

МЕЖДУНАРОДНО ВИСШЕ БИЗНЕС УЧИЛИЩЕ

ДВАНАДЕСЕТА
МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ



Международно Висше Бизнес Училище
International Business School

**ИНОВАТИВНИ СТРАТЕГИИ ЗА
КОНКУРЕНТОСПОСОБЕН БИЗНЕС**

12 – 13 юни 2015
СОФИЯ

МЕЖДУНАРОДНО ВИСШЕ БИЗНЕС УЧИЛИЩЕ

БОТЕВГРАД

**ИНОВАТИВНИ СТРАТЕГИИ ЗА
КОНКУРЕНТОСПОСОБЕН БИЗНЕС**

Издателство на МВБУ

2015 г.

Рецензенти:

проф. д.ик.н. Марин Петров

проф. д-р Манол Рибов

проф. д-р Божидар Гьошев

проф. д-р Теодора Георгиева

доц. д-р Миланка Славова

проф. д-р Теодора Георгиева, съставител, 2015

МВБУ, Ботевград

ISBN 978-954-9432-67-1 (CD)

INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

BOTEVGRAD

**INNOVATIVE STRATEGIES FOR
COMPETITIVE BUSINESS**

IBS PRESS

2015 г.

Reviewers:

Prof. Dr. Marin Petrov

Prof. Dr. Manol Ribov

Prof. Dr. Bojidar Gyoshev

Prof. Dr. Teodora Georgieva

Assoc. Prof. Dr. Milanka Slavova

Prof. Dr. Teodora Georgieva, Editor, 2015

IBS, Botevgrad

ISBN 978-954-9432-67-1 (CD)

СЪДЪРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ IV	
ФИНАНСОВИ, СЧЕТОВОДНИ И ПРАВНИ АСПЕКТИ НА БИЗНЕСА	352
АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО	353
доц. д-р Росица Иванова Университет за национално и световно стопанство, София	
ИНОВАЦИИТЕ, КАТО ФАКТОР ЗА ПРЕВЕНЦИЯ НА СКРИТАТА ИКОНОМИКА	363
д-р Даниела Георгиева Международно висше бизнес училище, Ботевград	
ВРЕМЕННО ИЗВАЖДАНЕ ОТ УПОТРЕБА НА ДМА: СЧЕТОВОДНИ АСПЕКТИ И ДАНЪЧНИ ЕФЕКТИ	371
ас. д-р Борислав Боянов Университет за национално и световно стопанство, София	
СЧЕТОВОДНИТЕ ПРИБЛИЗИТЕЛНИ ОЦЕНКИ – ИНОВАЦИЯТА СРЕЩУ КОНСЕРВАТИЗМА В СЧЕТОВОДСТВОТО	381
доц. д-р Валентина Станева Висше транспортно училище „Тодор Каблешков”, София	
ИНТЕЛИГЕНТЕН ПОДХОД ЗА ОЦЕНКА НА ФИНАНСОВАТА УСТОЙЧИВОСТ НА ЛЕЧЕБНО ЗАВЕДЕНИЕ	387
доц. д-р Георги Киров Институт по системно инженерство и роботика, БАН, София гл. ас. д-р Юлиан Велков ас. Боряна Трендафилова Международно висше бизнес училище, Ботевград	
СПОСОБИ ЗА ПРЕОДОЛЯВАНЕ НА ДАНЪЧНИТЕ ИЗМАМИ	398
доц. д-р Любка Ценова Международно висше бизнес училище, Ботевград	
ПРАВОМОЩИЯ НА ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ ЗА КОНТРОЛ ВЪРХУ РАБОТАТА НА КОМИСИЯТА ЗА ПРОВЕЖДАНЕ НА ПРОЦЕДУРА ЗА ВЪЗЛАГАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНА ПОРЪЧКА	405
гл. ас. д-р Събин Събев НВУ “Васил Левски”, В. Търново	
ИЗПОЛЗВАНЕ НА РЕСУРСИТЕ НА ТРЕТИ ЛИЦА ЗА ДОКАЗВАНЕ СЪОТВЕТСТВИЕТО НА УЧАСТНИКА С КРИТЕРИИТЕ ЗА ПОДБОР	408
гл. ас. д-р Събин Събев НВУ “Васил Левски”, В. Търново	
ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ АГЕНТИ- НЕИЗМЕННА ЧАСТ ОТ ПРОДАЖБАТА НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ ПРОДУКТИ	412
ас. д-р Милен Митков Стопанска академия “Д. А. Ценов”, Свищов	

**ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ БРОКЕРИ - ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕТО НА
ЗАСТРАХОВАТЕЛНИЯ ПАЗАР**

414

ас. д-р Милен Митков

Стопанска академия “Д. А. Ценов”, Свищов

**БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО**

417

гл. ас. д-р Юлиян Велков

Международно висше бизнес училище, Ботевград

CONTENTS

SECTION IV	
FINANCIAL, ACCOUNTING AND LEGAL ASPECTS OF THE BUSINESS	352
ASPECTS OF THE ENTERPRISE'S CASH FLOWS ANALYSIS	353
Rositsa Ivanova	
INNOVATIONS AS FACTORS FOR PREVENTION OF HIDDEN ECONOMY	363
Daniela Georgieva	
TEMPORARY DISPOSAL OF TANGIBLE FIXED ASSETS: ACCOUNTING ASPECTS AND TAX EFFECTS	371
Borislav Boyanov	
ACCOUNTING ESTIMATES - THE INNOVATIONS AGAINST CONSERVATISM IN ACCOUNTING	381
Valentina Staneva	
INTELLIGENT APPROACH TO ASSESS THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF HEALTH INSTITUTION	387
Georgi Kirov	
Yuliyen Velkov	
Boriana Trendafilova	
EUROPEAN UNION METHODS TO OVERCOME THE TAX FRAUD	398
Lubka Tzenova	
POWERS OF THE COMMISSIONER FOR CONTROL OF THE WORK OF THE COMMISSION FOR CARRYING OUT THE PROCEDURE FOR THE AWARD OF PUBLIC PROCUREMENT	405
Sabin Sabev	
UTILIZATION OF RESOURCES OF ANY THIRD PERSON FOR PROOF OF PARTICIPANT COMPLIANCE CRITERIA FOR SELECTION	408
Sabin Sabev	
INSURANCE AGENTS - AN INTEGRAL PART OF THE SALE OF INSURANCE	412
Milen Mitkov	
INSURANCE BROKERS - FACTOR FOR THE STABLY DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET	414
Milen Mitkov	
BALANCED SCORECARD FOR MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS IN HEALTHCARE	417
Yuliyen Velkov	

РАЗДЕЛ IV

ФИНАНСОВИ, СЧЕТОВОДНИ И ПРАВНИ АСПЕКТИ НА БИЗНЕСА

SECTION IV

FINANCIAL, ACCOUNTING AND LEGAL ASPECTS OF THE BUSINESS

АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

доц. д-р Росица Иванова

Университет за национално и световно стопанство, София

ASPECTS OF THE ENTERPRISE'S CASH FLOWS ANALYSIS

Rositsa Ivanova

ABSTRACT: The information presented in the balance sheet and in the profit and loss account is not enough for the needs of the analysis of the enterprise's liquidity and solvency. Using this information only causes difficulties for the manager to make proper decisions for maintaining good liquidity level, desired rate of return of the assets and the equity, as well as good solvency of the enterprise in long-term aspect. This makes the issue of the methodology for the analysis of the actual movement of cash flows, based on the information in the enterprise's statement of cash flows, quite topical.

This publication studies the objectively existing realities between incoming and outgoing cash flows by different types of activities carried out by the enterprise. On such basis, it suggests a system of indicators characterizing the efficiency of the enterprise's cash flows.

The main objective is to reach theoretically justified and practically applicable methodology for analysis of cash flows' efficiency in general and by types of activities, in the context of the relations and dependencies among them.

KEYWORDS: analysis, cash flows, liquidity, efficiency, methodology

Въведение

Правилата за счетоводно отчитане на дейността на предприятието, както и за изготвянето и представянето на неговите финансови отчети, водят до различно представяне на информацията в различните компоненти на този отчет. Става дума за счетоводния принцип за текущо начисляване, съобразно който приходите и разходите на предприятието се признават във финансовия резултат за периода, през който те са възникнали, независимо дали паричните средства или паричните еквиваленти са получени или платени. Това означава, че в отчета за приходите и разходите, респ. в отчета за доходите, могат да бъдат отразени приходи и разходи, срещу които няма реално движение на парични средства. Следователно финансовият резултат от цялостната дейност на предприятието, представен и в неговия счетоводен баланс, е различен от информацията в отчета за паричните потоци, в който се отразява реалното движение на паричните средства за текущия период.

На практика информацията, представена в счетоводния баланс и отчета за приходите и разходите, не е достатъчна за нуждите на анализа на ликвидността и платежоспособността на предприятието. Използването само на тази информация затруднява мениджмънта на предприятието при вземането на правилни решения за поддържане на добра степен на ликвидност, желана възвръщаемост на активите и собствения капитал, както и добра платежоспособност в стратегическа перспектива.

Информацията за реалното движение на паричните средства както общо, така и по видове дейности, е полезна за мениджмънта на предприятието поради следните обстоятелства:

- 1) Представа възможностите и способността на предприятието да генерира парични средства изобщо, както и по видове дейности.
- 2) Описва тенденциите в движението на входящите и изходящи парични потоци общо и по видове дейности.
- 3) Характеризира способността на предприятието да прогнозира и оказва позитивно влияние върху размера и разполагането на паричните потоци във времето както общо, така и по видове дейности.
- 4) Характеризира динамиката на входящия, изходящия и нетния парични потоци от оперативната дейност и тенденциите в тяхното развитие.
- 5) Позволява да се анализира и оцени влиянието на взетите решения за инвестиране в дълготрайни материални активи върху изменението на паричния поток от инвестиционната дейност на предприятието.
- 6) Позволява да се анализира и оцени влиянието на финансовата политика на предприятието, т.е. решенията за промени в собствения капитал или използване на краткосрочни и дългосрочни банкови заеми съответно за финансиране на оборотния капитал и дълготрайните материални активи, върху динамиката на паричния поток от финансовата дейност.
- 7) Позволява да се задълбочи и разшири анализът и оценката на промените в степента на

ликвидност и платежоспособност на предприятието.

8) Дава възможност да се изучи и оцени степента на гъвкавост и адаптивност на предприятието към промените на външната среда, в която то функционира, под формата на предлагани позитивни възможности и заплахи.

9) Позволява създаване и последващо подобряване на различни модели за сравнителен анализ и оценка на сегашната стойност на бъдещите парични потоци на предприятията, осъществяващи бизнеса си в съответния отрасъл.

10) Предоставя обективни възможности за провеждане на сравнителен анализ на финансовите резултати и финансовото състояние на предприятията от отрасъла, тъй като се игнорира негативния ефект от използването на различни счетоводни интерпретации на едни и същи стопански сделки и събития. Това е предпоставка за извършване на анализ на конкурентоспособността на предприятията от отрасъла.

Полезността на информацията за движението на паричните средства от и към предприятието поражда актуалността на въпроса за методиката за анализ на осигуреността, използването и ефективността от използването на паричните средства както общо, така и по видове дейности, извършвани от предприятието.

Основен източник на информация за нуждите на анализа е отчета за паричните потоци на предприятието. В този отчет се представят паричните средства и паричните еквиваленти като парични потоци от оперативна, инвестиционна и финансова дейност.

Обект на изследване в доклада са обективно съществуващите релации между входящите и изходящи парични потоци по отделни видове дейности, които предприятието извършва. На тази база се предлага система от показатели, характеризиращи ефективността на паричните потоци на предприятието.

Поставената цел е достигане до теоретично обоснована и практически приложима методика за анализ на паричните потоци общо и по видове дейности, в контекста на връзките и зависимостите както между самите парични потоци, така и между движението на паричните средства, съответните статии в счетоводния баланс и определени позиции от отчета за приходите и разходите на предприятието.

Парични потоци на предприятието

Движението на паричните средства от и към предприятието, което формира изходящите и входящи парични потоци, може да се определи като система. Компонентите на тази система са всъщност изходящите и входящи парични потоци от оперативната, финансовата и инвестиционната дейност на предприятието. Самата дейност, осъществявана от всяко предприятие, е система. Нейните отделни компоненти са конкретните видове дейности, които предприятието извършва. Например: инвестиционна дейност; основна (индустриална, търговска, туристическа, строителна и т.н.) дейност; дейности по продажбите и по общото управление на предприятието; финансова дейност.

Взаимовръзките между отделните видове дейности в системата като цяло обуславят обективно съществуващите връзки и зависимости между генерираните от тях парични потоци (вж. схема 1).

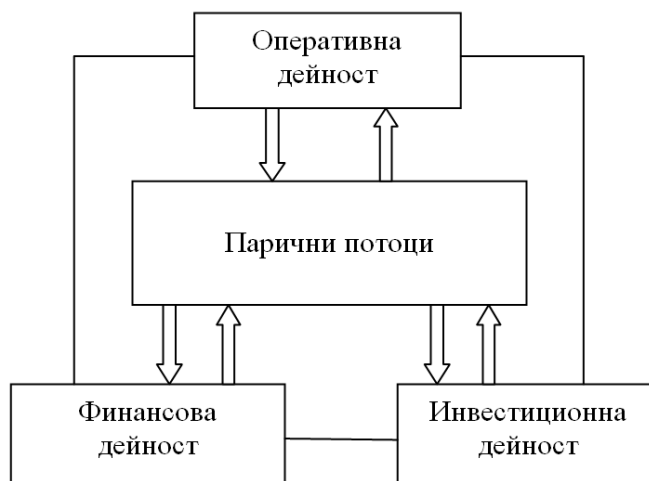


Схема 1. Парични потоци на предприятието

Паричните потоци от оперативна дейност обикновено включват постъпленията и плащанията, свързани с основната дейност на предприятието.

Входящият паричен поток от оперативната дейност на предприятието се формира от паричните постъпления от:

- 1) Продажби на продукция, стоки, услуги.
- 2) Продажби на краткосрочни финансови активи, държани за търговски цели.
- 3) Предоставяне на авторски права.
- 4) Лицензионни споразумения, лихви, комисиони, дивиденди и други подобни.
- 5) Положителни валутни курсови разлики.
- 6) Възстановени данъци и др.

Входящият паричен поток от оперативната дейност показва получените парични средства от контрагентите на предприятието и преди всичко от неговите клиенти за осъществените продажби на продукция, стоки и услуги.

Изходящият паричен поток от оперативната дейност на предприятието се формира от паричните плащания към:

- 1) Търговски контрагенти: доставчици, доставчици по аванси и други подобни.
- 2) Персонала на предприятието.
- 3) Социалното осигуряване.
- 4) Бюджета за платени корпоративни данъци, данъци върху доходите на персонала и данък върху добавената стойност.
- 5) Застрахователи, за лихви, комисиони, дивиденди и други подобни плащания.
- 6) Покупка на краткосрочни финансови активи, държани за търговски цели.
- 7) Отрицателни валутни курсови разлики.
- 8) Други разходи за осъществяване на оперативната дейност.

Изходящият паричен поток за оперативната дейност на предприятието характеризира размера на извършените плащания към доставчиците, персонала, осигурителната и данъчна система на страната, както и редица други плащания, свързани с нормалното осъществяване на тази дейност. Това означава, че в значителна степен изходящият паричен поток от оперативната дейност на предприятието е предназначен за осигуряване на неговата дейност с нетен оборотен капитал. Същевременно с това, този паричен поток показва, че част от получените банкови заеми,¹ при положение, че предприятието използва такива (определят се като входящ паричен поток от финансовата дейност), се използват за финансиране на оборотния капитал, т.е. за осигуряване нормалното и безпроблемно протичане на неговата текущата оперативна дейност. Става дума и за плащанията към доставчиците във връзка с осигуряване на дейността на предприятието с необходимия оборотен капитал, чиито източници могат да бъдат както собствени (собствен оборотен капитал), така и привлечени. Използването на краткосрочни банкови заеми за осигуряване на необходимия оборотен капитал за нормалното осъществяване на дейността и функционирането на предприятието е нормална бизнес практика.

Посоченото е основание за извода, че между входящият паричен поток от финансовата дейност и изходящият паричен поток от оперативната дейност на предприятието съществува обективна връзка и зависимост.

Нетният паричен поток от оперативната дейност на предприятието (положителен или отрицателен) се формира като разлика между стойностните размери на входящия и изходящия поток от същата дейност.

Положителният нетен паричен поток от оперативната дейност е ключов критерий, характеризиращ способността и степента на генериране на достатъчни по размер парични средства, необходими за осигуряване и поддържане не само на тази дейност, но и на инвестиционната и финансова дейност, както и на ликвидността и платежоспособността на предприятието.

Паричните потоци от инвестиционна дейност са свързани най-често с придобиване от предприятието на дълготрайни материални и нематериални активи.

Входящият паричен поток от инвестиционната дейност на предприятието се формира от паричните постъпления от:

- 1) Управлението на съществуващи дълготрайни материални и нематериални активи, заведени в имуществото на предприятието и контролирани от него, които са придобити в резултат на осъществени

¹ Става дума за краткосрочните банкови заеми от гледна точка на златното правило за финансиране на бизнеса.

вече инвестиции.

- 2) Продажби на дълготрайни материални и нематериални активи.
- 3) Продажби на дялови участия.
- 4) Продажби на краткосрочни финансови инструменти и други.
- 5) Финансирания, предназначени за инвестиции в дълготрайни материални и нематериални активи.
- 6) Други входящи парични потоци от инвестиционна дейност.

Авторовото становище е, че финансиранятия за инвестиции следва да се разглеждат като входящ паричен поток от инвестиционната, а не от финансовата дейност на предприятието. Основанието за това е, че финансиранятия за инвестиции са безвъзмездно получени средства със строго определена цел, а именно за придобиване на дълготрайни материални или нематериални активи. Самото намерение за придобиване на дълготрайни материални или нематериални активи и неговото осъществяване на практика формира инвестиционната политика на предприятието. Плащанията за придобиване на амортизируеми активи, без значение на начина на финансиране, са типичен изходящ паричен поток от инвестиционна дейност. И още нещо, получените средства от финансиранятия за инвестиции не подлежат на връщане, т.е. обективно въобще не се формира изходящ паричен поток за предприятието. Самото финансиране за придобиване на дълготрайни материални или нематериални активи се усвоява посредством поетапно счетоводно отчитане на разходите и приходите за текущите отчетни периоди от определения полезен срок на годност на придобития актив. По този начин се спазва счетоводният принцип за съпоставимост на приходите и разходите.

Изходящият поток от инвестиционната дейност на предприятието описва паричните плащания за:

- 1) Придобиване на дълготрайни материални и нематериални активи със собствени средства (собствен основен капитал), с дългосрочни банкови заеми и посредством финансирания за инвестиции.
- 2) Инвестиции в дялово участие.
- 3) Бизнескомбинации, свързани с придобивания.
- 4) Други изходящи парични потоци от инвестиционна дейност.

Тук следва да се отбележи, че изходящият паричен поток от инвестиционната дейност на предприятието е индикатор за неговата способност да привлича в дейността си дългосрочни капиталови източници, т.е. постоянен капитал (собствен капитал и дългосрочни заеми) за финансиране придобиването на дълготрайни материални и нематериални активи. Подобно обстоятелство е с важно значение от гледна точка на капиталовата структура и финансовата стабилност на предприятието. Важно изискване при формиране на капиталовата структура е размерът на постоянния капитал да превишава този на дълготрайните активи, притежавани и контролирани от предприятието.

Собствените средства на предприятието се формират преди всичко в неговата оперативна дейност. Това означава, че между входящия паричен поток от оперативната дейност и изходящия паричен поток от инвестиционната дейност на предприятието обективно съществува взаимна връзка.

Придобиването на дълготрайни материални и нематериални активи посредством ползването на дългосрочни банкови заеми означава, че между входящия паричен поток от финансовата дейност и изходящия паричен поток от инвестиционната дейност също е налице обективна връзка. Задълбочавайки разсъжденията в тази посока следва да се отбележи, че ползването на дългосрочно привлечени капиталови източници за финансиране придобиването на дълготрайни материални и нематериални активи оказва непосредствено влияние върху промените, които настъпват в общата капиталова структура на предприятието. Подобно влияние се проявява посредством промените в значенията на коефициентите на автономност, зависимост, финансова автономност и задлъжнялост на предприятието. Това означава, че е налице двустранна връзка между финансовата и инвестиционната политика на предприятието. Нещо повече, използването на дългосрочни външни капиталови източници за придобиване на дълготрайни материални активи е фактор, влияещ и върху рентабилността на собствения капитал чрез ефекта на финансовия лост.

Изложеното позволява да се направи извода, че ако с паричните постъпления от оперативната дейност, в частност и от инвестиционната дейност, предприятието погасява в срок своите задължения по получените банкови заеми,² то може да се определи като привлекателно за инвестиране на средства в неговия бизнес (вж. схема 2).

² Става дума за месечните погасителни вноски по главниците, както и лихвите по дългосрочните и краткосрочни банкови заеми

Нетният паричен поток от инвестиционната дейност на предприятието (положителен или отрицателен) се формира като разлика между стойностните размери на входящия и изходящия поток от същата дейност.

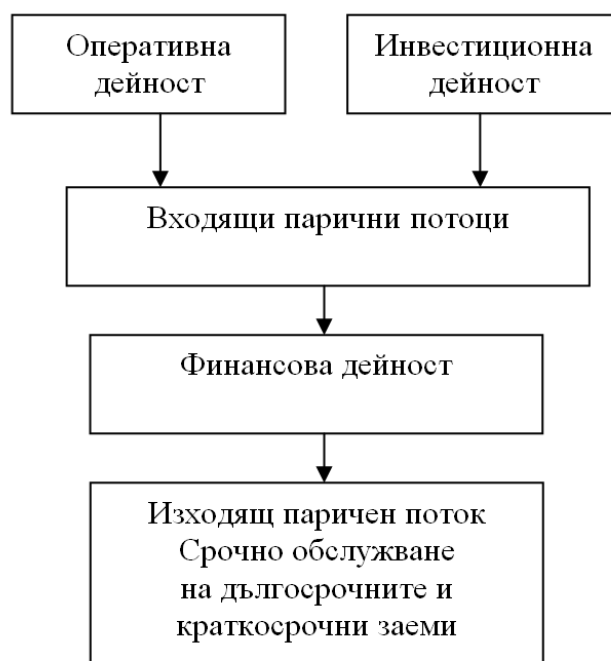


Схема 2. Връзки между паричните потоци

Паричните потоци от финансовата дейност произтичат от операции, които водят до изменения в стойностните размери на собствения капитал и на привлечения от предприятието капитал.

Входящият паричен поток от финансовата дейност се формира от паричните постъпления от:

- 1) Емитиране на акции.
- 2) Получени дългосрочни и краткосрочни заеми.
- 3) Сделки с други капиталови инструменти.
- 4) Продажби на активи по договор за финансов лизинг.

Изходящият паричен поток от финансовата дейност се формира от паричните плащания:

- 1) За погасяване на получени дългосрочни и краткосрочни заеми.
- 2) По договори за придобиване на дълготрайни материални активи при условията на финансов лизинг.
- 3) На дивиденди.

Нетният паричен поток от финансовата дейност на предприятието (положителен или отрицателен) се формира като разлика между стойностните размери на входящия и изходящия поток от същата дейност.

Входящите парични потоци от финансовата дейност, формирани от получените краткосрочни и дългосрочни банкови заеми, се трансформират в текущия или в следващи отчетни периоди в изходящи парични потоци съответно от оперативната дейност за осигуряване на необходимата наличност от оборотен капитал или от инвестиционната дейност за придобиване на дълготрайни материални и нематериални активи.

Връзките между паричните потоци по видове дейности, осъществявани от предприятието, са систематизирани на схема 3.

Паричните потоци, за разлика от паричните наличности на предприятието, представляват обективен процес на движение на парични средства към и от предприятието. Самите парични потоци следва да се третира не като наличности от парични средства, а като движение и изменение на паричните средства и на паричните еквиваленти на предприятието.

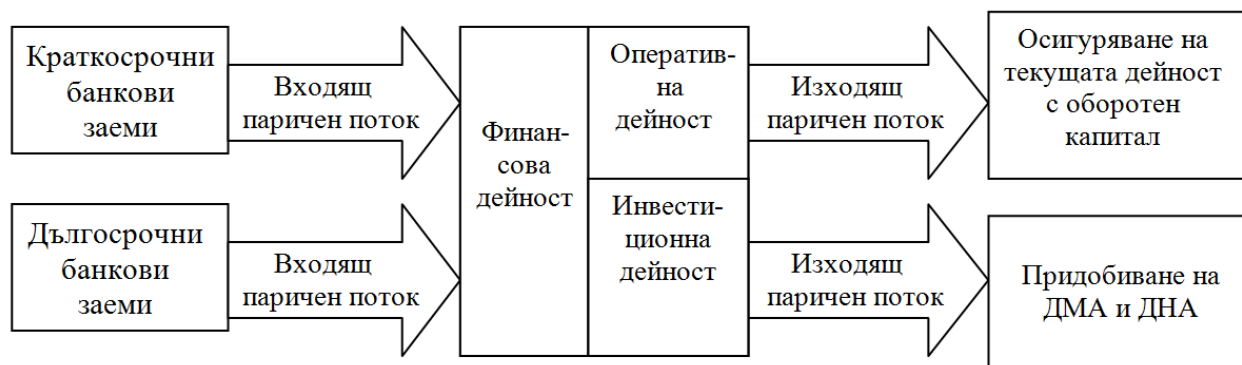


Схема 3. Връзки между паричните потоци по дейности на предприятието

Релации “вземания – задължения” – „парични потоци”

Както от гледна точка на степента на финансово напрежение, така и на ликвидността и платежоспособността определен интерес представляват релациите “краткосрочни вземания – краткосрочни задължения” от счетоводния баланс на предприятието и тяхното влияние върху изменението на паричните потоци от неговата оперативна дейност.

На първо място разглеждаме ситуацията, при която сумата на краткосрочните вземания е по-малка от тази на краткосрочните задължения.

При положение, че за текущия спрямо предходния период сумата на тези вземания се е увеличила с по-бавен темп от темпа на увеличение на задълженията и конкретно на задълженията към доставчици и клиенти, то изходящият паричен поток от оперативната дейност на предприятието се е намалил. Това е така, защото наличността от краткосрочни вземания в актива на счетоводния баланс пряко кореспондира с входящия паричен поток от оперативната дейност. По-бавният темп на увеличение на вземанията означава по-голямо увеличение на входящия паричен поток от оперативната дейност на предприятието. Същевременно с това, по-голямата наличност на краткосрочни задължения, конкретно на задължения към доставчици и клиенти, в пасива на счетоводния баланс означава по-малък по размер изходящ паричен поток от оперативната дейност. Следователно в тази ситуация се формира положителен нетен паричен поток от оперативната дейност, като при запазване на посочената тенденция, то очакванията са за неговото увеличение. Но от друга страна, увеличението на краткосрочните задължения оказва влияние върху капиталовата структура на предприятието, в частност върху динамиката на коефициента на задлъжнялост – фактор, влияещ върху рентабилността на собствения капитал посредством ефекта на финансовия лост.

По мнение на автора следва да се постигне и поддържа баланс между положителния нетен паричен поток от оперативната дейност, значението на коефициента на задлъжнялост, положителния ефект на финансовия лост и рентабилността на собствения капитал под влияние на промените в краткосрочните вземания и задължения на предприятието.

Зад общата релация “краткосрочни вземания – краткосрочни задължения” интерес представлява частната спрямо нея релация “вземания по продажби – задължения към доставчици и клиенти”. По-малката наличност от вземания по продажби означава, че в общия размер на нетните приходи от продажби преобладават продажбите, за които паричните средства са постъпили в брой или по разплащателните сметки на предприятието, т.е. обективно се е формирал входящ паричен поток от клиенти, т.е. от оперативната дейност на предприятието. Посочената релация е представена на схема 4.

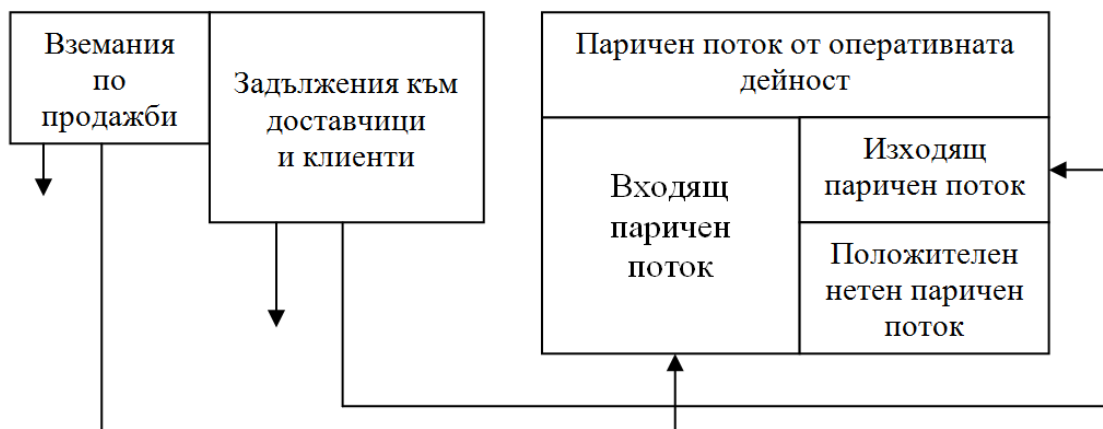


Схема 4. Релация “вземания по продажби-задължения към клиенти и доставчици” – „парични потоци от оперативната дейност”

При положение, че за текущия спрямо предходния период сумата на краткосрочните вземания се е увеличила с по-бърз темп от тази на задълженията и конкретно на задълженията към доставчици и клиенти, то очакванията са за намаление на входящия паричен поток от оперативната дейност на предприятието. В този случай е възможно по-голямото намаление на входящия паричен поток да превишава по-малкото намаление на изходящия паричен поток от оперативната дейност, в резултат от което може да се формира отрицателен нетен паричен поток от оперативната дейност. В подобни ситуации могат да възникнат проблеми с ликвидността и платежоспособността на предприятието.

На второ място разглеждаме ситуацията, при която сумата на краткосрочните вземания е по-голяма от тази на краткосрочните задължения.

При положение, че за текущия спрямо предходния период темпът на увеличение на краткосрочните задължения, и конкретно на задълженията към доставчици и клиенти, е по-бавен от темпа на увеличение на краткосрочните вземания, и конкретно на вземанията по продажби, то изходящият паричен поток от оперативната дейност се е увеличил, но с по-бавен темп от темпа на намаление на входящия паричен поток от същата дейност. Тези промени са довели до формирането на отрицателен нетен паричен поток от оперативната дейност, което оказва негативно влияние върху ликвидността и платежоспособността на предприятието. Същевременно с това, в подобни ситуации, относителният дял на вземанията по продажби в нетния размер на приходите от продажби е значителен. Посочената ситуация е представена на схема 5.

Тук интерес представлява анализът на възможните тенденции на динамика на вземанията по продажби и на задълженията към доставчици и клиенти, както и на съотношенията между тях.

При положение, че сумите на вземанията по продажби и на задълженията към доставчици и клиенти не се изменят, респ. тяхното изменение е несъществено спрямо предходния период, то следва правилно да се прецени дали се очаква увеличение или намаление на тези вземания в сравнение със задълженията.

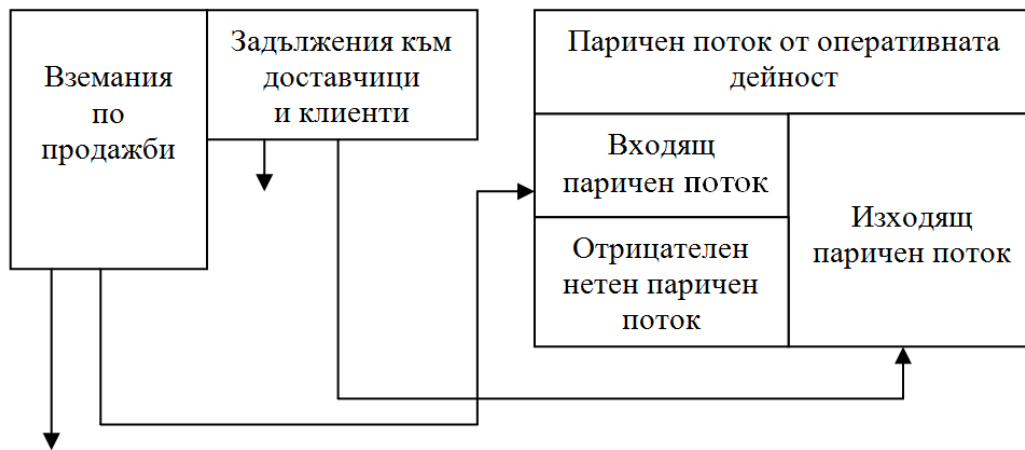


Схема 5. Релация “вземания по продажби-задължения към клиенти и доставчици” – „парични потоци от оперативната дейност”

Ако очакванията са, че вземанията по продажби ще останат на същото равнище, а тенденцията е за намаление на задълженията към доставчици и клиенти, то това ще доведе до увеличение на изходящия паричен поток от оперативната дейност на предприятието и до формирането на отрицателен нетен паричен поток от същата дейност. В този случай предприятието следва да осигури необходимия паричен ресурс за погасяване на задълженията към доставчиците в съответните за това срокове. Един от начините за това е ползването на краткосрочен банков заем, в резултат от което тенденцията е за формиране на входящ паричен поток от финансовата дейност.

При положение, че очакванията на мениджмънта на предприятието са, че вземанията по продажби ще останат на същото равнище, а тенденцията е за увеличение на задълженията към доставчици и клиенти, то това ще доведе до намаление на изходящия паричен поток от оперативната дейност, в резултат от което отрицателният нетен паричен поток от същата дейност ще се намали. Същевременно с това, увеличението на задълженията към доставчици и клиенти оказва непосредствено влияние върху коефициента на задължнялост на предприятието, а следователно и до промени в неговата капиталова структура. За предприятието се увеличава и степента на финансово напрежение във връзка с погасяване на текущите задължения към доставчиците и клиентите.

Ако се наблюдава тенденция към увеличаване на вземанията по продажби и същевременно с това към намаляване на задълженията към доставчиците и клиентите, то очакванията са за намаляване на входящия паричен поток от оперативната дейност и за увеличаване на изходящия паричен поток от същата дейност. Следователно подобна тенденция би довела до формиране на отрицателен нетен паричен поток от оперативната дейност на предприятието, в резултат от което могат да възникнат проблеми с неговата ликвидност и платежоспособност.

При положение, че тенденцията е към намаляване на вземанията по продажби и същевременно с това към увеличаване на задълженията към доставчици и клиенти, то очакванията са за увеличаване на входящия паричен поток от оперативната дейност и за намаляване на изходящия паричен поток от същата дейност. Като резултат от тази тенденция очакванията са за формиране на положителен нетен паричен поток от оперативната дейност на предприятието.

При всички случаи тенденциите на промените, които настъпват във вземанията по продажби и в задълженията към доставчици и клиенти оказват двустранни изменения върху паричните потоци от оперативната дейност на предприятието под формата на увеличение, респ. намаление на входящия паричен поток и на намаление, респ. увеличение на изходящия паричен поток от тази дейност.

Според нас, това дава достатъчно основания в общата методика за анализ на паричните потоци на предприятието да се включат показатели, характеризиращи различни съотношения между вземанията по продажби, нетния размер на приходите от продажби, задълженията към доставчици и клиенти, входящия, изходящия и нетния паричен поток от оперативната дейност на предприятието. Това позволява едно задълбочаване на анализа като се разкриват взаимните връзки и зависимости между съответни статии в счетоводния баланс и позиции в отчета за паричните потоци и отчета за приходите и разходите. Получената аналитична информация е точна, обективна и полезна за финансовия

мениджмънт за изработване и вземане на правилни решения за финансова и пазарна стабилност на предприятието и за успешно развитие на неговия бизнес в оперативна и стратегическа перспектива.

По наше мнение, системата от показатели за анализ на паричните потоци на предприятието може да се разшири като се включат следните показатели:

- 1) Коефициент, характеризиращ съотношението между вземанията по продажби и задълженията към доставчици и клиенти:

$$K = \frac{\text{вземания по продажби}}{\text{задължения към доставчици и клиенти}} \quad (1)$$

- 2) Относителен дял на вземанията по продажби в нетния размер на приходите от продажби:

$$O = \frac{\text{вземания по продажби}}{\text{нетен размер на приходите от продажби}} \quad (2)$$

- 3) Относителен дял на входящия паричен поток от клиенти в нетния размер на приходите от продажби:

$$O = \frac{\text{входящ паричен поток от клиенти}}{\text{нетен размер на приходите от продажби}} \quad (3)$$

- 4) Коефициент, характеризиращ съотношението между нетния размер на приходите от продажби и задълженията към доставчици и клиенти:

$$K = \frac{\text{нетен размер на приходите от продажби}}{\text{задължения към доставчици и клиенти}} \quad (4)$$

- 5) Коефициент, характеризиращ съотношението между входящия и изходящия паричен поток от оперативната дейност:

$$K = \frac{\text{входящ паричен поток от оперативната дейност}}{\text{изходящ паричен поток за оперативната дейност}} \quad (5)$$

- 6) Коефициент на краткосрочна ликвидност:

$$K = \frac{\text{нетен паричен поток от оперативна дейност}}{\text{краткосрочни задължения}} \quad (6)$$

- 7) Коефициент на ликвидност на задълженията към доставчици и клиенти:

$$K = \frac{\text{нетен паричен поток от оперативна дейност}}{\text{задължения към доставчици и клиенти}} \quad (7)$$

Заклучение

Правилното разбиране на взаимните връзки и зависимости между наличностите по балансните статии, свързани с краткосрочните вземания и задължения, конкретно между вземанията по продажби и задълженията към доставчици и клиенти, от една страна, и входящия, изходящия и нетния паричен поток от оперативната дейност от друга страна, е важна предпоставка за вземане на добри, обосновани и своевременни решения за управление на ликвидността и платежоспособността на предприятието. От гледна точка на неговата финансова стабилност в оперативна и стратегическа перспектива с важно значение са и обективно съществуващите връзки и зависимости между отделните видове дейности, осъществявани от предприятието и произтичащите от тях входящи, изходящи и нетни парични потоци.

Методиката за анализ на паричните потоци следва да се обвърже в една комплексна методика за анализ на финансовото равновесие на предприятието в широк смисъл. В тази методика следва да се интегрират и обвържат помежду си частните методики за анализ на рентабилността, определена въз основа на различни бази, за анализ на финансовата стабилност, за анализ на ликвидността и за анализ на паричните потоци на предприятието. По този начин във всеки момент мениджмънтът на предприятието ще разполага с обективна информация за моментното състояние на предприятието, за тенденциите на поведение на ключовите бизнес индикатори, характеризиращи неговата дейност и финансово състояние. Въз основа на тази информация могат да се вземат правилни решения за успешното развитие на бизнеса и предприятието в оперативна и стратегическа перспектива.

ЛИТЕРАТУРА

МСС 7 Отчет за паричните потоци

ИНОВАЦИИТЕ, КАТО ФАКТОР ЗА ПРЕВЕНЦИЯ НА СКРИТАТА ИКОНОМИКА

д-р Даниела Георгиева

Международно висше бизнес училище, Ботевград

INNOVATIONS AS FACTORS FOR PREVENTION OF HIDDEN ECONOMY

Daniela Georgieva

ABSTRACT: Among the priority goals of each country is to achieve competitiveness and stability, based on growth in the macro- and microeconomic level. Economic growth can be defined as a specific aspect of the behavior of the economic system, which is connected to the increase of the quantity produced goods and services. A negative effect for the economic growth have activities that are related to not reporting of quantities produced and sold goods and services. Such activities are fundamental to the existence and development of the „hidden economy“. Therefore the sustainable development depends on the restriction of informal activities carried out by business organizations and the population. In this report the main objects of study are „gray practices“ that leads to the presence of „hidden economy“ in Bulgaria. Subjects of the study are the main factors facilitating the commission of „gray practices“ by businesses. The main objective of the study is to analyze innovations as a tools for containment and prevention of informal activities at the level of individual enterprise.

KEYWORDS: economic growth, innovations, hidden economy, gray practices, prevention.

1. УВОД

Съвременен сред приоритетните цели и задачи на всяка една държава е постигането на конкурентоспособност и стабилност, базирана на растеж в макро- и микроикономически план. По своята същност икономическият растеж може да се определи като специфичен аспект на поведение на икономическата система, който основно се характеризира с нарастване на произведеното количество стоки и предлаганите услуги. Следователно негативен ефект върху икономическия растеж оказват дейности, свързани с недеклариране и неотчитане на произведеното и продадено количество стоки и услуги. Подобни дейности са основополагащи за съществуването и развитието на „скрита икономика“. Във връзка с това може да се твърди, че постигането на устойчиво развитие е в пряка зависимост от ограничаването на неформалните дейности, извършвани от страна на бизнес организациите и населението, като цяло.

В настоящата разработка основен обект на изучаване са „сивите практики“, водещи до наличието на „скрита икономика“ в България. Предмет на изследването са главните фактори, стимулиращи извършването на „сиви практики“ от страна на стопанските субекти. Основна цел на разработката е да се анализират иновациите в качеството им на средство за ограничаване и превенция на неформалните дейности на ниво отделно предприятие.

2. ИЗПОЛЗВАН ТЕРМИНОЛОГИЧЕН АПАРАТ

Под понятието „скрита икономика“ в широк аспект следва да се разбира част от икономиката на дадена страна, която остава нерегистрирана от статистическата отчетност. Следва да се отбележи, че в икономическата теория и практика понятията „неформална икономика“, „сива икономика“, „черна икономика“, „нелегална икономика“, „скрита икономика“ и „недекларирана икономика“ често се използват с равнозначно значение¹. Ясното дефиниране и разграничение на посочените термини обаче е от значение, както за коректното формулиране на дейностите, попадащи в обхвата на тяхното проявление, така и по повод използваните методи за ограничаване на „сивите“ практики².

В икономическата теория не съществува единомислие по повод дефинирането на термина „скрита икономика“. Най-общо „скритата икономика“ обхваща „стопански дейности и резултатите от тях, които не се регистрират от упълномощените за това институции (статистически ведомства, данъчна и митническа администрация, органи на местната власт и т.н.)“³. По наше виждане „скритата икономика“ може да се разглежда, като съвкупност от извършени законосъобразни действия и получените резултати

¹ За повече подробности виж: <http://www.knsb-bg.org/pdf/clad.pdf>, последно посещение на 27.03.2015 г.

Проучване на добри практики в борбата срещу сивата икономика при трудовоправните и осигурителните отношения във Велико Херцогство Люксембург, публикувано на интернет адрес : <http://www.vsa.bcci.bg/files/custom/2013/ReportLuxembourg.pdf>, последно посещение на 27.03.2015 г.

² Стремех на настоящата разработка не е да се направи детайлен анализ на съществуващи мнения по повод детайлната класификация на „скритата икономика“, а само да се очертаят основните форми на нейното проявление. За целите на разработката с равнозначно значение се използват термините „сива икономика“, „скрита икономика“, „неформална икономика“ и „недекларирана икономика“.

³ Авторски колектив, 2011, Анализ на скритата икономика в България по време на криза, Център за изследване на демокрацията, С.,: 13-14.

от тях в хода на цялостното икономическо поведение на дадена стопанска единица. Въпреки своята законосъобразност обаче тези дейности не са били изцяло или достоверно отчетени пред държавните органи и институции от задължените да извършат това лица. Според специалисти в областта „скритата икономика“ обхваща дейностите, попадащи в обхвата на „неформалната икономика“, „недекларираната икономика“ и „нелегалната икономика“ (виж фигура 1)⁴. „Неформалната икономика“ включва безвъзмездния доброволчески труд, надомния труд, натуралното производство, както и част от дейността на самонаетите лица и лицата, упражняващи свободна професия, които осъществяват занятие, необхванато от статистиката или данъчните и митническите власти. В качеството на „недекларирана икономика“ могат да се посочат действия при които легални икономически субекти не отчитат част от стопанската си дейност, броя на заетите в съответната организация лица, както и реалния размер на изплащаните доходи на работниците и служителите. Подобни действия могат да бъдат свързани с укриване на данъчни задължения, неначисляване на реално дължими социални и здравни осигуровки, неначисляване на реално дължими възнаграждения, неначисляване на допълнително извършен труд и др. По същество „нелегалната икономика“ представлява съвкупност от действия, при които стопанската единица произвежда забранени с нормативен акт стоки и/или продукти или извършва дейности, които противоречат на закона и на обществения ред.⁵



Фигура 1: Форми на проявление на „скритата икономика“⁶

В икономическата теория се изразява и друго становище, според което „скритата икономика“ се разглежда като термин, който правителството на една страна използва за означение на „сивата икономика“. По дефиниция, възприета от Световната банка „сивата икономика“ представлява „пазарно-основано производство на стоки и услуги които са като цяло законни според правната рамка. Те обаче се укриват с цел избягване на плащане на данъци и осигуровки или спазване на продуктова или факторна пазарна регулация“. Определяйки „сивата икономика“, като съвкупност от дейности със законен характер, в дефиницията на Световната банка се изключват всички, действия които по същество попадат в обхвата на „нелегалната икономика“ (виж фигура 2). Подобно разграничение, на база законосъобразността на извършваните дейности оказва съществено влияние върху използваните методи за тяхната оценка, контрол и превенция. Във връзка с това основен обект на анализ в настоящата разработка са само законовите дейности, които попадат в обхвата на „скритата /сива/ икономика“.

⁴ Пак там, с.14.

⁵ Пак там, с.14.; Авторски колектив, 2004, Скритата икономика в България, Център за изследване на демокрацията, С.,: 29-32

⁶ Източник: По идея от Авторски колектив, 2011, Анализ на скритата икономика в България по време на криза, Център за изследване на демокрацията, С.,с.15.



Фигура 2: Форми на проявление на „скритата/сива/ икономика“⁷

3. ФАКТОРИ, ОКАЗВАЩИ ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ПРОЯВЛЕНИЕТО НА „СКРИТАТА ИКОНОМИКА“

С цел предотвратяване и контрол на негативните последици от „скритата икономика“ е подходящо и полезно да се разгледат факторите, които стимулират икономическите субекти да прилагат „сиви практики“. В зависимост от източника на проявление предлагаме факторите да се класифицират в две основни групи (виж фигура 3) :

1. външни за стопанската единица фактори, които стимулират „сивите практики“; и
2. вътрешни за стопанската единица фактори, които стимулират „сивите практики“.

Външните за стопанската единица фактори допълнително могат да се групират на база характера на тяхното проявление. Според предходно посочения класификационен признак факторите могат да се разграничат на такива с икономически характер, законодателен характер и социален характер.

В качеството на външни фактори с икономически характер най-общо могат да се посочат:

1. *Развитието на бранша, в който извършва дейност стопанската единица.* По същество развитието на бранша може да окаже въздействие върху стопанската единица в няколко направления. На първо място в отрасли, при които се наблюдава постоянно или увеличаващо се потребителско търсене, броя на конкурентите, извършващи дейност в съответния сектор също може да се увеличи. Увеличаването на броя на конкурентите е съпроводено с процес на търсене на нови конкурентни предимства. Подобни предимства са най-вече свързани с въвеждането на ключови технологии в дейността на предприятията. Дифузията⁸ на ключови технологии сред останалите предприятия в бранша зависи от тяхното ниво на иновативност, степен на образование на мениджърския персонал, отношението на човешкия капитал към нововъведенията, както и размера на предприятието и възможностите му да инвестира в нови концепции и идеи. В този аспект предприятия, които внедрят технология на етап, на който тя вече се е превърнала в базова за съответния бранш, са неконкурентноспособни спрямо останалите предприятия, които вече са придобили предимство от първоначалното лансиране на иновацията. В следствие от предходното, размера на паричните постъпления от дейността на неконкурентноспособните предприятия биха намалели, което по същество е и стимул за

⁷ Източник: По идея от Проучване на добри практики в борбата срещу сивата икономика при трудовоправните и осигурителните отношения във Велико Херцогство Люксембург, публикувано на интернет адрес : <http://www.vsa.bcci.bg/files/custom/2013/ReportLuxembourg.pdf>, последно посещение на 27.03.2015 г.: 6-8.

⁸ Под понятието дифузия следва да се разбира процес на разпространение на вече внедрено технологично знание в други фирми и области на човешката дейност. По-подробно виж: Георгиева, Т. 2006, Планиране на иновациите, Абагар, Велика Търново: 46-47.

прилагането на „сиви практики“ от тези организации. На второ място в отраслите, при които има слабо търсене от страна на потребителите има и сравнително малък брой конкуренти. В тези отрасли обаче предприятията са насочили своята фирмена стратегия в посока запазване на пазарен дял и дори „оцеляване“. Подобна стратегия е свързана с намаляване на изразходваните средства от предприятието, спад в обема на произвежданите стоки и услуги, изваждане от производство на част от продуктовата гама на организацията, съкращение на броя на наетия персонал, ограничаване на инвестираните средства в нововъведения и др. По същество посочените дефанзивни действия също могат да се разглеждат като стимули за възникване на „сиви практики“ в предприятията.

2. *Националното икономическо развитие.* Влиянието на посочения фактор може да се анализира основно от гледна точка на икономическия растеж на България. Икономическия растеж е показател за конкурентоспособността и стабилността на дадена страна. Еволюцията на икономическата мисъл от Дейвид Рикардо и Карл Маркс до наши дни застъпва тезата, че нарастването на производителността е в следствие на изменението на производствените методи и внедряването на нови технологични решения⁹. В този аспект ролята на техническия прогрес и имплементирането на иновации, като фактори за икономически растеж е теоретично утвърдена. На база предходното може да се твърди, че икономическата стабилност на страната ни е в пряка зависимост от иновационната ѝ стратегия и активност. Във връзка с това слабото иновационно развитие на България би повлияло негативно върху икономическия ѝ растеж. По същество ниската степен на икономическа устойчивост и растеж са основни стимули за използването на „сиви практики“ от стопанските единици.
3. *Световното икономическо развитие.* Международната икономическа конюнктура също оказва въздействие върху националното икономическо развитие на страната ни. От тази гледна точка може да се твърди, че съществуването на „световна икономическа криза“ и негативните ефекти от нейното проявление в световен план оказва отрицателно въздействие върху възможността на страната ни да стимулира иновациите на микро- и макроравнище.

Като външни фактори със законодателен характер могат да се определят:

1. *Нормативната база.* В качеството на проблемни аспекти, произлизащи от законодателната власт, които биха стимулирали „сивите практики“ в България могат да се посочат¹⁰: „липса на отделно законодателство, отчитащо особеностите на бранша в който осъществява дейност предприятието“; „пропуски в нормативните регулации и данъчното законодателство“; „неточно или забавено транспониране на европейски директиви в националното законодателство“ и др. С цел предотвратяване на посочените проблемни страни в нормативната база е подходящо и полезно извършване на дейности, насочени към: целево анализиране на законодателната рамка по конкретни браншове; осъществяване на реформи в данъчното и осигурително законодателство, както и въвеждане на икономически стимули за предприятия, спазващи приложимите национални и европейски закони.
2. *Административния апарат и наличието на „корупционни практики“.* Липсата на съгласуваност между действията на отделните национални институции, както и съществуването на сложни административни процедури по управление на икономическите субекти са сред основните фактори, които оказват въздействие в посока прилагане на „сиви практики“¹¹. За намаляване на негативните ефекти от посочените фактори е подходящо въвеждането на иновативни подходи за подаване на документи и обратна връзка с административния персонал на съответната институция. Подобни подходи биха могли да бъдат свързани с въвеждане на обслужване по електронен път или използване на приложни софтуери за видеовръзка.
3. *Степента на държавен контрол върху дейността на предприятията.* Държавният контрол, като фактор стимулиращ „сивата икономика“ може да се разгледа в две основни

⁹ Георгиева, Д., Развитие на иновационната теория от края на 18 в. до началото на 21 в., Научни трудове, Т. 5, МВБУ – Ботевград, 2013: 23-58.

¹⁰ За повече подробности виж: Авторски колектив, 2014, Трети мониторингов доклад върху неформалната икономика и постигнатия напредък в нейната превенция за 2014 г., С., издание, финансирано с подкрепата на ОП РЧР, 2007 – 2013: 249 - 252.; Авторски колектив, 2014, Заклучителен доклад за изпълнението на проект „Ограничаване на превенцията на неформалната икономика“, С., издание, финансирано с подкрепата на ОП РЧР, 2007 – 2013: 66 – 67.

¹¹ За повече подробности виж: Авторски колектив, 2014, Трети мониторингов доклад върху неформалната икономика и постигнатия напредък в нейната превенция за 2014 г., С., издание, финансирано с подкрепата на ОП РЧР, 2007 – 2013: 249 – 252.

направления: слаб държавен контрол и силен държавен контрол. Слабият държавен контрол по същество е предпоставка за наличието на „сиви практики“ в отделните браншове. Във връзка с това е подходящо извършването на действия по засилване на контрола на държавата върху законосъобразността на извършваните от предприятията дейности. Честите данъчни проверки обаче могат да окажат негативен ефект в посока стимулиране на „корупционните практики“. В този аспект е подходящо и полезно извършването на данъчни ревизии и проверки да бъдат мотивирани, целенасочени и през такъв времеви интервал, който няма да попречи на обичайната дейност на организациите.

4. *Вида и размера на законовите санкции.* Смята се, че въвеждането на повече и по-високи санкции няма да има ограничаващ ефект върху „скритата икономика“¹². Поради тази причина е подходящо и полезно лансирането на иновативни подходи за разпространение на информация, относно вече санкционирани организации, извършващи дейности, които попадат в обхвата на „сивата икономика“. Подобна информация следва да е достъпна както за бизнес сектора, така и за общността като цяло.
5. *Наличието на ефективна съдебна система.* Изпълнителната власт има основна роля за превенция на „сивите практики“. В този аспект повишаването на ефективността на съдебната система би оказало положителен ефект в посока намаляване броя на организациите, които извършват дейности, попадащи в обхвата на „сивата икономика“.

В обхвата на външните фактори със социален характер могат да се посочат:

1. *Публичните нагласи към „скритата икономика“.* Начина по който гражданите на една държава възприемат ефекта от „скритите практики“ оказва огромно влияние за използването им. Във връзка с това може да се твърди, че общественото одобрение на „сивите практики“ има стимулиращ ефект за тяхното проявление. Като основна предпоставка за подобно гражданско поведение може да се посочи слабата информираност на обществото относно въздействието на „сивата икономика“ върху цялостната икономическа стабилност и растеж в страната. Слаба информираност и разбиране съществува и по повод влиянието на „сивите практики“ върху стандарта на живот на отделните индивиди. В този аспект е подходящо извършването на дейности, целящи увеличаване на степента на информираност сред гражданите, относно негативните ефекти на „сивата икономика“. За подпомагане ясното разбиране на информацията е полезно въвеждането на иновативни подходи, чрез които отделния индивид да се възприема, като пряко замесен в процеса. Подобни иновативни подходи например биха могли да бъдат свързани с разработването на сериозни компютърни игри с икономическо съдържание.
2. *Отношението на доставчиците и клиентите към „сивите практики“.* Действията на доставчиците и клиентите на дадено предприятие по същество имат пряко въздействие в посока стимулиране или ограничаване на „сивите практики“. На тази база може да се твърди, че чрез „отказ“ да получат документ за продадена стока или услуга от стопанската единица, клиентите съзнателно подкрепят неотчитането и недеклаирането на доходи. Доставчиците от своя страна, чрез издаването на недостоверни първични счетоводни документи са също фактори, стимулиращи „сивите практики“. В този аспект е подходящо разработването на иновативни подходи за информиране на потребителите относно дългосрочния негативен ефект на „сивата икономика“ върху отделната бизнес единица и обществото като цяло. В допълнение е полезно създаването на вътрешни правила и процедури за отношенията на стопанските субекти с доставчици и клиенти.

На база класификационния признак „източник на проявление“ факторите, които са вътрешните за стопанската единица могат също да бъдат допълнително разграничени на:

1. *Фактори, възникващи в резултат на икономическото състояние на стопанската единица.* Стопанската единица по същество е главния фактор за създаване на „скрита икономика“ в една страна. В този аспект мотивите на едно предприятие да извършва неформални икономически действия са основно свързани с общото икономическо състояние на организацията. Във връзка с това може да се твърди, че организации, при които счетоводния и данъчен финансов

¹² Авторски колектив, 2014, Трети мониторингов доклад върху неформалната икономика и постигнатия напредък в нейната превенция за 2014 г., С., издание, финансирано с подкрепата на ОП РЧР, 2007 – 2013: .260.

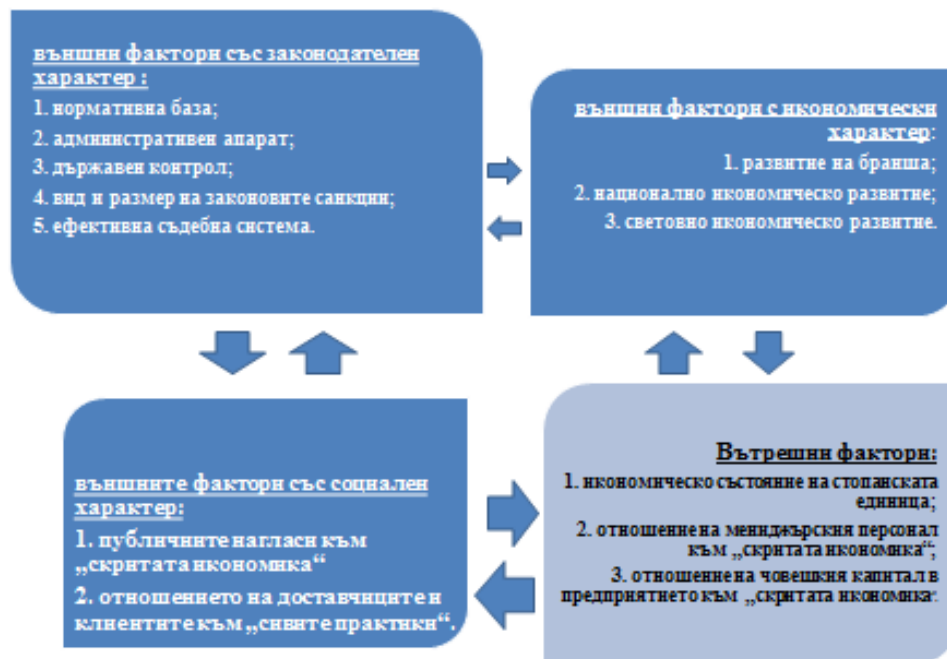
резултат е отрицателна величина имат по-голяма „мотивация“ да осъществяват „сиви практики“. Малкия размер на приходите от продажба на продукцията или услуги, фирмената задлъжнялост, липсата на ефективна система за управление на качеството са сред основните фактори, стимулиращи организациите да не издават финансови документи и да не декларират данъчните си задължения¹³. С цел минимизиране на негативните ефекти от посочените фактори и ограничаване на „сивите практики“ е подходящо въвеждането на продуктови, процесни, организационни и пазарни иновации в отделните предприятия. По същество очаквания ефект от въвеждането на иновации на ниво бизнес организация се свързва преди всичко с получаване на конкурентно предимство, увеличаване на степента на автоматизация на производствения процес, намаляване на фактическата себестойност на единица продукция и увеличаване на размера на приходите от продажба на стоки и услуги.

2. *Фактори, възникващи в резултат на отношението на мениджърския персонал към „скритата икономика“.* В качеството на вътрешно контролен орган мениджърския персонал има основополагащо влияние върху възприемането и разпространението на „сиви практики“ в отделната стопанска единица. Във връзка с това може да се твърди, че нивото на образованост и информираност на управленския персонал са фактори, оказващи въздействие върху желанието на мениджърите да извършват неформални икономически дейности. Като допълнителни фактори могат да се посочат: степента на иновативност, склонността към риск и бъдещата визия на предприемачите за развитието на организацията.
3. *Фактори, възникващи в резултат на отношението на човешкия капитал в предприятието, относно „скритата икономика“.* Освен управленският персонал основен вътрешнофирмен фактор, стимулиращ „сивите практики“ е отношението на работниците и служителите към неформалните дейности. В най-общ план като неформални дейности, „одобрявани“ от работниците и служителите могат да се посочат:
 - извършване на работа без подписан и заверен пред националната агенция по приходите (НАП) трудов договор;
 - извършване на работа с подписан и заверен пред НАП трудов договор, в който обаче не е достоверно посочен размера на трудовото възнаграждение;
 - неначисляване и съответно неизплащане на възнаграждение и свързаните с него социални и здравни осигуровки за извършен допълнителен труд при удължено работно време;
 - назначаване на работници и служители на длъжности, които не съответстват на реално извършваната от тях работа;
 - преназначаване на работници и служители от длъжности с висок, към такива с по-нисък минимален осигурителен доход.

Предходно посочените „сиви практики“ основно оказват негативен ефект върху ефективността на осигурителната система в България, а от там и върху икономическата стабилност на страната ни. В резултат от извършени промени в законодателната и изпълнителна власт в България през периода 2010 г. – 2014 г. са постигнати положителни резултати в посока ограничаване на „сивата икономика“ в социалното осигуряване¹⁴. С цел запазване на постигнатия напредък в тази област е подходящо въвеждането на иновации в осигурителната система, насочени към текущия и последващ контрол на декларациите пред националния осигурителен институт и националната агенция по приходите данни.

13 Авторски колектив, 2014, Трети мониторингов доклад върху неформалната икономика и постигнатия напредък в нейната превенция за 2014 г., С., издание, финансирано с подкрепата на ОП РЧР, 2007 – 2013: 75-82.

14 По - подробно виж: Авторски колектив, 2014, Заключителен доклад за изпълнението на проект „Ограничаване на превенцията на неформалната икономика“, С., издание, финансирано с подкрепата на ОП РЧР, 2007 – 2013



Фигура 3: Класификация на факторите, които стимулират икономическите субекти да прилагат „сиви практики“

4. ИЗВОД

Дейностите по ограничаване и превенция на „скритата икономика“ не следва да се разглеждат само като задължение на законодателната и изпълнителна власт на една държава. За намаляване на „сивите практики“ отговорност носят както стопанските субекти, така и отделния индивид. Следователно от значение за превенция на „скритата икономика“ ще имат дейности, приоритетно насочени към ограничаване на „сивите практики“ на ниво стопанска единица.

Смята се, че „... колкото по-ниско е нивото на технологично обновяване на даден бранш..., толкова по-голяма е вероятността от нарушения на трудовоправното и осигурително законодателство, а също така и нарушения на финансовата дисциплина¹⁵“. Следователно може да се твърди, че чрез реализация на нови знания и умения, и превъплъщението им в нови продукти и услуги се подпомага създаването на нова система за генериране на добавена стойност. На тази база иновациите следва да се разглеждат като фактор за създаване на конкурентно предимство и съкращаване на производствените разходи. По този начин нововъведенията имат основополагаща роля за постигане на икономически растеж и конкурентоспособност в макро- и микроикономически план. Постигането на икономическа стабилност оказва влияние върху счетоводната политика на предприятията и цялостното им организационно и управленско поведение. Във връзка с това техните действия ще бъдат приоритетно насочени към разширяване на дейността на предприятието, привличане на допълнителни финансови ресурси, обновяване на продуктовата гама, утвърждаване на добрата репутация на организацията. За реализиране на посочените приоритетни цели предприятието следва да изгради профил на стабилна, отговорна и честна организация. По същество наличието на „сиви практики“ в дейността на стопанската единица противоречи на визията за икономически стабилна и отговорна организация. В този ред на мисли може да се твърди, че чрез постигане на икономически растеж се създават условия за ограничаване на „сивата икономика“ на ниво бизнес организация. Негативното възприемане на неформалните дейности на ниво мениджърски персонал от своя страна би повлияло и върху отношението на целия човешкия капитал на предприятието, относно „сивите практики“. Негативно отношение към „сивите практики“ от страна на работниците и служителите в дадено предприятие би могло да се „прехвърли“ и върху нагласите им в качеството на потребители. По този начин те не биха „толерирали“ неотчитането и недеклаирането на доходи и биха изисквали издаването на надеждни и коректни данъчни и финансови документи. Във

¹⁵ Авторски колектив, 2014, Трети мониторингов доклад върху неформалната икономика и постигнатия напредък в нейната превенция за 2014 г., С., издание, финансирано с подкрепата на ОП РЧР, 2007 – 2013, с.60.

връзка с предходно разгледаното може да се твърди, че чрез въвеждане на иновации в дейността на организациите би се спомогнало както за постигане на икономическа стабилност и растеж в макро- и микроикономически аспект, така и за ограничаване и превенция на „скритата икономика“.

ЛИТЕРАТУРА

Авторски колектив, 2004, Скритата икономика в България, Център за изследване на демокрацията, С.

Авторски колектив, 2011, Анализ на скритата икономика в България по време на криза, Център за изследване на демокрацията, С.

Авторски колектив, 2014, Трети мониторингов доклад върху неформалната икономика и постигнатия напредък в нейната превенция за 2014 г., С., издание, финансирано с подкрепата на ОП РЧР, 2007 – 2013.

Авторски колектив, 2014, Заключителен доклад за изпълнението на проект “Ограничаване на превенцията на неформалната икономика“, С., издание, финансирано с подкрепата на ОП РЧР, 2007 – 2013.

Георгиева, Т. 2006, Планиране на иновациите, Абагар, Велика Търново.

Георгиева, Д., Развитие на иновационната теория от края на 18 в. до началото на 21 в., Научни трудове, Т. 5, МВБУ – Ботевград, 2013.

Проучване на добри практики в борбата срещу сивата икономика при трудовоправните и осигурителните отношения във Велико Херцогство Люксембург, публикувано на интернет адрес : <http://www.vsa.bcci.bg/files/custom/2013/ReportLuxembourg.pdf>

ВРЕМЕННО ИЗВАЖДАНЕ ОТ УПОТРЕБА НА ДМА: СЧЕТОВОДНИ АСПЕКТИ И ДАНЪЧНИ ЕФЕКТИ

ас. д-р Борислав Боянов

Университет за национално и световно стопанство, София

TEMPORARY DISPOSAL OF TANGIBLE FIXED ASSETS: ACCOUNTING ASPECTS AND TAX EFFECTS

Borislav Boyanov

ABSTRACT: The dynamic and competitive economic reality requires constant adaptation of businesses to the new conditions. In many cases, under the complex impact of external factors is necessary the enterprise to shrink or terminate its economic activity. These unfavorable changes raise a number of issues relating to the conserving, restructuring and reporting of assets of the business. In this regard, one of the responsible tasks of accounting, as a management function, is to provide a suitable tools by applying to be truly reflect and honestly changed economic and financial situation. Accounting solution to the problem of lower workload of assets or termination of their use for a certain period of time is called „temporary disposal“ or „preservation“ of assets. In this report are examined the requirements of accounting regulators, their practical applicability, the results of their use, and the subsequent effects arising from the rules of taxation.

KEYWORDS: preservation, TFA, accounting, tax, reporting

УВОД

Настоящото изследване има за свой обект дълготрайните материални активи на предприятието, а предметът му обхваща счетоводните и данъчните отражения на временно неизползваните в стопанската дейност на предприятието дълготрайни материални активи (ДМА).

Целта на разработката е:

1. Да се систематизират и обобщят спецификите на счетоводното отчитане и представянето във финансовите отчети на временно извадените от употреба ДМА - според приложимите национални и международни счетоводни стандарти.
2. Да се представят данъчните норми и ефекти от корпоративното подоходно облагане на финансовите резултати и амортизационните отчисления, свързани с временно извадените от употреба ДМА.

Съвременният облик на икономическите системи се характеризира с все по-богата палитра от активни микро- и малки стопански субекти, които поради ограничените си капиталови и конкурентни възможности непрекъснато се появяват и изчезват от пазарите на продукти и услуги. Ползите от малките размери на икономическите субекти са свързани с бързия им трансфер от един в друг сектор на икономиката, с новаторството и уникалността на продукта, който предлагат, с индивидуалния подход към клиентите.

Пазарната динамика и цикличният характер на икономиките в национален и международен план изискват от управленските екипи на предприятията да разработват и непрекъснато да актуализират средносрочните и дългосрочните бизнес прогнози и стратегии. В определени случаи, под влиянието на външни фактори, се налага свиване, ограничаване, пренасочване и дори прекратяване на дадена икономическа дейност. Тези неблагоприятни промени изискват вземането на своевременно и адаптивни решения, свързани с управлението на ДМА на предприятието.

I. СЧЕТОВОДНИ АСПЕКТИ НА ВРЕМЕННО ИЗВАДЕНИТЕ ОТ УПОТРЕБА ДЪЛГОТРАЙНИ МАТЕРИАЛНИ АКТИВИ

Глобалната икономическа криза оказва неблагоприятно въздействие върху много голяма част от предприятията. Намаляването на обема на произвежданите продукти или извършваните услуги налага извършването на своевременно преглед и анализ на използваните в дейността ДМА - сгради и конструкции, машини и оборудване, съоръжения и транспортни средства, и други дълготрайни активи. По-ниската натовареност на ДМА, ограничените производствени капацитети, пренастройването, ремонтването или подобренията за по-продължителни периоди от време, и дори спирането на определени производствени дейности, обуславят необходимостта от преразглеждане на полезния живот и начините, по които ДМА се изхвърлят и участват като калкулативен елемент при формирането

на себестойността на произвежданите продукти и предлаганите услуги.

В българската счетоводна теория и практика като синоним на временното изваждане от употреба на ДМА се употребява терминът „консервиране”. Консервирането на ДМА представлява **икономически обоснован и планомерен процес на подготовка, изваждане от употреба, и съхранение на дълготрайни материални активи, чиято крайна цел е тяхното опазване от вредното въздействие на климатични, физични, химични и други фактори на околната среда, с оглед запазването им в добро работно състояние за бъдещата им употреба**. Използването на термина консервиране е по-коректно и научно издържано, тъй като обхваща целия процес и съдържащите се в него начини, методи и средства по изваждане, съхранение и обратно въвеждане в употреба на активите, докато понятието „временно изваждане” кореспондира по смисъл с еднократно действие по преустановяване на използването на актив или група активи от дейността на предприятието за определен времеви период.

Процесът на консервиране на ДМА преминава през следните етапи, които са регламентирани в Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия (НСФОМСП) и точно в §1, буква „г” на Счетоводен стандарт № 4 - Отчитане на амортизациите:

1. Разработване, приемане и утвърждаване от ръководството на предприятието на икономическа обосновка за консервиране на активите съдържаща информация за:

- 1.1. Причини за консервиране:
 - 1.1.1. Спиране на конкретни производствени мощности.
 - 1.1.2. Ограничаване на производството на даден продукт или дейност.
 - 1.1.3. Основен ремонт и/или подобрения на определена група от активи.
- 1.2. Активи, които ще се консервират.
- 1.3. Период на консервиране - минимум 12 месеца.
- 1.4. Икономическа ефективност от консервирането на активите.

2. Разработване на план с конкретни мерки и процедури за извършване на консервирането включващ:

- 2.1. Определяне на местоположение и начин на съхранение на активите.
- 2.2. Определяне на конкретни процедури по консервиране - в началото на консервирането, по време на протичане на процеса на съхраняване и поддържане на активите, както и процедури по обратното въвеждане в употреба на активите.
- 2.3. Стойностен размер на разходите по консервиране и обратно въвеждане в експлоатация на активите.

3. Определяне на критериите и изискванията при изпълнението на които ще се осъществи повторното въвеждане на активите в употреба.

4. Прогноза за сроковете, в които ще се осъществят горепосочените изисквания.

Счетоводното отчитане на консервираните ДМА се регламентира както в посочения **СС № 4 - Отчитане на амортизациите**, така и в кореспондиращите с него **СС № 16 - Дълготрайни материални активи** и **СС № 36 - Обезценка на активи**. Съгласно тези два стандарта предприятието следва да спазва следните правила при отчитането на временно извадените от употреба активи:

- а) продължават да се водят в счетоводния амортизационен план;
- б) отчитат се като неамортизируеми активи;
- в) за периода на консервацията не се начисляват амортизации;
- г) начисляването на амортизация се преустановява от месеца, следващ месеца, в който амортизируемият актив е изведен от употреба, независимо от причините за това изваждане от употреба;
- д) разходите за консервиране (извеждане от употреба за определен период и последващо въвеждане в употреба) се отчитат като текущи разходи за периода, през който са възникнали;
- е) в края на всеки отчетен период предприятието проверява консервираните ДМА за обезценка по реда на **СС № 36 - Обезценка на активи**.

В Международната счетоводна стандартизация (МСС/МСФО), за разлика от националната, се съдържат много ограничени и лаконични правила за отчитането, амортизирането и последващото

оценяване на ДМА, които временно не се използват в дейността на предприятието. В § 55 на МСС № 16 - **Имоти, машини и съоръжения** са определени следните основни изисквания при начисляването на амортизации на ДМА и съответно подходът на отчитане на консервираните активи:

а) амортизацията на активите започва да се начислява от момента, в който те са налице за употреба, т.е. когато са на мястото и в състоянието, необходими за тяхната експлоатация по начините, предвидени от ръководството на предприятието;

б) амортизирането на активите се преустановява на по-ранната от датата, на която активите са класифицирани като държани за продажба (или включени в група за освобождаване, която е класифицирана като държана за продажба в съответствие с МСФО № 5) и датата, на която активите са отписани;

в) начисляването на амортизация не се преустановява, когато активите не се използват или се извадят от активна употреба, освен ако активите са изцяло амортизирани;

г) допуска се използването на методи на амортизация, при които амортизационните отчисления на активите да бъдат нулеви за определени периоди, когато предприятието временно е преустановило производството на продукти или услуги.

Международните счетоводни стандарти са възприели алтернативни подходи за представяне на временно неизползваните нетекущи материални активи (ДМА) във финансовите отчети на предприятията. Активите, които не се използват, продължават да се отчитат по правилата на МСС № 16 и да се амортизират съгласно утвърдените амортизационна политика и амортизационен план, както всички останали активи. Едновременно с това, предприятието периодично (месечно, тримесечно, годишно) извършва тестове за обезценка на активите съгласно начините и процедурите, определени в МСС № 36- Обезценка на активи. В своята счетоводна политика предприятието има право да избере как да отчита последващо част или всички притежавани ДМА. МСС № 16 допуска прилагането на следните два модела със съответните характеристики, посочени в таблица 1. Проверката за обезценка на активите се извършва задължително по правилата на МСС № 36 независимо от избрания модел за последващо оценяване на ДМА, утвърден в МСС № 16!

Модел на цената на придобиване	Модел на преоценката
1. Цена на придобиване	1. Справедлива (пазарна) цена
- 2. Натрупана амортизация	- 2. Натрупана амортизация
- 3. Загуба от обезценка	- 3. Загуба от обезценка
= 4. Преоценена стойност	= 4. Преоценена стойност

Таблица 1. Модели за последващо оценяване на ДМА по реда на МСС № 16

Различията между националния и международния счетоводен стандарт, свързани с начисляването, респ. неначисляването на амортизационни отчисления на консервираните ДМА, на пръв поглед изглеждат коренно противоположни. По-задълбоченият и комплексен анализ на приложимите стандарти показва, че и двете счетоводни бази - националната и международната, **въпреки фундаменталните различия, се стремят към една и съща цел.** Тази цел изисква във финансовия отчет **активите на предприятието да бъдат представени вярно, честно, достоверно и по-скоро да бъдат подценени.** Едностранчивото концентриране и фиксиране върху счетоводните стандарти, свързани с отчитането на консервираните ДМА наистина показва наличието на съществени различия. Професионалната преценка на счетоводителя обаче изисква глобален поглед върху приложимите стандарти, при което последните следва да се разглеждат като взаимосвързани, релативни правила за отчитане и представяне на активите във финансовите отчети. Съпоставяйки в по-широк аспект изискванията на националните и международните стандарти при отчитането на консервираните ДМА се оказва, че националните стандарти изискват текущо да не им се начислява амортизация, а в края на периода да се тестват за обезценка, докато МСС/МСФО възприемат подхода да продължи да се начислява амортизация и най-малко в края на периода да се тестват за обезценка или да се преоценят, ако се прилага алтернативният „модел на преоценката”. Изглежда логично от една страна консервираните

ДМА да не се амортизират, тъй като не се използват в дейността на предприятието, не генерират икономически изгоди, и същевременно се съхраняват при необходимите условия, така че след определен период от време да бъдат отново годни за употреба. От друга страна, през периода на бездействие, консервираните активи остаряват морално и технологично. На пазара се появяват непрекъснато нови и усъвършенствани активи и активи „заместители”. В редица случаи е валидна презумпцията, че стойността на консервираните активи след повторното им въвеждане в експлоатация е по-ниска от стойността, която са имали преди консервирането. Стремешът и на двете регулаторни счетоводни рамки - националната и международната, е да представи консервативно и в духа на „счетоводната предпазливост” притежаваните и контролираните от предприятието консервирани ДМА.

II. ДАНЪЧНИ ЕФЕКТИ ОТ КОРПОРАТИВНОТО ПОДОХОДНО ОБЛАГАНЕ НА КОНСЕРВИРАНИТЕ ДМА

Действащият Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО) съдържа правни норми регулиращи данъчните амортизируеми активи, начисляването на данъчни амортизации, категориите данъчни амортизируеми активи, завеждането и отписването им от данъчния амортизационен план, преустановяване начисляването на данъчни амортизации и съответно непризнаването за данъчни цели на начислените счетоводни разходи за амортизации.

По отношение на консервираните ДМА в нормата на чл. 59, ал. 1 е регламентирано, че когато даден актив не се използва и не носи икономическа изгода за предприятието за период по-дълъг от 12 месеца, за този актив следва да се преустанови начисляването на данъчни амортизации. Начисляването се **преустановява от началото на месеца, следващ месеца, през който е изтекъл срокът на консервирането, и се възобновява от началото на месеца на връщането на актива в експлоатация.** Данъчният амортизируем актив не се отписва от данъчния амортизационен план.

В чл. 59, ал. 2 от ЗКПО се изисква при определянето на данъчния финансов резултат за годината, през която е изтекъл дванадесетмесечният срок, годишната данъчна амортизация на данъчно задълженото лице да се намали с размера на начислената данъчна амортизация за актива през 12-те месеца, през които активът не се е използвал. С размера на това намаление се коригират стойностите на данъчния амортизируем актив към датата на преустановяване начисляването на данъчна амортизация, както следва:

- а) намалява се начислената данъчна амортизация за актива;
- б) увеличава се данъчната стойност на актива.

Разпоредбите на чл. 59 от ЗКПО се отразяват чрез извънсчетоводни корекции в данъчния амортизационен план и съответно чрез преобразуване на счетоводния финансов резултат в годишната данъчна декларация по чл. 92 от ЗКПО и чл. 50 от ЗДДФЛ. В тези случаи не се съставят счетоводни записвания.

Счетоводното отражение на данъчните ефекти от преобразуването на финансовия резултат по реда на ЗКПО се изразява в определянето и начисляването от една страна на задължения по повод на дължимия корпоративен данък за съответната финансова (данъчна) година, и от друга - намаляване на счетоводната печалба/увеличаване на счетоводната загуба, като елемент на собствения капитал на предприятието.

III. МЕТОДОЛОГИЧЕН ПРИМЕР: СЧЕТОВОДНО И ДАНЪЧНО ТРЕТИРАНЕ НА ВРЕМЕННО ИЗВАДЕНИ ОТ УПОТРЕБА ДМА

Исходни данни:

Предприятие „ЗТИЦ” ООД произвежда изделия от неръждаема ламарина, представляващи модули за изграждане на стационарни бензиностанции. В производствения цех на предприятието е монтирана машина за огъване на ламарина марка „Вариос”, модел НВ-11 със следните данни:

Данни за актива, подлежащ на временно изваждане от употреба	
Наименование на актива:	Машина за огъване на ламарина „Вариос” НВ-11
Местонахождение:	Производствен цех № 3ТЦ-2
Материалноотговорно лице:	Т. Цветков
Дата на придобиване:	28.01.2012 г.
Дата на въвеждане в експлоатация:	01.02.2012 г.
Дата на изхвърляне:	30.06.2015 г.
Метод на амортизация:	Линеен
Годишна амортизационна норма:	30 %
Цена на придобиване:	800 000 лв.
Начислени счетоводни амортизации за 2012 г.	180 000 лв.
Начислени данъчни амортизации за 2012 г.	180 000 лв.
Разходи (загуба) от обезценка за 2012 г.	0 лв.
Счетоводна балансова стойност към 31.12.2012 г.	620 000 лв.
Данъчна балансова стойност към 31.12.2012 г.	620 000 лв.
Приложим модел за последващо отчитане:	Модел „цена на придобиване”

Икономическата обосновка на ръководството на предприятието показва, че машината „Вариос” няма да се използва в дейността на предприятието през определен период от време. Поради промяна в пазарната конюнктура е извършено реструктуриране на производствения цех. Машините и оборудването са пренастроени за производство на модифицирани и нови изделия. За огъването на ламарината за новите изделия ще се използват услугите на външно металообработващо предприятие. Прогнозните разходи за съхранение и поддръжка на машината „Вариос” възлизат на 600 лв. месечно.

Финансовият резултат на предприятието за 2013 г. преди отчитането на амортизациите и обезценката на машината е счетоводна печалба в размер на 1`550`000 лв., а за 2014 г. - счетоводна печалба в размер на 1`780`000 лв. „ЗТЦ” ООД има сключен договор със специализирано оценителско предприятие, което е извършило необходимите анализи и тестове, и е дало заключение, че възстановимата стойност на машината към 31.12.2013 г. е 399 000 лв., а към 31.12.2014 г. - 120 000 лв.

Иска се:

1. Да се съставят необходимите счетоводни записвания за отчитане на амортизационните отчисления на машина „Вариос” за 2013 г. и 2014 г.
2. Да се определи по каква стойност ще се посочи машината в счетоводния баланс на „ЗТЦ” ООД към 31.12.2013 г. и към 31.12.2014 г.,
3. Да се определи данъчния ефект от консервирането на машината при зададените изходни данни.
4. Да се приложат счетоводните правила и данъчните норми спрямо всяка една от следните четири хипотези:

Варианти	Приложима счетоводна база	Период на консервиране
„А”	НСФО/МСП	12 месеца, считано от 01.01.2013 г.
„Б”	МСС/МСФО	12 месеца, считано от 01.01.2013 г.
„В”	НСФО/МСП	18 месеца, считано от 01.01.2013 г.
„Г”	МСС/МСФО	18 месеца, считано от 01.01.2013 г.

РЕШЕНИЕ:**1. ВАРИАНТИ „А” И „Б”**

2013 г.	Вариант „А” - НСФОМСП	Вариант „Б” – МСС/МСФО
1. Счетоводен финансов резултат (печалба) преди амортизация и обезценка	1 550 000 лв.	1 550 000 лв.
2. Балансова стойност на машина „Вариос” към 31.12.2012 г.	620 000 лв.	620 000 лв.
3. Счетоводни амортизации	0 лв.	240 000 лв. (12 мес. по 20 000 лв.)
4. Данъчни амортизации	+ 240 000 лв. (чл.59, ал.1 ЗКПО) - 240 000 лв. (чл.59, ал.2 ЗКПО)	+ 240 000 лв. (чл.59, ал.1 ЗКПО) - 240 000 лв. (чл.59, ал.2 ЗКПО)
5. Разходи (загуба) от обезценка	- 221 000 лв. (620 000 - 399 000)	0 лв.
6. Преоценена балансова стойност на машина „Вариос” към 31.12.2013 г.	399 000 лв.	380 000 лв.
7. Счетоводен финансов резултат (печалба) след амортизация и обезценка	1 329 000 лв.	1 310 000 лв.
8. Преобразувания на СФР по реда на ЗКПО	+ 221 000 лв.	+ 240 000 лв.
- счетоводни амортизации	+ 0 лв.	+ 240 000 лв.
- данъчни амортизации	+ 240 000 лв. - 240 000 лв.	+ 240 000 лв. - 240 000 лв.
- загуба от обезценка	+ 221 000 лв.	+ 0 лв.
9. Данъчен финансов резултат (печалба)	1 550 000 лв.	1 550 000 лв.
10. Дължим корпоративен данък (10 % от т.9)	155 000 лв.	155 000 лв.
11. Нетна счетоводна печалба (т.7-т.10)	1 174 000 лв.	1 155 000 лв.

Таблица 2. Счетоводни и данъчни резултати за варианти „А” и „Б” за 2013 г.

При вариант „А” за 2013 г. не следва да се начисляват счетоводни амортизации на машината, поради което не се изисква съставянето на счетоводни записвания. Към 31.12.2013 г. машината ще се посочи в баланса на „ЗТЦ” ООД за 399 000 лв.

При вариант „Б” за 2013 г. ежемесечно се съставя счетоводна статия за начисляване на амортизация на машината:

Дебит сметка Разходи за амортизация 20 000 лв.

Кредит сметка Амортизация на машина „Варио” 20 000 лв.

В баланса на „ЗТЦ” ООД към 31.12.2013 г. машината ще фигурира със стойност от 380 000 лв.

И в двата случая разходите за съхранение на машината са признати като текущи разходи за дейността за 2013 г. в размер на 7 200 лв. (12 месеца x 600 лв.).

Балансовата стойност на машината при вариант „Б” е със 19 000 лв. по-малка от вариант „А”. Причината за тази разлика се дължи на правилото, залегнало в СС № 36 и МСС № 36, ДМА да се обезценяват само когато възстановимата стойност на актива е по-малка от тяхната балансова стойност. Допуска се, когато в предходни отчетни периоди е призната загуба от обезценка, а в текущия - преоценената стойност на активите е по-висока от балансовата им стойност, да се извърши увеличаване (възстановяване) на стойността на активите, но само до размера на признатите в предходни периоди загуби от обезценка. Във вариант „Б” не е отчитана загуба от обезценка в предходни периоди, поради

което това изискване не е приложимо.

Считано от 01.01.2014 г. машината се въвежда отново в употреба, поради което и в двата варианта следва да се начисляват счетоводни амортизации. Резултатите за 2014 г. ще бъдат следните:

2014 г.	Вариант „А” - НСФОМСП	Вариант „Б” – МСС/ МСФО
1. Счетоводен финансов резултат (печалба) преди амортизация и обезценка	1 780 000 лв.	1 780 000 лв.
2. Балансова стойност на машина „Вариос” към 31.12.2013 г.	399 000 лв.	380 000 лв.
3. Счетоводни амортизации	252 000 лв. (12 мес. по 21 000 лв.)	240 000 лв. (12 мес. по 20 000 лв.)
4. Данъчни амортизации (чл. 61, ал. 1 ЗКПО)	240 000 лв. (12 мес. по 20 000 лв.)	240 000 лв. (12 мес. по 20 000 лв.)
5. Разходи (загуба) от обезценка	- 27 000 лв. (399 000 - 252 000 - 120 000)	- 20 000 лв. (380 000 - 240 000 - 120 000)
6. Преоценена балансова стойност на машина „Вариос” към 31.12.2014 г.	120 000 лв.	120 000 лв.
7. Счетоводен финансов резултат (печалба) след амортизация и обезценка	1 501 000 лв.	1 520 000 лв.
8. Преобразувания на СФР по реда на ЗКПО	+ 39 000 лв.	+ 20 000 лв.
- счетоводни амортизации	+ 252 000 лв.	+ 240 000 лв.
- данъчни амортизации	- 240 000 лв.	- 240 000 лв.
- загуба от обезценка	+ 27 000 лв.	+ 20 000 лв.
9. Данъчен финансов резултат (печалба)	1 540 000 лв.	1 540 000 лв.
10. Дължим корпоративен данък (10 % от т.9)	154 000 лв.	154 000 лв.
11. Нетна счетоводна печалба (т.7-т.10)	1 347 000 лв.	1 366 000 лв.

Таблица 3. Счетоводни и данъчни резултати за варианти „А” и „Б” за 2014 г.

При вариант „А” за 2014 г. ежемесечно се съставя счетоводна статия за начисляване на амортизация на машината:

<i>Дебит сметка Разходи за амортизация</i>	<i>21 000 лв.</i>
<i>Кредит сметка Амортизация на машина „Варио”</i>	<i>21 000 лв.</i>

В хипотезата на вариант „Б” за 2014 г. също ежемесечно се съставя следното счетоводно записване за начисляване на амортизация на машината, но с различна сума:

<i>Дебит сметка Разходи за амортизация</i>	<i>20 000 лв.</i>
<i>Кредит сметка Амортизация на машина „Варио”</i>	<i>20 000 лв.</i>

И при двата варианта - „А” и „Б”, в баланса на „ЗТЦ” ООД към 31.12.2014 г. машината ще фигурира със стойност от 120 000 лв.

2. ВАРИАНТИ „В” И „Г”

Резултатите и изводите за 2013 г. при варианти „В” и „Г” ще бъдат аналогични с тези, получени в таблица 2.

Различия ще възникнат при начисляването на амортизациите, определянето на дължимия корпоративен данък и съответно на нетната счетоводна печалба за 2014 г., което се установява от следната таблица 4:

2014 г.	Вариант „В” - НСФОМСП	Вариант „Г” – МСС/МСФО
1. Счетоводен финансов резултат (печалба) преди амортизация и обезценка	1 780 000 лв.	1 780 000 лв.
2. Балансова стойност на машина „Вариос” към 31.12.2013 г.	399 000 лв.	380 000 лв.
3. Счетоводни амортизации	126 000 лв. (6 мес. по 21 000 лв.)	240 000 лв. (12 мес. по 20 000 лв.)
4. Данъчни амортизации (чл. 61, ал. 1 ЗКПО)	120 000 лв. (6 мес. по 20 000 лв. от м.07 до м.12.2014 г.)	120 000 лв. (6 мес. по 20 000 лв. от м.07 до м.12.2014 г.)
5. Разходи (загуба) от обезценка	- 153 000 лв. (399 000 - 126 000 - 120 000)	- 20 000 лв. (380 000 - 240 000 - 120 000)
6. Преоценена балансова стойност на машина „Вариос” към 31.12.2014 г.	120 000 лв.	120 000 лв.
7. Счетоводен финансов резултат (печалба) след амортизация и обезценка	1 501 000 лв.	1 520 000 лв.
8. Преобразувания на СФР по реда на ЗКПО	+ 159 000 лв.	+ 140 000 лв.
- счетоводни амортизации	+ 126 000 лв.	+ 240 000 лв.
- данъчни амортизации	- 120 000 лв.	- 120 000 лв.
- загуба от обезценка	+ 153 000 лв.	+ 20 000 лв.
9. Данъчен финансов резултат (печалба)	1 660 000 лв.	1 660 000 лв.
10. Дължим корпоративен данък (10 % от т.9)	166 000 лв.	166 000 лв.
11. Нетна счетоводна печалба (т.7-т.10)	1 335 000 лв.	1 354 000 лв.

Таблица 4. Счетоводни и данъчни резултати за варианти „В” и „Г” за 2014 г.

При вариант „В” за 2014 г. счетоводни статии за начисляване на амортизация на машината се съставят само за второто шестмесечие на годината - за периода от 01.07.2014 г. до 31.12.2014 г.:

Дебит сметка Разходи за амортизация 21 000 лв.
Кредит сметка Амортизация на машина „Варио” 21 000 лв.

В случая на вариант „Г” за 2014 г. ежесечно се съставя аналогичното счетоводно записване за начисляване на амортизация, но с различна сума:

Дебит сметка Разходи за амортизация 20 000 лв.
Кредит сметка Амортизация на машина „Варио” 20 000 лв.

В двата варианта разходите за съхранение на машината ще се признаят като текущи разходи за дейността за 2014 г. в размер на 3 600 лв. (6 месеца x 600 лв.).

И при двата варианта - „В” и „Г”, в баланса на „ЗТЦ” ООД към 31.12.2014 г. машината ще се посочи със стойност от 120 000 лв.

IV. ИЗВОДИ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Разгледаният методологичен пример позволява да се направят няколко основни извода относно данъчните ефекти от облагането на корпоративните доходи, формирани с участието на консервирани ДМА, чрез прилагането на националните и международни счетоводни стандарти.

На първо място, систематизираната информация в таблица 5 за данъчните задължения на „ЗТЦ” ООД за корпоративен данък, показва убедително, че данъчният регулатор въздейства върху различните

счетоводни подходи по начин, по който да ги приравни към данъчно признатите и съответно да формира еднакъв данъчен финансов резултат и полагаем се корпоративен данък. В конкретния пример за първата двойка варианти - „А” и „Б” и за втората „В” и „Г” се формира еднакво данъчно задължение за 2013 г. и 2014 г. По-продължителното консервиране на ДМА (18 месеца) оказва негативен данъчен ефект в размер на 12 000 лв. дължим в повече корпоративен данък.

Година / Вариант	„А”	„Б”	„В”	„Г”
2013 г.	155 000 лв.	155 000 лв.	155 000 лв.	155 000 лв.
2014 г.	154 000 лв.	154 000 лв.	166 000 лв.	166 000 лв.
Всичко:	309 000 лв.	309 000 лв.	321 000 лв.	321 000 лв.

Таблица 5. Дължим корпоративен данък

На второ място, консервирането на ДМА оказва влияние върху нетната счетоводна печалба, която остава на разположение за разпределение или реинвестиране от съдружниците. При първата двойка от варианти за двете години - 2013 г. и 2014 г. се получава равенство между акумулираната нетна печалба - 2 521 000 лв. и платения корпоративен данък - 309 000 лв. За втората двойка от варианти се наблюдават същите зависимости - равенство между отчетената печалба за двете години - по 2 509 000 лв. и равенство между дължимия данък - 321 000 лв. За постигането на тези резултати и изводи принос има обстоятелството, че данъчната ставка и за двата отчетни периода е непроменена - 10 на сто. В резултат на това, прилагайки НСФОМСП предприятието отчита при вариант „А” с 19 000 лв. по-голяма печалба през 2013 г. в сравнение с вариант „Б”, при който се прилага МСС/МСФО. През 2014 г. разликата в печалбата от 19 000 лв. се обръща в полза на МСС/МСФО.

Година / Вариант	„А”	„Б”	Изменение
<i>к1</i>	<i>к2</i>	<i>к3</i>	<i>к4 (к2-к3)</i>
2013 г.	1 174 000 лв.	1 155 000 лв.	+ 19 000 лв.
2014 г.	1 347 000 лв.	1 366 000 лв.	- 19 000 лв.
Всичко:	2 521 000 лв.	2 521 000 лв.	0 лв.

Таблица 6. Нетна счетоводна печалба по години за вариант „А” и „Б”

При варианти „В” и „Г” също се наблюдава тази зависимост - прилагайки националните счетоводни стандарти нетната печалба за 2013 г. е с 19 000 лв. по-голяма от тази, ако се прилагат като счетоводна база МСС/МСФО. Кумулативният размер на нетната печалба за двете години е равен при варианти „В” и „Г” и възлиза на 2 509 000 лв.

Година / Вариант	„В”	„Г”	Изменение
<i>к1</i>	<i>к2</i>	<i>к3</i>	<i>к4 (к2-к3)</i>
2013 г.	1 174 000 лв.	1 155 000 лв.	+ 19 000 лв.
2014 г.	1 335 000 лв.	1 354 000 лв.	- 19 000 лв.
Всичко:	2 509 000 лв.	2 509 000 лв.	0 лв.

Таблица 7. Нетна счетоводна печалба по години за вариант „В” и „Г”

На трето място се стига до извода, че по-дългият период на неизползване на ДМА поражда „парадокс на консервирането”, тъй като противно на икономическата логика и очакванията за оптимизиране на разходите и ограничаване на загубите, временното изваждане от употреба на активите предизвиква следните два негативни ефекта:

Първо - води до формирането на по-големи данъчни задължения за предприятието. Основната причина за този парадокс е, че намаляването на стойността на активите е извършено чрез обезценяването им, което не е признато за данъчни цели. Ако намаляването на стойността на активите беше извършено по реда на изхабяването (амортизирането), в резултат на употребата им по предназначение, тогава това представлява данъчно признат разход, с който се намалява данъчната основа и дължимия корпоративен данък.

Второ - води до намаляване на нетната счетоводна печалба, което при равни други условия довежда и до намаляване на собствения капитал на предприятието.

Анализът на закономерностите между консервирането на активите, корпоративния данък и нетната счетоводна печалба създава възможности за вземането на информирани, уместни и надеждни решения при корпоративното управление на активите и данъчната политика на предприятието в зависимост от фирмените цели, стратегии и краткосрочни бизнеспланове.

ЛИТЕРАТУРА

Бонев, Ж. 2009. Консервиране на активи, сп. Седмичен законник, бр. 32.

Димитрова, С. 2011. Консервиране на дълготрайните активи - счетоводно и данъчно третиране, сп. Седмичен законник, бр. 41.

Рангелов, Е. 2011. Намаляване на счетоводен финансов резултат, сп. Счетоводство плюс, бр. 6.

Закон за корпоративното подоходно облагане, Обн. ДВ. бр. 105 от 22.12.2006 г., посл. изм. и доп. ДВ. бр. 22 от 24.03.2015 г.

Международен счетоводен стандарт № 16 - Имоти, машини и съоръжения, Регламент № 1126 от 03.11.2008 г. за приемане на някои МСС в съответствие с Регламент (ЕО) № 1606/2002, Официален вестник на ЕС, бр. L320, 29.11.2008 г.

Счетоводен стандарт № 4 - Отчитане на амортизациите, НСФОМСП, Обн. ДВ. бр. 30 от 7.04.2005 г., изм. ДВ. бр. 86 от 26.10.2007 г.

СЧЕТОВОДНИТЕ ПРИБЛИЗИТЕЛНИ ОЦЕНКИ – ИНОВАЦИЯТА СРЕЩУ КОНСЕРВАТИЗМА В СЧЕТОВОДСТВОТО

доц. д-р Валентина Станева

Висше транспортно училище „Тодор Каблешков”, София

ACCOUNTING ESTIMATES - THE INNOVATIONS AGAINST CONSERVATISM IN ACCOUNTING

Valentina Staneva

ABSTRACT: The modern development of the accounting is associated with the use of accounting estimates as innovative practices and approaches based on established accounting classic techniques, tools and methods for analysis, evaluation and control of the various economic facts, events and processes used depending on the development of social economic relations. Following the latest trends and tendencies in the development of the accounting in our country is in direct relation to the application of recent changes in international accounting standards. Conservatism in accounting explains the difficult practical interpretation of innovative practices and approaches, while at the same time resistance on their practical application is most often explained by the additional load of accounting professionals in practice and the consequences of their application in the activity of enterprises.

KEYWORDS: accounting, accounting estimates, innovation, international accounting standards.

Съвременното развитие на счетоводството се свързва с използването на счетоводните приблизителни оценки като иновативни практики и подходи на базата на утвърдените класически счетоводни техники, способности и методи за анализ, оценка и контрол на различните стопански факти, събития и процеси, използвани в зависимост от развитието на обществените икономически отношения. Следването на най-новите тенденции и насоки в развитието на счетоводството у нас е в пряка връзка с прилагането на последните промени в международните счетоводни стандарти [1]. Консерватизма в счетоводството обяснява трудната практическа интерпретация на иновативните практики и подходи, като в същото време съпротивата по тяхното практическо приложение най-често се обяснява с допълнителното натоварване на счетоводните специалисти в практиката и последиците от тяхното приложение в дейността на предприятията.

Иновацията като понятие според Н. Николов е „създаване или разработване на нови, по-ефективни процеси, услуги, продукти, технологии, а така също успешното им усвояване и експлоатация. Иновацията помага да се подобри икономическия растеж, социалното развитие и бизнес конкурентоспособността. В предприятията, фирмите иновацията е свързана с промени в конкурентоспособността, производителността, ефикасността, достъпа до пазари или управлението.”¹ [2]

От счетоводна гледна точка иновациите се свързват с начинът на работа, с търсенето на нови идеи и решения, които предизвикват промяна, най-често непредвидена, неизвестна или трудна за обосноваване. Творчеството на счетоводителя не се проявява само при създаването на финансовата информация по регламентирания в счетоводните стандарти начин, където пътя на информацията от първичния счетоводен документ до счетоводните регистри и последващото годишно приключване е ясно дефиниран. Иновативността в мисленето на счетоводителя може да се търси в начина, по който се представят **промените** в прилаганата счетоводна политика и/или в прилаганите счетоводни приблизителни оценки. Интересите на всяка група потребители на счетоводна информация (в т.ч. собственици, счетоводители, одитори, данъчни органи) са различни, често противоречиви, в зависимост от преследваните цели. Точно поради тази причина е създадена нормативна регулация, с която се установява минимума от счетоводна информация, която да се съдържа в ГФО съгласно приложимите счетоводни стандарти.

Иновацията в счетоводството освен като начин на мислене, различаващ се от общоприетата практика и логика в счетоводството, е и процес за генериране и прилагане в практиката на нови идеи, практики и подходи, целящи създаване на конкурентни предимства на базата на оригинални управленски решения, взети от ръководството на съответното предприятие. Управленската преценка за подхода и ефекта от прилагането на промяната в счетоводната практика и влиянието ѝ върху финансовия отчет трябва да е свързана с удовлетворяване на общото изискване на съотношението

¹ Николай М. Николов, „Управление на иновацията в стопанската организация”, сборник доклади от Международна конференция на МВБУ 2014, ISBN 978-954-9432-64-0 (CD), IBS Press, 2014, с. 420.

„полза-разходи” т.е., че ползата трябва да е по-голяма от разходите за тяхното прилагане. Освен това иновативните практики и подходи в счетоводство **не следва да противоречат на закона**. Ако те са в рамките и съгласно буквата на закона и счетоводните стандарти, то прилагането им в практиката не означава, че се отклоняват от тяхната цел – създаване на достоверна и вярна финансова информация за имущественото и финансовото състояние на предприятието. Нормалния стремеж е да се максимизира финансовия резултат за осигуряване на по-високи дивиденди на собствениците, респективно и по-високи доходи за членовете на управителните органи. Скептиците смятат, че така се създават условия за преднамерено манипулиране на данните във финансовите отчети на предприятията, с цел изкривяване на представата за действителното им състояние.

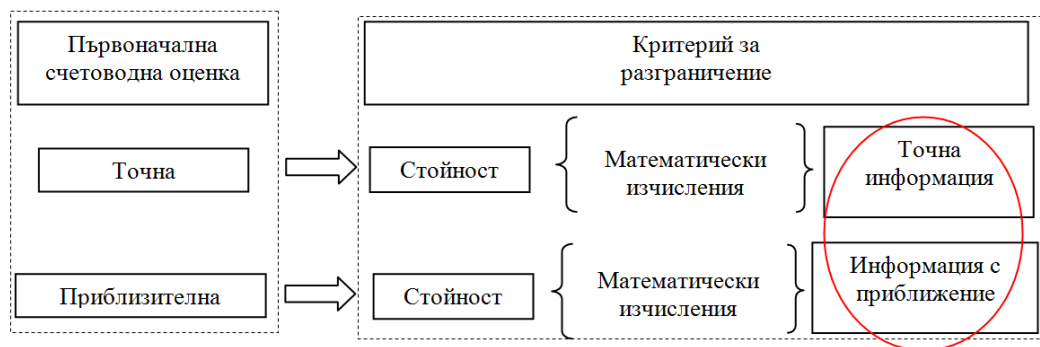
В доклада акцента се поставя на възможностите за използване на счетоводни практики, които най-често се свързват с иновативно използване на приложимите счетоводни стандарти в рамките на провежданата в предприятието счетоводна политика. Целта не е изкривяване на финансово-счетоводната информация във финансовите отчети, нито осъществяването на престъпни действия, свързани с измама, укриване на данъци или подправяне на действителната информация.

В счетоводството „оценката” има две присъщи проявления – като процес за определяне на паричната стойност на счетоводен обект и като стойностен измерител на счетоводен обект, получен при спазване на предварително определени условия (напр. нормативни, регулативни, изчислителни и др.).

Има различни схващания и становища на автори за същността на счетоводната оценка, като повечето се обединяват около идеята за нейното приравняване като елемент на счетоводния метод. Други автори го разглеждат като способ за оценяване на активите и пасивите, респективно за изразяване на счетоводните обекти в стойностен измерител – парични средства. Трети го оценяват като процес на установяване на парични суми, с които отделните елементи на баланса – активи, пасиви и капитал, ще се признават и ще се вписват в баланса. По мое мнение, **счетоводната оценка** може да се определи като „**способ за изчисляване, измерване/метрифициране и представяне на обектите на счетоводно отчитане при отразяването им по счетоводните сметки чрез стойностен измерител, приложим при съставяне, съпоставяне и обобщаване на счетоводната информация от еднородни или разнородни счетоводни обекти във финансовите отчети на предприятията**”. [3]

За да открийм същността на счетоводната приблизителна оценка като счетоводна категория, трябва да я съпоставим със счетоводната оценка. В зависимост от характера на използваната информация при оценяването, счетоводната оценка може да се подраздели на **точна и приблизителна**. При използване в изчисленията на ясно открийма и безспорна информация, базирана на недвусмислен реален стопански факт, говорим за точна счетоводна оценка, която в практиката е прието да се нарича само „**счетоводна оценка**”. Точно **характера на използваната информация** при изготвянето на оценката е **основният критерий**, който позволява да се различават счетоводната оценка от счетоводната приблизителна оценка.

Важно обстоятелство, което е **спомагателен критерий** при определянето на оценката като точна или приблизителна е невъзможността да се прилагат приближения при пресмятане на движенията в самата счетоводна сметка, т.е. няма приближение при изчисляване на конкретни стойности при воденето и приключването на счетоводните сметки. От друга страна, при откриване и завеждане на счетоводна сметка е възможно да има както използване на **точна информация**, така и използване на **информация с приближение**, което е друг **спомагателен критерий** за определянето им като приблизителна или точна счетоводна оценка. За да се внесе яснота в изложеното по-горе, графично информацията може да се представи във фиг. 1. [3]



Фиг. 1

Важен разграничителен критерий е и момента на определяне на оценката – при счетоводната приблизителна оценка това винаги е първоначална преценка (оценка) при заприходяване на актива и последващото му отчитане, за разлика от преоценките и обезценките, които винаги се явяват последващи оценки.

Кое обаче отличава счетоводната приблизителна оценка от преоценките и обезценките? Най-чистия белег за тяхното разграничаване е **момента на тяхното възникване**. Счетоводната приблизителна оценка е управленска преценка за бъдещите икономически изгоди, които приблизително се оценяват към момента на въвеждане в експлоатация на дадения актив, докато преоценката и обезценката са последващи оценки. Когато се извършват преоценки и обезценки на по-късен етап след установяването на счетоводната приблизителна оценка на конкретен актив, пасив или елемент от собствения капитал, тяхното проявление съвпада с характеристиките на промяна в счетоводна приблизителна оценка съгласно МСС 8 „Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки” [1]. Появява се възможност за известно разминаване в разбирането и тълкуването на различните понятия, което се вижда от различното възприемане в счетоводните стандарти по отношение на обезценките и преоценките, които се базират на приближения. Те може да покриват или да не покриват обхвата от дейности, съдържащи в себе си процедури за определяне на счетоводна приблизителна оценка. Това противоречие създава сериозни практически трудности за установяване на конкретните счетоводни приблизителни оценки и промените в тях на по-късен етап. Това е и причината счетоводните приблизителни оценки да не са толкова широко приложими в практиката както у нас, така и в чужбина при изготвянето на финансовия отчет.

В Закона за корпоративно подоходно облагане (ЗКПО) [4] се дава първоначалната преценка на законодателя за полезния живот на активите и метода на тяхната амортизация - линеен, който в случая **са с характер на точна оценка**, тъй като не подлежат на промяна за данъчни цели. Тези счетоводители, които не се отклоняват от законодателната преценка и приемат, че счетоводната приблизителна оценка за полезен живот на актив и метод на амортизация е съгласно посочената в ЗКПО, всъщност не правят своя приблизителна счетоводна оценка. При тях счетоводния и данъчен амортизационен план съвпадат и не се образуват временни данъчни разлики. За другите, които искат да използват своя преценка, се създават условия за разминаване между данъчен и амортизационен счетоводен план с образуването на съответните временни данъчни разлики. От своя страна в данъчното ни законодателство няма яснота по възможността за промяна в счетоводните приблизителни оценки съгласно МСС 8 „Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки”. Факт е, че данъчната политика на държавата не е в унисон с прилагането на Международните счетоводни стандарти по отношение на счетоводните приблизителни оценки. Това е и причината, практиката по прилагане им у нас да не е широко разпространена, най-вече поради възможността от неточни тълкувания на сега действащото данъчно законодателство, където не се признава формирането на временни данъчни разлики от промяната в полезния живот или модела (метода на амортизация) на тяхното икономическо използване в стопанския живот на предприятието.

Липсата на ясна национална регламентация и методика по прилагането на счетоводните приблизителни оценки в счетоводната практика създава възможност за тълкуване, неразбиране и нееднакво прилагане от данъчни, счетоводители и одитори. В ЗКПО използването на счетоводните

приблизителни оценки не е забранено, но реално няма точна регламентация по тяхното използване. От тук следва извода, че при прилагане на различен от общоприетия начин на работа при отразяването на стопанските факти и събития, има голяма вероятност да останеш неразбран.

Както в счетоводната литература, така и в МСС 8 „Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки” (МСС 8) **няма определение на понятието „счетоводна приблизителна оценка”**. Такова няма и в действащия към момента Закон за счетоводството. В МСС 8 е дадено определение за промяна в счетоводната приблизителна оценка, което е *„корекция на балансовата стойност на даден актив или пасив или сумата на периодичното потребление на даден актив, получена след оценка на сегашното състояние и очакваните бъдещи изгоди и задължения, свързани с активите и пасивите”*. [1] Тази корекция се извършва на базата на нова информация или развитие на фактите, явленията и процесите в предприятието, поради което не се приравнява като корекция на грешка. Грешката е неправилно създадена информация, която е открита на по-късен етап.

В Счетоводен стандарт 8 „Нетни печалби или загуби за периода, фундаментални грешки и промени в счетоводната политика” [5] се използва термина „счетоводни приблизителни стойности”, който покрива поясненията за „счетоводна приблизителна оценка”, дадени в МСС 8.

На базата на проведени изследвания по мое мнение може да се дефинира следното понятие на **„счетоводна приблизителна оценка”**: *счетоводна оценка, изразена чрез стойностен измерител за отразяване на конкретно управленско решение, базирано на налична или нова несигурна (приблизителна) информация, придобит опит или нова интерпретация на факти, явления и процеси, имащи отношение при определяне на балансовата стойност на актив, пасив или компонент на собствения капитал в предприятието, изготвена към момента на тяхното счетоводно отразяване*. [6] Естеството и надеждността на информацията, с която ръководството разполага в подкрепа на изготвянето на счетоводна приблизителна оценка, се движат в широки граници, което се отразява върху степента на несигурност на приблизителното оценяване. Степента на несигурност на приблизителното оценяване от своя страна се отразява върху рисковете от съществени отклонения, включително тяхната податливост на преднамерена или непреднамерена предубеденост от страна на ръководството.

Нееднозначното познаване и използване на промените в счетоводната политика и счетоводните приблизителни оценки при изготвянето на годишните финансови отчети може да доведе до тяхното различно интерпретиране от мениджъри, счетоводители и одитори. По мое виждане, счетоводната политика са онези **„специфични принципи, бази, конвенции, правила и практики, прилагани от предприятието за изготвянето на финансовите отчети при отчитане на възможностите за нейната промяна в зависимост от конкретните решения на ръководството съобразно условията на заобикалящата ги икономическа и законодателна среда.”** [3]

Принципно, счетоводната политика не се променя за възможно най-дълъг период от време, но когато се налагат промените, те могат да бъдат причинени според МСС 1 „Представяне на финансови отчети” поради:

- изисквания на регламент/закон/постановление на Министерски съвет (за НСФОМСП);
- промяна в счетоводен стандарт;
- презумпцията на ръководството, че промяната ще доведе до по-подходящо представяне на събитията или сделките във финансовите отчети на предприятието.

В този ред на мисли е удачно да уточним, че иновативни счетоводни практики могат да се използват при изпълнение на „правилната” счетоводна политика от гледна точка на данъчното и счетоводно законодателство, без да се нарушават законовите изисквания. Тази промяна може да засегне сравнителна информация между текущия и предходни отчетни периоди, което изисква съответните преизчисления, включително на най-ранния минал отчетен период, засегнат в отчета. Данните стават сравними и измененията се отразяват в счетоводната политика. Не се третира обаче като промяна в счетоводната политика, приемането на счетоводна политика за събития, каквито до този момент не е имало, или по същество са били различни и с възникването им трябва да се възприеме някакъв нов модел за тях. Това вече е **разширяване на обхвата** на счетоводната политика, съобразена с ново възникналите потребности и факти.

Това ограничение предполага търсенето на други подходи, свързани с възможността за вземане на управленски решения по отношение на предположения, касаещи бъдещето, опосредствани от

счетоводни приблизителни оценки, независимо дали е налице регулаторна гъвкавост или недостатъчна регламентация. Типичен пример за търсене на нов подход е боравенето със счетоводни приблизителните оценки, свързани с определянето на полезен живот или очакван модел на потребление на бъдещи икономически изгоди от амортизируеми активи, както и реализираната промяна в счетоводна приблизителна оценка, каквато е промяната в метода на амортизация.

Ако разгледаме пример от практиката на транспортно предприятие, с предмет на дейност „таксиметрови“ услуги, следва да се отчетат следните специфики преди промяната в счетоводната приблизителна оценка „полезен живот“:

- цена на придобиване – 15 000 лв.
- в Закона за корпоративно подоходно облагане е предвидена 25 % годишна данъчна амортизационна норма за автомобили, което определя за данъчни цели срок на полезен живот - 4 години;
- очакван годишен пробег – $4 \times 250\,000 \text{ км} = 1\,000\,000 \text{ км}$;
- приет метод на амортизация – линеен;
- остатъчна стойност на автомобила – 3 000 лв.;
- данъчния амортизационен план и счетоводния амортизационен план се припокриват и не се формират данъчни временни разлики.

Предприятието е приело, че ще подменя автомобилния си парк веднага след изтичане на полезния живот на актива. Като част от счетоводната политика, предприятието прилага ежегодно преразглеждане на остатъчната стойност и полезния живот на своите автомобили. В края на първата година след началото на неговата експлоатация, ръководството установява разминаване между първоначалните предположения и действителните факти. Реалният годишен пробег е средно по 200 000 км, което означава, че ако експлоатацията на автомобила продължи по този начин, то първоначалните предположения за икономически изгоди на предприятието няма да се сбъднат. За да компенсира разминаването, ръководството взема решение за увеличаване на полезния живот на актива с още една година, което съответства на намерението на ръководството да експлоатира автомобила до навъртане на пробег от 1 млн. км. Първоначалните предположения за очаквани полезен живот, годишен пробег, приет метод на амортизация и остатъчна стойност на актива са счетоводни приблизителни оценки на ръководството на предприятието. Същото, след задълбочен анализ, проявявайки своята креативност и търсейки максимална икономическа изгода, намира правилното решение за промяна в своите счетоводни приблизителни оценки, което в случая е свързано с конкретно решение за увеличаване на срока за полезен живот на актива. Промяната в тази преценка не е промяна в счетоводната политика на предприятието, поради което новите предположения за по-нататъшна експлоатация на лекия автомобил се явяват нови счетоводни приблизителни оценки, които са предопределени от реалните икономически условия при неговата експлоатация и се прилагат в перспектива, т.е. от тук и нататък. Новите приблизителни счетоводни оценки при така взетото решение от ръководството на предприятието са както следва:

- полезен живот – 5 години;
- очакван годишен пробег – 200 000 км;
- приет метод на амортизация – линеен;
- остатъчна стойност на автомобила – 2 000 лв.;
- данъчния амортизационен план и счетоводния амортизационен план се различават, поради което се формират данъчни временни разлики.

В примера сме приели, че няма промяна в метода на амортизация, но в практиката това не е задължително да е така. Промяната в метода на амортизация също не е промяна на счетоводната политика, а е промяна в счетоводна приблизителна оценка. Остатъчната стойност на автомобила в примера също е счетоводна приблизителна оценка, която с оглед на променливите икономически условия може да претърпи промяната, както е дадена в примера.

Необходимо е да се прави разлика между промяна в счетоводни приблизителни оценки и промяна в счетоводна политика. Съществуват редица субективни приблизителни оценки, или оценки, направени в даден момент въз основа на информацията, с която разполага ръководството или някакви негови намерения. Това не са грешки, а приближения, които подлежат на промяна при нова информация и от там до вземане на ново решение. Новата информация съответно води до промяна в оценката на даден

актив или пасив, промяна в продължителността на неговото използване, в изгодите и възникването на бъдещи задължения, което е причината тези приближени стойности да не се считат за грешки и да не се третираят като промяна в счетоводната политика. Международен счетоводен стандарт 8 предвижда **при нова информация за тях да могат да се правят промени в приблизителните оценки**. Има тънка граница между манипулацията, фалшификацията на финансовите отчети и несъответствията от използването на приблизителни оценки. Тази граница може да се търси в обществената значимост, в особено големите размери на търсения лъжлив ефект и „стъкмяването” на документи. В тази връзка едни от индикаторите за измама, свързани със счетоводните приблизителни оценки могат да бъдат счетоводни политики, които изглеждат различни спрямо общоприетите в даден отрасъл.

В заключение, поради факта, че темата е относително нова и дискуссионна в счетоводните среди, същата следва да има своето логическо продължение в едни следващи по-обстойни и разширени изследвания, надлежно обосновани и практически изпълними в практиката. Чрез използваните примери в настоящия доклад се предлага практически подход при промяна в счетоводна приблизителна оценка, обоснована на базата на конкретно управленско решение, продиктувано от промените в икономическите условия за експлоатация на избрания актив, без неговата стойност да бъде подценена или надценена. В никакъв случай не бива да се стига и до обратната крайност – да се създават скрити резерви или прекомерни провизии, тъй като финансовите отчети няма да отговарят на изискването за неутралност и надеждност на предоставяната информация. Иновативността на съвременния счетоводител може да се свърже с намирането на нови решения и подходи, които са базирани на съвременните счетоводни концепции и научни разработки.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Международни счетоводни стандарти, Сиела-нет, посл. изм. с Регламент 1174/2013 г. на комисията.
- [2] Николай М. Николов, „Управление на иновацията в стопанската организация”, сборник доклади от Международна конференция на МВБУ 2014, ISBN 978-954-9432-64-0 (CD), IBS Press, 2014, с. 420.
- [3] Станева, Валентина. „Теоретични аспекти по прилагането на счетоводните приблизителни оценки във финансовите отчети на предприятията”, сп. „Актив счетоводна матрица”, бр. 1/2014, ISSN 1314-3484.
- [4] Закон за корпоративното подоходно облагане, обн. ДВ. бр.105/2006 г., посл. изм. и доп. ДВ. бр. 22 от 24 Март 2015 г.
- [5] Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия (НСФОМСП), обн. ДВ. бр.30/2005 г., посл. изм. ДВ бр. 86/2007.
- [6] Станева В., „Същност и използване на приблизителните счетоводни оценки във финансовите отчети на предприятията”, *Сборник доклади от Юбилейна международна научна конференция „Криза и икономически растеж” на УНСС*, том I, 2012, София, ISBN 978-954-644-431-8, стр. 277-280.

ИНТЕЛИГЕНТЕН ПОДХОД ЗА ОЦЕНКА НА ФИНАНСОВАТА УСТОЙЧИВОСТ НА ЛЕЧЕБНО ЗАВЕДЕНИЕ

доц. д-р Георги Киров

Институт по системно инженерство и роботика, БАН, София

гл. ас. д-р Юлиан Велков

ас. Боряна Трендафилова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

INTELLIGENT APPROACH TO ASSESS THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF HEALTH INSTITUTION

Georgi Kirov

Yuliyen Velkov

Boriana Trendafilova

ABSTRACT: The paper is offering an intelligent approach to assess the financial sustainability of a medical establishment (a hospital). It has been clarified the concept's essence of the financial sustainability of companies that provide hospital care. Key indicators of financial sustainability, such as capital structure, financial risk, opportunity for development and solvency, are also presented in the paper. The Factor of financial sustainability in healthcare has been defined, based on the accounting data and methodology developed by fuzzy sets and fuzzy logic. An expert system, designed for multicriteria assessment of the financial sustainability of a hospital, has been build and tested. Also a developed system has been simulated, the results are analyzed and interpreted.

KEYWORDS: financial management, financial sustainability, business valuation, health, hospital, modeling, fuzzy sets, fuzzy logic

УВОД

Лечебното заведение е ключов субект в съвременното здравеопазване. В него се извършват медицински дейности, предназначени за възстановяване и поддържане на човешкото здраве, при което се създават нематериални блага във вид на здравни грижи и подобрения на здравето. Лечебното заведение функционира, за да задоволява фундаментални обществени и индивидуални потребности – повишаване на качеството на живота, усъвършенстване на количествените и качествените аспекти на човешкото възпроизводство, подпомагане на реализацията на човека като трудов ресурс. Ефективното управление на лечебното заведение предполага непрекъснато адаптиране на неговите финансови параметри към условията, актуални на здравноосигурителния и пациентския пазар. При това се създава устойчивост и предвидимост в производството и предлагането на медицински услуги. Реализират се също индивидуалните конкурентни предимства, както и възможността за качествено и ефективно развитие в бъдеще време. Установяването на динамично равновесие между лечебното заведение и заобикалящата го среда минимизира финансовия риск и опасността от неплатежоспособност. В контекста на неопределеността, присъща на предприемаческата среда в съвременното здравеопазване, ефективното управление на лечебното заведение се свързва с комплексното изследване на капиталовия състав и финансовата структура, използването на медицинската техника и управлението на лекарствените запаси, финансовите резултати, пазарната конюнктура, политиката в областта на здравеопазването, развитието на медицината.

Целта на настоящата разработка е да се усъвършенства оценяването на финансовата устойчивост на лечебно заведение на база на възможностите на размитите множества и размитата логика. В разработката информацията, представена във финансовите отчети, да се интегрира с експертно знание из областта на финансите, счетоводството и управлението на здравеопазването. При това в методиката на съвременния бизнес анализ и оценяване да се имплементират иновативни методи, позволяващи създаване на изкуствен интелект.

I СЪЩНОСТ НА ФИНАНСОВАТА УСТОЙЧИВОСТ НА ЛЕЧЕБНО ЗАВЕДЕНИЕ

Финансовата устойчивост е комплексна характеристика на лечебното заведение. Тя изразява възможността за запазване и развитие на ключови параметри на финансирането и инвестирането. Показателна е също за цялостността на множеството от ресурси и източници, както и за способността

за реализиране на конкурентни възможности при създаването на медицински услуги. Финансовата устойчивост е знание за формирането и използването на финансовите ресурси на лечебното заведение. В нея се обобщават различни страни на състава, динамиката и ефективност на активите, пасивите и собствения капитал [Гълъбов, М. 2004; Касърова, В. 2013; Грачев, А. В. 2004]. Външно проявление на финансовата устойчивост е платежоспособността и в по-широк смисъл – възможността за стабилен превес на приходите над разходите, ликвидността, свободното маневриране на паричните средства, ефективността [Касърова, В. 2013, с. 174]. Финансовата устойчивост се определя още като „надеждно гарантирана платежоспособност, независимо от случайностите на пазарната конюнктура и поведението на партньорите“, както и „състояние на финансовите ресурси, осигуряващо ръст на деловата активност на предприятието при съхраняване на платежоспособността му в условията на допустимо равнище на риска“ [Касърова, В. 2010, с. 3]. Финансовата устойчивост на лечебното заведение е непосредствено свързана със структурирането на капитала, инвестиционната дейност и финансовия риск. Нарушаването на финансовата устойчивост генерира финансови загуби, понижава доходността и създава недостиг на парични средства.

Като изпълнява формирането и използването на финансовите ресурси в лечебното заведение, оценката на финансовата устойчивост обобщава показатели за собствеността, независимостта от кредитори, възможността за обезпечаване на текущите дейности с материали (лекарства, медицински консумативи и други), ефективността и потенциала за растеж.

II ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОЦЕНКА НА ФИНАНСОВАТА УСТОЙЧИВОСТ НА ЛЕЧЕБНО ЗАВЕДЕНИЕ

Показателите за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение са количествени измерители на комплекса от ресурси и източници, в качеството му на база за платежоспособност и конкурентоспособно създаване на медицински услуги. Показателите се разработват като абсолютни стойности или коефициенти [Тодоров, Л. 2014, с. 215; Вос, Б. 2006, с. 281; Терезова, С. 2012, с. 278]. При тяхното оценяване може да се използва комбинация от диференцирания подход, реализиращ се чрез изчисляване на условно самостоятелни коефициенти на капитализация, и интегрирания подход – обосноваване и остойностяване на комплексни показатели

В настоящата разработка за оценката на финансовата устойчивост на лечебно заведение се разработват две групи показатели:

1-ва група: Детерминирани показатели за оценка на финансовата устойчивост. Тези показатели са модели на връзки с еднозначно следване между предпоставките и резултата. Те са традиционни за анализаторската и оценъчната методика и се изчисляват по известна формула на база на счетоводна информация. Предимство на детерминираните показатели е обективността и точността им; недостатък е, че отразяват условно самостоятелни характеристики на финансовата устойчивост, като не вземат предвид взаимната обвързаност и комплексността между тях.

1.1. Коефициент на финансова автономност. Той изразява степента на независимост на лечебното заведение от външно финансиране и характеризира капиталовата структура според критерия Собственост. Коефициентът на финансова автономност предлага обща оценка на нивото на финансов риск. Определя се като отношение между собствените и привлечените (дългосрочни и краткосрочни) източници:

$$\frac{\text{Собствен капитал}}{\text{Привлечен капитал}} \quad (1)$$

Споменатият коефициент “представлява своеобразен тотален коефициент на покритие на дълга” [Тимчев, М. 1999, с. 214]; квалифицира се и като “резерв за сигурност на кредиторите” [Meigs, Robert F. etc. 1990]. Ниските негови стойности са показателни за силна зависимост на лечебното заведение от кредиторите; високите – ограничена възможност за реализиране на данъчни преференции чрез лихвите, дължими по дългосрочно привлечения капитал. Препоръчителната оценка на Коефициента на финансова автономност възлиза на единица [Данаилов, Д. 1996, с. 78] или повече [Михайлов, М., Р. Колева 2006, с. 80-81; Тимчев, М. 1999, с. 215].

1.2. Ефект на финансовия лост (ливъридж). Измерва промяната на доходността на собствения капитал в следствие на финансирането на лечебното заведение с външни капиталови

източници. Характеризира допълнителната полза (или загуба) за собствениците, която се генерира в следствие на използването на дългосрочно привлечен капитал. Ефектът на финансовия лост се определя с произведението:

$$(1 - \text{Данък}) \times (\text{Рентабилност активи} - \text{Лихва}) \times \left(\frac{\text{Привлечен капитал}}{\text{Собствен капитал}} \right) \quad (2)$$

На практика Ефектът на финансовия лост показва с колко процента нараства/ намалява Рентабилността на собствения капитал при определено ниво на външно финансиране. Той е правопрпорционален на разликата между рентабилността на активите и цената на външното финансиране; променя се еднопосочно и с увеличаването на дела на външното финансиране. Като измерва допълнителната полза (или загуба) за собствениците, Ефектът на финансовия лост се явява индикатор на финансовия риск.

1.3. Коефициент на постоянен капитал. Нарича се също Коефициент на покритие на инвестициите. Показва относителния дял на дългосрочните източници – собствени и привлечени, в общата сума на финансирането. Изчислява се чрез деление на постоянния капитал и сумата на всички активи:

$$\frac{\text{Постоянен капитал}}{\text{Общо активи}} = \frac{\text{Собствен капитал} + \text{Дългосрочни пасиви}}{\text{Дълготрайни активи} + \text{Краткотрайни активи}} \quad (3)$$

Коефициентът на постоянен капитал характеризира финансовата структура на лечебното заведение и респективно възможностите му за дългосрочно инвестиране. За препоръчителни се приемат всички стойности на посочения коефициент, които надвишават 0.65. Така високите оценки се свързват по-голяма финансова устойчивост и наличие на потенциал за придобиване на медицински машини, апаратура и оборудване с дълготрайна употреба; понижените оценки означава висока текуща задлъжнялост и ограничени инвестиционни възможности.

1.4. Коефициент на финансиране на краткотрайните активи с нетен оборотен капитал. Това е оценка на дългосрочните източници – собствени и привлечени, инвестирани в текущи ресурси. Показва каква част от краткотрайните активи е придобита със собствен капитал и дългосрочни заеми. Изчислява се като отношение между Нетния оборотен капитал и стойността на Краткотрайните активи:

$$\frac{\text{Нетен оборотен капитал}}{\text{Краткотрайни активи}} \quad (4)$$

Коефициентът на финансиране на краткотрайните активи с нетен оборотен капитал характеризира устойчивостта на финансирането на текущата дейност. Неговата оптимална оценка се намира в интервала от 0.1 до 0.5. Счита се, че нито стремежът към прекомерно увеличаване на споменатия коефициент, нито увличането към неговото минимизиране са позитиви за управлението на лечебното заведение – при много високи стойности се установява нарастване на сигурността, но влошаване на ефективността; при ниски оценки – понижаване на устойчивостта и ръст в ефективността.

1.5. Коефициент на финансиране на материалните запаси с нетен оборотен капитал и краткосрочни заеми. Представлява оценка на финансирането на оперативната дейност. Базира се на правилото, според което запасите от лекарства, консумативи и други материали следва да бъдат изцяло придобити с нетен оборотен капитал и краткосрочни банкови и търговски заеми. Изчислява като сумата на нетния оборотен капитал и краткосрочните заеми, се раздели на стойността на материалните запаси:

$$\frac{\text{Нетен оборотен капитал} + \text{Краткосрочни заеми}}{\text{Материални запаси}} \quad (5)$$

За да бъде оперативно устойчиво лечебното заведение, Коефициентът на финансиране на материалните запаси трябва да възлиза на минимум единица. Всички други оценки, по-малки от

единица, показват влошена устойчивост и използване на текущи задължения – например задължения към доставчици, клиенти, персонал и други, за придобиване на материални запаси. Последното се явява предпоставка за бъдещи закъснения на плащания към контрагенти и служители.

1.6. Коефициент на ликвидност на краткотрайните активи. Изразява относителния дял, който паричните средства заемат в общата сума на краткотрайните активи. Създава представа за степента на ликвидност на текущите ресурси. Определя се като отношение между сумите Парични средства и Краткотрайни активи:

$$\frac{\text{Парични средства}}{\text{Краткотрайни активи}} \quad (6)$$

Високите стойности на Коефициента на ликвидност на краткотрайните активи са индикатор за малък финансов риск и силна финансова устойчивост. Същевременно прекалено високите оценки означават излишна стабилност и пропуснати ползи. Обратно, ниските оценки на посочения Коефициент обуславят риск пред функционирането и понижена устойчивост. Препоръчва се при изчисляване на споменатия показател да се използват осреднени средногодишни стойности [Тодоров, Л. 2014, с. 221].

1.7. Коефициент на ликвидност на паричния поток. Нарича се също Ниво на платежоспособност. Показва възможността на лечебното заведение да изплаща задълженията си в необходимите размери и срокове. Определя се като отношение между сумата, образувана от наличните парични средства в началото на даден период плус нетния паричен поток през същия период, и средната за периода стойност на краткосрочните задължения:

$$\frac{\text{Парични средства в началото} + \text{Нетен паричен поток}}{\text{Средна стойност на краткосрочните задължения}} \quad (7)$$

Автори [Николов, Н. 1996, с. 240] детайлизират ликвидността на паричния поток, като числителя на посоченото отношение формират на база на нетния паричен поток, реализиран единствено в обичайната дейност. Други автори [Тодоров, Л. 2014, с. 225] препоръчват използване в числителя на нетния паричен поток от всички дейности – оперативна, инвестиционна и финансова. Така при оценки на Коефициента на ликвидност на паричния поток, възлизащи на стойности над единица, лечебното заведение се преценява като платежоспособно и финансово устойчиво. Същевременно при оценки, по-малки от единица, се установява паричен дефицит и нарушена устойчивост. Като мерки за преодоляване на споменатото негативно явление може да се препоръча привличане на допълнително външно финансиране (банков овърдрафт), както и разсрочване на плащанията към кредиторите.

Представените детерминирани показатели изразяват отделни страни на финансовата устойчивост на лечебно заведение. Те са познати и използвани в съвременните бизнес анализи и оценки. Въз основа на тях се разработват размити показатели за финансова устойчивост.

2-ра група: Размити показатели за оценка на финансовата устойчивост. Тези показатели се въвеждат, за да спомогнат при разрешаване на проблема с неопределеността при оценяването на счетоводната информация. Те възпроизвеждат субективността, присъща на експертното мнение по повод на детерминирани показатели, и моделират връзки с неточно (размито) следване между предпоставките и резултата [Pedgucz, W. 1995]. В съдържанието на размитите показатели се отразява управленската склонност към рисково инвестиране, политиките по капиталово финансиране, конюнктурата на пазарите на медицински услуги, нормативната регулация и други

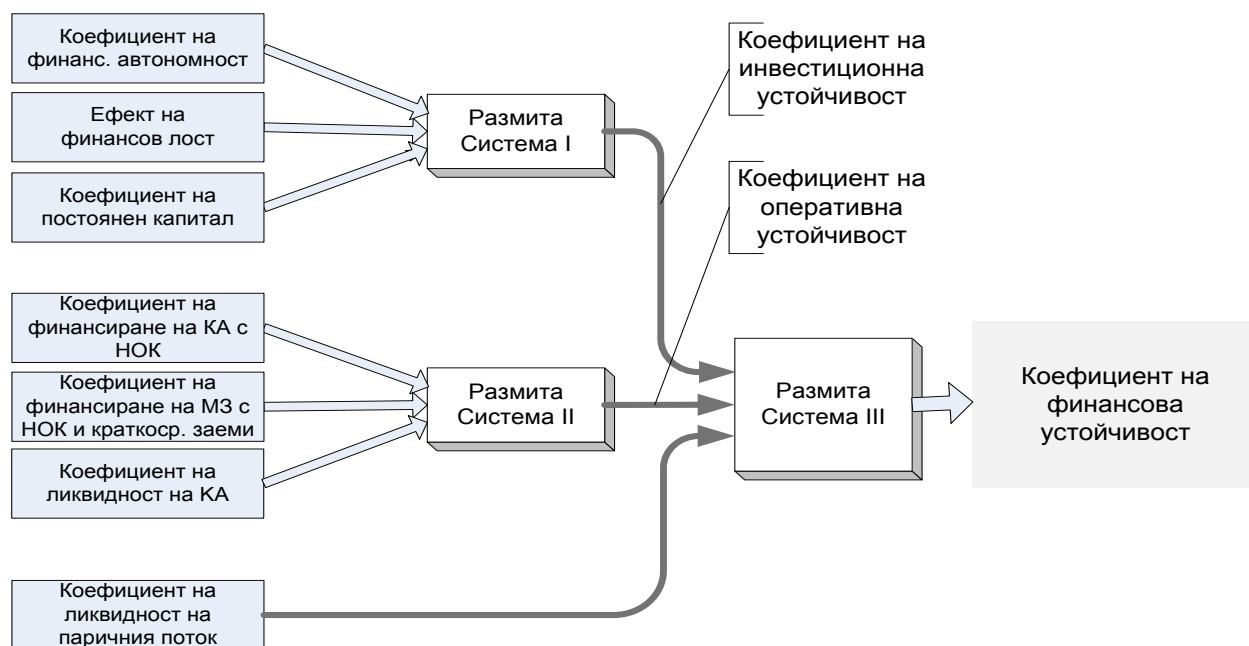
1.1. Коефициент на инвестиционна устойчивост. Създава многоаспектна представа за дългосрочното финансиране на лечебното заведение. Като обобщава съдържанието на Коефициента на финансова автономност, Ефекта на финансовия лост и Коефициента на постоянен капитал, предлага комплексно знание за величината, състава и ефективността на капитала. Коефициентът на инвестиционна устойчивост характеризира стабилността на капиталовата база на лечебното заведение. Високите негови стойности показват превес на собственото финансиране над привлеченото, слаб ефект на финансовия лост и висок дял във финансирането на постоянните източници. В тази хипотеза финансовият риск, произтичащ от използването на малко заемаен капитал, финансовите загуби и

проблемите с платежоспособността са незначителни. Същевременно инвестиционната устойчивост е максимална. Обратно, ниските стойности на Коефициента на инвестиционна устойчивост означават значително финансиране с привлечен капитал, силно изразен ефект на финансов лост и недостатъчно ниво на активно финансиране с краткосрочни източници. В тази хипотеза е налице риск от нарушение на платежоспособността и респективно незначителна инвестиционна устойчивост.

1.2. Коефициент на оперативна устойчивост. Характеризира многостранно финансирането на краткосрочните инвестиции в лечебното заведение. Формира се въз основа на Коефициента на финансиране на краткотрайните активи с нетен оборотен капитал, Коефициента на финансиране на материалните запаси с нетен оборотен капитал и краткосрочни заеми и Коефициента на ликвидност на краткотрайните активи. Създава комплексна представа за стабилността на финансирането на активите, предназначени за употреба в текущата дейност. Високите стойности на Коефициента на оперативна устойчивост са показателни за засилено финансиране на краткотрайните активи с дългосрочни източници, както и за сравнително големи наличности от парични средства. В тази хипотеза рискът за оперативното функциониране е незначителен. Същевременно при недостатъчно инвестиране на дългосрочни източници в краткотрайни активи (в това число и в материални запаси), както и при сравнително малки суми налични пари Коефициентът на оперативна устойчивост се оценява с ниски стойности. В тази ситуация съществува значителен риск пред текущата дейност и респективно ниска оперативна устойчивост.

1.3. Коефициент на финансова устойчивост. Представява комплексна оценка на финансирането на лечебното заведение. Формира се чрез икономико-логически синтез на Коефициента на инвестиционна устойчивост и Коефициента на оперативна устойчивост, допълнени с оценката на ликвидността на паричния поток. Така се установява адекватността на лечебното заведение спрямо заобикалящата го пазарна среда. Проявява се и наличието на конкурентни предимства, както и на потенциал за тяхното успешно реализиране. Високите стойности на Коефициента на финансова устойчивост са показателни за значителна стабилност на финансирането – голям размер на собствения капитал, нисък инвестиционен риск, осигуреност с дългосрочни източници, активно придобиване на краткотрайните активи с нетекущи източници, наличие на много парични средства. Обратно, ниските стойности на Коефициента на финансова устойчивост изразяват нестабилност на финансирането и инвестирането в лечебното заведение – недостиг на собствени капиталови източници, висок размер на дългосрочно привлечения капитал, недостатъчно покритие на краткотрайните активи с източници, платими в дълъг период, малко налични парични средства.

За демонстриране на интелигентния подход за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение се изгражда едноименна размита система (Фигура 1).



Фигура 1. Принципна схема на Размит модел за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение

Като се има предвид информационното съдържание на показателите, изразяващи финансирането и инвестирането, както и същността и характерът на връзките помежду им, към размития модел за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение се дефинират следните изисквания:

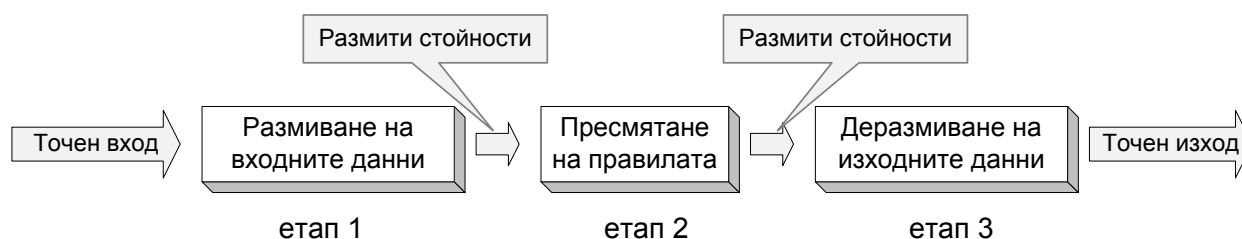
- да създава многопараметрична оценка на величината, структурата и ефективността на дългосрочното финансиране;
- да предлага многокритериална представа за финансирането на краткосрочните инвестиции;
- да разработва комплексна оценка на финансовата устойчивост, като счетоводната информация интегрира с експертни знания из областта на управлението на здравеопазването, финансите, счетоводството;
- да усъвършенства методиката на бизнес анализа и оценяването.

За удовлетворяване на посочените изисквания се изгражда модел, възпроизвеждащ размита експертна система за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение.

II РАЗМИТ МОДЕЛ ЗА ОЦЕНКА НА ФИНАНСОВАТА УСТОЙЧИВОСТ НА ЛЕЧЕБНО ЗАВЕДЕНИЕ

Размитият модел за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение представлява импликация на размитата логика в бизнес анализа в здравеопазването. Той е реализация на икономико-математическото моделиране на базата на интелигентни методи [Zimmermann H. J. 2000; Negoita, C., D. Ralescu 1975]. Изграден и функциониращ върху основата на интелигентните методи (софтверния), споменатият модел предлага модерна обработка на счетоводната информация, като интегрира традиционните (детерминирани) финансови показатели с експертно знание из областта на управлението, медицината, счетоводството, финансовия анализ. Така се постига усъвършенстване на комплексността на оценката на финансовата устойчивост. Осигурява се и възпроизвеждане на експертното мислене относно финансирането и инвестирането в лечебното заведение; оценяване при значително вариране на финансовите параметри, гъвкавост и икономия на труд, изчислителни ресурси и време.

Размитият модел, предназначен за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение, се изгражда по стандартен алгоритъм за създаване на сложни размити системи (Фигура 2.) Той се реализира трикратно – за всяка една от трите размити системи (РС) в състава на Размития модел – РС 1: Размита система за оценка на инвестиционната устойчивост на лечебно заведение, РС 2: Размита система за оценка на оперативната устойчивост на лечебно заведение и РС 3: Размита система за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение.

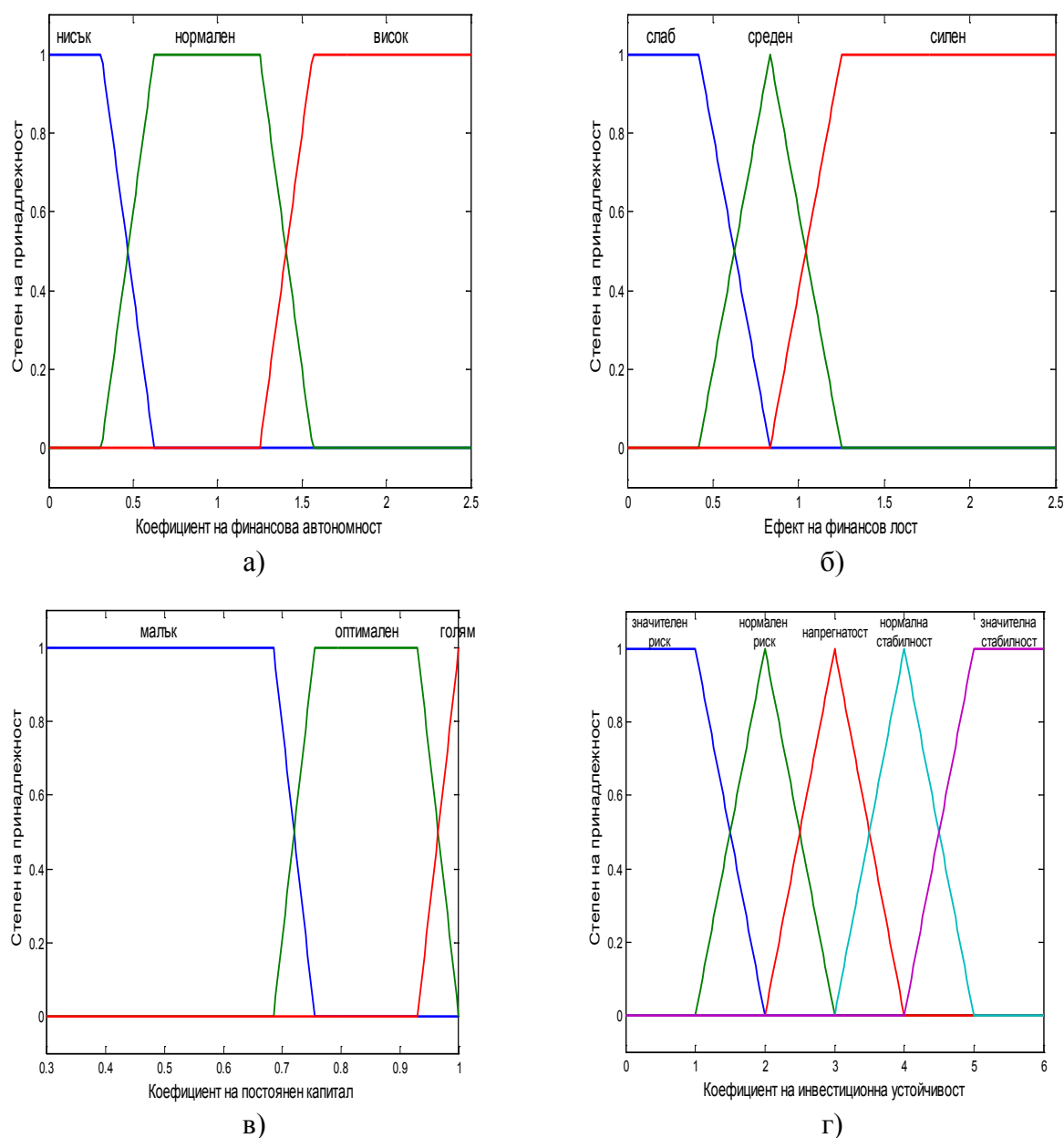


Фигура 2. Алгоритъм за изграждане на Размит модел за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение

Изграждането на Размития модел за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение се в настоящата разработка се демонстрира, като се проектира РС 1: Размита система за оценка на инвестиционната устойчивост на лечебно заведение.

1-ви Етап: Размиване на входната информация. Реализира се трансформиране на оценките на традиционните финансови показатели, изчислени на база на счетоводна информация, в размити стойности. При това трите входа на размитата система – Коефициент на финансова автономност, Ефект на финансовия лост и Коефициент на постоянен капитал, се преобразуват в три едноименни лингвистични променливи (Фигура 3а, б, в). На същия етап се дефинира и изходът на размитата система – лингвистичната променлива Коефициент на инвестиционна устойчивост (Фигура 3г). В основата на посочената информационна обработка е натоварването с експертен субективизъм на оценките на

Коефициента на финансова автономност, Ефекта на финансовия лост и Коефициента на постоянен капитал – осмисляне в контекста на икономическата и социалната ситуация, нормативните изисквания, условията за банково кредитиране, перспективите пред здравеопазването и други.



Фигура 3. Графики на лингвистичните променливи Коефициент на финансова автономност (а), Ефект на финансовия лост (б), Коефициент на постоянен капитал (в) и Коефициент на инвестиционна устойчивост (г)

2-ри Етап: Пресмятане на правилата. Представлява дефиниране на правила, по които трите размити лингвистични променливи, входове на РС 1, се свързват с изходната лингвистична променлива. Така се възпроизвежда мисловният процес в хода на оценяването на финансовата устойчивост. При пресмятането на правилата на РС 1 основополагащо е разбирането: при нормална стойност на Коефициента на финансова автономност, среден по големина Ефект на финансовия лост и оптимален Коефициент на постоянен капитал пред инвестиционната устойчивост на лечебното заведение няма прекалено висока стабилност, но и не съществуват големи рискове. Всяко отклонение от това състояние се съпровожда със съответно нарастване на стабилността или на опасността (риска).

Предлага се следната формулировка на правилата за работа на РС 1:

17	Коефициент на финансова автономност е “нормален” и Ефект на финансовия лост е „силен“ и Коефициент на постоянен капитал е „оптимален“	Коефициент на инвестиционна устойчивост е „стабилност”
18	Коефициент на финансова автономност е “висок” и Ефект на финансовия лост е „силен“ и Коефициент на постоянен капитал е „голям“	Коефициент на инвестиционна устойчивост е „стабилност”
19	Коефициент на финансова автономност е “висок” и Ефект на финансовия лост е „слаб“ и Коефициент на постоянен капитал е „малък“	Коефициент на инвестиционна устойчивост е „стабилност”
20	Коефициент на финансова автономност е “висок” и Ефект на финансовия лост е „слаб“ и Коефициент на постоянен капитал е „оптимален“	Коефициент на инвестиционна устойчивост е „значителен стабилност”
21	Коефициент на финансова автономност е “висок” и Ефект на финансовия лост е „слаб“ и Коефициент на постоянен капитал е „голям“	Коефициент на инвестиционна устойчивост е „значителна стабилност”
22	Коефициент на финансова автономност е “висок” и Ефект на финансовия лост е „среден“ и Коефициент на постоянен капитал е „малък“	Коефициент на инвестиционна устойчивост е „значителна стабилност”
23	Коефициент на финансова автономност е “висок” и Ефект на финансовия лост е „среден“ и Коефициент на постоянен капитал е „оптимален“	Коефициент на инвестиционна устойчивост е „значителна стабилност”
24	Коефициент на финансова автономност е “висок” и Ефект на финансовия лост е „среден“ и Коефициент на постоянен капитал е „голям“	Коефициент на инвестиционна устойчивост е „значителна стабилност”
25	Коефициент на финансова автономност е “висок” и Ефект на финансовия лост е „силен“ и Коефициент на постоянен капитал е „малък“	Коефициент на инвестиционна устойчивост е „стабилност”
26	Коефициент на финансова автономност е “висок” и Ефект на финансовия лост е „силен“ и Коефициент на постоянен капитал е „оптимален“	Коефициент на инвестиционна устойчивост е „стабилност”
27	Коефициент на финансова автономност е “висок” и Ефект на финансовия лост е „силен“ и Коефициент на постоянен капитал е „голям“	Коефициент на инвестиционна устойчивост е „стабилност”

Формулирането на правилата за работата на размитата система се следва от тяхната обработка и агрегиране. В резултат се получава фигура с неправилна форма, към която принадлежи размитият изход на системата.

3-ти Етап: Деразмиване на резултата. Състои се в преобразуване на размитите оценки, получени на изхода на размита система, в точна стойност. Разпространен и доказал ефективността си метод за деразмиване е методът Геометричен център на тежестта (COG – Center of Gravity):

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

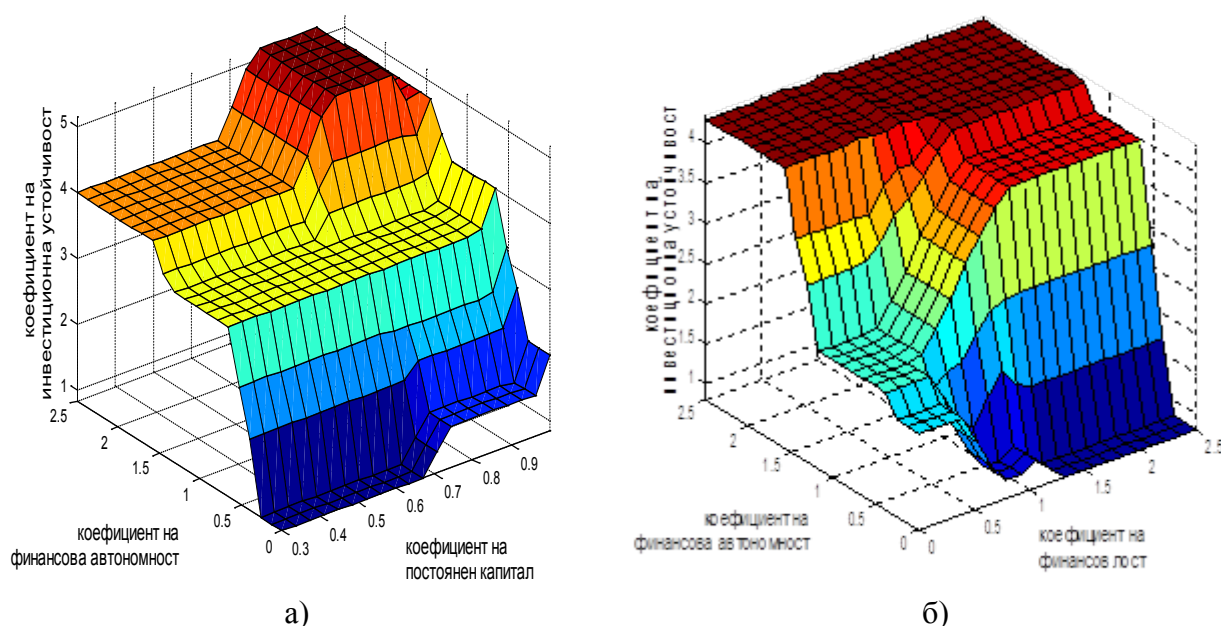
Където:

x_i Елемент на лингвистичната променлива на резултата $i = 1 \div n$

$\mu(x_i)$ Степен на принадлежност на елемента x_i

РС 1: Размита система за оценка на инвестиционната устойчивост на лечебно заведение е моделирана и симулирана в среда на Matlab, като са използвани симулационните инструменти Fuzzy

Toolbox и Simulink. На Фигура 4а е демонстрирана зависимостта на изхода на размитата система – Коефициент на инвестиционна устойчивост, от Ефекта на финансовия лост и Коефициента на постоянен капитал при допускането, че Коефициентът на финансова автономност е единица. На Фигура 4б е показана зависимостта на Коефициента на инвестиционна устойчивост от Коефициента на финансова автономност и Ефекта на финансовия лост при условие, че Коефициентът на постоянен капитал възлиза на 0.7.



Фигура 4. Зависимост на Коефициента на инвестиционна устойчивост от Коефициента на финансова автономност, Ефекта на финансовия лост и Коефициента на постоянен капитал

Представеният триетапен алгоритъм, по който се изгражда РС 1, се изпълнява и по отношение на РС 2 и РС 3. При това на последователно размиване (фъзификация) се подлагат всички показатели, изчислени на база на счетоводна информация и формиращи оценката на инвестиционната, оперативната и финансовата устойчивост; дефинират се връзките между входовете и изхода на всяка размита система; изчислява се чрез деразмиване (дефъзификация) точна оценка на Коефициента на инвестиционна устойчивост, Коефициента на оперативна устойчивост и Коефициента на финансова устойчивост. Изградените размити системи се подлагат на последващо тестване и проверки.

Размитият модел за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение осъществява интелигентно бизнес оценяване и анализ. Той интегрира методите, позволяващи създаване на изкуствен интелект, и експертно базирано знание. Като ключови възможности на разработвания модел може да се посочат: възможност за вземане на решение при липса на математическо описание на изследваните зависимости, способност за възпроизвеждане на експертното мислене, потенциал за функциониране дори при значително вариране на входните параметри, гъвкавост, ползност. Размитият модел, предназначен за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение, разширява комплексността на представата за финансирането и инвестирането и предполага нарастване на ефективността на финансовото управление.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Интелигентният подход за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение е съвременна възможност за усъвършенстване на бизнес анализа и оценяването. Той развива системността на изследването на счетоводната информация, представена във финансовите отчети, и създава комплексна представата за риска пред финансирането и инвестирането. Интелигентният подход изгражда многоаспектно знание за адекватността на лечебното заведение към актуалните условия на заобикалящата го среда. Преценява също възможността за реализиране на финансови загуби, недостиг на парични средства и в крайна сметка – влошена платежоспособност.

Интелигентният подход за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение подлежи на развитие и последващо усъвършенстване.

ЛИТЕРАТУРА

- Вос, Б. Корпоративен анализ. Пътеводител – Второ издание, „Класика и стил“ ООД, София, 2006
- Гълъбов, М. Показатели и модели за анализ на финансовото състояние на фирмата – Електронен документ: <http://www.unwe.acad.bg/research/br11/6.pdf>
- Гълъбов, М. Финансови аспекти на стопанската дейност на фирмата – „Сиела“, София, 2004
- Данаилов, Д. Финансов мениджмънт в бизнеса – ИК „Люрен“, София, 1996
- Касърова, В. Модели и показатели за анализ на финансовата устойчивост на компанията – София, 2010 [Електронен документ]: http://eprints.nbu.bg/637/1/FU_1_FINAL.pdf
- Касърова, В. Финансов анализ – НБУ, София, 2013
- Михайлов, М., М. Гергова. Икономически анализ – „Д. Ценов“, Свищов, 2003
- Михайлов, М., Р. Колева, Анализ на финансовите отчети – „Фабер“, Свищов, 2009
- Николов, Н. Финансов анализ – „Принцепс“, Варна, 1996
- Сгурев, В., Р. Павлов, Експертни системи – „Наука и изкуство“, София, 1989
- Терезова, С. Анализ на търговската дейност – Издателски комплекс – УНСС, София, 2012
- Тимчев, М. Финансово-стопански анализ – „Тракия-М“, София, 1999
- Тодоров, Л. Съвременни модели за оценка на бизнеса – Второ издание, „Нова звезда“, София, 2014
- Грачев, А. В. Финансовая устойчивость предприятия – „Дело и сервис“, Москва, 2004
- Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия – „Перспектива“, Минск, 1997
- Negoita, C., D. Ralescu, Applications of Fuzzy Sets Systems Analysis – Birkhauser Verlag, Basel, 1975
- Pedrycz, W., Fuzzy Sets Engineering – CRC Press, Inc., London, Tokyo, 1995
- Zimmermann H. J., Fuzzy Sets, Decision Making and Expert Systems – Kluwer Academic Publishers, Boston, 2000

СПОСОБИ ЗА ПРЕОДОЛЯВАНЕ НА ДАНЪЧНИТЕ ИЗМАМИ

доц. д-р Любка Ценова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

EUROPEAN UNION METHODS TO OVERCOME THE TAX FRAUD

Lubka Tzenova

ABSTRACT: Businesses have traditionally viewed tax planning as legitimate on the grounds that they use legal arrangements to reduce their tax liabilities. However, tax planning has become more elaborate in recent years, developing across jurisdictions and shifting taxable profits towards states with beneficial tax regimes. This „aggressive“ form of tax planning can take a multitude of forms, such as taking advantage of the technicalities of a tax system or of mismatches between two or more tax systems for the purpose of reducing or avoiding tax liabilities. Its consequences include double deductions (e.g. the same expense is deducted in both the state of source and the state of residence) and double non-taxation (e.g. income is not taxed in either its state of source or in the recipient's state of residence).¹ Such practices are in many cases assisted by the rulings issued by national administrations, which confirm to a company how a specific transaction will be taxed under existing legislation and therefore provide legal certainty for the structure put in place. Even though Member States are obliged to ensure that they issue tax rulings in compliance with existing EU and national law, a lack of transparency regarding such rulings may impact on other countries which have links with the beneficiaries of the rulings. Tax avoidance, as well as tax fraud and tax evasion, have an important cross-border dimension. Globalisation and the increasing mobility of taxpayers can make it difficult for Member States to assess tax bases properly. This phenomenon can affect the functioning of taxation systems and entail tax avoidance and tax evasion and thus jeopardise the functioning of the Internal Market. Therefore Member States can only address this problem effectively if they agree to take common action. For this reason, improving administrative cooperation between Member States' tax administrations is a key objective of the Commission's strategy. Council Directive 2011/16/EU was adopted to replace an earlier Directive dealing with assistance between Member States (Council Directive 77/799/EEC), as a response to Member States' need for enhanced administrative cooperation in the field of taxation.

KEYWORDS: Tax avoidance; tax fraud; tax evasion; the Code of Conduct Group for Business Taxation; aggressive tax planning; exchanging information; OECD; the use of standard forms; the FISCALIS 2020.

1. През последните години нараснаха значително трудностите, свързани с данъчните измами и укриването на данъци, и това породило сериозно безпокойство както в рамките на Европейския съюз, така и в световен мащаб. Загубите са в милиарди евро. Чрез намаляване на измамите и укриването на данъци държавите членки биха могли да увеличат данъчните приходи, което ще им позволи да направят по-мощно преструктуриране на данъчните си системи по начин, който насърчава по-добре икономическият им растеж. Като се има предвид мащабът на проблема, засилването на борбата срещу данъчните измами и укриването на данъци не е само въпрос за приходи, но и за справедливост. В настоящите трудни икономически условия добросъвестните данъкоплатци не следва да поемат допълнителни данъчни увеличения, които да компенсират загубите на държавните бюджети вследствие на извършени данъчни измами и укриване на данъци.

2. Години наред Европейският съюз е работил усилено за преодоляване на тези проблеми, основно чрез приемането на конкретни правни инструменти за въвеждането на автоматичен обмен на информация в рамките на Съюза. За целта са приети редица актове на вторичното европейско законодателство, основно под формата на директиви. Една от основните директиви е Директива 2011/16/ЕС относно административното сътрудничество в областта на данъчното облагане и за отмяна на Директива 77/799/ЕИО¹. С нея се въвежда задължителен автоматичен обмен на информация в областта на данъчното облагане на спестяванията, която гарантира автоматичен обмен на информация относно доходите от лихви. Ползността от въведените с директивата мерки води до тям, че Съветът на министрите на ЕС обсъжда предложение за разширяване на нейния обхват и прие няколко предложения за изменителни директиви².

С Директивата относно административното сътрудничество се гарантира, че считано от началото

¹ ОВ L 064, 11.3.2011, р.1.

² Предложение за Директива на Съвета за изменение на Директива 2011/16/ЕС по отношение на задължителния автоматичен обмен на информация в областта на данъчното облагане, Брюксел, 26.9.2013

COM(2013) 348 final/3, 2013/0188 (CNS) и Предложение за Директива на Съвета за изменение на Директива 2011/16/ЕС по отношение на задължителния автоматичен обмен на информация в областта на данъчното облагане, Брюксел, 18.3.2015 г.

COM(2015) 135 final 2015/0068 (CNS).

на 2015 г., държавите членки ще обменят автоматично наличната информация за пет категории доходи и капитали: заетост, възнаграждения на ръководни кадри, животозастрахователни продукти, които не са обхванати от други директиви, пенсии и собственост върху или доходи от недвижимо имущество.

3. Държавите членки са изразявали нееднократно своето желание да бъде направена крачка напред от съществуващите равнища на сътрудничество, които съществуват между тях. Европейският съвет от 2 март 2012 г. приканва Съвета и Комисията да разработят в кратки срокове конкретни мерки за засилване на борбата с данъчните измами. На 6 декември 2012 г. Комисията представя свои план за действие за засилване на борбата с данъчните измами и укриването на данъци. В плана за действие се подчертава необходимостта от насърчаване на автоматичен обмен на информация като европейски и международен стандарт за прозрачност и обмен на информация по данъчни въпроси. На 14 май 2013 г. Съветът по икономическите и финансовите въпроси приема заключения, с които приветства работата на Комисията относно разработването на мерки за борба с данъчните измами, укриването на данъци и агресивното данъчно планиране и определя като полезна ролята, която може да играе планът за действие на Комисията.

4. Европейският съвет по време на срещата си на 22 май 2013 г. отива още по-далеч, като изиска разширяване на автоматичен обмен на информация на равнище ЕС и на световно равнище с оглед на борбата срещу данъчните измами, укриването на данъци и агресивното данъчно планиране. По този повод Комисията се ангажира да предложи изменения на Директивата относно административното сътрудничество, с цел да се разшири обхватът на автоматичен обмен на информация в очакване на предвиденото за 2017 г. преразглеждане на Директивата относно административното сътрудничество.

5. Целта на направеното предложение е да разшири обхвата на автоматичен обмен на информация в ЕС отвъд съществуващите автоматични механизми за информационен обмен. То предвижда разширяване на обхвата на автоматичен обмен на информация със следните позиции: дивиденди, доходи от капитал, други финансови приходи и салда по сметки. В съответствие с целта за подобряване на автоматичен обмен на информация ще бъде взето под внимание и премахването на условието за наличност по отношение на всичките пет категории, така че Директивата относно административното сътрудничество да покрие пълния спектър на доходите. Предвижда се също така категориите, които следва да бъдат разгледани с оглед включване ще се разширят, което ще допринесе за осигуряване на равнопоставено третиране на отделните видове активи, както и за избягване на нежелателното преразпределение на портфейли.

6. Комисията предлага премахване на разпоредбата, която установява праг, под който дадена държава членка може да не желае да получава информация от други държави членки. Обсъжданията показват, че използването на подобен праг не е практично решение за държавите членки, които са задължени да докладват. Дадена държава членка обаче може и в бъдеще да предпочете да не получава информация относно определена категория доходи по нейно усмотрение.

7. Европейската комисия посочва, че е необходима е инициатива на равнище ЕС както от гледна точка на вътрешния пазар, така и от гледна точка на ефикасността и ефективността да осигурява съгласуван, последователен и всеобхватен подход на ЕС спрямо автоматичния обмен на информация в рамките на вътрешния пазар. Това означава единен подход на докладване за държавите членки, което ще доведе до икономии на разходите както за данъчните администрации, така и за стопанските субекти.

8. Предвижда се сключване на споразумения между правителствата на държавите членки на ЕС и САЩ във връзка със Закона на САЩ за спазване на данъчното законодателство при откриване на сметки в чужбина (Foreign account Tax Compliance Act /FATCA/). Това ще даде допълнителен тласък на автоматичен обмен на информация като средство за борба срещу данъчните измами и укриването на данъци.

9. На 9 април 2013 г. Франция, Германия, Обединеното кралство, Италия и Испания обявиха

планове за пилотни проекти по автоматичен обмен на информация, като използват за основа модела на FATCA, договорен със САЩ. Тези държави членки също така призоваха Европа да поеме водеща роля в популяризирането на автоматичен обмен на информация по света и изразиха желанието си да обсъдят възможностите за напредък в рамките на ЕС за подобряване на обмена на данъчна информация между всички държави членки.

10. В член 19 от Директивата относно административното сътрудничество се посочва, че държава членка, която предоставя по-широко сътрудничество на трета държава, не може да откаже да предостави същото разширено сътрудничество на друга държава членка, която желае да установи такова по-широко взаимно сътрудничество с тази държава членка. Фактът, че държавите членки са сключили или ще сключат споразумения със САЩ във връзка с FATCA, означава, че те осигуряват възможност за по-широко сътрудничество по смисъла на член 19 от Директивата относно административното сътрудничество.

11. Разширеният автоматичен обмен на информация въз основа на общоевропейски законодателен инструмент ще доведе до премахване необходимостта държавите членки да се позовават на член 19 от Директивата относно административното сътрудничество с оглед на сключване на двустранни или многостранни споразумения, които биха могли да се разглеждат като подходящи по същия въпрос при липсата на съответното законодателство на Съюза. Сценарият на различните споразумения, сключени съгласно тази разпоредба, на практика крие редица недостатъци в сравнение с решението, постигнато в резултат на действия от страна на ЕС. Тези недостатъци се изразяват в следното:

11.1. Може да бъде изложена на риск равнопоставеността между държавите членки, ако те се споразумеят да си сътрудничат за засилване на автоматичен обмен на информация по различни начини. Това би могло да доведе до нарушения и изкуствени капиталови потоци в рамките на вътрешния пазар.

11.2. Ако споразуменията между държавите членки не са идентични, това може също да създаде затруднения за стопанските субекти, които осъществяват дейност в няколко държави членки, тъй като те може да бъдат изправени през различни изисквания в различните държави членки.

11.3. Това може също така да означава, че държавите членки няма да могат да използват информационно-технологичните системи за докладване, които вече са разработени в рамките на ЕС.

12. С цел да се осигури съответствие с крайния срок за прилагането на автоматичен обмен на информация за категориите доход и капитал, които вече са обхванати от Директивата относно административното сътрудничество, сроковете, предложени за транспонирането и прилагането на новите правила, са съответно 31 декември 2014 г. и 1 януари 2015 г.

Важно! Българският законодател, считано от 1 януари 2013 г. е въвел в глава 16, раздел V чл. 143а – 143 щ на Данъчния осигурителен процесуален кодекс разпоредбите на Директива 2011/16/ЕС на Съвета от 15 февруари 2011 г. относно административното сътрудничество в областта на данъчното облагане и за отмяна на Директива 77/799/ЕИО.

Преодоляване на данъчните измами посредством усъвършенстване на данъчното планиране

13. Предприятията традиционно разглеждат данъчното планиране като легитимна дейност въз основа на схващането, че за целта те използват законни механизми, чрез които да намалят данъчните си задължения. Същевременно през последните години данъчното планиране става все по-усложнено, развива се и обхваща различни държавни юрисдикции, като пренасочва облагаемите печалби към държави с благоприятни данъчни режими. Този „агресивен“ начин на данъчно планиране може да приеме разнообразни форми, като например използване на техническите аспекти на данъчната система или на несъответствията между две или повече данъчни системи с цел намаляване или избягване на данъчните задължения. В резултат на това може да се стигне до двойно приспадане на данъците (например един и същ разход се приспада както в държавата на източника, така и в държавата, на която

дружеството е местно лице), а също и до двойно данъчно необлагане (например даден доход не се облага с данък в държавата на източника, нито в държавата, на която получателят е местно лице). Подобни практики в много случаи се улесняват от становищата, издавани от националните администрации, чрез които дружествата получават потвърждение за начина, по който дадена сделка ще бъде обложена с данък съгласно действащото законодателство, като по този начин се предоставя правна сигурност за стопанската структура, която се създава. Въпреки че държавите членки са длъжни да гарантират, че данъчните им правила са съобразени с действащото европейско и национално законодателство, липсата на прозрачност по отношение на тези правила може да окаже влияние върху други държави, които са свързани с адресатите на тези становища.

14. За целта Европейската Комисия е приела редица актове за уреголиране на този процес.

14.1. Един от основните актове това е Препоръка на Комисията от 6.12.2012 г. относно агресивното данъчно планиране.

Избягването на данъци, данъчните измами и укриването на данъци имат трансгранично измерение. Глобализацията и нарастващата мобилност на данъкоплатците могат да ограничат възможностите на държавите членки да оценяват правилно данъчните основи. Това на свой ред може да засегне действието на данъчните системи и да доведе до избягване на данъчно облагане и укриване на данъци, като по този начин се превърне в заплаха за функционирането на вътрешния пазар.

14.2. Единствената възможност за ефективно преодоляване на този проблем е държавите членки да се съгласят да предприемат общи действия. Затова подобряването на административното сътрудничество между данъчните администрации на държавите членки заема централно място в стратегията на Европейската Комисия.

14.3. При приемането на Директива 2011/16/ЕС на Съвета целта е тя да замени предходна директива, чиито разпоредби бяха насочени към оказването на взаимопомощ между държавите членки (Директива 77/799/ЕИО на Съвета), за да се отговори на потребността на държавите членки от засилено административно сътрудничество в областта на данъчното облагане.

14.4. Целта на изменението е да гарантира, че Директива 2011/16/ЕС предоставя възможност за широкообхватно и ефективно административно сътрудничество между данъчните администрации чрез задължителен автоматичен обмен на информация относно предварителните данъчни становища във връзка с трансгранични сделки (по-нататък „предварителни трансгранични данъчни становища“) и предварителните споразумения за ценообразуване, които представляват особен вид предварителни трансгранични данъчни становища, използвани в областта на трансферното ценообразуване. Стопанските структури, създавани въз основа на данъчни съображения, водят до ниско равнище на данъчно облагане на дохода в държавите членки, издаващи данъчното становище, и могат да предизвикат ситуация, при която облагаемият доход в други засегнати държави членки се свива, което намалява данъчните основи на засегнатите държави.

14.5. С изменението на Директивата се въвежда изискване държавите членки автоматично да обменят с всички останали държави членки основната информация, отнасяща се до предварителните трансгранични данъчни становища и предварителните споразумения за ценообразуване. То се основава на принципа, че другите държави членки са в по-добра позиция да преценят потенциалното въздействие и адекватността на тези становища, в сравнение с държавите членки, които ги издават. Когато е целесъобразно, държавите членки, получаващи информацията, могат да изискат допълнителни по-подробни данни.

14.6. Предложението е изготвено по начин, който позволява автоматичният обмен на информация относно становищата да се извършва въз основа на съществуващите в Директива 2011/16/ЕС норми относно практическите условия за обмен на информация, включително използването на стандартни формуляри. То е съобразено и с международните тенденции на равнището на ОИСР и работата на организацията за предотвратяване на намаляването на данъчната основа и прехвърлянето на печалби.

14.7. През 2012 г. групата „Кодекс за поведение“ (Данъчно облагане на предприятия) извърши преглед на ситуацията в държавите членки по отношение на процедурите за данъчните становища. Групата набеляза видовете трансгранични становища, за които информацията следва да се предоставя

чрез спонтанен обмен и препоръча разработването на „образец на указания“, които държавите членки могат да използват като основа за прилагането им на национално ниво. В образца на указанията се уточнява, че информацията за трансграничните данъчни становища следва да се изпраща чрез спонтанен обмен в съответствие с член 9 от Директива 2011/16/ЕС посредством стандартни електронни формуляри и като се използват електронните средства, предвидени в директивата, в срок от един месец след издаването на данъчното становище, съобразно срока по член 10 от директивата. В указанията също така се изисква държавите членки да осигурят необходимите канали за комуникация помежду си в тази област, както и да предоставят висококачествено обучение и насоки за лицата, отговарящи за издаването на данъчните становища. В указанията се предоставят насоки относно съдържанието на информацията, предоставяна чрез спонтанен обмен. Тези инструкции обаче нямат обвързваща сила за държавите членки. На практика държавите членки обменят малко информация относно предоставяните от тях предварителни данъчни становища или споразумения за трансферно ценообразуване дори в случаите, когато това засяга други държави.

14.8. Следователно в рамките на ЕС е необходим един по-систематичен и обвързващ подход към обмена на информация относно тези становища, за да се гарантира, че когато дадена държава членка издава данъчни становища или предоставя споразумения за трансферно ценообразуване, всяка друга засегната държава членка разполага с възможността да предприеме всички необходими съответни действия.

14.9. На 16 декември 2014 г. Европейската Комисията поема ангажимент да изготви предложение за автоматичния обмен на информация относно трансграничните данъчни становища съгласно работната програма на Комисията за 2015 г.

15. Следващи по сила и важност документ това Резолюция на Европейския парламент от 21 май 2013 г. относно борбата срещу данъчните измами, укриването на данъци и данъчните убежища (доклад Kleva) — 2013/2025 (INI) и Становище на Европейския икономически и социален комитет от 17 април 2013 г. относно Съобщение на Комисията до Европейския парламент и Съвета — План за действие за укрепване на борбата срещу данъчните измами и укриването на данъци.

16. Резултати от консултациите със заинтересованите страни и от оценките на въздействието

16.1. На 21 май 2013 г. Европейският парламент приема резолюция, с която приветства плана за действие на Европейската Комисията и нейните препоръки и настоятелно призовава държавите членки да следват своите ангажименти и да възприемат плана за действие на Комисията; в резолюцията също така се подчертава, че ЕС следва да поеме водеща роля в обсъждането в световен мащаб на борбата с данъчните измами, избягването на данъци и данъчните убежища, по-специално по отношение на популяризирането на обмена на информация.

16.2. Европейският икономически и социален комитет приема становището си на 17 април 2013 г. Комитетът одобрява плана за действие на Комисията и подкрепя усилията ѝ за намиране на подходящи решения, насочени към намаляване на данъчните измами и укриването на данъци.

16.3. През последните години държавите членки работиха усилено в рамките на групата „Кодекс за поведение“, за да подобрят обмена на информация относно трансграничните становища и в областта на трансферното ценообразуване. Съветът получава редовна информация под формата на доклади за заключенията на тази работна група.

17. Именителната Директива се основава на образца на указанията, съгласувани от държавите членки през 2014 г., и отразява работата на делегатите на държавите членки в рамките на няколко европейски форума. Държавите членки отдавна обсъждат принципа, въз основа на който следва да се осъществява обменът на информация относно данъчните становища; до момента обаче все още липсва изградена ефективна рамка за осъществяването на този обмен.

18. Целта е всички държави членки да разполагат с достатъчно информация относно предварителните трансгранични данъчни становища и предварителните споразумения за ценообразуване — не може да бъде постигната в достатъчна степен чрез неkoordinирани действия,

изпълнявани самостоятелно от всяка държава членка. За да бъде възможен обменът на информация относно становища, които могат потенциално да окажат влияние върху данъчните основи на повече от една държава членка, е необходимо да се възприеме общ подход, който да бъде задължителен. Освен това трансграничният аспект е неделима част от действието, което се предлага в настоящия документ. Следователно предоставянето на информация относно предварителните трансгранични становища и предварителните споразумения за ценообразуване може да бъде ефективно единствено ако се действа на равнището на Съюза.

19. Макар че може да се каже, че състоянието в тази област се подобрява благодарение на образеца на указанията, създаването на нормативна уредба се смята за по-ефективно решение. Освен това, докато продължава практиката държавата членка, издаваща данъчното становище, сама да преценява въз основа на собствената си нормативна уредба доколко дадено становище има отношение към други държави членки, прозрачността не може да бъде гарантирана. Данъкоплатците могат да се възползват от липсата на общи правила по отношение на обмена на информация, за да създават структури, с които печалбите се прехвърлят към държави с ниски данъци, които от своя страна не винаги са същите държави, в които се осъществява генериращата печалби икономическа дейност и в които се създава стойност⁸. Тъй като данъчните становища често се предоставят на стопански структури, действащи в трансграничен мащаб, за да получат пълна представа за ситуацията, държавите членки зависят едни от други. Затова когато работят заедно, държавите членки се намират в по-добра позиция да гарантират ефективността и завършеността на системата за обмен на информация относно данъчните становища, отколкото ако всяка държава членка действа самостоятелно. Осигуряването на прозрачност в данъчната област и сътрудничеството между данъчните администрации в борбата срещу избягването на данъци биха били по-ефективни, ако се приложи хармонизиран подход на равнището на ЕС.

20. Проект на ОИСП за предотвратяване на намаляването на данъчната основа и прехвърлянето на печалби.

20.1. Конкретният проблем, който е установен и за който е необходимо да се намери решение в рамките на политиката, е липсата на прозрачност по отношение на данъчните становища с трансграничен елемент, което има неблагоприятни последици, особено за правилното функциониране на вътрешния пазар. Решението, което се предлага в рамките на политиката, се ограничава до становищата с трансграничен характер. То се състои от два етапа, като на всички държави — членки на ЕС, трябва да се предостави основният набор от информация, определен в директивата. По отношение на обменяната информация следва да се постигне равновесие, така че тя да бъде, от една страна, възможно най-кратка, а от друга — възможно най-съдържателна, за да позволи на получаващата я държава членка да прецени дали следва да поиска допълнителни данни. Като втора стъпка държавите членки, които могат да докажат, че тази информация евентуално би била от значение за тях, могат да изискат по-подробна информация в рамките на съществуващите разпоредби на директивата. Така с настоящото предложение се намира решение на установения проблем, което е съизмеримо с целта във възможно най-висока степен, тъй като то се ограничава до предварителните данъчни становища и предварителните споразумения за ценообразуване, които имат трансграничен характер. За основа се използва автоматичният обмен на основна информация, чиято цел е да позволи на всяка държава членка да реши дали да поиска допълнителна по-подробна информация. Следователно предложените изменения не надхвърлят необходимите действия за преодоляването на разглежданите проблеми и по този начин допринасят за постигането на целите на Договорите по отношение на правилното и ефективно функциониране на вътрешния пазар.

20.2. Европейската Комисия е направила оценка на вариантите на политиката въз основа на критериите за ефективност, ефикасност, последователност и социално въздействие, както и от гледна точка на основните права.

ЛИТЕРАТУРА

COM (2012) 722 final;

Заключения на Съвета относно данъчните измами и укриването на данъци от 14 май 2013 г. (док. 9549/13 — FISC 94 — ECOFIN 353);

<http://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/Pages/FATCA.aspx>;

Резолюция на Европейския парламент от 21 май 2013 г. относно борбата срещу данъчните измами, укриването на данъци и данъчните убежища (доклад Kleva) — 2013/2025 (INI).

Становище на Европейския икономически и социален комитет от 17 април 2013 г. относно Съобщение на Комисията до Европейския парламент и до Съвета — План за действие за укрепване на борбата срещу данъчните измами и укриването на данъци, COM (2012) 722 окончателен (доклад Dandea) — CESE 101/2013;

Препоръка на Комисията от 6.12.2012 г. относно агресивното данъчно планиране и укриването на данъци, COM (2012) 722, окончателен (доклад Dandea) — CESE 101/2013;

ОВ 98/С 2/01.

Документ 10903/12 FISC 77;

http://ec.europa.eu/priorities/work-programme/index_en.htm;

Резолюция на Европейския парламент от 21 май 2013 г. относно борбата срещу данъчните измами, укриването на данъци и данъчните убежища (доклад Kleva) — 2013/2025 (INI);

Становище на Европейския икономически и социален комитет от 17 април 2013 г. относно Съобщение на Комисията до Европейския парламент и Съвета — План за действие за укрепване на борбата срещу данъчните измами и укриването на данъци, COM (2012) 722 final (доклад Dandea) — CESE 101/2013;

Публичните доклади от работната група „Кодекс за поведение“ (Данъчно облагане на предприятия);

Съгласно проекта на ОИСП за предотвратяване на намаляването на данъчната основа и прехвърлянето на печалби;

ОВ L 359, 16.12.2014 г. ;

ПРАВОМОЩИЯ НА ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ ЗА КОНТРОЛ ВЪРХУ РАБОТАТА НА КОМИСИЯТА ЗА ПРОВЕЖДАНЕ НА ПРОЦЕДУРА ЗА ВЪЗЛАГАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНА ПОРЪЧКА

гл. ас. д-р Събин Събев
НВУ „Васил Левски“, В. Търново

POWERS OF THE COMMISSIONER FOR CONTROL OF THE WORK OF THE COMMISSION FOR CARRYING OUT THE PROCEDURE FOR THE AWARD OF PUBLIC PROCUREMENT

Sabin Sabev

ABSTRACT: The subjects of the report are the rights and the obligations of the assignor and the Commission to conduct a procedure for the award of a contract in application of Art. 36a PPA.

KEYWORDS: contracting authority of public procurement, commission, control

За преценка съответствието на участниците с критериите за подбор, както и за оценка и класиране на офертите, при възлагане на обществена поръчка, възложителят назначава комисия по реда на чл. 34 ЗОП.¹ В първоначалния вариант на закона възложителят беше длъжен да възприеме предложенията на комисията без право на контрол върху нейната работа. С измененията в края на 2011 г.², се създаде новият чл. 36а, който дава право на възложителя да осъществи контрол върху работата на комисията за провеждане на процедурата и да даде писмени указания за отстраняване на допуснатите нарушения.

Субектите, които имат право да осъществяват контрол са възложителят и лицето по чл. 8, ал. 2 ЗОП. В случаите, когато възложител е едноличен орган на държавна власт по чл. 7, т. 1 ЗОП, той самият упражнява правомощията по чл. 36а. В останалите случаи, когато възложителят е колективен орган или юридическо лице, тези правомощия се упражняват от лицето, което го представлява. Ако възложителят се е възползвал от възможността да упълномощи длъжностно лице по реда на чл. 8, ал. 2 да организира и провежда процедурите за възлагане на обществени поръчки и да сключва договорите за тях, то тези правомощия се предоставят на упълномощеното длъжностно лице. В случаите на упълномощаване, възложителя също може да осъществи контрола по чл. 36а ЗОП.

Обект на контрола по чл. 36а е комисията за провеждане на процедурата, назначена по реда на чл. 34 от ЗОП. Тази комисия е помощен орган на възложителя, чието предназначение е да разгледа, оцени и класира подадените оферти. В случай, че комисията излезе извън своите правомощия или допусне нарушения на закона при изпълнение на своите функции възложителят има възможността да отмени нейните действия и да даде задължителни указания за отстраняване на нарушенията.

С оглед на това не може да бъдат предмет на контрол и да бъдат отстранени по реда на чл. 36а нарушения при провеждане на процедурата, които е допуснал самият възложител – включване на незаконосъобразни критерии за подбор в обявлението, определяне на субективна или неприложима методика за оценка, назначаване на комисия по чл. 34 ЗОП в незаконосъобразен състав и др.

Предмет на контрола са само съставените от комисията за провеждане на процедурата протоколи – фактите и обстоятелствата записани в тях, както и правните изводи, решения и предложения на комисията. При осъществяване на контрола възложителят е ограничен от записите в представените му протоколи и не може да се позове на лични наблюдения, доклади от длъжностни лица или сигнали на заинтересовани лица.

Възложителят осъществява контрол само за законосъобразност на действията и решенията на комисията за разглеждане, оценка и класиране на офертите.

Контролът е текущ и последващ. Доколкото няма изрична разпоредба в закона, Възложителят да осъществява контрола едва след като по реда на чл. 73, ал. 2 ЗОП, протоколът му бъде предаден, заедно с цялата документация, то по аргумент от противното, възложителят има право да изиска протоколите от работата на комисията на всеки един етап от нейната работа. Правото на контрол се погасява с издаване на решение на възложителя, което е знак, че възложителят е приел работата на комисията. В случай, че възложителят след получаване на протокола (протоколите) от работата на комисията за разглеждане, оценка и класиране на офертите упражни правомощията си по чл. 36а, ЗОП следва, че той не е приел протоколите и комисията не е приключила своята работа по смисъла на чл. 72, ал. 3.

1 Закон за обществените поръчки, ДВ бр. 28 от 06.04.2004 г.; в сила от 01.10.2004 г. и последващи изменения.

2 Закон за изменение и допълнение на ЗОП, ДВ бр. 93 от 25.11.2011 г., в сила от 26.02.2012 г.

За да бъде приложена разпоредбата на чл. 36 а ЗОП е необходимо установените от възложителя нарушения да не са от характер, налагащ прекратяване на процедурата – такива, които не могат да бъдат отстранени, без това да промени условията, при които е обявена процедурата.

Нарушения, налагащи упражняване правомощията на възложителя по чл. 36а ЗОП, които не водят до прекратяване на процедурата могат да бъдат:

- Пропуск да се установи липсващ документ сред документите в Плик № 1 или несъответствие на участник с критериите за подбор;
- Провеждане на закрито заседание на комисията за разглеждане, оценка и класиране на офертите в непълен състав;
- Предлагане на участник за отстраняване, без да има основания за това;
- Разглеждане на офертата на участник, който е трябвало да бъде предложен за отстраняване;
- Неприлагане на чл. 70 ЗОП, когато са налице основания за това;
- Прилагане на чл. 70 ЗОП, когато не са налице основания за това;
- Липса на мотиви при приемане или неприемане на обосновка по чл. 70 ЗОП;
- Липса на мотиви при оценка на качествени показатели за оценка;
- Неправилно прилагане на методиката за оценка;

В случаите на текущ контрол, ако са допуснати нарушения, свързани със срокове, възложителят може да упражни контрола и в случай, че съответният срок не е изтекъл:

- При определяне на по-кратък срок от нормативно определения, за представяне на документите по чл. 68, ал. 9 или обосновката по чл. 70, ал. 1 ЗОП.
- При по-кратък срок на обявяване на мястото, датата и часа на отваряне на ценовите оферти от посочения в чл. 69а, ал. 3 ЗОП.

Възложителят не може да даде указания за отстраняване на нарушения, които не биха могли да се отстранят без да се изменят условията на процедурата и биха довели до нейното прекратяване:

- Пропуск на членовете на комисията на първото заседание за отваряне на офертите да подпишат Плик № 3 и документите в Плик № 2 или да предложат на представителите на участниците да ги подпишат;
- Отваряне на Плик № 3 преди офертите да бъдат оценени по останалите показатели за оценка;
- Отваряне на Плик № 3 без да е спазен срокът по чл. 69а, ал. 3 ЗОП;
- Провеждане на открито заседание на комисията за разглеждане, оценка и класиране на офертите в непълен състав.

При установяване на нарушенията, възложителят има право да даде указания на комисията за отстраняване на допуснатите нарушения. С измененията в Закона за обществените поръчки от 2014 г³., беше въведен пет дневен срок, от представяне на съответния протокол, в който възложителят трябва да даде указанията си.

Указанията следва да бъдат дадени в писмена форма, да съдържат информация какви нарушения са установени и какво трябва да направи комисията за тяхното отстраняване.

Законодателят не е посочил вида на акта, с който трябва да бъдат дадени указанията по чл. 36а, ал. 3. Това може да бъде заповед, писмо, решение, указания и др. Във всички случаи, указанията, съответно актът на възложителя, с който са дадени не подлежи на самостоятелно обжалване по аргумент от чл. 120, ал. 1 във връзка с чл. 11, ал. 1 ЗОП. Доколкото упражняването или неупражняването на правомощията по чл. 36а ЗОП от страна на възложителя не възпрепятства само по себе си достъпа или участието на лица в процедурата, действията или бездействията на възложителя по този повод също не подлежат на самостоятелно обжалване.

Указанията на възложителя са задължителни за комисията. В този случай, тя следва да се върне на последното законосъобразно действие преди констатираното от възложителя нарушение, и да извърши последващите действия при спазване на дадените указания. Фактът, че възложителят е констатирал нарушения и е дал указания следва да бъде отразен в протокола от работата на комисията, с посочване на дадените указания. В протокола трябва да бъдат отразени всички извършени действия и взети от комисията решения. Ако комисията не е съгласна с указанията на възложителя, тя въпреки това следва да изпълни указанията, а към протокола да приложи особено мнение, в което да изложи мотивите си. Ако отделен член на комисията не е съгласен с дадените указания, то по аргумент от чл. 72, ал. 1, т 7 ЗОП, той също излага особено мнение, заедно със своите мотиви.

3 Закон за изменение и допълнение на ЗОП, ДВ бр. 40 от 13.05.2014 г., в сила от 01.07.2014 г.

Съгласно чл. 22б, ал. 2, т. 7 ЗОП, протоколите и докладите на комисиите за провеждане на процедурите, заедно с приложенията към тях, под формата на електронни документи се публикуват на профила на купувача. Указанията на възложителя по чл. 36а не попадат сред задължителните за публикуване документи по чл. 22 б. Съгласно чл. 36а, ал. 4 извършените действия и взетите решения в изпълнение на указанията се отразяват в протокол, който от своя страна подлежи на публикуване, поради което следва, че е спазен принципът на публичност и прозрачност. Нашето разбиране, основано на разпоредбата на чл. 46, ал. 1 и 2 от Закона за нормативните актове⁴ обаче е, че и самите указания на възложителя трябва да бъдат публикувани под формата на самостоятелен електронен документ в профила на купувача.

Във всички случаи, правомощието на възложителя при установени нарушения в работата на комисията да даде указания за отстраняването им е удобна възможност за отстраняване на допуснатите слабости преди издаване на решението за класиране на участниците и избор на изпълнител. В подкрепа на това разбиране е включването на подобна разпоредба в чл. 97 от проекта на нов Закон за обществените поръчки.

⁴ Обн. - ДВ, бр. 27 от 03.04.1973 г.; изм. и доп., бр. 65 от 21.07.1995 г.; доп., бр. 55 от 17.06.2003 г.; в сила от 18.12.2003 г.; изм. и доп., бр. 46 от 12.06.2007 г.

ИЗПОЛЗВАНЕ НА РЕСУРСИТЕ НА ТРЕТИ ЛИЦА ЗА ДОКАЗВАНЕ СЪОТВЕТСТВИЕТО НА УЧАСТНИКА С КРИТЕРИИТЕ ЗА ПОДБОР

гл. ас. д-р Събин Събев
НБУ „Васил Левски“, В. Търново

UTILIZATION OF RESOURCES OF ANY THIRD PERSON FOR PROOF OF PARTICIPANT COMPLIANCE CRITERIA FOR SELECTION

Sabin Sabev

ABSTRACT: The possibility of participants in the process of procurement is considered to use the resources of third person pursuant to Art. 51 PPL.

KEYWORDS: public procurement, participants, resources, third person

За да вземе участие в процедура за възлагане на обществена поръчка всяко лице трябва да отговаря на критериите за подбор, определени от възложителя в обявлението за обществена поръчка. Съгласно чл. 25, ал. 2, т. 6 от Закона за обществените поръчки¹, критериите за подбор включват изискване по чл. 49, и/или минимални изисквания за икономическото и финансовото състояние на кандидата или участника, и/или за техническите му възможности, и/или квалификация. Изискванията по чл. 49 включват регистрация на участника в професионален или търговски регистър в държавата, в която е установен, а при процедури за възлагане на обществени поръчки за услуги, доколкото кандидатите или участниците трябва да притежават специално разрешение или да членуват в определена организация, за да могат да изпълняват в своята страна съответната услуга, възложителят може да изиска от тях да докажат наличието на такова разрешение или членство.

По отношение на втората и третата група критерии за подбор – изисквания за икономическо и финансово състояние по чл. 50 ЗОП и технически възможности и/или квалификация по чл. 51 ЗОП, участникът има правото да докаже съответствието си с изискванията на възложителя, използвайки възможностите на едно или повече трети лица. В тези случаи, освен документите, определени от възложителя за доказване на съответните възможности, кандидатът или участникът представя доказателства, че при изпълнението на поръчката ще има на разположение ресурсите на третите лица.

Доколкото във второто изречение на чл. 51а, ал. 1 законодателят е използвал понятието „ресурси“, то участникът няма право да доказва съответствието си с критериите за подбор, определени от възложителя такива, с възможности на трети лица, които не биха могли да бъдат определени като „ресурси“.

Според Български тълковен речник², значението на понятието „ресурси“ е „Източници или запас от средства; доходи“. За целите на Закона за обществените поръчки, обаче, считаме че следва понятието ресурси да се разбира в смисъл, на такива възможности, които е възможно да бъдат обект на разпореждане – да се предоставят от третото лице на участника³. В този смисъл като ресурси например не може да се разглежда опитът на третото лице, въпреки че той представлява доказателство за технически възможности.

Според чл. 50 ЗОП, възложителят може да поставя изискване за размера на финансовия ресурс, с който разполага кандидатът или участникът. В този случай, участникът има правото да докаже наличието на този финансов ресурс, чрез финансовите възможности на трето лице. Документите за доказване на наличието на този ресурс на третото лице са същите, с които може да докаже възможностите си и самият участник – удостоверение от банка или годишния финансов отчет или някоя от съставните му части, когато публикуването им се изисква от законодателството на държавата, в която кандидатът или участникът е установен. Законодателят, обаче е въвел и допълнително изискване при използване на ресурсите на трети лица - кандидатът или участникът да представя доказателства, че при изпълнението на поръчката ще има на разположение ресурсите на третите лица. Обикновено това доказателство

¹ Закон за обществените поръчки, ДВ бр. 28 от 06.04.2004 г.; в сила от 01.10.2004 г. и последващи изменения.

² Андрейчин Л., и колектив, Български тълковен речник, С. 1976, с. 833

³ „Когато сертификатът на акредитиран орган за контрол с обхват измервания, включени в предмета на поръчката, удостоверява, че конкретно лице е сертифицирано да извършва точно определени дейности, това не представлява ресурс по смисъла на чл. 51а ЗОП, който да може да бъде „преотстъпен“ за ползване от друго лице с цел доказване възможностите му за изпълнение на поръчката.“
Решение № 13837 от 23.10.2013 г. по адм. д. № 10089/2013 на Върховния административен съд, докладчик съдията Кремена Хараланова.

е декларация, с която третото лице удостоверява, че ще предостави на участника необходимия му финансов ресурс⁴.

Съгласно чл. 51 ЗОП, за доказване на техническите възможности и/или квалификацията на кандидатите или участниците възложителят може да изиска от тях да представят един или няколко от следните документи съобразно предмета на поръчката:

1. списък на доставките или услугите, които са еднакви или сходни с предмета на обществената поръчка, изпълнени през последните три години, считано от датата на подаване на заявлението или на офертата, а при поръчки по чл. 3, ал. 2 - изпълнени през последните 5 години, с посочване на стойностите, датите и получателите, заедно с доказателство за извършената доставка и услуга;

2. списък на строителството, изпълнено през последните 5 години, считано от датата на подаване на заявлението или на офертата, а за строителство, което е еднакво или сходно с предмета на поръчката,

3. описание на техническото оборудване и мерките за осигуряване на качеството, както и на оборудването за изпитване и изследване, а при поръчки по чл. 3, ал. 2 - и на вътрешните правила на участника във връзка с интелектуалната собственост;

4. списък на технически лица, включително на тези, отговарящи за контрола на качеството;

5. образци, описание и/или фотографски снимки на стоките, които ще се доставят, чиято автентичност трябва да бъде доказана, ако възложителят изисква това;

6. сертификати, издадени от акредитирани лица за управление на качеството, удостоверяващи съответствието на стоките със съответните спецификации или стандарти;

7. посочване на образованието, професионалната квалификация и професионалния опит на кандидата или участника и/или на ръководните му служители, включително на лицата, които отговарят за извършването на услугата или строителството;

8. декларация за средния годишен брой на работниците и служителите и за броя на ръководните служители на кандидата или участника за последните три години, освен когато кандидатът или участникът е посочил в офертата си, че ще използва подизпълнител или ресурсите на трето лице;

9. декларация за техническото оборудване, с което разполага кандидатът или участникът за изпълнение на обществена поръчка за услуги или строителство, а във всички случаи на възлагане на поръчки по чл. 3, ал. 2 - и за броя на работниците и служителите и ноу-хау и/или източниците на доставка с указание на географското местоположение, когато то е извън територията на Европейския съюз, с които разполага кандидатът или участникът за изпълнение на поръчката, за да посрещне евентуалното увеличаване на нуждите на възложителя вследствие на криза или за осигуряване на поддръжката, модернизацията или адаптиране на доставките, обхванати от поръчката;

10. данни за собствени или наети технически лица, които кандидатът или участникът ще използва за извършване на строителството;

11. за обществените поръчки за строителство и услуги - описание на мерките за опазване на околната среда, които кандидатът или участникът ще приложи при изпълнение на поръчката, ако възложителят е предвидил такива в обявлението.

12. разрешение, удостоверение или потвърждение за достъп до класифицирана информация по смисъла на Закона за защита на класифицираната информация, включително за възможността за обработка, съхранение и предаване на такава информация на равнището на защита, изисквано от възложителя - в случай на поръчки, които съдържат или изискват класифицирана информация.

13. сертификати, които удостоверяват съответствието на кандидата или участника със стандарти за системи за управление на качеството, в съответствие с чл. 53.

Видно от самите разпоредби на закона, само част от техническите възможности могат да бъдат удостоверени с ресурсите на трети лица, а именно – човешки и материални ресурси.

Човешките ресурси, които третото лице може да предостави на участника са лица, които ще отговарят контрола на качеството или ще отговарят за изпълнение на поръчката за строителство или услуга, или лицата, които ще бъдат използвани за изпълнение на строителството.

Възможността в тези случаи да се използват ресурсите на трети лица произтича и от

⁴ „В самата цитирана разпоредба не е посочено какви точно доказателства следва да се представят за да се докаже факта на „разположение на ресурсите“. Следователно са допустими всякакви доказателствени средства, като едно от тях безспорно е представянето на декларация.“ Решение № 4396 от 28.03.2013 г. по адм. д. № 676/2013 на Върховния административен съд, докладчик съдията Галина Матейска

формулировките на законовите разпоредби на чл. 51, ал. 1, т.8, 9 и 10.

Материалните ресурси се заключават в техническото оборудване за осигуряване на качеството, както и на оборудването за изпитване и изследване; техническото оборудване, с което разполага кандидатът или участникът за изпълнение на обществена поръчка за услуги или строителство.

Както и при доказателствата за икономическо и финансово състояние, така и при доказване на съответствието на участника с изискванията на възложителя за техническите възможности и/или квалификацията на кандидатите или участниците, участникът трябва да удостовери:

- Че третото лице разполага с изискуемите от възложителя ресурси;
- Че участникът ще има на разположение тези ресурси на третото лице.

Често срещата практика на участниците е да доказват, че ще имат на разположение ресурсите на третото лице с договор за наем. При преценка на тяхната валидност обаче, следва да се има предвид, че характерът на договора не се определя от неговото наименование, а от съдържанието на клаузите му.

Има случаи, в които участникът не посочва в договора наемна цена, или вписва уговорка, че цената ще бъде определена след спечелване на поръчката. В този случай липсва доказателство, че между страните по договора е постигнато съгласие за размера на наемната цена. Разпоредбата на чл. 51а от закона урежда възможността за участник да използва ресурсите на други лица при изпълнение на поръчката. Изричното условие е да докаже, че ще ги има на свое разположение. Базирайки се на тази възможност, възложителят е дал право на избор на участниците да установят било правото си на собственост върху минимално необходимите машини, било правото си на ползване чрез представяне на договор за наем. Съгласно разпоредбата на чл. 228 от ЗЗД с договора за наем наемодателят се задължава да предостави на наемателя една вещ за временно ползване, а наемателят да му плати определена цена. От тази правна уредба на наемния договор е видно, че същественият негов елемент е наемната цена. Именно този елемент обикновено не е определен. Страните по договора обичайно посочват, че наемната цена и начина на заплащането ѝ ще бъдат предмет на допълнително договаряне между страните. Липсата на съгласие относно основния елемент от договора води до невъзможността му с него да се докаже, че участникът в конкретната процедура ще разполага за в бъдеще с необходимата техника, тъй като нищо не гарантира постигане на споразумение между страните по договора по този въпрос. Нещо повече - такъв договор не би могъл да се интерпретира дори, като предварителен. Разпоредбата на чл. 19, ал. 2 от ЗЗД изисква предварителният договор да съдържа уговорки относно съществените условия на окончателния договор, а цената е такова съществено условие. Липсата на уговорка по отношение на нея води въобще до липса и на предварителен договор. Поради това документът не е в състояние да установи задължителното изискване - участникът да докаже право на ползване върху вещта⁵.

В други случаи, в договора, наименован „договор за наем“ се уговаря третото лице да изпълни част от поръчката, вместо да предостави на участника за временно и възмездно ползване определени вещи. В договора се посочва, че наемателят изплаща на наемодателя възнагражденията за извършената работа - така формулирана разпоредбата не е приложима към договор за отдаване под наем, а за подизпълнение (извършване на част от работата от обхвата на поръчката)⁶ и лицето, което ще изпълни тази част от работата следва да бъде посочено като подизпълнител в офертата на участника, по аргумент от разпоредбата на чл. 56, ал. 1, т. 8 ЗОП.

Като ресурс не могат да бъдат предоставени опитът на третото лице; разрешение, удостоверение или потвърждение за достъп до класифицирана информация по смисъла на Закона за защита на класифицираната информация, включително за възможността за обработка, съхранение и предаване на такава информация на равнището на защита, изисквано от възложителя - в случай на поръчки, които съдържат или изискват класифицирана информация; сертификати, които удостоверяват съответствието на кандидата или участника със стандарти за системи за управление на качеството, в съответствие с

5 Същото разбиране в Решение № 5408 от 18.04.2011 г. на ВАС по адм. д. № 3648 / 2011 г., докладчик съдията Аделина Ковачева
6 „Разпоредбата на чл. 51а, ал. 1 от ЗОП дава възможност на кандидат или участник да използва ресурсите на други физически или юридически лица при изпълнение на поръчката, но с уговорката тези ресурси за бъдат използвани от самия участник. Това е така, защото самото название „ресурси“ навежда на извода, че лицето, което предоставя ресурсите, няма да участва в изпълнението на обществената поръчка, а предоставя същите на участника в процедурата с цел да може да покрие определени изисквания за изпълнението на обекта. Такива ресурси могат да бъдат технически (машини, съоръжения и други), логистични и кадрови и др., но по смисъла на чл. 51а, ал. 1 от ЗОП се предоставят от трето физическо или юридическо лице на участника, за да може той да изпълни определен обем работа при изпълнение на предмета на обществената поръчка.“ Решение № 347 от 19.03.2014 г. по преписка вх. № КЗК - 196/2014 г. на Комисията за защита на конкуренцията; „Отпечатване на ваучерите за храна от друго лице въз основа на сключен договор с него, не е използване ресурса на това лице като материална база или кадри по смисъла на по смисъла на чл. 51а от ЗОП.“ Решение № 8937 от 26.06.2014 г. по адм. д. № 5957/2014 на Върховния административен съд, докладчик съдия Красимир Кънчев.

чл. 53 ЗОП⁷. Това са лични качества на третото лице, които са непрехвърлими и не могат да бъдат предоставени на участника по реда на чл. 51а ЗОП.

По отношение на третото лице, предоставящо своите ресурси законодателят не въвежда ограничения. Това може да бъде както лице, което няма да вземе участие в изпълнение на поръчката, така и посочен от участника подизпълнител или свързано с него лице.

Във всички случаи, когато участник декларира, че ще използва ресурсите на трето лице, възложителят следва внимателно да прецени, дали е налице действително ресурс, който може да бъде предоставен, както и дали участникът е доказал, че ще има на свое разположение този ресурс.

⁷ Решение № 13837 от 23.10.2013 г. по адм. д. № 10089/2013 на Върховния административен съд, докладчик съдията Кремена Хараланова.

ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ АГЕНТИ- НЕИЗМЕННА ЧАСТ ОТ ПРОДАЖБАТА НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ ПРОДУКТИ

ас. д-р Милен Митков

Стопанска академия „Д. А. Ценов“, Свищов

INSURANCE AGENTS - AN INTEGRAL PART OF THE SALE OF INSURANCE

Milen Mitkov

ABSTRACT: Insurance is an activity of organizing a central fund on behalf of insurance contributions, management of this fund and its allocation to the conditions under which insurance. A high point of the activities of the insurance company is raising funds in the centralized fund. Proceeds from insurance premiums can be provided only if users are interested in the products of a particular insurance company. This implies the existence of insurance intermediaries between companies and consumers of insurance products. Their main task is to align the interests of consumers with the products of insurance companies..

KEYWORDS: insurance, insurance market, insurance agents, commerce

За разлика от застрахователните брокери, които са чужди на застрахователното дружество посредници, агентите са негови собствени посредници. Съвкупността от застрахователните агенти, които работят за конкретно застрахователно дружество представляват неговата външна мрежа. Застрахователен агент може да бъде физическо лице или търговец. Той може да работи за едно или няколко застрахователни дружества, ако посредничи по различни видове застраховки. За агент е необходимо средно образование и не е необходимо изискването за опит в практиката. Дейността си агентът може да започне след като е вписан в списъка на застрахователя за застрахователни агенти. Лицата от списъка, на база заявление от страна на застрахователното дружество, се вписват в регистър воден от Комисията за финансов надзор.

Взаимоотношенията на застрахователното дружество с агента се уреждат чрез договор за застрахователно агентство. Този договор може да бъде само граждански. За легитимирането на застрахователния агент, след неговото вписване в регистъра, застрахователя издава удостоверение за легитимация. В това удостоверение са посочени данни за идентифицирането на агента, видовете застраховки по които той има право да работи и сумите до които могат да сключват договори. Фактът, че застрахователния агент се приема за собствен на застрахователното дружество пласментен орган означава, че той защитава интересите на дружеството, което представлява. Това предполага дружествата да осигурят обучението на своите агенти и чрез изпит да удостоверят професионалната им квалификация, свързана с продуктите по които посредничат. Упражняваната от застрахователния агент дейност е свободна професия и той не може да бъде в трудови правоотношения със застрахователя.

Застрахователните агенти биват обвързани и необвързани. Обвързаният застрахователен агент не може да събира премии и да извършва плащания към потребителите на застрахователни услуги. Отношенията между застраховател и застрахователния агент се уреждат с писмен договор. Анализът на българският застрахователен пазар показва, че необвързаният агент може по възлагане от застрахователя да събира премии и да извършва плащания към потребителите на застрахователни услуги. В процеса на подготовката, сключването и поддържането на застрахователния договор, застрахователния агент може да изпълнява следните функции, а именно:

- информационна функция;
- консултантска функция;
- аквизиционна функция;
- контролна функция;
- рекламна функция.

Застрахователните агенти не може да работят за застрахователни брокери. Агента е задължен да има добросъвестно отношение спрямо застрахователя. Той е длъжен финансово да гарантира изпълнението на задълженията си да прехвърли платена на него застрахователна премия, предназначена за застрахователя, или да прехвърли на потребителя на застрахователни услуги, платено от застрахователя застрахователно обезщетение. От друга страна, паричните средства, платени на застрахователния агент от застрахователя, не се смятат за изплатени на потребителя на застрахователни услуги, докато последният не ги получи. Допълнителна гаранция за финансовото компенсиране на вредите, които агентите могат да причинят със своите действия или бездействия при извършване на посредническата

си работа, се дава чрез сключването на задължителна застраховка “Професионална отговорност”.

За възнаграждение на труда на застрахователния агент се прилагат три системи: провизионна, административна, комбинирана. Най-прилагана е провизионната система. При нея посредниците на застрахователното дружество получават комисионни за набирането на нови застраховки и комисионни за инкасирането на застрахователните вноски. Провизионната система е най-прилагана, защото е свързана с резултатите от дейността и стимулира за набиране на повече застраховки. При административната система застрахователния агент се третира като обикновен служител и получава твърдо заплащане независимо от резултатите които е постигнал. Тук принципа на заплащане според труда се нарушава. Застрахователни посредници не са материално заинтересовани, откъдето следва, че тяхната мотивация за качествена работа намалява. Това неизбежно се отразява на успеха на застрахователното дружество и затова днес почти не се използва. Комбинираната е съчетание от провизионната и административната система. При нея на застрахователния агент се дава гарантирано възнаграждение в определен размер плюс изработени аквизиционни комисионни. Подходяща е за новоназначени застрахователни агенти.

Застрахователният агент не може да извършва охранителна или сходна с нея дейност. Когато застрахователният агент е юридическо лице, забраната за извършване на охранителна или сходна с нея дейност се отнася и за съдружниците или акционерите му, за лицата които го управляват и представляват, както и за лицата, чрез които той осъществява дейността си по сключения договор за застрахователно агентство. Застрахователния агент се задължава да пази търговски престиж, търговски тайни на застрахователя и застрахованите, които са му известни от договора или са му поверени от застрахователя и застрахованите, включително и след прекратяването му, освен когато съобщаването на търговската информация се налага с оглед изпълнението на настоящия договор или когато има писмено съгласие за това от страна на застрахователя. Агента се задължава надлежно и правилно да попълва застрахователната полица, да спазва условията на застрахователя, като прилага точно указанията му.

Застрахователния агент се задължава да пази предоставените му от застрахователя номерирани кочани и бланки под строга отчетност за сключване на застраховки, като в случай на изгубване застрахователният агент се задължава да уведоми незабавно застрахователя и да възстанови вредите и паричните средства от неговите действия. От друга страна застрахователния агент носи отговорност за пълния размер на причинените от него на застрахователя вреди вследствие неправилно попълване на застрахователните полици, сключване на застрахователни договори в нарушение на изискванията на застрахователя, както и издаване на застрахователни полици или вреди от застрахователни събития, които вече са настъпили. При констатирани нередности застрахователя може да прекрати договора по всяко време, без да дължи предизвестие, както и при неизпълнение на задължение по договора.

Регулирането на дейността на застрахователните посредници е един от важните елементи на развитието на застрахователния пазар, както и съществен фактор за усъвършенстване на системата за управление на външната и вътрешната пласментна мрежа на застрахователя. Тенденцията на глобализацията на посредническата дейност в областта на застраховането, в значително по-голяма степен е присъща на дейността на дейността на застрахователните брокери, а в по-малка степен – на застрахователните агенти. Затова влияе факта, че застрахователния брокер има независимо положение като посредник между двамата основни участници в застрахователните правоотношения – застраховател и застрахован.

ЛИТЕРАТУРА

Илиев, Б, Василев, В., Ерусалимов, Р. 2009. Основни принципи на застраховането, Фабер, 139-141

Драганов, Х. 2008. Застраховане. София, 204-211

Драганов, Х., Гълъбинов, Р. 2003. София, 192-202

www.fsc.bg

ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ БРОКЕРИ - ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕТО НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИЯ ПАЗАР

ас. д-р Милен Митков

Стопанска академия „Д. А. Ценов“, Свищов

INSURANCE BROKERS - FACTOR FOR THE STABLY DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET

Milen Mitkov

ABSTRACT: Brokers work with several insurance companies to enable them to provide users of the insurance service options on the same insurance offered by different insurers. Insurance broker is able to direct consumers of insurance services to the offer of that company, which as general conditions and price best meet their needs. The reason for this is the fact that the insurance broker sells insurance several insurance companies, so that he, unlike insurance agent can choose the version of the product is suitable for the particular customer. Therefore, in terms of economic, financial and demographic crisis insurance brokers are a major factor for the development of the insurance market.

KEYWORDS: insurance, insurance market, insurance broker, commerce

Застрахователната работа е толкова по-добра, колкото по-голям е нейният застрахователен състав, тъй като от размера на застрахователната съвкупност зависи изравняването на риска и поевтиняването на предлаганата застрахователна защита. Това налага застрахователите да работят с гъста мрежа от брокери и застрахователни агенти. Основната задача на тези органи е да издирят обектите, които могат да бъдат застраховани. Във всички страни е прието тези органи да бъдат наричани външна мрежа. Те имат различни по обем правомощия за сключването на застрахователните договори. Важен елемент в застрахователния пазар е застрахователния брокер. Съществува необходимост в застраховането от посредници, тъй като те са свързани с застрахователната дейност. Тъй като конкуренцията в бранша е много голяма, а и всяко застрахователно дружество се стреми да вземе по-голяма част от пазара, нуждата от застрахователни посредници е необходима. Бързината за сключване на една застрахователна сделка в някои случаи е с решаващо значение за нейния успех, в този случай посредниците са незаменими. Причините застрахователните брокери да бъдат фактор за устойчиво развитие на застрахователния пазар са няколко.

Работата на брокерите с няколко застрахователни дружества им дава възможност да предоставят на потребителите на застрахователната услуга варианти на една и съща застраховка, предложени от различни застрахователи. Всеки субект, който търси застрахователната услуга, предварително е преценил степента на сигурност от която се нуждае и финансовите средства, които може да отдели за постигането на тази сигурност. Застрахователният брокер е в състояние да насочи потребителя на застрахователната услуга към офертата на онова дружество, която като общи условия е като цена отговаря най-добре на неговите нужди. Причината за това е фактът, че застрахователният брокер продава продуктите на няколко застрахователни дружества, така че той може да избере вариант на продукта, подходящ за конкретния клиент.

Застрахователните брокери познават добре потребностите на потребителите на застрахователната услуга. Фактът, че основната работа на застрахователния брокер, а следователно и неговата издръжка, е свързана със застрахователната дейност предполага задълбочено познаване на застрахователните потребности. Брокерът може да предложи адекватен застрахователен продукт на конкретния клиент, което е гаранция за успех в неговата работа. Познаването на клиентските потребности е предпоставка също за формулиране от брокера на нови изисквания към застрахователните продукти. Този аспект от неговата дейност има отношение към иновативната работа на дружествата, чийто продукти се пласират от брокерите. Застрахователните дружества, чийто продукти се продават от брокерите не се интересуват от това как последните ще покрият разходите си свързани с тяхното функциониране. Те са за сметка на самите брокери. Този факт се има предвид при определяне на брокерската комисионна. Една от причините тя да бъде по-висока от комисионната плащана на застрахователните агенти са именно икономисаните от застрахователното дружество административно-стопански разходи.

Застрахователният брокер е търговец, който по възлагане и срещу възнаграждение осъществява посредничество за сключване и изпълнение на застрахователни и презастрахователни договори и свързаните с тях консултантски услуги. Той е самостоятелен посредник, работещ от свое име, но

за сметка на всички застрахователни дружества. Брокерът се явява в двойка роля, от една страна е съветник, консултант на кандидата за застраховане, а от друга – продавач на услуги, разработени от застрахователите, тъй като подпомага дейността на застрахователното дружество и допринася за повишаване на приходите от застрахователни вноски и вследствие на което той получава договореното си възнаграждение.

Брокерът е посредник на застрахованите. Той представлява застрахованите пред застрахователя. Брокерът започва своята дейност, след като сключи с кандидата за застраховане договор за възлагане или поръчка. Брокерът може да защитава интересите на застрахованите при уреждане на застрахователните плащания. Той изпълнява и сервизна функция, която е свързана с допълнителни услуги, извън посочените в застрахователния договор – услуга, които брокерите могат да направят на своите клиенти. Към този вид услуги се отнасят: консултации във връзка с опознаването и оценката на риска, разработване на стратегия за сигурност, информиране за промените в застрахователния пазар, запознаване на клиентите с нови застрахователни продукти или с премени във вече утвърдени на пазара продукти. Сервизната функция на брокера увеличава неговите възможности за проучване на застрахователните потребности. Брокерът е посредник не само при сключване на застраховката, през времетраенето на застрахователното отношение, а и след настъпване на застрахователния случай. Застрахователната култура на клиентите на застрахователните продукти не е на нивото на професионалните застрахователи. От това следва тяхната неравнопоставеност когато се уреждат застрахователните плащания. В кодекса на застраховането е предвидена възможност брокерът да съдейства на застрахования при уреждането на претенциите, породени от настъпването на застрахователния случай. Той може да бъде упълномощаван от своя клиент да го представлява при ликвидацията на щетите. По този начин се пресича една от възможностите за некоректно действие спрямо застрахованите от страна на застрахователните дружества.

Застрахователните брокери могат да работят за едно или за повече застрахователни дружества. Няма ограничения да работят само по Общо застраховане или по Животозастраховане. Едно от изискванията към брокера е да притежава висше образование. Той трябва да има професионален опит в областта на застраховането и да е преминал успешно изпит за професионална квалификация, организиран от Комисията за финансов надзор. Това означава, че кандидатът за брокер трябва да е работил минимум две години на ръководна длъжност или на длъжност, имаща пряко отношение към сключването и обслужването на застрахователни договори. Няма значение къде е извършвана тази дейност – в застрахователно или презастрахователно дружество, при брокер или при застрахователен агент. Ако кандидатът за брокер не отговаря на това изискване той се явява на изпит за професионална квалификация.

За да работи, застрахователния брокер получава разрешение от Комисията за финансов надзор и се вписва в регистъра на застрахователните брокери. Дейността като застрахователен брокер може да се извършва само след получаване на такова разрешение. Застрахователния брокер трябва да не е осъждан на лишаване от свобода за умишлено престъпление. И да не е лишен от правото да заема материалноотговорна длъжност. Наред с предимствата, които имат брокерите на застрахователния пазар, тяхната работа крие и големи възможности за извършване на различни застрахователни измами. Ако брокерът задържи за себе си част от премията, за сметка на фиктивен застраховател, застрахования рискува да остане без съответната част от обезщетението при реализирането на риска. За гаранция по отношение на задължението му да прехвърли на застрахователното дружество застрахователната премия по сключени договори и на застрахователни плащания към застрахованите, в Кодекса на застраховането е предвидено брокера да поддържа собствени средства в размер на 4 % от сключените чрез брокера застрахователни и презастрахователни договори през предходната година, както и да създаде специална клиентска сметка по която да се превеждат предназначените за застрахователните дружества застрахователни вноски. Допълнителна гаранция за финансовото компенсиране на вредите, които брокерите могат да причинят със своите действия или бездействия при извършване на посредническата си работа, се дава чрез сключването на задължителна застраховка “Професионална отговорност”. Възнаграждението на застрахователния брокер е включено в застрахователната премия и се дължи от застрахователното дружество под формата на комисионна. Комисионната е различна за различните видове застраховки, по които едно дружество работи. За един и същи вид застраховане, комисионната в различните застрахователни дружества е също различна. Следователно от една страна, чрез комисионните застрахователни дружества могат да регулират развитието на видовете

застраховки, които практикуват, а от друга – да влияят върху конкуренцията на застрахователния пазар. Единственото ограничение за дейността на застрахователния брокер е, че той не може да извършва дейност като застрахователен агент. Брокерът не може да бъде акционер в застрахователен агент или да бъде член на негов управителен или контролен орган.

Анализът на практиката потвърждава, че при осъществяване на дейността си е необходимо застрахователния брокер да реализира следните конкретни функции, а именно:

- да извършва пълен анализ на застрахователните рискове, на предложенията за застрахователно или презастрахователно покритие;
- да предоставя консултантски услуги;
- да администрира сключването на застрахователния или презастрахователния договор;
- да следи сроковете за подновяване на договорите;
- да съдейства на потребителя на застрахователните услуги при уреждането на претенциите при настъпване на застрахователен случай.

Считаме за правилно, че от гледна точка на своето съдържание, функциите на застрахователните брокери могат да се обобщят в няколко основни функции, както следва:

- информационна функция. Тя е свързана с първоначалните контакти на застрахователния брокер със своя клиент – физическо или юридическо лице;
- пласментна функция. Тя се свежда да пласирането, сключването и поддържането на застрахователния договор;
- консултантска функция. В дейността си застрахователния брокер събира и обобщава нужната информация. Разполагайки с нея, той има възможност професионално да консултира страните по застрахователния или презастрахователния договор;
- ликвидационна функция. Има се предвид, дейността на брокера при настъпване на застрахователен случай, което е свързано с плащане от страна на застрахователя.

Посредничеството чрез застрахователни брокери, трябва да се развива и доближава към световните модели. Това трябва да става като се има предвид, че посредничеството в застраховането е специфично. То се различава от посредничеството в другите сфери. Преди да бъдат използвани наложилите се световни модели на застрахователно посредничество, трябва да се вземе под внимание нашата юридическа практика. Не бива да се изпуска фактът за специфичността на застрахователната услуга и че за нейният пласмент най-голяма роля играе не толкова цената и пазарната политика, а комуникативността. В тази връзка ключова роля играят застрахователните брокери. На настоящия етап от развитието на застрахователния пазар предимство имат брокерски къщи с развита консултантска мрежа. Трудно е да се приеме модела на страните с развита икономика – брокерът да бъде само съветник по сключването на застраховката. Тази своя роля той може да изпълни само в презастраховането.

ЛИТЕРАТУРА

Илиев, Б, Василев, В., Ерусалимов, Р. 2009. Основни принципи на застраховането, Фабер, 133-140
Драганов, Х. 2008. Застраховане. София, 195-203
Драганов, Х., Гълъбинов, Р. 2003. София, 177-192
www.fsc.bg

БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО

гл. ас. д-р Юлиян Велков

Международно висше бизнес училище, Ботевград

BALANCED SCORECARD FOR MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS IN HEALTHCARE

Yuliyana Velkov

ABSTRACT: A Balanced Scorecard for management of competitive opportunities of health institution is designed. On the basis of the equilibrium unity between key factors for competitiveness, combined into four groups – Finance, Customers, Internal processes and Development, an effective tool for making decisions and assessing their implementation is proposed. A large number of indicators to assess the resources, activities and results of the company, offering healthcare have been proposed. The possibility of using intelligent technologies for methodological improvement the management of competitiveness in healthcare is grounded.

KEYWORDS: financial management, financial consistency, business measurement, healthcare, medical institution, modeling, fuzzy sets, fuzzy logic

УВОД

Здравеопазването обхваща медицински и немедицински дейности, в които се възстановява и поддържа човешкото здраве. В него се задоволяват фундаментални потребности от физическо, психическо и социално благополучие на човека. В здравеопазването се създават нематериални блага – здравни услуги и подобрения на здравето, и се формират количествените и качествените измерения на възпроизводството на трудовите ресурси. Здравеопазването е показател за качеството на живота. Като област на проявление на икономическите закони, здравеопазването се характеризира с лимитирано проявление на пазарните сили и изразено институционално регулиране. В него съществува информационна асиметрия между търсене и предлагане; създават се индивидуални услуги със значими ефекти за обществото; налице е морален риск в значителни размери. В здравеопазването се реализира пазарна среда с регулирана конкуренция.

I КОНКУРЕНТНА СРЕДА В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО

Здравеопазването е хуманна дейност със значими бизнес измерения. Според автори [Лулански, П. 2000, с. 12-30] това е вид нематериално производство, в което се създават невеществени блага (услуги), предназначени за повишаване на физическата дееспособност на човека. То се намира в организационна и функционална взаимовръзка със социалното осигуряване, спорта и рекреационния туризъм. Резултатите от здравеопазването предпоставят развитието на индустрията, земеделието и транспорта, както и на образованието, изкуството и културата. Здравеопазването според други автори [Филипов, Д. 2006, с. 127-127] представлява хуманна дейност, в която като се консумира известна стойност (разходи), се създава ползност във вид на физическа дееспособност у човека. Здравеопазните дейности може да имат научен или приложен характер. Освен медицинското лечение на соматичните (на тялото) и психичните (на духа) заболявания, здравеопазването включва усилията за адекватно реализиране на човека в обществото [Попов, М. Е. Делчева, 1996; Делчева, Е. 2007]. В здравеопазването се извършва лечение на болни хора, както и превенция и предпазване от заболявания на здрави.

В съвременното здравеопазване многообразието от субекти може да се групира по следния начин:

- **Доставчици.** Това са физическите и юридическите лица, които създават и предлагат нематериални продукти, носители на ползи за физическото, психическото и социалното благополучие на човека. Доставчиците представляват многообразие от лечебни и здравни заведения – заведения за болнична и извънболнична помощ, центрове за спешна помощ, центрове за трансфузионна хематология, центрове за психично здраве, аптеки, оптики и други. Създаването и дейността на лечебните и здравните заведения се регламентират със Закона за здравето, Закона за лечебните заведения и другите сходни приложими закони, икономическите аспекти на тяхното функциониране – с търговското законодателство.

- **Потребители.** Това са лицата, които проявяват нужда и са активни с цел да постигнат „състояние на пълно физическо, психическо и социално благополучие, а не само отсъствие на заболяване или

недъг“ [Попов, М. Е. Делчева, 1996]. Потребители са както здравите (непостигнали идеала за физическо, психическо и социално благополучие) хора, така и страдащите от едно или повече заболявания. Като се има предвид основополагащата дефиниция на здравето, установена от Световната здравна организация към средата на миналото столетие, като потребители в здравеопазването може да се определят всички хора.

• **Купувачи.** Това са лицата, които извършват набиране на здравноосигурителни вноски и премии и последващо управление и разходване на набраните средства. Купувачите при настъпване на осигурително събитие (ползване на здравно обслужване) изплащат парично обезщетение на осигуреното лице или възстановяват изцяло или частично разходите, извършени от неговия доставчик на здравната услуга. Купувачите са здравни фондове, осигурителни организации, здравноосигурителни каси и други; те заемат посредническа позиция между доставчиците и потребителите в здравеопазването. Познати са модели на здравно осигуряване, в които купувачите притежават собствени здравни структури, както и модели, в които купувачите са независими (по отношение на собствеността) от изпълнителите на здравно обслужване [Веков, Т. 2012, с. 143].

Представената трисубектна концепция е модерен етап от развитието на здравеопазването. Тя се получава в следствие на продължителна еволюция. При това от организация с един или двама участника се достига до актуалната днес сложна, трисубектна структура. При това древното самолечение се развива до актуалната многостранна обвързаност пациент – лекар – осигурител. Междувременно за изпълнение на надзора и контрола в здравеопазването се създават **регулаторните служби**. Те изпълняват нормотворчески, надзорни и контролни функции и са източник и изпълнител на управленските нормативи. Функциите на регулаторните служби се изпълняват от Правителството, съсловни организации (лекарски съюзи и федерации), заинтересовани обществени групи (пациентски организации) и други.

Конкуренцията (Concurrentia, лат. – съревнование, съперничество) между доставчиците, потребителите и купувачите в здравеопазването се проявява при съответно създаването, потребяването и закупуването на услуги за здравето. Понастоящем в тези процеси на преден план се извежда ценността (ползата) за пациента, а не минимизирането на разходите за неговото здравно обслужване, акцентира се върху конкуренцията между доставчиците на базата на здравни резултати, проявява се важноста на комплексността на медицинските грижи. Конкуренцията в здравеопазването генерира също постоянния стремеж към оптимизиране на ресурсната осигуреност, финансирането, оперативното управление и стратегическото развитие на доставчиците и купувачите на болнична и извънболнична помощ.

Въз основа на силата на конкуренцията между изграждащите я субекти съвременните здравеопазни системи може да се класифицират в три групи [Веков, Т. 2012, с. 32-33]:

• **Здравни системи на държавен монополизъм.** В тях липсват елементи на пазарна конкуренция. Собственик на всички ресурсите е държавата, а управлението на всички процеси – централизирано. Отсъства саморегулация. Всички медицински дейности са насочени към предлагането на услуги (а не към търсенето), което предполага реализирането на ниска ефективност. Налице е голяма системна устойчивост, но без развитие. Здравната система на държавен монополизъм е характерна за бившите социалистически страни; много нейни белези се откриват в здравеопазването на Великобритания, Швеция и Дания.

• **Здравни системи на либерален плурализъм.** За тях е характерна умерена конкуренция. Присъщ е икономически либерализъм, както и многообразие на собствеността. Преобладава частният сектор, особено в първичната доболнична помощ. Налице е развита частна собственост в болничната помощ, изградена върху основата на модерни високотехнологични специализирани клиники. Държавата регламентира медицинските дейности, но осъществява ограничено участие в организацията и изпълнението на здравната помощ. Типичен представител на системата на либерален плурализъм е здравеопазването на САЩ.

• **Здравни системи на ограничен етатизъм.** В тях има развита конкуренция в здравеопазните дейности. Държавата изпълнява ограничени функции в управлението; активно е местното самоуправление. Съществуват развити пазарни механизми и целенасочено задоволяване на потребностите от здравни услуги. Установено е разнообразие в собствеността на лечебните заведения – държавна, публична и частна. Финансирането се извършва чрез задължително здравно осигуряване, в което участват държавата, работещите и работодателите. Типична здравна система на ограничен

етатизъм съществува в Германия, Франция, Холандия и България.

Всяка здравна система – държавен монополизъм, либерален плурализъм или ограничен етатизъм, интегрира хуманните принципи и стремежа за икономическа ефективност. Въз основа на съчетаването между медицинската етичност, информираността, гарантираното спазване на пациентските права, социалната справедливост и бизнес рационалността се разработват и съвременните управленски политики в здравеопазването. По този начин се получава възможно най-пълно физическо, психическо и социално благополучие за пациентите в условията на зададено финансиране. Върху базата на хуманизма и икономическата ефективност се реализира и конкурентният потенциал на всеки изпълнител на услуги за здравето.

II БАЛАНСИРАНАТА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ – МЕТОДОЛОГИЯ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ЛЕЧЕБНО ЗАВЕДЕНИЕ

Балансираната система от показатели (Balanced Scorecard, BSC) предлага съвременна методология за управление на конкурентните възможности на лечебно заведение. Тя се внедрява в здравеопазването в отговор на нуждата от усъвършенстване на връзката между стратегическото управление и оперативното ръководене, на водещото значение на експертните знания в създаването и предлагането на медицински грижи за човека, на необходимостта от преодоляване на ограничената ефективност на познатите финансови показатели – например при представянето на качеството на медицинското обслужване, пациентската удовлетвореност, мотивацията на персонала, организацията на работата, влиянията на външни фактори – правителствена политика, здравноосигурителни условия, традиция, макроикономически условия. Балансираната система от показатели за управление на конкурентоспособността на лечебно заведение е своеобразен трансфер на управленски инструментариум от материалното производство към дейностите, реализиращи възстановяване и опазване на човешкото здраве.

Концепцията на Балансираната система от показатели се разработва в изследването „Измерване на дейността на организациите на бъдещето“, което се провежда от одиторската компания KPMG през 90те години на XX век и обхваща 12 големи американски корпорации [Kaplan, R. S. and D. Norton, 1996]. Проектът се ръководи от Дейвид Нортън, а Робърт Каплан е академичен консултант. Резултатите от изследването се публикуват в брой 1-2 от 1992 г. на списание Harvard Business Review. Споменатата концепция се явява отговор на ограничените възможности на традиционните подходи при бизнес оценяването в съвременното информационно общество. (Христоматиен пример е компанията Netscape, чийто основни фондове от 17 млн. щ. д. (и 50 души персонал) достигат пазарна оценка почти 3 млрд. щ. д.) Понастоящем голяма част (около 75 процента) от пазарната капитализация на корпоративните организации се създава от техните нематериални активи – квалификация и мотивация на служителите, имидж пред клиентите, технологична и управленска ефективност, маркетинг и комуникации. Така финансовите отчети и показателите, определяни на базата на счетоводна информация, се явяват недостатъчно ефективни при представянето на конкурентните предимства в бизнеса. Установява се потребността от обогатяване на управленската методология с неколичествени измерители. Още повече, че самите финансови индикатори са по същество носители на резултатна информация; те са следствие на вече извършени дейности и оценяват изпълнението на по-рано взети управленски решения

Балансираната система от показатели за управление на конкурентоспособността на лечебно заведение въплъщава равновесното единство между краткосрочните и дългосрочните цели, вътрешните и външните фактори за развитие и финансовите и нефинансовите оценъчни критерий. В нея се обединяват и уравновесяват разностранни стремежи и интереси. В споменатата система се реализира управленска методология, която позволява конкурентно създаване и предлагане на медицински услуги за човека. Това се постига чрез преобразуване на мисията и стратегията на лечебното заведение в конкретни цели; целите се трансформират в оценъчни показатели, всеки от които с желана (целева) стойност; а самите показатели се обвързват с подходящи мероприятия за достигане на целевите стойности. Получава се материализиране на мисията и стратегията в цели и мероприятия. При това практическото осъществяване на последните предпоставя реализирането на стратегията и мисията. На практика посредством оценяване на реалното състояние и сравняването му с желаните (целевите) стойности се установява осъщественото конкурентно развитие, като резултат от по-рано приети решения. Следователно извършва се последователно насочване на функционирането на лечебното

заведение към удовлетворяване на общия – за пациенти, персонал, ръководители, интерес.

Балансираната система от показатели, предназначена за управление на конкурентоспособността на лечебно заведение, функционира като оценява и сравнява с желаните (целевите) стойности множество показатели. Те възпроизвеждат многобройни критерий и различни гледни точки към създаването и предлагането на медицински грижи. В класическия вариант на Балансираната система от показатели многообразието от оценъчни критерий е обобщено в четири големи групи. Всяка от тях се свързва с условно самостоятелна гледна точка към конкурентните възможности и се асоциира с конкретен ключов въпрос [Касърова, В. и колектив, 2007, с. 297–298]. Така на практика се поставя акцент върху конкретна насока в управлението на дейността на лечебното заведение:

• **Финанси.** Тази група показатели изразява интересите на инвеститорите към лечебното заведение и включва показатели, които характеризират ресурсите, доходността, риска и финансовото състояние. На практика показателите за финансите създават представа как изпълнението на мисията и стратегията се отразява върху оценката на финансовото състояние. Водещи показатели от група Финанси са:

Обща сума на активите	Рентабилност на активите
Капиталова структура	Рентабилност на собствения капитал
Финансова структура	Рентабилност на продажбите
Коефициенти на ликвидност	Темп на устойчив растеж
Приходи от обичайна дейност	Финансов лост
Цена на капитала	Икономическа добавена стойност
Нетен паричен поток	Пазарна добавена стойност

Ключовият въпрос, с който се асоциира група Финанси, е: Как реализацията на стратегията на лечебното заведение повлиява върху неговото финансово състояние?

• **Потребители.** Тази група се формира от показатели, които възплъщават пациентските потребности. В нея се включват измерители на здравните резултати и подобрения на здравето. Показателите от група Потребители оценяват пациентската удовлетвореност като критерий за конкурентоспособност. Главни индикатори сред тях са:

Качество на медицинското обслужване	Брой нови пациенти
Удовлетвореност на пациентите	Темп на приръст на приходите
Брой пациенти	Разходи за маркетинг
Пазарен дял	Ефективност на маркетинга
Индекс на лоялност на пациентите	

Ключовият въпрос на група Потребители е: Какво трябва да се извърши за пациентите, за да се реализира стратегията на лечебното заведение?

• **Вътрешни процеси.** Тази група обединява индикатори, които изразяват взаимните интереси на собствениците и пациентите. Те характеризират медицинските и другите дейности, извършвани в лечебното заведение, и оценяват изпълнението на оперативните задачи. Предпочитани показатели от група Процеси са:

Себестойност на медицинските услуги	Качество на медицинските услуги
Брой обслужени пациенти	Новост на медицинското оборудване
Обръщаемост на активите	Дял на високотехнолог. Оборудване
Време за обслужване на 1 пациент	Административни разходи

Ключовият въпрос, чийто отговор показва целите по отношение на вътрешните процеси в лечебното заведение, е: Кои са стратегически важните дейности в лечебното заведение, които формират неговата конкурентоспособност?

• **Развитие.** Тази група се изгражда от показатели, които характеризират оптимизирането на организационното управление, подобряването на функционалната ефективност, медицинско-

технологичното обновяване, инвестициите в обучение и повишаване на квалификацията на персонала. Тази група изразява интересите на инвеститори, пациенти и персонал. Авторите на концепцията за Балансирана система от показатели наричат тази група Инфраструктура на организацията и подчертават, че „Организациите трябва да инвестират и в своята инфраструктура – хора, системи и процедури – ако искат да постигнат амбициозните си цели за дългосрочен финансов ръст.” [Kaplan, R., D. Norton 1996].

Професионална квалификация на персонала	Темп на приръст на обучаващия се персонал
Текучество на персонала	Годишни разходи за обучение
Мотивация на персонала	Инициативност
Условия на труд	Наличие на материална база
Индекс на удовлетвореност на заетите	Надеждност на информ. Системи

Ключовият въпрос, с който се асоциират показателите от група Развитие, е: Как трябва да се развиват възможностите за усъвършенстване на функционирането на лечебното заведение, за да се осигури реализиране на неговата стратегия?

Точният брой и желаните (целевите) стойности на показателите от група Финанси, Потребители, Вътрешни процеси и Развитие се определят съобразно условията в конкретното лечебно заведение. В този смисъл може да се приеме, че Балансираната система от показатели, предназначена за управление на конкурентоспособността, подлежи на моделиране. В общия случай броят на показателите варира от 4 до 7. Понастоящем съществуват различни варианти и на самата Балансирана система от показатели, в които не само участващите показатели, но и тяхното групиране е нееднакво [Тодоров, Л., 2014, с. 266]

Като сложна система, Балансираната система от показатели за управление на конкурентоспособността на лечебно заведение се изгражда по стандартния четириетапен жизнен цикъл:

- **Етап Проучване.** Изяснява се визията и стратегията на лечебното заведение. Аргументира се необходимостта от оценяване и управление на неговата конкурентоспособност. Установяват се стратегическите медицински дейност, както и очакваните резултати. Дефинират се целите пред управлението на конкурентните възможности.

- **Етап Системен анализ.** Определят се показателите за всяка цел. По правило за всяка цел следва да има поне един показател, на базата на който впоследствие ще се оценява реализирането на целта. Задават се желаните (целевите) стойности на показателите за срок от 3 до 5 години, като е важно споменатите стойности да са реално достижими. Възможно е показателите да са количествено или качествено метрифицирани.

- **Етап Проектиране.** Съставят се програми и алгоритми за реализиране на поставените цели. Разработва се комплекс от мероприятия, действия и задачи; определят се изпълнители, срокове, ресурси, отговорности. За всяка поставена цел трябва да има поне една програма.

- **Етап Реализация и тестване.** Извършва се внедряване на балансираната система, разработва се контролен пример, оценяват се и се анализират получените резултати. Оптимизират се целите и се извършват корекции на системата.

Разработването и внедряването на Балансираната система от показатели за управление на конкурентоспособността е по същество преустройство (промяна) на начина на реализиране на стратегията на лечебното заведение. В този смисъл се счита, че Балансираната система от показатели е методология за реализиране на вече дефинирана стратегия. Тя е прилагане на по-рано дефинирана стратегия.

III ПРИМЕРНА БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ЛЕЧЕБНО ЗАВЕДЕНИЕ ЗА БОЛНИЧНА ПОМОЩ

Лечебното заведение за болнична помощ може да се определи като водещ участник в съвременното здравеопазване. Това е организационно и функционално обособена структура, в която лекари и други специалисти извършват дейности, посочени в Закона за лечебните заведения [чл. 19, ал. 1] – диагностика и лечение на заболявания, консултации, трансплантация на органи, клинични изпитвания на лекарства и медицинска апаратура и други. Популярно се наричат болнични заведения или болници. Към тази група лечебни заведения спадат: болница за активно лечение, болница за долекуване и продължително лечение, болница за рехабилитация, както и болница за долекуване, продължително лечение и рехабилитация. Същевременно болничните заведения може да се класифицират на многопрофилни болници – те са с отделения или клиники по поне две медицински специалности, и на специализирани болници – те са с отделения и клиники по една медицинска или дентална специалност. Собствеността на лечебните заведения за болнична помощ може да е държавна, общинска, частна или смесена.

Лечебното заведение за болнична помощ се учредява и работи под юридическата форма на търговско дружество или кооперация. То представлява „обединяване на две или повече лица за извършване на търговски сделки с общи средства“ [Търговски закон, чл. 63, ал. 1] или „сдружение на физически лица с променлив капитал и с променлив брой членове, които чрез взаимопомощ и сътрудничество осъществяват търговска дейност за задоволяване на техни икономически, социални и културни интереси“ [Закон за кооперациите, чл. 1]. Като търговски субект, лечебното заведение за болнична помощ извършва задължително хронологично и систематично счетоводно отчитане, както и съставя счетоводен баланс, отчет за приходите и разходите, отчет за паричните потоци и отчет за собствения капитал. При това за целите на финансовото управление се създава база за оценяване и анализ на различни аспекти на финансово-имуществена позиция и финансовите резултати. Съвременните лечебни заведения за болнична помощ функционират в условия на неопределеност и разнороден (финансов, пазарен, оперативен) риск. Те осъществяват дейността си, като имат за цел да постигнат положителни финансови резултати и висока икономическа ефективност. В болничните заведения обикновено е налице либерална и сравнително гъвкава структура са, в която водещ фактор са хората, а ръководството е насочено към потребителите (пациентите) и удовлетворяването на техните потребности [Вълков, А., 2007]. Всяко лечебно заведение за болнична помощ има мисия и подробно разработена стратегия.

Мисията описва причината, заради която съществува болничното заведение. Примерна мисия е „Да повишава качеството на живота на пациентите, като облекчава или отстранява основните и свързаните с тях заболявания“. Същевременно планът, по който мисията се превръща в реалност, е болничната стратегия. В нея се отразяват интересите на собствениците, а възможна стратегия към гореспоменатата мисия е „Безкомпромисно качество на медицинската услуга, компетентност и професионализъм във всяка дейност“. На тази база финансовите цели на болничното заведение може да се насочат към увеличаване на пациентската удовлетвореност при запазване на себестойността на извършваните услуги, или в условия на ръст на инвестирането в продължаващо обучение, или в контекста на обновяване на медицинско-технологичното оборудване, или при оптимизиране на деловата активност (обръщаемост на капиталите и ресурсите), разработване на оптимизирани вътреболнични процеси и други. В Таблица 1. е представена непълна примерна Балансирана система от показатели за управление на конкурентоспособността на лечебно заведение болнична помощ. (Към целите и показателите трябва да се добавят желани (целеви) и реални стойности на показателите, както и мероприятия за реализиране на всяка цел. По този начин се получава подробно описание по веригата „цел – показател – целева стойност – отчетна стойност – мероприятие“. На тази база самата Балансирана система от показатели функционира като саморегулираща се управленска система.)

Таблица 1.

Група показатели	Цели	Показатели
Финанси	Повишаване на възвръщаемостта на собствения капитал	Рентабилност на собствения капитал
	Реализиране на положителна икономическа добавена стойност	Икономическа добавена стойност (EVA)
	Постигане на приръст на приходите в размер на ... процента	Темп на приръст на приходите
	Поддържане на силна капиталова структура	Собствен капитал делено на привлечен капитал
	Поддържане на Коефициент на обща ликвидност в размер на	Краткотрайни активи спрямо краткоср. пасиви
Потребители	Увеличаване на относителния дял на новите пациенти	Нови пациенти спрямо Общо пациенти
	Ръст на пазарния дял в размер на ... процента	Пазарен дял
	Повишаване на удовлетвореността на пациентите	Степен на удовлетвореност, анкета
	Нарастване на ефективността на маркетинга	Разходи за маркетинг спрямо Приходи
Вътрешни процеси	Повишаване на качеството на медицинските дейности	Експертна оценка
	Ускоряване на деловата активност	Обръщаемост
	Оптимизиране на използването на медицинското оборудване	Коефициенти на използване на ДМА
	Понижаване на административните разходи	Административни разходи спрямо себестойност на услугата
Развитие	Повишаване на удовлетвореността на персонала	Степен на удовлетвореност, анкета
	Нарастване на професионалната квалификация на персонала	Ниво на квалификация, експертна оценка
	Намаляване на текучеството	Коефициент на текучество
	Увеличаване на инициативността	Брой предложения за усъвършенстване на дейностите

Внедряването на Балансираната система от показатели за оценка на конкурентоспособността на болничното заведение представлява преустройство на технологията, по която стратегията се реализира на практика. Самото внедряване представлява процес на прилагане на вече дефинирана стратегия. При изпълнение на споменатия процес следва да се спазват ключовите принципи:

- **Ориентиране на целите към стратегията.** Отразява разграничаването между оперативните болнични дейности и стратегическото развитие. При това краткосрочните перспективи се свързват със създаване на условия за качествен растеж в бъдеще време. Следователно тактическият стремеж към ефективно управление на паричните потоци и печалбите се разработва като предпоставка за качествен скок в дългосрочните конкурентни възможности.

- **Формиране на стратегическите цели не само на високо управленско ниво.** На базата на диалог с членовете на персонала – лекари, медицински сестри, лаборанти и други, дефинирането на стратегическите цели на болничното заведение създава възможност за уеднаквяване на всички вижданията. При това се постига всеобщо обединяване на усилията на заинтересованите, както и единодействие и възможност за конкурентно усъвършенстване.

• **Готовност за споделяне на отговорност.** Превръща болничното заведение в отворена организация, за чиито служители са характерни инициативност, самоконтрол, консенсус и споделени усилия пред общите цели. Готовността за споделяне на отговорност е своеобразен противовес на йерархичността сред служителите.

• **Изграждане на прости и ясни структури на всички управленски нива.** Предполага разбирането и възприемането на Балансираната система от показатели от всеки служител в болничното заведение.

• **Реализиране на прозрачност.** При дефиниране на целите и при тяхното реализиране прозрачността осигурява еднакво разбиране на показателите от всички заинтересовани лица – и непосредствените изпълнители на медицински услуги, и външните спрямо болничните дейности.

• **Концентриране на усилията.** Предполага акцентирание върху главното и определящото конкурентните възможности лечебното заведение за болнична помощ. При това се отхвърля несъщественото, а потенциалът се насочва изцяло към изпълнението на стратегията.

Балансираната система от показатели за управление на конкурентоспособността на болничното заведение функционира като саморегулираща се управленска система. Посредством последователно сравняване между желаните (целевите) и реалните стойности на всеки изграждащ я показател тя създава представа за степента на изпълнение на всяка цел. Разработена първоначално за нуждите на индустриалния бизнес, понастоящем концепцията на Балансираната система от показатели успешно се прилага в лечебни заведения за болнична или извънболнична помощ, образователни, социални, благотворителни и други организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Балансираната система от показатели за управление на конкурентоспособността лечебно заведение е съвременна методология за ръководене на функционирането на доставчиците на услуги в здравеопазването. Тя създава условия за увеличаване на способността за изпълнение на здравни дейности в условия на неопределеност и динамика. Повишава и ефективността на инвестирането в материални и трудови ресурси. Така управлението на конкурентните предимства на лечебното заведение се разработва като либерално и гъвкаво знание, в което ключов фактор са хората и техните специализирани медицински знания. Като иновативна управленска методология, Балансираната система от показатели предлага и нарастване на ефективността при реализиране на лечебната стратегия.

ЛИТЕРАТУРА

Веков, Т. Управление и икономика на здравеопазването и здравните реформи – II издание, Български кардиологичен институт, София, 2012

Вълков, А. Конкурентоспособност на публичните многопрофилни болници: концепция, показатели и стратегии за подобряване на конкурентните предимства – списание Икономически алтернативи, брой 3 от 2007 г, УИ „Стопанство“, София

Делчева, Е. Конкурентоспособност на здравеопазването – <http://yearbook.unwe.bg/2007/7.pdf>

Приложение на балансираната система от показатели в управлението на предприемачески университет – в сборника Финансови иновации. Изследвания и практики – Издателство на НБУ, София, 2007, с. 295 – 328

Лулански, П. Социокултурен процес – УИ „Стопанство“, София, 2000

Попов М., Е. Делчева. Технологии в здравеопазването – УИ „Стопанство“, София, 1996

Симеонов, О. Балансираните карти за оценка – списание Икономически алтернативи, брой 4 от 2005 г, УИ „Стопанство“, София

Тодоров, Л. Съвременни модели за оценка на бизнеса – II издание, „Нова звезда“, София, 2014

Филипов, Д. Теория на социалния живот – УИ „Стопанство“, София, 2006

Kaplan, R. S. and D. Norton. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action – Harvard Business School Press, Boston, 1996

Закон за кооперациите – обнародван в ДВ бр. 113 от 28.12.1999 г, последни изменения ДВ бр. 43

от 29.04.2008 г

Закон за лечебните заведения – обнародван в ДВ бр. 62 от 9.07.1999 г, последни допълнения ДВ бр. 47 от 6.06.2014 г

Търговски закон – обнародван в ДВ бр. 48 от 18.06.1991 г, последни изменения ДВ бр. 27 от 25.03.2014 г



SCIENTIA EST LUX