Реализира се умерена доходност при нормални нива на сигурност. Средната оперативна конкурентоспособност се определя като *средно доходна и средно рискова*.

Трета хипотеза: Слаба оперативна конкурентоспособност.

Характеризира се с сравнително много оперативни краткотрайни активи и сравнително нисък оперативен дълг. В предприятието се осъществява продължителен оперативен цикъл; кредитният цикъл е бърз. Ефективността на продажбите е сравнително малка. Малка е и гаранцията за оперативното функциониране, която се създава от Собствените оперативни краткотрайни активи. Слабата оперативна конкурентоспособност се определя като *ниско доходна и малко рискова*.

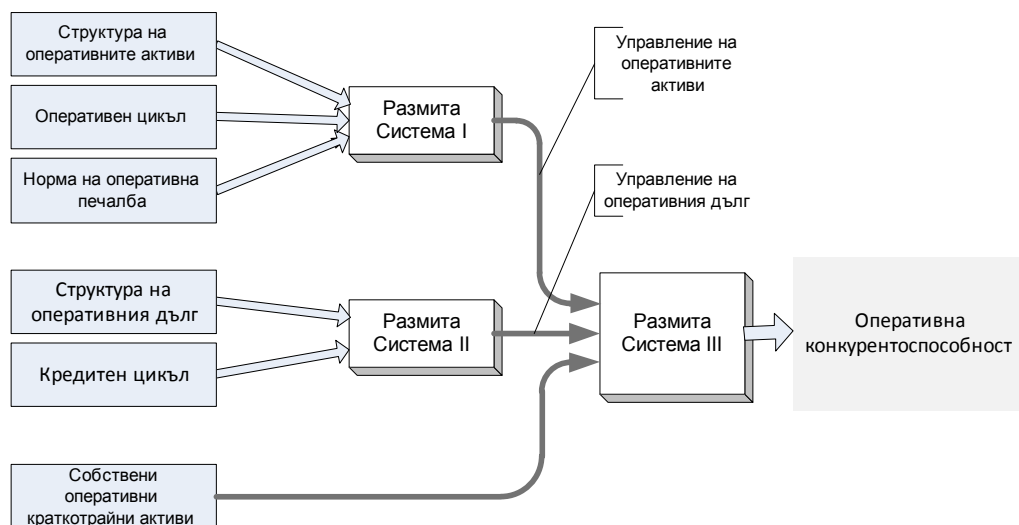
Разработването на трите горепосочени размити показатели – Управление на оперативните активи, Управление на оперативния дълг и Оперативна конкурентоспособност, отразява индивидуалните преценки на субектите на изследването, политиката по краткосрочното инвестиране и финансиране, управленската склонност към поемане на риск. Самото въвеждане на размити измерители е по същество подготовка за бизнес оценяване посредством възможностите интелигентни технологии.

Софткомпютингът може да се определи като обобщаващо понятие за интелигентни методи [Киров, Г. 2002. Софт компютинг модели в компютърни мрежи]. Той се изгражда на база на концепциите за генетичните алгоритми, невронните мрежи, теорията на хаоса или вероятностните съждения и предлага модерна среда за моделиране на счетоводната информация. Изградени върху знанието за размитите множества и размитата логика [Василева, М.

2008. Размити множества. Теория и практика; Михайлов, А. 1979. Исследования по неклассическим логикам и теории множеств; Zimmermann H., P. Zysho. 1980. Latent Connectives in Human Decision Making – Fuzzy Sets and Systems, Volume 4, pp. 37-51; Klir, G., Juan, B. 1995. Fussy sets and fuzzy logic. Theory and applications], софтверните технологии успешно синтезират традиционните, точни и еднозначни финансови измерители, характеризиращи оперативното функциониране, и експертното знание из областта на управлението, счетоводството, икономическия анализ. Софтверните технологии са и подходящо средство за концептуално разширяване на методиката на стопанското управление, като внасят нови възможности за информационна обработка. Сред ключовите предимства на посочените технологии може да се отличат: възможност за работа при липса на математическо описание на изследваните зависимости, способност за възпроизвеждане на експертното мислене, устойчивост на получаваните резултати, дори при значително вариране на входните параметри, гъвкавост, ефективност, моделируемост. Реализация на софтверните технологии в съвременните икономически изследвания е изграждането на размити системи, предназначени за оценки и анализи.

За демонстриране на алгоритма, по който се обработва счетоводна информация чрез размити множества и размита логика, в настоящата разработка се изгражда Софтверен модел за оценка на оперативната конкурентоспособност на предприятието (Фигура 1).

Фиг. 1. Принцидна схема на Софтверен модел за оценка на оперативната конкурентоспособност на предприятието



Към Софткомпютинг модела за оценка на оперативната конкурентоспособност на предприятието се дефинират следните **изисквания**:

- да създава многокритериална представа за конкурентните възможности на оперативната дейност на предприятието;
- да разработва експертно моделирано знание за активното проявление на стойността, инвестирана в оперативната дейност;
- да изгражда експертно моделирано знание за пасивното проявление на стойността, финансираща оперативната дейност;
- да усъвършенства методиката на бизнес оценяването, като имплементира интелигентни технологии – размити множества и размита логика, в традиционните възможности на счетоводството и анализа.

III. СОФТКОМПЮТИНГ МОДЕЛ ЗА ОЦЕНКА НА ОПЕРАТИВНАТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

Изграждането на Софткомпютинг модел за оценка на оперативната конкурентоспособност на предприятието може да се определи като приложение на икономико-математическото моделиране на базата на интелигентни методи [Атанасов, Б. 2006. Предизвикателствата пред икономико-математическото моделиране..., кн. 5, с. 97-98]. При това се създава възможност за обработка на счетоводна информация със съвременни технологии, утвърдили се при създаването на изкуствен интелект. Следователно, постига се интегриране на предимствата на размитите множества и размитата логика в традиционната методика на бизнес оценяването и анализа.

Изграждането на софткомпютинг модела, предназначен за оценка на оперативната конкурентоспособност на предприятието, се извършва съгласно принципната схема от Фигура 2. В тази връзка последователно се изграждат три размити системи (РС):

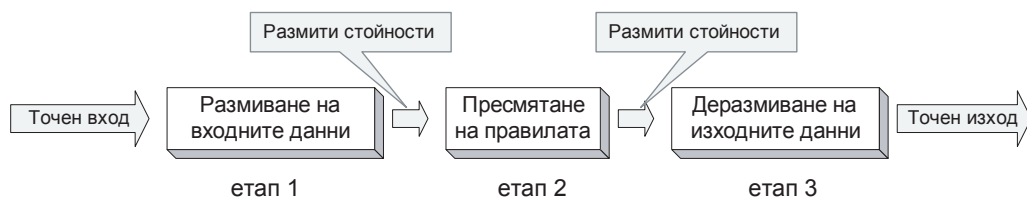
РС 1: Комплексна оценка на оперативните активи на предприятието.

РС 2: Комплексна оценка на оперативния дълг на предприятието.

РС 3: Комплексна оценка на оперативната конкурентоспособност на предприятието.

Проектирането на всяка размита система се извършва по стандартния алгоритъм, приложим при създаване на сложни експертни системи (Фигура 2).

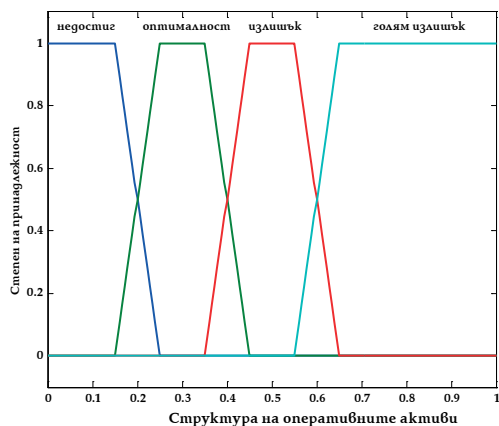
Фиг. 2. Проектиране на Софткомпютинг модел за оценка на оперативната конкурентоспособност на предприятието



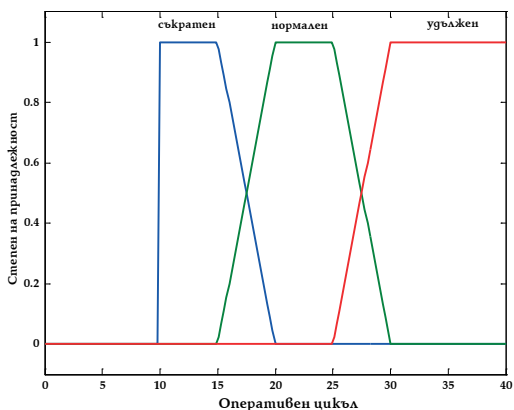
1-ви Етап: Размиване на входната информация. На този етап се извършва преобразуване на точните стойности, представляващи входове на РС 1 (Структура на оперативните активи, Оперативен цикъл и Норма на оперативната печалба) и входове на РС 2 (Структура на оперативния дълг и Кредитен цикъл) в размити оценки. Така финансовите показатели, определени въз основа на информация от счетоводството, се осмислят в контекста на конкретна управленската политика, тактически цели и други обстоятелства. Като размити лингвистични променливи се разработват и изходите на всяка от трите системи – Управление на оперативните активи (изход на РС 1), Управление на оперативния дълг (изход на РС 2) и Оперативна конкурентоспособност (изход на РС 3).

За демонстриране на резултата, получен след 1-вия етап от изграждането на Софткомпютинг модела за оценка на оперативната конкурентоспособност на предприятието, на Фигура 3. са показани графики на всяка от трите размитите лингвистични променливи, входове на РС 1. На същата фигура е представена и размитата лингвистична променлива, която е изход на РС 1.

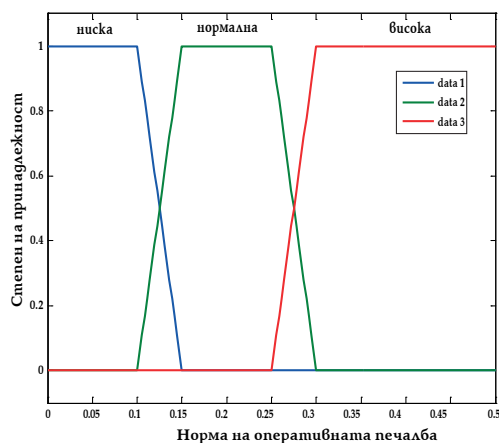
Фиг. 3. Функции на принадлежност на лингвистичите променливи Структура на оперативните активи (а), Оперативен цикъл (б), Норма на оперативната печалба (в) и Управление на оперативните активи (г)



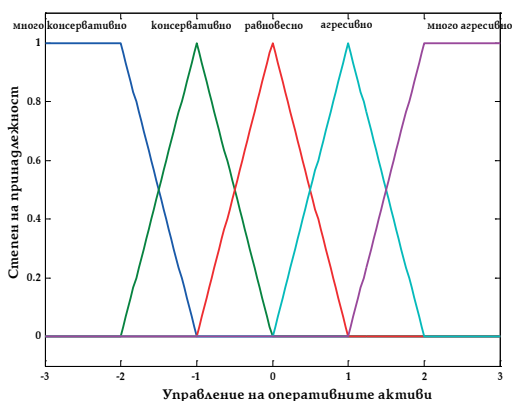
а)



б)



в)



г)

Графиките на размитите лингвистични променливи – входове и изходи на РС 2 и РС 3, са със сходна форма с формата на представените на Фигура 1.

2-ри Етап: Пресмятане на правилата. На този етап от изграждането на Софтверно компютинг модела се дефинират връзките между факторните влияния и резултата, при което се създава логически модел на мисловния процес в хода на бизнес оценяването. За концептуална основа на пресмятането на правила-

та се приема мисленето на един експерт или група експерти. Така се създава знание за това „какво действие трябва да се извърши при изпълнението на дадени условия“ [Владимиров, В. 2004. Моделиране на критични ситуации и събития чрез размити множества и размита логика,... том X, с. 563-579], като чрез лингвистично формулираните правила терм-множествата на лингвистичните променливи, моделиращи факторните показатели, се свързват с терм-множествата на лингвистичните променливи на показателите-следствия.

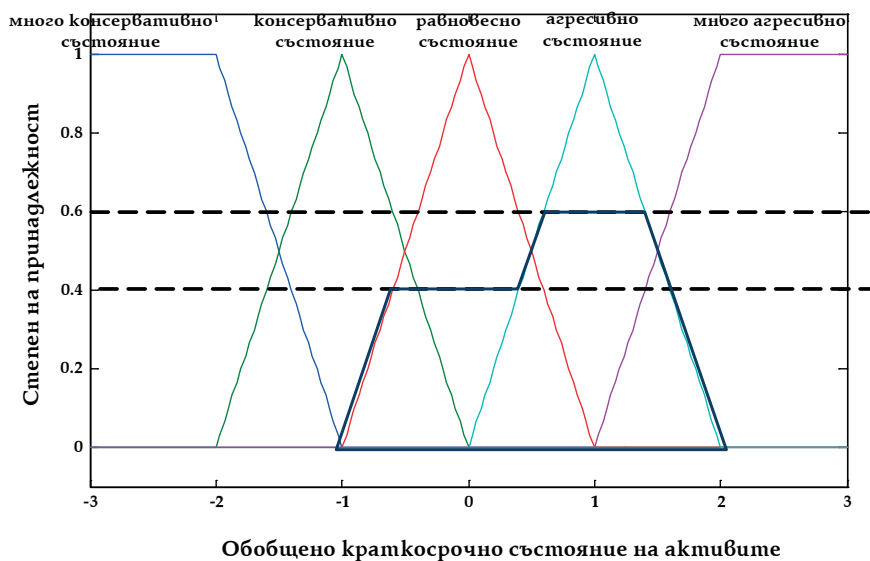
Извадка от правилата за работа на РС 1:

1	Ако Структурата на оперативните активи е „недостиг“ и Оперативният цикъл е „съкратен“ и Нормата на оперативна печалба е „ниска“, то Управлението на оперативните активи е „умерено“
2	Ако Структурата на оперативните активи е „недостиг“ и Оперативният цикъл е „съкратен“ и Нормата на оперативна печалба е „нормална“, то Управлението на оперативните активи е „агресивно“
3	Ако Структурата на оперативните активи е „недостиг“ и Оперативният цикъл е „съкратен“ и Нормата на оперативна печалба е „висока рентабилност“, то Управлението на оперативните активи е „много агресивно“
4	Ако Структурата на активите е „недостиг“ и Оперативният цикъл е „нормален“ и Нормата на оперативна печалба е „ниска рентабилност“, то Управлението на оперативните активи е „равновесно“
5	Ако Структурата на оперативните активи е „недостиг“ и оперативният цикъл е „нормален“ и Нормата на оперативна печалба е „нормална“, то Управлението на оперативните активи е „агресивно състояние на активите“
.....	
.....	
.....	
36	Ако Структурата на оперативните активи е „голям излишък“ и Оперативният цикъл е „удължен“ и Нормата на оперативна печалба е „висока“, то Управлението на оперативните активи е „равновесно“

След формулиране на правилата, те се подлагат обработка и агрегиране. При това се установява изходът на всяко правило и се отрязват онези участъци от графиките на всяка изходна лингвистична променлива, които са над/под определените съгласно правилата степени на принадлежност. Последващото съчетаване на остатъците от графиката на съответната лингвистичната променлива е по същество агрегиране на правилата. В резултат на всичко това се получава фигура с неправилна форма. Към нея принадлежи размитият изход на системата.

На Фигура 4. е показан резултатът от агрегирането на правилата на РС 1 при примерна принадлежност към „равновесно състояние“, в степен 0.4, и към „агресивно състояние“ в степен 0.6.

Фиг. 4. Агрегиране на изходите на правилата на РС 1 при принадлежност към „равновесно състояние“, в степен 0.4, и към „агресивно състояние“, в степен 0.6.



3-ти Етап: Деразмиване на резултата. На този етап се извършва преобразуване на размитите оценки, получени на изхода на всяка размита система, в точни стойности. Разпространен и доказал ефективността си метод за деразмиване е методът Геометричен център на тежестта (COG – Center of Gravity). При него се установява чрез изчисляване по формула x-координатата на точката, която е център на получената след пресмятането на правилата фигура:

$$\text{COG} = \frac{\sum_{i=1}^n \mu(x_i) \times x_i}{\sum_{i=1}^n \mu(x_i)} \quad (9)$$

Където:

x_i Елемент на лингвистичната променлива на резултата, $i = 1 \div n$
 $\mu(x_i)$ Степен на принадлежност на елемента x_i

При примерна принадлежност на изхода на РС 1 към „равновесно състояние“, в степен 0.4, и към „агресивно състояние“, в степен 0.6, точният изход е:

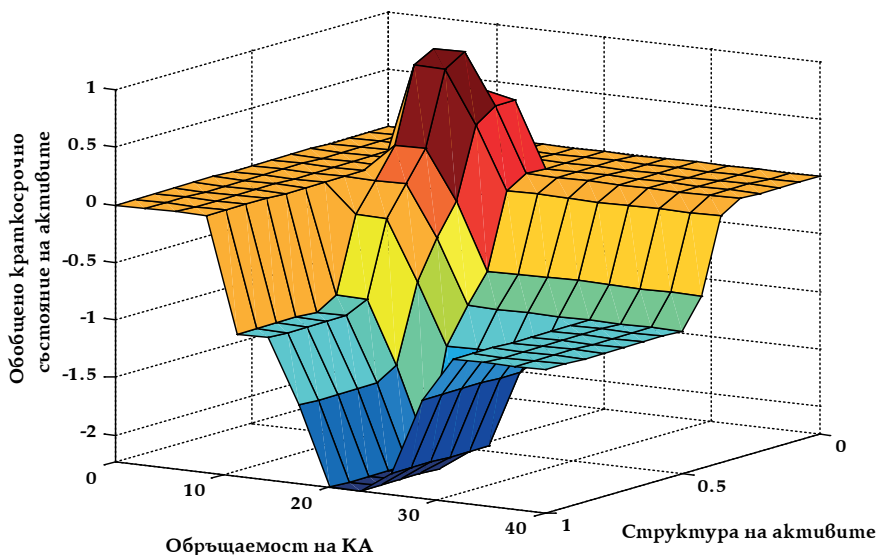
$$\text{COG} = \frac{\sum_{i=1}^n M(X_i) \times x_i}{\sum_{i=1}^n M(X_i)} =$$

$$= \frac{(0 \times (-1)) + ((-0.4) \times (-0.6)) + (0.4 \times 0.4) + (0.6 \times 0.6) + (0.6 \times 1.4) + (0 \times 2)}{0 + 0.4 + 0.4 + 0.6 + 0.6 + 0} = 0.8$$

Следователно точната оценка на изхода на РС 1 е 0.8. Посредством същата формула може да се определят и оценките на изхода на РС 2 и РС 3.

За целите на моделирането и симулирането всяка от трите размити системи, които изгражда Софткомпютинг модела за оценка на оперативната конкурентоспособност, може да се обработи със симулационните инструменти Fuzzy Toolbox и Simulink. На Фигура 5. например е представена симулация на РС 1, т.е. симулирана е зависимостта на Управлението на оперативните активи от Структурата на оперативните активи, Оперативния цикъл и Нормата на оперативна печалба.

Фиг. 5. Зависимост на Управлението на оперативните активи от Структурата на оперативните активи, Оперативния цикъл и Нормата на оперативната печалба



Като предоставя възможност за подходяща обработка на счетоводната информация, Софтверният моделът за оценка на оперативната конкурентоспособност на предприятието се отличава със следните предимства пред традиционните оценъчни методики :

- **Възможност за работа при липса на точен математически модел на зависимостите между факторните влияния и резултата.** Размитата система е много подходяща например в случаите, в които поради значителна неопределеност и голяма сложност на факторните връзки е невъзможно описанието им с несложни уравнения;

- **Възможност за възпроизвеждане на човешкото поведение и разсъждения в аналитичното изследване.** Размитите системи успешно имитират вземането на решения, оптимизацията, планирането, адаптацията на резултатите;

- **Висока скорост на работа.**

- **Голяма полезност.** Изразява се във възможност за функциониране дори при значително вариране на входните параметри – необичайно ниски или прекалено високи оценки.

- **Модифицируемост.** Размитите системи са с голяма гъвкавост по отношение на броя и вида на входните параметри, както и на критериите за избор. Това ги прави много адаптивни към индивидуалните изисквания на всяко изследване.

- **Широка приложимост.**

Използването на размити експертни системи разширява комплексността на оценката на оперативната конкурентоспособност. Това позволява създаване на по-съвършена представа за конкурентните предимства на предприятието. Възможностите, предлагани от размитите експертни системи, се явяват мощно средство за сближаване между обективните характеристики на оперативното функциониране и информационните потребности, предявявани от субектите на всяко конкретно изследване.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Използването на размити множества и размита логика за моделиране на счетоводната информация е модерна възможност за развитие на бизнес оценяването и анализа. Той позволява усъвършенстване на комплексността на оценката на оперативната конкурентоспособност на предприятието. Разширява и възможността за изследване на факторните влияния, формиращи динамиката на оперативната конкурентоспособност. Интелигентното моделиране на счетоводната информация увеличава полезността на знанието за ресурсите и финансирането, като го индивидуализира съобразно конкретната управленска политика, макроикономическа среда, пазари, търговка практика и други.

Идеята за интелигентно моделиране на счетоводната информация за предприятието подлежи на развитие и последващо усъвършенстване.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамов, В. (2006) Финанси на фирмата, „АБАГАР“, Велико Търново.
2. Атанасов, Б. (2006) Предизвикателствата пред икономико-математическото моделиране, списание Икономическа мисъл, кн. 5, с. 97-98.
3. Василева, М. (2008) Размити множества. Теория и практика, НВУ – Шумен.
4. Велев, М. (2004) Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност, „Софттрейд“.
5. Владимиров, В. (2004) Моделиране на критични ситуации и събития чрез размити множества и размита логика, Годишник на ВСУ „Черноризец Храбър“, том X, с. 563-579, Варна.
6. Вос, Б. (2006) Корпоративен анализ. Пътеводител. 2-ро изд., „Класика и стил“, София.
7. Данаилов, Д. (1994) Фирмен финансов мениджмънт, ИК „Люрен“, София.
8. Киров, Г. (2002) Софт компютинг модели в компютърни мрежи, Дисертационен труд за присъждане на образователната и научна степен „Доктор“, Институт по компютърни и комуникационни системи при БАН, София.
9. Рибов, М. (2003) Управление на конкурентоспособността в туризма, „Тракия-М“, София.
10. Станчева, А. и колектив. (2006) Конкурентоспособно поведение на фирмата, Икономически университет – Варна.
11. Трифонов, Тр., С. Трифонова. (2001) Финансов анализ на фирмата, II част, „Сиела“, София.
12. Корнеева, Г. В. (2009) Методологические аспекты анализа бухгалтерской отчетности при оценке финансовой устойчивости организации, Вестник профессионального бухгалтера, №7-12, с. 81-88.
13. Михайлов, А. (1979) Исследования по неклассическим логикам и теории множеств, „Наука“, Москва.
14. Klir, G., Juan, B. (1995) Fussy sets and fuzzy logic. Theory and applications – Prentice Hall.
15. Yalcin, N., Bayrakdaroglu, A., Kahraman, C. (2012) Application of Fuzzy Multi-criteria Decision Making Methods for Financial Performance Evaluation of Turkish Manufacturing Industries – Journal Expert Systems with Applications, Elsevier Ltd, vol. 39, pp. 350-364.
16. Zimmermann H., P. Zysho. (198) Latent Connectives in Human Decision Making – Fuzzy Sets and Systems, Volume 4, Issue 1, Elsevier Ltd, pp. 37-51.

БЪЛГАРСКИЯТ КАПИТАЛОВ ПАЗАР – НАСТОЯЩЕ И ПРЕСПЕКТИВИ

ас. д-р Христо Тотев

Технически университет, Габрово

BULGARIAN CAPITAL MARKET PRESENT AND PERSPECTIVE

Hristo Totev

ABSTRACT: Modern Bulgarian capital market emerged in 1996 with the adoption of sector-specific legislation and the creation of state authority: in the first years the market is at an embryonic stage of development, and from 2003 until the global financial crisis is the period of his actual development. In these almost 15 years in comparison to the Bulgarian capital market remains small, illiquid and lagging behind in many indicators of most developing markets. Lags behind in its ability to provide dual listings and cross-border settlement. Investors are offered a simple range of financial products and the basic investment techniques Derivative market does not exist.

KEYWORDS: capital market liquidity, globalization

ПОСТИЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМИ В ДОСЕГАШНОТО РАЗВИТИЕ НА ПАЗАРА

Съвременният български капиталов пазар възниква през 1996 г. с приемане на специално законодателство за сектора и създаване на държавен надзорен орган: през първите години пазарът е в ембрионален стадий на развитие (като най-съществените събития са резултат от масовата приватизация), а от 2003 г. до настъпването на глобалната финансова криза е периода на същинското му развитие. В тези почти 15 години в най – обобщен вид като основни достижения и позитиви могат да бъдат посочени:

- *Институционално изграждане:* основните институции и участници на съвременния капиталов пазар са налице;
- *Европейска регулация:* присъединяването на България към ЕС от 01.01.2007 г. беше движеща сила за цялостното хармонизиране на нормативната уредба на българския капиталов пазар с европейската;
- *Стабилна макросреда:* съществува устойчив валутен борд и рестриктивна фискална политика; след присъединяването на България към ЕС политическият риск е силно редуциран;

- *Модерна търговска платформа на борсата:* През лятото на 2008 г. БФБ въведе съвременна търговска платформа Xetra, оперирана от Deutsche Boerse;

- *Благоприятен данъчен режим:* Сравнително модерен данъчен режим на инвестициите в ценни книжа, включително нулев данък върху капиталовите печалби при борсови сделки с акции на публични дружества;

- *Добра основа на корпоративното управление:* измененията на ЗППЦК от 2002 г. доведоха до качествен напредък на корпоративното управление в страната в унисон с най-модерните международни практики.

Гореказаното обаче не бива да заблуждава; в сравнителен план българският капиталов пазар остава малък, нисколиквиден и изоставащ по множество показатели от повечето развиващи се пазари. Изостава във възможностите си да осигури двойни листвания и трансграничен сетълмент. На инвеститорите се предлага семпла гама от финансови продукти и най-основни инвестиционни техники. Деривативен пазар не съществува.

Липсата на ликвидност остава най-сериозният траен проблем на българския пазар, като дори ръстът на пазарната капитализация и оборотите на БФБ през 2005 – 2007 г. не успяха да доведат до съществено подобрене в ликвидността през тези години, което да доближи нашия пазар до средно-развитите пазари.

Интересът на чуждестранните институционални инвеститори към българския пазар може да бъде възобновен от наличието на:

- качествени компании с по-значима пазарна капитализация, спазващи международните стандарти на корпоративно управление;

- ликвидност;

- надеждна съвременна система за клиринг и сетълмент;

- нерестриктивна нормативна уредба, съответстваща на международните стандарти;

- компетентен и ефективен надзорен орган.

Необходимо е предприемане на действия за постигане на прогрес в посочените области, като възможните действия следва да отчитат международните тенденции в развитието на финансовите пазари и следващите от тях перспективите пред страната ни.

ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД БЪЛГАРСКИЯ ПАЗАР В УСЛОВИЯТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

Налице е ожесточена конкуренция между фондовите борси и другите пазари за финансови инструменти по целия свят. Тази конкуренция е предизвикана от няколко взаимосвързани фактора. На първо място, това е огромният прогрес в информационните технологии, които непрекъснато свалят

транзакционните разходи, повишават бързината на сделките, демократизират достъпа до информацията и елиминират географските ограничения. При настоящата глобализация на финансовите пазари фондовите борси вече не са национални монополи; днес компаниите и инвеститорите твърде лесно пресячат границите и пазарите се конкурират глобално за потоците от поръчки и листвания. Глобализацията промени традиционната представа за фондова борса; процесът на демючуализация (demutualization) превърна почти всички водещи световни борси в организации с цел печалба, независими в управлението си от своите членове. За да оцелеят, пазарите се променят, консолидират и рационализират управленските си структури, за да бъдат по – ефективни, прозрачни и отговорни.

В тази обстановка по-малките капиталови пазари (в това число и българският пазар), са изправени пред сериозни предизвикателства. Дългосрочното съществуване на малките фондови борси в класическия им вид е съмнително.

Изключителна задача на българските институции остава обаче усъвършенстване на нормативната уредба на капиталовия пазар и най-вече подобрене в прилагането на закона. С други думи, българските институции трябва да се концентрират към подобряване качеството на правната система и на корпоративното управление, включително, но не само – за осигуряване на адекватна защита на правата на акционерите и съвременни практики относно разкриване на информация, с което да създават все по-добри условия за по-големите български компании да набират капитал и да бъдат листнати на международните борси.

Неликвидността на българския фондов пазар е основна пречка за големите чуждестранни инвеститори: придобиването от тях на книжа следва да се извършва в продължителен период, защото в противен случай големите по обем поръчки ще вдигнат цената на книжата. Аналогично стоят нещата и при продажбата на книжа; нещо повече, тук рискът стига до там да не може да се намери насрещен купувач на пакета на приемлива цена. Тези причини са достатъчни, за да няма интерес от западните инвестиционни фондове към нашия пазар.

ЛИТЕРАТУРА

1. Развитие на фондовия пазар в България и насоки за подобряване на неговата ефективност, Сиела, България.
2. Правни аспекти на финансовите инструменти, доц. д-р К. Касабова, ИК „Труд и право“.
3. Финанси, Велчо Стоянов и колектив, София 1998 г., Люрен.
4. Основи на финансите на фирмата, Г. Петров, София 1996 г., ИК „Труд и право“.
5. Списание „Политика“ бр. 203, 21-27/03.2008 г. Кредитна криза идва и в България

6. www.expert.bg „Световната икономика и капиталовите пазари през 2008 г.“
7. www.big.bg „Латентните фактори правят изненади на пазара“.
8. bse@bse-sofia.bg – Българска фондова борса.
9. Финанси, Христо Иванов Тотев, Университетско издателство „Васил Априлов“, Габрово 2012.
10. BEN van der Velpen. ING. Централен депозитар в интервю пред Дарик радио.
11. НАСОКИ ЗА РАЗВИТИЕ НА КАПИТАЛОВИЯ ПАЗАР В БЪЛГАРИЯ.
12. Цели пред управление „Надзор на инвестиционната цел“ при КФН, които се поставят на вниманието на заинтересованите институции.

ЕМПИРИЧЕН АНАЛИЗ НА ПАЗАРНИЯ РИСК ЗА ФИНАНСОВИТЕ ПАЗАРИ ОТ РЕГИОНА НА БАЛКАНИТЕ

гл. ас. д-р Николай Нетов

Софийски университет „Св. Климент Охридски“, София

EMPIRICAL COMPUTATION OF VALUE-AT-RISK (VAR) FOR BALKAN COUNTRIES CAPITAL MARKETS

Nikolay Netov

ABSTRACT: This study provides an empirical analysis of market risk in the financial environment of regulated financial markets of the Balkan countries (Bulgaria, Greece, Romania, Croatia and Turkey). The results indicate strong evidence of long memory in volatility for Bulgaria, Greece, Romania, Croatia and Turkey. The values for VaR (value-at-risk) calculated according to the assumption of a normal distribution of returns underestimate the actual market risk. The statistical tests are the following Kupiec test – likelihood ratio unconditional coverage test and Christoffersen test – likelihood ratio independence coverage u likelihood ratio conditional coverage. The Monte Carlo simulation approach for risk estimation using VaR measure does not produce adequate results when applied to the Bulgarian capital market and modifications of the classical method that give a more precise measure are suggested.

KEYWORDS: value-at-risk (VaR), long memory, Monte Carlo simulation, Balkans stock markets

JEL classification: C22, C53; G17

УВОД

Изследванията за пазарния риск във финансовата среда на регулираните фондови пазари е особено актуално на фона на глобалната финансова криза от 2007 година и последвалите държавни дългови кризи в Гърция от 2010 година, Ирландия и Португалия от 2011 и Испания от 2012 година. Това в още по-голяма степен е в сила за България и за регулираните капиталови пазари от региона на Балканите (България, Турция, Хърватска, Румъния) предвид на това, че в голямата си част те са малки ново възникнали регионални пазари. Изключение от това е фондовият пазар в Турция, който е утвърден региона-

лен пазар и за него могат да се очакват много по-слаби ефекти породени от съседните регионални пазари. За сравнение са направени и съответните аналогични изчисления по отношение на немският пазарен индекс DAX, който включва 30 „сини чипа“, търгувани на фондовата борса във Франкфурт, като представител на развитите регулирани финансови пазари в Европа.

В редица регионално фокусирани публикации като тази на Daniel et al. (Daniel O. Cajueiro a, Benjamin M. Tabak, 2006) са изследвали за краткосрочна и дългосрочна прогнозируемост нововъзникващите европейски капиталови пазари. Авторите оценяват също експоненти на Хърст, за да проверят за наличие на дългосрочни зависимости и намират доказателства за такива. Освен това в друга тяхна публикация Daniel (Daniel O. Cajueiro, Benjamin M. Tabak Chaos, 2008) предлагат и прилагат формален тест за наличие на дългосрочна зависимост, с използване на R/S и V/S методологиите за четиридесет и един различни борсови индекси.

В друга скорошна публикация от 2010 година Sang Hoon Kang et al. (Sang Hoon Kang, Chongcheul Cheong, Seong-Min Yoon, 2010) оценяват характеристиката „дългосрочна зависимост“ на китайските фондови пазари и стигат до извода, че наблюдаваната изменчивост и на четирите разгледани от тях китайски фондови пазари притежават тази характеристика. Допълнително, тяхното предположение за липса на нормално разпределение дава по-добри спецификации, когато се моделират процеси на изменчивост с дългосрочна памет посредством FIGARCH модели.

Lomev et al. (B. Lomev, N. Netov and I. Ivanov, 2010) и Netov et al. (N. Netov, B. Lomev and I. Ivanov, 2011) изследват пазарната неефективност за няколко регулирани финансови пазари от региона на Балканите в периода преди финансовата криза от 2007, както и в периода след нейното започване. Техните резултати показват, че и за двата периода регулираните пазари от региона на Балканите се характеризират с наличие на значителни дългосрочни зависимости, но в периода на кризата те определено са по-големи. Този увеличен ефект (на дългосрочните зависимости) може да бъде интерпретиран като доказателство и като мярка за пазарна неефективност. Друг интересен резултат от тези изследвания е, че ефектите на дългосрочна зависимост могат да бъдат обяснени с относително прости модели на условна хетероскедастичност.

В публикация от 2014 година в списание International Journal of Economics and Finance двама турски автори (Rasim Ilker Gokbulut, Mehmet Pekkaya, 2014) също установяват отклонение от слабата форма на хипотезата за пазарна перфектност (ХПП) за регулираните финансови пазари в Турция. Тяхното изследване обхваща целия период от 2002 до 2014 година за който са установени дългосрочни зависимости в логаритмичната възвръщаемост и варирането, възвръщаемостта се характеризира с т.н. „дебели опашки“ и допускането за нормално разпределение на доходността е неподходящо.

Такива изследвания са изключително полезни за инвеститори които се опитват да съставят портфейли от международни активи, които да бъдат устойчиви по време на криза. Интересен въпрос е и дали през такива периоди на криза пазарният риск на фондовите пазарите от региона на Балканите се различават съществено от този на развитите световни фондови борси.

МЕТОДОЛОГИЯ

Смисълът в които използваме понятието „пазарен риск“ е на избрана конкретна мярка която е числово измерима и за всеки един от разглежданите от нас фондови пазари представени чрез техните основни борсови индекси можем да съпоставим число, което наричаме риск определен за портфейл съвпадащ със съответния борсов индекс.

В този смисъл нека разгледаме дискретен случаен времеви ред $X_1, X_2, X_3, \dots, X_t, \dots, X_{t+m}$ който е съставен от цените при затваряне на разглежданите от нас борсови индекси и неговата логаритмична доходност в момент t е:

$$R_t = \log \frac{X_t}{X_{t-1}}, \quad t = 2, 3, K, n \quad (1)$$

Исторически най старата числово измерима мярка за пазарен риск предложена от Марковиц (1952) в контекста на неговите класически трудове за оптимизация на портфейли е дисперсията на случайна величина. Дисперсия на случайна величина е мярка за разпределението на дадена случайна величина, тоест нейното отклонение от математическото очакване. Всъщност всяка една мярка за разсейване на стойностите във финансов времеви ред разглеждан като дискретна случайна величина може да служи като мярка за пазарен риск – например нейния размах. Традиционните измерители на разсейването на случайна величина не вземат предвид, че всъщност стойностите на случайната величина, намиращи се над нейното математическо очакване (т.е. доходността, над очакваната норма на доходност в случая на регулираните финансови пазари) всъщност не е нежелана от инвеститорите. Това, което инвеститорите искат да избегнат е разсейването от долната страна на вероятностното разпределение и така да минимизират риска от това, да спечелят по-малко от очакваното, а не риска да спечелят повече от очакваното. И тъй като на практика разпределението на възвръщаемостта не е симетрично, се появява нужда от измерители на риска, които да оценяват риска от неговата „долна страна“ (downside risk).

Полудисперсията е една такава мярка за риск, предложена още от Марковиц (1952). Отрицателната полудисперсия представлява измерител на отклонението на случайната величина за стойностите ѝ под определена стойност,

най-често – за стойностите ѝ под математическото очакване. Положителните и отрицателните полустандартни отклонения се дефинират като:

$$\sigma_X^+ = (\mathbb{E}(X - \mathbb{E}X)_+^2)^{\frac{1}{2}}, \quad \text{където} \quad (2)$$

$$\sigma_X^- = (\mathbb{E}(X - \mathbb{E}X)_-^2)^{1/2}$$

$(X - \mathbb{E}X)_+^2$ е квадрата от разликата между X и $\mathbb{E}X$, ако тази разлика е положителна и тогава

$$(X - \mathbb{E}X)_+^2 = \max((X - \mathbb{E}X, 0)^2$$

$(X - \mathbb{E}X)_-^2$ е квадрата от разликата между X и $\mathbb{E}X$, ако тази разлика е отрицателна и тогава

$$(X - \mathbb{E}X)_-^2 = \min((X - \mathbb{E}X, 0)^2$$

σ_X^+ – горна мярка на дисперсия, която отчита само положителни отклонения от средната стойност и е неотрицателно число

σ_X^- – долна мярка на дисперсия, която отчита само отрицателни отклонения от средната стойност и е неотрицателно число

Когато случайна променлива е симетрична около средната си стойност, тогава σ_X^+ и σ_X^- са равни. При нормално разпределение на X , $X \in N(a, \sigma_X^2)$, двете полудисперсии са равни и се изразяват с помощта на стандартното отклонение

$$\sigma_X^+ = \sigma_X^- = \frac{\sigma_X}{\sqrt{2}},$$

Ако разпределението на X е несиметрично, тогава - $\sigma_X^- \neq \sigma_X^+$ и ако

- разпределението на X е с положителна асиметрия, то $\sigma_X^- < \sigma_X^+$
- разпределението на X е с отрицателна асиметрия, то $\sigma_X^- > \sigma_X^+$

Една от най-широко разпространените мерки за пазарен риск е VaR (Value-at-Risk) и по-конкретно VaR се дефинира при фиксирано ниво на достоверност $\alpha \in (0,1)$ като най-малкото число $\mathcal{V}$, такова че вероятността загубата L да надминава $\mathcal{V}$ е не по-голяма от $(1 - \alpha)$. Ако случайна величина X описва случайна възвръщаемост, тогава VaR се определя като отрицателната стойност на по-ниския α -квантил на разпределението на възвръщаемостта.

$$VaR_{\alpha}(X) = -\inf_x \{x | P(X \leq x) \geq \alpha\} = -F_X^{-1}(\alpha) \quad (3)$$

където $\alpha \in (0,1)$ като $F_X^{-1}(\alpha)$ е обратната функция на разпределение на случайната величина X .

Въпреки голямото разнообразие от подходи за изчисление на VaR прогнози бихме могли да ги разглеждаме в четири основни групи, които се отличават по между си в допусканията, които правят по отношение на статистическите характеристики на времевите редове формирани от разглежданите финансови активи и подходите за конструиране на функцията на разпределение $F_X(\alpha)$. Това са непараметричният исторически подход, параметрични подходи които от своя страна могат да бъдат аналитични или базирани на модел, Монте Карло стохастични симулации и стрес тестове базирани на сценарии. В предложеното от нас изследване сме се ограничили до първите три подхода и не сме анализирали разглежданите от нас пазари посредством стрес тестове.

Непараметричен исторически подход (HS)

Непараметричният исторически подход при който не се правят предположения за разпределението на възвръщаемостта от разглежданите от нас финансови активи и VaR прогнозите се определят само на базата на историческата възвръщаемост. При метода на историческата симулация (HS) разпределението на логаритмичната доходност R_t се оценява в рамките на разпределението на емпиричните исторически данни $X_{t-n+1}, \dots, X_t$. По този начин, методът не разчита на никакви параметрични допускания за разпределението на доходността. Това, обаче не означава, че не се предполага стационарност на дискретният стохастичен ред на емпиричните исторически данни $X_{t-n+1}, \dots, X_t$, което е задължително условие за да се осигури сближаване на разпределението на емпиричната доходност и на разпределението на истинската доходност. При този подход подреждаме във възходящ статистически ред възможните реализации на логаритмичната доходност $R_1 < R_2 < R_3 < \dots < R_n$ и задаваме подходящо ниво на доверие α . Стойността на квантила, съответстващ на избраното ниво на доверие, е всъщност VaR на актива. Например, при симулация за период от 1000 работни дни, ако искаме да изчислим VaR при 99% ниво на доверие, VaR е просто 10-тата най-ниска възвръщаемост.

Параметрични подходи

Най-простият от изчислителна гледна точка и едновременно с това широко разпространен параметричен подход е този при който за конструиране на функцията на разпределение $F_X(\alpha)$ се предполага нормално разпределение

на доходността. Тогава VaR прогнозите са напълно определени от два параметъра, математическото очакване μ и стандартното отклонение σ . Тогава за конструиране на функцията на разпределение използваме формулата:

$$F_X(\alpha) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma} \exp\left\{-\frac{(\alpha - \mu)^2}{2\sigma^2}\right\} \quad (4)$$

$$\hat{\mu} = \frac{1}{T} \sum_{n=1}^T R_n, \quad \hat{\sigma} = \left(\frac{1}{T-1} \sum_{n=1}^T (R_n - \hat{\mu})^2 \right)^{1/2} \quad (5)$$

Независимо от своята простота и широко разпространение допускането за нормално разпределение е проблематично, тъй като възвръщаемостите на повечето активи имат разпределения със силно изразена асиметрия и ексцес (дебели опашки). В случай, че имаме такова разпределение с дебели опашки, VaR прогнозите получени по този метод ще подценява максималната възможна загуба. Този метод използва историческото стандартно отклонение, което го прави неподходящ в периоди на криза и по-общо в периоди на динамични промени в пазарната среда.

Един от възможните подходи за моделиране на емпирични разпределения със силно изразена асиметрия и ексцес (дебели опашки) е този при който за конструиране на функцията на разпределение $F_X(\alpha)$ се предполага Student t разпределение на доходността. При това допускане можем да конструираме функцията на разпределение като използваме формулата:

$$F_X(\alpha) = \frac{\Gamma(\frac{\nu}{2} + \frac{1}{2})}{\Gamma(\frac{\nu}{2})\sqrt{\pi\nu\beta}} \cdot \left(1 + \frac{(\alpha - \mu)^2}{\nu\beta} \right)^{-\frac{(1+\nu)}{2}} \quad (6)$$

Иконометрични подходи

Наличието на статистически значима условна хетероскедастичност в емпиричните данни за разгледаните от нас регулирани капиталови пазари ни позволява използването на иконометрични ARMA-GARCH процеси за конструиране на функцията на разпределение $F_X(\alpha)$. За да прогнозираме e_t можем да използваме асиметричен ARMA-GARCH модел и условната зависимост на грешката в момента t от предишните реализации $e_{t-1}, e_{t-2}, \dots$. Когато използваме ARMA модел за детерминистичната част на X_t и обозначаваме прогнозата за вариацията $E_{t-1}(e_t^2)$ със σ_t^2 , получаваме следната система от уравнения:

$$X_t = C_1 + \sum_{i=1}^p \phi_i X_{t-i} + e_t + \sum_{j=1}^q \theta_j e_{t-j} \quad (7)$$

$$\sigma_t^2 = C_2 + \sum_{i=1}^p G_i \sigma_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^Q A_j e_{t-j}^2 + \sum_{j=1}^Q L_j S_{j-t} e_{t-j}^2 \quad (8)$$

$S_j = 1$ ако $e_{t-j} < 0$, $S_j = 0$ ако $e_{t-j} \geq 0$, и:

$$\sum_{i=1}^p G_i + \sum_{j=1}^Q A_j + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^Q L_j < 1, C_2 \geq 0, G_i \geq 0, A_i \geq 0, A_i + L_j \geq 0$$

където e_t е случайното смущение или грешката при прогноза с една стъпка напред, $X_{t-1}, X_{t-2}, \dots$ са миналите стойности на времевия ред, а $e_{t-1}, e_{t-2}, \dots$ са предишни реализации на грешката.

Първото от горните уравнения е ARMA (p, q) модел, където ϕ_i представя авторегресионните коефициенти, а θ_j – коефициентите от тип „пълзяща средна“.

Второто уравнение моделира поведението на условната вариация и A_j се използват за обозначаване на коефициентите на ARCH частта, докато G_i – допълнителните коефициенти, които са въведени от Bollerslev – за да представят влиянието на миналите прогнози $\sigma_{t-1}, \sigma_{t-2}, \dots, \sigma_{t-m}$.

В много случаи се установява, че при разпределението на остатъците се наблюдава съчетанието на дебели опашки с голяма вероятност за получаване на стойности на случайната величина около математическото очакване (лептокуртозис). Тогава често се избира подход за моделиране чрез t-разпределение, където параметъра степен на свобода се оценява по метода на максималното правдоподобие. Този подход работи доста добре за редове от възвръщаемости със симетрични опашки, но не дава добри резултати, когато опашките са асиметрични. Макнийл, А. и Фрей, Р. (McNeil, A. and Frey, R., 2000) предлагат алтернативно приближение чрез Обобщеното разпределение на Парето (GPD), което прилага теорията на екстремните стойности, за да моделира опашката на разпределението на иновациите.

Метод на Монте Карло симулация без отчитане на информацията за наличие на дългосрочни зависимости

При този метод поведението на рисковите фактори, както и възвръщаемостта на активите се симулира чрез генериране на голям брой алтерна-

тивни прогнози. Всяка отделна симулация предоставя възможни стойности на разглеждания финансов актив за дадена дата $t+n$, след настоящия момент t ; $n > 0$. Така VaR прогнозата може да се определи от разпределението на симуираните стойности на разглеждания финансов актив. Монте Карло симулацията се изпълнява с асиметричен стохастичен AR (1) / GJR (1, 1) процес, който моделира достатъчно добре динамиката на капиталовите пазари, предмет на изследването. Освен това, стандартизираните остатъци от всеки индекс се моделират като стандартизирано Student's t разпределение, за да компенсират тежките опашки, които често са свързани с доходността на капиталовите инструменти. Подробно описание на използваният за симулацията алгоритъм може да бъде намерен в (Netov N., Lomev B., 2014)

Метод на Монте Карло симулация с отчитане на информацията за наличие на дългосрочни зависимости посредством параметъра на дробно диференциране d

Наличието на краткосрочна зависимост в даден финансов времеви ред може да бъде моделирана много добре от класическите ARIMA процеси когато ковариацията между наблюденията X_i и X_{i+h} намалява бързо с увеличаването на h . По-точно – когато автокорелационната функция на процеса $\rho(k)$ е геометрично ограничена:

$$|\rho(k)| \leq Cr^k, \quad k = 1, 2, K, \quad (9)$$

където $C > 0$ и $0 < r < 1$.

Класът от модели, където ковариацията между далечни наблюдения намалява като степенна функция, са предложени едновременно от (Hosking, 1981) и (Granger, C. W.; Joyeux, R., 1980). Основна характеристика на тези модели е използването на дробно диференциране. Операторът за дробно диференциране се дефинира формално чрез следното биномно разлагане:

$$\nabla^d = (1-B)^d = \sum_{j=0}^{\infty} \binom{d}{j} (-B)^j = 1 - dB - \frac{1}{2}d(1-d)B^2 - \frac{1}{6}d(1-d)(2-d)B^3 - K \quad (10)$$

където B е лаговия оператор $Bx_i = x_{i-1}$, а d приема дробни стойности.

За изчисляване на биномните коефициенти технически е по-удобно да се използва Гама функцията $\Gamma(\cdot)$

$$\nabla^d = (1-B)^d = \sum_{j=0}^{\infty} \pi_j B^j, \quad (11)$$

където

$$\pi_j = \prod_{0 < k \leq j} \frac{k-1-d}{k} = \frac{\Gamma(j-d)}{\Gamma(j+1)\Gamma(-d)}, \quad j = 0, 1, 2, K, \quad (12)$$

Като използваме оператора за дробно диференциране, можем да дефинираме ARIMA(0,d,0) процес (в случая на Гаусови иновации):

$$\nabla^d X_t = Z_t, \quad (13)$$

където Z_t е процес на дискретен бял шум с дисперсия единица, а d заема стойности в интервала $(-0.5, 0.5)$.

Коефициентът на дробно диференциране d , който може да се разглежда като коефициент на интегрираност в ARIMA(p, d, q) моделите е двойник на самоподобния параметър на Хърст H , като двата са свързани посредством формулата $H = d + 0.5$. Хърст Hurst (1951), а по-късно Анис и Лойд (Anis and Loyd, 1964) и Петерс (Peters, 1993) предлагат формули за изчисляване на очакваните стойности на параметъра на Хърст H за случая на Браунов процес.

Накратко ще представим добилите популярност подходи за определяне на коефициента на дробно диференциране d които са използвани и в настоящото изследване.

Rescaled-Range Analysis (Hurst Method)

Методът на пре-машабирания мащаб е най-стария подход за оценяване на експонентата на Хърст H при самоподобни процеси и се отличава с много добри числени свойства.

Дефинираме статистиката

$$\frac{R}{S}(n) = \frac{1}{S(n)} \left[\max_{0 \leq t \leq n} \left(Y(t) - \frac{t}{n} Y(n) \right) - \min_{0 \leq t \leq n} \left(Y(t) - \frac{t}{n} Y(n) \right) \right] \quad (14)$$

където $Y(t) = \sum_{j=1}^t X_j$ са частични суми на процеса $\{X_t\}$, а $S^2(n)$ е емпиричната дисперсия.

В работата на (Avram, 1986) се доказва, че асимптотичното поведение на R/S_n статистиката е като $n^{d+1/2}$ при $n \rightarrow \infty$. Този резултат позволява директното оценяване на d посредством линейна регресия от логаритмите на R/S_n и n .

Whittle Method

Нека разглеждаме дробен ARIMA(p,d,q) процес $\{X_t\}$, дефиниран чрез уравнението

$$\Phi(B)X_n = \Theta(B)\nabla^{-d}Z_t \quad (15)$$

където иновациите Z_t са н.е.р.сл.в. със математическо очакване нула и са от областта на привличане на устойчиво разпределение с параметър $1 < \alpha < 2$, а d е дробно число.

Задачата е да се оцени $(p+q+1)$ мерен вектор от параметри $\beta = (\phi_1, \phi_2, K, \phi_p, \theta_1, \theta_2, K, \theta_q, d)$, където ϕ_1, K, ϕ_p и θ_1, K, θ_q са коефициенти съответно на полиномите $\Phi(B), \Theta(B)$ и отговарят на условията за съществуване и обратимост на FARIMA(p,d,q), а за коефициента на дробно диференциране d се предполага, че принадлежи на областта $(0, 1 - 1/\alpha)$.

Въвеждаме нормализирана периодограма

$$\tilde{I}_n(\omega) = \left(\sum_{t=1}^n X_t^2 \right)^{-1} \left| \sum_{t=1}^n X_t e^{-i\omega t} \right|^2, \quad -\pi \leq \omega \leq \pi, \quad (16)$$

и „пренасяща енергията“ функция (power transfer function), която зависи от вектора β :

$$g(\omega, \beta) = \left| \frac{\Theta(e^{-i\omega}, \beta)}{\Phi(e^{-i\omega}, \beta)(1 - e^{-i\omega})^{d(\beta)}} \right|^2, \quad -\pi \leq \omega \leq \pi \quad (17)$$

Оценката $\hat{\beta}$ на вектора от параметрите β се намира посредством минимизиране на функцията

$$\sigma_n^2(\beta) = \int_{-\pi}^{\pi} \frac{\tilde{I}_n(\omega)}{g(\omega, \beta)} d\omega \quad (18)$$

като интеграла се замества от сума по фуриеровите честоти $\omega_j = 2\pi j / n \in (-\pi, \pi)$:

$$\hat{\sigma}_n^2 = \frac{2\pi}{n} \sum_j \frac{\tilde{I}_n(\omega_j)}{g(\omega_j, \beta)} \quad (19)$$

Wavelets Method (метод на дискретна трансформация с вълнички)

Параметърът на дробно диференциране може да бъде оценен и чрез методи, основаващи се на декомпозиция посредством дискретна трансформация с вълнички (Veitch, D.; Abry, P., Apr 1999). В настоящото изследване сме използвали подхода за оценяване на параметъра на дробно диференциране, предложен от Flandrin (Flandrin, 1992), и по конкретно – неговото разширение публикувано през 2003 година от Abry et al. (Abry, P.; P. Flandrin, M.S. Taqqu, D. Veitch, 2003).

Метод на Монте Карло симулация при отчитане на информацията за наличие на дългосрочни зависимости

При този метод поведението на рисковите фактори, както и възвръщаемостта на активите се симулира чрез генериране на голям брой алтернативни прогнози. Всяка отделна симулация предоставя възможни стойности на разглеждания финансов актив за дадена дата $t+n$, след настоящия момент t ; $n > 0$. Така VaR прогнозата може да се определи от разпределението на симулираните стойности на разглеждания финансов актив. Монте Карло симулацията се изпълнява с асиметричен стохастичен AR (1) / GJR (1, 1) процес, който моделира достатъчно добре динамиката на капиталовите пазари, предмет на изследването. Освен това, стандартизираните остатъци от всеки индекс се моделират като стандартизирано Student's t разпределение, за да компенсират тежките опашки, които често са свързани с доходността на капиталовите инструменти. След това, в симулираните остатъци се въвежда оценената посредством параметъра на дробно диференциране d дългосрочна зависимост, която се оценява за времевия хоризонт, използван и при ARMA/GJR оценяването. Подробно описание на използваният за симулацията алгоритъм може да бъде намерен в (Netov N., Lomev B., 2014)

Оценка за адекватност на получените VaR прогнози

За да анализираме доколко разгледаните от нас модели за изчисление на получените от нас VaR прогнози отразяват действителният пазарен риск в случая на капиталовите пазари от региона на Балканите оценяваме статистическата им точност посредством серия от стандартни тестове и по конкретно: тест на Купис (Kupiec) – *likelihood ratio unconditional coverage* и тест на Кристовсен (Christoffersen) – *likelihood ratio independence coverage u likelihood ratio conditional coverage*. На този етап приемаме за адекватни само онези модели за VaR прогнози на риска при които всеки един от стандартните тестове дава положителна оценка за адекватност.

За тази цел дефинираме следната функция на грешката:

$$F_t = \begin{pmatrix} = 1 & \text{VaR}_t < R_t \\ = 0 & \text{VaR}_t \geq R_t \end{pmatrix} \quad (20)$$

Тест на Купис (Kupiec)

Този тест е предложен още през 1995 г. и е най – известния метод за изследване на адекватността на използваните методи за VaR прогнозиране. Известен е също като POF-тест (proportion of failures) и ни дава оценка дали броят на изключенията е консистентен (съответства на) доверителния интервал.

В своя публикация от 1995 година Купиес (Kupiec, 1995) доказва, че ако приемем вероятността броят на изключенията при които VaR прогнози на риска да е по малка от действително реализираните загуби, то броя на тези изключения

$$S = \sum_1^T F_{t+1} \quad (21)$$

има биномно разпределение $B(T, \alpha)$, където T е броя на наблюденията. Тогава можем да определим един модел за $\text{VaR}(\alpha)$ прогнози на риска като адекватен ако за него емпиричната оценка $\hat{\alpha} = \sum_1^T F_{t+1} / T * 100[\%]$ е равна на зададената при дефинирането на модела за прогнози стойност α . Нулевата хипотеза която проверяваме с този тест се дефинира като $H_0: \alpha = \hat{\alpha} = \frac{S}{T}$ срещу алтернативната $H_1: \alpha = \hat{\alpha} \neq \frac{S}{T}$ и тестова статистика:

$$LR_{POF} = 2 \left[\log \left(\left(\frac{S}{T} \right)^S \left(1 - \frac{S}{T} \right)^{T-S} \right) - \log(\alpha^S (1 - \alpha)^{T-S}) \right] \quad (22)$$

LR_{POF} е с χ^2 разпределение с една степен на свобода.

Ако стойността на LR_{POF} – статистиката надвишава критичната стойност на χ^2 разпределението, нулевата хипотеза не може да бъде приета и модела ще бъде оценен като неточен. За BACKTESTING процеса сме използвали 95% от χ^2 разпределението като критична стойност за всички тестове за правдоподобност.

Тестът на Купис може да оцени положително модели за прогнозиране на VaR стойности при които броят на изключенията е консистентен (съответства на) доверителния интервал, но едновременно с това продуцират клъстеризирани подценени прогнози. Тогава в периоди следващи подценена VaR прог-

ноза вероятността да имаме следваща подценена VaR прогноза значително надвишава доверителният интервал и от тази гледна точка моделът за прогнозиране на VaR стойности не отразява точно реалният пазарен риск. Този проблем е коментиран от Christoffersen в негова публикация от 1998 година. (Christoffersen, 1998)

Тест на Кристофсен (Christoffersen)

Christoffersen използва същата тестова статистика, както и Kupiec, но добавя към нея и отделна статистика за независимост на изключенията.

$$LR_{CC} = LR_{POF} + LR_{ind} \xrightarrow{T \rightarrow \infty} \chi^2(2) \quad (23)$$

LR_{POF} е с χ^2 разпределение с две степени на свобода.

Ако стойността на LR_{CC} – статистиката надвишава критичната стойност на χ^2 разпределението с две степени на свобода, нулевата хипотеза не може да бъде приета и модела ще бъде оценен като неточен. За BACKTESTING процеса сме използвали 95% от χ^2 разпределението с две степени на свобода като критична стойност за всички тестове за правдоподобност.

Емпиричен анализ на пазарния риск за финансовите пазари от региона на Балканите

Данни

За целите на анализа са използвани данни за цените при затваряне и дневната логаритмична доходност на основните борсови индекси от разгледащите регулирани финансови пазари на България, Гърция, Румъния, Хърватска и Турция в периода Q12002 – Q12014. За сравнение са направени и съответните аналогични изчисления за немският пазарен индекс DAX, който включва 30 „сини чипа“, търгувани на фондовата борса във Франкфурт, като представител на развитите регулирани финансови пазари в Европа. При всеки от използваните методи за VaR прогнозиране е използван прозорец от 1024 търговски дни. При оценката за адекватност на различните използвани методи за VaR прогнозиране са оценени по 2000 прогнозни стойности на VaR.

Емпирични резултати

Получените емпирични резултати за прогнозните стойности на VaR (Value-at-Risk) изчислени за регулираните финансовите пазари от региона на Балканите (България, Гърция, Румъния, Хърватска и Турция) и за немският пазарен индекс DAX в периода Q12002-Q12014 са представени в Таблица 1 заедно с резултатите от проведените тестове за адекватност на различните използвани методи за VaR прогнозиране.

Таблица 1. VaR прогнози и оценка за акуратност на съответните методи за VaR прогнозиране

SOFIX					
<i>method</i>	<i>failure rate</i>	<i>Uncond. Test</i>	<i>Ho</i>	<i>Cond. Test</i>	<i>Ho</i>
HS	1,27%	1,34	accept	21,44	reject
Normal distribution	2,49%	31,26	reject	69,87	reject
Student t distribution	1,42%	3,15	accept	26,94	reject
Monte Carlo (Algorithm 2) (R/S)	0,61%	3,50	accept	3,50	accept
Monte Carlo (Algorithm 2) (Whittle Method)	0,96%	0,28	accept	0,28	accept
Monte Carlo (Algorithm 2) (Wavelets Method)	0,66%	2,58	accept	2,58	accept
Monte Carlo (Algorithm 1)	1,17%	0,54	accept	0,54	accept
ATHEX					
<i>method</i>	<i>failure rate</i>	<i>Uncond. Test</i>	<i>Ho</i>	<i>Cond. Test</i>	<i>Ho</i>
HS	2,10%	18,546	reject	28,522	reject
Normal distribution	3,35%	69,077	reject	78,974	reject
Student t distribution	2,35%	26,657	reject	34,656	reject
Monte Carlo (Algorithm 2) (R/S)	1,26%	1,221	accept	1,221	accept
Monte Carlo (Algorithm 2) (Whittle Method)	1,32%	1,735	accept	1,735	accept
Monte Carlo (Algorithm 2) (Wavelets Method)	1,32%	1,735	accept	1,735	accept
Monte Carlo (Algorithm 1)	1,42%	3,001	reject	3,001	reject
BET					
<i>Method</i>	<i>failure rate</i>	<i>Uncond. Test</i>	<i>Ho</i>	<i>Cond. Test</i>	<i>Ho</i>
HS	1,12%	0,270	accept	10,494	reject
Normal distribution	1,93%	13,577	reject	29,823	reject
Student t distribution	1,22%	0,904	accept	10,091	reject
Monte Carlo (Algorithm 2) (R/S)	1,07%	0,090	accept	0,090	accept
Monte Carlo (Algorithm 2) (Whittle Method)	1,12%	0,270	accept	0,270	accept
Monte Carlo (Algorithm 2) (Wavelets Method)	1,02%	0,005	accept	0,005	accept
Monte Carlo (Algorithm 1)	1,12%	0,270	accept	1,618	accept

CROBEX					
<i>method</i>	<i>failure rate</i>	<i>Uncond. Test</i>	<i>Ho</i>	<i>Cond. Test</i>	<i>Ho</i>
HS	1,42%	3,15	accept	20,87	reject
Normal distribution	2,59%	35,05	reject	66,38	reject
Student t distribution	1,58%	5,62	reject	26,82	reject
Monte Carlo (Algorithm 2) (R/S)	1,02%	0,005	accept	0,005	accept
Monte Carlo (Algorithm 2) (Whittle Method)	1,02%	0,005	accept	0,005	accept
Monte Carlo (Algorithm 2) (Wavelets Method)	0,92%	0,14	accept	0,145	accept
Monte Carlo (Algorithm 1)	1,48%	3,91	reject	4,486	accept
ISE 100					
<i>method</i>	<i>failure rate</i>	<i>Uncond. Test</i>	<i>Ho</i>	<i>Cond. Test</i>	<i>Ho</i>
HS	1,27%	1,349	accept	10,058	reject
Normal distribution	2,39%	27,632	reject	35,487	reject
Student t distribution	1,68%	7,594	reject	13,217	reject
Monte Carlo (Algorithm 2) (R/S)	1,07%	0,090	accept	1,586	accept
Monte Carlo (Algorithm 2) (Whittle Method)	1,12%	0,270	accept	1,618	accept
Monte Carlo (Algorithm 2) (Wavelets Method)	1,17%	0,543	accept	5,375	accept
Monte Carlo (Algorithm 1)	1,37%	2,479	accept	6,165	reject
DAX					
<i>method</i>	<i>failure rate</i>	<i>Uncond. Test</i>	<i>Ho</i>	<i>Cond. Test</i>	<i>Ho</i>
HS	1,25%	1,165	accept	2,154	accept
Normal distribution	2,60%	35,861	reject	42,18	reject
Student t distribution	1,40%	2,867	reject	3,550	reject
Monte Carlo (Algorithm 2) (R/S)	1,00%	0,000	accept	0,000	accept
Monte Carlo (Algorithm 2) (Whittle Method)	1,05%	0,051	accept	0,051	accept
Monte Carlo (Algorithm 2) (Wavelets Method)	0,95%	0,055	accept	0,055	accept
Monte Carlo (Algorithm 1)	1,21%	0,793	accept	0,793	accept

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

От предложените в това емпирично изследване резултати можем да заключим, че прогнозните стойности на VaR (Value-at-Risk) изчислени за регулираните финансовите пазари от региона на Балканите (България, Гърция, Румъния, Хърватска и Турция) в периода Q12002-Q12014 посредством историческа симулация, съгласно допускането за нормално и за Student t разпределение на доходността и посредством Монте Карло симулация без отчитане на наблюдаваната от редица изследователи дългосрочна зависимост не дават достатъчно задоволителна оценка на действителния пазарен риск. Резултатите от историческата симулация и параметричните подходи дават забележимо по неточни прогнози, което може да бъде обяснено с натрупването на няколко големи кризи в рамките на изследвания период. Прави впечатление, че това се отнася и за немският борсов индекс DAX, където също не можем да приемем за достатъчно точни резултатите от тези методи за прогнозиране.

Използването на класическият метод на Монте Карло симулация дава относително задоволителни резултати при прогнозиране на стойностите на VaR (Value-at-Risk) изчислени за регулираните финансовите пазари на Германия, България, Румъния, и Турция и не дава толкова задоволителни резултати при прогнозиране на стойностите на VaR (Value-at-Risk) изчислени за регулираните финансовите пазари на Гърция и Хърватска. При всички изследвани индекси се наблюдава подобрение в представянето на Монте Карло метода за VaR прогнозиране след включване на информацията за наличие на дългосрочни зависимости измерена посредством параметъра на дробно диференциране d измерено посредством използваните от нас статистически тестове: тест на Купис (Kupiec) – likelihood ratio unconditional coverage test и тест на Кристофсен (Christoffersen) – likelihood ratio independence coverage and likelihood ratio conditional coverage. Независимо от това, че за DAX стойностите на d са много близки до нула и се наблюдава тенденция към перфектно функциониране на пазара, модификацията на Монте Карло метода и включването дори и на тези близки до нула оценки позволява подобряване на неговото представяне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Veitch, D.; Abry, P., Apr 1999. A wavelet-based joint estimator of the parameters of long-range dependence. Information Theory, IEEE Transactions on, 45(3), pp. 878-897.
2. Abry, P.; P. Flandrin, M.S. Taqqu, D. Veitch, 2003. Self-similarity and long-range dependence through the wavelet lens. Theory and applications of long-range dependence, Boston: Birkhäuser, p. 527-556.

3. Avram, F., 1986. Some limit theorems for stationary sequences with infinite variance, PhD thesis, New York: Cornell University, Ithaca.
4. B. Lomev, N. Netov and I. Ivanov, 2010. 2007 financial crisis and stock market efficiency: Empirical evidence from Western Balkans states (Bulgaria, Romania AND Serbia) through GARCH modeling of the market volatility. Samos, Greece, ISSN 1792-3912, pp. 280-289.
5. Christoffersen, P., 1998. Evaluating interval forecasts. *International Economic Review*, Tom 39, pp. 841-862.
6. Daniel O. Cajueiro a, Benjamin M. Tabak, 2006. Testing for predictability in equity returns for European transition markets. *Economic Systems* 30, p. 56-78.
7. Daniel O. Cajueiro, Benjamin M. Tabak Chaos, 2008. Testing for long-range dependence in world stock markets. *Solitons and Fractals* 37, p. 918-927.
8. Flandrin, P., 1992. Wavelet analysis and synthesis of fractional Brownian motion. *IEEE Trans. on Inf. Th.*, Tom 38, p. 910-917.
9. Granger, C. W.; Joyeux, R., 1980. An introduction to long-memory time series models and fractional differencing. *J. Time Series Analysis*, pp. 15-29.
10. Hosking, J., 1981. Fractional differencing. *Biometrika* 68, pp. 165-176.
11. Kupiec, P. H. .., 1995. Techniques for verifying the accuracy of risk measurement models. *Journal of Derivatives*, 3(2), pp. 73-84.
12. McNeil, A. and Frey, R., 2000. Estimation of Tail Related Risk Measure for Heteroscedastic Financial Time Series: An Extreme Value Approach. *Journal of Empirical Finance*, Tom 7, pp. 271-300.
13. N. Netov, B. Lomev and I. Ivanov, 2011. Long memory in Stock Market Volatility: Empirical Evidence from Western Balkans states (Bulgaria, Romania and Serbia). *Conference Proceedings of the 8th International Conference on Applied Financial Economics*, pp. 85-94.
14. Netov N., Lomev B., 2014. BALKANS CAPITAL MARKETS AND MARKET RISK FORECASTING UNDER LONG MEMORY IN RETURNS. Banja Luka, Springer.
15. Rasim Ilker Gokbulut, Mehmet Pekkaya, 2014. Estimating and Forecasting Volatility Financial Markets Using Asymmetric GARCH Models: An Application on Turkish Financial Markets. *International Journal of Economics and Finance*, 6(4), pp. 23-35.
16. Sang Hoon Kang, Chongcheul Cheong, Seong-Min Yoon, 2010. Long memory volatility in Chinese stock markets. *Physica A*, pp. 1425-1433.

КАКВО ДВИЖИ БАНКОВАТА КОНКУРЕНЦИЯ

докторант Надя Ненкова

Нов български университет, София

WHAT DRIVES BANK COMPETITION

Nadya Nenкова

ABSTRACT: Within this article the definitions of bank competition is considered, the author gave the description of this definition. The author identified the main trends of development bank competition and factors affecting its level too.

KEYWORDS: Bank competition, competitiveness, the classification of bank competition

Конкуренцията между банките е един от основните двигатели на пазарната икономика. В условията на динамично развиващата се пазарна среда в България заедно с въздействието на световната финансова криза, въпросът за важноста на конкурентоспособността на финансовите институции е изключително актуален и значим. Затова обект на настоящата разработка е именно изследване на банковата конкуренция.

Банковата конкуренция не трябва да се разглежда само като отношения, които възникват между банките, а и между всички други финансови и нефинансови институции, оказващи услуги на финансовия пазар. Банковата конкуренция се определя като динамично извършващ се процес на съперничество на субектите на банковия пазар във входа, на който се стремят да си осигурят по-добро реализиране, както по обем, така и по качество на банковите услуги и продукти. Тя се характеризира с:

- развитие на формите и висока интензивност;
- конкурентното пространство е представено от различен брой банкови пазари, което предопределя ситуацията, при която в едни случай банките са продавачи, а в други случай – купувачи;
- вътрешноотрасловата конкуренция има предимно видов характер, което е свързано със дефиницията и въвеждането на нови банкови услуги и продукти;
- ограниченията поставени от ценовата конкуренция, определят необходимостта от повишаване качеството на банковите услуги и продукти.

Имайки предвид, равнището на развитие и състоянието на финансовия пазар в България могат да се посочат следните тенденции в развитието на банковата конкуренция:

- нарастване и изостряне на конкуренцията между банките в рамките на ЕС;
- преобладаваща роля имат чуждите търговски банки;

- повишаване конкурентоспособността на финансовия пазар на банкови услуги и продукти;
- рязко засилване на конкурентната борба между различните участници на пазара;
- запазване и разширяване услугите предлагани на клиентите;
- повишаване качеството на услугите и продуктите и тяхната привлекателност за клиентите;
- приоритетно увеличаване на ценовата конкуренция на фона на гъвкаво еластично изменение на цената и начините за заплащане на банковите услуги и продукти;
- усъвършенстване на системите на управление на персонала и повишаване изискванията към равнището на квалификация на кадрите.

Изясняване същността на конкурентоспособността позволява да се определи нейното място на финансовия пазар като кредитните институции се съобразяват: с конкурентоспособността на услугите – това е мярка за привлекателност на потребителите, изразяваща се в степента на удовлетвореност на потребностите; Конкуренцията като икономическа категория се разглежда на конкретен пазар /сегмент/ и зависи от изменението на пазарната конюнктура; Конкуренцията зависи от стадия на развитие, на който се намира разглеждащата услуга, заемаща определен дял от пазара.

Целта на търговските банки в условията на пазарна икономика е обезпечаване на конкурентоспособността на услугите, което им гарантира просперитета на финансовия пазар. Търговските банки с по-висок конкурентен потенциал т.е. способност на банката да разработва, предлага и оказва в конкретни сегменти на пазара конкурентноспособни услуги и продукти.

Необходимо е да се направи разграничение между конкурентоспособност на търговските банки и конкурентоспособност на предоставените услугите и продуктите. Конкурентоспособността на търговските банки се определя като възможност за ефективна стопанска дейност и печеливша практическа реализация в условията на конкурентния пазар. А конкурентоспособност на услугата се разглежда като показател за дейността на търговските банки, нейните умения ефективно да използват финансовия потенциал. Конкурентоспособността на банковата услуга е съвкупност от качествени и стойностни характеристики на дадена услуга, осигуряваща удовлетворяване на конкретната потребност на клиента.

Конкуренцията на търговските банки се определя и като възможност за ефективна дейност, изразяваща се в способността да разработва, предлага и оказва услуги и продукти в конкретен сегмент на финансовия пазар, превъзхождащи по качествени параметри от други търговски банки и стимулиране приоритетното търсене от потребителите.

Причини за възникване и видове банкова конкуренция.

Банковата конкуренция обикновено се свързва със съперничеството между банките на банковия пазар. Както в останалите стопански сфери, така и в банковата област тя създава условия за значително повишаване ефективността и качеството на банковата дейност. Това поражда необходимостта от умело регулиране и защита на конкуренцията между банките от страна на управляващите органи.

Реална конкуренция между банките възниква в края на XIX и началото на 20 в. Дотогава те са били сравнително малко на брой и банковият пазар е бил слабо наситен, което позволявало дадена банка да развива определена дейност, без да накърнява интересите на други банки. Също така формите за безналични плащания не са били получили широко разпространение. Изострянето на банковата конкуренция в началото на нашия век и особено през последните десетилетия е обективен процес, в чиято основа стоят различни икономически причини:

- увеличаване броя на банките и мащабите на тяхната дейност;
- техническо усъвършенстване на банковата дейност и въвеждане на редица нововъведения в банковото дело;
- насищане на банковия пазар и разширяване на неговата вътрешноотраслова структура;
- развитие на безналичните плащания;
- дерегулация на банковото дело;
- глобализацията на банковото дело;
- универсализация в банковото дело;
- разширяване кръга от банкови клиенти и изискванията им относно цените и качеството на банковите услуги.

Конкуренцията се осъществява на две равнища:

- конкуренция между ТБ т.е борба между банковите институции, предлагащи банкови услуги и продукти (универсални и специализирани);
- конкуренция между търговските банки, нефинансовите и финансови институции, които нямат пълен банков лиценз, но дейността им е свързана с оказване на финансови услуги и осъществяване на операции отнасящи се към банковите. Конкуренцията е във сферата на кредитирането, осъществявани от кредитни кооперации, лизингови и факторингови, застрахователни, пенсионни и инвестиционни компании.

Освен посочените нива съществуват две поднива:

- индивидуална конкуренция – конкуренти са отделни кредитни институции;
- групова конкуренция – конкуренти са обединени групи от близки кредитни институции.

Банковата конкуренция се разглежда в няколко аспекта:

- конкуренция между продавачи и конкуренция между купувачи;
- вътрешноотраслова и междуотраслова конкуренция;
- ценова и неценова конкуренция;
- съвършена и несъвършена конкуренция.

Банковият пазар е важно звено на финансовия пазар. Конкуриращите се търговски банки се намират от едната страна на продавачите, а клиентите от другата страна, за това на финансовия пазар в зависимост от участниците имаме конкуренция между продавачите на банкови услуги и конкуренция между купувачите на банкови услуги. Конкуренцията между купувачите /търговски банки/ на банкови услуги е по повод установяване цените на предлаганите услуги и продукти на финансовия пазар т.е съперничество за по-добри условия за продажба на услуги и продукти. Конкуренцията между купувачите на банкови услуги най-вече по повод, предлагане на по-изгодни цени на услугите и продуктите на пазара при най-добри условия за покупка. На съвременния етап търговските банки излизат в ролята на продавачи на банкови услуги и продукти, но реална конкуренцията съществува не само между банките, а между купувачите (физически и юридически лица). От друга страна на финансовия пазар търговските банки – продавачи могат да се окажат и купувачи – има се предвид междубанковите кредити, освен това те се конкурират за привличане на клиенти (вносители на парични средства и заемополучатели) не само по между си, но и с други финансови институции (кредитни корпорации, лизингови компании и др).

В зависимост от принадлежността на субектите конкуренцията се класифицира на вътрешноотраслова и външноотраслова. Вътрешноотрасловата конкуренция е между икономическите субекти, предоставящи на финансовия пазар еднакви банкови услуги и продукти, които удовлетворяват еднакви потребности на клиентите, но се различават по цена и качество. Вътрешноотрасловата конкуренция бива: предметна и видова конкуренция.

Предметната конкуренция е между търговските банки, предоставящи еднакви масови и стандартизирани услуги и продукти, различаващи се само по качество. Така например всички търговски банки приемат от гражданите и фирмите безсрочни и срочни депозити, които в отделните банки имат само ценови различия т.е различен лихвен процент.

Всички банкови услуги се явяват масови и много от тях са съобразени с интересите на конкретен клиент, така например кредитирането на дадена фирма се оформя чрез индивидуален кредитен договор. В този случай е налице видова конкуренция съчетаваща ценови и неценови методи. Усъвършенстването и развитието на банковата сфера е предпоставка банковите услуги и продукти да загубят чертите за еднородност пред клиентите на банката. Това предполага, че при равни условия, на предлагане на банкови услуги и продукти клиентите ще се насочат към банката, която има по-висок имидж и рейтинг.

Видовата конкуренция се осъществява между търговските банки, оказващи услуги от един вид, но се различават по някои параметри – например видовете депозити.

Вътрешноотрасловата конкуренция в банковото дело преимуществено се развива във формата на видовата конкуренция, това е така тъй като разработването и предоставянето на нови банкови услуги и продукти в рамките на съществуващите видове, гарантира конкурентно преимущество, ако са съобразени с потребителското търсене.

Междуетрасловата конкуренция в банковата сфера би трябвало да бъде между банки, чиито интереси не се пресичат. В банковото дело преобладаващ вид на междубанковата конкуренция се явява преливането на капитала. Това се осъществява при опита на банките да завоюват място в нови отрасли, предлагайки услуги и продукти на пазара различни от традиционните.

В зависимост от формите, чрез които се извършва конкуренцията се проявява в различни насоки, а именно:

- Конкуренция в областта на депозитите на фирми и граждани и условията, при които те се приемат;
- Конкуренция по отношение на лихвените проценти по предоставените кредити и условията при тяхното отпускане;
- Конкуренция в областта на комисионите за извършените специални услуги от банките.

Изброените разновидности всъщност са известни като форми на т.нар. ценова конкуренция в банковото дело. Тя се класифицира като скрита и откритата. Въпреки че тя е исторически най-старата и основна форма на конкуренцията, тя има своите обективни предели, които ограничават възможностите за такава конкуренция между банките. Лихвените проценти са обект на определено въздействие от страна на държавното регулиране в лицето на централната банка чрез различни преки или косвени регулатори. Освен това съществуват обективни граници на лихвените проценти, обусловени от равнището на банковите разходи и необходимостта от съответно ниво на печалбата и рентабилността. Така в съвременното банково дело все повече се очертава тенденцията конкурирането между банките да придобива неценови характер и се издигат на преден план проблемите, отнасящи се до качеството на банковите продукти и услуги и по-точно:

- конкуренция в областта на банковите иновации (нововъведенията в банковото дело);
- конкуренция в сферата на маркетинга, рекламата и други начини за достъп до клиентите;
- конкуренция в областта на качеството на предлаганите банкови услуги и условията, при които те се предоставят;
- конкуренция, свързана с рационалното управление на разходите, печалбите и дивидентите;

- кадрова конкуренция;
- конкуренция чрез разширяване на мрежата от банкови филиали и обслужващи офиси и т.н.

Ценовата конкуренция в банковия сектор няма определена конкретна зависимост между потребителните стойности на банковите услуги и нейната цена, във тази връзка границите между откритата и скритата ценова конкуренция е неясна, а рамките в които търговските банки имат възможност да маневрират при промяна на лихвения процент по кредита, размера на комисионните възнаграждения и цените на услугите. В същото време купувачите (физически и юридически лица) на банкови услуги, ако са постоянни (лоялни) клиенти на търговските банки могат в процеса на преговорите да въздействат върху цената т.е да получат определено намаление. Ценовата конкуренция има определени граници, те най-често се определят от измененията на процента по рефинансиране на кредити, долната граница на лихвения процент, под който търговската банка не може да реализира печалба. Ограничеността на ценовата банкова конкуренция е предизвикана от цената на банковите услуги и продукти, по-ниска от които банката не получава печалба. Това е причината на съвременния етап да се създават банкови съюзи с цел да не се конкурират в областта на банковите услуги и продукти. За това търговските банки се конкурират не толкова в областта на цените на банковите услуги, колкото вниманието е насочено към подобряване на тяхното качество.

Неценовата конкуренция е свързана с изменение на качеството на банковите услуги. Повишаване качеството на банковите услуги привлича клиенти, увеличава обема на реализираните услуги, което е предпоставка за увеличаване на печалбата и намаляване на разходите. Културата на обслужване и квалификацията на служителите са важен критерии при избора на банка за по-голяма част от клиентите. При неценовата конкуренция критериите за качеството на банковите услуги са класифицират в две групи: това са от позициите на банките и от позициите на клиентите. За търговските банки критериите за качеството на услугите се определят от времето на осъществяване, ефективността на работните процеси, производителността на труда, степента на кредитния риск и т.н. От позициите на клиента критериите за качеството на банковите услуги са скоростта на обслужване, лоялност, качество на консултиране, свеждане до минимум наличие на грешки и неточности и т.н. Равнището на качеството на банковите услуги и продукти клиентите сравняват с техните цени.

Освен по отношение качеството на предоставяне на услугите, търговските банки се конкурират и по видове услуги – комплексно обслужване на клиентите, местоположение на банката, развитие на банковата мрежа в страната, имиджа ѝ на финансовия пазар и т.н. Към неценовите методи за водене на конкурентна борба могат да се отнесат маркетинга, рекламната дейност и т.н.

В зависимост от степента на мобилизация на пазара се различава съвършена и несъвършена конкуренция. Съвършената конкуренция е неограничена на финансовия пазар, където се оказват голям брой еднакви банкови услуги и продукти и всички търговски банки са поставени при равни условия.

Несъвършената конкуренция при нея една или няколко търговски банки имат господстващо положение на пазара при предлагане на услугите и продуктите. Тя се проявява в следните форми: чист монопол, олигопол и монополистична конкуренция.

От гледна точка на своя обхват банковата конкуренция се осъществява:

- между самите търговски банки (междубанкова конкуренция);
- между местните банки и чуждестранните банки, опериращи в дадена страна;
- между банките и т. нар. небанкови финансови институции – инвестиционни фондове, застрахователни компании, пенсионни фондове и др.;
- между банките и нефинансовите институции.

През последните десетилетия на пазара на банкови продукти и услуги се наблюдава изостряне на съперничеството между универсалните търговски банки и специализираните финансово-кредитни институти. Конкуренцията между тях вече се простира не само в областта на привличането на ресурси, което е било типично в миналото, но засяга и активните операции. Търговските банки се чувстват принудени да диверсифицират своята дейност, увеличавайки дела на дългосрочните и потребителските кредити. Спестовните банки и другите финансово-кредитни институти от своя страна също разширяват заемните си операции, създавайки по-висока степен на универсализация на своята дейност. Върху тази основа се очертава тенденция към известно намаляване на различията между универсалните и специализираните банки.

Банковият пазар не е еднороден, а включва система от взаимно свързани отрасли и подотрасли. С усъвършенстването на банковото дело постоянно се развива неговата вътрешноотраслова структура. В банковия пазар се включват кредитен пазар, пазар на депозитите, валутен пазар, пазар на ценни книжа, пазар на различните видове специални услуги и т.н. Повечето от тях имат свои подотрасли – например кредитният пазар обхваща инвестиционното кредитиране, потребителското кредитиране и др. Твърде интензивна е на тази основа вътрешноотрасловата конкуренция между банките, която се подсилва още повече от тенденцията на универсализиране на банковата сфера. Преливането на капитали от или към банковия сектор става условие за развитието на междуотрасловата конкуренция в банковото дело. Различната норма на печалбата в отделните отрасли, включително в банковия сектор, е свързана с два противоположни процеса – проникването на нови субекти на банковия пазар и завоюването от страна на банките на нови, нетипични за тях отрасли и сфери на дейност. Интензивността на междуотрасловата конкуренция и преливането на капитали е толкова по-силно, колкото по-значителни са раз-

личията в нормата на печалбата в банковия сектор спрямо тази в останалите стопански отрасли.

Фактори, влияещи върху равнището на банковата конкуренция.

Действително, върху състоянието на банковата конкуренция влияят твърде разнообразни фактори. Тъй като това влияние е многопосочно, се налага конкретните изводи да се правят чрез прилагане на уговорката „при равни други условия“. Към по-важните фактори се отнасят:

1. Степента на концентрация в банковата сфера. Този фактор се счита за един от основните, но неговото въздействие е противоречиво. Всъщност степента на концентрация като фактор и показател на банковата конкуренция оказва влияние в два аспекта:

- чрез броя на банките, опериращи на банковия пазар в даден район или в страната като цяло; разгледана в този аспект прекалено високата степен на концентрация затруднява и отслабва конкуренцията между банките, създава опасност от монополизиране на банковия пазар и поражда не съвършена конкуренция на пазара; това е една от причините управляващите органи да вземат мерки за регулиране равнището на концентрация и да я поддържат на ниво, което не накърнява конкуренцията между банките;

- чрез величината на банките и мащабите на тяхната дейност. От тази гледна точка степента на концентрация увеличава конкурентноспособността на банките и интензивността на конкуренция между тях; очевидно крупните банки притежават по-голяма конкурентноспособност, понеже имат възможност за съкращаване на оперативните си разходи, за диверсификация на банковите портфейли, за увеличаване обема на предлаганите банкови продукти и услуги на конкурентни цени и повишаване на печалбите.

2. Структурата на банковата система и по-специално относителният дял на универсалните и специализираните банки. Когато на банковия пазар преобладават универсалните банки, чиито мащаби и обхват на дейност са значително по-големи в сравнение с тези на специализираните, значително се засилва интензивността на банковата конкуренция.

3. Финансово-икономическата устойчивост на банките и банковата система като цяло.

4. Степента на развитие на вътрешноотрасловата структура на банковия пазар. Тя обуславя разнообразието на различни видове банкови дейности, продукти и услуги, които са обект на конкуренция между банките.

5. Силата на действие на т.нар. „входни бариери“ върху междуетрасловото преливане на капитали към банковия сектор от останалите сектори на икономиката.

6. Степента на държавно регулиране на банковото дело.

7. Степента на относителна независимост на търговските банки от централната банка.

8. Наличието или липсата на специални системи за гарантиране на банковите депозити;

9. Провежданата парична политика на централната банка. Ако тя провежда политика на „евтини пари“ (т.е. предоставя на банките „евтин“ ресурс чрез рефинансирането при ниски лихвени проценти или намалява задължителните минимални резерви), се засилва конкуренцията при активните операции. Ако провежда рестриктивна политика (рефинансира банките при високи лихвени проценти или увеличава задължителните минимални резерви), се засилва конкуренцията при пасивните операции;

10. Степента на развитост на клоновата мрежа и т.н.

Освен своята безспорна значимост за повишаване ефективността и качеството на банковата дейност, съществуват определени недостатъци на конкуренцията в банковата сфера, а именно:

- изострянето на конкуренцията води до нарастване рисковия профил на банковата дейност, а оттам – до увеличаване потенциалната вероятност от загуби;

- банките, работейки с голям дял привлечени средства, са силно уязвими от поведението на клиентите. Загуба на клиенти в полза на конкурентите може да породии проблеми с ликвидността;

- за да спечели клиенти пред конкурентите си, банката може да се принуди да занижи изискванията си при отпускане на кредити.

В заключение – Какво движи банковата конкуренция? – Наличието и насърчаване развитието на банковата конкуренция води до по-ефективна дейност на пазара, принуждавайки търговските банки да предложат по-широка гама от продукти и услуги на по-конкурентни цени и по-добро качество, което от своя страна допринася за по-ефективно производство и преразпределение на икономическите ресурси.

Като цяло, основните цели на по-нататъшното развитие на банковия сектор, включват: укрепване устойчивостта на банковия сектор, което изключва възможността за системни банкови кризи; подобряване качеството на функциите на банковия сектор в натрупване на средства от населението, бизнеса и превръщането им в кредити и инвестиции; засилване доверието в банковия сектор от страна на инвеститорите, кредиторите и вложителите (основно в лицето на населението); засилване защитата на вложителите и другите кредитори на банките.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вътев, Ж. и др. Търговско банкерство, Свищов, 2011.
2. Иванова О. В. Классификация банковских инноваций. – Вестник ВГУ, 2010, № 1.
3. Михайлов, Ем., Вътев, Ж. и др. Банково обслужване на икономическите агенти. В. Търново, АБАГАР, 2004.
4. Кидуэлл, Д. С, Р. Л. Петерсон и Д. У. Блэкуэлл. Финансовые институты, рынки и деньги. Санкт-Петербург, изд. „Питер“, 2000.
5. Заводска, З. (2004), Банково дело. София: Изд. УНСС.
6. Ненов, Т. Управление на конкурентоспособността и растежа, Варна 2008.
7. Баталов, А. и др. Банковская конкуренция. М., ЭКЗАМЕН, 2002.

ИНВЕСТИРАНЕ НА БАЗА СЪОТНОШЕНИЕТО ЦЕНА/СЧЕТОВОДНА СТОЙНОСТ – ТЕОРЕТИЧНА ОБОСНОВКА И ЕМПИРИЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

ас. Любен Иванов

Софийски университет „Св. Климент Охридски“, София

INVESTING ON THE BASIS OF THE PRICE-TO-BOOK RATIO – THEORY AND EVIDENCE

Lyuben Ivanov

ABSTRACT: This paper is a review of the academic literature on a specific approach in investing whereby the investment decision is based on both market price and accounting data. This approach, commonly called value investing, consists of buying stocks whose price is low compared to the accounting value of their assets net of their liabilities (the book value). The author finds that there is considerable empirical evidence from the stock markets in USA that if a portfolio of stocks, that are priced at less than book value, is purchased, its market price will rise in time to reflect at least the underlying stocks' stated book value. Based on the review of academic papers, the author concludes that the above described approach is empirically sound and it may be well considered for testing its empirical validity for the Bulgarian stock universe.

KEYWORDS: P/B ratio, value investing, contrarian strategies, book-to-market

I. ВЪВЕДЕНИЕ

Една от основните задачи, пред които е изправен инвеститорът в акции на публични дружества е да определи в кои компании да инвестира средствата с които разполага с цел получаване на максимална доходност от инвестиционния си портфейл. Според Damodaran (2012) някои инвеститори игнорират оценката на фундаменталната стойност на компанията, в която обмислят инвестиция, и купуват акции с надеждата да се намери „по-голям глупак“, който да ги закупи от тях на по-висока цена и така да им позволи да реализират капиталова печалба. Damodaran (2012), разбира се, не одобрява подобни методи за инвестиция и препоръчва инвеститорът да направи задълбочен анализ и оценка на фундаменталната стойност на компанията

чийто акции смята да закупи. Този подход води началото си от класическите трудове на Benjamin Graham (1951), който дефинира инвестирането като операция, която „след задълбочен анализ, обещава сигурност на вложената сума и задоволителна възвращаемост.” Под задълбочен анализ Graham (1951) разбира „внимателно изучаване на наличните факти в опит да се стигне до определени изводи от тези факти с помощта на установени принципи и надеждна логика.” Така дефинираният анализ може да бъде наречен „фундаментален анализ”, защото се опитва да определи „фундаменталната” или още наречена „присъща” стойност на компанията. Самият Graham (1951) дефинира присъщата стойност като „тази стойност, която е определена на базата на фактите.” Ако фундаменталният анализ на компанията сочи, че текущата пазарна цена на акциите е значително под присъщата стойност на компанията то акцията е подценена и покупката ѝ предлага възможност за реализиране на печалба чрез покупка и последваща продажба. Разликата между текущата цена на акцията, която инвеститорът трябва да плати за да я закупи, и бъдещата цена на акцията, която инвеститорът ще получи при продажбата ѝ се явява капиталова печалба и формира част от реализираната от инвеститора доходност при управлението на инвестиционният му портфейл. Фундаменталният анализ се дели най-общо на три основни подхода – оценяване на базата на скантираните очаквани парични потоци (discounted cash flows valuation), относително оценяване на базата на сравнение със стандартизираните цени на сходни активи (relative valuation) и оценяване на базата на случване или неслучване на дадено бъдещо събитие (contingent claim valuation). Всеки от трите подхода си има своите достоинства и слабости, като разликите се дължат на това как анализаторът определя какво точно следва да бъде считано за актив на дадена компания и как следва да се оцени този актив. В настоящия доклад, авторът се фокусира върху теоретичната обосновка на инвестирането на базата на съотношението цена/счетоводна стойност (P/B ratio) като една от вариациите на метода на относителното оценяване и прави обзор на натрупаните емпирични доказателства за ефективността на този метод.

II. ТЕОРЕТИЧНА ОБОСНОВКА НА ИНВЕСТИРАНЕТО НА БАЗАТА НА СЪОТНОШЕНИЕТО ЦЕНА/СЧЕТОВОДНА СТОЙНОСТ

Една от силните страни на модела на скантираните парични потоци е това, че при оценката на анализираната компания се вземат предвид очакванията за бъдещето развитие на компанията и по-конкретно способността и да генерира парични средства в обозримото бъдеще, които парични средства позволяват на инвеститора да реализира възвращаемост от направената инвестиция. Логично е, при равни други условия, една компания, за която се

очаква да генерира повече парични средства в бъдеще от друга компания да е по-привлекателна за инвеститорите, да има по-висока присъща стойност и съответно да бъде оценена по-високо спрямо друга компания. Това, че този метод е „гледащ напред“, обаче води и до една неизбежна негова слабост – бъдещето е *„винаги енигматично“* по израза на Benjamin Graham (1934) и за него все още не са налични факти, на базата на които да се направи задълбочен анализ. Липсата на факти налага да се правят допускания за бъдещето (например какъв ще е бъдещия темп на растеж на паричните потоци на анализираната компания) и тези допускания могат да се окажат погрешни поради липса на обективност от страна на анализатора или просто поради обективната невъзможност да се предвиди бъдещето развитие на света. Трудностите при прогнозирането на бъдещето водят някои автори до извода, че счетоводната стойност на активите или на собствения капитал на дадена компания е по-надеждна оценка за „истинската стойност“ на компанията, от оценката, която би се получила при прилагане на метода на сконтираните парични потоци. От една страна, този подход действително избягва правенето на несигурни допускания за бъдещето, но от друга страна, той се базира на „факти“, които сами по себе си са резултат от счетоводни конвенции и допускания. Например, Damodaran (2006) посочва, че счетоводителите, борейки се да определят счетоводната стойност на активите на предприятието, са стигнали до различни правила за определяне на счетоводната стойност на различните активи. Например, при дълготрайните активи счетоводната стойност се определя предимно като към разходите за придобиване на актива се добавят допълнителните подобрения и се извади амортизацията в резултат на употребата на актива. При текущите активи счетоводителите са значително по-склонни да използват пазарната цена като метод за оценка, а при някои нови категории нематериални активи като например „търговската марка“ или „репутацията“ на компанията нито разходите за придобиване нито текущата пазарна цена са лесни за определяне и съответно използване. Въпреки, че самите счетоводители признават, че счетоводната стойност не е добър измерител на „истинската стойност“ на компанията, много инвеститори се опират на счетоводната стойност при опитите си да оценят компаниите търгувани на борсата и да определят кои компании са подценени. Например Graham (1949) предлага като възможен критерий за подцененост на дадена акция именно проверката дали пазарната цена на акцията е под или над счетоводната стойност на нетните активи на компанията. Според Damodaran (2006) счетоводната стойност може да бъде добро приближение на истинската стойност на даден бизнес при условие, че бизнесът, който се оценява е добре установен, с малки възможности за растеж, притежава предимно дълготрайни активи и няма потенциал за свръхпечалби. Обратното, ако една компания е похарчила много пари за изследвания и развойна дейност, получените нематериални активи в резултат на тази инвестиция ще бъдат отчетени

според разходите за развойната дейност и тази счетоводна стойност може да се отличава значително от „истинската стойност“ на създадените и притежавани от компанията материални активи. Също така, дадена компания може да оперира в пазар със значителни възможности за растеж, но това няма как да бъде отразено като актив и да повиши счетоводната стойност въпреки, че очевидно повишава „истинската стойност“ на компанията. Lakonishkek, Shleifer, and Vishny (1994) посочват и, че е възможно дадена компания, която произвежда суровини, например петрол, да повиши истинската си стойност при скок на цените на петрола дори и да няма възможности за растеж. В този случай възможността за генериране на свръхпечалби не се отчита в счетоводната стойност на компанията, въпреки, че очевидно повишава „истинската стойност“ (макар и, може би, временно).

Невъзможността в много случаи да се разчита на счетоводната стойност на дадена компания, и несигурността при правенето на допускания за бъдещето води много инвеститори до т. нар. подход на „относителната оценка“. При този подход се приема, че пазарите като механизъм за постоянно акумулиране и обработка на информация, като цяло се справят доста добре с оценката на финансовите активи и следователно, ако цената на някои актив временно е значително по-ниска от цената на други активи със сходни характеристики, то този актив е подценен. Можем условно да разделим този подход за оценка на даден актив на три основни стъпки:

- 1) намиране на подобни активи, които пазарът вече е оценил
- 2) стандартизиране на пазарните цени чрез общ деноминатор (например печалба, счетоводна стойност или приходи) с цел съпоставимост
- 3) коригиране на получения резултат с цел отчитане на съществени разлики между оценявания актив и подобните активи, с които го сравняваме.

Според Damodaran (2002), повечето оценки са относителни оценки. Той отбелязва, че почти 90% от оценките на акции на публични дружества и 50% от оценките на компании при придобивания използват някаква комбинация от множители и сравнение със сходни компании.

Един от най-широко използваните множители за относителна оценка на дадена акция е съотношението цена/печалба на акция (P/E). Този метод е лесен за прилагане и разбиране тъй като показва, колко на практика трябва да плати даден инвеститор за да закупи дял от компанията, който ще му осигури, условно казано, право на 1 парична единица от генерираната за последните 12 месеца печалба от компанията. Например, инвеститор, който купува акция с P/E съотношение възлизащо на 10, условно купува 1 лев печалба на година за 10 лв. Разбира се, няма гаранция, че печалбата ще се запази на текущите нива в бъдеще. В добрия за инвеститора случай тя ще нараства и за по-малко от 10 години компанията ще генерира достатъчно печалба за да компенсира инвеститора за направената инвестиция. В лошия случай е възможно печалбите да спаднат (или дори компанията да банкру-

тира, при което инвеститорът да загуби част от инвестицията си или дори цялата си инвестиция).

Друг широко използван множител за оценка на акции е съотношението цена/счетоводна стойност на собствения капитал (P/B equity ratio). Според Damodaran (2002) този показател е най-широко използван в САЩ за оценка на компании в сферата на финансовите услуги. Логиката на показателя е, че ако цената на дадена акция е по-ниска от стойността на активите минус несобствените пасиви, които се падат на акция (т.е. собствения капитал, който се пада на акция) то инвеститорът условно може да закупи например за 50 стотинки работещи активи, които са организирани в дадена производствена дейност на стойност, да речем, 1 лев. Както Browne, Shrager, Spears and Wuskoff (2009) отбелязват „акции, които се продават на цена под счетоводната стойност биват закупувани на базата на допускането, че с течение на времето, пазарната им цена ще отрази поне декларираната счетоводна стойност т.е. това, което самата компания е платила за собствените си активи“. Особено цветисто се изразява по темата Browne (2006), който озаглавява първата глава на книгата си по темата „Купувай акции, както купуваш пържоли... при разпродажби“. Разбира се, и тук няма гаранция, че инвестицията ще се окаже печеливша – ако предприятието генерира загуби в бъдеще то стойността на собствения капитал ще се топи във времето и инвеститорът може да загуби частично или изцяло вложените средства. Този метод се опира на пазарната цена, която във всеки един момент е известна, и счетоводната стойност, която също е известна и е резултат от минали събития и налични факти (разбира се, както посочихме по-горе, факти пречупени през призмата на счетоводните допускания и конвенции при оценяването на съответните активи). Недостатък е, че не отчита способността на закупуваните активи да генерират парични потоци в хода на дейността на предприятието. Все пак, ако приемем, че дадено предприятие е печелившо, то е логично да заключим, че при равни други условия, колкото по-голяма е стойността на притежаваните активи, то е по-голям и капацитета за генериране на печалба. От друга гледна точка, за предприятие с дадена счетоводна стойност и печалба на акция, когато цената на акцията пада, то и двата множителя – P/E и P/B ще намаляват и ще водят до извода, че покупката на акцията става по-изгодна, независимо от това, кой от двата множителя инвеститорът прилага за оценка на акцията.

III. ЕМПИРИЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА ИНВЕСТИЦИОННА СТРАТЕГИЯ БАЗИРАНА НА ПОКУПКАТА НА АКЦИИ С НИСЪК КОЕФИЦИЕНТ ЦЕНА/СЧЕТОВОДНА СТОЙНОСТ

DeBondt and Thaler (1987) изследват възвращаемостта на акции търгувани на Нюйоркската фондова борса (NYSE) или на Американската фондова борса (по времето на изследването се нарича AMEX, а към момента е преименувана на NYSE MKT) в периода 1969 – 1983 г. Авторите използват данни от базата COMPUSTAT като две от условията дадена компания да бъде включена в изследването е да има налична пълна информация в базата данни за цената на затваряне (closing price) за календарната година и за собствения капитал (common equity) в края на календарната година пълния петгодишен период предшестваш (и включващ) годините на формиране на инвестиционно портфейл – 1969, 1971, 1973, 1975 и 1979. Друго изискване е всяка от компаниите включена в изследването да приключва фискалната си година в края на декември. Важно е да се отбележи, че изследването изключва компании, които са включени във финансовия индекс S&P 40 (S&P 40 Financial Index). В **Таблица 1** е посочен броя компании включени в изследването за всяка от годините на формиране на инвестиционен портфейл.

Таблица 1. Брой компании включени в изследването в годините на формиране на инвестиционен портфейл

Дата на формиране	Общ брой компании	Брой компании търгувани на Нюйоркската фондова борса
1969	1015	789
1971	1106	842
1973	1262	931
1975	1336	996
1977	1339	975
1979	1263	939

Авторите подреждат във възходящ ред компаниите, включени в изследването за всяка от годините на формиране на портфейл, като един от критериите за подредба е съотношението „пазарна стойност на собствения капитал/счетоводна стойност на собствения капитал“. Тъй като пазарната стойност на собствения капитал е всъщност пазарната капитализация, то ако разделим и

двете страни на по-горното съотношение на броя акции на дружеството ще получим съотношението „цена на акция/счетоводна стойност на акция” – P/B ratio. След като подредят компаниите по-този критерий авторите ги разделят на 5, 10 или 20 групи (квинтили, десетини и двайсетина) и тестват статистически дали има връзка между мястото в класацията на съответната група и възвращаемостта на портфейлът съставено от компаниите в дадената група. Въпреки, че статистическите тестове са направени на базата на десетините и двайсетините, авторите публикуват дескриптивна информация за възвращаемостта на различните групи на база разделение на квинтили. В Таблица 2 са изложени данните за отношението пазарна стойност/счетоводна стойност (MV/BV) и кумулативната средна възвращаемост над пазарната (cumulative average excess returns – CAR) на всеки от петте квинтила. За оценка на възможната годишна възвращаемост при инвестиране в пазарен индекс авторите взимат възвращаемостта, която се получава чрез умножението (за 12 месеца) на месечната стойност на равнопретеглен индекс на Нюйоркската фондова борса.

Таблица 2. Съпоставка на съотношението цена/счетоводна стойност и средната възвращаемостта над пазарната за четиригодишен период след формирането на портфейлът, 1969 – 1983 г.

Портфейл	Средна стойност на MV/BV	CAR за четиригодишен период след формиране на портфейлът
Едно (най-ниско съотношение цена/счетоводна стойност)	0.361	40.7%
Две	0.766	22.6%
Три	1.022	9.5%
Четири	1.427	5%
Пет (най-високо съотношение цена/счетоводна стойност)	3.417	-1.3%

Rosenberg, Reid and Lanstein (1985) изследват възвращаемостта на стратегия базирана на инвестиране в „перфектно хеджиран портфейл” (pure hedge portfolio). Портфейлът е конструиран, така че да има нулева инвестиционна стойност (част от позициите са дълги, а останалите – къси). Въпреки, че авторите разглеждат като критерий за покупка или продажба съотношението на счетоводната стойност на собствения капитал към цената, това съотношение има същата логика и води до същите резултати, както съотношението

на цената към счетоводната стойност тъй като двете са реципрочни. Казано с други думи, покупката на акциите с най-ниско съотношение „счетоводна стойност/цена“ е еквивалентно на покупката на акциите с най-високо съотношение „цена/счетоводна стойност“. Стратегията, която авторите тестват статистически е еквивалентна на купуването на акции в компании с ниско съотношение „цена на акция/счетоводна стойност на собствения капитал на акция“ и продаването на акции в компании с високо съотношение „цена на акция/счетоводна стойност на собствения капитал на акция“. Акциите се подреждат всеки месец съгласно пазарните котировки в края на предходния месец. Собственият капитал на акция включва в себе си и стойността на нематериалните активи. Портфейлът се състои от около 1400 компании с голяма (според разбиранията в периода на изследването) пазарна капитализация, търгувани на Нюйоркската фондова борса през периода януари 1973-септември 1974, като компаниите са разделени на 55 групи в зависимост от индустрията, в която оперират. Във всяка група има едновременно и дълги и къси позиции, като крайният ефект от всички позиции е нулева инвестиционна стойност на портфейла. Авторите правят това за да „имунизират“ портфейла си срещу фактори влияещи на възвращаемостта, които са специфични за дадена индустрия. Същото така, портфейлът е конструиран по начин, който се опитва да неутрализира ефекта и от различни други фактори като големина, коефициент Е/Р, активност на търговията и прочие. Според авторите, *„възвращаемостта от стратегията е потенциалната инкрементална възвращаемост, която даден инвеститор може да реализира, ако пренарежда портфейлът си съгласно стратегията“*. Месечната остатъчна възвращаемост от въпросната стратегия е средно 0.36 процента на месец за периода на изследването, като възвращаемостта е позитивна в 102 от 141-те месеца на изследването.

Fama and French (1992) изследват връзката между някои стандартни характеристики на инвестирането в стойност като размер на компанията измерена чрез пазарната капитализация на собствения капитал (ME), отношение „счетоводна /пазарна стойност на собствения капитал (BE/ME)“ и отношение „печалба/цена (P/E)“. Те използват данни за компании търгувани на NYSE, AMEX и NASDAQ в периода 1963 – 1990 г. Според авторите двете *„лесно измерими променливи, големина (ME) и счетоводна-към-пазарна стойност на собствения капитал (BE/ME), характеризират по прост и мощен начин моментните данни за средната възвращаемост от инвестиране в акции за периода 1963 – 1990 г.“* Нещо повече, авторите намират, че е налична *„силна моментна връзка между средна възвращаемост и счетоводна-към-пазарна стойност на собствения капитал. Ако не друго, този ефект на счетоводната-към-пазарната стойност е по-мощен отколкото ефектът на размера.“* Данните показват, че при конструиране на портфейли съгласно подреждането на компаниите в извадката за всяка година според отношението счетоводна-към-пазарна стойност на база данни от предходната година, средната месечна възвращаемост за периода

юли текущата година-юни следващата за портфейла с най-ниско съотношение счетоводна-към-пазарна стойност на собствения капитал е 0.30 процента, а средната месечна възвращаемост за портфейла с най-високо съотношение счетоводна-към-пазарна стойност на собствения капитал е 1.83 процента. Средно само около 50 компании (в извадка от 2317) на година имат негативна счетоводна стойност на собствения капитал. Тези компании са концентрирани предимно в последните 14 години на извадката, 1976 – 1989, и авторите не ги включват в статистическите тестове. Въпреки това, те посочват, че средната месечна възвращаемост на компаниите с негативна счетоводна стойност на собствения капитал е висока, също както средната месечна възвращаемост на компаниите с висока счетоводна-към-пазарна стойност на собствения капитал. Негативната стойност на собствения капитал (в резултат на повтарящи се загуби) и високото отношение на счетоводната към пазарната стойност на собствения капитал (обикновено резултат от предходен спад в цените на акциите) са сигнали за негативни очаквания за бъдещите печалби. Следователно, считат авторите, високите средни възвращаемости на портфейлите от фирми с подобни характеристики са консистентни с хипотезата, че счетоводната-към-пазарната стойност на собствения капитал улавя моментна вариация в средната възвращаемост, която е свързана с факта, че компаниите в затруднено положение се възприемат като по-рискови и очакванията на инвеститорите за бъдещето им развитие са песимистични. **Таблица 3** показва средната месечна възвращаемост на портфейлите от различните десетини. Трябва да се има предвид, че десетините с компаниите с най-ниско и най-високо съотношение на счетоводна-към-пазарна стойност на собствения капитал са разделени на по две половини всеки и така се получават общо 12 портфейла.

Таблица 3. Средна месечна възвращаемост на портфейли от фирми сортирани според съотношението на счетоводната-към-пазарната стойност на собствения капитал за периода юли 1963-декември 1990.

Портфейл	1A	1B	2	3	4	5	6	7	8	9	10A	10B
Възвращаемост (%)	0.3	0.67	0.87	0.97	1.04	1.17	1.3	1.44	1.5	1.59	1.92	1.83
Брой фирми	89	98	209	222	226	230	235	237	239	239	120	117

Lakonishkek, Shleifer, and Vishny (1994) разглеждат представянето на няколко стратегии базирани на инвестирането в стойност. Една от стратегиите, която тестват е инвестиране на базата на счетоводна-към-пазарна стойност (B/M). За да избегнат изкривяване на данните в резултат на това, че базата данни, която използват (COMPUSTAT) през 1978 г. се разширява значително – от данни за около 2700 компании до данни за около 6000 компании, авторите

тестват стратегиите си върху компании, които имат данни за поне 5 години назад в базата данни, не изчисляват възвращаемостта за първите 5 години, през които дадена компания присъства в базата данни, използват данни само за компании търгувани на NYSE и AMEX, и включват в изследването само половината компании (петдесетте процента с най-голяма пазарна капитализация). По-този начин авторите предварително отстраняват компаниите, при които има най-голяма вероятност да са вкарани в базата данни, защото са оцелели докато сходните на тях компании (като характеристики) са отпаднали и затова не присъстват в базата данни. Този проблем е известен като изкривяване от оцелелите (survivorship bias) и изкривяване при подбора (selection bias) и авторите вярват, че използваната от тях методика предварително отстранява компаниите, които са засегнати от въпросните изкривявания, от използваната за статистическите тестове извадка. Всяка година за периода на изследването, авторите разделят данните за акциите на десетини на базата на отношението счетоводна-към-пазарна стойност (B/M), като счетоводната стойност се взима от COMPUSTAT на базата на данните от предходната фискална година, а пазарната стойност се взима от CRSP като пазарната капитализация на собствения капитал към момента на формирането на съответното портфейл. Авторите се фокусират на дългосрочната възвращаемост на различните стратегии (до 5 години), защото се интересуват от представянето на алтернативни инвестиционни стратегии, които са подходящи за използване от дългосрочни инвеститори. Освен това, авторите изчисляват годишна възвращаемост на различните портфолия, в контраст с предходни изследвания на други автори по темата. Причината е, че искат процедурата, която използват да установи каква възвращаемост може реалистично да се реализира от инвеститорите, които се сблъскват с различни пазарни проблеми от микрохарактер при инвестирането, както и с разходи по изпълнението на избраната от тях инвестиционна стратегия. В края на всеки април в периода 1968 – 1989 г. авторите на изследването формират 10 портфейла на базата на подредените във възходящ ред акции според счетоводната-към-пазарната стойност на собствения капитал. След това авторите изчисляват определени показатели за възвращаемост, сред които средната възвращаемостта на различните портфейли за всяка от годините в период от 5 години след формирането на портфейла (R_t), средната годишна възвращаемост за период от 5 години при държане на акциите във всеки портфейл за целия петгодишен период (AR), както и капитализираната 5-годишна възвращаемост (CR) при допускането, че всяка година портфейлите се ребалансират според новопостъпилите данни за счетоводната стойност и пазарните цени на акциите на компаниите. Резултатите от изследването на авторите са поместени в **Таблица 4**. Първият портфейл се състои от десетината от компании с най-ниско отношение B/P, а десетият от десетината с най-високо отношение B/P.

Таблица 4. Възвращаемост на портфейли от акции подредени според отношението счетоводна-към-пазарна стойност на собствения капитал (B/P)

Портфейл	R_1	R_2	R_3	R_4	R_5	AR	CR_5
Първи	11.0%	7.9%	10.7%	8.1%	8.8%	9.3%	56.0%
Втори	11.7%	10.7%	13.2%	13.3%	13.7%	12.5%	80.2%
Трети	13.5%	14.0%	15.5%	13.6%	16.3%	14.6%	97.3%
Четвърти	12.3%	14.5%	16.7%	16.0%	17.5%	15.4%	104.5%
Пети	13.1%	15.3%	16.5%	17.0%	17.1%	15.8%	108.2%
Шести	15.4%	15.6%	17.2%	16.9%	17.6%	16.6%	115.2%
Седми	15.4%	16.9%	19.1%	18.8%	21.6%	18.4%	132.0%
Осми	17.0%	16.4%	20.7%	20.4%	20.1%	18.9%	137.5%
Десети	18.3%	18.2%	19.6%	21.3%	20.6%	19.6%	144.9%

Както се вижда от таблицата, портфейлите с най-висока стойност на съотношението счетоводна-към-пазарна стойност на собствения капитал реализират средна възвращаемост (AR) за периода на изследването от 19.8%, а портфейлите с най-ниска стойност на съотношението счетоводна-към-пазарна стойност на собствения капитал реализират средна възвращаемост (AR) за периода на изследването от 9.3%. Капитализираната 5-годишна възвращаемост при ежегодно балансиране на портфейлите (CR_5) е средно 146% при портфейлите с най-високо съотношение счетоводна-към-пазарна стойност, а средно 56% при компаниите с най-ниско съотношение счетоводна-към-пазарна стойност. Интересен резултат от изследването на авторите е, че докато стратегията на инвестирането в стойност (value investing), включително и чрез покупка на акции с висока счетоводна-към-пазарна стойност, се представя *„диспропорционално добре в изключително добри времена за икономиката, представянето ѝ е впечатляващо и в изключително лоши времена за икономиката времена. Представянето в изключително лоши времена е често последното убежище на тези, които твърдят, че дадена стратегия на висока възвращаемост **трябва** да бъде по-рискова, дори когато стандартните измерители за риск като бета и стандартното отклонение не показват по-висок риск. Данните показват известна позитивна връзка между относителното представяне на стратегията на инвестиране в стойност и някои измерители за икономически просперитет, но няма значителни следи от конвенционално равновесие на цените на активите, при което по-високата възвращаемост от инвестирането в стойност да е компенсация за по-висок системен риск.”* Също така, авторите твърдят, че *„по-доброто представяне на стратегията на инвестиране в стойност е изместено към месеците с негативна възвращаемост (на пазара като цяло), а не към месеците с позитивна възвращаемост (на пазара като цяло)”*.

Fluck, Malkiel and Quandt (1997) потвърждават резултатите на Lakonishkek, Shleifer, and Vishny (1994) като провеждат изследване със извадка от най-големите 1000 компании чиито данни са налични в COMPUSTAT към 1988 г. за периода януари 1989 – юни 1995 г. Те избират най-големите компании (които съответно са високоликвидни и производни обеми от тях могат да бъдат закупени с минимални разходи на време и комисионни) с цел резултатите от изследването им да отчитат реалните транзакционни разходи, пред които е изправен даден инвеститор при конструирането на портфейла си. Също така, авторите се погрижват извадката от компании, която използват да е изчистена от т. нар. изкривяване от оцелелите (survivorship bias). След като подреждат компаниите в извадката според тяхното отношение цена-към-счетоводна стойност (P/B) и ги разделят на десетини. Анализ на средната възвращаемост на различните портфейли на тримесечна база при допускането, че на всеки три месеца портфейлите се ребалансират за да отразят промените в отношението P/B, показва, че десетината с най-ниски стойности на отношението P/B реализира средна годишна възвращаемост от 23.96% спрямо средна годишна възвращаемост от 16.40% за цялата извадка от компании. Връзката между средна тримесечна възвращаемост и отношение P/B е показана в **Таблица 5**. Портфейл 1 представлява десетината от компании с най-ниско отношение P/B, а портфейл 10 е десетината от компании с най-високо отношение P/B.

Таблица 5. Средна тримесечна възвращаемост на различните десетинаи в извадката за периода януари 1989 – юни 1995 г. подредени във възходящ ред според отношението P/B.

Портфейл	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Възвращаемост (%)	5.99	6.29	5.45	4.25	3.95	3.01	2.77	2.98	3.65	1.88

Важно практическо значение за инвеститорите има фактът, че авторите на изследването провеждат симулация на инвестиране като отчитат транзакционните разходи за покупки и продажби на акции при тримесечното ребалансиране на портфейлите. Въпреки включването на транзакционни разходи, десетината с най-ниско съотношение цена-към-счетоводна стойност води до средна годишна възвращаемост, която е с 5.2% по-висока от тази на извадката като цяло и с 8.0 процента по-висока от възвращаемостта на инвестиране в индекса S&P 500 при отчитане на транзакционните разходи. С изследването си авторите потвърждават, че стратегии вървящи срещу пазара (contrarian strategies) и следователно включващи покупката на акции, подценени защото инвеститорите ги избягват, *„водят до значителна свръхвъзвращаемост след коригиране за поетия риск, измерен чрез бета“*.

Ibbotson (1986) изследва връзката между цената на акциите, като процент от счетоводната стойност, и възвращаемостта от инвестиции в съответните акции. За да тества тази връзка той подрежда акциите, които се търгуват на Нюйоркската фондова борса в периода 1967 – 1984, според цената на съответната акция като процент от счетоводната стойност към 31 декември и ги разделя на 10 равни групи (десетини). След това измерва годишната възвращаемост с натрупване за всяка от 10-те групи за всяка година в периода 1967 – 1984. Резултатите, които авторът получава за всяка от групите са обобщени в **Таблица 6** (забележка, тъй като въпросното изследване е публикувано като работен вариант, а не в научно списание и не е налично на уебсайта на Yale School of Management, данните в таблицата са съгласно Browne, Shrager, Spears and Wyckoff (2009):

Таблица 6. Цена на акциите, като процент от счетоводната стойност и годишна възвращаемост с натрупване от инвестиране в акции търгувани на Нюйоркската фондова борса за периода 1967 – 1984

Десетина	Годишна възвращаемост с натрупване (в проценти)
Първа (най-ниска цена като процент от счетоводната стойност)	14.36
Втора	14.40
Трета	14.39
Четвърта	12.43
Пета	8.82
Шеста	8.36
Седма	7.69
Осма	5.63
Девета	5.26
Десета (най-висока цена като процент от счетоводната стойност)	6.06

Както се вижда от таблицата, групите акции с ниско съотношение цена/счетоводна стойност отбелязват значително по-висока годишна възвращаемост с натрупване спрямо групите акции с високо съотношение цена/счетоводна стойност за наблюдавания период. Browne, Shrager, Spears and Wyckoff (2009) посочват, че за наблюдавания период годишната възвращаемост с натрупване на пазарният индекс претеглен спрямо пазарната капитализация

на Нюйоркската фондова борса е 8.6%, което означава, че стратегията на инвестиране в, да речем, тридесетте процента от компаниите с ниско съотношение на цена/счетоводна стойност би довело до реализиране на годишна възвращаемост над пазарната с повече от 5% за наблюдавания период.

IV. ЗАКЛЮЧЕНИЕ И НАСОКИ ЗА БЪДЕЩИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

Емпиричните изследвания, цитирани и обобщени в настоящия доклад демонстрират, че в относително дълъг времеви период на пазарите на акции в САЩ, стратегията на инвестиране в акции с относително ниско съотношение P/B (или еквивалентната стратегия на инвестиране в акции със сравнително високо съотношение B/P) води до свръхнормална възвращаемост спрямо пазарната или спрямо възвращаемостта, която се реализира при инвестиране в акции с относително високо съотношение P/B (или съответно ниско съотношение B/P). Данните също така не показват повишен риск при покупката на портфейли от акции с ниско съотношение P/B , който да обясни повишената възвращаемост от инвестицията в тях. Защо в такъв случай инвеститорите не купуват повече такива акции, с което да повишат цените им и да намалят възвращаемостта от инвестирането в тях като по този начин елиминират възможността за възвращаемост над пазарната?

Едно възможно обяснение е, че макар и въпросната стратегия да има своите привърженици поне от времето на Graham and Dodd (1934) насам, емпиричната проверка на въпросната стратегия със съвременни количествени методи е феномен от 80-те години насам. Преди тези изследвания да бъдат публикувани и придобият популярност е възможно широката маса инвеститори да не е била убедена във възможността за свръхнормална възвращаемост тъй като много други стратегии, които редовно се появяват и изчезват във инвестиционната общност също обещаваат свръхнормална възвращаемост, но обикновено дават само временни резултати както Malkiel (2003) посочва. Друго обяснение е, че въпросната възвращаемост над пазарната се дължи на някои особености на психологията на инвеститорите като например тенденцията резултатите от близкото минало да се екстраполират прекалено напред в бъдещето без да се отчита в достатъчно голяма степен възможността за регресия към средното както например Kahneman and Tversky (1982) посочват. Тази особеност на инвеститорите не е характерна само за финансовите пазари и е потвърдена от множество психологически експерименти в сферата на поведенческата икономика и поведенческите финанси. Възможно е също така някои инвеститори да използват така наречените „наивни стратегии“, при които да закупуват акции на компании, чийто пазарни цени са растели бързо в миналото с цел препродажба на значително по-висока цена в относително кратък период от време или пък да закупуват акции от действително много

добре управлявани и успешни компании без да отчитат факта, че високото качество на компанията вече е напълно отразено в цената на акциите, а в някои случаи акциите са дори надценени.

Докато горното обяснение може да е валидно за малките индивидуални инвеститори без много опит на финансовите пазари, то не обяснява добре защо институционалните инвеститори, които се занимават професионално с инвестиране и би трябвало да са наясно с основните грешки, които новациите допускат не използват масово стратегията на инвестиране в компании с ниско отношение P/B или други стратегии за инвестиране в стойност с цел експлоатиране на грешките на по-неопитните инвеститори? Оказва се, че според Lakonishkek, Shleifer and Vishny (1992), институционалните инвеститори имат собствени причини да гравитират към акции на компании, които са справяли добре в близкото минало и няма опасност в скорошното бъдеще да се сблъскат с финансови проблеми (тези компании обикновено са с относително високо отношение P/B). Инвестирането в такива компании е по-лесно да се приеме от спонсорите на институционалните инвеститори, които да го считат за безопасно и „разумно“ в сравнение с инвестирането в компании, които са имали проблеми в близкото минало и, в резултат на това, са с нахърнена репутация сред финансовите среди и в обществеността като цяло. Разбира се, както посочените в доклада изследвания демонстрират, подобен „разумен“ подход към инвестирането в крайна сметка не е изобщо разумен тъй като води до по-ниска възвращаемост, а рискът като цяло не е по-малък.

Друг важен фактор, който може да обясни по-доброто представяне на инвестирането в стойност е времевия хоризонт на инвеститорите. De Long (1990) и Shleifer and Vishny (1990) показват, че повечето инвеститори имат инвестиционен хоризонт, който е прекалено кратък за да се възползват от стратегията на инвестиране в стойност. Много индивидуални инвеститори се стремят към бързи печалби и си купуват акции с надеждата да получат забележителна възвращаемост от „бърз удар“ в рамките на няколко месеца, а не възвращаемост от няколко процента над пазарната годишно в рамките на 5 години. Много институционални инвеститори пък не могат да си позволят риска техния портфейл да се представя по-зле от даден пазарен индекс или пък от портфейлите на техните колеги в бранша за прекалено дълъг период от време тъй като това ще доведе до отлив на спонсори. Казано с други думи, ако даден паричен мениджър купува подценени акции и така играе „срещу пазара“ той може да загуби работата си преди стратегията му да се „отплати“ с повишена възвращаемост. Затова от институционална гледна точка е възможно мениджърите да имат стимул да вървят с пазара дори и това да намалява възвращаемостта за техните клиенти в дългосрочен план.

Авторът на настоящият доклад изказва хипотезата, че описаната зависимост между отношението P/B и възвращаемост над пазарната е валидна и за публичните компании търгувани на Българската фондова борса (БФБ).

Зависимостта между отношението Р/В и потенциалната възвращаемост от инвестирането в акции на публични дружества представлява благоприятна възможност за емпирично изследване или набор от изследвания с данни от БФБ и авторът смята да се възползва от тази възможност в бъдеще.

ЛИТЕРАТУРА

1. Browne, W., T. Shrager, J. Spears and R. Wyckoff, Jr. 2009 What Has Worked in Investing: Studies of Investment Approaches and Characteristics Associated with Exceptional Returns, Revised Edition (Tweedy, Browne Company LLC).
2. Browne, C. 2006 The Little Book of Value Investing (John Wiley and Sons).
3. Damodaran, A. 2012 Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, 3rd ed. (Wiley and Sons).
4. Damodaran, A. 2002 Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, 2nd ed. (Wiley and Sons).
5. Damodaran, A. 2006 Valuation Approaches and Metrics: A Survey of the Theory and Evidence, Stern School of Business working paper.
6. DeBondt, W. and R. Thaler 1987 Further Evidence on Investor Overreaction and Stock Market Seasonality, The Journal of Finance.
7. De Long, J. and Shleifer, A. and Waldmann, R. 1990 Noise trader risk in financial markets, Journal of Political Economy.
8. Fama, E. and French, K. 1992 The Cross-Section of Expected Stock Returns, Journal of Finance.
9. Fluck, Z. and Malkiel, B. and Quandt, R. 1997 The Predictability of Stock Returns: A Cross-Sectional Simulation, The Journal of Economics and Statistics.
10. Graham, B. and Dodd, D. 1951 Security Analysis, 3rd ed. (New York: McGraw-Hill).
11. Graham, B. and Dodd, D. 1934 Security Analysis, 1st ed. (New York: McGraw-Hill).
12. Graham, B. 1949 The Intelligent Investor (Harper Collins).
13. Ibbotson, R. 1986 Decile Portfolios of the New York Stock Exchange, 1967 – 1984, Working Paper, Yale School of Management.
14. Kahneman, D. and Tversky, A. 1982 Intuitive prediction: Biases and corrective procedures, Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases (Cambridge University Press).
15. Lakonishke, J. and Shleifer, A. and Vishny, R. 1992 The structure and performance of the money management industry, Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics.
16. Lakonishke, J. and Vishny, R. and Shleifer, A. 1994 Contrarian Investment, Extrapolation and Risk, Journal of Finance.
17. Malkiel, B. 2003 The Efficient Market Hypothesis and Its Critics, CEPS Working Paper No. 91.
18. Rosenberg, B. and Reid, K. and Lanstein, R. 1985 Persuasive Evidence of Market Inefficiency, Journal of Portfolio Management.
19. Shleifer, A. and Vishny, R. 1990 Equilibrium short horizons of investors and firms, American Economic Review Papers and Proceedings.

РЕЛАЦИЯТА – ФИНАНСОВ КОНТРОЛЪОР, ФИНАНСОВО УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛ

доц. д-р Атанас Лъондев

Колеж по икономика и администрация, Пловдив

THE RELATION – FINANCIAL CONTROLLER, FINANCIAL MANAGEMENT AND CONTROL

Atanas Lyondev

ABSTRACT: The article is a review and analysis of the relation financial controller, financial management and control in a dynamically changing, harmonized with European legislation and practice. Central harmonization unit for financial management and control of the Minister of Finance has the leading role and commitment to react promptly when a change in the applicable regulations of the European Union and European best practices in the field of internal control for their practical implementation in different organizations. Units for financial management and control and administrative structures within the scope of supervisory responsibilities of the checks in the structure of the administrative system in compliance with the methodological guidelines, instructions and manuals approved by the Minister of Finance.

KEYWORDS: relation, inspectorate, internal audit, financial controller, financial management, control, administration, internal administrative control

Релацията [1] представлява препокриващо съпоставяне между отделни елементи от две или повече множества. Може да се каже, че е налице релация между финансовия контролър и финансовото управление и контрол в тесен смисъл на думата, включващ тези два елемента и в широк смисъл, включващ освен тях и вътрешният одит и инспекторския контрол, извършвани в административните структури на публичната администрация. Между разглежданите елементи – финансов контролър, вътрешен одит и инспекторски контрол се установява препокриващо съпоставяне при осъществяването на контролната дейност. От части финансовия контролър се препокрива с извършвания одит в публичния сектор, който е независима и обективна дейност за предоставяне на увереност и консултиране, предназначена да носи полза и да подобрява дейността на организацията., докато инспекторския контрол обхваща цялостно дейността на административната структура, като основната цел е да се оцени състоянието на вътрешния контрол и ръководството да получи увереност, че извършваните контролни дейности функционират според предназначението си и остават ефективни във времето.

В **широк смисъл**, релацията включва административни звена като: инспекторати, вътрешни одитори и финансови контролори, които упражняват дейност свързана с административното, финансово управление и контрол. В **тесен смисъл**, релацията включва само съпоставката финансов контролор – финансово управление и контрол. Релацията в широк смисъл е свързана с осъществяването на специализирания контрол от инспекторатите в публичната администрация, което има водеща роля за успешното, ефективно и качествено управление на конкретната административна структура. Съпоставянето на целите и функциите на инспекторатите, структурирани в административната система, структурите за извършване на вътрешен одит и финансов контролор показват различие не толкова по отношение на обектите на въздействие, колкото по отношение на средствата и методите, с които се постига това въздействие. Инспекторатите са фокусирани върху поведението на административните структури и административното изпълнение на дейностите в публичния сектор в административната система. Основната цел при извършване на проверките е осъществяване на контрол на законосъобразността и качеството на административното изпълнение и осъществяването на този контрол чрез извършване на проверки от инспекторите, работещи в инспекторатите. В този широк смисъл са и звената за одит и финансово управление и контрол, които са също административни структури и попадат в обхвата на контролни отговорности на извършваните проверки от инспекторатите. Вътрешният одит и финансовото управление и контрол в административната система се явяват *алтернативен вид контрол* при осъществяването на контролната дейност в администрацията. Вътрешният одит е насочен към всички ведомства, структурирани в административната система. Негова основна цел е полза и подобряване на дейността на организациите, като изпълнява тази цел с независима и обективна дейност за гарантиране на доверие и консултиране. От тези позиции дейността на вътрешния одит и тази на структурите за финансово управление и контрол също може да бъде обект за извършване на оценка. Извършването на тази дейност е регламентирано в чл. 5, ал. 2, на Закона за вътрешен одит в публичния сектор [2], с който се вменява задължението за извършване на оценка на адекватността и ефективността на системите за управление и контрол. Вътрешният одит използва специфичните инструменти на одитните ангажименти за даване на увереност или даване на оценка и консултиране. От тази гледна точка вътрешният одит може, но не е задължен, да оценява и дейността на инспекторатите, структурирани в административната система.

Структурите на финансовото управление и контрол в публичния сектор са насочени към системите за финансово управление и контрол в организациите от публичния сектор [3], посочени в Закона за финансовото управление и контрол в публичния сектор. При финансовото управление и контрол в организациите се използват инструментите на политики и процедури, целящи

осигуряване на разумна увереност за постигане на целите на организацията. В рамката на тези политики и процедури се използват широка гама от контролни средства, които са правомощията (права и задължения) на финансовия контрольор, като разрешаване и одобряване, разделяне и отговорности, система за двоен подпис, правила за достъп, предварителен контрол за законосъобразност, който може да се извършва от финансови контрольори или други лица, определени от ръководителя на организацията, осчетоводяване, докладване и проверка на дейностите, включително и за ефикасност и ефективност на операциите, наблюдение и управление на човешките ресурси и документиране.

Посочените цели и инструменти засягат главно инспекторския и вътрешен одит, и в някаква степен и финансовия контрольор, което дава възможност при прилагане на извършваната от тях дейност да се проявява организационна самостоятелност, обособеност и взаимодействие на инспекторския контрол, вътрешен одит и финансово управление и контрол, като последното е изразено чрез финансовия контрольор (един или няколко служители), очертани в зоните на пресичане ВО–ФК, където ВО е вътрешен одит, а ФК означава финансов контрольор, и ИК–ФК, където ИК е извършваният инспекторски контрол. Сравняването на компетенциите на трите контролни системи – инспекторски контрол, вътрешен одит и финансово управление и контрол, изразено като финансов контрольор, позволява да се види зоната на тяхното сложно взаимодействие помежду им в **зона А** на фигура 1.

Фиг. 1. Взаимодействие на инспекторския контрол, вътрешен одит и финансов контрольор



В тази зона се наблюдава *сложно съвместяване на функции и отговорности*, осъществявани с различни инструментални контролни средства, насочени за постигане на целите на публичните организации. Очертаната картина на взаимодействие, уредена със съществуващото законодателство, не е статична. Тази картина е динамична, поради промените в средата на публичното управление.

Съгласно разпоредбите на чл. 46, ал. 2, от Закона за администрацията [4] инспекторатите са помощен орган, пряко подчинен на министър-председателя, министрите и други администрации за извършване на административен контрол, осъществяван чрез изпълнение на съдържателни и процедурни функции. В резултат от процеса на замяна на традиционното йерархично административно управление с т.нар. „добро управление“, в смисъл „добро ръководство“ (good governance), неизбежно се променят ролята и инструментите на вътрешния инспекторски контрол. [5] По-характерни от тези промени са:

- Намаляване на „наказателния подход“ в посока към по-голяма предпазливост и благоразумие при определяне на предписанията за коригиране на допуснатите отклонения от административните правила за изпълнение. Самите правила все по-често са определяни с разбиране за по-голяма свобода на действие и предполагат по-висока зрялост на административните структури.

- Йерархично планиране на контрола, въпреки утвърждаването на плановете от ръководителите, отстъпва мястото на по-автономно и координирано гъвкаво насочване на инспекционния контрол към обекти и процеси и получаване на резултати, които не съответстват на очакванията на ръководителите, а в по-голяма степен са съобразени в приоритетите на общата изпълнителна политика или публичната реакция.

- Персоналното административно изпълнение, като качество и фокус на инспекционния контрол, постепенно се измества от насочване към организационно-системното административно управление. За пример може да се посочи следният факт: вниманието от личното корупционно поведение се пренасочва към организационно-системната податливост на корупцията.

- Преминаване от йерархично ръководство към мрежова координация и насочване на административния инспекторски контрол, извършван в административната система.

- Необходимост от нарастваща публичност на контрола и обявяване на резултатите от извършения инспекторски контрол.

- Развитие на алтернативен инспекторски контрол, включващ публично-частно партньорство при изпълнение на контролната дейност.

- Потребност от организиране на професионално обучение на действащите инспектори, извършващи административен контрол в административните структури.

- Стандартизация на инспекторската контролна дейност, поради необходимостта от изграждане на гаранции за качество на извършваната инспекторска дейност.

Изведените задължения на основните контролни и одитни структури, отчитането на чуждия опит и тенденциите за развитие на вътрешния инспекторски контрол позволяват да бъдат разграничени следните **два аспекта**: общ, материален или съдържателен аспект на контрола и количествен или процедурен аспект на контрола и сфери на административна контролна дейност, извършвана в административната система:

Общ, материален или съдържателен аспект на контрола, включва:

- Цели, правомощия и отговорности;
- Принципи на административния контрол;
- Професионални изисквания към персонала, извършващ контролната дейност в административната система;
- Разработване и утвърждаване на етични норми за поведение.

Количествен или процедурен аспект на контрола включва:

- Планиране на извършваната дейност, включително и за оценка на риска;
- Изпълнение на планираната контролната дейност, включително и на последващ контрол на дадените задължителни предписания;
- Докладване на резултатите от извършената контролна дейност;
- Информационно управление.

Началото на този сложен процес е поставено с разработването на пакет от базови *общи стандарти* – материални или съдържателни, и *процедурни стандарти* – стандарти за изпълнение на професионалната практика на административния инспекторски контрол. [6]

Финансовият контрол [7] в нашата страна през последните двадесет години претърпя съществени промени:

- Създаденият през 1996 г. Държавен финансов контрол през 2000 г. се реструктурира в Държавен вътрешен финансов контрол, а през 2006 г. в Държавна финансова инспекция.

- През 2006 г. се създава Вътрешният одит в публичния сектор. [8]

През 2006 г. се прие Закона за вътрешния одит в публичния сектор и Закона за финансово управление и контрол в публичния сектор. На основата на тези два закона стана възможно извършването на дейности свързани със звената за вътрешен одит и финансовите контрольори в публичния сектор.

Законът за вътрешния одит в публичния сектор определя за цел на одита подпомагането на организацията за постигане на нейните цели. При извършването на вътрешния одит се предвиждат следните сфери на дейност:

- Идентификация и оценка на рисковете в организацията.
- Оценка на адекватността и ефективността на системите за финансово управление и контрол по отношение на: идентифицирането, оценяването и управлението на риска от ръководството; съответствието със законодателството, вътрешните актове и договорите; надеждността и всеобхватността на финансовата и оперативната информация; ефективността, ефикасността

и икономичността на дейностите; опазване на активите и информацията и изпълнение на задачите и постигането на целите.

- Даване на препоръки за подобряване на дейностите в организацията.

Тези задачи представят одита като независима и обективна дейност за гарантиране на доверие и консултиране, насочена към подобряване на дейността на ведомството.

Законът за финансово управление и контрол в публичния сектор цели изграждане на системи за финансово управление и контрол, включващи политики и процедури, целящи постигане на разумна увереност за постигане на целите на организацията. Тези цели се постигат чрез:

- съответствие със законодателството, вътрешните актове и договори;
- надеждност и всеобхватност на финансовата и оперативната информация;
- опазване на активите и информацията.

Същността на финансовото управление и контрол (ФУК) и неговите елементи описват рамката, която да подпомогне ръководителите при развитието и поддържането на адекватни системи в ръководените от тях организации по такъв начин, че да съответстват на изискванията на ЗФУКПС и да съдействат за постигане на целите на организацията. Правилното им прилагане изисква те да се адаптират и доразвият в съответствие със спецификата на организациите. За целта е необходимо да се извърши преглед на съществуващите системи за ФУК в организацията за съответствие със закона и зададената рамка. Въз основа на резултатите от прегледа следва да се актуализират и допълнят вътрешните правила и процедури, а при необходимост да се разработят нови. Законът и методическото ръководство изискват такива прегледи да се организират периодично, съобразени с изискванията на закона и се основават на Интегрираната рамка за вътрешен контрол, разработена от КОСО2 и на Указанията на ИНТОСАЙ за прилагане на стандартите за вътрешен контрол в публичния сектор [9]. Необходимо е да се има предвид, че всички документи по прилагане на ЗФУКПС, издадени от Министерския съвет и министъра на финансите, са свързани и се допълват. Задълбоченото им разбиране и връзките между тях подпомага правилното прилагане на ЗФУКПС.

Специфична роля имат вътрешните одитори, които оценяват адекватността и ефективността на системите за финансово управление и контрол (СФУК), в съответствие със Закона за вътрешния одит в публичния сектор.

Законът за финансовото управление и контрол в публичния сектор акцентира върху управленската отговорност и изисква ръководителите на организациите от публичния сектор да управляват средствата така, че да осигурят постигане на целите на организацията и да гарантират опазването на обществените интереси. За да направят това, ръководителите, подпомагани от вътрешния одит и вътрешния контролор, трябва да поддържат адекватни системи за ФУК. Само адекватните и правилно функциониращи системи за

ФУК дават разумна увереност, че целите на организацията ще бъдат постигнати при спазване на принципите за законосъобразност, добро финансово управление и прозрачност.

България има добри традиции и опит в областта на контрола [10] и някои от изискванията на ЗФУКПС се прилагат в организациите от публичния сектор. Пример в това отношение са утвърдените правила и процедури за управление на човешките ресурси, организацията на счетоводството, документирането и документооборота, предварителният контрол и др. Наред с това, законът въвежда нова терминология, принципи и изисквания, които се прилагат в страните от Европейския съюз и България също следва да се придържа към тях. Възприема се ново разбиране за вътрешния контрол като интегрирана рамка, включваща пет взаимосвързани елемента: контролна среда, управление риска, контролни дейности, информация и комуникация и мониторинг. По този начин законът въвежда актуалното определение за ФУК, според което контролът не се изчерпва само с финансовия, а се прилага към всички аспекти от дейността на организацията. [11]

Финансовото управление и контрол е цялостен процес, интегриран в дейността на организациите и се осъществява чрез системи за ФУК, включващи политики и процедури, въведени с цел ***да се осигури разумна увереност***, че целите на организациите са постигнати. Независимо колко добре е структуриран и управляван, вътрешният контрол не може да предостави на ръководството абсолютна увереност по отношение постигането на целите на организацията. Възможността да се получи абсолютна увереност е ограничена от следните фактори:

- организацията не може да предвиди и управлява всички рискове, застрашаващи постигането на целите ѝ;
- разходите за вътрешния контрол не трябва да надвишават очакваните ползи от него.

Поради тези ограничения е постижимо само разумно ниво на увереност.

Всяка организация от публичния сектор е създадена с определена мисия и следва да има специфични стратегически и оперативни цели. Ръководителите им са отговорни за дефинирането и постигането на тези цели, като управляват рисковете и изграждат адекватен вътрешен контрол. Адекватният вътрешен контрол осигурява разумна увереност, че специфичните цели ще бъдат изпълнени и в процеса на изпълнението им ще се постигнат и следните цели, общи за всички организации:

1) Съответствие със законодателството, вътрешните актове и договори:

Ръководителите са длъжни да осигурят спазване от страна на всички служители на приложимото законодателство, вкл. подзаконовите нормативни актове, вътрешните актове и договорите, по които те са страни. Те регулират основните процеси и дейности, осъществявани в организациите от публич-

ния сектор, начина на функционирането им, събирането и разходването на публичните средства и др. Например: Закон за администрацията, Закон за държавния служител, Закон за устройство на държавния бюджет, Закон за общинските бюджети, Закон за общинския дълг, законите за държавния бюджет за съответната година, Закон за счетоводството, данъчни закони, Закон за държавната собственост, Закон за обществените поръчки, устройствени правилници, и др.; издадени инструкции, правила, заповеди и т.н., задължителни за системата на съответната организация; сключени двустранни и многостранни споразумения в определена област, по които съответната организация е страна.

2) Надеждност и всеобхватност на финансовата и оперативна информация:

Ръководителите на организациите организират регистрирането и комуникацията на достатъчна, уместна, надеждна, полезна и своевременно информация. Създаваната, съхраняваната, ползваната и предоставяната от дадена организация информация има както финансов, така и нефинансов характер. Тя е от изключително значение, тъй като е база за изпълнение на задачите, за взимане на решения, както и за изготвяне на верни, точни и честни финансови отчети.

3) Икономичност, ефективност и ефикасност на дейностите:

Принципът за доброто финансово управление се базира на тези три изисквания. Икономичност означава необходимите ресурси за осъществяване дейността на организацията да се придобиват с най-малки разходи и при спазване на изискванията за качество, количество и своевременност. Ефективността е степен на постигане на целите, при съпоставяне на действителните и очакваните резултати. Ефикасност е постигането на максимални резултати от използваните ресурси при осъществяване дейността на организацията.

4) Опазване на активите и информацията:

Придобиването, използването и разпореждането с активите и информацията изискват специални грижи от страна на ръководителите. Изграденният вътрешен контрол трябва да гарантира опазването на активите и информацията и да действа превантивно срещу кражби, злоупотреби, унищожаване и други неправомерни действия. Ръководителите трябва да обърнат специално внимание на опазването на активите и информацията във връзка с развитието на информационните технологии и тяхното прилагане в организациите от публичния сектор.

Съществува **пряка връзка** между целите на организацията (т.е. това, което организацията се стреми да постигне) и елементите на ФУК (т.е. това, което е необходимо за постигане на целите). Петте елемента на ФУК са: *контролната среда, управлението на риска, контролните дейности, информацията и комуникацията и мониторингът*. Елементите са взаимосвързани, допълват се и се отнасят не само за цялата организация, но и за отделните ѝ звена, дейности

и процеси. Елементите на ФУК като цяло са приложими за всички организации от публичния сектор. Ръководителят на всяка организация използва индивидуален подход при прилагането на елементите на вътрешния контрол в зависимост от спецификата на съответната организация (организационната ѝ структура, средата, в която се извършват дейностите, обемът и сложността на самите дейности, степента на регулираност и др.). Този подход се съобразява със законодателството в дадена област и със съотношението между ползи и разходи за въвеждането на контролните дейности. Ръководителят на организацията е този, който трябва да вземе решения какви правила, процедури, дейности трябва да се въведат или по какъв начин въведените да се актуализират, за да се изпълнят изискванията на закона за прилагане на елементите на ФУК.

Контролът е основна управленска функция на ръководителя на определената административна структура в публичната администрация. Доброто и ефективно управление изисква създаването и поддържането на съвременни системи за вътрешен контрол в администрацията. Вътрешният контрол се определя като цялостен процес, интегриран в дейността на съответната административна структура, осъществяван, от ръководството и от служителите. Когато имаме изградено звено за вътрешен одит в администрацията, то играе съществена роля по отношение на вътрешния контрол. Вътрешните одитори проучват адекватността и ефективността на системите за вътрешен контрол и дават препоръки за тяхното подобрене. Те не носят отговорност за изграждането и/или поддържането на тези системи. Вътрешният контрол е необходим, за да се създадат условия за използване на всички благоприятни възможности за подобряване изпълнението на дейностите в администрацията, при минимизиране на риска за непостигане на поставените цели. Липсващите или слаби вътрешни контролни механизми водят до намалена производителност, усложняване на процесите, повече време за обработване на сделките и увеличено количество дейности без стойност. Те могат дори да попречат на постигането на поставените цели и задачи в административната структура. Ето защо създаването на ефективно действаща система за вътрешен контрол е от изключително значение за постигането на мисията и целите на администрацията. То неминуемо изисква използването на модерни управленски техники и технологии.

Целите на контрола в дейността на публичната администрация са по отношение на спазване законността и правилността на административните актове, както и целесъобразното събиране и изразходване на публичните ресурси. Контролът в публичната администрация е проява на административен контрол, провеждан от административни органи за работата, организацията и актовете на други административни органи. Административният контрол е способ за обезпечаване на законосъобразна и правилно действаща организация в сферата на административната дейност на държавата, осъществяван

от органи на администрацията. Този контрол е неразделна част от самата изпълнително-разпоредителна дейност на администрацията.

Контролните дейности са насочени към минимизирането на риска и увеличаване на вероятността целите и задачите в публичната администрация да бъдат постигнати. Броят, естеството и видът на контролните дейности, зависи от спецификата на самата администрация и от рисковете, пред които тя е изправена. Във всички случаи обаче контролните дейности трябва да бъдат адекватни, подходящи, изчерпателни, разумни, да са свързани с целите, да функционират в съответствие с планираното през съответния период, а разходите за тяхното осъществяване не бива да превишават очакваните от тях ползи. Те се прилагат във всички функции, процеси и на всички нива в публичната администрация и са ключов елемент от вътрешния контрол, тъй като са действия, които се извършват своевременно за създаването на необходимите условия за адекватно обхващане и намаляване въздействието на рисковете, и са регламентирани посредством съответните политики и процедури в администрацията.

Дейността на публичната администрация е немислима без постоянен, непрекъснат и всестраничен административен контрол [12]. Административният контрол е по-широко понятие от контрола вътре в администрацията и включва наред с него и контрола, осъществяван от административни органи върху граждани и организации [13]. Той прониква във всички звена на административния апарат, засяга всички актове, действия и прояви в администрацията. Той следи за състоянието на персонала, за материално-техническата база, за външните връзки на администрацията за работата ѝ с гражданите и организациите. Няма дейност или част от дейност в администрацията, която да не е подложена на административен контрол. Този контрол е държавновластническа дейност, която се осъществява вътре в системата на държавното управление от органи на това управление, чрез която едни административни органи контролират други административни органи и звена. Административният контрол по принцип е контрол за законност и за правилност. В зависимост от това дали контролът се разпростира върху цялата дейност и обхваща всички страни на администрацията или е ограничен само върху определена тясно специализирана сфера или отрасъл на административната дейност бива общ и специален. Извършването на подобен контрол в дейността на публичната администрация показва специфични различия в зависимост от това дали той се осъществява вътре в рамките на една административна организация или се явява външен по отношение на тази организация. В този аспект административният контрол се подразделя на вътрешноведомствен и външноведомствен институционален контрол [14]. В публичната администрация се използват три основни вида **контролни механизми**:

- превантивни – предназначени да попречат на възникването на нежелани събития;

- разкриващи – чрез които се установяват възникнали вече нежелани събития;
- коригиращи – предназначени за поправяне на последиците от настъпили нежелани събития.

Основните **видове контролни дейности**, които биха могли да се приложат в проверяваната административна структура се свеждат до:

- Процедури за разрешаване – те се отнасят до вземането на решения в резултат на което настъпват определени последици за административното звено;
- Процедури за одобрение – те регулират утвърждаването на трансакции, данни или документи, с което действие се приключват или валидизират процеси, действия, предложения и/или последици от тях;
- Процедури за оторизиране – те регулират извършването на операции, дейности само от определени лица, които действат в рамките на своите правомощия;
- Разделяне на отговорностите – това е принцип, който цели да се минимизират рисковете от грешки, нередности и нарушения, и тяхното неразкриване. По същество прилагането на тази процедура изисква за осъществяването на два или повече ключови етапа от дадена операция, процес или дейност да отговарят различни служители. За целта в административната структура е необходимо да се утвърдят правила и процедури, които да не позволяват един служител едновременно да има отговорност по одобряване, изпълнение, осчетоводяване и контрол. При по-малките административни структури тези изисквания са трудно приложими. В тези случаи ръководството може да прецени и компенсира неприлагането на принципа за разделяне на отговорностите с други контролни механизми, като например ротация на служители, ротация на задължения или допълнителни проверки.

Одитът представлява оценка на лице, организация, система, процес, предприятие, проект или продукт. Разликата между одита и оценявания може да бъде от значителна до нулева. Според общото правило одитите трябва винаги да представляват независима оценка, което включва някаква степен на количествен и качествен анализ, докато оценяването подсказва за по-малко независим и по-скоро консултативен подход.

Вътрешният одит е обективна дейност за предоставяне на увереност и консултиране, предназначена да носи полза и да подобрява дейността на администрацията и помага на организацията да постигне целите си чрез прилагането на систематичен и дисциплиниран подход за оценяване и подобряване ефективността на процесите на управление на риска, контрол и управление. Осъществява се чрез изпълнение на конкретни одитни ангажименти за даване на увереност или консултиране. Одитният ангажимент за консултиране се изразява в даване на съвет, мнение, обучение и други, предназначени да подобряват процесите на управление на риска и контрола без вътрешният

одитор да поема управленска отговорност за това. Извършва се по инициатива на ръководителя на организацията. Естеството и обхватът на консултантския ангажимент се определят съвместно с ръководителя на организацията.

Освен обективна, вътрешния одит в публичния сектор е и независима дейност за предоставяне на увереност и консултиране, предназначена да носи полза и да подобрява дейността на организацията. Основните принципи за осъществяването му са независимост и обективност, компетентност и професионална грижа, почтеност и поверителност. Освен тези принципи можем да включим и принципите на ефективност, ефикасност и икономичност.

Основните задачи които стоят пред вътрешния одит са:

- постигане целите на организацията. Това става чрез определяне и оценяване на рисковете в организацията, оценка на ефективността и адекватността за финансово управление и контрол и чрез даване на препоръки за подобряване на дейностите в организацията;
- идентифицирането, оценяването и управлението на риска от ръководството на организацията. Тук контрола е насочен върху ръководството на организацията да управлява и да взема правилни решения. От това следва, че това е контрол не само за законосъобразност, но и за целесъобразност;
- съответствието със законодателството, вътрешните актове и договори. Дейността на организацията трябва да е основана на нормативни актове. Това е контрол за законосъобразност на дейността на контролните лица;
- надеждността и всеобхватността на финансовата и оперативната информация. Надеждността на счетоводната информация се постига с последователното и системното водене на счетоводството;
- опазване на активите и информацията. Вътрешните одитори трябва да спазват професионална тайна. В доста от случаите те боравят и с класифицирана информация. Нарушаването на този принцип води до дисциплинарна отговорност;
- изпълнение на задачите и постигане на целите. Важно значение имат тук стратегическите планове, които всяка организация изработва.

Вътрешния одит се изразява и в даването на препоръки за подобряването на дейността на организацията, което по своята същност е превантивен контрол. Вътрешния одит като контролна дейност се осъществява по два начина:

- ангажимент за даване на увереност става чрез даване на обективна оценка на доказателствата от вътрешния одитор, за да се предостави мнение или извод относно процеса;
- ангажимент за консултиране осъществява се чрез даване на съвет, мнение за подобряване на процеса на управлението и контрола.

До влизането в сила на ЗФУКПС предварителен контрол в организации-те от публичния сектор се осъществяваше в съответствие с изискванията на Закона за държавния вътрешен финансов контрол (ЗДВФК) и Правилника за прилагането му (в сила от 2001 г., отменени), както и издадените въз основа

на ЗДВФК указания на Агенцията за държавен вътрешен финансов контрол (АДВФК). Предварителният контрол беше регламентиран като задължителен елемент на системите за финансово управление и контрол и беше насочен само към финансовата дейност на организацията. Законодателството въвеждаше задължение специално определено за целта лице (финансов контролор) да осъществява предварителен контрол преди поемането на всяко задължение и извършването на всеки разход. Указанията на АДВФК следва да се считат за отменени поради отпадане на основанието за тяхното издаване. Въведените във всяка организация вътрешни правила за предварителен контрол, издадени на база ЗДВФК (отм.) и указанията на АДВФК (отм.) може да продължат да се прилагат, доколкото не противоречат на действащия ЗФУКПС. Ръководителите на организациите трябва да актуализират съществуващите вътрешни правила във връзка с въведеното от ЗФУКПС ново, по-широко разбиране за предварителния контрол. То се свързва с изискването предварителен контрол да се извършва не само при вземането на решения и предприемането на действия, които имат пряко финансово изражение, а и при осъществяването на цялостната дейност на организациите от публичния сектор.

Предварителният контрол за законосъобразност се извършва постоянно и се отнася до цялата дейност на организацията. Той е превантивна контролна дейност, при която преди вземането/извършването на всички решения/действия се извършва съпоставяне с изискванията на приложимото законодателство, за да се гарантира тяхното спазване. Извършва се чрез проверки, резултатите от които се документират. Въз основа на тези резултати лицето, на което е възложено извършването на предварителния контрол, писмено изразява мнение относно законосъобразността на:

- решенията/действията, свързани с разпореждане с активи и средства (включително поемането на задължения и извършване на разход);
- решенията/действията, свързани с управление и стопанисване на имуществото на организациите (включително отдаване под наем с цел получаване на приходи);
- други решения, от които се пораждат права, респективно задължения за организацията и/или нейните служители.

В извършването на предварителния контрол се разграничават три последователни **етапа**:

1) **предоставяне на цялата документация**, отнасяща се към съответното предстоящо решение. На този етап на лицето, определено да извършва предварителен контрол, се предоставят всички документи за проверка. Задължението за събиране и предоставяне на документацията, както и отговорните за това лица, трябва да се регламентирант във вътрешните правила на организацията.

2) **извършването на конкретни проверки**. На този етап могат да се извършват документални проверки, анкетиране, както и физически проверки на място.

3) **писмено изразяване на мнение** от лицето, определено от ръководителя на организацията да упражнява предварителен контрол по отношение на дадена дейност/процес.

Целта на предварителния контрол е да предостави на ръководителя (или друго длъжностно лице, отговорно за вземане на съответното решение/извършване на съответното действие) разумна увереност за съответствието на тези решения/действия с приложимото законодателство.

Субекти на предварителния контрол са:

- лицата, на които е възложено неговото осъществяване;
- ръководителят на организацията или друго лице, оторизирано да взема съответни решения, потребител на мнението, изразено в резултат на извършения предварителен контрол.

По преценка на ръководителя и в съответствие с изискванията на законодателството, което регламентира структурата и функциите на организацията, предварителният контрол за законосъобразност може да се извършва от финансов контролор (един или няколко) и/или от други лица, определени от ръководителя на организацията да извършват предварителен контрол. В случаите, когато предварителният контрол за законосъобразност се извършва от повече от едно лице (финансов/и контролор/и и/или други служители), вътрешните правила на организацията трябва да определят точно конкретните задължения и отговорности на всяко от тези лица по отношение на предварителния контрол в отделните структури, дейности и процеси в организацията.

Когато ръководителите възлагат извършването на предварителен контрол като допълнително задължение на служители, които изпълняват друга основна функция, трябва да имат предвид:

- изискването на чл. 13, ал. 3, т. 2 от ЗФУКПС да не се съвместяват функции по одобряване, изпълнение, осчетоводяване и контрол;
- забраната на чл.31, ал.2 от Закона за вътрешния одит в публичния сектор (ЗВОПС) вътрешните одитори да осъществяват функции и дейности в организацията, различни от дейността по вътрешен одит. Това означава, че предварителният контрол не може да се възлага на служител от звеното за вътрешен одит.

Ръководителят следва да осигури на лицата, извършващи предварителен контрол, достъп до цялата информация и всички документи, имащи отношение към дадената дейност или процес и/или към поемането на задължението и/или извършването на разхода, включително и на електронни носители.

Обект на предварителния контрол е цялостната дейност на организацията. Основни дейности, подлежащи на предварителен контрол за законосъобразност, са:

- процедури за възлагане на обществени поръчки;
- придобиване на активи/услуги;
- командировки в страната и чужбина;

- отдаване под наем на движимо и недвижимо имущество;
- продажбата на движимо и недвижимо имущество и услуги;
- провеждането на конкурс за назначаване на служители и други .

Предварителният контрол се извършва преди вземане на решение, свързано с дейността на организацията и при неговото осъществяване се проверяват всички документи и приложенията към тях, свързани с предстоящото решение, с цел изразяване на мнение дали предлаганото решение съответства на всички приложими изисквания на законодателството.

Във вътрешните правила, утвърдени от ръководителя на организацията, са включени подробни изисквания за документиране на извършените от предварителния контрол проверки. Те се отразяват в контролни листове, констативни протоколи, анкетни карти, описи от извършени проверки на място и др., като задължително се подписват от лицето, извършило проверките и се посочват неговите имена, длъжност и дата. Вътрешните правила включват образци на контролни листове, свързани с конкретни проверки на различни дейности/процеси в организацията, както и образец на мнение/становище, давано от финансовия контролор и/или друго лице, извършващо предварителен контрол. Подробно е описан реда за докладване на мнението и срока и начина на съхраняване на документацията, изготвена в резултат на извършения предварителен контрол. С вътрешните правила е определен реда и начина за осъществяване на предварителен контрол в организацията, в съответствие с нейната специфика, структура и др. Първостепенният разпоредител с бюджетни кредити може да определи правила за осъществяване на предварителен контрол за законосъобразност, които да се прилагат във всички структури, дейности и процеси, които ръководи. Второстепенните разпоредители с бюджетни кредити въвеждат процедури за предварителен контрол, в съответствие с правилата, определени от първостепенния разпоредител и отчитайки спецификата на организацията.

Един от основните елементи на финансовото управление и контрол са въведените от ръководителите на организациите **контроли**, включващи писмени политики и процедури, създадени да дават разумна увереност, че рисковете са ограничени в допустимите граници, определени в процеса на управление на риска. Ръководителите създават и прилагат контролни дейности, които включват предварителен контрол за законосъобразност, който може да се извършва от назначени за целта финансови контролори или други лица, определени от тях. Финансовото управление и контрол се осъществяват чрез системи за финансово управление и контрол, включващи политики и процедури, въведени от ръководството на организациите от публичния сектор, с цел да се осигури разумна увереност, че целите на организациите са постигнати чрез съответствие със законодателството, вътрешните актове и договори, надеждност и всеобхватност на финансовата и оперативната информация, икономичност, ефективност, ефикасност на дейностите и опазване на активите и информацията.

Основна цел на финансовия контролор е осъществяване на предварителен контрол за законосъобразност при изпълнение на дейността на организацията, чрез одобряване или отхвърляне предложенията за извършване на приходни операции, поемане на задължения и за извършване на разходи, както и организиране развитието и функционирането на елементите на Системата на финансовото управление и контрол (СФУК) в организацията, в съответствие със спецификата на администрацията.

Задълженията на финансовия контролор са:

- предварителен контрол за законосъобразност съгласно Закона за финансово управление и контрол в публичния сектор и утвърдената от министъра на финансите методология, на всички документи, свързани с дейността на организацията;

- развитие и функциониране на СФУК при изпълнение на дейностите на организацията за осигуряване на разумна увереност, че целите ѝ са постигнати;

- одобрява или отказва да одобри предложенията за поемане на задължение, придобиване на приход или извършване на разход, чрез попълване на контролен лист;

- Изисква и проверява (вкл. и на място) всички данни и документи и приложенията към тях, както и пълнотата на досиетата за всички задължения, приходи или разходи по сключени договори.

Финансовия контролор извършва проверки преди:

А) Поемане на задължението за: съответствие на размера и характера на задължението с утвърдения годишен размер на бюджетния кредит по съответния бюджетен параграф, наличие на бюджетен кредит съгласно месечното разпределение на бюджета. Размерът на задължението, което предстои да се поеме, дали е в рамките на утвърдения бюджетен кредит и дали погасяването му е съобразено с месечното разпределение на бюджета. Каква е компетентността на лицето, което поема задължението, има ли право да представлява организацията, да управлява и се разпорежда с имуществото ѝ? В случай на делегиране на правомощия се проверява валидността и обхватът им. Проверява се спазването на тръжни процедури и други нормативни изисквания, свързани със задължението, което предстои да се поеме.

Б) Извършване на разходи за: съответствието на разхода с поетото задължение (съвпадат ли размерът и видът на разхода с поетото задължение). Проверява се компетентността на лицето, разпоредило извършването на разхода, има ли право да управлява и да се разпорежда с имуществото на организацията. В случай на делегирани правомощия се проверява валидността и обхватът им. Проверява се съдържанието на стопанската операция, достоверно точно ли е отразено в счетоводния документ, съдържа ли счетоводния документ определените задължителни реквизити. Задължително се произнася по законосъобразност на поемане на задължението и/или извършване на раз-

хода, като изразява в контролния лист мнение за одобрение или отказ да се одобри задължението/разходът. При отказ да се одобри задължението/разходът се посочват причините за него в мотивирано становище до ръководителя на организацията, който може да възрази писмено на финансовия контролор за одобрение. В този случай е длъжен да даде одобрение, което го освобождава от отговорност. За всеки отделен случай докладва на ръководителя на звеното за Вътрешен одит в организацията. Отказва да се произнесе, когато прецени, че представената документация за поемане на задължение или извършване на разход е непълна, както и когато е изискал допълване на документацията и това не е извършено. Отказът се оформя в мотивирано писмено становище, адресирано до разпоредителя/ръководителя. Води регистър на финансовия контролор, в който отбелязва всеки издаден контролен лист и дадените през годината мнения за поемане на задължения или извършване на разходи, техния размер, обстоятелствата на тяхното настъпване, както и датата на която писмено е поискал допълнителни доказателства и датата, на която те са представени. Ръководителят и главния счетоводител могат да правят справки в регистъра.

Финансовият контролор докладва на ръководителя на организацията за допуснати административни слабости, пропуски и нарушения, които създават предпоставки за корупция, измами и нередности, като подпомага идентифицирането, оценката и управлението на рисковете, застрашаващи постигането на целите на организацията, извършва наблюдение, оценка и актуализиране на СФУК и предприема мерки за подобряването ѝ в изпълнение на препоръки от проверяващи органи, изготвя информация за функционирането, адекватността, ефикасността и ефективността на СФУК в организацията, съгласно изискванията на чл. 8 от ЗФУКПС. А според изискванията на чл. 13, ал.3, т.2 от ЗФУКПС **финансовият контролор не може да съвместява отговорности по одобряване, изпълнение и осчетоводяване.** Тези ограничения показват уникалността на функциите, които изпълнява финансовия контролор в публичния сектор, като водещ субект на финансово управление и контрол.

В развитието и адаптирането на вътрешния контрол в публичния сектор водеща роля има **Централното хармонизиращо звено за финансово управление и контрол (ЦХЗФУК)**, което подпомага министъра на финансите при упражняване на законовите му правомощия по координация и хармонизация на ФУК. ЦХЗФУК има ангажимента да реагира своевременно при промяна в приложимите актове на Европейския съюз и добрите европейски практики в областта на вътрешния контрол, чрез инициране на дейности, водещи до изменение и допълнение на действащата правна уредба и/или чрез последващо разработване на съответна методология. Същевременно ЦХЗФУК има и специфичната роля на „трансмисия“ между теоретичните постановки и практическото им въвеждане в различните организации. Отчитайки тази своя мисия, ЦХЗФУК ще организира и провежда обучения, както и ще изразява

становища по възникнали конкретни въпроси и практически затруднения по прилагане на ФУК.

В **заклучение** може да обобщим няколко по-важни аспекта в релацията – финансов контролър, финансово управление и контрол, за нейното бъдещо развитие и тенденции:

Първо. Необходимо е релацията да се разгледа в широк и тесен смисъл на това понятие, тъй като само по този начин може да се изследва нейната същност и специфични особености.

Второ. Целта на финансовото управление и контрол е да предостави на ръководителя (или друго длъжностно лице, отговорно за вземане на съответното решение/извършване на съответното действие) разумна увереност за съответствието на тези решения/действия с приложимото законодателство. Тази цел може да бъде постигната чрез финансов контролър.

Трето. Съвременната икономическа и финансова среда налага непрекъснато приспособяване на приети правила и процедури за създаване и трансформиране на условия за разумна увереност, че целите на бюджетната организация ще бъдат изпълнени. Въпреки наличието на множество комплицирани и в известна степен противопоставящи се фактори на обкръжаващата среда, стандартизацията във финансовото управление и контрол е един обективен процес, в чиято основа са залегнали принципи и правила, които гарантират икономично, ефикасно и ефективно управление и контрол.

Четвърто. Европейското финансово законодателство се възприема от бюджетните организации като необходим и необратим процес на промяна на финансови принципи и правила, които осигуряват хармоничното им приемане, прилагане и провеждане на ефективен контрол от компетентните органи в рамките на Европейския съюз.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уикипедия – свободна енциклопедия, www.wikipedia.org
2. Закон за вътрешния одит в публичния сектор. Обн. в ДВ, бр. 27 от 31.03.2006 г., последно изм. ДВ, бр. 15 от 15 Февруари 2013 г.
3. Закон за финансовото управление и контрол в публичния сектор. Обн. в ДВ, бр., 21 от 10.03.2006 г., последно изм. ДВ, бр. 15 от 15 Февруари 2013 г.
4. Закон за администрацията. Обн. ДВ, бр. 130 от 05.11.1998 г., последно изм. ДВ, бр. 19 от 5 Март 2014 г.
5. Донкова, В., 2011, Вътрешният контрол в бюджетното предприятие или как да ъдем изрядни пред контролните органи, С., РААБЕ България ЕООД.
6. Павлов, П., 2002, Държавна власт и държавна администрация, ВСУ, Варна, с. 34.
7. Павлов, П., 2007, Държавното управление и администрацията в Европейски контекст. Ориентири за трансформация. ВСУ „Черноризец Храбър“, Варна, с. 78.

8. Йорданов, К. Контролът като държавна власт, сп. Народно стопански архив, 1997, кн. 1.
9. Йорданов, К. Вътрешният контрол в управлението на публичния сектор, сп. Български законник, кн. 11, 1999.
10. Audit in conditions of program budgeting. EUROSAI magazine № 12, 2006.
11. Симеонов, О. Теоретични въпроси на контрола. София, М-8-М, 1997, с. 19.
12. Динев, М. Контрол в социалното управление. София, Тракия-М, 1999.
13. Донеv, К. и др. Теория на финансовия контрол. Варна, Наука и икономика, 2010.
14. Динев, М. Методологически проблеми на независимия одит в България. Сборник 70 години независим одит в България и 10 години от възстановяването на одиторската професия. София, Мисъл, 2001.

МОДЕЛ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА ПЕНСИОННООСИГУРИТЕЛНИТЕ ДРУЖЕСТВА

докторант Цветелина Ненкова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

A MODEL FOR EFFICIENCY EVALUATION OF PENSION INSURANCE COMPANIES

Tsvetelina Nenkova

ABSTRACT: In this report was developed a model for efficiency evaluation of pension insurance companies. There are presented and analyzed its main elements: criteria, indicators and evaluation technique.

KEYWORDS: efficiency, pension insurance companies, pension funds

В контекста на динамично променящите се социално-икономически условия в страната все по-голяма актуалност придобиват въпросите, налагащи предприемане на мерки за повишаване на пенсионните доходи, респ. благосъстоянието на нетрудоспособните лица. Предвид отчетените негативни тенденции в протичащите демографски и икономически процеси, оказващи дестабилизиращ ефект върху финансовата стабилност на публичната пенсионноосигурителна система, фокусът се насочва към необходимостта от разширяването и развитието на допълнителното пенсионно осигуряване. Предопределящ фактор за реализирането на тази задача е начина на функциониране и постигнатите резултати от управленски форми на организация на капиталопокривния пенсионен модел. В тази връзка в настоящия доклад е разгледан проблема за оценяване на ефективността на пенсионноосигурителните дружества чрез представяне на теоретичната основа на конструиран оценъчен модел на ефектите от дейността им.

* * *

При разработването на модела за оценяване на ефективността на пенсионноосигурителните дружества се акцентира върху реализираните резултати като израз на степента на изпълнение на поставените цели и задачи в процеса на функциониране на посочените компании.

Информационни източници за формиране на оценките са годишните финансови отчети за дейността на пенсионноосигурителните компании по реда на Закона за счетоводството и Национален счетоводен стандарт 1, годишните

финансови отчети на управляваните пенсионни фондове съгласно Национален счетоводен стандарт 26, докладите за дейността на пенсионноосигурителните дружества и представите данни за дейността по допълнителното пенсионно осигуряване от Комисията за финансов надзор. Следователно анализът ще се базира на публично достъпна информация. Това означава, че формираните оценки ще имат обективен характер. За анализ на ефективността на пенсионноосигурителните дружества е необходимо оценяване на данни от посочените информационни източници три, шест и повече последователни години. Използването на посочения времеви интервал дава възможност да се проследят закономерностите в изменението на отделните аспекти от дейността на компаниите и да се направят прогнози за начина на функционирането им в бъдеще.

Важно е да се отбележи, че ограниченият обем на разработка позволява да бъде направено представяне само на основните моменти, характеризиращи структуроопределящите елементи на модела за оценяване на ефективността на пенсионноосигурително дружество, които са:

- дефиниране на направленията (критериите), които ще определят обхвата на оценяване;
- подбор на количествени показатели към определените критерии, като показателите трябва да имат висока информационна стойност относно направлението към което се отнасят и да могат да бъдат приложени посредством разполагаемите данни;
- разработване на техника за оценяване на пенсионноосигурителните компании по направления и показатели.

1. Направления и показатели за оценяване на ефективността на пенсионноосигурително дружество

Определянето на направленията (критериите) за оценяване е извършено в зависимост от спецификата в дейността, осъществявана от пенсионноосигурителните дружества, законовата рамка, както и от обема и съдържанието на разполагаемата информация. Предвид че изследването е свързано с оценка на ефективността, те са обособени така, че да отразяват реално постигнатите резултати от основните аспекти в процеса на функционирането на компаниите. Във връзка с това са направление „Финансово състояние“, направление „Мениджмънт на пенсионните фондове“ и направление „Пазарни позиции“.

1.1. Направление „Финансово състояние“

Направлението е насочено към постигане на финансова стабилност и постоянно нарастващ темп на печалбата в дългосрочен план. Отражение е на интересите на акционерите по повод крайните икономически ефекти от дейността на пенсионноосигурителното дружество.

Съобразно особеностите в организацията на управленските форми на допълнителното пенсионно осигуряване могат да бъдат обособени следните насоки на анализ на финансовата дейност на пенсионноосигурителното дружество, а именно: анализ на ликвидността; анализ на рентабилността и анализ на крайните икономически резултати. В тази връзка коефициентите, включени в направлението „Финансово състояние“ за оценяване на ефективността в пенсионноосигурителна компания са:

- Коефициент за обща ликвидност:

$$K_{\text{обща ликвидност}} = \frac{КА}{КЗ} \quad (1)$$

КА – краткотрайни активи на пенсионноосигурителното дружество;

КЗ – краткосрочни задължения на пенсионноосигурителното дружество.

- Коефициент на абсолютна ликвидност:

$$K_{\text{абсолютна ликвидност}} = \frac{ПС}{КЗ} \quad (2)$$

ПС – парични средства на пенсионноосигурителното дружество.

Показателите за ликвидност изразяват способността на пенсионноосигурителното дружество да покрива текущите си задължения към момента, в който станат изискуеми при приемливо равнище на разходите. Особено точен от тази гледна точка е коефициентът за абсолютна ликвидност, характеризиращ платежоспособността на компанията, при положение че падежите на възникналите задължения са близки до балансовата дата. При съпоставянето на краткосрочните активи (паричните средства) с краткосрочните задължения, коефициентите варират около единица. Когато стойността на показателите за ликвидност превишават единица, дадено пенсионноосигурителното дружество може да се определи за ликвидно.

- Норма на рентабилност на активите:

$$K_{\text{рентабилност на активите}} = \frac{ЧП}{А} \quad (3)$$

ЧП – величина на чистата печалба през анализирания период;

А – обща сума на активите за същия период.

- Норма на рентабилност на собствения капитал:

$$K_{\text{рентабилност на собствения капитал}} = \frac{ЧП}{СК} \quad (4)$$

Нормата на рентабилност на собствения капитал и нормата на рентабилност на пасивите са измерители на способността на компанията да превърне собствения си капитал или активите си в печалба. Колкото по-високи са стойностите на показателите за рентабилност, толкова по-висока ще бъде оценка за ефективността на управлението на пенсионноосигурителната компания.

- Темп на прираст на чистата печалба:

$$\text{ЧП}_\tau = \frac{\text{ЧП}_1 - \text{ЧП}_0}{\text{ЧП}_0} \cdot 100 \quad (5)$$

ЧП_1 – величина на чистата печалба през анализирания период;

ЧП_0 – величина на чистата печалба през предходния период.

Печалбата може да се определи като най-точният показател за оценяване на крайния резултат от дейността на дружеството, защото е източник за:

- увеличаване на собствения капитал;
- резерви в случай на неочаквани или непредвидими обстоятелства;
- дивиденди за акционерите.

В крайна сметка, ако реализираната печалбата в частния пенсионноосигурителен сектор е по-малка в сравнение с тази в останалите отрасли на икономиката, инвеститорите (акционерите) ще насочат капиталите си към друг тип финансови и нефинансови институции.

1.2. Направление „Мениджмънт на пенсионните фондове”

Дейността на пенсионноосигурителните дружества е свързана с администриране на задължителните и доброволните фондове във връзка с:

- акумулирането на финансовите средства от осигурителни вноски и разпределянето им по индивидуалните партии;
- инвестирането на акумулирания капитал с цел запазване и увеличаване на реалната му стойност;
- изчисляване и изплащане на пенсионни доходи на правоимащите лица.

Резултатите от управлението на активите на пенсионните фондове трябва да са насочени към максимално удовлетворяване на интересите на „клиентите” на организациите, осъществяващи дейността по допълнителното пенсионно осигуряване.

Показателите, които точно отразяват ефектите от начина на управление на пенсионните фондове от страна на техните администратори са:

- Относително изменение в средния размер на месечните постъпления от осигурителни вноски на едно осигурено лице – показва изменението в средния размер на абсолютната сума на привлечените средства за разглеждани период, която ще се отрази по партидите на осигурените лица:

$$\overline{МП}_\partial = \frac{\overline{МП}_1}{\overline{МП}_0} 100 \quad (6)$$

$\overline{МП}_\partial$ – динамика в средния размер на месечните постъпления от осигурителни вноски на едно осигурено лице;

$\overline{МП}_1$ – среден размер на месечните постъпления от осигурителни вноски на едно осигурено лице през анализирания период;

$\overline{МП}_0$ – среден размер на месечните постъпления от осигурителни вноски на едно осигурено лице през предходния период.

- Показатели за реализирана доходност и равнище на инвестиционния риск

Най-съществен елемент от мениджмънта на пенсионните фондове е инвестирането на акумулираните по сметките на осигурените лица средства. При управлението на активите по фондовете основен проблем, който възниква е оптимизиране на съотношението „реализирана доходност – рисков профил на активите”. В тази връзка от значение е:

- Определяне на постигната реална доходност:

$$РД = \left(\frac{100 + НД}{100 + И} - 1 \right) 100 \quad (7)$$

РД – реална доходност в процент постигнат през анализирания период;

НД – номинална доходност;

И – темп на инфлацията.

Изчисляване на стандартното отклонение и коефициента на Шарп:

$$\sigma = \sigma_t \sqrt{250} \quad (8)$$

σ – стандартно отклонение на доходността за периода на изчисляване.

σ_t – стандартно отклонение на дневното изменение на стойността на един дял за периода на изчисляване.

$$S = \frac{R - rf}{\sigma} \quad (9)$$

S – Коефициент на Шарп;

Rf – безрискова доходност за периода на изчисляване в процент;

σ – стандартно отклонение на доходността за периода на изчисляване.

- Динамика в средния размер на натрупаните средства на едно осигурено лице – изразява темпа на прираст в средната величина на акумулираните суми от постъпленията от осигурителни вноски и разпределения инвестиционен доход по партидите на осигурените лица.

Използването на тази променлива величина (средния размер на натрупаните средства на едно осигурено лице) като измерител за размера на очакваните пенсионните доходи се обуславя от факта, че към момента фондовете за допълнителното пенсионно осигуряване се намират във фазата на натрупване. Аналогично при настъпване на фазата на плащане от всички фондове вниманието ще се насочи към средния размер на начислените и изплатените суми на правоимащите лица.

$$\overline{HC}_d = \frac{\overline{HC}_1 - \overline{HC}_0}{\overline{HC}_0} 100 \quad (10)$$

$\overline{HC}_d$ – динамика в средния размер на натрупаните средства на едно осигурено лице;

$\overline{HC}_1$ – среден размер на натрупаните средства на едно осигурено лице през анализирания период;

$\overline{HC}_0$ – среден размер на натрупаните средства на едно осигурено лице през предходния период.

Всеки от посочените показатели трябва да се изчисли съответно за Универсалния пенсионен фонд (УПФ), Професионалния пенсионен фонд (ППФ), Доброволния пенсионен фонд (ДПФ) и Доброволния пенсионен фонд по професионални схеми (ДПФПС), намиращи под управлението на даденото пенсионноосигурително дружество.

1.3. Направление „Пазарни позиции“

Направлението „Пазарни позиции“ определя мястото на пенсионноосигурителното дружество спрямо останалите участници на пенсионноосигурителния пазар. Тя е отражение на дейността на компаниите по повод повишаване на качеството и количеството на „произвежданите крайни продукти и услуги“ с цел покриване на изискванията както на клиентите, така и на акционерите. Включените показатели към направлението са:

- Пазарен дял на отделните участници на пенсионноосигурителния пазар – съгласно установените пазарни правила пазарният дял на пенсионноосигурителните дружества се изчислява на база брой на осигурени лица и размер на нетните активи като се определя по формулата:

$$PD_i = \frac{P_i}{PP_p} 100 \quad (11)$$

PD_i – пазарен дял на i-тия участник на пенсионноосигурителния пазар;

PP_p – общ обем на пенсионноосигурителния пазар, измерен в използвания показател;

P_i – обемът на изследвания показател на i -тия участник на пенсионноосигурителния пазар.

Чрез този показател може да се установи какво е влиянието на пенсионноосигурителните дружества на пазара в рамките на границите:

- над 40% пазарен дял – господстващо положение;
- под 5% пазарен дял – незначително влияние.

• Динамика в пазарният дял на участниците на пенсионноосигурителния пазар:

$$\Delta P \Delta i = \frac{P \Delta i_1 - P \Delta i_0}{P \Delta i_0} 100 \quad (12)$$

$P \Delta i_1$ – пазарен дял на пенсионноосигурителното дружество през анализирания период;

$P \Delta i_0$ – пазарен дял на пенсионноосигурителното дружество през предходния период.

С този показател се проследяват тенденциите на намаляване/увеличаване на пазарните дялове с цел установяване на пазарната сила на големите участници на пазара. В случай, че се регистрира трайна тенденция на нарастване на дела на крупните пенсионноосигурителни дружества през анализирания период, означава че се задълбочава процеса на концентрация. При условие, че пазарните дялове на компаниите със значително участие бележат намаляваща тенденция за сметка на увеличаването на пазарните дялове на малките дружества, се правят заключения за преразпределение на пазарните сили или навлизане на нови участници.

• Динамика в оборота на пенсионноосигурителното дружество – оборотът на предприятията, предлагащи услуги по допълнителното пенсионно осигуряване се изчислява на база приходи от такси и удържки.

На практика с този показател се установяват измененията в приходите от основната дейност на пенсионноосигурителното дружество – основен фактор, определящ размера на нетния финансов резултат. Чрез него се определят възможностите за достигане на определен размер на печалбата в бъдеще – за сметка на нарастване на приходите (при установена трайно нарастваща тенденция) или за сметка на съкращаване на разходите (при отрицателен темп на прираст).

$$O_A = \frac{O_1 - O_0}{O_0} 100 \quad (13)$$

O_A – динамика в оборота на пенсионноосигурителното дружество;

O_1 – реализиран оборот от пенсионноосигурителното дружество през анализирания период;

O_0 – реализиран оборот от пенсионноосигурителното дружество през предходния период.

- Относително изменение на привлечените средства за управление – показва каква част от акумулирания в пенсионноосигурителния сектор капитал е съсредоточен в даденото пенсионноосигурително дружество.

При анализа може да се използва абсолютната величина на общия размер на привлечените средства, който представлява сумата на брутните постъпления от осигурителни вноски от управлението на фондовете за допълнително пенсионно осигуряване или да се изчисли относителния темп на изменение:

$$PC_{\tau} = \frac{PC_1}{PC_0} 100 \quad (14)$$

PC_{τ} – темп на изменение в размера на привлечените средства за управление от пенсионноосигурителното дружество;

PC_1 – размер на привлечените средства за управление през анализирания период;

PC_0 – размер на привлечените средства за управление през предходния период.

- Динамика в размера на нетните активи – размерът на нетните активи на пенсионните фондове, управлявани от дружеството отразява способността им за оптимално покриване на задълженията в бъдещ период. При формиране на оценката за направлението може да се проследи изменението в абсолютната му сума, но за представяне на тенденцията на развитие се използва относителния темп на растеж:

$$HA_{\Delta} = \frac{HA_1 - HA_0}{HA_0} 100 \quad (15)$$

HA_{Δ} – динамика в размера на нетните активи;

HA_1 – размер на нетните активи през анализирания период;

HA_0 – размер на нетните активи през предходния период.

2. Техника за оценяване на ефективността на пенсионноосигурително дружество по направления и показатели

Разработването на подходяща техника за оценяване е определящо условие при конструирането на практико-приложим модел. Както вече беше изяснено, в него ще се включат три направления, към които са адаптирани по пет показатели. Всеки показател ще се оценява по шестобалната система на база на петстепенни оценъчни скали. Инструментариумът за поставяне на оценките е представен подробно в таблиците от 1 до 4:

Таблица 1. Скала за формиране на индивидуалните оценки на показателите от направление „Финансово състояние“

Индивидуална оценка	Критериалност на показателя
Коефициент на обща ликвидност	
6	висока ликвидност; стойностите на коефициента на обща ликвидност са сред най-добрите в сравнение с останалите участници на пенсионноосигурителния пазар. Изменя в благоприятна посока, непрекъснато нараства и се очертава благоприятна тенденция към стабилизиране на ликвидността;
5	общата ликвидност е достатъчно висока, въпреки че за някои от анализираните години в стойностите на показатели се наблюдават известни колебания;
4	коефициентът на обща ликвидност е с относително постоянни стойности в рамките на приетите граници през целия период;
3	общата ликвидност е на приемливо ниво, но е необходимо предприемане на мерки за подобряването ѝ предвид регистрираните отрицателни стойности за една или повече години през разглеждания период;
2	очертава се неблагоприятна тенденция към трайно влошаване на ликвидността, тъй като коефициентът на обща ликвидност непрекъснато намалява през всички анализирани години;;
Коефициент на абсолютна ликвидност	
6	коефициентът на абсолютна ликвидност е с високи стойности и постоянно нараства, което означава че пенсионноосигурителното дружество разполага с достатъчно парични средства за покриване дори и на непредвидени задължения към момента на възникването им;
5	наблюдават се незначителни изменения в стойностите на показателя, които обаче не оказват негативен ефект върху високото равнище на ликвидност на пенсионноосигурителното дружество;
4	коефициентът на абсолютна ликвидност е с относително постоянни стойности през целия анализиран период;
3	налице е се недостиг на парични средства в резултат на неравномерните и значителни колебания, водещи до намаляване на ликвидността на дружеството;
2	стойностите на коефициента на абсолютна ликвидност непрекъснато се понижават, като за някои периоди са по-ниски от въведените граници;
Рентабилност на активите	
6	в показателя се наблюдава тенденция към трайно подобряване, като неговите стойности се увеличават през всяка следваща година;
5	въпреки че се забелязват някои колебания през годините, динамиката на нормата на рентабилност е в положителна посока към покачване;
4	рентабилността на активите дълго време остава почти неизменена;

Индивидуална оценка	Критериалност на показателя
Рентабилност на активите	
3	разнопосочни или твърде резки изменения в рентабилността на активите, което води до снижаване на стойностите на показателя;
2	нормата на рентабилност постоянно намалява през всяка следваща, което може да постави пред сериозно изпитание бъдещата устойчивост на пенсионноосигурителното дружество;
Рентабилност на собствения капитал	
6	за показателя е установена нарастваща тенденция, като неговите стойности се увеличават през всяка следваща година;
5	въпреки че се забелязват някои колебания през годините, динамиката на нормата на рентабилност показва позитивна тенденция на развитие;
4	рентабилността на активите дълго време остава почти неизменена;
3	разнопосочни или твърде резки изменения в рентабилността на активите, като преобладава тенденцията към снижаване стойностите на показателя;
2	стойностите на показателя постоянно намаляват през всяка следваща година, което поставя пред сериозно изпитание бъдещата устойчивост на пенсионноосигурителното дружество;
Темп на прираст на чистата печалба	
6	регистрира се трайна тенденция на нарастване на чистата печалба на пенсионноосигурителното дружество за анализирания период;
5	стойностите на показателя показват положителен темп на прираст за периода, независимо от отчетените колебания;
4	размерът на чистата печалба за отделните години е относително постоянен;
3	откроява се намаляваща тенденция във величината на чистата печалба, вследствие на отчетени неравномерни и резки колебания;
2	установен е непрекъснат отрицателен темп на прираст на размера на чистата печалба за изследвания период;

Таблица 2. Скала за определяне на точките за поставяне на индивидуалните оценки на показателите от направление „Мениджмънт на пенсионните фондове”

Точки	Критериалност на показателя
Относително изменение на средния размер на месечните постъпления от осигурителни вноски на едно осигурено лице	
5	наблюдава се непрекъснат и равномерен прираст на средния размер на месечните постъпления от осигурителни вноски на едно осигурено лице в пенсионния фонд за целия период;
4	откроява се тенденция на нарастване на средния размер на месечните постъпления от осигурителни вноски на едно осигурено лице във фонда въпреки отчетените разнопосочни изменения през отделните години;
3	стойностите на показателя се задържат почти на едно и също ниво, без да се наблюдават съществени отклонения;
2	в показателя се наблюдават съществени колебания и неустойчивост, което очертава негативна тенденция на развитие;
1	неблагоприятна ситуация, при която средния размер на месечните постъпления от осигурителни вноски на едно осигурено лице във фонда намалява и през всяка следваща година се снижава непрекъснато;
Реална доходност	
5	отчетени са положителни непрекъснато нарастващи стойности на показателя за анализирания период;
4	забелязват се колебания през отделните години, но се регистрира възходяща тенденция на развитие на показателя;
3	постигната реална доходност се задържа на приемливо ниво, но са отчетени отрицателни стойности за повече от една година;
2	Отчетени са резки и разнопосочни изменения, като регистрираните отрицателни стойности на показателя са за няколко години от периода;
1	критична ситуация, при която стойностите на реалната доходност за анализиранияте години се променят непрекъснато в отрицателна посока;
Стандартно отклонение	
5	сравнително ниски стойности на показателя, показващи ниска степен на волатилност на реализираната доходност спрямо очакваната и съответно по-малък риск, като за периода се наблюдава тенденция към намаляване на величината на стандартното отклонение;
4	отчитат се изменения в стойностите на показателя, но като цяло се установява намаляваща тенденция;
3	стандартното отклонение отчита стойности, които могат да бъдат определени като средни в сравнение с конкурентите;

Точки	Критериалност на показателя
Стандартно отклонение	
2	наблюдават се съществени изменения в посока понижаване и нарастване на величината на стандартното отклонение, което е знак за поет непремерен риск при конструиране на инвестиционния портфейл на съответния фонд;
1	високи стойности на показателя за съответния пенсионен фонд спрямо другите участници на пенсионноосигурителния пазар, което означава че са налице значителни и то негативни отклонения на постигната доходност в сравнение с очакваната;
Коефициент на Шарп	
5	пенсионният фонд, управляван от пенсионноосигурителното дружество има високи стойности на показателя спрямо останалите участници на пазара като същевременно се регистрира тенденция към трайно им подобряване за всяка следваща година;
4	въпреки че се регистрират известни колебания през някои от годините, се наблюдава тенденция към повишаване на стойностите на показателя спрямо конкурентите;
3	стойностите на коефициента за периода са приблизително едни и същи;
2	установени са резки изменения, отразяващи тенденция към снижаване стойностите на показателя;
1	отчетени са сравнително ниски стойности на показателя, което означава че при осъществяването на инвестиционната дейността се реализира ниска доходност за единица риск.
Темп на прираст на средния размер на натрупаните средства по фондове	
5	сигурността на акумулираните ресурси е гарантирана, защото пенсионноосигурителното дружество осигурява непрекъснато нарастване на размера на натрупаните активи по сметките на осигурените лица във фонда през анализирания период;
4	съобразно стойностите на показателя се наблюдава нарастваща тенденция въпреки че в някои години се забелязват неравномерни изменения;
3	средният размер на натрупаните средства за управлявания фонд не се изменя и остава относително постоянен;
2	в стойностите на показателя се наблюдават значителни и резки изменения, както в положителна, така и в отрицателна посока;
1	пенсионноосигурителното дружество има сериозни проблеми с управлението на активите на фонда, защото средния размер на натрупаните средства по сметките на осигурените лица намалява непрекъснато през всички години на анализирания период;

Таблица 3. Индивидуални оценки на показателите от направление „Менеджмънт на пенсионните фондове“

Оценка	Точки
6	17 – 20
5	13 – 16
4	9 – 12
3	5 – 8
2	0 – 4

Таблица 4. Скала за определяне на индивидуалните оценки на показателите от направление „Пазарни позиции“

Индивидуална оценка	Критериалност на показателя
<i>Пазарен дял по брой на осигурените лица</i>	
6	над 40%;
5	над 25% до 40%;
4	над 15 до 25%;
3	от 5 до 15%;
2	под 5%;
<i>Динамика в пазарния дял по брой на осигурените лица</i>	
6	откроява се трайна тенденция на нарастване на пазарния дял по брой на осигурените лица на съответното пенсионноосигурително дружество за всяка следваща година от анализирания период;
5	в динамиката в пазарния дял по брой на осигурените лица се очертават незначителни колебания през отделните години, но като цяло е налице тенденция към нарастване;
4	Пазарният дял на пенсионноосигурителното дружество не се изменя значително и остава приблизително на една и също ниво за периода;
3	Стойностите на показателя показват разнопосочни, значителни колебания с тенденция към ограничаване на пазарния дял на дружеството;
2	Пазарният дял на дружеството непрекъснато се свива и през всяка следваща година става все по-малък, което поставя въпроса: има ли място на пенсионноосигурителния пазар дадената пенсионноосигурителна компания?;

Индивидуална оценка	Критериалност на показателя
Относително изменение в размера на привлечените средства за управление	
6	привлечените средства от пенсионноосигурителното дружество непрекъснато нарастват през анализирания период;
5	привлечените средства от дружеството като цяло нарастват, но в някои от годините се регистрират незначителни колебания;
4	отчита се размер на привлечени ресурси за управление на приблизително на едно и също ниво за целия период;
3	в размера на постъпленията от осигурителни вноски се наблюдават резки и неравномерни колебания като се очертава отрицателен темп на прираст;
2	влошена ситуация, при която е налице непрекъснатото ограничаване на обема на ресурсите за управление;
Динамика на оборота на пенсионноосигурително дружество	
6	наблюдава се постоянен и равномерен темп на нарастване на оборота на пенсионноосигурителното дружество през анализирания период;
5	в оборота на дружеството се отчитат известни колебания през отделните години, но като цяло се регистрира тенденция към неговото нарастване;
4	размерът на реализирания оборот е почти неизменен през шестте анализирани години;
3	оборотът на пенсионноосигурителното дружество е подложен на неравномерни и разнопосочни колебания като се отчита тенденция към неговото намаляване;
2	регистрират се постоянен темп на снижаване на оборота през шестгодишния анализиран период;
Динамика в размера на нетните активи	
6	отчетен непрекъснат и устойчив прираст на стабилните ресурси на пенсионните фондове, управлявани от пенсионноосигурителното дружество през анализирания период;
5	пенсионноосигурителното дружество разполагат с относително стабилни ресурси, независимо от че се забелязват незначителните изменения за отделните години;
4	Размерът на нетните активи остава един същ за периода;
3	откроява се намаляваща тенденция в стойностите на показателя вследствие на разнопосочни и резки колебания;
2	установен е непрекъснат отрицателен темп на прираст на размера на нетните активи за разглеждания период;

От представените таблици става ясно, че за направленията „Финансово състояние“ и „Пазарни позиции“ индивидуалната оценка на всеки коефициент се поставя директно в зависимост от критериалността на показателя. Но при направление „Мениджмънт на пенсионните фондове“ процесът на оценяване има по-специфичен характер, защото:

1) всеки показател трябва да се изчисли съответно за УПФ, ППФ, ДПФ и ДДФПС, управлявани от пенсионноосигурителните дружества;

2) в зависимост от получените стойности по фондове да се поставят точки, чиито брой ще се детерминира от очертаната критериалност на показателя;

3) необходимо е да се сумират поставените точки на показателя по фондове;

4) на база на полученият резултат от сбора на точките ще се определи индивидуалната оценка на показателя за съответното пенсионноосигурително дружество в зависимост от определения диапазон в таблица 3.

След като се постави индивидуална оценка на всеки от показателите, е необходимо да се формира обща оценка за пенсионноосигурителното дружество по направленията, представляваща сумата от индивидуалните оценки на включените коефициенти:

Направление I = (1) + (2) + (3) + (4) + (5);

Направление II = (1) + (2) + (3) + (4) + (5);

Направление III = (1) + (2) + (3) + (4) + (5);

Общата оценка по всяко направление е в границите от минимум (10) до максимум (30). Този тип оценка дава представа за ефектите от дейността на компаниите и може да служи като информационна база за заинтересованите лица съответно акционерите (*Направление I*), осигурените лица/осигурителите (*Направление II*) и конкурентите (*Направление III*).

Последната операция от техниката е формирането на комплексна оценка за всяко от пенсионноосигурителните дружества на база на конструирания модел. Тя се определя като сбор от общите оценки на дружеството по направленията.

Чрез крайната оценка се дефинира нивото на ефективност от дейността на „управляващите компании“ (Таблица 5). Това предоставя възможност да се направят изводи за степента на развитие, както на всеки участник на пенсионноосигурителния пазар, така и на частния пенсионноосигурителен сектор като цяло.

Таблица 5. Скала за формиране на комплексната оценка по модела за оценяване на ефективността на пенсионноосигурителните дружества

Граници на комплексната оценка	Ниво на ефективност на пенсионноосигурителното дружество
90 ~ 80	Най-високо (А)
79 ~ 70	Високо (В)
69 ~ 60	Добро (С)
59 ~ 50	Средно (Е)
49 ~ 30	Ниско (F)

В заключение може да се каже, че представеният оценъчен модел е изграден от логически обвързани компоненти – направления за оценка, показатели и техника за оценяване, даващи възможност за тестването му в реална среда. Именно практическата му приложимост е критерий за доказване на неговата значимост. Това всъщност е и последният етап от оценяването на ефективността на „управляващите компании“ в частния пенсионноосигурителен сектор, който определя следващата насока на изследването в бъдеще.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боди З., А. Кейн и А. Дж. Маркър (2000), Инвестиции. София.
2. Данева, И. (2009), Инвестиции на пенсионните фондове. Свищов: АИ Ценов.
3. Димитров, С. (2012) Организация и управление на пенсионноосигурително дружество (състояние, проблеми, развитие). София: Изд. а ВУЗФ „Св. Григорий Богослов”.
4. Каплан, Р., Д. Нортън (2005), Балансирана система от показатели за ефективност. София.
5. Павлов, Н. (2007) Либерализация на социалното осигуряване. В. Търново: АБАГАР.
6. Павлов, Н. (1998), Социално осигуряване. Свищов: АИ Ценов.
7. Изисквания към рекламните и писмените информационни материали на пенсионните фондове и на пенсионноосигурителните дружества по чл. 123и, ал. 2 и чл. 180, ал. 2, т. 1 и т. 2 от Кодекса за социално осигуряване, в сила от 01.01.2009 г.
8. Кодекс за социално осигуряване 2011, обн. ДВ, бр. 110/ 1999 г., изм. ДВ, бр. 100/ 2010 г.
9. Методика за условията и реда за определяне, анализ и оценка на съответните пазари и критериите за определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара, обн., ДВ, бр. 27 от 11.03.2008 г.
10. Национален счетоводен стандарт 13, обн. ДВ бр. 36/1998 г.
11. Национален счетоводен стандарт 26, обн. ДВ, бр. 22 от 27 февруари 2002 г.; изм., бр. 97 от 15 октомври 2002 г.)
12. <http://www.fsc.bg/>

СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА ПРИХОДИ И РАЗХОДИ ВЪВ ФОНДАЦИИ, РЕГИСТРИРАНИ ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНО ПОЛЕЗНА ДЕЙНОСТ

докторант Даниела Георгиева

Международно висше бизнес училище, Ботевград

ACCOUNTING FOR INCOME AND EXPENDITURE IN FOUNDATIONS REGISTERED FOR COMMUNITY SERVICE

Daniela Georgieva

ABSTRACT: The present paper examines the nature, character and characteristics of incomes and expenditures, that are formed in foundations, registered for community service. The first goal of the paper is to identify the major classification signs for the foundation incomes and expenditures that are having main importance to the formation of accounting policy and building the individual accounting chart of the foundation. The second goal is to examine the benefits and disadvantages of different accounting models that are used for the reporting and presentation of those incomes and expenses

KEYWORDS: foundation, models, incomes, expenditures, classifications, community service

I. УВОД

Съществуването на организации с нестопанска цел може да се проследи още от дълбока древност в лицето на различни църковни движения, занаятчийски сдружения, взаимоспомагателни дружества, фондации, гилдии и съюзи, осъществяващи благотворителна и дарителска дейност от обществена полза. С развитието на гражданското общество и технологиите фондациите, в качеството си на организации с нестопанска цел, се утвърждават като градивен стълб за икономически и политически растеж на страните на макро равнище. От своя страна развитието на отделните фондации на микро ниво е в пряка зависимост от използваните методи за счетоводно отчитане на формираните през отчетния период приходи и разходи. В този смисъл основен обект на анализ в доклада са фондациите, регистрирани като юридически лица за осъществяване на обществено полезна дейност. Предмет на раз-

работката са приходите и разходите, основно генерирани във фондациите, осъществяващи обществена дейност. Целта е да се посочат възприетите в счетоводната и научна литература модели за отчитане на приходните и разходни пера във фондациите. Както и да се разгледа тяхното проявление в посока изменение на индивидуалния счетоводен сметкоплан на база отделни класификационни признаци.

II. ФОНДАЦИЯТА, КАТО ОТЧЕТНО ОБОСОБЕНА ЕДИНИЦА

По своя характер фондациите са неправителствени организации с идеална цел. Те притежават собствени средства и автономно управление. Няма корпоративно устройство. Не разпределят печалба. Фондациите се учредяват доброволно от гражданскоправни субекти, които не са негови членове. Те се създават на база дарено имущество. Предоставеното безвъзмездно имущество се изразходва с определено предназначение, в съответствие с целите на фондацията. Основните приоритети на фондациите са насочени към реализиране на образователни, социални, благотворителни, религиозни или други дейности с обществен характер. В този смисъл фондациите са пазители на обществената култура и традиции, както и на гражданските права и свободи. Те допълват или изцяло заместват ролята на държавните институции при предоставяне и оказване на обществени услуги на населението. Като социално ангажирана структура фондациите имат хуманитарна роля в подкрепа на межкултурното разбирателство, малцинствената интеграция в обществото, насърчаване на грамотността и развитието на компетенции сред населението. Изпълнявайки филантропска функция¹ фондациите са предимно дарителски организации, които събират и предоставят безвъзмездна помощ на други организации или социални групи. На тази база те имат разпределителна роля, изразяваща се в разпределяне и преразпределяне на ресурси от и към различни социални групи. Фондациите са по същество и обществени съветници, които предоставят на гражданите информация по различни въпроси с различна икономическа, социална или политическа насоченост. В допълнение фондациите имат роля на новатори, подпомагащи или изцяло реализиращи проекти с иновационен характер. Също така те изпълняват функции в подкрепа и развитие на предприемачеството и креативността. Ето защо може да се твърди, че ролята и значението на фондациите се проявява в посока изграждане на устойчиво гражданско общество, както и за постигане на политическа стабилност и икономически растеж.

¹ Понятието „филантропия“ произлиза от гръцките думи *philos* – приятел и *anthropos* – човек. Представява любов към човека и към човечеството, изразявана под формата на благотворителност.

III. ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕНОСТИ НА СТОПАНСКАТА И НЕСТОПАНСКА ДЕЙНОСТ НА ФОНДАЦИИТЕ

От счетоводна гледна точка достоверното и коректно отчитане на приходните и разходни пера предопределя ефективното изпълнение на идеалните цели, приоритети и функции на всяка фондация. За целите на счетоводната отчетност от основно значение е видът на дейността, от която са генерирани приходите и разходите във фондациите. В Закона за юридическите лица с нестопанска цел /ЗЮЛНЦ/² са нормативно определени видовете дейности, които уредените в закона организации следва да изпълняват. По-конкретно се дава възможност на организациите с нестопанска цел да избират свободно дали да извършват дейност от обществена или частна полза³. Тези дейности имат нестопански характер, когато са свързани с изпълнението на идеалните цели на организацията. Като допълваща-спомогателна дейност законът предвижда правото на извършване на стопанска дейност, която е пряко свързана с предмета на основната, за която организацията е регистрирана⁴. Като стопанска дейност се приема извършването на сделки с търговски характер⁵. Такива са следните сделки: по покупка на стоки или други вещи с цел продажба в първоначален, преработен или обработен вид; продажба на стоки от собствено производство; покупка на ценни книги с цел продажба; извършване на сделки, имащи характер на търговско представителство и посредничество; извършване на комисионни, спедиционни, превозни, застрахователни, банкови и валутни сделки; складови, лицензионни сделки и сделки с интелектуална собственост; осъществяване на стоков контрол, хотелиерски, туристически, рекламни, информационни, програмни, импресарски услуги; покупка, строеж или обзавеждане на недвижим имот с цел продажба; извършване на сделки с менителници, записи на заповед, чекове; осъществяване на лизингови сделки⁶; отдаване под наем на движимо и недвижимо имущество.

Задължително условие е приходите от стопанската дейност да се използват за извършване на определените в устава или учредителният акт цели⁷. В

² Обн. ДВ. бр. 81 от 6 Октомври 2000 г.,...посл. изм. и допъл. ДВ., бр. 42 от 2009 г.

³ Чл. 2, ал. 1 от ЗЮЛНЦ.

⁴ Съществува мнение, че допълнителната дейност, осъществявана от предприятия с нестопанска цел следва да е свързана не с предмета на основната дейност, а с поставената от организацията цел. По подробно виж: Токушев, В., 2001, Някои проблеми в новата правна уредба на юридическите лица с нестопанска цел, сп. Търговско право, кн. 3/2001 г., с. 7.

⁵ Пожаревска Р., 2008, Отчитане на дейността на предприятията с нестопанска цел, Форком, С., с. 9; и Проданов, В., Кр. Богоев, Д. Радонов, 2011, Счетоводство на юридически лица с нестопанска цел, Сиела, С., с. 13.

⁶ Чл. 1, ал. 1 от ТЗ, обн. ДВ. Бр. 48 от 18 юни 1991,...посл. изм. ДВ. Бр. 20 от 28 февруари 2013.

⁷ Чл. 3, ал. 3 от ЗЮЛНЦ.

качеството си на юридически лица с нестопанска цел фондациите могат свободно да се самоопределят като организации за осъществяване на дейност в обществена или в частна полза. За фондации, които първоначално са се самоопределили в частна полза не са предвидени законови ограничения в последствие те да не могат да се преобразуват в юридически лица осъществяващи общественополезна дейност. Важно е да се посочи, че съществува законова забрана учредено юридическо лице за осъществяване на дейност в обществена полза да се преобразува в юридическо лице за осъществяване на дейност в частна полза⁸. Законодателят е въвел изискването фондациите, регистрирани за осъществяване на дейност в обществена полза да подлежат и на задължително вписване в централния регистър, създаден за тези лица при Министерството на правосъдието⁹. Според изискванията на чл. 38, ал. 1 от ЗЮЛНЦ регистрираните фондации в обществена полза следва да разходват имуществото си за постигане на следните цели:

1/ за развитие и утвърждаване на духовните ценности, гражданското общество, здравеопазването, образованието, науката, културата, техниката, технологиите или физическата култура;

2/ за подпомагане на социално слабите, на инвалидите или лицата, нуждаещи се от грижи;

3/ за подпомагане на социалната интеграция и личностната реализация;

4/ защитата на човешките права или на околната среда;

5/ други цели, определени със закон.

IV. СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА РАЗХОДИТЕ ВЪВ ФОНДАЦИИТЕ

В същностен аспект разходите представляват намаляване на икономическите изгоди през отчетния период. Реализират се под формата на изтичане или намаляване на активи, или увеличение на пасиви, което води до намаление на собствения капитал, отделно от това, което подлежи на разпределение между собствениците на капитала¹⁰. Поради спецификата на извършваната от фондациите дейност, както и поради факта, че печалбата и имуществото им не подлежи на разпределение между учредителите, в посоченото по-горе определение не се съдържат характеризиращите белези на фондациите, като отчетно обособени единици. По тази причина то е неточно и следва да бъде допълнено. Според трайно установената теория и практика „разходът“ е

⁸ Чл. 42 от ЗЮЛНЦ.

⁹ Чл. 45, ал. 1 от ЗЮЛНЦ.

¹⁰ Обща рамка на МСФО, <<http://balans.bg/534-msfo-obshta-ramka/>> последно посещение на 01.04.2014 г.

документално обоснован стойностен израз на намаление на икономическата изгода на дадена фондация през отчетния период. Намалението се генерира основно на база изтичане на активи или увеличение на пасиви в хода на реализиране на идеалните цели и дейности, определени в учредителния акт на фондацията. В този смисъл, за да бъдат счетоводно признати реализираните от фондацията разходи, независимо дали са формирани в хода на стопанската или нестопанската дейност, то те трябва да отговарят на следните изисквания:

1. Да е налице намаление на активи или увеличение на пасиви
2. Разходите следва да са документално обосновани
3. Да бъдат законосъобразни
4. Да бъдат целесъобразни
5. Да бъдат ясно идентифицирани и разграничими
6. Да бъдат измерими

За счетоводни цели класифицирането на разходите на фондациите е в пряка зависимост от юридическите ѝ характеристики и предмета на извършваната от тях дейност. В зависимост от извършваната от фондацията дейност и според нормативните изисквания на т. 5.2. от СС9 „Представяне на финансовите отчети на предприятия с нестопанска дейност“, се предвижда в отчета за приходите и разходите на фондацията разходите да бъдат класифицирани като разходи за регламентирана дейност и административни разходи¹¹. Под понятието разходи за регламентирана дейност се разбират разходите, които фондацията реализира във връзка с осъществяване на посочените в учредителния ѝ акт цели и дейности. Най-често като разходи за регламентирана дейност се посочат разходите, направени за условни и безусловни дарения. Административните разходи са всички допълнителни разходи, генерирани във връзка с реализиране дейността на фондацията. Като такива могат да се посочат разходите за материали, външни услуги, амортизации на активи, заплати, допълнителни възнаграждения, осигурителни вноски и др.

За фондациите, които от правна гледна точка извършват търговска дейност се въвежда изискването за съставяне на индивидуален сметкоплан, в който се предвиждат сметки за отделното отчитане на разходите, свързани със стопанската и нестопанска дейност на фондацията¹². Това налага и счетоводното отчитане на разходите да се обособява, както на база стопанска дейност, така и на нестопанска дейност. По същество стопанската дейност на фондациите е

¹¹ В приложение № 2 към СС9 „Представяне на финансовите отчети на предприятия с нестопанска цел“, /Обн. ДВ. бр. 30 от 2005 г.,...посл. изм. и допъл. ДВ. бр. 86 от 2007 г./, е предвидено в двустранната форма на отчета за приходите и разходите въвеждане на деление на разходите за дейността на база административни разходи и разходи за регламентирана дейност. В приложение № 3 към същият стандарт, представляващ едностранна форма на отчета за приходите и разходите, подобно деление не е предвидено.

¹² Т.3.2. от СС9.

основно свързана с предоставянето на услуги. В тази връзка в икономическата наука се приема, че липсват ясно формулирани критерии за разграничаване на стопанската дейност, която е в пряка връзка с идеалните цели на фондацията, и тази, която е допустима от юридическа гледна точка¹³.

IV.A. СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА РАЗХОДИТЕ ЗА ДЕЙНОСТТА НА ФОНДАЦИЯТА

За счетоводното отчитане на разходите за дейността на фондациите не е предвидена отделна разходна група в индивидуалният счетоводен сметкоплан¹⁴. Поради тази причина се предлага използването на сметките от група 60 разходи по икономически елементи и/или група 61 разходи за дейността. По своя характер сметките в групите са небалансови, операционни. Дебитират се при начисляване на съответният разход. Кредитират се в края на отчетния период в кореспонденция със сметките от групи 70 приходи от продажби; 71 приходи в предприятия с нестопанска дейност или със сметката 125 резултат от дейността на предприятията с нестопанска цел¹⁵. Много от водещите автори препоръчват воденето на сметките да се осъществява с чисти обороти, а не в качеството им на операционно-результативни¹⁶. Дебитните им обороти се посочват в отчета за приходите и разходите на фондацията в разходната част, група I Разходи за дейността.

В счетоводната теория са възприети два основни модела за отчитане на разходните пера във фондациите¹⁷.

– Първи модел – счетоводното отчитане на разходите се реализира само чрез използване на предвидените сметки от група 60 разходи по икономически елементи. Към тях следва да се въведе отделно деление на база разходи за регламентирана дейност и административни разходи. Към разходите за регламентирана дейност се отнасят сметките – 601 разходи за дарения под условие; 602 разходи за дарения без условие; 609 други разходи за регламентирана дейност. Към административните разходи в индивидуалният

¹³ Виж: Пожаревска Р., цит. съч., с. 70-71.

¹⁴ Дамянов, Д., Ст. Панчева, 2008, Счетоводство на юридически лица с нестопанска цел, Фабер, с. 16.

¹⁵ Разходите, които имат стопански характер се приключват текущо или в края на отчетния период чрез отнасянето им в сметка 123 печалба и загуба за текущия период. Сметка 123 печалба и загуба за текущия период се приключва в кореспонденция със сметка 1252 резултат от стопанската дейност на предприятия с нестопанска цел. За разходи, класифицирани като нестопански се използва сметка 1251 резултат от нестопанската дейност на предприятия с нестопанска цел. В случая сметката се използва самостоятелно без кореспонденция със сметка 123 печалба и загуба за текущия период.

¹⁶ Дамянов, Д., Ст. Панчева, цит. съч. с. 55.

¹⁷ Пак там, с. 52-57; и Атанасов, А., 2013, Счетоводствена юридически лица с нестопанска цел, АИ „Ценов“, Свищов, с. 102-103.

сметкоплан на фондацията е възможно въвеждането на сметките 608 разходи от последваща оценка на активи; 6081 загуба от обезценка на активи; 60921 разходи за материали; 60922 разходи за външни услуги; 60923 разходи за амортизация; 60924 разходи за заплати; 60925 разходи за осигуровки; 60926 разходи за придобиване на дълготрайни активи; 60929 други административни разходи. Предлага се за отчитане на разходите от стопанска дейност да се въведе сметка 6093 разходи за стопанска дейност. Тя следва да бъде подходящо шифрирана и диференцирана в зависимост от счетоводно-информационните нужди на фондацията¹⁸.

– Втори модел – характерно за него е използването само на сметките от група 61 разходи за дейността. Класифицирането на сметките съответства с предложеното в първият модел – на база разходи за регламентирана дейност и административни разходи. В разходите за регламентирана дейност фондацията може да въведе сметките 611 разходи за дарения под условие; 612 разходи за дарения без условие; 6191 други разходи за регламентирана дейност. Към разходите за административна дейност е възможно въвеждането на сметките 613 разходи за придобиване на дълготрайни активи; 616 разходи за ликвидация на дълготрайни материални активи; 61921 разходи за материали; 61922 разходи за външни услуги; 61923 разходи за амортизация; 61924 разходи за заплати; 61925 разходи за осигуровки; 61928 разходи от последваща оценка на активи; 61929 други административни разходи. Единствено в примерният национален сметкоплан за отчитане на реализираните от фондацията разходи е предвидена сметка 617 разходи за дейности в предприятия за нестопанска дейност. Възможно е нейното използване за отчитане само на разходите от стопанска дейност. В еквивалент на посочената сметка се предлага въвеждането на сметка 6193 разходи за стопанска дейност¹⁹. Независимо от това коя от сметките фондацията ще въведе за отчитане на разходите за стопанската си дейност с цел достоверно представяне на информацията, коректност при формиране на финансовите отчети и увеличаване на степента на контрол върху данните е необходимо диференцираното и шифрираното на сметката да се извърши по подходящ за дейността на фондацията начин.

Поради близкият характер на счетоводно отчитане на разходите, предложен в двата модела, тяхната ефективност и ефикасност се уеднаквява. В тази връзка могат да се посочат следните положителни черти на моделите²⁰:

1. Отделното отчитане на разходите за регламентирана и административна дейност способства за коректното представяне на информацията в отчета за приходите и разходите.

¹⁸ Атанасов, А., цит. съч., с. 102.

¹⁹ Пак там, с. 102.

²⁰ По-подробно виж: Дамянов, Д., Ст. Панчева, цит. съч., с. 55 и Атанасов, А., 2013 цит. съч. с. 103.

2. Моделите подпомагат и за навременното обобщаване на данните относно разходите за дейността в случаите, в които се изисква създаване на обобщена информация.

3. Постига се съпоставимост при отчитане на разходите и приходите за дейността.

4. Има възможност разходите и приходите за дейността да се отчитат директно в кореспонденция със сметката, отразяваща резултатът от дейността на фондацията, което се установява единство в методиката на тяхното използване.

В труда си „Отчитане на дейността на предприятията с нестопанска цел” Р. Пожаревска предлага други два варианта за организация на отчитането и представянето на разходите във фондациите²¹:

– Първи вариант – при използването му разходите за регламентирана дейност следва да се приемат като разходи за основна дейност, а разходите за стопанска дейност да се отчитат равнозначно като разходи за спомагателна дейност. В тази връзка се предлага към сметка 611 разходи за основна дейност да се въведе подходяща аналитична отчетност по вид дарения, вид програми и други признаци, съобразени с дейността на фондацията. Към сметка 612, отчитаща спомагателната дейност на организациите, Р. Пожаревска счита за подходящо въвеждането на аналитична отчетност, отговаряща на функциите на стопанската дейност. За реализираните от фондацията административни и финансови разходи предлага да се въведе аналитична отчетност по стопанска, нестопанска дейност и разпределение на разходите към сметките 614 административни разходи и тези от група 62 финансови разходи.

– Втори вариант – при него се дава възможност на фондацията сама да избере дали разходите от стопанската ѝ дейност да се отчитат по сметка 611 разходи за основна дейност или по сметка 612 разходи за спомагателна дейност.

В подкрепа на предложената методология Р. Пожаревска приема, че по своята същност вариантите са по-опростени, което улеснява тяхното използване. Въпреки това Р. Пожаревска е на мнение, че отрицателна страна на първият вариант е невъзможността чрез него да се осигури информация за функционалното предназначение на разходите. На тази база тя препоръчва за по-целесъобразно използването на вторият вариант. Допълнително условие за неговото прилагане е необходимостта от оповестяване в счетоводната политика на фондацията на информация за същността на разходите, както и стойността на амортизационните разходи и тези за персонала²².

²¹ Виж: Пожаревска Р., цит. съч. с. 71-72.

²² Пак там, с. 72.

IV.B. СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ И ИЗВЪНРЕДНИТЕ РАЗХОДИ НА ФОНДАЦИЯТА

Освен вече разгледаните разходи и методи за тяхното счетоводно реализиране фондациите могат да генерират финансови и извънредни разходи. Най-често срещаните финансови разходи, извършени от фондациите се явяват отрицателните разлики от операции с финансови активи и инструменти, разходите за лихви и отрицателните разлики от промяна на валутните курсове на притежавани от фондацията чуждестранни парични средства. За счетоводното им отчитане се използват сметките от група 62 Финансови разходи. Към групата в индивидуалния сметкоплан са предвидени сметките 621 разходи за лихви; 623 разходи по операции с финансови активи и инструменти; 624 разходи по валутни операции; 625 разходи от последващи оценки на финансови активи и инструменти; 629 други финансови разходи. Целесъобразно е въвеждането на подходяща аналитична отчетност за разграничаване на формираните финансови разходи от стопанската и нестопанска дейност на фондациите. По своя характер посочените сметки са небалансови, операционни. Дебитират се при начисляване на съответния разход, а се кредитират при директното им приключване в кореспонденция със сметка 123 печалба или загуба от текущата година или сметка 1251 резултат от нестопанската дейност на организации с нестопанска цел. Водещите икономисти в тази област препоръчват сметките да се водят с чисти обороти, а не като операционно-резултативни²³. Дебитните им обороти следва да се посочат в отчета за приходите и разходите, в разходната част, група II финансови разходи.

Разходите, които възникват случайно и фондацията не очаква тяхното повторно проявление в близко бъдеще се определят в качеството им на извънредни разходи. За тяхното счетоводно отчитане в индивидуалният сметкоплан на фондацията е въведена група 69 извънредни разходи. В нея се включва сметка 691 извънредни разходи. По същество сметката е небалансова, операционна. Подходящо е въвеждането на аналитична отчетност за възникналите извънредни разходи в хода на стопанската и тези в хода на нестопанската дейност на фондациите. Сметката се дебитира при възникване на извънредни разходи. Кредитира се при приключването ѝ в кореспонденция със сметка 123 печалба или загуба от текущата година или сметка 1251 резултат от нестопанската дейност на организации с нестопанска цел. Както предходно разгледаните сметки, така и сметка 691 извънредни разходи се препоръчва да се води с чисти обороти²⁴. Дебитните ѝ обороти следва да се посочат в отчета за приходите и разходите, в разходната част, група III извънредни разходи.

²³ Дамянов, Д., Ст. Панчева, цит. съч., с. 55.

²⁴ Пак там, с. 55.

IV.C. СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА НЕРАЗПРЕДЕЛЯЕМИТЕ РАЗХОДИ ВЪВ ФОНДАЦИЯТА

В случаите, когато фондацията извършва както нестопанска, така и стопанска дейност е възможно да се генерират разходи, които не могат да се конкретизират в рамките само на една от посочените дейности. Такива разходи се определят като неразпределяеми разходи²⁵. „Неразпределяеми разходи“ са всички разходи за продажби, административни, финансови и извънредни разходи, които не се отнасят само към определена дейност и са свързани с осъществяване на дейност подлежаща на облагане с корпоративен данък, извършвана от юридически лица с нестопанска цел, съгласно определението дадено в § 1, т. 17, б.„б“ от Допълнителните разпоредби на Закона за корпоративното подоходно облагане /ЗКПО/²⁶. Според Иван Дочев по-целесъобразно е използването на термина „разпределяеми разходи“ вместо „неразпределяеми разходи“²⁷. За автора основна причина за подобно твърдение е, че неразпределяемите разходи са обикновено административните и финансовите разходи, които се извършват общо за фондацията и не могат да се отнасят пряко към стопанската или нестопанската ѝ дейност, а това се извършва косвено по пътя на разпределението им на определена база.

Частта от неразпределяемите разходи, съответстваща на стопанската дейност на фондацията, се определя чрез изчисляване на коефициент, равен на съотношението между приходите от стопанската дейност и всички приходи на фондацията за отчетния период. Така изведеният коефициент се умножава с общият размер на неразпределяемите разходи²⁸. Ако фондацията е избрала в счетоводната си политика коефициент, който е по-висок от изчисленият на тази основа, то крайният финансов резултат следва да се увеличи с осчетоводените разходи по сметките, отчитащи стопанската дейност и да се намали с нормативно признатите разходи²⁹. В зависимост от възприетия от фондацията метод за счетоводно отразяване на разходите, за счетоводното отчитане на неразпределяемите разходи се използват сметките от група 60 разходи по икономически елементи или по група 61 разходи за дейността. По дебита на

²⁵ Вж. Пожаревска Р., цит. съч., с. 76.

²⁶ Обн. ДВ. бр. 105 от 22 Декември 2006 г.,...посл. изм. ДВ. бр. 1 от 3 Януари 2014 г.

²⁷ По-подробно виж: Дочев, И., Значението на понятието „неразпределяеми разходи“ в организациите с нестопанска цел//, сп. Главен счетоводител, бр.16, 2009. Статията е публикувана на интернет адрес <<http://zakonnik.bg/document/view/qanda/129237/182170>> последно посещение на 10.04.2014 г.

²⁸ По-подробно: чл. 169, ал. 1 от ЗКПО; и Евлогиев Е, Неразпределяеми разходи// Седмичен законник, бр. 31, 2009, статията е публикувана на интернет адрес <<http://zakonnik.bg/document/view/qanda/139793/240703>> последно посещение на 13.04.2014 г.

²⁹ Пожаревска Р., цит. съч. с. 77.

сметките следва да се посочи стойността на определените неразпределяеми разходи в зависимост от техния вид, източник и форма на проявление. Приключването на сметките се осъществява чрез тяхното кредитиране, срещу дебитиране на специална сметка, по която да се отчитат неразпределяемите разходи³⁰. За Иван Дочев счетоводното отчитане на неразпределяемите разходи се свързва най-напред със счетоводно разпределение на общите разходи, включващи в себе си административните разходи и разходите по продажба на стоки и услуги³¹. В тази връзка И. Дочев предлага за счетоводни цели отчитането на неразпределяемите разходи да се организира чрез използване на следните счетоводни статии:

1. За разпределение на административните разходи, чрез въвеждане на сметка 614 административни разходи в индивидуалния счетоводен сметкоплан на фондацията

Дебит сметка от група 70 приходи от стопанска дейност; или

Дебит сметка от група 71 приходи в предприятия с нестопанска цел

Кредит сметка 614 административни разходи

2. За разпределение на разходите по продажби, чрез въвеждане на сметка 615 разходи за продажби в индивидуалния счетоводен сметкоплан на фондацията

Дебит сметка от група 70 приходи от стопанска дейност; или

Дебит сметка от група 71 приходи в предприятия с нестопанска цел

Кредит сметка 615 разходи за продажби

3. За счетоводно разпределение на финансовите разходи

Дебит сметка 123 печалба и загуба от текуща дейност; или

Дебит 1251 резултат от нестопанската дейност на организации с нестопанска цел

Кредит сметка от група 62 финансови разходи

4. За разпределение на извънредните разходи

Дебит сметка 123 печалба и загуба от текуща дейност; или

Дебит 1251 резултат от нестопанската дейност на организации с нестопанска цел

Кредит сметка от група 69 извънредни разходи

С цел конкретизиране и ясно разграничаване на неразпределяемите разходи, формирани във фондацията, е възможно въвеждането на отделна група – група 64 неразпределяеми разходи. Наименованието на отделните сметки в групата и тяхната аналитична отчетност трябва да е съобразена със счетоводно – информационните нужди на фондацията. По своя характер въведените сметки са небалансови, операционни. Сметките се дебитират при

³⁰ Евлогиев Е, цит. съч.

³¹ По-подробно виж, Дочев, И., цит. съч.; и Дурин, С., И. Дочев, А. Георгиева, 2013, Нестандартни казуси от счетоводната и данъчната практика, изд. Мисъл, С.

възникване на неразпределяемите разходи. Кредитира се при приключване в кореспонденция с подходяща сметка от раздел 7 Приходи от стопанска дейност, определена в зависимост от характера на неразпределяемите разходи. Въвеждането на отделна група за този вид сметки цели увеличаване на степента на достоверност, отчетност и разграничимост между отделните разходи, генерирани във фондацията. Също така идентифицирането на неразпределяемите разходи в отделна група улеснява последващото им данъчно третиране.

V. СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА ПРИХОДИТЕ НА ФОНДАЦИИТЕ

В терминологичен аспект под понятието приход се разбира брутен поток от икономически изгоди през отчетния период под формата на придобиване на активи или намаляване на пасиви, което води до нарастване на собствения капитал, освен онова, което подлежи на разпределение между собствениците на капитала и преоценката, отразена в собствения капитал³². По същество реализирането на приход винаги се свързва с нарастване на икономическата изгода във фондациите. Придобиването на активи или намаляването на пасиви обаче не следва винаги да се третира за приход. В тази връзка се смята за необходимо конкретизирането на процесите, водещи до увеличаване на активи или намаляване на пасиви, които по същество не са приходи за фондациите³³. Най-характерната черта за фондациите е обстоятелството, че те не разпределят печалба. Също така, реализираната преоценка на активи, която е отразена в собствения капитал не следва да се признава за приход, а да се отчете като резерв. В следствие на гореизложеното, то последната част от определението за приход няма да отразява характера и специфичните особености на фондациите и не следва да се смята за основополагащо при отчитане на приходите. Поради тази причина специалисти в областта предлагат като приход за една фондация да се разбира процес на увеличаване на активи или намаляване на пасиви в хода на осъществяване на регламентираната съгласно учредителният ѝ акт дейност³⁴. В подкрепа на предложеното определение се посочва факта, че в обхвата му се включват,

³² По-подробно виж: т. 2 от СС18 Приходи Обн. ДВ. бр. 30 от 2005 г.,...посл. изм. и допъл. ДВ. бр. 86 от 2007 г.; т. 7 от МСС 18 Приходи Регламент (ЕО) № 1126/2008 на Комисията от 2008 г.,...посл. изм. и допъл. Регламент (ЕО) № 69/2009 на Комисията от 2009 г.

³³ Панчева, С., 2009, Възможности за усъвършенстване на индивидуалния сметкоплан на предприятията с нестопанска цел в частта за приходите // сп. Български счетоводител, XX № 23-24 от 2009 г., с. 15-21.

³⁴ Дамянов, Д., Панчева Ст. Цит. съч. с. 59.

както текущите приходи, така и приходите, генерирани от фондацията за бъдещи периоди. Приема се, че чрез обвързване на приходите с влягането на ресурси за конкретна дейност, посочена в учредителният акт на фондацията, се подчертават специфичните аспекти, които по същество са носители на икономическа изгода от извършваната дейност³⁵.

В своята разработка „Възможности за усъвършенстване на индивидуалния сметкоплан на предприятията с нестопанска цел в частта за приходите“ Станислава Панчева допълва определението, дефинирайки приходите като „стойностно измеримо, документално обосновано нарастване на икономическата изгода (увеличаване на активи или намаляване на пасиви) при осъществяване на дейността съобразно целите, определени в учредителният акт“³⁶. Според С. Панчева подобно разширение на определението се налага поради обстоятелството, че признаването на приходите във финансовия отчет се осъществява само, когато те са измерими в стойност и то с достатъчна степен на сигурност. Необходимостта от документална обоснованост намира своята законова опора в чл. 4, ал. 3 от Закона за счетоводството /ЗСч./³⁷. Следователно липсата на необходимите счетоводни документи води до невъзможност за извършване на счетоводно отчитане на възникналите приходи.

Счетоводната теория и практика се е обединила около виждането, че за да бъде един приход признат за счетоводни цели то същият трябва да отговаря на следните изисквания³⁸:

1. Сумата на прихода да е надеждно оценена.
2. Направените разходи или тези, които ще бъдат направени във връзка със сделката, могат надеждно да бъдат измерени.
3. Вероятно е предприятието да има икономическа изгода, свързана със сделката.
4. Приходите за всяка сделка се признават едновременно с извършените за нея разходи.

За приходи на фондацията не се признават получените дарения, за които има предвидено условие те да не бъдат изразходвани като цяло, а да бъдат ползвани като приход само лихвите от депозирането им в банки или само дивидентите от инвестирането им. За приходи не се признават и получените целеви дарения, предназначени за трети лица, при които фондацията се явява само посредник между дарителя и крайния бенефициент.

В научната литература е възприето приходите на фондациите да се класифицират въз основа на възприетите класификационни признаци, прилагани

³⁵ Панчева, С., 2009, Възможности за усъвършенстване на индивидуалния сметкоплан на предприятията с нестопанска цел в частта за приходите // сп. Български счетоводител, XX № 23-24 от 2009 г., с. 15-21.

³⁶ Пак там, с. 15-21.

³⁷ Закон за счетоводството, 2014, Сиби, шесто издание, С., с. 10.

³⁸ Вж. т. 5.1 от СС18 Приходи.

за организации със стопанска дейност³⁹. На тази база според класификационния признак произход на приходите те се групират в три основни групи:

- приходи от дейността;
- финансови приходи; и
- извънредни приходи.

V.A. СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА ПРИХОДИТЕ ОТ ДЕЙНОСТТА

Приходите за дейността се определят като постъпления, регламентирани във вътрешни и външни нормативни актове⁴⁰. Те могат да се обособят в зависимост от това дали са резултат от извършвана стопанска или нестопанска дейност във фондациите. По същество приходите от нестопанска дейност се реализират от фондацията в хода на осъществяване на идеалните си цели, определени в учредителният ѝ акт. Същите не са формирани с цел печалба и не са резултат от сделка, класифицирана като търговска по смисъла на чл. 1 от Търговския закон /ТЗ/. Поради тази причина приходите от нестопанска дейност на фондациите не подлежат на облагане с корпоративен данък. Тези приходи, които не отговарят на посочените изисквания и са формирани с цел печалба се разглеждат като приходи от стопанската дейност на фондацията. Следователно, за да бъде признат един приход, като приход от стопанска дейност то той трябва да отговаря на следните общи критерии:

1. Да е формиран в резултат на търговска сделка, която съответства на основните цели и задачи, поставени в учредителния акт на фондацията. Парични постъпления, генерирани от отдадено на трети лица имущество на фондацията също е приход от стопанска дейност.

2. Да има регулярен характер.
3. Да бъде оценен на пазарен принцип.
4. Да бъде реализиран с цел печалба.

За целите на счетоводното отчитане на приходите на фондациите основно се прилагат два подхода.

Първият подход въвежда и използва само сметките от група 71 Приходи в предприятия с нестопанска дейност. Към групата се обособяват сметките 711 приходи от регламентирана дейност, включваща сметка 7111 приходи от дарения под условие и сметка 7112 приходи от дарения без условие; 712 приходи от финансираня на програми; 713 приходи от правителствени дарения; 714 приходи от други дарения; 719 други приходи. Изведените сметки се използват за отчитане на нестопанската дейност на фондацията. Когато фондацията осъществява и стопанска дейност се препоръчва въвеждането на допълнителна сметка в индивидуалния счетоводен сметкоплан – 7193 приходи

³⁹ Дамянов, Д., Панчева Ст., цит. съч. с. 59.

⁴⁰ Атанасов, А., цит. съч., с. 110.

от стопанска дейност⁴¹. За достоверното и коректно отчитане на приходите от стопанска дейност е необходимо въвеждането на подходяща аналитична отчетност в зависимост от вида и източника на прихода. По своя характер сметките от група 71 приходи от предприятия с нестопанска цел са небалансови, операционно-резултатни. Когато сметките се използват в качеството им на операционно-резултатни те се кредитират при първоначалното признаване и последващо увеличаване на стойността на приходите. Дебитират се текущо или в края на отчетния период в кореспонденция със сметките от група 60 разходи по икономически елементи или група 61 разходи за дейността. Препоръчва се сметките от група 71 приходи в предприятия с нестопанска дейност да се използват в качеството им на чисто операционни сметки⁴². В този случай те се кредитират при първоначалното признаване и последващо увеличение на стойността на отчетения приход. Дебитират се текущо или в края на отчетния период в кореспонденция със сметка 1251 резултат от нестопанската дейност на организации с нестопанска цел. Изключение е сметка 7193 приходи от стопанска дейност на предприятия с нестопанска цел. Тя се приключва текущо или в края на отчетния период в кореспонденция със сметка 123 печалба и загуба от текущата година. От своя страна сметка 123 печалба и загуба от текущата година се приключва в кореспонденция със сметка 1252 резултат от стопанската дейност на организации с нестопанска цел.

При вторият подход се въвеждат и използват сметките, както от група 71 приходи в предприятия с нестопанска цел, така и сметките от група 70 приходи от стопанска дейност⁴³. Чрез въвеждането на допълнителна група 70 приходи от стопанска дейност се подпомага ясното разграничаване на приходите от дейността, а също така и се подпомага контролът и ефективността на информационно отчетния процес. Сметките от група 70 приходи от стопанска дейност на организации с нестопанска цел се използва за отразяване само на приходите, генерирани от фондацията в резултат от стопанската й дейност. В зависимост от вида на реализираните приходи от стопанска дейност е възможно въвеждането на следните сметки в групата: 701 Приходи от продажби на продукция; 702 Приходи от продажби на стоки; 703 Приходи от продажби на услуги; 704 Приходи от финансираня; 705 Приходи от продажби на дълготрайни активи; 706 Приходи от продажби на материали; 707 Приходи от ликвидация и несъстоятелност; 709 Други приходи от продажби. По своя характер сметките са небалансови, операционно-резултатни. Кредитират се при първоначалното признаване на приходите и при последващото увеличение на стойността им. Дебитират се при тяхното приключване срещу кредитиране на сметките от група 60 разходи по икономически

⁴¹ Пак там, с. 110.

⁴² Пак там, с. 111.

⁴³ По-подробно виж: Дамянов, Д., Ст. Панчева, цит. съч., с. 128.

елементи или група 61 разходи за дейността. По този начин се постига съпоставимост между приходите и разходите. Изискване, регламентирано в чл. 4, ал. 1, т. 4 от Закона за счетоводството. Препоръчва се използването на сметките в качеството им на чисто операционни сметки⁴⁴. В този случай те се кредитират при първоначалното признаване или увеличение на стойността на приходите, а се дебитират срещу кредитиране на сметка 123 печалби и загуби от текущата година. В края на отчетния период сметка 123 печалби и загуби от текущата година се приключва в кореспонденция със сметка 1252 резултат от стопанската дейност на организации с нестопанска цел.

Отчитането на приходите от нестопанска дейност при вторият подход се осъществява чрез използване на сметките от група 71 приходи в организации с нестопанска цел. Към групата е възможно обособяването на сметки, отчитащи приходите на фондацията от регламентирана дейност и допълнителни приходи от нестопанска дейност. В тази връзка приходи от регламентирана дейност са сметките 711 приходи от дарения; 7111 приходи от дарения под условие; 7112 приходи от дарения без условие; 712 приходи от финансиране на програми; 713 приходи от правителствени дарения; 714 приходи от други дарения; 7191 други приходи от регламентирана дейност. За отчитане на другите приходи от нестопанска дейност може да се използва сметка 7192 други приходи от нестопанска дейност. Към посочените сметки може да се въведе подходяща аналитична отчетност в зависимост от информационните потребности на фондацията. Счетоводното отчитане на сметките от групата съответства на разглежданото в първият вариант. Единствената разлика е, че не се въвежда сметка 7193 приходи от стопанска дейност на предприятия с нестопанска цел, поради причината, че за счетоводни цели е въведена цяла група, отразяваща приходите от стопанска дейност във фондацията.

V.B. СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ПРИХОДИ

Подходящото и целесъобразно използване на паричните активи на фондацията по същество може да доведе до формиране на приход. Тези приходи се третира в качеството им на финансови и включват приходи от лихви и съучастия, а също и положителна разлика от операции с финансови активи, инвестиции и валутни операции. За целите на счетоводното отчитане на подобен вид приходи в индивидуалния сметкоплан на фондацията е предвидена група 72 финансови приходи. Възможно е класифицирането на сметките във групата да се осъществи на база стопанска и нестопанска дейност. В този смисъл могат да се въведат следните сметки:

– За финансови приходи, генерирани от нестопанска дейност – 7211 Приходи от лихви от нестопанска дейност; 7221 Приходи от съучастия от

⁴⁴ Атанасов, А., цит. съч., с. 111.

нестопанска дейност; 7231 Приходи от операции с финансови активи и инструменти от нестопанска дейност; 7241 Приходи от валутни операции от нестопанска дейност; 7251 Приходи от последващи оценки на финансови активи и инструменти от нестопанска дейност; 7291 Други финансови приходи от нестопанска дейност

– За финансови приходи, които са резултат от стопанска дейност – 7212 Приходи от лихви от стопанска дейност; 7222 Приходи от съучастия от стопанска дейност; 7232 Приходи от операции с финансови активи и инструменти от стопанска дейност; 7242 Приходи от валутни операции от стопанска дейност; 7252 Приходи от последващи оценки на финансови активи и инструменти от стопанска дейност; 7292 Други финансови приходи от стопанска дейност.

По своя характер изведените сметки са небалансови, операционни. Кредитират се при първоначалното признаване на прихода или при неговото увеличаване през отчетния период. Дебитират се при приключване на сметките от групата срещу кредитиране на сметка 123 печалби и загуби от текущият период, за финансовите приходи имащи стопански характер, и сметка 1252 резултат от нестопанската дейност на организации с нестопанска цел, за финансовите приходи, генерирани от нестопанска дейност.

У.С. СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА ИЗВЪНРЕДНИТЕ ПРИХОДИ

Приходи, които имат случаен характер и възникват в резултат на събития извън обичайната дейност на фондацията се предвижда счетоводното им отчитане да се реализира чрез използване на сметките от група 79 извънредни приходи. Подходящо е приходите да се класифицират в зависимост от извършваната стопанска и нестопанска дейност във фондацията. На тази база към групата може да се въведат сметките 7911 Извънредни приходи от нестопанска дейност и 7912 извънредни приходи от стопанска дейност. Тяхната аналитична отчетност се организира в зависимост от характера на извънредния приход, неговият източник и проявление. По същество сметките са небалансови, операционни. Кредитират се при признаване на прихода в момента на възникването му и при увеличаване на стойността му през отчетния период. Сметка 7911 извънредни приходи от нестопанска дейност се дебитира текущо или в края на отчетния период в кореспонденция със сметка 1251 резултат от нестопанската дейност на организации с нестопанска цел. Сметка 7912 извънредни приходи от стопанска дейност се дебитира текущо или в края на отчетния период в кореспонденция със сметка 123 печалби и загуби от текуща дейност. сметка 123 печалби и загуби от текуща дейност се приключва в кореспонденция със сметка 1252 резултат от стопанската дейност на организации с нестопанска цел.

В своя труд „Възможности за усъвършенстване на индивидуалния сметкоплан на предприятията с нестопанска цел в частта за приходите” С. Панчева

предлага по-детайлизирана класификация на приходите. Според нея основни класификационни признаци са периода на признаване и отчитане на приходите, дейността в която се реализират и техния произход⁴⁵.

– Според дейността в която се реализират приходите се разделят на приходи от стопанска дейност и на такива от нестопанска дейност.

– Класификацията на приходите според периода им на признаване и отчитане е от значение за фондацията във връзка с данъчното облагане на крайния финансов резултат по реда, предвиден в ЗКПО. Прилагайки посоченият признак приходите се разграничават като текущи приходи и приходи за бъдещи периоди. За отчитане на възникналите във фондацията приходи за бъдещи периоди се използват сметките от група 75 приходи за бъдещи периоди и финансирания. В зависимост от вида на извършваната от фондацията дейност приходите за бъдещи периоди се разделят на приходи за бъдещи периоди от стопанска дейност и приходи за бъдещи периоди от нестопанска дейност. На база посоченото разграничение в индивидуалния счетоводен сметкоплан на фондацията е възможно въвеждането на сметките: 7511 Нефинансови приходи за бъдещи периоди от нестопанска дейност; 7521 Финансови приходи за бъдещи периоди от нестопанска дейност; 7531 Финансиране за дълготрайни активи от нестопанска дейност; 7541 Финансиране за текущата дейност от нестопанска дейност; 7512 Нефинансови приходи за бъдещи периоди от стопанска дейност; 7522 Финансови приходи за бъдещи периоди от стопанска дейност; 7532 Финансиране за дълготрайни активи от стопанска дейност; 7542 Финансиране за текущата дейност от стопанска дейност; 7551 финансиране на стопанска дейност от европейски фондове. Организацията и счетоводното отчитане на приходите за бъдещи периоди и финансирания на фондациите е аналогично с това в организациите, регистрирани по ТЗ.

– Класификацията на приходите според техния произход е от основно значение, както за тяхното отчитане, така и за представянето им във финансовите отчети на фондацията. По своя характер този признак е основен класификационен за текущите приходи. Към текущите приходи се обособяват приходите от дейността на организациите с нестопанска цел, финансовите приходи и извънредните приходи. Счетоводното им отчитане следва методиката на вече разгледаните сметки от група 70 приходи от стопанска дейност на организации с нестопанска цел, група 71 приходи в организации с нестопанска цел, група 72 финансови приходи и група 79 извънредни приходи.

⁴⁵ Панчева, С., 2009, Възможности за усъвършенстване на индивидуалния сметкоплан на предприятията с нестопанска цел в частта за приходите // Български счетоводител, XX (23-24). с. 15-21.

V.D. СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА НЕРАЗПРЕДЕЛЯЕМИТЕ ПРИХОДИ

Приходи, които не могат да бъдат конкретно определени като стопански или нестопански представляват неразпределяеми приходи. Определение за неразпределяемите приходи е дадено в ЗКПО. Законодателят определя, че неразпределяеми приходи са всички финансови и извънредни приходи, които не произтичат от осъществяването само на определена дейност и са свързани с осъществяване на дейност, за която се ползва преотстъпване на корпоративен данък⁴⁶. Неразпределяемите приходи се определят като общият размер на неразпределяемите приходи се умножи по съотношението между нетните приходи от продажби от дейностите, за които се ползва преотстъпването, и всички нетни приходи от продажби⁴⁷. Някои автори предлагат за целите на счетоводното им отчитане да се въведе допълнителна група в индивидуалния сметкоплан на фондацията⁴⁸. Подобна група може да е 74 неразпределяеми приходи. Към групата е подходящо въвеждането на сметки, които са съобразени с информационните нужди на фондацията и в зависимост от произхода на неразпределяемите приходи. Сметките от група 74 неразпределяеми приходи са небалансови, операционни. Кредитират се при първоначалното признаване на прихода и при последващото увеличаване на стойността на прихода през отчетния период. Дебитират се при приключване на сметките от групата срещу кредитиране на сметка 125 резултат от дейността на организации с нестопанска цел.

ЛИТЕРАТУРА

1. Атанасов, А., 2013, Счетоводство на юридически лица с нестопанска цел, АИ „Ценов“, Свищов.
2. Дамянов, Д., Ст. Панчева, 2008, Счетоводство на юридически лица с нестопанска цел, Фабер.
3. Дочев, И., 2009, Значението на понятието „неразпределяеми разходи“ в организациите с нестопанска цел // сп. Главен счетоводител, бр. 16/ 2009, статията е публикувана на интернет сайт <<http://zakonnik.bg/document/view/qanda/129237/182170>> последно посещение на 10.04.2014 г.
4. Дочев, И., 2009, Счетоводно отчитане на неразпределяемите разходи и приходи// Счетоводство плюс данъци, социални отношения, бр. 2/2009.
5. Дурин, С., И. Дочев, А. Георгиева, 2013, Нестандартни казуси от счетоводната и данъчната практика, изд. Мисъл, С.

⁴⁶ Ср. § 1, т. 18 от Допълнителните разпоредби на ЗКПО.

⁴⁷ Чл. 169, ал. 1 от ЗКПО.

⁴⁸ По-подробно, виж: Пожаревска Р., цит. съч. с. 77.

6. Евлогиев Е, 2009, Неразпределяеми разходи// сп. Седмичен законник, бр.31/2009, статията е публикувана на интернет адрес <<http://zakonnik.bg/document/view/qanda/139793/240703>>последно посещение на 13.04.2014 г.
7. Панчева, С., 2009, Възможности за усъвършенстване на индивидуалния сметкоплан на предприятията с нестопанска цел в частта за приходите // сп. Български счетоводител, XX (23-24). с. 15-21.
8. Пожаревска Р., 2008, Отчитане на дейността на предприятията с нестопанска цел, Форком, С.
9. Проданов, В., Кр. Богоев, Д. Радонов, 2011, Счетоводство на юридически лица с нестопанска цел, Сиела, С.
10. Токушев, В., 2001, Някои проблеми в новата правна уредба на юридическите лица с нестопанска цел, сп. Търговско право, кн. 3/2001 г.,

ИЗПОЛЗВАНИ НОРМАТИВНИ ДОКУМЕНТИ

1. Закона за юридическите лица с нестопанска цел Обн. ДВ. бр. 81 от 6 Октомври 2000 г.,...посл. изм. и допъл. ДВ, бр. 42 от 2009 г.
2. Закон за счетоводството, 2014, Сиби, шесто издание, С.
3. Закон за корпоративното подоходно облагане Обн. ДВ. бр. 105 от 22 Декември 2006г, посл. изм. ДВ. бр. 1 от 3 Януари 2014 г.
4. Търговския закон, обн. ДВ. Бр. 48 от 18 юни 1991,...посл. изм. ДВ. Бр. 20 от 28 февруари 2013.
5. Обща рамка на МСФО, публикувано на интернет адрес <<http://balans.bg/534-msfo-obshta-ramka/>>последно посещение на 01.04.2014 г.
6. СС9 Представяне на финансовите отчети на предприятия с нестопанска цел, Обн. ДВ. бр. 30 от 7 Април 2005 г.,...посл. изм. и допъл. ДВ. бр. 86 от 26 Октомври 2007 г.
7. СС18 Приходи, Обн. ДВ. бр. 30 от 7 Април 2005 г.,...посл. изм. и допъл. ДВ. бр. 86 от 26 Октомври 2007 г.
8. МСС 18 Приходи Регламент (ЕО) № 1126/2008 на Комисията от 3 ноември 2008 г., посл. изм. и допъл. Регламент (ЕО) № 69/2009 на Комисията от 23 януари 2009 г.;