

РАЗДЕЛ IV

***ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДНИ ПРОБЛЕМИ
НА БИЗНЕСА В БЪЛГАРИЯ***

SECTION IV

***FINANCIAL AND ACCOUNTING PROBLEMS
OF THE BUSINESS IN BULGARIA***

БАЗЕЛСКИТЕ ПРЕПОРЪКИ – СЪЩНОСТ И ПРИНЦИПИ. БАЗЕЛ II и БАЗЕЛ III

проф. д-р Серафим Петров

Международно висше бизнес училище, Ботевград

Снежана Велева-Стефанова

Корпоративна търговска банка, София

BASEL RECOMMENDATIONS – NATURE AND PRINCIPLES. BASEL II AND BASEL III

Seraphim Petrov

Snezhana Veleva-Stefanova

ABSTRACT: Banking supervision is unique to each country. This is due to the specificities of the national economic and banking systems. Basel II is the most significant change in the field of banking supervision. As a result of the global financial crisis, undertook measures to limit negative effects. The ultimate goal is to prevent future failures in the financial sector and to introduce more stringent rules and restrictions on banks and nonbank financial intermediaries. In the 2010 revision was done on global financial regulation. Pointed to changes in the way work credit institutions and financial markets. These changes reflect the new regulatory framework adopted in the United States and European Union – Basel III.

KEYWORDS: correct and reliable functioning of the banking, financial and economic stability, the Basel Committee on Banking Supervision, recommendations Basel II, radical changes in Basel II, new capital requirements under Basel III

Правилното и надеждното функциониране на банковата дейност, а оттам и осигуряването на финансова и икономическа стабилност, е в пряка зависимост не само от адекватното мениджърско управление на дадената финансова институция; но и от ефективния надзор върху нея.

Банковият надзор е уникален за всяка отделна държава. Това се дължи на специфичните особености на съответната национална икономическа и банкова системи. Въпреки това надзорните органи имат общи цели. Те са свързани с осигуряването на финансово стабилни и ефективно управлявани банки. Поради тази причина надзорните органи осъществяват дейността си като се съобразяват с общоприети принципи и практики. При прилагането на тези принципи се отчитат следните моменти:

- В основата на банковия надзор е поддържането на стабилност и доверие във финансовата система;
 - Да спомага за намаляването на риска от загуби за вложителите и кредиторите;
 - Да се насърчава пазарната дисциплина
 - Надзорът да има оперативна независимост, средства и правомощия да събира информация – това е необходимо, за да може органите ефективно да изпълняват своите задължения;
 - Надзорът трябва да следи наличието на ресурси в банковата система за посрещане на рискове – адекватност на капитала, силен мениджмънт, ефективни системи за наблюдение и контрол и други.
- Тези принципи са в основата и на Базелския комитет за банков надзор.

БАЗЕЛСКИ КОМИТЕТ

Базелският комитет за банков надзор е създаден в края на 1974 година. В него участват управителите на Централните банки на Белгия, Великобритания, Германия, Италия, Канада, Люксембург, САЩ, Франция, Холандия, Швейцария, Швеция, Япония. Неговото седалище се намира в град Базел. Причините за учредяването му са сериозни трусове на международните валути и банкови паразити. Срещите на членовете на комитета се провеждат редовно по три или четири пъти годишно.

Базелският комитет се занимава с въпроса за подобряване стабилността на финансовите системи. Той не притежава национални надзорни правомощия, но формулира широки надзорни практики и препоръчва документи за най-добра практика. Базелските принципи са разделени в седем групи, а общият им брой е двадесет и пет:

- **Предварителни условия за ефективен банков надзор** – системата за банков надзор трябва да има точно ясни отговорности и цели за всяка участваща институция, която от своя страна трябва да притежава операционна независимост и да разполага с адекватни ресурси. За ефективното осъществяване на банков надзор е необходимо наличие на подходяща правна рамка, която да регламентира лицензирането и текущия контрол върху банковите организации, пълномощията на надзорния орган и да гарантира сигурността и стабилността на банките.

- **Лицензиране и структура** – ясна регламентация за разрешените дейности за институциите, лицензирани като банки и подлежащи на банков надзор. Регламентиране на правата на лицензиращите органи и процеса по лицензиране като цяло. Банковите надзорници трябва да имат правомощия да формулират критериите за проверка на придобитата собственост или инвестиции на банката

- **Надзорните разпоредби и изисквания** – изискванията на надзорните органи трябва да са разумни и да отразяват рисковете, които банките поемат. Трябва да се определи равнището на капитала, необходим за посрещане на загуби. Съществена част от надзорната система е и оценката на банковите политики, практики и процедури; които са свързани с отпускането на кредити, извършването на инвестиции и текущото управление на кредитния и инвестиционния портфейл на банката. При оценката им трябва да се вземат под внимание тяхната адекватност и наличието на информационни системи, които позволяват на мениджмънта да определи концентрациите в портфейла. Банките трябва да имат въведени правила и за отпускането на кредити на свързани компании и лица, които да гарантират, че тези кредити са ефективно наблюдавани и рискът при тях е контролиран. От значение за ефективния банков надзор е и контролирането на контрагентския и пазарния риск.

- **Методи на регулярния банков контрол** – ефективната банкова надзорна система трябва да включва различни форми на инспекции на място и дистанционен надзор. От тази гледна точка, банковите надзорници трябва да са запознати и да разбират действията на институцията.

- **Изисквания към информацията** – банковите надзорници трябва да се уверят, че всяка банка поддържа адекватни регистри, съставени в съответствие със съвместими счетоводни политики и практики, които позволяват надзора да придобие действителен и безпристрастен поглед на финансовото състояние на банката и рентабилността на дейността ѝ. Банката трябва регулярно да публикува финансови отчети, които честно да отразяват нейното състояние.

- **Официални правомощия на надзорниците** – те трябва да имат на разположение адекватни надзорни средства с помощта, на които да осъществяват навременно и коректно действия в случаите на нарушения от страна на банката. В определени ситуации в правомощията на надзорниците трябва да се включва способността за отнемане на банков лиценз или препоръчване на неговото отнемане.

- **Международна банкова дейност** – трябва да се практикува глобален консолидиран надзор над международно действащите национални банки. Ключов аспект на този надзор е създаването на контакти и информационен обмен с различни други надзорни органи.

Тези утвърдени правила и принципи се реферират като Базел I. Тяхното прилагане гарантира ефективността на надзорната система върху банковата дейност. Постигането на пълно съответствие на дейността на националните надзорни банкови органи с основните принципи за ефективен банков надзор има за цел да подобри финансовата стабилност в отделните страни и целия свят.

Стандартите от Базел I се свързват единствено с минимизирането на кредитния риск като на всяка група кредитни експозиции се определя рисковото тегло в зависимост от оценката за степента на риск.

Недостатъците на принципите са основание за последващ оглед и усъвършенстване на надзорните схеми. И така след редица изследвания през 2004 година страните от G-10 извършват редакция и одобряват международно споразумение за стандартите за поддържане на капиталова адекватност – известно като Базел II. Целта е стабилност на банковия сектор, т.е. във всеки момента банките да имат такъв собствен капитал, чрез който да покрият неочаквани загуби.

ПРЕПОРЪКИТЕ “БАЗЕЛ II”

Базел II е най-значимото изменение в сферата на банковия надзор. То е всеобхватна рамка и минимален стандарт за капиталова адекватност и представлява набор от препоръки за управление на риска. С него се цели подобряване на съществуващите правила, чрез адаптирането на регулаторните изисквания на отделните страни. Подобна рамка за капиталова адекватност има за задача да насърчи дейностите по управление на риска в банките, с които те могат да се сблъскат както днес, така и в бъдеще; да развият и подобрят способността си да управляват и оценяват тези рискове. Основните принципи на Базелския комитет за банков надзор са широко застъпени и се вграждат в нормативната база на отделните страни. Приоритетните принципи в методиките се третират и прилагат в България и то в банковото законодателство и в наредбите на Българската народна банка.

Официалната причина за разработването на споразумението Базел II е следствие от условията на ускорена глобализация, в които се наблюдава висока степен на несигурност на пазарите, дори и в утвърдените пазарни икономики. Целта на регулациите е да се овладеят промените, настъпили по-бързо от очакваното. При анализа на системите за оценка на риска, кредитните експерти на САЩ стигат до извода, че прилагането на Базел I механично разпределя финансовите инструменти в различни рискови групи и не отчита спецификите на всеки отделен длъжник в банковата система. Това от друга страна води до неправилно определени нива на собствен капитал. Ето защо се налага усъвършенстване на модела.

Стабилността на една банка зависи от вероятността тя да се окаже неплатежоспособна. За намаляването на тази възможност главна роля играе нейния собствен капитал. Високата капитализация е признак за по-голяма способност от страна на банката да покрива неочаквани загуби и да поддържа своята платежоспособност. Базелският комитет за банков надзор взема решение за основни промени в споразумението за капитала. По този начин банките могат по-адекватно да отговарят на технологичното развитие и новите пазарни инструменти. По-голямо значение се отрежда на вътрешнобанковите методи, на контрола от страна на надзорния орган, на пазарната дисциплина, на гъв-

кавостта, избора на различни ставки, стремеж към по-добро управление на риска и насоченост, съобразена с риска.

С Базел II се изменя съдържанието и функциите в работата на органите за банков надзор, а тежестта се прехвърля от контрола за спазване на определени показатели към прилагането на методи за оценка на качеството на използваните системи за управление на риска и тяхното обезпечаване със собствен капитал.

Базел II е изграден на три отделни, но взаимосвързани раздела наречени “стълбове” (виж приложение 8).

Първият стълб се нарича **“Изисквания за минималния размер на собствения капитал”**. При него са регламентирани подходите за определяне на минималния задължителен резерв на собствения капитал на основата на кредитния, пазарния и операционния риск. при оценяването на кредитния риск се прилагат два алтернативни подхода, което дава възможност банките сами да определят своите предпочитания. Първият подход е стандартизирания – при него определянето на рисковите групи се съобразява с оценката на риска, който външни институции дават за актива. Такава външна институция може да бъде кредитна агенция или друга организация, която покрива определени изисквания. Вторият алтернативен подход за оценка на кредитния риск е базиран на вътрешна система за оценката му. При него на банките се дава възможност да използват своя собствена система за оценка на кредитния риск. Прилагането на двата подхода е продиктувано от различното равнище в качеството на системите за идентификация, измерване и управление на рисковете в банките. По своята природа операционният риск е коренно различен от кредитния и пазарния. Той се дефинира значително по-трудно. Разработените количествени методи за неговата количествена оценка не са достатъчно прецизни за неговото ефективно управление. Базел II предвижда три подхода за заделянето на собствен капитал с цел покриване на операционния риск. първият се нарича базисен индикатор – капиталът трябва да бъде 15 % от средния размер на brutните доходи. Вторият се нарича стандартизиран, а третият – усъвършенствен. При стандартизирания подход капиталът достига до 18 % от brutните доходи; докато прогресивният използва статистически модели, чрез които се определя вероятността за настъпване на загуба при различни събития.

Вторият стълб “процес на периодична проверка от органите на банковия надзор” – обуславя съдържанието, функциите и организацията на работата на органите на банковия надзор. Органите на надзорната администрация трябва да проверяват доколко принципите и методите за контрол над риска в банките отговарят на въведените стандарти и ако не, то да наложат съответните корекции и санкции. Целта на тази част на Базел II е да насърчи банките да използват ефективни техники за управление на риска. Това в крайна сметка позволява по-точното определяне на рисковия профил и моментното финансово състояние на финансовите институции.

Третият стълб “Пазарна дисциплина” – при него се засягат основно фирмите и начините, с чиято помощ банките следва да публикуват информация за поетите от тяхна страна рискове; както и прилаганите системи за тяхното управление. Те са част от единна концепция.

Ето защо може да се каже, че трите стълба на Базел II взаимно се допълват.

При Базел II се признават пет групи техники за намаляване на кредитния риск:

- Обезпечени транзакции;
- Нетни балансови позиции;
- Гаранции и кредитни деривати;
- Несъответствие между падежа на вземането и използвания инструмент за намаляване на кредитния риск;

- Други техники.

Обезпеченията, които се признават са:

- Налични пари;
- Злато;
- Дългови ценни книжа с рейтинг;
- Краткосрочни дългови инструменти;
- Дългови ценни книжа без рейтинг;
- Акции и конвентурируеми облигации;
- Недвижими имоти.

Основен проблем, за който е упрекван Базел II е фактът, че води до процикличност. Причината се крие в първия стълб. Възходящото икономическо развитие дава възможности за изграждането на високи рейтинги, които от своя страна намаляват размера на необходимия капитал за банките и цената на финансирането. От друга страна низходящата фаза на цикъла сваля рейтинга на банките и това оскъпява кредита и го прави по-трудно достъпен. Следователно прилагането на модела би довело до засилване амплитудите на икономическия цикъл. Проблем се оказва и различното третиране на балансовите и задбалансовите експозиции от банковите регулатори за целите на капиталовата адекватност. Това води до създаване на все повече и все по-сложни ценни книжа, които в един момент се оказват обезпечени единствено с лоши кредити. От своя страна това води до поемане на по-големи рискове от оценените.

Оценките по Базел II се извършват в три основни етапа. Първият е подготовката на бази данни, складиращи в информационните бази на търговските банки. Вторият етап е свързан с изчисляването на параметрите за оценка на риска. При тази фаза се оценяват фактори като вероятност за неизпълнение на длъжника и загуба при неизпълнение. Третият етап е насочен към изчисляването на капиталовата адекватност на банките и капитала, който трябва да бъде заделен за покриване на всеки един отделен риск, отчетен от търговски-

те банки. Инструментариумът за неговото изчисляване може да бъде създаден както от самата търговска банка, така и закупен от някоя голяма софтуерна компания. Рейтинговата скала изразява оценката за способността на длъжниците да се справят с техните финансови задължения в бъдещ период. Оценката по рейтинговата скала не е достатъчна за цялостна оценка на кредитния риск. Ето защо е необходима подсистема за изчисляване на вероятностите за фалит или за преход. Рейтинговата оценка се поставя на база множество проучвания и информация, събрана и обобщена от рейтингови специалисти. Важно е банките да управляват ефективно рисковете си и да поддържат адекватни нива на капитал. Тогава цялата банкова система ще бъде по-гъвкава и устойчива; по-малко ще зависи от цикличността на икономиката и ще може по-добре да играе ролята на източник за устойчив растеж.

С началото на кризата се започна и обсъждането за въвеждане на сериозни промени в регулирането на пазарите. Междувременно отговорният комитет на Банката за международни разплащания подготви промени, с които се цели да се премахнат възможностите за арбитраж между балансовите и задбалансовите експозиции, чрез които да се увеличат капиталовите изисквания в случай на ниска пазарна ликвидност. Бяха извършени и промени при моделите за оценка на пазарните рискове, свързани със структурираните облигации.

НОВИЯТ “БАЗЕЛ III”

В резултат на световната финансова криза от преди три години се предприяха мерки в посока ограничаване на негативните последици от нея. Задачите на промените са да се прекратят деструктивните практики и да се наложат рестрикции върху големите и системно важни финансови институции. Крайната цел е да се предотвратят бъдещи фалити във финансовия сектор и да се въведат по-строги правила и ограничения пред банките и небанковите финансови посредници. За достигането на тази цел и решаването на конкретните задачи е необходимо да се осмислят и преоценат прилаганите до този момент принципи и практики. Всичко това доведе до ревизиране през 2010 година на световното финансово регулиране, при което се наблегна на промени в начина, по който работят кредитните институции и финансовите пазари. Те намират израз в новата регулаторна рамка, приета от Базелския Комитет – Базел III.

Той е нов глобален регулативен стандарт за банковия собствен капитал, капиталовата адекватност и ликвидност на банката и представлява задълбочен набор от мерки, разработени от Базелския комитет за банков надзор. Чрез него се цели да се засилят регулацията, надзора и управлението на риска в банковия сектор. “Целта на реформите е да се подобри способността на банките да абсорбират шоковете, прозтичащи от икономически кризи, неза-

висимо от техния източник, и по този начин да намалят риска от разпространяването му от финансовия сектор към реалната икономика”¹.

Новото споразумение е разработено в отговор на несъвършенствата във финансовото регулиране, разкрити от световната финансова криза; която има банков характер, свързана с ипотечния пазар, и слабата регулация на институциите, силно обвързани помежду си от сложността на съвременните дългови инструменти. Друг фактор, който е от съществено значение е недостатъчното капитализиране на банките, което намалява доверието в платежоспособността и ликвидността на кредитните институции.

Подтикнат от тези проблеми Комитетът насочва вниманието си към повишаване прозрачността на функционирането на банките и разкриването на информация. Основата за това е виждането, че рисковите експозиции на банките трябва да бъдат обезпечени с капиталова база с достатъчен размер и подходяща структура.

Базелският комитет за банков надзор направи радикални промени на прилаганото капиталово споразумение Базел II. Те са свързани с:

- Увеличаване на капиталовите изисквания за търговския портфейл на банките и експозициите за секюритизация;
- Увеличаване на капиталовите изисквания за презастраховане на кредитния и търговския портфейл на банката;
- Повишаване на стандартите на регулиране (процесът на банков надзор – вторият стълб на Базел II) – тези промени се въведоха през месец Юли 2009 година.

- Засилване на прозрачността при разкриването на информация.

Капиталовите реформи и въвеждането на стандарт за ликвидността са в основите на глобалната финансова програма за реформи. Основните промени при регулирането на банковия капитал са:

- При определянето на капитала и налагането на по-високи изисквания за първичния капитал на кредитните институции – продиктувани са от различията при дефинирането на банковия капитал в законовата уредба на различните страни, което затруднява оценяването и съпоставката на капиталовата адекватност на банките. При Базел III минималното изискване за обикновения акционерния капитал се увеличава от 2 на 4,5 % в съответствие с рисквопритеглените активи по всяко време като влязат в сила новите регулации; а първичният капитал трябва да бъде поне 6 % от рисквопритеглените активи. Запазва се равнището от 8 % за отношението между общият банков капитал спрямо рисквопритеглените активи. Въвежда се и приспадане на определени позиции с различно тегло от капитала от първи ред като остатъкът от него е

¹ Basel Committee on Banking Supervision (2011a), Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems, December 2010 (rev June 2011), Bank for International Settlements, Basel, p. 1.

съставен от подчинени дългови инструменти, които не носят дивиденди или купонни лихви с натрупване, нямат дата на обратно изкупуване или падежа им е след не по-малко от 5 години (т.е. финансови инструменти, базирани на строги критерии).

- Въвеждат се нови капиталови буфери – буфер за запазване на капитала и антицикличен капиталов буфер. Тези буфери трябва да се поддържат от банката над регулативния капиталов минимум в периоди на стабилност. Първият се поема от акционерния капитал като целта при него е да се запази капитала чрез поддържане на ресурс за покриване на загуби в периоди на финансов и икономически стрес. Докато вторият буфер цели да се постигне по-високо равнище на защита на банковия сектор в периоди на засилена кредитна експанзия. Този буфер ще бъде в сила за всяка отделна държава в случаите, когато кредитният ръст е прекомерен и води до натрупване на риск в банковата система като цяло. Прилагането на тези правила води до задържането на по-голяма част от печалбата на банките, което от своя страна спомага за ограничаване на процикличността.

- Повишаване на капиталовите изисквания за системно важни финансови институции. С цел да се покрият загубите системно важните финансови институции трябва да имат по-голям капитал. Надзорът над тези институции трябва да бъде по-интензивен и ефективен с цел да се установяват своевременно проблемите и да се осъществи намеса още в началната фаза от развитието им. Оценката на системно важните финансови институции трябва да се извършва съгласно международните стандарти и препоръките на Международния валутен фонд и Световната банка.

- Във връзка с кредитния риск на контрагента – новото Споразумение предвижда мерки за затягане на капиталовите изисквания относно експозициите спрямо риск от контрагента, възникващ при: сделки с деривативни инструменти; репо-сделки; сделки по предоставяне/получаване в заем на ценни книжа или стоки; маржин заемни сделки и транзакции с удължен сетълмент. Целта е да се изградят буфери, обезпечавачи тези експозиции, намаляване на процикличността и осигуряване на допълнителни стимули за прехвърляне на търговията с деривативни контракти от извънборсовите пазари на централните съконтрагенти; както и намаляване на системния риск във финансовата система. Рискът се разглежда чрез стандартизирани и усъвършенствани методи.

Базел III изправя кредитните институции пред нови предизвикателства:

- През следващите години банките трябва да реорганизират дейността си в изпълнение на капиталовите изисквания;

- Да подобрят нивото на своя риск мениджмънт.

Чрез въвеждането на новите капиталови изисквания, регламентирани от Базел III, се цели дългосрочното укрепване на световната финансова система и се счита, че те биха довели до икономическо възтановяване и увеличаване на икономически ръст.

ЛИТЕРАТУРА

1. Петров, С., "Управление на риска", Авангард Прима, София, 2010.
2. Ericson, K., Analysis Techniques for System Safety, Wiley, 2005.
3. Регламент № 1060/2009 на Европейския парламент и Съветът на Европейския съюз
4. Basel Committee on Banking Supervision (2011a), Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems, December 2010 (rev. June 2011), Bank for International Settlements, Basel.
5. http://ec.europa.eu/internal_market/securities/agencies/index_en.htm
6. www.planetrating.com/EN/girafe-rating-metholody.html

СЧЕТОВОДНИ И АНАЛИТИЧНИ ПРОБЛЕМИ НА БЪЛГАРСКИЯ БИЗНЕС В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ

доц. д-р Росица Иванова

Университет за национално и световно стопанство, София

ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROBLEMS OF BULGARIAN BUSINESS UNDER THE CURRENT CONDOTOINS

Rositsa Ivanova

ABSTRACT: The harmonization of legal regulations in the field of accounting within the frames of the European Union is aimed at improving and unifying the accounting rules, procedures and standards both for accounting of enterprises' operations and for the preparation and presentation of their financial statements. This allows establishing transparency and comparability of accounting information provided by the enterprises from the EU member-states.

In parallel, the proper legal regulation in the field of commerce law is of crucial importance. Quick, clear and precise procedures for business subjects that are either penetrating or leaving the market, are the basic criteria for the operating market economy.

This report systemizes some problems of accounting and business analysis when managing the operations of Bulgarian entities within the current economic realities of globalization, our country's EU membership and impact of the financial crisis. Accounting and analytical problems are summarized in three interrelated directions: legal, organizational and subjective.

KEYWORDS: accounting, analysis, problems, insolvency, signature, crisis

Въведение

Хармонизирането на правната уредба в областта на счетоводството в рамките на Европейския съюз цели подобряване и унифициране на счетоводните правила, процедури и стандарти както при отчитане на дейността на предприятията, така и при изготвяне и представяне на техните финансови отчети. По този начин се постига прозрачност и съпоставимост на счетоводната информация, предоставяна от предприятията, осъществяващи бизнес в страните от Европейския съюз.

При осъществяване на дейността си предприятията в страната следва да решават различни проблеми. Като основни причини за проблемите пред

българският бизнес могат да се посочат процесите на глобализация във всички сфери от стопанския живот, изискванията на Европейския съюз, действието на финансовата и икономическа криза, както и бурното развитие на информационните технологии. Нашето внимание е насочено към проблемите на бизнеса в България, свързани с практическата реализация на две важни функции на управление, а именно отчитане и анализиране. В изследването отчетната функция се свежда само до разглеждане на проблемите на счетоводството като практико-приложна дейност, базирана на определена нормативна уредба, а анализирането – като практико-приложни аспекти на финансово-стопанския анализ на дейността на предприятията. Счетоводните и аналитични проблеми на бизнеса в България са обобщени в три взаимносвързани насоки: юридическа, организационна и субективна.

Поставената в изследването цел е систематизиране на проблемите на бизнеса в България в областта на счетоводството и финансово-стопанския анализ и на тази основа очертаване на пътища за тяхното решаване.

Основен текст

Счетоводната професия в България е подложена на редица рискове. Финансово-стопанският анализ на дейността на предприятията също. Основните причини за това могат да се обобщят в няколко насоки:

1. Причини, свързани с нормативната уредба на бизнеса. В страната се извършват промени в нормативните актове, които често се правят самостоятелно и независимо един от друг, като те не се синхронизират помежду си. Следва да се отбележи и неефективното счетоводно законодателство по отношение на липсата на организация или орган в страната, на който е делегираната от държавата контролна функция, и който има правото и задължението да санкционира некоректните представители на счетоводната професия, както и да е арбитър при възникване на професионално-етични казуси в счетоводната практика. Финансово-стопанският анализ в страната е регламентиран посредством отделни глави, точки и части от различни закони и наредби, което затруднява в значителна степен неговото провеждане на практика. Не без значение за бизнеса е и добрата нормативна уредба в областта на търговското право. Бързите, ясни и точни процедури както за навлизане, така и за излизане от пазара на бизнес субекти, са базови критерии за функциониращо пазарно стопанство.

2. Причини, породени от действието на финансовата и икономическа криза. От една страна, динамичният и силно конкурентен пазар, свиването на потреблението и задълбочаващата се дългова криза изискват все по-ефективно управление на финансовите ресурси, вземания и задължения, както и оптимизиране на разходите на предприятията. От друга страна, конкуренция във всеки един бранш, в т.ч. и в областта на счетоводството, все по-често

принуждават утвърдени счетоводни специалисти и специализирани счетоводни предприятия-еталон за лоялност, да загърбят професионалната етика в името на оцеляване в условия на криза. От трета страна, ръководителите на предприятията целенасочено прилагат неподходящи средства за манипулиране на финансовите резултати от дейността с цел оцеляване и стабилизиране на бизнеса в кризисните условия. Сравнително изрядни в миналото собственици са принудени да търсят начини за укриване на приходи, неправомерно спестяване на осигуровки, занижаване условията на труд, манипулиране на финансовия резултат в посока на намаляване на печалбата и плащане на по-малка сума корпоративни данъци, или неправомерното ѝ увеличаване, с цел показване на стабилно или добро финансово състояние при кандидатстване за отпускане на кредити от търговските банки. Така, счетоводителите и счетоводните къщи, за да не останат без клиенти в условия на криза, заедно с ръководителите, много често предприемат различни рискове загърбвайки всички етични, морални и професионални принципи на счетоводната професия.

3. Причини, породени от действия на субективен фактор. Те могат да се обособят в две групи:

А) Първа група – действия на ръководството на предприятието. Те са:

а) ръководителите на предприятията не обръщат достатъчно внимание на въпросите, свързани със счетоводната система и нейната организация, счетоводната политика, особеностите и спецификата на счетоводното отчитане на техния бизнес, както и на съдържанието на финансовите отчети;

б) в повечето случаи те почти изцяло загърбват или не обръщат подобаващо внимание на въпросите на финансово-стопанския анализ на дейността на предприятието, което управляват;

в) управлението на повечето предприятия се извършва от едно лице или малка група лица без ефективен насрещен контрол;

г) в практиката се осъществяват голям обем сделки между свързани лица;

д) изградена е неефективна система за разрешаване и одобряване на сделките;

е) в различни стопански ситуации са налице пропуски при документиране на сделките, т.е. загърбва се същността, съдържанието и етапите на документиране на стопанските операции, събития, факти, процеси като елемент от метода на счетоводството;

ж) често срещани ситуации в стопанската практика са тези, при които в зависимост от целите на ръководството се наблюдават и съответни некоректни действия, свързани с признаване и оценяване на активите, пасивите, приходите и разходите. С цел намаляване на данъчните задължения се укриват или се отлагат приходи, като се пренебрегват счетоводните принципи за текущо начисляване и съпоставимост между приходите и разходите. Този факт рефлектира в необичайно по вид и размер финансиране от собствениците,

което намира активно проявление преди всичко под формата на парични средства в касата на предприятието и пасивно проявление под формата на увеличение на капитала по сметката на собственика или на задължения към собствениците. По този начин се формира фиктивна наличност от парични средства, което води до несъответствие между фактически наличните активи и наличностите по счетоводни данни. Паралелно с това се формира и фиктивна величина на капитала на предприятието, в посока на увеличение на собствения (сметка на собственика) или привлечения (разчети със собственици) капитал. Подобен факт е притеснителен от позициите на възможностите за обективен анализ и оценка на финансовото състояние на предприятието. Неточната информация, съдържаща се във финансовите отчети на предприятието, е предпоставка за вземане на погрешни решения, касаещи финансовата му стабилност и продължаване на неговата дейност. Подобно обстоятелство е особено опасно в условия на финансова криза.

з) в редица ситуации се изгражда неадекватна отчетност за активи, за които се счита, че могат лесно да бъдат незаконно присвоени;

и) в стопанската практика се срещат ситуации, при които ръководството получава стимулиращо възнаграждение в процент от печалбата, т.е. то е обвързано с постигнатите резултати. В подобни ситуации често срещани са различни измами при признаване, оценяване и осчетоводяване на активите, пасивите, приходите и разходите. Те са наложени от изискванията на собствениците за показване на по-добри финансовите и счетоводни показатели. Подобни манипулации са напр. капитализиране на разходи, които при равни други условия би следвало да се отчетат като текущи разходи, признаване на текущи разходи на разходите за придобиване на дълготрайни материални и нематериални активи вместо включването им в цената на придобиване на тези активи, начисляване на провизии, начисляване на дължими данъци и на лихвите по просрочени задължения и др.

Б) Втора група – Отношения между ръководството на предприятието и представителите на счетоводната професия. Отговорност на ръководството на предприятието е формиране на контролна среда и поддържане на политика за предотвратяване и разкриване на измами и грешки. Счетоводителите носят отговорност за организацията на отчетната (счетоводна) управленска функция в предприятието, за текущото обработване и обобщаване на счетоводната информация съобразно изискванията на закона за счетоводството, счетоводните принципи и приложимите счетоводни стандарти, за изготвянето и представянето на неговите финансови отчети. Отношенията между ръководството и счетоводителите са обективна предпоставка за възникване на конфликти, породени от различните възгледи относно оптималното и същевременно с това вярно и честно представяне на финансовото и имуществено състояние на предприятието. Ръководството на предприятието в редица ситуации поема риск и работи на ръба на закона, дори нарушава законодателството с цел

оцеляване в кризисните условия или постигане на по-високи лични или корпоративни печалби. Представителите на счетоводната професия, независимо дали са наети по трудово или извънтрудово правоотношение, или са самостоятелни юридически лица (счетоводни предприятия), сключили договор с предприятието за счетоводно обслужване, са независими и като такива следва да представят вярно и честно неговото финансово и имуществено състояние. Но в повечето случаи те са финансово зависими от ръководството на предприятието. Подобно обстоятелство е обективна предпоставка счетоводните специалисти в определени ситуации да прикриват действия на ръководството, целящи укриване на данъци или пране на пари. Допълнителен негативно влияещ фактор е липсата на воля и ниска ефективност на държавните контролни органи, което поражда в ръководството на предприятието чувство за безнаказаност и е основателен мотив за последващи подобни действия.

4. Организационни причини. Те са следствие от недобрата организация на счетоводната система в предприятието, което намира израз в неефективно разпределение на задълженията и отговорностите между сътрудниците в счетоводния отдел, пренебрегване на важната контролна функция на вътрешните одитори и липсата на независими проверки от тях.

Посочените причини пораждат актуалността на въпроса за счетоводните и аналитични проблеми на бизнеса в страната в настоящите условия.

По наше виждане, проблемите на българския бизнес в областта на счетоводството и финансово-стопанския анализ, могат да се групират в три насоки: юридическа (нормативна), организационна и субективна.

На първо място, бизнесът е изправен пред редица **юридически проблеми**, свързани с нормативната база на счетоводството и финансово-стопанския анализ в страната. Прегледът на нормативната уредба дава основание да се отбележи, че като цяло в българското законодателство са въведени изискванията на правото на Европейския съюз в областта на счетоводството и дружественото право.

1. В областта на счетоводството.

Счетоводното законодателство в страната е хармонизирано с това на Европейския съюз чрез въвеждане на изискванията на съответните европейски директиви в тази област: Четвърта директива на Съвета 78/660/ЕИО/25.07.1978 г. относно годишните отчети на някои видове компании; Седма директива на Съвета 83/349/ЕИО/13.07.1983 г. за консолидираните отчети и Осма директива 84/253/ЕИО/10.04.1984 г. за одобряването на лицата, извършващи независим финансов одит на счетоводни документи (дипломирани експерт-счетоводители, които са регистрирани одитори). С приемането на Закона за счетоводството¹ и на Закона за независимия финансов одит²

¹ ДВ, бр. 98/16.11.2001.

² ДВ, бр. 101/23.11.2001.

българското законодателство бе приведено в пълно съответствие с изискванията на посочените директиви, уреждащи правната материя в тази област. По този начин е регламентирано изискването международните счетоводни стандарти (МСС) да се прилагат като официална счетоводна база от банките, застрахователните, инвестиционните и осигурителните предприятия, както и от предприятията, които предлагат публично акциите си на фондовите борси при изготвянето и представянето на годишните им финансови отчети. Останалите предприятия имат право на избор относно прилагането на МСС. Във връзка с това в началото на 2003 г. Министерският съвет на страната одобри български превод и съответна редакция на МСС.

Впоследствие в страната са въведени като официална счетоводна база МСС³, с което българското счетоводно законодателство е приведено в пълно съответствие с тенденциите на развитие на правото на Европейския съюз в областта на счетоводството. Паралелно с това, в българското законодателство се регламентира изискването за осъществяване на независим финансов одит на годишните финансови отчети на предприятията на база на Международните одиторски стандарти на Международната федерация на счетоводителите (IFAC).

През 2006 г. в България се възприемат постановките в Международните стандарти за финансови отчети (МСФО) като официална база за изготвяне на финансови отчети на предприятията⁴. С приемането на страната в Европейския съюз първоначалната версия на МСФО се отменя. В настоящия момент всички МСФО са приети с Регламент на Европейската комисия⁵, в съответствие с предходен Регламент на Европейския парламент и на Съвета на Европа⁶. Регламентът официално възприема названието на български език – Международни стандарти за финансово отчитане (МСФО). Последващите изменения в стандартите са приети с около 30 регламента, публикувани в Официалния вестник на Европейския съюз, след съответно одобрение от Европейската комисия. По своята същност МСФО представляват писмени правила за счетоводно отчитане, които предприятията, деклариращи тяхното прилагане, трябва да спазват при изготвянето на финансовите си отчети. Най-общо тези правила се отнасят до първоначалната оценка и първоначалното признаване на активи и пасиви, приходи и разходи, последваща оценка, отписване, представяне и оповестяване във финансовите отчети и др. МСФО се считат за “принципно базирани стандарти”, тъй като съдържат общи правила, без да дават детайлни насоки за тяхното прилагане.

³ ПМС № 21/04.02.2003.

⁴ ПМС № 207/07.08.2006 г. за приемане на МСФО, отменено от 01.01.2007 г.

⁵ Регламент № 1126/2008 (ЕО)/03.11.2008 г., пуб. вестник на ЕС, 29.11.2008 г.

⁶ Регламент № 1606/2002 (ЕО).

Необходимо е да се отбележи, че регламентите имат пряко действие и влизат веднага в сила във всяка страна-членка на Европейския съюз, без да е необходимо да бъдат утвърждавани официално от законодателството на отделната страна.

По-късно се разработват и приемат Национални стандарти за финансови отчети на малки и средни предприятия (НСФОМСП) в България⁷. Със Закона за счетоводството са регламентирани изискванията за предприятията, които прилагат НСФОМСП. Със стандартите се осигурява организационно и методологично единство при осъществяването на текущото и периодично счетоводно отчитане на дейността на предприятията, които ги прилагат с цел вярно и честно представяне на имущественото и финансовото им състояние в годишните финансови отчети.

Чрез НСФОМСП се постигат: завършеност на националното счетоводно законодателство при условията на пазарна икономика; унифицираност при прилагане на възприетата международна счетоводна терминология; съответствие с изискванията на нормативните актове на Европейския съюз в областта на счетоводството и на Международните счетоводни стандарти; пълно обхващане на счетоводните обекти; законосъобразност при разработване и осъществяване на възприетата от ръководството на предприятието счетоводна политика; възприемане на единна концепция за капитала на предприятието и за неговото поддържане.

Необходимо е да се отбележи, че МСС, МСФО и НСФОМСП са подзаконови нормативни актове. Тяхното приемане и прилагане се основава на Закона за счетоводството. Изискванията са регламентирани в Раздел I "Приложими счетоводни стандарти, съдържание на финансовите отчети и на годишните доклади за дейността"⁸.

В тази част от закона са регламентирани онези предприятия в България, които изготвят и представят годишните си финансови отчети: на базата на МСС⁹; задължително на базата на МСС¹⁰; на базата на НСФОМСП¹¹; новообразуваните през годината предприятия¹²; предприятията, прекратени с ликвидация или с обявяване в несъстоятелност¹³. Консолидираните и междинните финансови отчети се изготвят и представят на базата на счетоводните стандарти, въз основа на които се изготвя и представя годишният финансов

⁷ ДВ, бр. 30/07.04.2005 г., изм. ДВ, бр. 86/26.10.2007 г.

⁸ Закон за счетоводството, изм. ДВ, бр. 105/2006 г.

⁹ Пак там, ДВ, бр. 96/2004 г., изм. ДВ, бр. 105/2006 г., чл. 22а/ал. 1.

¹⁰ Пак там, чл. 22а/ал. 2.

¹¹ Закон за счетоводството, изм. ДВ, бр. 105/2006 г., чл. 22б/ал. 1.

¹² Пак там, чл. 22б/ал. 2.

¹³ Пак там, чл. 22б/ал. 5.

отчет на предприятието, което изготвя консолидирания или междинния финансов отчет¹⁴.

По този повод проф. Душанов отбелязва “Като се има предвид, че МСС/МСФО и НСФОМСП са подзаконовни нормативни актове (тяхното приемане и прилагане се основава на Закона за счетоводството – чл. 22а и чл. 22б), те следва да се обнародват задължително в “Държавен вестник” – по силата на чл. 5, ал. 5 от Конституцията на Република България.”¹⁵

Тук следва да се отбележи, че Националните стандарти за финансови отчети на малки и средни предприятия (НСФОМСП), както и Националният счетоводен стандарт за изготвяне и представяне на финансови отчети на предприятия, прекратени с ликвидация или обявени в несъстоятелност, се обнародват в “Държавен вестник”¹⁶. Следователно, подзаконовият акт за НСФОМСП логично и основателно се обнародва в “Държавен вестник”.

Но не така стоят нещата, свързани с останалите два подзаконовни нормативни актове. С основание проф. Душанов отбелязва, че “Тук (в “Държавен вестник” – пояснението е наше) следва да се обнародват и измененията, и допълненията в МСС/МСФО. Обстоятелството, че тези подзаконовни за нас актове се публикуват в “Официален вестник на Европейските общности” (включително и на български език) не дерогира нормата в чл. 5, ал. 5 от Конституцията. Само публикуваните в “Държавен вестник” МСС/МСФО могат да имат правно-релевантно значение и законови правни последици”¹⁷.

Тук, според нас, е **първият проблем** пред българския бизнес в областта на счетоводството. Непубликуването на МСС и МСФО, на техните изменения и допълнения в Държавен вестник означава, че за предприятията, които ги прилагат и съобразно които изготвят и представят финансовите си отчети не следват никакви законови правни последици. Но в действителност това не е така. Налице е разминаване между нормативното регламентиране на счетоводството и счетоводната практика.

В глава 5 “Дружествено право” от Договора за присъединяване на Република България към Европейския съюз, са посочени целите и насоките за уеднаквяване на правната уредба в областта на счетоводството в рамките на

¹⁴ Пак там, чл. 22в.

¹⁵ Душанов Ив., С право на ръкопис “Организационни проблеми на усъвършенстване правната уредба на счетоводството и на счетоводната система (статут и дейност) на предприятията у нас (тезис за дискусия на 08.02.2011 г. след заседанието на катедра “Счетоводство и анализ”, УНСС.

¹⁶ Закон за счетоводството, чл. 22б/ал. 6.

¹⁷ Душанов Ив., С право на ръкопис “Организационни проблеми на усъвършенстване правната уредба на счетоводството и на счетоводната система (статут и дейност) на предприятията у нас (тезис за дискусия на 08.02.2011 г. след заседанието на катедра “Счетоводство и анализ”, УНСС).

Европейския съюз: "... осигуряване на по-прецизна отчетност и прозрачност относно фирмените дейности (публикуване на годишните отчети, обнародване в "Държавен вестник" на обстоятелства, свързани с фирмата и т.н.), подобряване на качеството при водене на счетоводството и извършването на одит, създаване на съпоставимост и прозрачност във финансовата информация, предоставена от фирмите, както и съответствие между счетоводните директиви и Международните счетоводни стандарти. Стремехът е към подобряване на качеството на задължителния независим финансов одит и заверката на финансови отчети на предприятията на територията на Европейския съюз, както и съпоставимост на правото на Европейската общност с международните стандарти и практики"¹⁸.

От посоченото е видно, че няма разписани регламенти и изисквания от Европейския съюз относно организацията на счетоводството, респ. на счетоводната система в предприятието, както и за статута на ръководителя на счетоводната система на предприятието.

Това, според нас, **е втората група проблеми** пред българския бизнес, свързани с нормативното нерегламентиране на организацията на счетоводството в предприятията.

Считаме, че **третата група проблеми** в областта на нормативната уредба на счетоводството в страната произтичат от измененията и допълненията на Закона за счетоводството, приети през 2010 г.¹⁹ Основният проблем е свързан с отпадане като задължителен реквизит на името и фамилията на съставителя на първичния счетоводен документ. Първичният счетоводен документ, адресиран до други предприятия или физически лица, съдържа най-малко следната информация²⁰:

- наименование и номер, съдържащ само арабски цифри;
- дата на издаване;
- наименование, адрес и номер за идентификация по чл.84 от Данъчно-осигурителния процесуален кодекс на издателя и получателя (Булстат/ЕИК/ЕГН);
- предмет и стойностно изражение на стопанската операция.

Съгласно Законът за счетоводството, първичният документ е носител на информация за регистрирана за първи път стопанска операция²¹. Като такъв той е основание за записванията в системата на счетоводните сметки посредством способа на двойното записване. Първичните счетоводни документи имат доказателствена сила и удостоверяват извършването на стопанските

¹⁸ Договор за присъединяване на България и Румъния към ЕС, 01.05.2005 г.

¹⁹ Закон за изм. и доп. на Закона за счетоводството, ДВ, бр. 94/30.11.2010 г., в сила от 01.01.2011 г.

²⁰ Пак там, чл. 7/ал. 1.

²¹ Пак там, чл. 6/ал. 1/т. 1.

операции по време на дейността на предприятието. Следователно те имат юридическа сила. В тази връзка с основание се поставя въпроса "... дали такива първични счетоводни документи (без подпис, печат и име на съставителя) са годно доказателствено средство в гражданския, наказателния и данъчния процес."²² Това е сериозен проблем за бизнеса, който може да окаже в значителна степен негативно влияние върху неговото развитие и стабилност. Първичен счетоводен документ без име, фамилия и подпис на съставителя едва ли би имал юридическа сила при съдебен сбор, данъчна проверка и др. Недоумение буди обстоятелството, свързано с нормативната регламентация на минимално изискуемата се информация, която трябва да съдържа първичен счетоводен документ, който засяга само дейността на предприятието. Подобен документ трябва да съдържа най-малко следната информация²³:

- наименование и номер на документа, съдържащ само арабски цифри;
- дата на издаване;
- предмет и стойностно изражение на стопанската операция;
- име, фамилия и подпис на съставителя на документа.

Изводът е, че първичните счетоводни документи, които са адресирани до други предприятия и физически лица не съдържат име, фамилия и подпис на съставителя, а тези, които остават в предприятието задължително съдържат посочените реквизити. Считаме, че подобно обстоятелство създава прецедент в нормативната уредба на счетоводството в България. Позицията ни е от гледна точка на: а) документирането като елемент от метода на счетоводството трябва да осигурява абсолютно еднаква документална обоснованост на извършените стопански операции, независимо дали те засягат само предприятието или и външни предприятия и физически лица; б) Законът за счетоводството е задължителен за всички предприятия, т.е. за всички тях трябва да бъдат регламентирани еднакви счетоводни правила и процедури за документиране на стопанските операции и създаване на счетоводна информация за тях²⁴; в) под въпрос е приложението на принципите на счетоводството, регламентирани със Закона за счетоводството²⁵. Прилагайки напр. принципа за текущо начисляване се стъпва на различна документална база при осчетоводяване на разходите и на приходите.

С промените в Закона за счетоводството от края на 2010 г. се отмени изискването при съставяне на първичните счетоводни документи чрез техни-

²² Душанов Ив., С право на ръкопис "Организационни проблеми на усъвършенстване правната уредба на счетоводството и на счетоводната система (статут и дейност) на предприятията у нас (тезис за дискусия на 08.02.2011 г. след заседанието на катедра "Счетоводство и анализ", УНСС)6.

²³ Закон за счетоводството, чл. 7/ал. 2.

²⁴ Пак там, чл. 1/ал. 2.

²⁵ Пак там, чл. 4/ал. 1.

чески средства подписите да се заменят с идентификационни шифри или с електронни подписи по смисъла на Закона за електронния документ и електронния подпис.

Също с тези промени се регламентира предприятията, които прилагат облекчена форма на финансова отчетност, и които изготвят и представят годишния си финансов отчет на базата на НСФОМСП, могат да не изготвят отчет за паричните потоци и отчет за собствения капитал²⁶.

Четвъртият кръг от проблеми в областта на нормативната уредба на счетоводството в България произтичат от промените в Закона за мерките срещу финансиране на тероризма и в Закона за мерките срещу изпирането на пари²⁷.

От 26.07.2011 г. е в сила законодателната промяна в действащия Закон за мерките срещу изпиране на пари (ЗМИП), изразяваща се във включване на нови категории лица, които по занятие извършват счетоводни услуги, както и частните съдебни изпълнители, в борбата срещу изпирането на пари²⁸. Съгласно тези промени специализираните счетоводни предприятия и счетоводителите са задължени да сигнализират дирекция “Финансово разузнаване” към Държавна агенцията за национална сигурност (ДАНС) при най-малки съмнения за пране на пари, нечисти сделки или схеми за укриване на данъци. Заедно с това, представителите на счетоводната професия са длъжни да докладват в ДАНС и при съмнение, че предприятията управляват финансови средства, за които се подозира, че са свързани с терористични актове или са използвани за терористични организации. Законът изисква да се докладват всички съмнителни сделки, като се идентифицират реалните собственици по тях. Вменява се задължение за изготвяне на вътрешни правила и изпълнение на всички други дейности по закона на всички лица, които по занятие извършват счетоводни услуги, като самите текстове се утвърждават от председателя на ДАНС. Но дефиниция какво точно следва да се разбира под това в закона няма. Също така, в закона не е дефинирано дали правната норма касае счетоводителите, наети по трудово правоотношение в предприятието. Не е ясно и дали счетоводителите, които работят на граждански договор само за едно предприятие са длъжни да изпълняват специалния ред на този закон.

²⁶ Предприятия, прилагащи облекчена форма на финансова отчетност са тези, които в текущата или в предходната година не надвишават показателите на два от следните критерии: 1. балансова стойност на активите към 31 декември – 1,5 млн. лв.; 2. нетни приходи от продажби за годината – 2,5 млн. лв.; 3. средна численост на персонала за годината – 50 души. При определяне статута на едно новообразувано предприятие, като прилагащо облекчена форма на финансова отчетност, се вземат стойностите на тези критерии само за годината на възникване.

²⁷ Закон за мерките срещу изпирането на пари, ДВ, бр. 85/24.07.1998 г., посл. изм., бр. 22, 23 и 93/2009 г.; бр. 88 и 101/2010 г.; бр. 16, 48, 57 и 96/2011 г.

²⁸ Пак там, чл. 3/ал. 2, т. 31 и т. 32.

Промените в Закона за мерките срещу изпирането на пари на практика водят до възникване на проблеми при изпълнение на служебните задължения на представителите на счетоводната професия. Те са: а) счетоводителите са задължени да докладват за съвсем легални стопански операции, което ще доведе до неефективност на желанието за справяне с порочната практика на пране на пари; б) голяма част от изискванията са неясни и пречат на нормалната стопанска дейност на честните и коректни данъкоплатци; в) част от изискванията не са съобразени с Европейските практики по прилагане на Директива 2005/60/ЕО на Европейския парламент; г) счетоводителите трябва да извършват непривични и неотговарящи на тяхното образование и ценз дейности (безвъзмездно анализиране, синтезиране, класифициране и изготвяне на доклади за ДАНС), вместо те да извършват присъщата за счетоводната професия дейност; д) подобни изисквания са обективна предпоставка за нарушаване на договорните отношения между счетоводителите и предприятията; е) изискванията са в противоречие с конфиденциалността като основен принцип в етичния кодекс на професионалните счетоводители.

2. В областта на дружественото право.

В областта на дружественото право са въведени като цяло изискванията на правото на Европейския съюз. Действащата нормативна уредба на българското дружествено право основно е уредена в Търговския закон, приет през 1991 г. Законът претърпява няколко изменения и допълнения²⁹, с които в българското законодателство: а) въвеждат се изискванията I, II, XI и XII дружествено-правни директиви в Европейския съюз; б) осъществи се пълно транспониране на III-та и VI-та дружествено-правни директиви относно преобразуванията на търговските дружества; в) подобри се уредбата в областта на корпоративното управление и на процедурите по несъстоятелност на предприятията; г) подобри се правната уредба на търговската регистрация; д) въведоха се промените в I-ва Директива на съюза (Директива 58/2003/ЕО); е) приеха се изискванията на Регламентите за Европейско обединение по икономически интереси (2173/85 ЕИО), за Европейско дружество (2157/2001 ЕИО) и за подведомствеността, признаването и изпълнението на съдебни решения по граждански и търговски въпроси (44/2001/ЕО). Необходимо е да се отбележи, че Римската конвенция от 1980 г. е от "затворен тип" и страни по нея могат да бъдат само страните-членки на Европейския съюз. През 2003 г. са предприети стъпки за хармонизиране на българското законодателство посредством въвеждане на съответни разпоредби, съответстващи на принципите и правилата на конвенцията³⁰.

²⁹ ДВ, бр. 84/13.10.2000 г.; ДВ, бр. 58/2003 г.; и др.

³⁰ Закон за изм. и доп. на Закона за задълженията и договорите, ДВ, бр. 18/2003 г.

3. В областта на финансово-стопанския анализ.

Изискванията за извършване на финансово-стопански анализ на дейността на предприятията в България са регламентирани в Закона за счетоводството³¹.

Предприятията, чиито годишни финансови отчети подлежат на задължителен независим финансов одит, трябва да съставят и годишен доклад за дейността, съдържащ минимално изискуема се информация³²: а) преглед, който представя вярно и честно развитието и резултатите от дейността на предприятието, както и неговото състояние, заедно с описание на основните рискове, пред които е изправено; б) всички важни събития, които са настъпили след датата, към която е съставен годишният финансов отчет; в) вероятното бъдещо развитие на предприятието; г) действията в областта на научноизследователската и развойната дейност; д) информацията, изисквана по реда на чл. 187д и 247 от Търговския закон; е) наличието на клонове на предприятието; ж) използваните от предприятието финансови инструменти, а когато е съществено за оценяване на активите, пасивите, финансовото състояние и финансовия резултат, се оповестяват както целите и политиката на предприятието по управление на финансовия риск, включително политиката му на хеджиране на всеки основен тип хеджирана позиция, за която се прилага отчитане на хеджирането, както и експозицията на предприятието по отношение на ценовия, кредитния и ликвидния риск и риска на паричния поток.

Регламентират се изискванията³³ за съдържанието на прегледа за развитието и резултатите от дейността на предприятието (**бел.моя**-финансов резултат и ефективност от дейността на предприятието), за неговото състояние (**бел.моя**-финансово състояние) и за основните видове риск (**бел.моя**-финансов, бизнес, лихвен, оперативен, валутен). Този преглед представлява балансиран и изчерпателен анализ на развитието и резултатите от дейността на предприятието, както и на неговото състояние в съответствие с големината и сложността на дейността. Анализът включва финансови, а когато е подходящо и нефинансови показатели, относими към съответната дейност, включително информация, свързана с околната среда и персонала, до необходимата степен за разбиране на развитието, резултатите от дейността или състоянието на предприятието. Когато е подходящо, прегледът включва препратки към и допълнителни обяснения относно суми, представени в годишния финансов отчет³⁴.

³¹ Закон за счетоводството, Обн., ДВ, бр. 98/16.11.2001, посл. изм. и доп., бр. 95/01.12.2009, чл. 33, изм., бр. 105/2006 г.

³² Пак там, чл. 33/ал. 1.

³³ Пак там, чл. 33/ал. 2/т. 1.

³⁴ Пак там, чл. 33/ал. 2/т. 1.

Предприятията, които изготвят и представят консолидирани финансови отчети, съставят и годишен консолидиран доклад за дейността, който трябва да съдържа също минимално изискуема се информация³⁵: Регламентира се съдържанието на прегледа, като елемент от годишния консолидиран доклад за дейността на предприятието³⁶.

Критичният анализ на нормативната уредба насочва вниманието към някои основни въпроси, свързани с регламентиране на финансово-стопанския анализ като задължителен елемент от годишния доклад за дейността на предприятието. Те са: **първи**, законодателно е регламентирано изискването за извършване на балансиран анализ на развитието и резултатите от дейността на предприятието, който следва да се разбира като единна система от показатели за анализ на взаимоотношенията с клиентите, на вътрешните бизнес процеси, на взаимоотношенията с персонала и неговото развитие, както и на финансовите аспекти на дейността; **втори**, анализът следва да е изчерпателен и да обхваща всички елементи от дейността на предприятието (маркетингова, иновационна, инвестиционна, производствена, търговска и финансова) във взаимните връзки и зависимости помежду им; **трети**, изчерпателният анализ на развитието на дейността на предприятието предполага извършване на времеви анализ (предварителен, оперативен, текущ и последващ), т.е. законодателно се регламентира хоризонталният подход за анализ; **четвърти**, в системата за балансиран анализ на дейността на предприятието могат да се използват не само финансови, но и значителен брой нефинансови показатели. Чрез използване само на финансови показатели не биха могли да се оценят изчерпателно различните аспекти от дейността на предприятието (напр. взаимоотношенията с клиентите, с персонала и др.) и да се вземат правилни управленски решения за неговото бъдещо функциониране, пазарен и финансов просперитет в условията на конкуренция и определена степен на ентропия; **пети**, посредством анализа на дейността на предприятието се осигурява информация, свързана с околната среда и персонала. Това законодателно изискване е с особена важност във връзка с европейските постановки и изисквания. Като страна-членка на Европейският съюз България трябва да се съобразява и работи в унисон с европейските стратегии, стандарти и регламенти. Приетата стратегия "Европа 2020" за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж на Европейския съюз през второ десетилетие на XXI век поставя различни въпроси, касаещи нормативната уредба на финансово-стопанския анализ в страната. Особено актуални са проблемите, свързани с възможностите за създаване на информация в годишния финансов отчет на предприятията за екологичните и социални въпроси, касаещи тяхната дейност.

³⁵ Пак там, чл. 33/ал. 3/т. 1.

³⁶ Пак там, чл. 33/ал. 4.

Интерес представляват правните изисквания в Търговския закон, регламентиращи несъстоятелността на предприятия-търговци по смисъла на закона³⁷. Определени са ситуациите от реалния бизнес, при които се обявява производство по несъстоятелност за предприятие-търговец³⁸. То се открива за търговец, който е неплатежоспособен. Освен това, производство по несъстоятелност се открива и при свръхзадълженост на дружество с ограничена отговорност, акционерно дружество или командитно дружество с акции³⁹. За неплатежоспособен се счита търговец, който не е в състояние да изпълни изискуемо парично задължение по търговска сделка или публичноправно задължение към държавата и общините, свързано с търговската му дейност, или задължение по частно държавно вземане⁴⁰. Предположенията за възникване на неплатежоспособност на предприятието-търговец са регламентирани по отношение на три конкретни бизнес ситуации: **първа**, длъжникът е спрял плащанията⁴¹, **втора**, длъжникът не е платил своите задължения⁴², и **трета**, длъжникът е в състояние да плати чатично или изцяло само задълженията си към отделни кредитори⁴³.

По същество, разпоредбите в Търговския закон за несъстоятелността, са маркиране на основни обекти на финансово-стопанския анализ: платежоспособност и ликвидност на предприятията. Заедно с това, поддържането на финансова и пазарна стабилност в условия на силна конкуренция налага необходимостта от перманентен анализ на риска от финансова несъстоятелност и банкрут на предприятията.

Считаме, че в България следва да се задълбочат теоретичните разработки в областта на дискриминантния анализ на риска от търговска несъстоятелност на бизнеса съобразно специфичните национални особености на социално-икономическото развитие и нормативна уредба с цел улесняване на стопанската практика в страната.

Основни обекти на финансово-стопанския анализ са регламентирани в Данъчния процесуален кодекс в България⁴⁴ по отношение на предпоставките за издаване на разрешение на предприятията за отсрочване и разсрочване на данъчни и други публични задължения. Определени са условията, които

³⁷ Търговски закон, част IV. Несъстоятелност (ДВ бр. 63/1994), глава 38 "Общи положения" (ДВ бр. 83/1996), Раздел I. "Общи разпоредби".

³⁸ Търговски закон, ДВ бр. 70/1998, чл. 607а/ал. 1.

³⁹ Пак там, чл. 607а/ал. 2.

⁴⁰ Пак там, ДВ бр. 58/2003 и ДВ бр. 38/2006, чл. 608.

⁴¹ Пак там, ДВ бр. 70/1998, чл. 608/ал. 2.

⁴² Пак там.

⁴³ Пак там.

⁴⁴ Данъчен процесуален кодекс, ДВ., бр. 103/30.11.1999 г., посл. изм. бр. 43/20.05.2005 г.

едновременно трябва да бъдат изпълнени, за да получи предприятието разрешение за отсрочване и разсрочване на свои данъчни и други публични задължения⁴⁵. Две от тези условия регламентират конкретни обекти на финансово-стопанския анализ: **първо**, това са коефициентите за рентабилност, ефективност и финансова автономност, чиито значения за предходните две години на годината, в която е подадено искането за отсрочване и разсрочване на задълженията, както и за периода, за който се иска отсрочване или разсрочване въз основа на документи за бъдещо развитие се определят по съответни методи⁴⁶; и **второ**, относно стойностните граници, в които могат да вариат значенията на коефициентите на рентабилност, ефективност и финансова автономност за периода, за който се иска отсрочване или разсрочване на задълженията⁴⁷.

Министерският съвет на България приема наредба за коефициентите за рентабилност, ефективност и финансова автономност, за значенията им и за диапазона на тяхната динамика⁴⁸. Всяко предприятие-длъжник, което иска отсрочване или разсрочване на свои данъчни или други публични задължения, следва да представи справка за финансово-икономическото състояние на предприятието и перспективна програма за развитието му, които се разработват и оценяват чрез система от критерии и показатели⁴⁹. Справката за финансово-икономическото състояние на предприятието обхваща предходните две години и периода до датата на текущата година, в която е подадено искането за отсрочване и разсрочване на неговите публични задължения. Тя съдържа данни за собствения капитал, дългосрочните и краткосрочни задължения, краткосрочните вземания, разходите, нетните приходи от продажби, както и за значенията на коефициентите за рентабилност, ефективност и финансова автономност⁵⁰, с което се регламентират основни обекти на финансово-стопанския анализ. Но следва да се отбележи, че това е по отношение само на определени бизнес субекти-предприятията, които имат данъчни и други публични задължения, и които желаят техните задължения да бъдат отсрочени и разсрочени. Това стеснява приложимостта на наредбата за определяне

⁴⁵ Данъчен процесуален кодекс, чл. 149а, нов, ДВ, бр. 53 от 2004 г.

⁴⁶ Данъчен процесуален кодекс, чл. 152а, нов, ДВ, бр. 53 от 2004 г.

⁴⁷ Наредба за определяне на коефициентите за рентабилност, ефективност и финансова автономност, приета с ПМС № 81/03.05.2005 г., обн., ДВ, бр. 41/13.05.2005 г., чл. 2, ал. 1.

⁴⁸ Данъчен процесуален кодекс, чл. 152а, нов, ДВ, бр. 53 от 2004 г.

⁴⁹ Наредба за определяне на коефициентите за рентабилност, ефективност и финансова автономност, приета с ПМС № 81/03.05.2005 г., обн., ДВ, бр. 41/13.05.2005 г., чл. 2, ал. 1.

⁵⁰ Пак там, чл. 2, ал. 2.

на значенията на коефициентите за рентабилност, ефективност и финансова автономност.

Перспективната програма за развитие на предприятието се изготвя за периода, за който се иска отсрочване или разсрочване на данъчни и други публични задължения⁵¹. Тя съдържа стратегия за стопанската дейност, прогноза за паричния поток на предприятието, както и прогнозни данни за коефициентите за рентабилност, ефективност и финансова автономност.

Чрез справката за финансово-икономическото състояние на предприятие-то-длъжник и перспективната програма за неговото развитие се регламентират различните видове финансово-стопански анализ-предварителен, оперативен, текущ, последващ, прогностичен, стратегически.

В системата от критерии и показатели за оценка на състоянието на предприятието и за разработване на перспективна програма за развитието му, се включват: а) историческа справка, съдържаща два компонента: първи, позициониране и значимост на предприятието на конкурентния пазар, и втори, правен анализ и отношения на собственост; б) анализ на осигуреността с персонал; в) организация на дейността и система за управление; г) производствено-технологичен анализ и стратегия. д) анализ на разходите на предприятието; е) анализ на капиталовата структура на предприятието; ж) инвестиционна стратегия; з) анализ на продуктовата структура; и) анализ на пазара и стратегия за пазарно позициониране; к) анализ на по-важните конкуренти и формиране на конкурентна стратегия; л) анализ на възможностите за технологично, пазарно и продуктово реструктуриране.

Краткият преглед на нормативната база на финансово-стопанския анализ в България позволява да се направи извода, че основните обекти на анализа са регламентирани, като е уредена възможността за извършване на времеви анализ (хоризонтален подход) и на анализ по центрове на отговорност (вертикален подход).

На **второ място**, бизнесът е изправен пред редица **организационни проблеми** в областта на счетоводството и финансово-стопанския анализ.

За организиране на счетоводната система на предприятието са подходящи два модела. Първият от тях предполага използване на външни счетоводни специалисти (специализирани счетоводни предприятия), а втория – осъществяване на счетоводната дейност от счетоводни специалисти в самото предприятие.

Използването на специализирани счетоводни предприятия (външна форма на организация на счетоводната система) има своите предимства, които могат да се обобщят в следните насоки: а) с подписване на договор за аутсорсинг на счетоводни услуги, предприятието получава услуги посредством модерни информационни системи и технологии, високо квалифицирани

⁵¹ Пак там, чл. 2, ал. 3.

счетоводни специалисти и утвърдени професионални стандарти на работа; б) повишава се производителността на предприятието чрез фокусиране върху неговата основна дейност; в) спестяват се разходи по откриване на нови работни места за наемане на счетоводен персонал, за закупуване на компютърна техника и специализиран счетоводен софтуер, необходим за осъществяване на счетоводната дейност в предприятието; г) спестяват се разходи за възнаграждения и осигуровки на счетоводния персонал на предприятието, за поддържане на компютърната техника и за перманентна актуализация на счетоводния софтуер; д) спестява се време и средства за специализирано обучение на новонаетия счетоводен персонал; е) своевременно се получава счетоводна информация за важни счетоводни и финансови показатели, вкл. и на счетоводни и данъчни консултации по актуални проблеми; ж) отпада времевия ангажимент на предприятието за подаване в законоустановените срокове на различните справки, декларации и др. Специализираното счетоводно предприятие поема тази отговорност и подлежи на санкции и неустойки, произтичащи от договорните отношения с предприятието. Тук следва да се допълни, че специализираните счетоводни предприятия имат изградена добра организация на работа и за да оцелеят в условията на остра конкуренция на пазара на аутсорсинг са длъжни да поддържат високо ниво на квалификация на своя персонала, което свежда до минимум грешките или пропуските в счетоводното обслужване; з) възможност за гъвкаво ценообразуване, т.е. предприятието избира и заплаща пакет от счетоводни услуги, съобразно потребностите на неговия бизнес; и) налице е определена степен на сигурност за предприятието, тъй като вероятността специализираното счетоводно предприятие да прекрати договора с него е незначителна, поради загуба на бизнес и разходи за евентуални неустойки по договора; к) предприятието не работи със счетоводен персонал, а с равнопоставен бизнес партньор, следователно неговото ръководство няма възможност да налага волята си и да манипулира действията на счетоводителите в процеса на създаване на счетоводна информация за развитието и състоянието на активите, собствения капитал, пасивите, приходите и разходите. По този начин е налице обективна възможност за намаляване на риска от неправомерни действия под влияние на субективен фактор в лицето на ръководството на предприятието; л) твърдо ограничена е възможността персоналът на специализираното счетоводно предприятие да извършва дейности, които не са специфични за счетоводството. По този начин ръководството на предприятието е лишено от възможността да използва наетия от него по трудов договор счетоводен персонал за извършване на дейности, които изобщо не са счетоводни. Така на практика се ограничава възможността за използване на счетоводния персонал и за всичко друго, което се случва в предприятието. А това на практика видоизменя дълбоката теоретична същност на счетоводството като наука, на управленската функция "Отчитане", на счетоводната практика, както и на образователния

ценз на счетоводния персонал. Обстоятелство, често срещано в настоящите условия в страната.

Недостатъците при използване на външно специализирано счетоводно предприятие могат да се обобщят в следните направления: а) първичните и вторични счетоводни документи не се намират в предприятието, което в известна степен оказва влияние върху скоростта на получаване на актуална счетоводна информация; б) информацията за предприятието може да е конфиденциална. От съображение за сигурност редица предприятия се страхуват да възлагат счетоводното обслужване на специализирано счетоводно предприятие. С подобно действие се цели намаляване на риска за предприятието от попадане на информация за неговата дейност при предприятия-конкуренти; в) съгласно Закона за счетоводството, финансовите отчети (междинни, годишни и консолидирани) се съставят от съставители на финансови отчети⁵². Съставител на финансови отчети може да бъде физическо лице или специализирано счетоводно предприятие, когато отговаря на изискванията на този закон⁵³. Финансовият отчет на предприятието се подписва от: 1) физическите лица, които управляват и представляват предприятието, и 2.а) физическото лице, което е съставило финансовия отчет (в случаите, когато финансовият отчет е съставен пряко от физическо лице), или б) физическото лице, което управлява и представлява предприятието, което е съставител на финансовия отчет (в случаите, когато финансовият отчет е съставен от специализирано счетоводно предприятие)⁵⁴. Считаме, че подобна правна норма е носител на възможен проблем за бизнеса в частта, даваща право на лица със средно икономическо образование и осем години стаж като счетоводители да бъдат съставители на финансови отчети.

Вторият модел за организация на счетоводната система (вътрешна форма на организация) на предприятието е поддържане на собствен счетоводен отдел. Считаме, че предприятията с голям документооборот, значителен среден списъчен брой на персонала, голям стойностен размер на активите и на нетните приходи от продажби, е целесъобразно да прилагат вътрешна форма на организация на счетоводната дейност, като обособят и поддържат свой счетоводен отдел.

На трето място, за българския бизнес са налице и **субективни проблеми** в областта на счетоводството и финансово-стопанския анализ. Те са свързани с етиката.

Високото ниво на етика в счетоводството е критерий доколко счетоводната професията е достигнала до етап на развитие, в който ценностите, като

⁵² Закон за счетоводството, изм. ДВ, бр. 105/2006, чл. 34/ал. 1.

⁵³ Пак там, чл. 34/ал. 2.

⁵⁴ Пак там, чл. 34/ал. 3.

добро име, авторитет, професионална компетентност и морал, обективност, отстояване на счетоводните принципи и отговорност към интересите на обществото, се превръщат в актив за предприятието. Професионалните счетоводители трябва да се стремят да запазят преимуществената си и отговорна позиция в обществото, като се стремят да осигуряват висококачествен счетоводен продукт, в съответствие с професионално-етични норми. Проблемите в стопанската практика в страната в тази насока са: а) специализираните счетоводни предприятия са търговци по смисъла на закона, и като такива предлагат и продават на пазара комерсиални счетоводни продукти, някои от които със съмнително качество, но за сметка на това на по-ниска цена; б) в повечето случаи целта на тези предприятия е постигане на краткосрочни ползи, получени в резултат на нелоялна конкуренция или заобикаляне и нарушаване на нормативната уредба в полза на платежоспособни клиенти; в) липса на ясно поставени дългосрочни цели за развитие на счетоводната професия; г) липса на контрол върху дейността на некоректните представители на счетоводната професия; д) липса на задължителен ценз за упражняващите счетоводна професия. В момента нормативно са разграничени само лицата, които имат право да подписват годишните финансови отчети на предприятията, но в практиката тази норма не винаги се спазва; е) професионалните организации в страната нямат законодателно основание да спрат нелоялните и потъпкващи етичните норми представители на счетоводната професия.

Заключение

Направеният преглед на юридическите, организационни и субективни проблеми пред бизнеса в България ни дава достатъчно основания да считаме, че следва да бъдат предприети действия в следните насоки:

1. Подобряване на законовата уредба на счетоводството в България: а) регламентиране на организацията на счетоводството и на статута на ръководителя на счетоводната система в предприятието; б) публикуване в Държавен вестник на измененията и допълненията в Международните счетоводни стандарти и в Международните стандарти за финансово отчитане; в) възстановяване като задължителен реквизит във всички първични счетоводни документи на името, фамилията и подписа на съставителя на документа; г) регламентиране на изискванията за образователен ценз на лицата, които имат право да работят като счетоводители от професионална гледна точка; д) регламентиране на дейността на специализираните счетоводни предприятия.

2. Подобряване на нормативната база на финансово-стопанския анализ. Считаме, че нормативната база на анализа може да се усъвършенства в посока на нейното разширяване. Не е достатъчно само в отделни нормативни разпоредби (закони или наредби) да се регламентират специфични случаи от реалния бизнес, при които следва да се извършва анализ. Финансово-стопан-

ският анализ следва да бъде цялостно регламентиран като система от показатели (финансови и нефинансови) за анализ на маркетинговата, иновационната, инвестиционната, производствената, търговската и финансовата дейност на предприятия, съобразно спецификата на техния бизнес.

3. Приемане в нашето законодателство на ясно регламентиран Кодекс на професионалните счетоводители. Считаме, че той следва да се базира на Етичния кодекс на професионалните счетоводители, изготвен от Международната федерация на счетоводителите, съобразен с конкретните условия в България.

ЛИТЕРАТУРА

1. Държавен вестник
2. Договор за присъединяване на България и Румъния към ЕС, 01.05.2005 г.
3. Закон за счетоводството
4. Закон за мерките срещу изпирането на пари
5. Закон за изм. и доп. на Закона за задълженията и договорите, ДВ, бр.18/2003 г.
6. Данъчен процесуален кодекс, ДВ, бр. 103/30.11.1999 г., посл.изм. бр. 43/20.05.2005 г.
7. Наредба за определяне на коефициентите за рентабилност, ефективност и финансова автономност, ПМС № 81/03.05.2005 г., обн., ДВ, бр. 41/13.05.2005 г.
8. Търговски закон, ДВ, бр.70/1998
9. Душанов Ив., С право на ръкопис "Организационни проблеми на усъвършенстване правната уредба на счетоводството и на счетоводната система (статут и дейност) на предприятията у нас (тезис за дискусия на 08.02.2011 г. след заседанието на катедра "Счетоводство и анализ", УНСС)

ПРОБЛЕМИТЕ НА ДВОЙНОТО ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ В РАМКИТЕ НА ЕДИННИЯ ЕВРОПЕЙСКИ ПАЗАР – СЪВРЕМЕННИ ИЗМЕРЕНИЯ

доц. д-р Любка Ценова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

DOUBLE TAXATION IN THE SINGLE EUROPEAN MARKET- CONTEMPORARY DEVELOPMENT

Lubka Tzenova

ABSTRACT: Promoting a more competitive economy as a driver of smart and sustainable growth is a real need, especially in this period of crisis which has made clear just how interdependent the EU Member States (MS)' economies are. The Commission underlined this as part of its Europe 2020 strategy, adding that the full range of EU policies, and in particular the single market, must be used more effectively, removing the remaining obstacles, to achieve these goals.

In particular, the European Council conclusions of 24/25 March and 24th June 2011 underlined the need for pragmatic coordination of tax policies as an element of a stronger economic policy coordination in the euro area to support fiscal consolidation and economic growth.

The exercising of the fundamental freedoms to cross-border activities in the EU internal market by business and citizens should never in itself lead to increased taxation in comparison with the taxation of similar taxpayers within their own MS. Double taxation in a cross-border context as a result of inconsistent interaction of different domestic tax systems, is a major impediment and a real challenge for the internal market. The principle that double taxation resulting from uncoordinated tax policies ought to be removed should be a key element of every long-term strategy of the Commission.

Both the negative role played by double taxation and the need for improving the functioning of the internal market through enhanced tax policy coordination have been variously underlined. Moreover, evidence shows that many EU taxpayers are concerned by double taxation issues.

As previously announced this communication identifies cross-border double taxation problems and their impact on the internal market. It explains which solutions have already been explored by the MS and the EU institutions and which areas need further coordinated actions firstly to prevent double taxation cases and then to ensure an effective, quick and low-cost method to solve disputes in double taxation conflicts.

Such successful actions would make the EU a more attractive place to operate a business and fair competition in the internal market would be enhanced. This would contribute to the objective of exploiting the full potential of an integrated EU Market as advocated in the Single Market Act and to removing obstacles to the effective exercise of EU citizens' rights.

KEYWORDS: double taxation; double tax conventions; dispute resolution, juridical double taxation; economic double taxation; ECJ – Damseaux; Directive for a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB).

1. ВЪВЕДЕНИЕ

В периода на икономическа криза, обхванала Европа и света, в който ясно се проявява взаимната зависимост на отделните държави, е особено важно насърчаването на конкурентноспособна икономика, което е и една от целите на стратегията „Европа 2020“¹. Европейската комисия вижда постигането на тази цел посредством по-ефективно използване на възможностите, които предлагат отделните политики в ЕС и по-специално на възможностите на единния европейски пазар, който функционира в рамките на ЕС. В подкрепа на това виждане и са и заключенията на Европейския съвет, взети на срещите на върха, проведени на 24-25 март и 24 юни 2011 г., на които се подчертава необходимостта от съгласуване на данъчните политики на отделните държави членки, посредством по-тясното координиране на икономическите политики в евро зоната, за да се подпомогне фискалната консолидация и икономическия растеж в Съюза.

Както показват икономическите анализи, растежът на икономиката, изисква на първо място стабилни пазари, които да стимулират конкуренцията². Едни от възможните механизми, които могат да способстват за развитието на икономическите процеси и да допринесат за преодоляване забавянето на икономическото развитие на държавите-членки е премахването на трудностите при извършване на трансгранични търговски операции посредством преодоляване на правните пречки в данъчното законодателство на отделните държави-членки.

Независимо, че са изминали повече от 20 години от създаването на единния европейски пазар за свободно движение на стоки, хора, услуги и капитали, все още съществуват значителни пречки пред гражданите на Съюза, които предоставят своята работна сила на пазара на труда в ЕС. Не са малко примерите, при които едини същи доходи се облагат в няколко

¹ COM(2010)2020, 3.3.2010 г.

² COM(2011) 712, 11.11.2011 г.

държави-членки или в други случаи доходите не се облагат изобщо³. Във времето на икономическа криза, когато държавите-членки търсят пътища за осигуряване на допълнителни постъпления в националните бюджети, е особено наложително да се предприемат необходимите мерки за премахване на двойното данъчно облагане, както и за преодоляване на процеса на двойното данъчно необлагане. Съществуващото положение на двойно данъчно облагане, както и на двойно данъчно необлагане застрашават базовите принципи, на които е изграден европейския общ пазар и по тази причина са напълно неприемливи⁴.

2. КАКВО СЕ РАЗБИРА ПОД ДВОЙНО ДАНЫЧНО ОБЛАГАНЕ?

В резюмета документи на Европейската комисия, както и в дискусиите, провеждани на международни данъчни форуми, многократно е поставян въпроса, свързан с предприемане на ефективни действия от страна на институциите на Съюза, които да бъдат насочени към премахване на спънките, които съпътстват прилагането на документите, отнасящи се до двойното данъчно облагане⁵. Посочените проблеми са подробно изследвани и в документа от 2010 г., известен под името "Съобщението на Комисията до Съвета, Европейския парламент, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите – Премахване на данъчните пречки при трансграничните дейности за гражданите на ЕС"⁶. В това Съобщение се разглеждат констатираните проблеми, свързани с транграничното данъчно облагане и неговото въздействие върху вътрешния пазар на Съюза. Европейската комисия посочва, че премахване на съществуващите форми на двойно данъчно облагане, поради несъответствия в данъчните законодателства на държавите-членки, както и провеждането на повече съгласувателни мероприятия между тях, при посредничеството на Комисията ще способстват за по-бързото разшаване на конфликтите в областта на двойното данъчно облагане. Европейската комисия изразява становище, че предприемането на мерки в областта на преодоля-

³ Г-жа Bowles, председател на Комисията по икономически и парични въпроси на Европейския парламент предлага по време на Данъчни яфорум в Брюксел през 2011 г. Европейската комисия да проведе консултации и да предложи промени в данъчното законодателство на Съюза, с цел преодоляване на случаите на тъй нареченото *двойно необлагане* в рамките на ЕС.

⁴ COM(2006) 823, 19.12.2006 г., точка 1.

⁵ Това е посочено и в заключенията от 11 март 2011 г. на държавните и правителствените ръководители на държавите от евро зоната.

⁶ COM(2010) 769, 20.12.2010 г., точка 4.1.

ване на двойното данъчно облагане ще превърне ЕС в привлекателно място за извършване на стопанска дейност и би засилило лоялната конкуренция на вътрешния пазар, както и би способствало за премахване на пречките пред ефективното упражняване правата на гражданите на ЕС⁷.

От теоритична гледна точка проблемът на двойното данъчно облагане се разглежда като налагане на сравними данъци върху един и същ облагаем доход или капитал от две (или повече) данъчни юрисдикции.

Съгласно общо приетото схващане в ЕС, двойното данъчно облагане ("double taxation") се подразделя на два основни вида – юридическо и икономическо двойно данъчно облагане⁸. За юридическото двойно данъчно облагане се говори кагато върху един и същ доход или капитал на едно и също данъчно задължено лице се налагат два сравними данъка. За икономическо двойно данъчно облагане се говори обикновено в случаите, при които различни данъчно задължени лица се облагат по отношение на един и същ доход или капитал.

Изследователите на проблема посочват, че хипотезата на международно двойно данъчно облагане може да възникне и в резултат на двойното местожителство на едно лице или когато то подлежи на данъчно облагане, както в държавата на местожителството си, така и в държавата, където е източника на дохода.

Първа хипотеза. Едно дружество може да се смята за местно лице за целите на данъчното облагане за доходи и печалба в държавата-членка, където то е законно регистрирано и същевременно да са смята за местно лице в друга държава-членка, кадето то осъществява основно стопанската си дейност. В посочената хипотеза дружеството често бива задължено да плати данък, върху реализираната от него печалба и в двете държави-членки, т.е. дружеството ще трябва да плати два пъти данък върху една и съща сума, която е от един и същ източник.

Втора хипотеза: Лице е музикант или певец, с постоянно местоживеене в една държава-членка. Лицето подписва договор за изнасяне на концерти в няколко държави-членки, като разрешава и радиоизлъчване на концертите си, и запис на албум на живо от неговото турне. Доходите на лицето от този договор могат да подлежат на данъчно облагане, както в държавата по местоживеенето му, така и в държавите, където той е изнесъл концерти.

Възприетите от държавите-членки мерки за избягване на двойното данъчно облагане през годините се изразяват в предприемане на едностранни, двустранни или многостранни мерки. Например: чрез едностранно решение

⁷ Ср. Доклад за гражданството на ЕС за 2010 г., изготвен от Комисията: "Премахване на пречките за упражняване на правата на гражданите на ЕС", COM(2010)603, 27.10.2010 г.

⁸ International Tax glossary, IBFD, 2005.

на държавата-членка определен доход, придобит в чужбина може да бъде освободен от данъчно облагане или на лицето, получило дохода в чужбина може да бъде предоставен чуждестранен данъчен кредит.

Предприеманите от държавите-членки двустранни мерки се изразяват в сключване между тях на двустранни спогодби за избягване на двойното данъчно облагане, като в съответната спогодба двете държави се договорят как и в какъв размер отпада двойното данъчно облагане на техните местни лица.

Пример за решаване на проблемите на двойното данъчно облагане на многостранна основа е сключената от държавите – членки от Северна Европа Конвенция за премахване на двойното данъчно облагане във връзка с корекцията на печалби на свързани предприятия, известна още като “Арбитражната конвенция”⁹.

При съществуващата правна уредба, правото на ЕС не задължава държавите-членки да предприемат мерки за премахване на двойното данъчно облагане. В редица свои решения Съдът на ЕС обаче приема, че прилагането на местното данъчно законодателство с предимство, без да се прилага трансграничните норми води до нарушаване на основните свободи на гражданите на Съюза¹⁰.

Общо приетото мнение, насочено към преодоляване на проблема се обединява около виждането, че двойното данъчно облагане не противоречи на Договорите на ЕС, тъй като се приема, че то се проявява, защото държавите-членки прилагат едновременно своя данъчен суверинитет и неговото съществуване не противоречи на основните свободи, прилагани в Съюза.¹¹ В тази връзка Европейската комисия достига до извода, че ако ЕС не приеме съответната инициатива, то от действащото право на ЕС, не произтичат задължения за държавите-членки да предприемат мерки за избягване на двойното данъчно облагане. Това становище на Европейската комисия се прилага и в дадените по-горе примери. Европейската комисия застава на позицията, че тъй като извършеното облагане попада в категорията на тъй наречено-

⁹ (90/436/ЕИО), ОВ L 225, 20.8.1990 г.

¹⁰ Напр. Решение на Съда от 12 декември 2002 г., Lankhorst-Hohorst GmbH срещу Finanzamt Steinfurt, Дело C-324/00, точка 32; Решение на Съда от 14 декември 2006 г., Denkavit Internationaal BV и Denkavit France SARL срещу Ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, дело, C-170/05, точка 39; Решение на Съда от 8 ноември 2007 г., Amurta SGPS срещу Inspecteur van de Belastingdienst/Amsterdam, дело C-379/05, точка 28; Решение на Съда от 1 юли 2010 г., Gerhard Dijkman и Maria Dijkman-Lavaleije срещу Belgische Staat, дело C-233/09, точка 23; Решение на Съда от 22 декември 2010 г., Tankreederei I SA срещу Directeur de l'administration des contributions directes, дело C-287/10, точка 15.

¹¹ Решение на съда от 14 ноември 2006 г. (*Kerckhaert-Morres*); 12 февруари 2009 г. (*Block*); 16 юли 2009 г. (*Damseaux*).

то “недискриминационно” двойно данъчно облагане, като такова то попада извън обхвата на закрилата на основните свободи на Съюза, както това е посочено в делото *Damseaux*¹².

В случая, г-н *Damseaux* е лице с местожителство в Белгия. В периода 2005 – 2007 г. той получава дивиденди от френско дружество. Тези дивиденди най-напред са обложени с 15 % данък при източника във Франция. Оставащата след тяхното облагане сума в размер на 85 % от дивидентите, е била обложена с допълнителен данък в размер на 15 % по белгийското данъчно законодателство. Следователно дивидентите, получени от г-н *Damseaux* във Франция са обложени с общо 27,75 % данък. За разлика от дивидентите, получени от г-н *Damseaux* от Франция, дивидентите, платени от белгийски дружества на лица с местожителство в Белгия, са обложени само със ставката, предвидена от белгийското право в размер на 15 %. Господин *Damseaux* се обръща за защита към Съда на ЕС. В своето решение Съдът на ЕС постановява, че държавите-членки не са задължени да предприемат мерки за избягване на юридическото двойно данъчно облагане в рамките на Съюза, тъй като в правото на ЕС не са установени общи критерии за разпределянето на правомощията между държавите-членки по отношение на премахването на двойното данъчно облагане.

3. В ТАЗИ ВРЪЗКА СЕ ПОСТАВЯ ВЪПРОСЪТ: ПРОБЛЕМ ЛИ Е ДВОЙНОТО ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ ЗА ДЪРЖАВИТЕ-ЧЛЕНКИ НА ЕС?

Безспорен факт е, че двойното данъчно облагане увеличава общата данъчна тежест и поради това може да повлияе отрицателно на капиталовложенията между държавите-членки. Съгласно проведени емпирични проучвания, корпоративното данъчно облагане има значително въздействие върху решенията, които се вземат при определяне на мястото за влагане на преки чуждестранни инвестиции. Това показва, че двойното данъчно облагане в ЕС може да бъде предпоставка за отблъскване на инвестициите, идващи от държави извън ЕС и да застраши конкурентоспособността на европейските предприятия¹³. От данните, изнесени в редица публикации и изследвания, свързани с двойното данъчно облагане е видно, че това е сериозен проблем. Изнесена са данни, от едно представително изследване, показват, че средно в 20 % от случаите, когато данъкоплатците са юридически лица, техните загуби от

¹² Вж. Становище на дружеството *Geelhoed A.G.* по делото *Kerckhaert-Morres*, точка 38.

¹³ По подр. Вж. *Hajkova, D. et al., “Taxation, Business Environment and FDI Location in OECD Countries”, OECD Economics Department Working Papers, № 502, 2006 г., в: <http://dx.doi.org/10.1787/874058477248>.*

двойното данъчно облагане са в размер за над 1 млн. евро, При физическите лица проблемите не са по-различни. Посочено е, че от разгледаните случаи, лицата които са попаднали под тежестта на двойното данъчно облагане са над 35 %, което е довело до загуби за тях в размер над 100 000 евро¹⁴.

Практиката показва, че националните данъчни администрации на държавите-членки не са особено активни в преодоляване на съществуващите форми на двойно данъчно облагане. По тази причина за данъчно задължените лица остава възможността сами да предприемат действия, с които да приспособят поведението си към конкретните обстоятелства. Така нерешените проблеми при двойното данъчно облагане стават пречка за развитието на икономическата дейност в Съюза.

От друга страна премахването на двойното данъчно облагане, дори да е възможно от юридическа гледна точка, отнема неоправдано много време и води до много високи административни разходи. В тази връзка са показателни резултатите от проведеното през 2007 г. проучване на размера на разходите, свързани със спазване на разпоредбите за облагане печалбите на предприятията. Установено, е че те възлизат средно на 2,2 % от платените данъци. Освен това от времето, инвестирано в дейности за спазване на данъчните разпоредби загубите са още с около 15 %.

В тази връзка 14,6 % от дружествата и 31,0 % от физическите лица, които са били анкетирани в проучването са отговорили, че са взели решение да не действат за премахването на двойното данъчно облагане поради високите разходи, свързани с неговото прилагане¹⁵.

Някои конкретни примери показват, че понастоящем гражданите и предприятията в Съюза могат да се сблъскат със сериозни практически препятствия за ефективното упражняване на правата си и за безпроблемното функциониране на общия европейски вътрешен пазар. Така например в Петиция, отправена до Европейския парламент, гражданин на Германия описва своя случай. Лицето е живяло във Франция, но е работило в Германия на свободна практика като консултант на няколко германски болници. В резултат от различни тълкувания на Спогодбата за избягване на двойното данъчно облагане, сключена между Франция и Германия, то е било обложено с данък върху върху доходите и в двете държави-членки. С цел да преодолее тази несправедливост германския граждани е трябвало е да се премести да живее в Германия, за да реши проблема си¹⁶.

¹⁴ ОИСР. Tax Effects on Foreign Direct Investment, 2007 г., стр. 33.

¹⁵ PWC LLP, *Total Tax Contribution*, 2007 Survey of the Hundred Group of Finance UK Directors (the association of the 100 largest listed UK companies) [Общ данъчен принос, проучване сред групата на сто финансови директори в Обединеното кралство от 2007 г. (асоциация на 100-те най-големи дружества в ОК, регистрирани за борсова търговия)].

¹⁶ ЕП, комисия по петиции, петиция 1404/2010.

В друг пример проблемът отново е посочен отчетливо. Италиански гражданин, който живее в Германия и работи за италианско транспортно дружество като шофьор, поради което му се налага да преминава през няколко държави на ЕС. В резултат от различни тълкувания на Спогодбата за избягване на двойното данъчно облагане, сключена между Италия и Германия, той е бил облаган продължително време с данък върху доходите, както в Германия, така и в Италия¹⁷.

4. АКТУАЛНИ МЕРКИ ЗА РАЗРЕШАВАНЕ НА ОСНОВНИТЕ ПРОБЛЕМИ И ОГРАНИЧЕНИЯТА ЗА ТЯХНОТО ПРИЛАГАНЕ

Натрупаните проблеми са били многократно поставяни за разглеждане пред институциите на ЕС. Положените усилия са намерили контретно изражение в приемането на различни нормативни актове, свързани с преодоляване на посочените проблеми. Към по-значимите актове се отнасят Директивата за дружествата майки и дъщерните дружества¹⁸, Директивата за лихвите и роялти¹⁹, Арбитражната конвенция (АК), резултатите от Съвместния форум на ЕС по трансферното ценообразуване (JTRF) и по-специално Кодекса за поведение във връзка с ефективното изпълнение на Арбитражната конвенция²⁰ и Препоръката относно процедурите за данъчни облекчения във връзка с данъка, удържан при източника²¹.

Наскоро Европейската комисия предложи нова Директива за обща консолидирана основа за облагане с корпоративен данък²². След като бъде приета, тази Директива ще допринесе за решаване на равнището на ЕС на проблемите с двойното данъчно облагане на многонационалните групи, които желаят да прилагат този инструмент. Тъй като приложното поле на предложената нова Директива е ограничено, то няма да обхваща всички случаи на

¹⁷ ЕП, комисия по петиции, петиция 1053/2010.

¹⁸ Директива 90/435/ЕИО на Съвета от 23 юли 1990 година относно общата система за данъчно облагане на дружества майки и дъщерни дружества от различни държави-членки.

¹⁹ Директива 2003/49/ЕО на Съвета от 3 юни 2003 г. относно общата система на данъчно облагане на лихвени плащания и роялти между свързани дружества от различни държави-членки.

²⁰ Конвенция за премахване на двойното данъчно облагане във връзка с корекцията на печалби на свързани предприятия (90/436/ЕИО), ОВ L 225, 20.8.1990 г.

²¹ http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/transfer_pricing/index_en.htm C/2009/7924, [http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/whats_new/c\(2009\)7924_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/whats_new/c(2009)7924_en.pdf)

²² COM(2011) 121; 16.3.2011 г.

двойното данъчно облагане, а ще се прилага само за *отговарящи на условията гружества*.

Независимо от предприетите мерки от страна на Европейските институции, очевидно е, че предстои решаването на още много въпроси, свързани с избягване на двойното данъчно облагане между държавите-членки на ЕС.

Например Директивата за лихвите и роялти е с ограничен обхват; Спогодбите за избягване на двойното данъчно облагане, сключвани между държавите-членки не обхващат всички данъци, които са от значение от гледна точка на Единния европейски пазар. Например регистрационните такси остават извън обсега на правно регулиране от Спогодбите за избягване на двойното данъчно облагане. Не се предвижда мерки, насочени към пълно премахване на двойното данъчно облагане и най-вече не се предлага единно решение за уреждане на тристранните и многостранните отношения между държавите-членки. Очевидно е, че както при Арбитражната конвенция, така и при Спогодбите за избягване на двойното данъчно облагане времетраенето на процедурите за постигане на взаимно съгласие между държавите-членки е прекалено дълго и поставените проблеми много често не могат да бъдат разрешени с описаните процедури.

В допълнение, следва да бъде посочено, че съществуващите инструменти за избягване на двойното данъчно облагане на ниво ЕС не винаги функционират ефективно. По-специално разпоредбите на Спогодбите за избягване на двойното данъчно облагане не винаги се тълкуват и прилагат еднакво от съответните държави-членки. От разнообразната и противоречива практика най-често различията засягат еднаквото разбиране и приложение на редица понятия, които са основни за Спогодбите. Към тях се отнасят уеднаквяване на значението на понятията: роялти, доход на предприятията, дивиденди и място на стопанска дейност.

В резултат на установената противоречива практика, данъчнозадължените лица са подложени на двойно облагане, което противоречи на целите на Спогодбите за избягване на двойното данъчно облагане.

Сериозен проблем сред държавите-членки, а от скоро и на България е и облагането на гражданите, които получават наследства в други държави-членки. Най-често тези лица са поставени в по-неизгодно положение от местните лица, тъй като данъчната тежест на едно наследство, получено от друга държава-членка може да се окаже с по-висока от данъчната тежест, от тази която би била, ако наследството е в държавата по местоживеене на наследника.

5. КАКВИ СА ВЪЗМОЖНИТЕ РЕШЕНИЯ НА НИВО ЕС?

Най-често предлаганите методи за решаване на пролемите, свързани с двойното данъчно облагане на ниво ЕС се изразяват в подобряване на правните разпоредби въсществувашите инструменти в областта на двойното данъчно облагане или чрез предлагане на нови инструменти и решения. Такива нови решения могат да бъдат:

а/ Укрепване на съществуващите инструменти за избягване на двойното данъчно облагане;

б/ Разширяване на приложното поле и обхвата на Спогодби за избягване на двойното данъчно облагане;

в/ Планиране на мерки за по-последователно тълкуване и прилагане на разпоредбите на Спогодбите за избягване на двойното данъчно облагане между държавите-членки на ЕС;

г/ Улесняване и ускоряване реда за уреждането на споровете в ЕС.

6. ПО-НАТАТЪШНИ СЪПКИ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Европейската Комисия, в изпълнение на своята позиция да търси способи за разрешаване проблемите с двойното данъчно облагане в ЕС, е внесла следните две предложения:

1/ Предложение за обща консолидирана основа за облагане с корпоративен данък, прието през март 2011 г. и

2/ Предложение за преработване на директивата за лихвите и роялти, представено на 11 ноември 2011 г.

Предвижда се през настоящата 2012 г. да се представи решение за трансграничното двойно данъчно облагане на дивиденди, платени на портфейлни инвеститори.

Европейската комисия е започнала проучвателна консултация по отношение на двойното необлагане, за да установи пълния обхват на това явление. Резултатите от консултацията ще се използват за определяне и разработване на подходящи политически мерки.

Европейската комисия се е обърнала към Европейския парламент, Съвета и Европейския икономически и социален комитет да обсъдят и подкрепят предложените от нея насоки. Тя е приканила всички заинтересовани страни да изразят мнението си спрямо нейните инициативи и да я уведомят кои конкретни мерки препоръчват.

БАНКОВОТО ДЕЛО В БЪЛГАРИЯ И ГЕРМАНИЯ – РАЗВИТИЕ, АНАЛИЗ И ТЕНДЕНЦИИ

д-р Невяна Петрова-Бергер

Университет Мюнхен, Бавария, Германия

THE BANKING SYSTEM IN BULGARIA AND GERMANY – DEVELOPMENT, ANALYSIS AND TREND

Neviana Petrova-Berger

ABSTRACT: Development of banking in Bulgaria and Germany. Comparative analysis. Financial policy and investment opportunities. Projections of financial exchanges. The following are reports of German and Bulgarian banks.

KEYWORDS: banking, financial policy, economic development, Stock market world, investment, exchanges, trading, strategy, banker, financial instrument.

Въвеждането в света на банковото дело е привилегия на големи банкери, приминали през световната икономика и политика и достигнали до съвършенство в управлението на парите.

Някои от тях, например Alan Greenspan, надминали дори по власт американския президент, предават опита си на поколения и създават законите на икономическия прогрес, които по-късно дават отпечатък в световната глобализация и дават тласък за бъдещето развитие на икономиката.

Други от тях, като например Josef Ackermann стават синоним на Deutsche Bank и символ на цяла Германия.

България има също своите легенди в банковото изкуство. В историята на българското банково дело са запечатени имената на Атанас Буров, Георги Губиделников, Анжело Куюмджийски, Александър Петров – Китов, Марко Рязков.

Трети владеят до съвършенство изкуството да управляват парите и стават мит за цели поколения.

Някой създават школи в банкерството и предават опита си чрез образователни колежи и университети.

Да боравиш с пари е изкуство, да ги управляваш е привилегия на личности от световните банки!

Нашето поколение е свидетел на възхода на Donald Trump и Robert Kiyosaki. В Германия в обсега на финансовия елит е и AWD/gegründet von Maschmayer.

Комплекситета на понятието банково дело не позволява на който и да било лектор да обхване детайлите на тази материя.

Както големите катедрали в света се създават за поколения, така и банките се развиват във времето и работят за бъдещето. Това което представлява една съвременна банка е извлечение от историческото развитие на банковото дело и продукт на цивилизацията. Банките имат история, но нямат традиция. Банките са инструмент на индустриализацията и предприемаческия дух на нациите.

Началото преминава обикновено от външната търговия на една държава и достига до световната банка. Такава съдба има и Deutsche Bank, основаването на която се състои от „Glanz und Gloria“, съпътсвано от икономическият възход на немската икономика и целенасоченото ѝ управление. За структурите и управлението на една банка се пишат истории и може да се спекулира, но връзките и комуникационната ѝ мрежа определят властта ѝ в обществото и привилегиите ѝ да бъде водеща. Не само притежанието на акции, но управлението на инвестиционната дейност и кредитирането определят позициите ѝ в световната икономика и конкуренцията ѝ на световно ниво. Банката е инструмент на властта. Банкерите са мъжете на властта в държавата. Тези изводи е наложило развитието на банковото дело в световен мащаб!

Целта на моето изложение е да създам рамка за възникване на банковото дело и изхождайки от тази рамка да интерпретирам и анализирам две различни банкови системи, създадени в два противоположни до скоро политически режима. С огромен интерес ще проследя създаването и изграждането на най-престижните банки в България и Германия, но такъв труд може да бъде плод на много по-обемни проучвания и съответно тематизирани трудове, които ще се създадат и публикуват поотделно и в бъдеще.

Да се чете историята на една банка означава да се прелиства стопанското минало на една държава и се анализира политическото ѝ развитие.

В средата на 19 век, не само в българските земи, но и в турската империя не съществували банки. С английски капитали едва през 1878 г. била основана Отоманската банка с централа в Цариград и с клонове в Солун, Бейрут, Спарта, впоследствие в Русе и Пловдив. До този момент българските земи били извън обсега на кредитната дейност на Отоманската финансова централа.

Първата идея за създаване на банкова институция в България датира от 1859 година, в примитивен вид и под формата на Обща народна каса със седалище Цариград, обслужвала главно преводите на пари. За съжаление тази идея не била реализирана напълно. Друг опит е направен през 1872, когато във Варна е създадено Българско търговско дружество. Изграждането на съвременното банково дело у нас започва след Освобождението на страната.

Банката е предприятие, чиято главна дейност е да предлага услуги свързани със съхраняването на ценности, тяхното управление и кредитиране в

икономическия сектор или на частни лица. В днешно време банката представлява финансова институция, предлагаща широка гама от финансови услуги и подчиняваща се на финансовата правна система на съответната държава. В Германия банковото право е отделна специалност.

Банката притежаваща банков лиценз, издаден от комисия за финансов надзор, който ѝ дава право за извършване на финансови операции като откритие и водене на влогове, частно и фирмено кредитиране. Съществуват финансови институции, чиято сфера на дейност не се вписва в юридическото определение на понятието "Банка". Това са финансови корпорации, занимаващи се само с консулт за управление на ценни книжа и разпределение на дивидентите им.

Произходът на думата банка идва от италианската дума "banka", което означава пейка. Терминът банкрут идва от "banka rotta", което означава счупена пейка. Накога хората работели на открито в големи зали, където всеки кредитор имал собствена пейка или маса, подобно на днешните борси.

Банките извличат печалбата си от такси върху финансовите услуги и лихви от раздадените кредити.

Банковата система на Германия се различава от тази на останалите развити страни и носи отпечатък на своите признаци, като за най-важна особеност се сочи нейната стабилност. Това е така, защото наличните монополни индустриални структури са допринесли повече за поддържане на банковата стабилност, отколкото смесеното предлагане на финансови продукти и услуги. На практика само една част от немските банки се възползват в пълна степен от универсализма и това са предимно големите частни институции. Другите, имащи възможност да практикуват универсално банкиране – световните и кооперативни банки, са по-тясно пазарно ориентирани, както секторно, така и продуктово. За отбелязване е, че самите банки провеждат политика, насочена към ограничаване на рисковете, поради което в годините след Втората световна война не са известни банкови кризи и фалити на големи търговски банки. Това дава възможност на международните рейтингови агенции да поставят много високи оценки на немската финансова политика и особено от гледна точка на кредитоспособността ѝ. Въпреки, че Германия е създавала банковата си система като модел на универсална финансова институция, на практика се наблюдава специализация и специфична ориентация. Банковата индустрия е разделена в три главни сегмента, наблюдава се доминиране съответно от частни търговски банки, публични банки, опериращи като спестовни каси и кооперативни банки. Всяка от тези банкови групи обслужва различни икономически сектори, например големи корпорации, индивидуални заематели от малкия и среден бизнес, както и различни клиенти в рамките на всеки сектор. Световните банки работят за недискриминационен начин и предоставяне на по-голяма свобода на достъп до кредити, което ще спомогне за поддържане на икономически растеж.

В България инфраструктурата на финансовия пазар е със стремеж към подражание и доразвиване, като приоритет се дава на създаването на пазар на ценни книжа. Важна крачка е усъвършенствването на фондовата борса с цел задълбочаване на финансовата инфраструктура. Голям брой аргументи могат да бъдат приведени в полза на необходимостта от разработване на инструменти за създаване и управление на ценни книжа. Огромна свръхликвидност и скрити активи трябва да бъдат инвестирани продуктивно; много малкия брой на инструменти за спестявания и инвестиране, както и бюджетния дефицит, също трябва да бъдат финансирани. Пазарите на ценни книжа изискват от тези, които търгуват с тях, да са в състояние да извършват навременни и точни кредитни оценки. Способността да се оцелява кредитното качество и отделно рискът, е от изключително значение за ценообразуването на ценните книжа. Търговските банки са водещи в усъвършенствването на това си качество. Световната тенденция към глобално банково обслужване води до заключението, че търговските банки отговарят изцяло на факторите, ръководещи световния капитал.

Важно е банките да създадат широк кръг на инструменти на спестяванията и депозитите, и едновременно с това да имат гъвкавост и сами да определят лихвените проценти на тези инструменти. Ценообразуването на активите изисква професионализъм и прецизност. Целта е по подходящ начин да се определя цената на риска и да се управлява изменението на лихвения процент.

Променяйки някои сегменти на финансовата ни система, ще можем до голяма степен да стимулираме инвестиционния процес, и от там и българската икономика. Благоприятния климат за чуждестранно инвестиране в банковата система е важен поради технологичните и управленски умения, които той ще осигури и по този начин ще се стремим към приближаване до световните пазари. Трябва да се отбележи, че България е в силна конкуренция с други страни за достъп до ограничения чуждестранен капитал. Данъчните облекчения обаче поощряват чуждестранното директно инвестиране, както и потенциалните местни инвеститори.

Увеличението на капитала на банката е логично следствие от банковата активност.

БНБ например анализира периодично процесите в българската икономика, извършва икономически изследвания и публикува макроикономически прогнози. Тази дейност на банката подпомага ръководството ѝ при вземането на решения. Банката публикува своите изследвания, каталози и научни трудове и поддържа световно информационно равнище в областта на банковото дело и дейността на централната банка на България.

Една интересна емисия е публикацията за “Банките в България” от октомври 2011 година. В бъдещи материали ще проследя историята и развитието на водещи лицензирани банки у нас. Банките публикуват индексите.

БНБ публикува СОФБИД, СОФИБОР и ЛЕОНИЯ, а също и информация за основния лихвен процент. Правят се анализи на финансовите пазари, публикуват се данни за управлението на ликвидността на банковата система, международния валутен и паричен пазар, както и информация за централния кредитен регистър. Подобна информационна политика се изнася от всички водещи банки в света.

Така прозрачната икономическа политика и микроикономическата и финансова стабилност, както в Германия, така и в България, стимулират инвестиционната политика на държавата.

Реалния ръст на БВП, годишното изменение на инфлацията, нивото на безработицата, намаления валутен риск, бюджетния излишък, брутния държавен дълг, инвестиционния кредитен рейтинг от големите рейтингови агенции са показатели определящи финансовата стабилност на държавата.

Инвестиционния климат е благоприятен и то благодарение на добрата данъчна политика, най-ниските оперативни разходи в Европа, свободното движение на капитали. Правителствената финансова подкрепа за приоритетни инвестиционни проекти е стимул при насърчаване на инвестициите.

Къде бихме могли да работим със сравнителни анализи и търсим допирни точки със световната финансова политика?!

Споменах повърхностно за борсовата стратегия на Германия и съответната на България. Индексите, които се изчисляват за определена фондова борса дават важна информация за среднопретегленото движение на цените на акциите, както и за търговската активност на инвеститорите. Ако борсовия индекс расте, това означава, че инвеститорите са оптимистично настроени и обратно, ако борсовия индекс намалява това означава, че инвеститорите са песимистично настроени. Не са за пренебрегване резултатите от сравнението на движението на цените за определена акция и борсовия индекс. Ако борсовия индекс расте и цената на акцията расте, особено ако цената на акцията расте с по-високи темпове, това означава, че инвестицията в тази акция с голяма вероятност ще е печеливша. Ако борсовия индекс намалява, а цената на акцията расте, това показва, че инвестицията в тази акция е с малка вероятност за печалба. Разбира се индексите дават и много друга специфична информация. Интересна възможност е да се инвестира и в самия индекс. Тези инвестиции са много популярни на големите фондови борси, подобно и в Германия, и обещават добри доходи когато борсата е във възход.

Има различни борсови стратегии и подходи. Важно е да боравите добре с техническия анализ на борсата и разбира се да познавате добре технологията и терминологията ѝ.

Така наречения Trading-Welt е приоритет на Deutsche Bank, чиито експерти боравят перфектно с голяма точност и имат голяма популярност. В информация от професионално ниво със съответните анализи за деня се крие тяхната сила.

Истината в България е, че все още се гледа на борсата като забавление или хоби за дребни спекуланти до големи професионалисти. Малко от хората, които търгуват, знаят какво искат и как да го постигнат, никой не гледа с перспектива в бъдещето. В България например се купуваха акции на производители на храни или на земеделски земи, като тезата беше, че населението на света се увеличава и ще има недостиг на храни. Статистиката на ООН показва обратното, населението на света намалява. Освен това днешните предприятия или корпорации са коренно различни от някогашните фамилни такива, съответно в тях съществува разделение между собствеността и контрола, при което мениджърите могат да управляват дадена компания основно в своя полза, макар и да притежават съвсем малка част от нея. Проблеми с представителството има и при инвеститорите на капиталови пазари – пенсионни и взаимни фондове. Хората, които вземат инвестиционните решения и оценяват представянето на дружествата го правят не от свое име, а от името на тези, на които е капитала. Трудно е да се каже, че ще управлявам средства на базата на финансов анализ на световната борса. Изисква се усет и гъвкавост, ежесекундна информация и познания на световно ниво, добро познаване на икономическите тенденции и изработване на оптимална стратегия.

Търгвайки от историята и създаването на банките, минавайки през развитието им в България, съпоставяйки банковото дело на Германия и България по някои показатели, отчитайки недостатъците и привилегиите на борсовия свят, бих искала да се опътя към индивидуалната история на водещи банки от някогашна и днешна България. Банковото дело на една държава е история и настояще, политика, икономика и преди всичко професионализъм!

ЛИТЕРАТУРА

1. Schwarz, Friedhelm. Die Deutsche Bank, Campus Verlag, 2003.
2. Greenspan, Alan. Mein Leben für die Wirtschaft, Campus, 2006.
3. New York Times Bestselling Authors. Why we wont you to be rich, Two men – one message, 2011.
4. Express Trading, Das Magazin von db-x markets, 2012.
5. Преглед на международните и национални пазари на БНБ 2012 /поредица/.
6. 120 години българска народна банка, издание на БНБ, 1999.

СЪВРЕМЕННАТА КОРПОРАЦИЯ И ЧАСТНАТА СОБСТВЕНОСТ – 80 ГОДИНИ ПО-КЪСНО

доц. д-р Мирослав Неделчев

Международно висше бизнес училище, Ботевград

THE MODERN CORPORATION AND PRIVATE PROPERTY – 80 YEARS LATER

Miroslav Nedelchev

ABSTRACT: The events that took place since 2007 raised new challenges to the economy. The traditional approaches to the corporate governance and to the private property are reshaped. The interests of the society and of the national economy win the upper hand against the interests of the company. The participants and the instruments of the corporate governance are surrounded by a new reality.

KEYWORDS: corporate governance, SMART

“Възходът на съвременната корпорация доведе до концентриране на икономическа мощ, която е сравнима с мощта на съвременната държава.”

*А. Берли и Г. Мийнс,
“Съвременната корпорация
и частната собственост” (1932 г.)*

ВЪВЕДЕНИЕ

Събитията от 2007 г. поставиха нови предизвикателства пред глобалната икономика. Доказани модели и практики на управление са подложени на критика. Съществуващите концепции и теории за ролята на пазара и държавата са обект на ревизия. Частноправните отношения “акционер-ръководител” се преразглеждат като моделът “принципал-агент” е поставен в нова институционална рамка, определена от международни организации. Интересите на обществото се поставят над корпоративните интереси.

В създалата се ситуация практиката обръща поглед към теорията. Значимостта на икономиката за развитието на обществото постави на дневен ред изработване на модел, който да отговори на очакванията както на икономическите агенти, така и на заинтересованите лица. В подобна ситуация през

1930-те г. теорията предлага модел, основан на изследванията на американските автори А. Берли и Г. Мийнс [Berle, A., G. Means. 1932].

В икономическата история човечеството успява да преодолее поредица от сътресения, най-значимото от които е Голямата депресия. Независимо от времевия лаг, между депресията от 1930-те години и рецесията от началото на XXI век, има известни сходства. При двата преломни момента, дерегулацията води до превес на корпоративните интереси над обществените, последвани от държавна намеса в частноправните отношения между акционери и ръководители.

Монументалният труд на А. Берли и Г. Мийнс "Съвременната корпорация и частната собственост" често се цитира и малко се препрочита [Weidenbaum, M., M. Jensen. 2009: viii]. Като обект на изследване те анализират ефективността на използване на държавните субсидии, предоставени от правителството на САЩ, за справяне с последиците от икономическата депресия. След обобщаване данните на водещите 200 американски публични компании от реалния сектор, е констатирано използване на средствата от ръководителите за проекти, които не са в интерес на акционерите. В заключение авторите определят като причина за неефективното управление фактът, че правото за вземане на решение е преминало от акционерите към ръководителите. Като следствие контролът върху компанията се отделя от собствеността. В духа на кейнсианството А. Берли и Г. Мийнс отчитат необходимостта от държавна намеса в дейността на ръководителите.

Осемдесет години след труда на А. Берли и Г. Мийнс могат да се констатира известни сходства в икономическото развитие. Световната икономика е в рецесия, породена от практиките по корпоративно управление: липса на ефективен контрол върху действията на ръководителите и пасивно участие от страна на акционерите [Organisation for Economic Co-operation and Development. 2009: 13]. Апетитът към риск доведе до свръх печалби и необходимост от намеса на държавата за защита интересите на обществото. Държавните помощи за справяне с кризата, предоставени на частния сектор под формата на временно придобити акции, се използват неефективно от ръководителите на компании.

В епохата на А. Берли и Г. Мийнс участниците в корпоративното управление са ограничени до двама: акционери и ръководители. Акционерите, в качеството им на собственици на компанията, делегирали управлението на ръководители.

Акционерите, по думите на А. Берли и Г. Мийнс, се характеризират с "рационална апатичност" поради дисперсия на собствеността. Преди Голямата депресия в САЩ били приети законодателни инициативи, насочени към по-широка дифузия на собствеността. Антимонополното законодателство изключвало образуването на кръстосана собственост между компании. С въвеждане на забрана за търговските банки да притежават акции и дялове

от компании и налагане на парични санкции на взаимни фондове, които инвестират повече от 5 % от портфолиото си в една компания, се създава среда за увеличаване броя на миноритарните акционери. Собствеността в промишлени предприятия преминала в публични компании, а управлението от директори – към професионални ръководители. Държавната политика по дерегулация довела до отделяне на контрола от собствеността като допълнение към съществуващото отделяне на управлението от собствеността. Порождената “корпоративна революция” от дисперсията на акционерна собственост е сравнена от А. Берли и Г. Мийнс с промяната на собственост върху земята след Френската революция.

С придобиване на дял от публична компания, акционерът запазвал собствеността над акцията и предоставял управлението на ръководителите. Същевременно акционерите имали законово ограничение да сменят ръководителите и постепенно станали пасивни инвеститори. Участието на акционерите се стеснило до търгуване на техния юридически статус за частна собственост с ролята на получател на капиталова възвръщаемост [Weidenbaum, M., M. Jensen. 2009: viii]. Акционерите били сходни с рентиерите – анонимни участници с малък дял в капитала [Bratton, W. 2001: 737]. Ползата за акционерите от закупуване на акции била сведена до получаване на “заплата от капитала”.

Паралелно с ефективното разделение между управление и собственост се увеличил както размера на компанията, така и концентрацията в икономиката. Акционерите запазили известна степен на контрол чрез правото си на упълномощаване за гласуване и правото на вето при поглъщане. На икономическата сцена излиза нов фактор върху корпоративното управление – пазарът на корпоративен контрол.

Ръководителите, според А. Берли и Г. Мийнс, поели контрола над компанията поради дисперсията на собствеността. Към традиционната дейност по управление се добавила нова – определяне политиката на компанията. При възникналата ситуация, наречена “мениджеризъм”, правото на акционерите за контрол се трансформирало до правомощие на ръководителите да избират проекти за развитието на компанията. Икономическата власт се концентрирала в нова класа от професионални ръководители [Mizruchi, M. 2004: 579]. Върху поведението на ръководителите не оказвало влияние мнението на акционерите, очакванията на обществото и изискванията на държавата.

В началото на Голямата депресия водещите 200 компании контролирали 49.2 % от корпоративното богатство [Davis, G. 2011: 1207]. А. Берли и Г. Мийнс посочват, че ако се запази тенденцията, тези компании ще станат “доминиращите институции на съвременния свят”. Частната собственост на акционерите се превърнала в “икономически империи”, които са в “ръцете на нова форма на абсолютизъм, относно собствеността”. Компаниите вече се разглеждали като класически предприемач в лицето на изпълнителни директори, които управлявали срещу заплата.

Отделянето на контрола от собствеността премахва инструментите на акционерите да следят за действията на ръководителите. С новата власт ръководителите очаквано преследвали свои цели, използвайки капитала на акционерите. Интересите на ръководителите започнали да се разминават с тези на акционерите. Разделянето на контрола от собствеността създадо “квази-публични компании”.

Написването на “Съвременната корпорация и частната собственост” отразява три тенденции в икономическото развитие: повишаване на концентрацията; увеличаване дисперсията на акционерна собственост; разделяне на контрола от собствеността [Means, G. 2009: xlix]. Съвременната корпорация от 1930-те години е доминиращ фактор в националната икономика, а частната собственост – дисперсирана.

Съвременната корпорация от началото на XXI век е доминираща в глобалната икономика, над която националните правителства имат все по-малко контрол [Genovese, E. 1997: 202]. Интересите на акционери и ръководители съвпаднаха в полето на пазара на бикове и се насочиха към краткосрочни резултати [Organisation for Economic Co-operation and Development. 2009: 43]. Необходимостта от държавна намеса в частната собственост бе продиктувана от защита интересите на обществото и за финансова стабилност. Частната собственост е дисперсирана с мажоритарен акционер в лицето на държавата.

Предвид характеристиките на корпоративното управление ще приложим теорията “принципал-агент” чрез метода **АПЕНИ** (**А**кционери, **Р**ъководители, **Е**ксперт-счетоводители, **Н**адзорни органи, **И**нструменти) [Неделчев, М. 2004: 7]. Ще направим опит да разгледаме съвременната корпорация и частната собственост в началото на XXI век.

Акционерите участваха пасивно в корпоративното управление. Защитени от международни принципи и гарантирани от национални закони, акционерите делегираха вземането на решение на ръководителите и се концентрираха върху дивидент от краткосрочни печалби. Ограничената отговорност на акционерите за задълженията на компанията доведе до предприемане на свръх риск от ръководителите и нарушаване на обществените интереси.

За защита на финансовата стабилност и интересите на обществото, държавата замести акционерите в корпоративното управление. За справяне с икономическата рецесия компаниите бяха стабилизирани чрез държавно кредитиране и правителствени гаранции. Компетентни национални органи временно придобиха мажоритарен дял в собствеността на водещи компании и започнаха да изпълняват функцията по контрол над ръководителите. Между държавата и акционерите възникна нов агентски проблем – между мажоритарни и миноритарни акционери, за разлика от традиционния агентски проблем при А. Берли и Г. Мийнс – между акционери и ръководители [La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer. 1999: 471]. Наличието на различни типове

акционери определи тенденцията действията им при промяна състава на директорите да бъдат реактивни вместо проактивни [Organisation for Economic Co-operation and Development. 2009: 31].

Акционерите на съвременната корпорация следва да поемат отговорността за частната собственост и да понесат финансовите загуби [ЕКОФИН. 2007]. Тяхното участие в корпоративното управление трябва да бъде по отговорен начин съобразно целите на компанията за създаване на стойност в дългосрочен аспект [International Corporate Governance Network. 2009: 19]. Новите регулативни изисквания принуждават акционерите да бъдат активни в управлението на компанията чрез упражняване правото на глас. Контролът на акционерите бе възстановен чрез нормативни изисквания за приемане на нови политики за възнаграждение на ръководителите.

Ръководителите бяха финансово стимулирани да предприемат прекомерен риск. Управлението на делегирана собственост започна да се използва за цели, които нарушиха финансовата стабилност и обществените интереси.

За справяне с последиците от икономическата рецесия участието на ръководителите в корпоративното управление бе поставено на качествено ново ниво. Държавата, в качеството на мажоритарен акционер след финансова намеса за стабилизиране на компании, получи правото да извършва промени в управлението, включително да определя над половината от броя на ръководния състав [Европейска комисия. 2008: 8]. Международни организации наложиха нови принципи на ръководителите за увеличена отговорност по разкриване на информация за финансовите резултати и приложените принципи по корпоративно управление. Новите измерения за участието на ръководителите в корпоративното управление включват директори, независими от ръководителите и наличие на значим опит за да контролират корпоративния мениджмънт в полза на акционерите. За намаляване на “апетита към риск” за ръководителите бяха въведени нови международни изисквания и национални политики за възнаграждение, обвързани с дългосрочните финансови резултати.

Експерт-счетоводителите участват в корпоративното управление поради ограничената отговорност за акционерите и необходимостта от контрол над ръководителите [Fohlin, C. 2003: 17]. Основната функция на експерт-счетоводителите е сигнална: предоставяне на информация за финансовите резултати към акционери и надзорни органи [Organisation for Economic Co-operation and Development. 2005: 22].

Ролята на експерт-счетоводителите по намаляване на информационната асиметрия беше занижена поради конфликта на интереси при предлагане на услуги по одитиране и консултиране. Интересите на експерт-счетоводителите и на вътрешните участници в корпоративното управление, акционери и ръководители, съвпаднаха при отчитане на завишени финансови резултати като рискът се изнесе извън компанията – към облигационери и модели на депозитно застраховане.

След поредица от фалити през 2003 г. и международни инициативи за справяне с икономическата рецесия от 2007 г., към експерт-счетоводителите бяха въведени изисквания за периодична ротация и задължителна тръжна процедура при избора на нов одитор. На одиторските компании бе забранено да предоставят на своите клиенти услуги, различни от извършването на одит, например консултиране.

Глобализацията на основните одиторски компании доведе до сложност на структурата и управлението им, които намалиха прозрачността на техните действия. Концентрацията и експанзията на одиторските компании наложи необходимостта надзорните органи да бъдат уверени в качеството на одита [Basel Committee on Banking Supervision. 2008: 11]. Контролната функция над одиторските компании бе възложена на публични органи за прозрачност на организационните структури и разделяне на услугите по одит и консултиране.

Надзорните органи участват в корпоративното управление за избягване грешките на пазара, с което създават социални блага [Pigou, A. 1938: 4]. Очакванията за разумен надзор над дейността на компаниите не са оправдаха поради държавната политика за насърчване на регионалната конкурентоспособност.

Един от основните фактори довел до икономическата рецесия е недостатъчният надзор на макроикономическо ниво [Европейска централна банка. 2010]. Прилаганата политика "too big to fail" създаде морален хазарт, който стимулираше акционери и ръководители да използват рисково активите на компанията за сметка на обществото и правителството [Bebchuk, L., H. Spamann. 2009: 14]. Последниците от икономическата рецесия се поеха основно от данъкоплатците и голям брой малки и средни предприятия [Европейски парламент. 2010].

За защита интересите на обществото и икономическа стабилност, държавата финансово подкрепи водещите компании като придоби в тях собственост чрез акции. След придобиване на мажоритарна част от собствеността държавата започна да контролира акционери, ръководители и експерт-счетоводители. Целта държавата да коригира практиките на компаниите чрез придобиване на акции не бе постигната. Финансовите инжекции от държавата промениха конкурентоспособността на определени компании. След финансовата намеса на държавата се увеличи концентрацията на пазара като броят на големите банки от ЕС с активи, по-големи от брутният вътрешен продукт на страната по регистрация, се увеличи от 10 на 15.

От 2007 г. намесата на държавата в частната собственост прекрати модела на либерализъм [Beffa J. -L., X. Ragot. 2008: 457]. От 2008 г. в ЕС бяха въведени нови изисквания към компании, получили финансова помощ, които ограничават акционерите да придобиват нови активи през следващите три години, а ръководителите да изплащат дивиденди след определен пери-

од от време. Европейски банкови групи, получили финансова помощ, бяха реструктурирани от държавата чрез разделянето им на по-малки банки. През 2010 г. в САЩ бе приет закона на Дод-Франк, който позволява на надзорните органи да раздробяват големи финансови институции. Целта на закона е печалбите и загубите да се поемат от всяка банка, а не от клиентите ѝ. Смисълът на изискването е парите на данъкоплатците, които спасиха банките, да не се използват за спекулации за обогатяване на акционери и ръководители.

Инструментите в корпоративното управление включват практики за отстраняване на агентския проблем и намаляване на информационната асиметрия.

В съвременната корпорация акционерите възстановиха контрола над ръководителите чрез политики по възнаграждение. Международни организации въведоха нови стандарти при определяне на финансовите стимули на ръководителите. Целта на стандартите е обвързване на променливата част от възнаграждението с дългосрочните резултати на ръководителите. Политиката на компаниите по възнаграждение се прилага след одобрението ѝ от общото събрание на акционерите. За защита интересите на частната собственост от опортюнистично поведение на ръководителите бе въведен комитет по компенсациите, съставен от независими директори.

За намаляване на информационната асиметрия към съвременните корпорации бяха наложени разширени изисквания за разкриване на информация включително финансови и нефинансови доклади. Ръководителите имат увеличена отговорност по разкриване на информация за приложените принципи по корпоративно управление. Целта на изискванията е предоставяне на акуратна и навременна информация за резултатите и задълженията на компанията пред обществото, акционерите и потенциалните инвеститори.

ИЗВОДИ

Събитията от 2007 г. поставиха нови предизвикателства пред глобалната икономика. Въведени бяха нови политики и практики по корпоративно управление за защита интересите на обществото и икономическата стабилност.

Икономическото развитие при Голямата депресия от 1930-те г. и осемдесет години по-късно, при икономическата рецесия, имат сходства, които са свързани с недостатъци в корпоративното управление. Отделянето на контрола от собствеността при двата исторически момента води до предприемане на прекомерен риск за високи печалби, който бива поеман от обществото и икономиката. Намесата на държавата в корпоративното управление чрез предоставяне на финансови средства е неефективна поради злоупотреби от страна на ръководителите.

Съвременната корпорация след финансовата намеса се оказва зависима от държавата. Вместо да регулира компаниите, държавата ги управлява като мажоритарен акционер. Глобализацията на дейността на компаниите добави към участието на държавата и действията на международни организации при контрол над ръководителите.

Частната собственост е дисперсирана с мажоритарен акционер в лицето на държавата. Държавата изпълнява двойствена роля по контролиране и управление на частната собственост. Конфликтът на интереси при държавното участие допълнително увеличава агентския проблем между мажоритарни и миноритарни акционери.

ЛИТЕРАТУРА

1. ЕКОФИН. 2007. Пътна карта в отговор на финансовите сътресения в САЩ.
2. Европейска комисия. 2008. Прилагане на правила за държавна помощ към мерки, взети във връзка с финансовите институции в контекста на настоящата световна финансова криза. Съобщение на Комисията, 2008/С 270/02.
3. Европейски парламент. 2010. Регламент на Европейския парламент и на Съвета относно пруденциалния надзор на макроравнище върху финансовата система от страна на Съюза и за създаване на Европейски комитет за системен риск.
4. Европейска Централна Банка. 2010. Становище на Европейската Централна Банка относно предложение за регламент на Европейския парламент и Съвета относно пруденциалния надзор на макроравнище върху финансовата система от страна на Общността и за създаване на Европейски съвет за системен риск и предложение за решение на Съвета за възлагане на специфични задачи на Европейската централна банка във връзка с функционирането на Европейския съвет за системен риск.
5. Неделчев, М. 2004. Корпоративно управление в банковата система. Издателство "Сиела", София.
6. Basel Committee on Banking Supervision. 2008. External audit quality and banking supervision. December. Basel.
7. Bebchuk, L., H. Spamann. 2009. Regulating Bankers' Pay. Discussion Paper No. 641.
8. Beffa J. -L., X. Ragot. 2008. La fin du modele liberal-financier. Commentaire, P., 122: 457-460.
9. Berle, A., G. Means. 1932. The Modern Corporation and Private Property. Harcourt, Brace and World, New York.
10. Bratton, W. 2001. Berle and Means Reconsidered at the Century's Turn. The Journal of Corporation Law, Spring: 737-770.
11. Davis, G. 2011. The Twilight of the Berle and Means Corporation. Seattle University Law Review, 34: 1121-1138.
12. Fohlin, C. 2003. The History of Corporate Ownership and Control in Germany. In: R. Morck (ed.). The History of Corporate Governance: The Rise and Sometimes Fall of the

World's Great Mercantile Families. University of Chicago Press.

13. Genovese, E. 1997. Secularism in the General Crisis of Capitalism. *American Journal of Jurisprudence*, 42: 195-210.
14. International Corporate Governance Network. 2009. ICGN Global Corporate Governance Principles: Revised (2009). ICGN, London.
15. La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer. 1999. Corporate Ownership Around the World. *Journal of Finance*, 54 (2): 471-517.
16. Means, G. 2009. Implications of the Corporate Revolution in Economic Theory. In A. Berle, G. Means. *The Modern Corporation & Private property*. Tenth printing. Transaction Publishers, New Brunswick.
17. Mizruchi, M. 2004. Berle and Means revisited: the governance and power of large U.S. corporations. *Theory and Society*, 5: 579-617.
18. Organisation for Economic Co-operation and Development. 2005. OECD guidelines for insurers' governance. OECD.
19. Organisation for Economic Co-operation and Development. 2009. Corporate Governance and the Financial Crisis: Key Findings and Main Messages. OECD.
20. Pigou, A. 1938. *The Economics of Welfare*. MacMillan & Co., London.
21. Weidenbaum, M., M. Jensen. 2009. Introduction to the Transaction Edition. In A. Berle, G. Means. *The Modern Corporation & Private property*. Tenth printing. Transaction Publishers, New Brunswick.

СТРАТЕГИЯТА В СЧЕТОВОДНАТА ПОЛИТИКА

гл. ас. д-р Валентина Станева

ВТУ "Тодор Каблешков", София

THE STRATEGY IN ACCOUNTING POLICY

Valentina Staneva

ABSTRACT: Company's strategy is its planned approach to achieving a goal, involving the resources of the entire company or a large part of them. It is a kind of declaration of intent on which the mission of is defined entity, and final demand specific results on the basis of strategic or other plans for their realization. Annual financial statements must provide sufficient information for the entity set strategy can be assessed, whether successfully applied in practice. Duty of company in administration of annual financial statements disclose the applied its accounting policies.

With the change in accounting policy can be changed in the strategy of the company. Depending on its legal form and goals (eg, high profitability), the change in accounting policy may lead to changes in profitability indicators, which can be seen as positive or negative, depending on whether change indicators will match with the strategic objective of the enterprise.

KEYWORDS: strategy, strategic elements, accounting policy, annual financial statement.

В условията на пазарна икономика, като важен елемент на организацията на счетоводството се утвърди счетоводната политика. На практика тя се утвърди като един постоянен подход за достоверно представяне на имущественото и финансовото състояние на предприятието, отчитащ спецификата му и отразяващ ефектите от промените в законодателството. Преходът от държавно регулирана планово централизирана икономика към пазарно ориентирана икономика, започна с отварянето на страната към глобалното икономическо пространство. Основната форма на организация на пазарното стопанство е взаимодействието между производители и потребители, където пазара е естествения регулатор. Но този пазар не може да изпълнява коректно своите функции, ако не е създадена съответната счетоводна информация. Това следва да се разбира еднакво добре както от счетоводителите, така и от мениджърите и собствениците (акционерите) на предприятието. Един от основните проблемни въпроси е свързан с прилагането на добре обоснована и целенасочена счетоводна политика в предприятията. Приложението на счетоводната политика в практиката най-често се подценява, без да се разбира значимостта и за управлението на предприятието. Акцентираща се предимно на формата на елемента от годишния финансов отчет, наречен "Счетоводна

политика”, като се пренебрегва ползата, която предприятието може да има от прилагането на правилно разработена такава. Това разминаване между теория и практика открива възможност за изследване на взаимовръзката “стратегия – счетоводната политика” в управлението на фирмата, което определя **актуалността на настоящото изследване.**

Стратегия и счетоводна политика – има ли връзка между тези две понятия? Отговора на този въпрос може да се търси в същността на двете понятия.

Терминът “стратегия” (strategos) произхожда от две гръцки думи – “stratos” (войска) и “ago” (вода) и първоначално е използвана във военното дело като изкуство за водене на война. От тогава до сега стратегията запазва в основни линии своя смисъл и се разпростира в сферата на икономиката, социологията, политиката и други направления. Стратегията е комплексно дело (подход), което включва елементите: цел, време, място, промяна, ресурси, начини и последователност на съчетаване на тези елементи при определени обстоятелства. Стратегията също така е процес, при който се търси хармония между отделните елементи, като се използват вътрешните и външните фирмени възможности за изграждане на определени конкурентни предимства и поддържане на благоприятна пазарна позиция. Отнесено към управлението на предприятието, тя може да се прилага като инструмент за координация, приобщаване на колективните към общите цели и формиране на фирмената култура. Най-общо казано, стратегическата цел отговаря на въпроса “Къде искаме да стигнем?”, а за успешно прилагане на избраната стратегия се отговаря на въпроса “Как да стигнем до там?”.

Терминът “accounting policy” – (счетоводна политика) е въведен в теорията и практиката в резултат от използването на Международни счетоводни стандарти (МСС). Съгласно последните изменения в МСС 8 Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки от декември 2008 г., счетоводната политика е определена като “специфични принципи, бази, конвенции, правила и практики, прилагани от предприятието за изготвянето и представянето на финансовите отчети”. По мое мнение, това определение следва да се разшири както следва: “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.”

От съпоставката на двете понятия може да се направи и първия извод – счетоводната политика и стратегията имат връзка помежду си, тъй като счетоводната политика следва стратегическите решения на мениджмънта на предприятието и ги подпомага. Мястото на счетоводната политика в стратегията може да се търси при отговора на втория въпрос от същностната характеристика на стратегията, а именно – “Как да стигнем до поставената

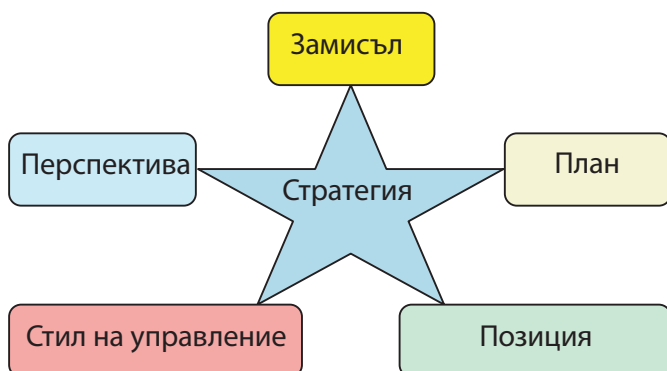
стратегическа цел?”. Всяко предприятие, което изготвя стратегия, одобрена от ръководството и сведена по надлежния ред до съответните нива, следва да отчита и възможностите за прилагане на правилно разработена счетоводна политика, която да подпомага успешното изпълнение на поставената стратегическа цел.

Къде може да се търси връзка между стратегия и счетоводна политика? Отговора може да се търси в изграждащите ги елементи.

Основната цел и задача на стратегията е създаване на условия за заемане на водеща позиция с помощта на трайни възприемания от страна на клиента и съществени за него конкурентни предимства в основните пазарни сегменти, в които предприятието работи. В тази си определеност, стратегията може да бъде разглеждана като замисъл, план, позиция, стил на управление и перспектива.

Схематично това може да се представи по следния начин:

Фиг. 1.



Стратегията като **замисъл** може да се разглежда като идея за постигане на определени резултати. В тази връзка могат да се дефинират следните видове стратегии – иновационна, кооперативна и консолидираща. Иновационната стратегия акцентира на различните нововъведения в дейността на предприятието. Кооперативната стратегия е фокусирана върху сътрудничеството с доставчиците на стоки и потребителите. Консолидиращата стратегия е насочена към укрепване на позициите на предприятието на даден пазар.

Стратегията като **план** е съзнателно и целенасочен план за действие, съобразен с конкретната пазарна ситуация. Различават се общи и частни стратегии. Общата стратегия в своята същност е общият стратегически план на предприятието, за постигане на поставените цели, докато чрез частните стратегии се представят специфичните планове за развитие. Като такива могат да се посочат икономическите (включително финансовите), технологическите, организационните и управленските планове.

Стратегията като **позиция** определя отношението на мениджмънта на предприятието към пазарната среда. Различава се селективна, дифузна, сегментна и адаптивна стратегия. Накратко, селективната стратегия се свързва с концентриране на усилията и ресурсите на фирмата в някои избрани основни направления, дифузната е насочена към завладяване на нови пазари или обогатяване на продуктовата структура на продажбите/услугите, сегментната определя избора на конкретни пазарни сегменти за реализация на определени стоки и услуги, адаптивната се свързва с приспособяване на фирмата с изменящите се пазарни условия.

Стратегията като **стил на управление** определя начина и характера на действие на мениджмънта на фирмата. Разграничават се нападателна (офанзивна) и отбранителна (дефанзивна) стратегия. Първата е насочена към разширяване на пазарните позиции на предприятието, а втората към запазване на съществуващите пазарни позиции.

Стратегията като **перспектива** определя политиката на предприятието във връзка с неговото развитие в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен аспект.

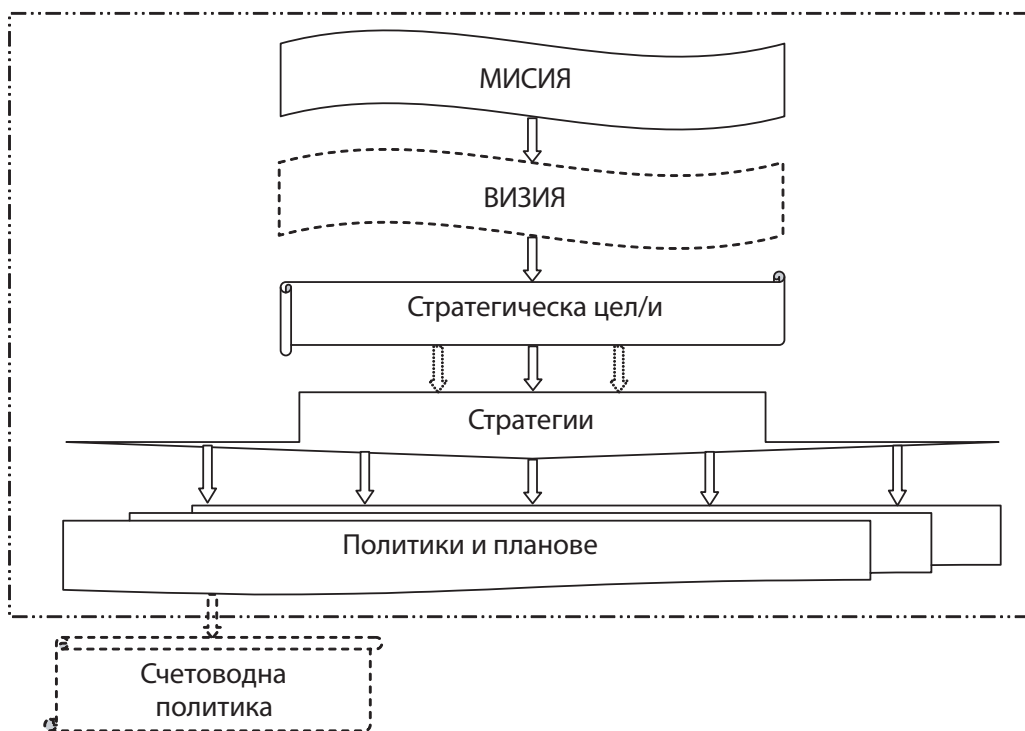
Счетоводната политика маркира в най-общи рамки предназначението и във връзка с управлението на дейността на предприятието, изходните предпоставки и информационната база за нейното разработване и оповестяване в приложението към финансовия отчет. Интерпретацията на елементите на счетоводната политика по същество определят нейното съдържание. Те са: принципите и изходните положения по отчетността, текущите и нетекущите активи, амортизацията, отчитането на лизинга, валутни активи, пасиви и валутни сделки, приходите, нетните печалби и загуби за периода, фундаменталните грешки и промените в счетоводната политика, даренията и финансиранятия, начислените провизии и условни задължения/активи, доходите на персонала, събитията, настъпили след датата на съставяне на финансовия отчет (ФО), обезценката на активи, данъците от печалба, годишния финансов отчет (ГФО) и други.

За правилното разработване на счетоводната политика се анализират нейните елементи, информационната база, влиянието на значимите за дейността фактори и определянето на конкретни модели на счетоводна политика в зависимост от фазите на икономическия цикъл и стратегическите решения на предприятието. Само в резултат от прилагане на счетоводна политика, основана на принципите на счетоводството, счетоводното и данъчно законодателство, логически може да се получи вярна и честна картина за имущественото и финансово състояние на предприятието, което е и основната цел на счетоводството.

В ГФО следва да се предоставя достатъчна по количество информация за определената от предприятието мисия (визия), цел и стратегия за развитие, за да има възможност за проследяване на нейното прилагане на практика

в течение на годините. Основен въпрос, стоящ пред потребителите на счетоводната информация е, дали прилаганата от предприятието стратегия е правилна, съобразена с икономическите условия. Известно е, че мисията е насочена към външната среда, за да пояснява с какво предприятието ще бъде полезно за обществото, докато визията дава представа за очакваното развитие на предприятието в дългосрочен аспект. В практиката двете понятия често се комбинират или се използват като взаимнозаменяеми. От друга страна, за потребителите на счетоводна информация е важно да знаят, дали предприятието е способно да прилага последователно и целенасочено възприетите политики и планове. Схематично представено, тази структура на общата стратегия на предприятието може да бъде представена така:

Фиг. 2.



Като се вземе под внимание, че принципно политиката е набор от правила или директиви, поставящи границите на действие, чрез които се ръководят дейностите за постигане на стратегическите цели на предприятието, лесно може да се направи релация между счетоводната политика и стратегията, схематично представена на фиг. 2. Счетоводната политика е част от приложимата стратегия на предприятието в областта на счетоводството. Нещо по-

вече, същата може да се определи като част от функционалната финансова стратегия, където главния счетоводител се явява функционален мениджър по счетоводната политика. Две са основните причини, които предопределят тази взаимовръзка. Първо – изясняват съдържанието на счетоводната политика, като внасят пълнота при определянето на конкретните стопански операции, явления и процеси, за да фокусират усилията в направленията, чрез които се гарантира постигането на поставените стратегически цели. Второ – чрез пояснителните бележки, приложени към ГФО, може да се даде необходимата подробна информация, която да подпомогне висшето ръководство за правилно идентифициране и координиране на средносрочните и краткосрочни действия на другите функционални мениджъри във връзка с прилагането на приетата счетоводна политика.

Накратко обобщено, общата стратегия се характеризира с по-голям обхват и по-малко съдържание, докато функционалната стратегия (в нашия случай това е счетоводната политика) се характеризира с по-тесен обхват и повече детайлност в съдържанието.

Може ли промяната в счетоводната политика да окаже влияние върху стратегията на предприятието?

В световната счетоводна литература е разпространено схващането, че счетоводните принципи са общоприети правила за извършване на счетоводна дейност. Свързани са с реализацията на финансовото счетоводство и са тези, които отличават счетоводния анализ от финансовия анализ. В българското счетоводно законодателство те са залегнали в Закона за счетоводството (чл. 4, ал. 1 от ЗСч). Пак там в т. 6 е изведен един от основните счетоводни принципи: **“запазване при възможност на счетоводната политика от предходният отчетен период”**. Тази правна норма има препоръчителен характер и цели реализирането на друг основен принцип – съпоставимост между приходите и разходите.

Последователността на финансовите отчети в предприятието се гарантира от последователното прилагане на възприетата счетоводна политика. Това съвсем не означава, че не могат да се правят промени в счетоводната политика. Ако съществуват по-надеждни и уместни алтернативи, по-добре е да се променят методите за осчетоводяване по определени видове сделки. От друга страна, всяка промяна в счетоводната политика води до непоследователност. Когато мениджърския екип на предприятието вземе решение за промяна на счетоводната политика, същият обосновава решението си на базата на направената оценка от ефекта върху сравнимостта на финансовите отчети.

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 8 Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки, ако:

- се изисква от конкретен стандарт или разяснение; или
- води до представяне във финансовите отчети на надеждна и по-

уместна информация за ефекта от операциите и другите събития или условия върху финансовото състояние, резултатите или паричните потоци на предприятието.

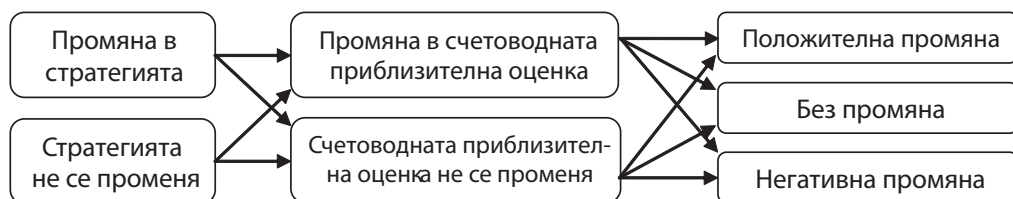
Необходимо е да се прави разлика между промяна в приблизителни счетоводни оценки и промяна в счетоводна политика. Съществуват редица субективни приблизителни оценки, или оценки, направени в даден момент въз основа на информацията, с която разполага ръководството или някакви негови намерения. Това не са грешки, а приближения, които подлежат на промяна при нова информация и от там до вземане на ново решение. Новата информация води до промяна в оценката на даден актив или пасив, промяна в продължителността на неговото използване, в изгодите и възникването на бъдещи задължения. Това е причината тези приближени стойности да не се считат за грешки и да не се третираят като промяна в счетоводната политика. Като примери за промени в оценката могат да се посочат срока на годност на активите, размера на амортизациите, събираемост на вземанията и тяхната обезценка, намаляване на стойността на материалните запаси и тяхната обезценка, отсрочени данъци, провизии за гаранционно обслужване, провизии за загуби в резултат на съдебни производства.

Всички те изискват субективна преценка и за тях съществува определена несигурност относно бъдещи условия и събития, както и ефектите от тях, които не могат да бъдат предвидени. МСС 8 предвижда при нова информация за тях да могат да се правят промени в приблизителните оценки. Трябва да отбележим, че съществува една тънка граница между манипулацията, фалшификацията на финансовите отчети и несъответствия, дължащи се 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 с приблизителни счетоводни оценки могат да бъдат счетоводни политики, които изглеждат различни спрямо общоприетите в даден отрасъл. Не бива обаче да гледаме на промените в приблизителните счетоводни оценки само в негативен план. Те са особено полезни за инвеститорите, защото са поглед в бъдещето и са осъзната необходимост от вярно и честно представяне на обективни счетоводни данни, разумно обосновани на основата на адекватни прогнози и насочени в бъдещето преценки. В същото време тези приблизителни оценки могат да се коригират съобразно промените в икономическата ситуация в страната. По тази причина те периодично се преразглеждат, най-често на годишна база и са един от инструментите на мениджмънта на предприятието за провеждане на правилна счетоводна политика.

В годишният финансов отчет следва да се предоставя достатъчно информация за определената от предприятието стратегия, за да може да се оценява, доколко успешно се прилага на практика. Задължение на предприятието е в приложение на ГФО да оповестява прилаганата от него счетоводна поли-

тика. Определено може да се намери връзка между даден вид стратегия и провежданата счетоводна политика. Това се осъществява чрез приетите приблизителни счетоводни оценки, които не са промяна в счетоводната политика, но в същото време могат да оказват съществено влияние върху финансовия резултат, а от там и върху възможностите за постигане на поставената стратегическа цел. В този смисъл връзката е взаимосвързана. Тя се обуславя от четири възможни варианта за взаимодействие, в зависимост от комбинациите между двете основни състояния на стратегията и състоянието на счетоводните приблизителни оценки – промяна и без промяна. Тук е приложима методиката на проф. Игор Ансофф (САЩ), известна като “Матрица на Ансофф” (“Ansoff Matrix”), в която се изследват взаимовръзките между потенциалите “Продукт-Пазар”. Ако по аналогия съставим матрицата “Стратегия-Счетоводна приблизителна оценка” и я допълним с възможните резултати от конкретното взаимодействие, то графично може да бъде представено по следния начин:

Фиг. 3.



Поради факта, че до момента в счетоводната литература не е достатъчно изследвано и оповестено наличието на такава взаимосвързка, то е разбираемо, защо промяната в стратегията не е била съпътствана с адекватна промяна в счетоводната политика, респективно в промяна на счетоводните приблизителни оценки. В практиката това неминуемо е водило до промяна на стратегията без съпътстваща промяна на счетоводната политика.

В заключение може да се обобщи, че има връзка между стратегията и счетоводната политика, която връзка може да се търси в същността на двете понятия, в мястото на счетоводната политика в общата стратегия на предприятието и във възможностите и търсените ефекти при евентуална промяна в счетоводните приблизителни оценки, извършени в унисон с провежданата стратегия на предприятието.

Настоящото изследване не изчерпва темата за взаимосвързката между стратегията и счетоводната политика, дори напротив, открива нови области за изследване на проблеми в различни насоки и с различна степен на конкретизация, чието практическо реализиране ще увеличи гъвкавостта на мениджмънта при вземането на стратегически управленски решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ангелов, А. 1998. "Основи на мениджмънта, Изд. "Тракия-М", София.
2. Андрейчин, А., Георгиев, Л. и колектив. 2001. "Български тълковен речник", София, Изд. "Наука и изкуство".
3. Вос, Боб. 2006. "Корпоративен анализ – пътеводител", Изд. "Класика и стил", София.
4. Петрова, Д. 2008. "Използване на приблизителните счетоводни оценки и измамното финансово отчитане", сп. "ИДЕС", бр. 6/2008.
5. Радев, Р. 2004. "Функционални стратегии в стратегическото планиране на фирмата", Научна конференция – УНСС – 2004.
6. Тимчев, М. 2008. "Съвременни методи на стопански анализ на предприятието – необходимост от тяхното усъвършенстване и приложение у нас", сп. "Български счетоводител", бр. 12/2008.
7. "Речник на чуждите думи в българския език", Изд. "Наука и изкуство", София, 1958.
8. Закон за счетоводството, обн. ДВ бр. 98/2001 г., посл. изм. ДВ бр. 99/2011 г.
9. Международни счетоводни стандарти, ПП "Сиела", 2012.

СЧЕТОВОДНА ПОЛИТИКА – НОВИ МОМЕНТИ И СЪДЪРЖАТЕЛНИ АСПЕКТИ

докторант Даниела Георгиева

Международно висше бизнес училище, Ботевград

ACCOUNTING POLICY – NEW POINTS AND CONTENT ASPECTS

Daniela Georgieva

ABSTRACT: This report deals with the essence of accounting policy based on international and national accounting standards. Analyzing the latest changes in the normative base the report shows the strengths of these standards, and differences in text and some gaps. Emphasis is placed on current issues related to correct the accounting errors from previous periods and reflected in the entity's accounting policy.

KEYWORDS: essence, accounting policy, international and national accounting standards, accounting errors from previous periods.

I.

Разработването на съвременните модели на счетоводна политика, независимо от техния вид и индивидуална характеристика трябва да бъде съобразено най-вече с изискванията на специфичните и общи нормативни актове. Под понятието специфични се разбират законите, произтичащи от счетоводното законодателство и регламентиращи основните изисквания за разработване модела на счетоводната политика. Или казано по друг начин при формиране на счетоводната политика ние изхождаме изцяло от тях, като ги приемаме буквално.¹ Към специфичните нормативни актове се отнасят: Закона за счетоводството, Закона за независимия финансов одит, Националните стандарти за финансовите отчети на малките и средни предприятия, Международните счетоводни стандарти, Примерния национален сметкоплан, приет от Националния съвет по счетоводство на основание параграф 8(2) от Преходните и заключителни разпоредби на Закона на счетоводството. Общите нормативни актове, от своя страна, се отнасят до възможностите за създаване и функциониране на предприятията, като за разлика от специфичните те не се приемат изцяло,

¹ Аверкович, Ек., Счетоводна политика на нефинансовите предприятия, Фабер, 2012. 18 с.

а служат за извеждане само на някои принципи и правила, на базата на които се създава модела на счетоводната политика. Общите нормативни актове са: Търговския закон, Закона за корпоративното подоходно облагане, Закона за облагане на доходите на физическите лица, Кодекса на труда, Закона за бюджета на общественото осигуряване, Закона за местните данъци и такси, Закона за данъка върху добавената стойност, Закона за акцизите и др.

Определения за счетоводната политика, като модел и база за осъществяване на счетоводната практика в предприятието, са дадени в Международните счетоводни стандарти (МСС) и в Националните стандарти за финансови отчети на малки и средни предприятия (СС).

В Международните счетоводни стандарти (МСС) до 2008 година характеристики на понятието намираме в МСС 1 и МСС 14.

- МСС 1, параграф 21²: **Представяне на финансови отчети** – “Счетоводната политика са специфични принципи, бази, конвенции, правила и практики, приети от предприятието при изготвянето и представянето на финансовите отчети.”

- МСС 14, параграф 8³: **Отчитане по сектори** – “счетоводните политики са точно определени принципи, бази, установени правила и практики, възприети от предприятието при изготвянето и представянето на финансовите отчети.”

В Националните стандарти за финансови отчети на малки и средни предприятия (СС) и в частност СС 1, параграф 25.1⁴: **Представяне на финансовите отчети**, определението придобива по-широк и всеобхватен вид – “Счетоводната политика представлява съвкупност от принципи, изходни положения, концепции, правила, бази и процедури, възприети от предприятието за отчитане на неговата дейност и за представяне на информация във финансовия отчет”.

Тези дефиниции за счетоводна политика почти се препокриват и имат един и същи смисъл, въпреки това в тях са открити някои съществени недостатъка, даващи възможност на голяма част от авторите да размишляват и формулират по-пълни определения. На пръв поглед като най-съществена разлика можем да изведем от съдържанието на МСС 14 – Отчитане по сектори, като тук дадената характеристика на понятието е в множествено число или терминът счетоводна политика се замества с наименованието счетоводни политики. Но нима това ни дава право една компания да има повече от една счетоводна политика?

Някои автори задълбочават своите анализи, като в дадените определения по Международните и Национални счетоводни стандарти, те откриват липса

² “Държавен Вестник” бр. 21/2003 година.

³ Пак там.

⁴ “Държавен Вестник” бр. 86/2007 година.

на разграничение между политиката при текуща и периодична (годишна) счетоводна отчетност. Твърди се,⁵ че определението дадено в МСС1 Представяне на финансови отчети, дефинира счетоводната политика на предприятието само по отношение на завършващия етап в реализацията на счетоводно – отчетния процес, или това е изготвянето и представянето на финансовите отчети. По този начин се насочва вниманието към въпросът – а каква е процедурата при текущото счетоводно отчитане? Ако изхождаме от факта, че то се приема за база, на основата на която се съставят финансовите отчети, следва,⁶ че текущото счетоводно отчитане и годишното счетоводно приключване трябва да се разглеждат като един общ процес, в резултат на който се създава счетоводно информационен продукт за характеризирание имущественото състояние на предприятието, неговата дейност и резултатите от нея. Това дава основание да се смята, че не може да се говори за счетоводна политика само при текущото счетоводно отчитане и счетоводна политика само при изготвяне и представяне на финансовите отчети. Поради тази причина се обръщаме към Националните счетоводни стандарти, където на МСС1 Представяне на финансови отчети, отговаря СС1 Представяне на финансовите отчети. Тук счетоводната политика се третира като отчитане дейността на предприятието за целия разглеждан период (текущо), включително и представяне на необходимата информация във съответните финансови отчети на компанията (годишно). С това Националните счетоводни стандарти хвърлят яснота по разглежданата проблематика. За редица автори обаче в представените характеристики все още липсва информация, посочваща връзката на счетоводната политика с процеса на управление и взимането на управленски решения; също така не се изтъква влиянието на действащото законодателство върху обхвата и методиката за отчитане дейността на предприятието, не се показва и връзката на счетоводната политика с околната икономическа среда(в национален и глобален аспект).

Така в търсене на най-подходящо определение специалисти в областта дефинират⁷ счетоводната политика на предприятието, като преднамерено определена от ръководството му за даден период, съвкупност от конкретни организационни, методологични, методични и технологични предположения, принципи, правила, бази и процедури при създаването, обработката, съхраняването и ползуването на счетоводната информация за осъществяваните от предприятието стопански операции, в съответствие с определените социално-

⁵ Меразчиев, В., Счетоводна политика на банките, Академично издателство “Ценов” Свищов, 2004. 8 с.

⁶ Меразчиев, В., Счетоводна политика на банките, Академично издателство “Ценов” Свищов, 2004. 9 с.

⁷ Петрова, З. и Д. Желязков, Счетоводната политика на предприятието, Плутон, 2003. 6 с.

икономически цели относно неговото управление и съществуващото състояние на икономическата среда, в т.ч. в законодателен аспект.

Други автори⁸ предлагат още счетоводната политика на предприятието да се разглежда като съвкупност от приетите и практически реализирани правила и процедури при осъществяване на счетоводно – отчетния процес. Счетоводната политика може да бъде определена, като един модел на целенасочено поведение на предприятието при счетоводното отчитане на неговата дейност през различните отчетни периоди, в съответствие с вътрешни и външни фактори, определящи параметрите на икономическата среда. Това означава, че счетоводната политика е постоянно променяща се икономическа ситуация. При нейната практическа реализация трябва да се спазват определени принципи и целенасочено поведение за формализация на фактите и явленията. Целта е тя да дава възможност за сравнителен анализ за отделни отчетни периоди.

В този смисъл на 3 ноември 2008 година Комисията на Европейските общности прие, в Брюксел, някои изменения и допълнения към Международните Счетоводни Стандарти. Целта на направените промените е улесняването и опростяването на законодателството на Общността в областта на счетоводните стандарти и постигане на яснота и прозрачност. Така от съдържанието на МСС1 Представяне на финансови отчети и МСС 14, преименуван на Отчитане по сегменти, отпаднаха определенията за счетоводна политика, като преработката предвиждаше въпросите свързани с нея да бъдат регламентирани в **МЕЖДУНАРОДЕН СЧЕТОВОДЕН СТАНДАРТ 8 Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки**, заменящ действащият до тогава МСС8 **Нетна печалба или загуба за периода, фундаментални грешки и промени в счетоводната политика**. И въпреки, че установената тук дефиниция за счетоводна политика – ⁹“конкретни принципи, изходни положения, конвенции, правила и практики, прилагани от предприятието при изготвянето и представянето на финансовите отчети”, не се различава съществено с определенията във вече разгледаните стандарти, се засягат въпроси като:

- Критериите за подбор, промяна, последователност, прилагане и оповестяване на счетоводната политика.

- Промени в счетоводните приблизителни оценки, коригиране на грешки и пропуски за един или повече минали периоди, и оповестяването им в счетоводната политика на предприятието.

- Прилагане на нова счетоводна политика по отношение на операции и други събития и условия така, сякаш винаги се е прилагала новоприетата счетоводна политика.

⁸ Мерачиев, В., Счетоводна политика на банките, Академично издателство “Ценов” Свищов, 2004. 9 с.

⁹ Официален вестник на Европейския съюз, 2008. 34 с.

– Прилагане в бъдеще на промяна в счетоводната политика и признаване на ефекта от същата.

В национален план на МСС 8 отговаря СС8¹⁰: **Нетни печалби или загуби за периода, фундаментална грешка и промени на счетоводната политика**, където под понятието счетоводна политика се извежда следното определение – съвкупност от конкретни принципи, бази, установени правила и практики, приети от предприятието при изготвянето и представянето на финансовите отчети съгласно изискванията на СС 1 – Представяне на финансовите отчети. На пръв поглед определенията не се различават с нищо ново от вече предложените такива. И въпреки, че нововъведенията хвърлят яснота върху наболели теми, относно обхвата, съдържанието и връзката на счетоводната политика с времевите периоди, се появяват нови проблеми и пропуски за дискутиране.

II.

Изграждането на съдържателната част на счетоводната политика се определя от редица вътрешни и външни фактори, обуславящи нейния конкретен характер. Към вътрешните фактори можем да отнесем¹¹ регионалната и национална социално-икономическа конюнктура; националното законодателство (счетоводно, търговско, трудово, данъчно); фазата на икономическия цикъл, в който се намира предприятието; проявлението на фазите на възпроизводствения процес в предприятието; юридическия статут и предмета на дейност на същото; разполагаеми ресурси и степен на тяхната ликвидност и др. Външните фактори от своя страна влияят чрез регионалната и глобална социално-икономическа конюнктура; международните счетоводни регламенти и директиви на Европейския Съвет; международните ратифицирани трудови, социални и данъчни спогодби и споразумения; международните програми за икономическо развитие на страната; времетраене на отделните фази на икономическия цикъл и др. Основавайки се на тези фактори и на база международните и национални закони и нормативна уредба, предприятието само разработва и прилага концепцията от норми и правила наречена счетоводна политика. Вниманието на настоящия доклад обаче няма да бъде насочено в посока методологията и начините за разработване на подобна политика, а в посока евентуални изменения, корекции и промени във вече приета и публикувана такава.

В практиката важен момент е своевременното откриване и коригиране на неточности и пропуски в счетоводното отчитане на приходите и разходите

¹⁰ "Държавен Вестник". бр. 30/7 Април 2005 година.

¹¹ Аверкович, Ек., Счетоводна политика на нефинансовите предприятия, Фабер, 2012. 13 с.

на дадена компания. Когато такава грешка бъде направена и коригирана през текущия период или е открита по време на годишното счетоводно приключване и се отнася за текущата година, тя ще бъде коригирана по обичайните способности преди финансовите отчети да бъдат одобрени за публикуване, без закона да предвижда оповестяването ѝ в счетоводната политика. Когато обаче пропусъкът е за минал период и поправката съответно би довела до промяна във вече обявения финансов резултат, то следва тази промяна да се отбележи и в счетоводната политика на предприятието, като действията по премахването и оповестяването на такъв тип грешки са разгледани и описани в Закона за корпоративното подоходно облагане, глава дванадесета; Международен счетоводен стандарт 8 и Счетоводен стандарт 8. Поради факта, че между тези два стандарта съществуват сериозни различия, обект на спорове и дискусии от мнозина автори, бих желала да спра и нашето внимание върху някои от тях.¹² Важно е да изясним, че под понятието грешки от минал период следва да разбираме пропуски или неточно представяне на финансовите отчети на предприятието за един или повече минали времеви периоди, произтичащи от неизползване или неправилно използване на надеждна информация, която е била налична към момента, в който финансовите отчети за тези периоди са били утвърдени за публикуване; и е могла, при полагането на разумни усилия, да бъде получена и взета предвид при изготвянето и представянето на тези финансови отчети. Тези грешки включват ефектите от математически грешки, грешки при прилагане на счетоводната политика, недоглеждане или неточно представяне на факти и измами. Те могат да влияят върху финансовия резултат, а оттам и върху декларирания, начисления и съответно внесен корпоративен данък. Изхождайки от тук може да се каже, че самото им съществуване е предпоставка за неправилни изводи от страна на потребителите на финансови отчети, а също така води и до подозрение относно достоверността и обективността на всеки следващ такъв. Поради тази причина те трябва да бъдат правилно определени, надеждно оценени и навременно коригирани.

Съпоставяйки двата стандарта, даващи информация по разглеждания проблем, се открояват следните основни различия:

- Първо: СС 8, параграф 2, определя грешките, които са от такова значение, че финансовият отчет за един или повече предходни периоди вече не може да се счита за достоверен към датата на неговото публикуване за фундаментални. МСС 8 от своя страна премахва концепцията за такъв тип грешки и ги третира само като съществени. В параграф 5 на същия е отбелязано, че под същественост трябва да се разбират пропуските и неточното представяне на позиции, когато те биха могли поотделно или заедно да по-

¹² МСС 8, Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки.

влият на икономическите решения на ползвателите, направени въз основа на финансовите отчети.¹³ Също така има и една ценна добавка в МСС 8, че и когато грешката е несъществена, но е направена преднамерено, следва да бъде поправена по реда на този стандарт, докато дефиницията за фундаментални грешки по СС 8 не може да покрие тази ситуация.

- Второ: СС8, параграфи 3,4,5 и 6, уреждат въпросите свързани с представянето на печалбата или загубата за отчетната година. С последното изменение на МСС 8 от 2008 година материята уреждаща същият въпрос е прехвърлена в МСС1, докато естеството за счетоводната политика се урежда вместо в МСС 1, в МСС 8. Въз връзка с това беше променено и заглавието на МСС 8 – от Нетна печалба или загуба за периода, фундаментални грешки и промени в счетоводната политика – в Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки.

- Трето:¹⁴ Въпросът, свързан с промяната в счетоводната приблизителна оценка е уреден в МСС 8, параграф 37, като е изяснено, че доколкото промяната в счетоводна приблизителна оценка поражда изменения в активи и пасиви или до елемент от капитала, тя се отразява в балансовата ѝ стойност в периода на промяната. Такъв текст в СС 8 няма, въпреки че това е единственият разумният начин за отразяване на този вид промяна в приблизителните оценки.

- Пето: Като следваща и може би с най-съществено значение разлика е, че СС8, параграф 7, предлага използването на два подхода за отчитането на фундаментални грешки. Първият от тях е Препоръчителния подход, изискващ фундаменталната грешка, която е свързана с предходни периоди, да се отчита през текущия, чрез увеличаване или намаляване на салдото на неразпределената печалба от минали години. Сравнителната информация от предходния отчетен период следва да се преизчисли. Когато намалението на неразпределената печалба е по-голямо от салдото ѝ преди намалението, разликата се отчита като непокрита загуба от минали години. Другият подход, предложен в СС8 е Допустимият алтернативен. Той изисква фундаменталната грешка, свързана с предходни периоди, да се включва в другите приходи или разходи при определянето на печалбата или загубата за текущия период. За целта се изисква да се състави втори, успореден финансов отчет, в който данните да се представят така, все едно грешката не е допускана. Този отчет, се нарича “проформа финансов отчет”, като заедно с него се изисква и изготвянето на счетоводен баланс, отчет за паричния поток и отчет за собствения капитал, в които позициите от предходния и текущия период се посочват във

¹³ Дончев, И., Коригиране на грешки от предходни периоди, публикация, Експертис, 2008 – <http://www.vedomost.info/pravni-novini/112/1919---.html>

¹⁴ Дончев, И., Коригиране на грешки от предходни периоди, публикация, Експертис, 2008 – <http://www.vedomost.info/pravni-novini/112/1919---.html>

вид, сякаш фундаменталната грешка е била коригирана през периода, през който е направена. Тези отчети се прилагат към годишния финансов отчет, като елемент от приложението. Отчитането на фундаменталните грешки изисква да бъдат направени и някои оповестявания, които са изброени в СС 8, и които ще разгледаме по-късно. Такъв подход в МСС8 липсва. Тук се прилага единствено препоръчителният¹⁵ и не случайно. Алтернативният подход предвижда грешката да се отрази в текущия финансов резултат, а изготвянето на "проформа отчета", създава много главоболия на счетоводителите. Също така Алтернативният подход компрометира текущия финансов резултат с всички последици от това, особено в областта на анализа. Очевидно, запазването му за коригиране на грешки от предходни периоди в СС 8 няма да има практическо значение, понеже препоръчителният предлага най-простото решение: грешката да се коригира чрез неразпределената печалба (непокритата загуба), като се уреждат автоматично и сметните отношения с бюджета по корпоративния данък за годината на грешката.

Паралелно с вече разгледаните стандарти Законът за Корпоративното подоходно облагане и в частност глава 12, е друг нормативен акт, приложим в националното ни законодателство, разглеждащ въпросите свързани с коригиране на счетоводните грешки. Тук:

1. Законът не дели грешките на фундаментални и на нефундаментални.

2. Той изисква да бъде преизчислен данъкът за годината, през която е допусната грешката.

3. Ако през текущата година е извършена корекция на така установената грешка, като са отчетени приходи или разходи, то същите не се признават за данъчни цели.

4. Когато в резултат на открита грешка се установи, че за съответната минала година данъчно задълженото лице е следвало да формира данъчен амортизируем актив, същият се завежда в данъчния амортизационен план към 1 януари на годината на откриване на грешката, като се признават данъчни амортизации за предходните години.

5. Грешките, допуснати преди повече от 5 години преди текущата и свързани с неотчитане на разходи за съответната минала година, не водят до преизчисляване на данъка за съответната година.

6. Лихва за просрочие по общия ред се дължи и при преизчисляването на корпоративния данък за годината на грешката, като тя се дължи от датата, на която е следвало да бъде внесен корпоративният данък за съответната минала година.

Непосредствено свързано с коригирането на счетоводни грешки е отчитането на промените от тях в счетоводната политика на предприятието. Това

¹⁵ Дончев, И., Коригиране на грешки от предходни периоди, публикация, Експертис, 2008 – <http://www.vedomost.info/pravni-novini/112/1919---.html>

се извършва по строго определена методология, предписана от счетоводните стандарти, съобразно с вида и причината за изменението. Всяка корекция направена с цел премахване на грешка от минал период се смята за изменение и следва да бъде отразена в счетоводната политика на предприятието.¹⁶ Ако промяната се налага от конкретни разпоредби на нов или променен счетоводен стандарт, то предприятието трябва да отчете тази промяна в съответствие с конкретните преходни разпоредби, ако има такива, в същия стандарт. Ако той обаче не включва конкретни преходни разпоредби, приложими по отношение на това изменение, то тя следва да се отчете ретроспективно, тоест с обратна сила.

Разгледаното до тука налага извършването на промяна във вече обявената и прилагана счетоводна политика на дадено предприятие. Можем да твърдим, че по този начин утвърдените принципи и правила, методи и процедури, по които то осъществява дейността си, се заменят с нови такива. Това е изискване на анализираните вече стандарти, но и притиворечи на един от действащите принципи на счетоводството. В частност става дума за запазване при възможност на счетоводната политика от предходния отчетен период¹⁷. Този принцип се свързва с прилагането на едни и същи методи, критерии и елементи в модела на счетоводна политика през различните отчетни периоди. Целта тук е да се даде възможност за съпоставяне на счетоводните данни и показатели за определено време. Също така използването на една и съща счетоводна политика в рамките на няколко последователни финансови периода е сигурен знак за потребителя на тези данни относно стабилността и надеждността на даденото предприятие. Ако на основата на това противоречие ние решиме да не извършим съответните корекции и оповестявания, то това наше действие ще противоречи на основното изискване счетоводната информация да е реална и отговаряща изцяло на действителното състояние на компанията.

В този смисъл по въпросите, свързани със промяна в счетоводната политика двата стандарта СС8 и МСС8 са еднозначни. Според тях измененията се извършват само когато това се изисква от конкретен закон или стандарт, както и в случаите, когато промяната ще доведе до по-подходящо и надеждно представяне на информацията във финансовите отчети на предприятието. Също така стандартите правят едно допълнително разяснение относно това, кое не се смята за промяна в счетоводната политика. Текста и в двата стандарта е еднотипен – не е промяна в счетоводната политика приемането ѝ за събития и сделки, както и за операции или условия, които се различават по същество от случилите се преди това такива. Не е промяна и приемането

¹⁶ Миланова, Е., Орешаров, Н., Счетоводна политика и финансови отчети на предприятието, УИ "Стопанство", УНСС, 2011.

¹⁷ Закон за счетоводството, чл. 4, ал. 6, ДВ, бр. 105/2006 г., в сила от 01.01.2007 г.

на нова политика за събития и сделки, операции и условия, които не са се случвали преди това или са били незначителни.

Основна разлика между СС8 и МСС8 откриваме в посока изменение счетоводната политика на база двата подхода за отчитане фундаментална грешка. Вече определихме фундаменталните грешки като несъответствия за минал период, затова и счетоводната политика трябва да бъде променена с цел даване на гласност на направените корекции. В този случай счетоводната политика се прилага с обратна сила. По този начин се използва нова такава по отношение на операциите, други събития и условия, като се приема, че тя се е прилагала винаги. Това означава, че предприятието трябва да коригира началното салдо на всеки засегнат елемент от капитала за предходния представен период, както и други сравнителни суми, оповестени през него, като приема, че винаги се е прилагала новоприетата счетоводна политика. В зависимост от това кой от двата подхода ще бъде избран СС8 предлага и два варианта за промяна с обратна сила. При Препоръчителния подход изменението в счетоводната политика се прилага без ретроспективно действие, когато корекцията на салдото на неразпределената печалба от минали години не може да бъде надеждно определена. За нуждите на Допустимия алтернативен подход промяната в счетоводната политика трябва да се прилага ретроспективно, освен ако сумата, която се отнася за предходни години, не може да се определи в разумни граници. Всяка корекция вследствие на тази промяна трябва да се включи в другите приходи или разходи при определянето на печалбата или загубата за текущия период. Това налага да се изготвят вече упоменатите проформа отчет за приходите и разходите, счетоводен баланс, отчет за паричния поток и отчет за собствения капитал, в които позициите от предходния и текущия период се посочват във вид, като че ли новата счетоводната политика е била прилагана винаги. Според изискванията на МСС8 изменението в счетоводната политика се прилага с обратна сила до степента, до която е практически неприложимо да се определят конкретните ефекти за периода или кумулативният ефект от промяната. В случай, че това изискване не може да бъде спазено¹⁸ предприятието трябва да приложи новата счетоводна политика по отношение на балансовата стойност на активите и пасивите към началото на най-ранния период, за който приложението с обратна сила е осъществимо, като това може да бъде текущият период. В този случай, предприятието следва да приложи новата счетоводна политика перспективно, от възможно най-ранния бъдещ период. Това означава прилагане на новата счетоводна политика по отношение на операциите, други събития и условия, които са настъпили след датата на промяна в политиката и признаването на ефекта

¹⁸ Миланова, Е., Орешаров, Н., Счетоводна политика и финансови отчети на предприятия, УИ "Стопанство", УНСС, 2011.

й в счетоводната приблизителна оценка в текущия и бъдещи периоди, засегнати от тази промяна.

За да обобщим казаното да тук бихме могли да дадем следният пример, като за нуждите на доклада ще покажем отчитане на фундаментална грешка на база прилагане изискванията на МСС8, изискващ използването единствено на препорачителния подход.

Да приемем, че през 2011 година фирма “Перфекта” ООД след като е одобрила и публикувала годишният си финансов отчет за 2010 година, констатира, че в него не е отчетен разход за външна услуга в размер 200 хил. лв. Сумата е съществена за предприятието и то ще направи корекция към 31.12.2011 година. Ставката на корпоративният данък за 2011 г. е 10 %.(200 000*10 % = 20 000)

Представеният счетоводен баланс на предприятието, преди да бъде направена корекцията има следният вид и е представен в хил. лв.:

Таблица 1. Баланс преди корекцията към 31.12.2010

В хил. лева	31.12.2011	31.12.2010
Активи	20 000	17 000
Пасиви	15 000	12 500
Собствен капитал, в т.ч.:	5 000	4 500
печалба от минали години	1 000	400
печалба от текущата година	900	600

Отчитането на пропуснатата външна услуга към 31.12.2010 година ще има следната счетоводна статия:

Дт с/ка 123 (Печалби от минали години)	– 180 000
Дт с/ка 452 (Разчети за корпоративен данък)	– 20 000
Кт с/ка 401 (Доставчици)	– 200 000

Таблица 2. Баланс след корекцията към 31.12.2011

В хил. лева	31.12.2011	31.12.2010
Активи	20 000	17 000
Пасиви към 2011 г. (15000+200-20)	15 180	х
Пасиви към 2010 г. (12500+200-20)	х	12 680
Собствен капитал, в т.ч.:	4 820	4 320
печалба от минали години (1000-180)	820	400
печалба от текущата година (600-200+20)	900	420

Задължение на всяко предприятие е да покаже корекцията и в отчета си за приходите и разходите, чрез изготвяне на нов проформа отчет, който за нуждите на нашия пример би имал следният вид.

Таблица 3. Отчет за приходите и разходите преди корекцията към 31.12.2010

В хил. лева	31.12.2011	31.12.2010
Приходи от продажби	2 060	1 560
Себестойност на продажбите	1 000	850
Брутна печалба	1 060	710
Разходи, невкл. в себестойността на продажбите	100	50
Печалба преди данъци	960	660
Разходи за данъци	60	60
Нетна печалба	900	600

Таблица 4. Отчет за приходите и разходите след корекцията към 31.12.2011

В хил. лева	31.12.2011	31.12.2010
Приходи от продажби	2060	1560
Себестойност на продажбите (850+200)	1000	1050
Брутна печалба	1060	510
Разходи, невл. в себестойността на продажбите	100	50
Печалба преди данъци	960	460
Разходи за данъци (60-20)	60	40
Нетна печалба (600-180)	900	420

III.

Международните и Национални счетоводни стандарти изискват извършване на конкретни оповестявания за всяка корекция, довела до промяна както в съответните счетоводни документи, така и във възприетия модел на счетоводна политика. Тези оповестявания се включват еднократно, във финансовия отчет за годината, когато е направена промяната.

За нуждите на това оповестяване ще се обърнем към МСС8, поради изчерпателността на информацията, която ни предлага той. За първоначалното прилагане на съответен стандарт, имащ ефект върху текущия или предходен период, или би могло да има ефект върху бъдещи периоди, предприятието на база параграф 28, трябва да оповести:

- наименованието на стандарта;
- твърдението, че промяната в счетоводната политика е направена в съответствие с неговите преходни разпоредби;
- естеството на промяната в счетоводната политика и описание на преходните разпоредби, включително тези, които биха имали ефект върху бъдещи периоди;
- сумата на корекцията за текущия и всеки представен предходен период, включен в сравнителната информация;
- доколкото е практически приложимо, размерът на корекцията за периоди, предхождащи представените периоди;
- в случай че прилагането с обратна сила е практически неприложимо за определен предходен период, следва да се оповестят обстоятелствата,

които са довели до съществуването на това условие, и да се опише начинът и датата, от която се прилага тази политика.

Когато промяната на счетоводната политика е доброволна МСС8 предвижда параграф 29, изискващ допълнително оповестяване на причините, поради които прилагането на новоприетата счетоводна политика ще доведе до предоставянето на надеждна и по-уместна информация.

Когато предприятието не е приложило нов счетоводен стандарт, който е публикуван, но все още не е влязъл в сила, действат изискванията на параграфи 30 и 31, според които то трябва да оповести този факт и всяка информация, необходима за оценяване на възможния ефект от прилагането на новоприетия стандарт върху финансовите отчети на предприятието в периода на първоначално прилагане. На изборителна основа предприятието може да представи информация включваща наименованието на новия стандарт или разяснение; естеството на предстоящата(ите) промени в счетоводната политика; датата, до която стандартът или разяснението следва да се приложат; датата, към която предприятието планира да приложи стандарта или разяснението; разискването за влиянието от първоначалното прилагане на стандарта или в случай че това влияние не е известно или разумно оценимо изявление в тази връзка.

Подходящото оповестяване само по себе си представлява финалната фаза за отчитане евентуалното изменение на счетоводната политика в следствие корекция на грешка, промяна в нормативната уредба или доброволна промяна в начина и метода на водене счетоводната отчетност в предприятието. Разбира се това не изчерпва окончателно темата за влиянието, което откриването и коригирането на грешки оказва върху счетоводната политика. Всекидневно обаче икономистите откриват нови насоки за бъдещи изследвания, които да подпомогнат за приспособяването на счетоводната политика към изменящата се икономическа действителност. Постоянно се търсят и нови начини за постигане на синхрон между теория и практика, за изменения в нормативната уредба с цел улесняване работата на икономистите и за създаването на една по-гъвкава счетоводна отчетност, отговаряща на международните изисквания и очаквания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аверкович, Ек. 2012. Счетоводна политика на нефинансовите предприятия.
2. Меразчиев, В. 2004. Счетоводна политика на банките.
3. Петрова, З. и Д. Желязков. 2003. Счетоводната политика на предприятието.
4. Дончев, И. 2008. Коригиране на грешки от предходни периоди.
5. Миланова, Е., Орешаров, Н. 2011. Счетоводна политика и финансови отчети на предприятието.

РЕЛАЦИЯТА “ПРОФЕСИОНАЛИЗЪМ – ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ – ДОВЕРИЕ”: ЗАЛОГ ЗА ПРОСПЕРИТЕТА НА СЧЕТОВОДНАТА ОТЧЕТНОСТ

докторант Борислав Боянов

Университет за национално и световно стопанство, София

RELATION “PROFESSIONALISM – FINANCIAL STATEMENTS – TRUST”: A GUARANTEE OF ACCOUNTING PROSPERITY

Borislav Boyanov

ABSTRACT: This paper examines three components, with varying degrees influence and power over this situation, strengthening and further development of accounting as a practical activity (occupation), science, and system management. An attempt to outline the importance of accounting in a broader framework of common understandings. With the relation “professionalism – financial statements – trust” are introduced three aspects of the adoption of accounting. First, from the perspective of those who have chosen as their vocation accounting professionalism stands, uniting in themselves their knowledge, skills, experience and ethical behavior. The second component is presented through the prism of all stakeholders, users of accounting information. In this respect, the financial statements are presented as a product of information and control systems “accounting” possessing certain qualitative features, utility and value. Trust is the most comprehensive component that relates to society as a whole. Achieving it requires an established professional, high quality financial reporting and a period of time. For the prosperity of accounting is not enough presence of these three components, but their mutual relations and relations in a comprehensive and complete system.

KEYWORDS: professional conduct, financial statements, users of information, trust in the accounting

Динамиката, в която функционират съвременните икономически системи, от една страна оказва позитивен ефект върху отделните стопански субекти, но същевременно е свързана и с изключително неблагоприятни процеси. Цикличното икономическо развитие се явява в ролята на мощен фактор, въздействащ върху счетоводството във всичките му аспекти и форми. Разбира се, това въздействие не е еднопосочно. Ответната реакция е свързана с гъв-

кавото прилагане на различни способности и средства за отчитане дейността на предприятията при непрекъснато променящите се икономически условия. Изборът и прилагането на адекватна и адаптивна счетоводна политика от страна на предприятията може да се използва като инструмент за моделиране на икономическите процеси. За тази цел е необходимо да се насочи вниманието на практикуващите счетоводители, на научните работници и на академичните среди към изследването и разработването на прогностичната функция на счетоводството. Поглеждайки назад във времето, фактите и събитията показват, че както развитието на националните стопанства се съпровожда от върхове и спадове, така и счетоводната отчетност бележи определени постижения, но има и своите провали. През последните няколко десетилетия счетоводството постигна изключително големи успехи. Разви се и се разшири обхвата на счетоводството като практическа дейност. Успоредно с това и теорията на счетоводството отбеляза напредък. Направиха се задълбочени научни изследвания на счетоводния метод и на неговите елементи. За тези постижения допринесоха в голяма степен и научно-техническият прогрес, развитието на съвременните информационни и комуникационни технологии, създаването и разрастването на мултинационалните корпорации.

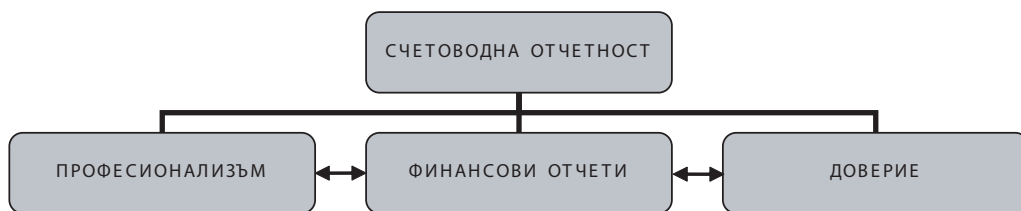
Все по-комплицираните икономически отношения наложиха създаването на регламенти, на ясни и приложими правила по които да се осъществява счетоводната дейност. В това отношение се възприеха две алтернативи, които съществуват и понастоящем. Едното решение беше на страните – основоположници на т.нар. континентален (европейски) модел на счетоводството, които от своя опит и наблюдения приемат, че счетоводството трябва да се регулира от държавата чрез търговското, данъчно и счетоводно законодателство. Другата алтернатива идва от държавите възприели британско-американския модел на счетоводството. Те категорично смятат, че счетоводството като практическа дейност следва да се осъществява чрез прилагането на определени счетоводни правила (конвенции, концепции, принципи). За съблюдаването на тези правила трябва да следят както самите практикуващи счетоводители, така и създадените професионални организации. Силните позиции на англосаксонците в световен мащаб доведоха до популяризирането и нарастващата приложимост на счетоводните стандарти, като съвкупност от принципи и правила, имащи ръководна роля в дейността на счетоводителите и гарантиращи изготвянето и представянето на висококачествени финансови отчети. В разработването и прилагането на счетоводните стандарти се включиха голям брой професионалисти от различни държави. В резултат на тяхната дейност се оформи процеса на стандартизация в счетоводството. Появата на международните счетоводни стандарти даде ход на глобалния процес на хармонизация в счетоводството, имащ за цел премахване на основните логически противоречия в отчитането на активите, пасивите и капитала от отделните национални счетоводни стандарти. През последното десетилетие се разви и конвергенцията

в счетоводството като процес на сближаване на международните счетоводни стандарти (МСС/МСФО) и американските общоприети счетоводни принципи (ОПСР на САЩ). Този процес отначало протичаше сравнително бързо, имаше значителни постижения, но понастоящем бележи изоставащи темпове. Най-новото стратегическо решение е създаването на единни глобални стандарти за финансово отчитане. Тези стандарти следва да бъдат принципно базирани, да представляват баланс на интересите на отделните държави и региони и да бъде възможна практическата им приложимост в съвременните икономически условия.

Икономическите и финансови събития от последните няколко години показваха какви могат да бъдат и негативните ефекти на макроикономическата нестабилност. Корпоративната финансова отчетност в САЩ и водещите икономически сили от Европа и Азия изпадна в криза. Разразилите се огромни финансови скандали разтърсиха общественото доверие в счетоводителите и в правилата и принципите, които те прилагат.

Всички тези събития и факти са сред основните фактори, които обуславят актуалността на настоящата тема. Връзката между професионализма, финансовите отчети и доверието във счетоводството е логически структурирана и доказана във времето. Разглеждайки счетоводството като система е съвсем адекватно и на място сравнението с връзката “технология – готов продукт – потребител”. Професионалното поведение на счетоводителя представлява съвкупност от знания, умения и опит не само в областта на счетоводната теория и практика, но и съчетава в себе си задълбочени познания и опит в прилагането на професионалната етика. Тази съвкупност от показатели предполага и създаването на един “продукт”, отговарящ на определени количествени и най-вече качествени показатели, насочен към задоволяване потребностите от информация на широк кръг потребители. А за степента на удовлетвореност на потребителите може да се съди по доверието в отчетността. Нивото на доверие в счетоводната отчетност представлява обратната информационна връзка, даваща представа за състоянието на системата и за евентуалните мерки, които трябва да се предприемат, за да се отговори на очакванията и изискванията на потребителите. Чрез описването и анализирането на тази връзка, на това триединство между професията на счетоводителите, резултатите от тяхната дейност и обществената оценка и признание се надхвърлят традиционните разбирания за ограничения микрокосмос на счетоводителя – предприятието. Релацията между счетоводния професионализъм, финансовите отчети и общественото доверие е илюстрирана на фигура 1.

Фиг. 1. Релацията “Професионализъм – Финансови отчети – Доверие” – символ на стабилност и високо качество на счетоводната отчетност



Първият контрапункт в настоящата разработка е “професионализъм”. Зад него стоят определен набор от качества, умения, способности и съответното поведение, които трябва да притежава всеки, който се занимава със счетоводство. Постигането на “професионализъм” е дълъг процес, изискващ време и усилия. Той е в пряка връзка с по-широки категории като морал и етично поведение. Изгражда се през целия живот на човека, като достига върхната си точка и започва да се проявява пряко при стартирането на трудовата кариера.

Професионализъмът не е абстрактна, теоретична конструкция, а категория, обединяваща в себе си широк кръг от качества, присъщи на лицето, което ги притежава и прилага в дейността си. Оттук следва, че професионалистът е висококвалифицирана личност със задълбочени познания и опит в осъществяването на дадена общественополезна дейност. В действията и постъпките си се ръководи от определени етични и професионални принципи.

Професионалното поведение се свързва на първо място с професионалната етика. А тя от своя страна изследва и анализира моралните ценности в рамките на дадена професия. Нейната основна **задача** е да изучава формирането и развитието на личността на професионалиста, неговия професионален морал, както и отношенията между хората от дадена професия и между различните професионални групи в процеса на тяхната трудова дейност. В качеството си на нормативна наука професионалната етика се стреми да регулира развитието на професионалния морал, както и да прогнозира, открива и предлага съответното професионално поведение при възникването на нови и нерешени проблеми в отношенията между хората от дадена професия. Основно място в професионалната етика заема професионалният дълг. Той стои над всички морални норми и правила и изисква поведение, което допринася в най-голяма степен за постигане на поставените професионални цели и удовлетворява интересите на всички заинтересовани страни. Професионалната етика изпълнява редица функции, като с най-голяма тежест е социалната, която е насочена към успешното разрешаване на проблемите, споровете и противоречията в дадена професионална област.

Изграждането и поддържането на професионалното поведение е цел и на **професионалните организации**. Те са натоварени с трудната задача да

обединят хората от дадена професия в една организация, да им осигурят професионално обучение, квалификация и преквалификация, да се създадат условия за хармонично съществуване и взаимодействие с останалите професионални групи, да изградят и установят определено място и позиции на професията, да получат положителна оценка и обществено признание. В досегашната практика на професионалните сдружения най-популярното средство за регулиране на професионалния морал, ценностите, поведението на техните членове е **етичният кодекс**. Основно място в етичните кодекси заемат достойнството и честта на професионалистите. Чрез тях се реализира и възпитателната функция на професионалната етика, която изгражда в професионалистите самосъзнание, самооценка, съпричастност към определена общност от хора, упражняващи една и съща професия.

Тук е мястото да се спрем и да разгледаме развитието на счетоводната професия в нашата страна през последните години, както и текущото ѝ състояние. Както е известно, през периода на социализма в България счетоводството не се третираше като професия поради специфичната социално-икономическа обстановка. Върху него основно влияние оказваха политическите и идеологическите фактори. Основните му задачи бяха свързани със създаване на информация за нуждите на централизираното планиране на националното стопанство. Социалната среда, характеризираща се с липсата на заинтересовани потребители на счетоводната информация, с изключение на държавните органи и институции, не даваше възможност за създаването и развитието на пазар на професионалните услуги и на професията.

В началото на 90-те години на XX век в България се извършиха радикални промени в икономическата, политическата, социалната и редица други сфери на живота. Това породило и трансформация в светогледа и идеологията на българското общество. Промените в икономическата система доведоха до възраждане на частния сектор и създадоха условия за активно търсене на счетоводни услуги и съответно за обединяване на професионалистите. Естествен ход на събитията доведе до създаването на отделни професионални организации на счетоводителите и на одиторите.

През 1990 г. се създаде **Съюз на счетоводителите в България (ССБ)** като юридическо лице с нестопанска цел, осъществяващо своята дейност в полза на обществото. Това е основната и най-голяма професионална организация на счетоводителите в страната. Членството в нея е доброволно. Към настоящия момент членската маса наброява над 2000 души. Сдружението си поставя за основна цел укрепването и утвърждаването на счетоводната професия. През 2001 г. Общото събрание на ССБ прие Кодекс по етика, който препоръчва спазването на определени етични принципи във взаимоотношенията между стопанските и нестопанските субекти и потребители. През 2010 г. беше приета и Харта на българския счетоводител, в която са формулирани неговите права, задължения и достойнства.

Други по-значими организации в областта на счетоводството в България са: Асоциация на специализираните счетоводни предприятия (АССП), Асоциация на счетоводните къщи в България (АСКБ) и Институт на професионалните счетоводители в България (ИПСБ).

През 1991 г. се създаде и Асоциация на дипломираните експерт-счетоводители, чието съществуване беше прекратено през 1996 г. със създаването на **Институт на дипломираните експерт-счетоводители (ИДЕС)**, като нейн правопреемник. ИДЕС представлява независимо юридическо лице на самостоятелна издръжка. Структурата на института е следната: Общо събрание, Управителен съвет, Контролен съвет, Съвет по професионална етика, Съвет за контрол на качеството на одиторските услуги и Дисциплинарен съвет. Институтът е член на редица регионални и международни организации, сред които са Международната федерация на счетоводителите (IFAC) и Европейската федерация на счетоводителите (FEE). Членството в ИДЕС се основава на високи критерии по отношение на образователния ценз, професионалния опит и след полагането на изпити, включващи определен кръг от дисциплини от областта на счетоводството, финансов одит, икономиката и правото. Съществува регистър на регистрираните одитори, на дипломираните експерт-счетоводители, които не са одитори и на специализираните одиторски предприятия към ИДЕС, в който са вписани всички негови членове. При осъществяване на дейността си членовете на ИДЕС се ръководят от нормативната база в областта на счетоводството и одита, преди всичко от Закона за счетоводството (ЗСч), Закона за независимия финансов одит (ЗНФО), Етичния кодекс на професионалните счетоводители, Международните одиторски стандарти, както и от други национални и европейски нормативни актове. От гореизложеното може да се заключи, че на одиторската професия в нашата страна ѝ е отредено полагащото ѝ се място в обществото. В подкрепа на това е и факта, че професията “регистриран одитор” е сред регулираните професии. Тя е част от списъка на регулираните професии в Република България, който е приет с Решение № 619 от 2009 г. на Министерски съвет.

За разлика от счетоводителите, регистрираните одитори и съответно техният орган – ИДЕС, като член на Международната федерация на счетоводителите, прилагат **Етичния кодекс на професионалните счетоводители**. Този кодекс е структуриран в три части, като първата част представлява въведение и описва фундаменталните принципи, които трябва да съблюдава всеки професионален счетоводител в своята работа, а именно: **почтеност, обективност, професионална компетентност и надлежно внимание, конфиденциалност и професионално поведение**. Втората и третата част на кодекса са насочени към професионалните счетоводители на публична практика и съответно към професионалните счетоводители в бизнеса и им показват как трябва да действат в определени ситуации, съобразно възприетите етични принципи.

Професионалното поведение на счетоводните кадри несъмнено предполага притежаването на определен набор от знания, свързан с познаването на организацията и нормативната база на счетоводството, общата рамка за изготвяне и представяне на финансови отчети, базите за първоначална и последваща оценка на активите и пасивите и др. За добрата теоретична подготовка персонална отговорност носят както заинтересованите лица, така и професионалните училища и икономическите университети, които ги обучават. За бързата и успешна реализация на младите специалисти в практиката е необходимо учебните планове и програми по които те се обучават да бъдат гъвкави и динамично променящи се.

Успехът и прогресивното развитие на счетоводството като информационна система е в пряка връзка и зависимост от качеството на неговия продукт. Или казано с други думи, между висококачествената счетоводна информация, представена под формата на финансови отчети, и успеха на системата "счетоводство" и на предприятието, което представя, съществува знак за равенство. Финансовите отчети се определят като структурирано представяне на финансовото състояние и финансовите резултати от дейността на едно предприятие [1] за определен период от време. Публично оповестяваните финансови отчети са лицето на всяко предприятие, но същевременно представляват и "визитната картичка" на неговия съставител и на екипа му.

Тъй като в основата на нормативната уредба на счетоводството в България залегнаха международните счетоводни стандарти, една част от предприятията следва да изготвят и представят своите финансови отчети в съответствие с т.нар. **Обща рамка** (общи положения), разработена от Съвета по международни счетоводни стандарти (СМСС). Общата рамка се отнася до финансовите отчети с общо предназначение, включително консолидираните финансови отчети, които удовлетворяват информационните потребности на широк кръг потребители [2]. Именно общите положения за изготвяне и представяне на финансови отчети очертават обхвата и технологията на отчитане, които са подробно разписани в съответните стандарти. Те са концептуалната основа на финансовите отчети, която включва:

- формулиране на целите на финансовите отчети с общо предназначение;
- определяне на качествените характеристики, на които трябва да отговаря информацията от финансовите отчети;
- идентифициране на потребителите на обобщена счетоводна информация – съществуващи и потенциални;
- определяне на основните елементи на финансовите отчети, както и на критериите за тяхното признаване и оценяване

Тук ще се спрем накратко на всеки един елемент от същността на Общата рамка, тъй като идентифицирането и прилагането им от страна на счетоводителите и от ръководните екипи на предприятията е предпоставка

за наличието на здрава и силна връзка между професионалистите и техния продукт.

Целта на финансовите отчети с общо предназначение е да представят обобщена информация за финансовото състояние, за резултатите от дейността и за паричните потоци на предприятието. По този начин ръководството на предприятието публично оповестява постигнатите резултати и дава възможност на настоящите и бъдещи потребители да вземат информирани решения. Тези решения са икономически по своя характер и се основават на задълбочен анализ, основаващ се на изчисляване на показателите за капиталовата структура, ликвидността и платежоспособността, рентабилността на предприятието, както и на информация за цялостното представяне и бъдещите планове.

Информацията от финансовите отчети трябва да бъде полезна за потребителите, т.е. да притежава определени **качествени характеристики**. Общата рамка за изготвяне и представяне на финансовите отчети въвежда четири качествени характеристики, а именно:

- **разбираемост** – информацията във финансовите отчети трябва да бъде представена така, че да може лесно да се разбере от потребителите;
- **уместност** – информацията следва да подпомогне потребителите да оценят миналите, настоящите и бъдещите събития;
- **надеждност** – изисква информацията да бъде освободена от съществени грешки и предубеденост и да представя достоверно и обективно извършените сделки;
- **сравнимост** – дава възможност на потребителите да извършват бизнес анализ на показателите от финансовите отчети на предприятието за няколко отчетни периода. А също така и да сравняват финансовите отчети на различни предприятия от един и същ бранш на национално, регионално или международно ниво.

С изключително голяма тежест и значимост за общите положения за изготвяне и представяне на финансови отчети с общо предназначение са **потребителите на информация**. Те се явяват в ролята на катализатор на процеса на непрекъснато изменение, допълнение и актуализиране на счетоводните стандарти. Удовлетвореността на потребителите е основополагащ фактор за връзката между финансовите отчети и доверието в счетоводството. В най-общи линии ползвателите на счетоводна информация могат да се систематизират в две групи:

Вътрешна потребителска група – състои се от управленския екип на предприятието, както и неговите работници и служители. На първо място в тази група се поставя ръководството, тъй като то се нуждае от точна и навременна счетоводна информация, необходима за вземането на адекватни управленски решения, която се отнася до: моментното финансово състояние на компанията; разчетните взаимоотношения с доставчици, клиенти, други дебитори и кредитори; структурата и динамиката на приходите; величината

на разходите и себестойността на произвежданата продукция; паричните потоци и “кеш” баланса и др. Обичайно, тази информация се представя под определена форма, във вид на обобщени справки и отчети, към определен момент или за определен отчетен период. По този начин се реализира обратната управленска връзка. Отговорност за достоверността и надеждността на информацията, както и за риска от допускане на технически грешки, носят счетоводните кадри, които трябва да притежават необходимите знания, умения и професионален опит. От друга страна, управленският екип на предприятието е ангажиран с утвърждаването на разработената от ръководителя на счетоводната система счетоводна политика (съвкупност от принципи, бази, правила и практики, утвърдени от предприятието при изготвянето и представянето на финансови отчети). В крайна сметка е налице един непрекъснат процес, детерминиран от ръководството на предприятието, което утвърждава правилата на протичането му и съответно е отговорно за постигнатите крайни резултати. Работниците и служителите, в качеството им на потребители на обобщена счетоводна информация, обикновено проявяват интерес към перспективите на предприятието, включително неговата способност да изплаща заплати; управленската ефективност и целите, стоящи пред него;

Група на т.нар. “външни потребители” – към тази група най-често се причисляват: инвеститорите; кредиторите; държавните органи и обществото. Като външни потребители на обобщена счетоводна информация се разглеждат инвеститорите, в т.ч. и **собствениците** на капитала на предприятието, поради факта на отделянето им от управленския екип (техноструктурата). Настоящите и/или бъдещите инвеститори проявяват интерес към информацията, представена във финансовите отчети на предприятието, с оглед на бъдещи инвестиционни планове. Осведомяват се за миналата и настоящата дивидентна политика и формират очакванията си за разпределяне на дивиденди, съответно за капитализирането и реинвестирането им в дейността, съобразно инвестиционната политика; получават информация за реалната стойност на предприятието. **Кредиторите** (настоящи и бъдещи) се явяват външни потребители, поради обстоятелството, че осъществяват преки или потенциални финансови връзки. Вниманието им е насочено към риска и последствията от неизпълнението на задълженията. Интересуват се от икономическата стабилност и уязвимост на предприятието; структурата и стойността на активите; настоящите и бъдещите парични потоци; способността за изплащане на задължения и др. **Държавните органи**, като потребители на информация от финансовите отчети, от една страна се разглеждат като кредитори, интересувачи се от способността на предприятието да погасява задълженията си, а от друга страна – в качеството им на регулаторни органи – използват информацията за планиране на данъчната политика и бюджетните приходи. **Обществото** също има интерес към обобщената счетоводна информация. В тази връзка се установяват задълженията на предприятията за публичност

и общодостъпност на финансовите им отчети, а в определени случаи, и на подробна и детайлна счетоводна информация.

И накрая, концептуалната основа на Общата рамка включва следните **основни елементи**: активи, пасиви, капитал, приходи и разходи. Няма да се спираме подробно на техните дефиниции и характеристики, а само ще посочим, че първите три елемента отразяват финансовото състояние на предприятието, докато останалите два – приходите и разходите, представят ефективността от дейността на предприятието. Важен момент е признаването и оценяването на дадена сделка или събитие като елемент на финансовия отчет. За целта следва да са изпълнени следните два критерия:

- да съществува вероятност предприятието да придобие или да загуби в бъдеще икономическа изгода, свързана с актив или пасив;
- да има цена на придобиване или стойност, която да може да се оцени надеждно.

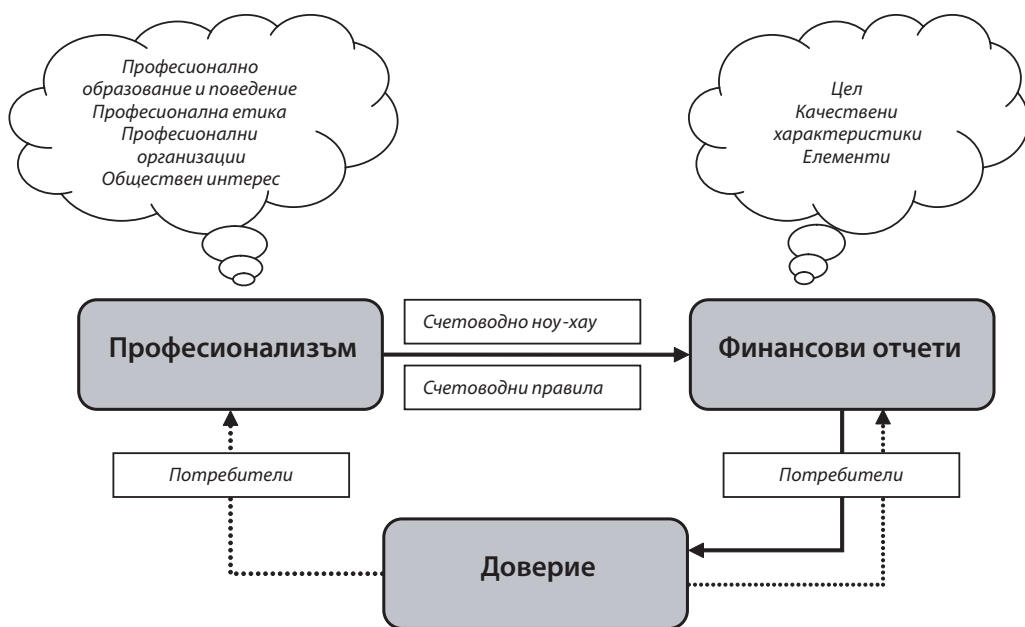
Обобщавайки тази част от разработката, е удачно отново да се подчертае, че в условията на световна икономическа криза обществото е настроено критично, дори негативно, спрямо резултатите от дейността на счетоводителите. Професионализмът и финансовата отчетност също изпаднаха в криза. Това налага преосмисляне на съществуващите счетоводни правила и политики. Необходимо е да се премине към един нов и по-гъвкав подход на изготвяне на финансови отчети, който да позволи на предприятията и на техните счетоводители и одитори да представят резултати от дейността в най-голяма степен на прозрачност и обективност. От изключително голяма полза за потребителите и особено за по-доброто разбиране на информацията от финансовите отчети, е представянето и на допълнителна нефинансова информация. Разбира се, в никакъв случай не бива да се пренебрегва значимостта на корпоративната нефинансова отчетност, която напоследък придобива все по-голяма популярност и независимост, особено сред големите мултинационални корпорации. За предприятията, които се намират извън кръга на най-големите е наложително насърчаването и мотивирането им да оповестяват във финансовите си отчети и нефинансова информация, както за изтеклия отчетен период, така и за бъдещите намерения и планове.

Общественото доверие представлява третия елемент от веригата, задвижваща възходящото развитие на счетоводната отчетност. Широкия обхват и различните форми на проявление правят доверието най-неопределено, най-трудно оценимия фактор, влияещ върху прогреса на финансовата отчетност. В случая може да се даде пример с капиталовите пазари, където доверието в определени финансови активи и инструменти и съответно в компаниите, които ги емитират или които търгуват с тях, зависи от доброто финансово представяне и постигнатите резултати през определен период от време. А загубата на доверие може да настъпи моментално, да доведе до отлив на инвеститори, спад в търсенето на корпоративните акции и дори до фалит,

поради влошена платежоспособност. Общественото доверие, следователно може да въздейства както изключително благоприятно върху счетоводната професия и нейния продукт – финансовите отчети, така и да прояви унищожителната си сила спрямо тях.

Представянето на общественото доверие придава завършеност на настоящата разработка. Съединяването на уменията и способностите на професионалиста с резултатите от неговата дейност и обществената оценка и признание се основават на обективно съществуващи предпоставки и фактори, които нагледно могат да се илюстрират с помощта на следната фигура:

Фиг. 2. Предпоставки и фактори, обуславящи наличието и силата на връзката между счетоводния професионализъм, финансовите отчети и общественото доверие



Литературният преглед показва, че първите опити за измерване на доверието и за описване на връзката и влиянието му върху счетоводната практика датират от началото на 90-те години на XX век. Като цяло, резултатите показват, че общественото доверие във финансовата отчетност на предприятията е по-скоро негативно и критично, отколкото позитивно. Другият генерален извод, който следва от проведените теоретични и емпирични изследвания е, че в големите и развити икономики доверието на инвеститорите в предприятията е на доста високо ниво. Това се дължи на факта, че съществува малка вероятност да бъдат излъгани от корпоративните мениджъри или контролиращите

лица. В този случай предприятията спокойно могат да изберат и да приложат по-съкратен режим на оповестяване на информация от финансовите отчети. Високото равнище на доверие (или липсата на недоверие) в една икономика намалява необходимостта от регулаторни интервенции, задължаващи предприятията да правят подробни оповестявания към финансовите си отчети. В крайна сметка общественото доверие е изключително комплициран фактор, който в една и съща ситуация може да се прояви по различен начин.

Общественото доверие се определя като ключов елемент от националната култура, който засяга икономическото развитие, възможностите за финансиране и благосъстоянието на нацията. Тъй като количественото измерване на доверието и силата на връзката между него и финансовата отчетност не могат да бъдат установени и измерени директно, са проведени множество задълбочени изследвания, които търсят отговор на въпросите: *По какъв начин доверието влияе върху представянето и финансовите резултати на компанията? Как неформалните институции влияят върху качеството на счетоводната отчетност и управлението на приходите? Каква е връзката между доверието, държавните регулатори и финансовите отчети? Има ли връзка между доверието във финансовата отчетност и икономическото развитие на държавата?*

Заклучението, до което се достига е, че между доверието в счетоводната отчетност, качествата на финансовите отчети, професионалната дейност на счетоводителите и икономическото развитие съществуват здрави и стабилни връзки. Високата степен на доверие във финансовите отчети издига престижа и авторитета на счетоводството, позволява на стопанските субекти да вземат информирани инвестиционни решения, с което да предизвикат и ръст на националната икономика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миланова, Е., Н. Орешаров, 2011. Счетоводна политика и финансови отчети на предприятието, 1: 7.
2. Душанов, И. и др., 2009. Стандартизация в счетоводството, 2: 47-48.

ПРОБЛЕМИ НА СЧЕТОВОДСТВОТО И ОДИТА В АЛБАНИЯ

Д-р Алкета Пашоли (Жеку)

Университет "Фан С. Ноли", гр. Корча, Република Албания

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND AUDITING IN ALBANIA

Alketa Pasholli (Zheku)

ABSTRACT: Globalization causes comparability and harmonization of accounting and financial reporting to be one of the main priorities. Accounting and auditing in Albania in these 20 years have undergone important transformations and developments. Application of IAS/IFRS and International Audit Standards as an innovation for Albania the situation of its procedures for the European integration process were followed by a series of problems in practice. The experience of modern economic development has shown that accounting professions have played and still play an important role in the progress of the economic stability and a country's sustainable governance. But, in our country it is identified that public demand for these professions has a more formal character, disorienting the fragile and newly established institutions of these kinds of profession. This is what this study treats; some of the main problems of accounting and auditing which we consider as a priority among those issues treated from domestic and foreign experts in developing the accounting profession in Albania.

KEYWORDS: Accounting/auditing profession, International Financing Reporting and Auditing Standards.

ВЪВЕДЕНИЕ

Свидетели сме на световната криза и произтичащите от нея последици. И то Албания като част от Европа чувства ефектите на тази криза. Ние сме слабо икономическа развита страна основано на стабилен растеж, ясни закони и правила в рамките на Европейския съюз. Въпреки трудните условия ролята и значението на финансовия одит непрекъснато нарастват. В настоящият доклад се прави опит да бъдат разгледани и анализирани някои трудности и проблеми с които счетоводството и одита в Албания се среща в условия на криза. Специален интерес представят проблемите свързани с законодателството, подготовката на законовите одитори и тяхната квалификация.

Анализирайки някои аспекти от изискванията на европейското законодателство за развитието на счетоводството и одита и имайки в предвид картината в Албания, направените изводи и предложения са насочени към развитието и усъвършенстването на одиторската професия в Албания в динамиката на глобализацията.

Обект на изследването е счетоводството и одита и възможностите за негово усъвършенстване в Р. Албания в новите икономически условия и най-вече пред присъединяването ни към Европейския съюз (ЕС).

В хода на изследването е заложена **тезата**, че съществуват възможности за усъвършенстване на финансовия одит в Албания и те следва да докажат своята ефективност. Проучването би подпомогнало одитната сфера в Албания и спомогнало за настоящото и бъдещето ефективно развитие на одитната дейност и професия.

Целта, която се поставя е разкриването на основните проблеми и правила, които характеризират счетоводството и одита в Албания в динамиката на глобализацията, имайки в предвид условията за присъединяването ни към ЕС. От тази позиция да се предложат възможностите за доразвиване и прибижаване до най-добрите световни практики.

Тази цел се конкретизира в следните **задачи** :

- Идентифициране на съвременните проблеми на счетоводството и одита в Албания и определяне на тяхното въздействие в практиката на одитиране.
- Да се предложи на практиката в Албания усъвършенствана методика за организация и технология на финансовия одит.
- Анализиране на възможните решения за подобряване качеството на счетоводстводната професия.

В условията на евроинтеграция и устойчиво развитие, през последните години широк кръг от заинтересовани лица желаят да получат **реална представа** за състоянието и тенденциите в развитието на икономическите субекти в Албания. Това е следствие от влиянието на динамичната среда, в която тези субекти функционират и необходимостта от адекватна информация, задоволяваща интересите им. За целта ролята на счетоводството и одита в Албания е своеобразен **гарант** затова, че публикуваната информация е достоверна във всички съществени аспекти.

На основата на задълбочено изследване на теорията на счетоводството и одита и практическо проучване в Албания се представят най – добрите практики, както и подходи за промяна и усъвършенстване на одита в процеса на пред присъединяването ни към ЕС. Впоследствие през 2009 г. в Албания одиторското законодателство се променя динамично в съответствие с МОС. Това е едно предизвикателство въз основа на стратегическите световни промени и именно това прави одита изключително атрактивен и дискутиран.

МЕТОДОЛОГИЯ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

База за разработката са световните достижения и развитие на счетоводството и одита. Използвани са методите и подходите посредством, които са формулирани изводите, оценките и препоръките. В изследването е приложена системата от общологически методи – анализ, синтез, индукция, дедукция, исторически метод, метода на наблюдението и отделни постановки на систематическия подход. За изводите и дефинирането на резултатите от изпълненото изследване се използва като инструментариум сравнителния анализ.

Изследването и разработването на проблемите на счетоводството и одита, включва проучване и систематизиране на широк кръг от, **албанска литература** както и нормативната уредба, свързана с проблемите по дефиниране, представяне и стандартизиране на счетоводството и одита.

Практическите проучвания се основават на проведени консултации и анкети с регистрирани експерт счетоводители в Албания, осъществяващи одитна дейност. Целта на анкетите с представители на професията в Албания е разкриване на проблемите, с които те се сблъскват при одитиране и използваните подходи за решаване на проблемите.

I. Характерните особености на независимия финансов одит в Албания.

В Албания до 90-те години през времето на социализма действаше само **ревизионен контрол на държавата**, след които настъпваха сериозни промени в обществото и успоредно с тези промени много бързо се **промениха и принципите в областта на счетоводството и одита**. Това наложи **посъвместно преразглеждане** на подхода към разработването и актуализирането на счетоводното и одиторското законодателство. На 19.11.1992 г. у нас е приет Търговски закон № 7638, след него и Закона за счетоводството, № 7661, приет от Народно събрание на 19.01.1993 г. Министъра на финансите през 1998 г. утвърждава и Правилник за свободната професия на счетоводителя.

Развитието на глобализацията на икономиката и наличието на редица регионални политико-икономически структури също така наложиха необходимостта от прилагането на еднотипен подход към законовото регламентиране на счетоводната и одиторската професия, както и към еднозначно възприемане на тяхната същност и обществена значимост.

Потребността от одит става **неотложна** предвид на това, че с прекратяване действието на държавния контрол и в резултат на либерализацията на икономиката възникват негативни явления – сложна икономическа обстановка, разграбване, безstopанственост, развитие на стопанската престъпност, безработица и бързо растяща инфлация. Наложително е създаването със закон на орган, който да осъществява **независим финансов контрол**.

По това време страните от ЕС завършват процеса на хармонизация в областта на счетоводството си, осъществявана на базата на съвместни директиви. В перспективата си на бъдеща част от обединена Европа, Албания използва тези отработени в практиката критерии и принципи и **възприема** съвременното и най-ценното от европейския опит. Впоследствие основа за албанските одиторски стандарти стават **международните одиторски стандарти**.

Високият професионализъм на одитора е гаранция за безупречната му работа и е от неоценима полза за предприятието. Затова подборът и системата на лицензиране в професията на регистрираните одитори са толкова строги, а повишаването на професионалната подготовка – постоянно задължение. Това е трудна професия, осъществявана от висококвалифицирани експерти, положили клетва за **честност, безкомпромисност и независимост**.

В икономическото развитие на Албания, основано на стабилен растеж, ясни закони и правила в рамките на ЕС, ролята и значението на счетоводството и одита непрекъснато ще нарастват. Бизнесът все повече разбира полезния ефект от одита, все повече публичността е заинтересована от възможностите да използва изразеното одиторско мнение в сложната конкурентна среда.

Западна Европа завършваше успешно процеса на хармонизиране на своите счетоводни законодателства, Международните счетоводни стандарти все още търсеха поддръжници и територия за приложение, а глобализирането на счетоводната рамка съвсем не се поставяше на дневен ред.

Албания тогава беше изправена пред необходимостта да се присъедини към процеса на европейската хармонизация. Това беше направено сравнително успешно чрез създадената законодателна рамка, чрез практиката на счетоводителите и на първите дипломирани експерт-счетоводители.

Изучаването на принципно нови разбирания в областта на одита не може да става единствено на основата на четенето на конкретния стандарт. Одитните традиции, теории и школи са се развивали по начин, който е отговарял на наложените се отношения в обществото и в частност на икономическата сфера.

Процесът на търсене на близост между европейското законодателство се развива и дава основание за надежди за разбирателство. Неизбежно е ИЕКА¹ да следва световните тенденции и да използва най-добрия опит.

II. Съвременни проблеми на независимия финансов одит в Албания и усъвършенстване на методиката, организацията и технологията.

Ефективното функциониране на системата за контрол върху качеството на одиторската дейност е представлявана от **съвет** като избран орган на общото събрание. Всеки регистриран одитор, независимо дали е физическо лице или специализирано предприятие, представя годишен отчет за своята

¹ Института за регистрирани експерт счетоводители.

дейност. Съветът прави извадка за проверяваните одитори. В съответствие с изискванията на МОС и правилника за работа на съветът, проверките за всеки одитор са през три – четири години. Правилата за проверките включват: избора на одиторите и на одиторските им досиета, проверяването, начина, по който ще се реализира проверката на място; приключването на проверката с писмен доклад по форма, определена от Съвета за контрол по качеството на одиторските услуги. Съветът обобщава и оповестява резултатите от проверките и предлага за санкции одитори, които не отговарят на изискванията за прилагане на необходимите одиторски процедури.

1. Механизмите на публичния надзор и прилагането не са ефикасни за поощряване на изпълнението на одиторските стандарти. С изключение на Централната Банка на Албания, се забелязва ограничено прилагане на счетоводните и одиторските стандарти. Според нас причините за неефикасно приложение на публичен надзор и прилагането на одиторските стандарти, са липсата на експертиза за извършване на контрола на одиторските дружества, особено тези, които одитират предприятията с публичен интерес.

2. Подобряване на професионализма на одиторите в най-широк смисъл.

Необходимостта от квалификация във всички области на икономиката във връзка със счетоводството, одитирането и финансовото отчитане е много голяма. Нивото и качеството на образованието и квалифицирането преди и след сертифициране на счетоводители и одитори е недостатъчно за удовлетворяване съществуващите нужди за познания и опит. С цел подобряване това състояние, **предлагаме** квалифицирането да започне от основно образование до висшето.

Предприятията избират своя одитор въз основа на няколко изисквания, най-важното, от които е **опитът**. Освен това трябва да се вземат под внимание нормите по кодекс. В нашата практика се прилагат нормите на професионалния етичен кодекс на Международната федерация на счетоводителите. Това ни доближава към световните достижения на професията, още повече, че албанските одитори са членове на тази федерация. Буквалното приемане на кодекса е важен знак пред световната професионална общност, че Албания прави **значими стъпки** към нейните изисквания в тази област. Това е част от стремежа на страната ни да се **присъедини** към ЕС с достатъчно добри и ефективни постижения.

3. Промяна в отношенията между одитор и собственик. При тях обикновено има и не толкова ясни постановки. Проличава необходимостта да се създават правила за отношенията между одитора като професионалист, даващ независимо мнение за финансовия отчет и институцията, представляваща собственика. Може да се отбележи, че връзката между одитора и държавното предприятие е по-разграничена, по-индиректна в сравнение с частното предприятие.

4. В някои случаи одиторите не са независими от икономическите предприятия, където извършват одитирането.

Предлагаме строго изпълнение на 8-ма Директива за надзор на качеството върху одита в съответствие с изискванията за **независимост**.

От 2004 г. в Албания се прилагат **Международните одиторски стандарти**. Членовете на ИЕКА са длъжни да спазват стандартните процедури при извършване на своите професионални ангажменти. Това предлага значителна промяна от гледна точка на статуса на одитора, документацията му и отношенията му с институциите. Доскоро действаха национални одиторски стандарти – малко на брой и обем, но съответстващи на международните стандарти.

Финансовата прозрачност в Албания **не поощрява вътрешните и чуждите инвестиции**. Общо взето, ниското ниво на *прозрачността* пречи на малките и средните предприятия да вземат кредити от финансовия сектор. Това е особено важно за Албания, където около 92 % от всички бизнес-предприятия са малки и средни предприятия. Още повече, че в условия на липса на достоверна финансова информация, заинтересованите страни не успяват да се запознаят с истинските резултати на ръководството. Не само прозрачността, *има данни, че одиторите не винаги спазват принципа на независимостта*.

Албания е малка страна, в която пазарната икономика не е достатъчно развита. Една от най-успешните индикации за много добра пазарна икономика е **състоянието и развитието на фондовата борса, която липсва в пазарните условия на Албания**. Освен това в нашата страна се развива предимно малък и среден бизнес, с фамилна собственост или собственост на малък брой хора. Това е средата, в която ще се развива одита и тя е необходимо да се познава. **Нашето мнение е, че одиторът е нужен в албанската икономика, дори и само за това, че той е най-високо образованият счетоводител в страната, който има директен достъп до предприятията**. Следователно се очаква да оказва положително влияние върху развитието на счетоводната наука и практика.

Одиторът в Албания в много голяма степен от изводите в анкетните листове се явява консултант, самите одитори го твърдят. Може да се приеме, че насоката, по която той работи е **независимо експертно мнение** върху финансов отчет от гледна точка на неговата достоверност във всичките му значими аспекти.

В самия одит като функция одиторът неизбежно се явява в ролята на консултант, тъй като неговите забележки, препоръки за отчета и изразяването на квалификации (резерви) в одиторския доклад са начин за подобряване на отчета. Ето защо той консултира как отчетът да стане по-добър. Но когато говорим за консултантска дейност в буквалния смисъл на думата, когато одиторът изпълнява ангажимент по одиторските стандарти, той **не бива да бъде консултант** по начин, по който да оказва влияние за създаването на отчета,

т.е. за представянето на определени пера, защото след това ще одитира това, което е консултирал. Всеки регистриран експерт счетоводител да умее да прави това разграничение, така че да не се нарушава неговата независимост в качеството му на одитор, изпълняващ одиторски ангажимент. Самото предприятие не бива да го притиска да изпълнява консултантски функции от такова естество, за да не бъде зависим от собственото си мнение. В момента в света се акцентира върху това одиторът да бъде максимално независим, когато изпълнява одиторски ангажимент върху финансови отчети. Ако се наруши това правило, ще се наруши неговата независимост.

Традицията в отчетността и контрола, не само в годините на централизирана планова икономика, а и в последните 19 години, се свързват с висока степен на регулиране. Психологията на счетоводители, ревизори, одитори е формирана в условията на детайлно регламентиране на едно законосъобразно поведение чрез множество законови и подзаконови нормативни актове. Прилагането на МСС и МОС изисква **коренна промяна в начина на мислене и подхода на практикуващите одитори**. Ако се направи дори само един бегъл преглед на МСС, веднага изпъква многовариантността на възможните подходи и методи за оценка, което изисква одиторът /а преди това и счетоводителят/ да поеме отговорност за избор на определен метод или процедура. Последните промени дават възможност предприятията сами да определят някои основни параметри на водене на отчетността, като се съобразяват единствено с изискванията за документална обоснованост и спазване на възприетите счетоводни принципи.

В тези условия одиторът е изправен пред задачата да потвърди или отхвърли като неудачно всяко индивидуално или колективно решение, опиращо се на нормативно разрешената свобода на действие.

Проблемът е в това, че както при вземане на решение, така и при неговата оценка, има определена доза субективизъм, който може да бъде ограничен единствено по пътя на повишаване на квалификацията и преодоляване на психологическата нагласа да се избира по-лекият път, като се следват някакви предписания, вместо да се поеме дори и минимална отговорност за използване на един или друг метод на отчетност и одитиране.

Нашето мнение е, че промяната трябва да започне от подготовката на специалистите от областта на счетоводството и контрола. Студентите, завършващи счетоводство изучават само един предмет по одит т.е. "Одитинг". **Обучението и професионалната квалификация трябва да се подобри с цел удовлетворяване исканията на страните, които търсят услугите им.** Съществуват големи предизвикателства във връзка с обучението, квалификацията и оторизирането на счетоводителските и одиторските специалисти в страната. **Токущо дипломираните с отлични резултати не са привлечени в професията на счетоводството и одита в Албания.** Общо взето, те се привличат от кариери с по-висока заплата и перспективите за успешна ка-

риера са по-големи. Такива са областите на банките и финансите. Поради растящата комплексност на стандартите и правилниците е необходимо най-добрите и талантливите индивиди да бъдат привлечени в професията и да се реализират там.

III. Оценка на ситуацията в Албания във връзка с възможните решения за подобряване качеството на счетоводството и одита.

Нашата оценка ще се съсредоточи в силните и слабите точки на състоянието на счетоводството и одита, които съдействат в качеството на финансовия отчет на корпорациите и включва едно преразглеждане, както на законните изисквания, така и на актуалните практики. За тази оценка са се ползвали Международните стандарти за финансово отчитане (SNRF) и Международните одиторски стандарти (SNA). За образец са взети международния опит и най-добрите практики в областта на уреждането на счетоводството и одита. За страни като Албания, която се стреми да се присъедини към ЕС, оценката се свързва с изискванията на законодателството на ЕС.

Около 92 % от бизнеса в Албания са малки и средни предприятия с около от един до четирима служители. Изискванията за финансово отчитане за тези предприятия са важни поради актуалното и потенциално влияние над банковото посредничество и събирането на таксите.

Въз основа на всички гореспоменати аспекти, следва да се направи кратък обзор относно **главните причини:**

Защо Албания трябва да продължава с предприетите реформи в счетоводството и одита и в кои посоки?

- **При правната рамка има липса на стабилност.** Използването на указанията, може да предизвиква трудности поради честите промени в тях и така дружествата не успяват да прилагат съвременните изисквания.

- **Има ограничени данни, които показват че актуалните изисквания за съвместно одитиране, води до нарастване качеството на одита в Абания, обаче на практика това не се прилага.** Имайки в предвид капацитета на местните одиторски дружества, възможността за едно одиторско дружество от високо ниво, да приеме извършването на съвместен одит с едно местно одиторско дружество и да има доверие в работата на това дружество, е много малка. Това изискване се прибавя към въпросите, които са от задължителната ротация на одиторските дружества и липсата на одиторски капацитет.

- **Професията е нова** и независимо от полаганите усилия, съществуващите три професионални организации срещат **трудности в изпълнението на своята роля** и се нуждаят от чувствително одобрение.

- Придобиване на правоспособност на "Регистриран експерт счетоводен" се прави от лице, което отговаря на определените изисквания, **но нашите аргументи доказват, че броя на одиторите в Албания е недостатъчен за нуждите на пазара.** Понастоящем съществуват близо 200 експерт

счетоводители, по-голяма част, от които упражняват професията индивидуално. Получената информация от Министерството на финансите², показва че съществуват близо 2000 дружества, които търсят одитиране.

Професията на одита частично се **саморегулира от IEKA и частично чрез публичния надзор от Министерството на финансите в подкрепа на публичния интерес на правителството**. Въпреки това, актуалното регулиране на професията от страна на правителството **не е достатъчно** за осъществяване ролята на системата за публичен надзор. Една система на публичен надзор над одиторите и одиторските дружества е важно с цел осигуряване контролни системи за качеството, разследването и дисциплината са достатъчни за поощряване висококачествено одитиране. Има данни, че одиторите не винаги спазват принципа на независимостта.

Съдържанието на обучението за професията на счетоводството (Одобрените счетоводители) и одита (регистрирани експерт счетоводни) **не удовлетворява** изискванията на Международните стандарти за обучението.

Актуалният период за изпълняване задълженията на професионалния опит като оторизиран одитор е в **съответствие с международните стандарти**. Въпреки това, качеството на стажа трябва да се подобри **чувствително**. Изискването за тригодишен трудов опит трябва да бъде регламентиран при един счетоводен експерт и да бъде придружен с документ, издаден от него. IEKA разглежда документацията, но не извършва оценка на онези лица, които получават професионална квалификация, за да доказват, че те имат необходимия трудов опит или необходимите професионални способности. Това трябва да се **преразглежда** имайки предвид малкия брой на способните одитори за осигуряване качествен професионален стаж.

Изпитите за професионалните знания са **недостатъчни**, за да гарантират, че кандидатите имат необходимата квалификация. Професионалният изпит, който се организира и надзорва от Министерство на финансите, представлява писмена част, където се включват следните области и направления: Счетоводство, Закона за търговските дружества, Данъчния закон и Одит. Този изпит не удовлетворява изискването на IES 6 във връзка с тълкуването на на необходимото количество на целият спектър на професионалните знания, професионалните способности и професионалните ценности, етика и поведение с цел оценката да бъде доверлива... Като последица, съществуват съмнения за способностите на индивидите, които посредством този процес са получили правото за подготвяне, проверка и заверка на финансовите отчети в съответствие със стандартите, които все повече стават по-актуални.

- Изискванията на IEKA-s за **постоянното професионално развитие** за членовете си е положителна стъпка и в съответствие с международните тенденции.

² www.minfin.gov.al

- **Липсва** един определен законен авторитет за установяване национални одиторски стандарти. В условията на тази липса, IEKA като отговорен орган за развитието на професионалните стандарти е решила да използва преведената версия на международни одиторските стандарти.

- Системата на IEKA за контрола върху качеството се нуждае от **чувствително подобрене** с цел да се разкрие постоянно и на време несъответствието с одиторските стандарти.

Одиторските стандарти, които се използват в Албания са МОС. *Главното предизвикателство за Албания е прилагането на основните принципи отразени в тези стандарти.*

Различията в техническите способности, нивото на опита и нивото на източниците в разните одиторски дружества, **донасят различия в качеството на одитирането.** Анализа на одитираните финансови отчети идентифицира специфични въпроси, които влияят **отрицателно** върху качеството на одиторските практики в Албания:

- **Недостатъчните и непродължителните проверки на качеството на одиторски тедружества.**

Значителен брой одиторски доклади, подготвени от местни одиторски дружества бяха слаби, имаха пропуски и не даваха възможност на потребителите на финансовите отчети да направят някои изводи за предприетата работа на одиторското дружество.

- Относно качеството на финансовите отчети

В практиката съществува мнение, че с изключение на банките, другите икономически предприятия изготвят слабокачествени финансови отчети. Най-високото качество на финансовите отчети подготвени от банките е благодарение близкия **мониторинг и поощрението** за прилагане от страна на Централната Банка на Албания. Ограничават се одиторските дружества, на които е позволено да извършват одитиране на банките и способността на банките да привличат високо квалифицирани професионалисти. От друга страна, слабото качество на финансовите отчети, подготвени от други предприятия е налице от ограничените изисквания за финансова информация от третите страни.

При отпускането на кредити, банките не вярват на финансовите отчети, представени от потенциални кредитополучатели. Въпреки, че от икономическите предприятия се търсят да представят своите финансови отчети като част от процеса по кредитирането, банките в повечето случаи вземат решенията за кредитиране, основавайки се на други фактори – сумата на обезпечението, предвижданията за протичане на бизнеса, посещенията на място до икономическите предприятия и други.

В резултат на направените изследвания и мненията на участниците от анкетите могат да се направят някои **препоръки.** Те са свързани и си взаимодействат помежду си, имайки за цел подобряване състоянието на финансовото отчитане в Албания. Тези препоръки се обособяват в групи според счетоводната и оди-

торска инфраструктура. В много случаи, реформите на всяка група трябва да се реализират успоредно, тъй като групите се свързват помежду си.

Първа. Укрепването на процеса по изготвяне на стандартите без укрепване и подобряване на механизмите на публичен надзор и изпълнението, няма да има възможност за решаване въпроса за несъответствието със счетоводните стандарти. Що се касае до приоритета, **особено внимание** трябва да се отдели на укрепването на техническите капацитети във всички групи. Съществени фактори за успешно изпълнение обхващат **ръководството** от високите нива на правителството.

Втора. Препоръчва се засилването на правната рамка, която ръководи и направлява счетоводството, одитирането и финансовия отчет, вземайки предвид и другите закони и правилници, като Закона за търговските дружества, Закона за данъците и други. Възможно е да се създаде една **мулти-дисциплинарна група**, която да е овластена за **конкретни действия** като:

- **Пълно преразглеждане** на всички законодателства, които са свързани със счетоводството, одита и финансовия отчет, с цел идентифициране **неясните или конфликтнуалните изисквания**, включително и тези, които се свързват с укрепването, приложимите счетоводни стандарти за небанкови финансови посредници и микро-финансови институции.

- **Хармонизиране на данъчната рамка** със законодателството за счетоводството, одита и финансовия отчет. МССФО и НСС ще представят нови категории на приходи и разходи, така че са необходими указания във връзка с препоръката /съответствието на печалбата/ счетоводната загуба с печалбата /данъчната загуба. В условията, когато липсват подобни указания, икономическите предприятия, при подготовката на финансовите отчети, може да **смесват** данъчните стандарти със счетоводните.

Трета. Препоръчва се структурата по изготвянето и установяване на стандарти, да стане по-стабилна. Затова е необходимо. Разширение на актуалния орган по установяване/изготвяне на стандартите за включване в по-широк размер на заинтересованите страни с цел систематичното третиране и удовлетворяване нуждите на участниците от частния и публичния сектор в процеса по изготвянето на стандартите.

Четвърта. Мобилизиране на финансирането и техническата експертиза за осигуряване и доказване, че счетоводните стандарти са **съвременни**.

Пета. Документирането, разпространението и прилагането на една ясна стратегия за изготвяне и приспособяване на стандартите, която обхваща **ефикасен консултативен процес**. Това ще съдейства за решаване на проблема, относно актуалното ниско ниво за опознаване и прилагане на счетоводните стандарти.

Шеста. Прави се **предложение за създаване** на единна и стабилна структура за установяване (изготвяне) на одиторските стандарти. За утвърждаването ѝ е необходимо:

- Създаване на стабилен процес за изготвяне (установяване) на одиторски стандарти, осигуряващ превода на МОС и развитието на съответните практики на одита, особено за **малкия и среден бизнес**.

- Мобилизиране на фондове и техническа експертиза за осигуряване превод на време на МОС. Това би включило изнамиране и използване на синергии (сътрудничества) за превода на МСФО.

Седма. Препоръчва се създаването на систематични институционални механизми за институционалния мониторинг и изпълнението за осигуряване съответствие със счетоводните и одиторските стандарти. Това задължително предполага:

- Актуализиране на законодателството за ясно определяне авторитета на органите, които поощряват прилагането на счетоводните и одиторски стандарти и за усъвършенстване съществуващите **санкции** с цел да станат по-добри предотвратители.

Осма. Акцентира се върху професионализма и качеството на дейността на професионалистите на счетоводството и одита – да се подобрява постоянно. Това е постижимо чрез:

- Изясняване на мандата на ИЕКА за включване обслужване в полза на ползвателите.

- Снемане определянето на цени на одитирането от правителството, което понастоящем ограничава спектъра и качеството на дейността на одиторите. Повече доверие трябва да се посвети на процеса на контрола върху качеството, разследването и дисциплината за публичен надзор на независимостта на одиторите и одиторското качество.

- Във връзка с обучението и квалификацията **се препоръчва** нарастване броя на счетоводните и одиторски специалисти, способни за подготвяне на финансови отчети и извършване на съответни качествени одитирания.

Девета. Следва да се предприемат инициативи за привличане на токущо дипломираните специалисти, най-добри в професията си и за **повишаване** нивото на квалификация в областта на счетоводството и одита, чрез **обучаващи курсове**, организирани в Албания. Това е постижимо чрез:

- Преразглеждане на курикулата (образователната система на университета), за да включва повече материали от направления като МССФО, МОС, бизнес-етика и управление на корпорациите.

- Даване на стимули за индивиди, включващи се в професията. Стимулите могат да бъдат под формата на **стипендии** от правителството и бизнес-фирми за следване по счетоводство.

Десета. Ежедневно осъвременяване на квалификационните стандарти в съответствие с Международните образователни стандарти на IFAC. Това следва да включва:

- Актуализиране програмата на професионалните изпити, съдържанието на изпитите и оценката им, с цел включването на важни аспекти, които до-

сега не са включени. Това позволява да се осигури по-квалифицирани професионалисти и по-добро признаване на квалификациите. Поради липса на местни източници, трябва да се потърсят синергии посредством обучението и квалифицирането на счетоводители и одитори.

- Съчетаване и организиране на курсове, особено в аспекти на МССФО и МОС, ръководени от регионални или международни експерти. Тренировъчните курсове трябва да започнат от основно до напреднало ниво на познанията. Освен това курсове трябва да има и за **специализирани области**, като финансово отчитане и одитиране на банки и застрахователни дружества.

- Създаване на обучаващ професионален счетоводен център за осигуряване съвременно обучение по счетоводство, одит, финансово отчитане и други специфични аспекти, свързани с тях.

- Възстановяване на връзки, отношения и комуникация с международни професионални счетоводни организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Proceedings of International Scientific Conference "Albania through Implementation of Financial Reporting and Auditing Standarts: Tirana, 2010.
2. Международни Стандарти за Финансово отчитане (SNRF).
3. Международните Одиторски Стандарти (SNA).
4. Албански Закон за счетоводството 2006 г.
5. НСС Албания 2008 г.
6. Списание: Finance-Kontabilitet-Auditim – ИЕКА.
7. Закон за "Независимия финансов одит, организирането на професията на регистрирания експерт счетоводител и регистрирания счетоводител" 15.4.2009 г.
8. www.instat.gov.al
9. www.minfin.gov.al

ХАРМОНИЗАЦИЯ НА СЧЕТОВОДСТВОТО В УСЛОВИЯТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

д-р Радка Абаджиева

Международно висше бизнес училище, Ботевград

HARMONISATION OF ACCOUNTING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Radka Abadjieva

ABSTRACT: This article aims to reflect the correlation between the internationalization of economies and harmonization of accounting worldwide. It presents the general objectives and principles outlined in the Common Framework for Financial Statements, which is the theoretical basis of IAS.

The admission of IAS and some specificity in establishing local frame concepts are chronologically presented. It defines the main objectives of the countries on the harmonization of accounting which is realized through international accounting standards.

KEYWORDS: IAS, IFRS, common framework

Глобализацията е обективен процес, при който светът, а не отделни негов части става естествено взаимозависим и обвързан. Този процес "си пробива път"¹ в крайна сметка независимо от неговото периодично ускоряване или забавяне от страна на субективния фактор.

Професор Петко Ганчев – д-р на философските и на политологичните науки, разкрива тайната на единството от обективни и субективни елементи на глобализацията. "Хората – подчертава той – действат съобразно наследените и създадени независимо от тях условия и обстоятелства, средства и технологии. Техните съзнателни от гледна точка на тяхното индивидуално съзнание, действия, потъват, втъкват се в обективната верига от действията на хиляди, милиони, милиарди човеци в историята"².

В условията на глобализация технологиите и други предпоставки (обективни) предизвикват взаимобвързаност между отделните държави.

Субективният фактор е този който стимулира или отклонява взаимната обвързаност, но не и да я заличи.

¹ Чавдарова М., "Философия, геополитика, бъдеще". Изд. Фабер 2011, стр. 85.

² Ганчев П., "В битката за бъдещето. Светът и България в глобалната епоха", Варна 2002, стр. 10.

Към проблемите на световното стопанство вече е в сила колективният подход, като до голяма степен значение има политиката (регионална, национална, глобална) на водещите в икономическо отношение държави.

Глобализацията може да бъде управлявана при запазване суверинитета на отделните държави, което е заложено в устава на ООН с принципа на суверенното равенство.

След Втората световна война процесите на интернационализиране в бизнеса стават по-действени. Компании от САЩ и Япония създадоха многобройни дъщерни компании в страни, където е икономически изгодно и политически защитено. Страните от Западна Европа не могат да се противопоставят сами на конкуренцията и разширяват интеграцията по между си.

Съществуващите счетоводни законодателства и школи се явяват пречка пред инвеститорите по отношение разбираемостта и прозрачността на прилаганите норми, както и сравнимостта на финансовите отчети и показатели. С времето епохата на "счетоводния национализъм" е прекъснат и през последните 20 години на XX век, страните от Западна Европа хармонизират счетоводното си законодателство чрез приемане на директивите на Европейската общност в областта на счетоводството. Това доказва, че отделните страни имат желание да изоставят до известна степен собствените си правила и да приемат тези на Общността. Европейската хармонизация е между страните членки на Европейския съюз. На определен етап от развитието на интеграционните процеси в световен мащаб се очертава друг път на хармонизиране в по-широки размери. Тази идея започва своето осъществяване през последните 30 години на XX век със създаването на Комитет за Международни счетоводни стандарти (IASC) в Лондон през юни 1973г. от лорд Хенри Бенсън, който е и първият му председател.

Комитетът е споразумение между националните организации на счетоводителите от 16 страни в Австралия, Великобритания и Ирландия, Германия, Канада, САЩ, Мексико, Холандия, Франция, Япония и др.

Членове на КМСС стават всички професионални организации, които са членове на международната федерация на счетоводителите (International Federation of Accountants). Тя е създадена от представителите на 50 държави на XI световен конгрес по счетоводство, състоял се на 10 и 14 октомври 1977 в Мюнхен. България също е равноправен член на КМСС, като е представена от Института на дипломираните експерт счетоводители. След XVIII световен конгрес по счетоводство, който се проведе през ноември 2010г. в Куала Лумпур в IASC са обединени 159 редовни и асоциирани членове от 124 държави с повече от два и половина милиона професионални счетоводители. Президент на организацията от 2010г. Goran Tidstiöm от Швеция.

За разлика от Европейската хармонизация, която се реализира от законодателните органи на Общността и трябва да се прилага задължително от всички членки, при МСС идеята е да се приемат професионални правила, който

нямат задължителен характер за никоя страна, ако тя не реши да ги прилага по отношение на месните предприятия. По своя замисъл МСС се доближават до англо-американския модел на счетоводно-правни регулации.

КМСС се създава за да отговори на необходимостта от общи и прозрачни принципи, като са поставени за осъществяване на някой цели:

- Формулиране и публикуване на счетоводни стандарти, които да се спазват при представяне на финансовите отчети.

- Цялостно подобряване и хармонизиране на правилата за изготвяне и представяне на финансови отчети.

- Постигане на конвергенция между националните счетоводни бази и практики за създаване на една висококачествена глобална счетоводна база.

Страните от Западна Европа в периода между 80-те и началото на 90-те години на XX век хармонизират своите национални законодателства чрез задължително приемане на директивите на Европейската общност в областта на счетоводството.

Историята на КМСС макар и ословно може да бъде представена в няколко етапа³

Първият започва от 1973 г. и продължава до 80-те години на XX век. През 1975 г. е приет МСС1 Оповестяване на счетоводната политика, с който се поставя началото на международните счетоводни стандарти. През този период са създадени 23 стандарта, но те не се прилагат масово и не са особено популярни.

Вторият етап е от средата на 80-те години до средата на 90-те. В този период се търси по-широко хармонизиране. Стандартите стават по-конкретни и по-сложни и това довежда до търсене на единство в концептуален план и се създава Обща рамка за изготвяне и представяне на финансовите отчети (1989). Чрез нея се излагат цялата философия на МСС, както и приликите и разликите с другите счетоводни бази. Тази рамка трябва да се приеме като теоретична основа при изграждане на база МСС. Тя акцентира върху въпросите, свързани с финансовите отчети т.е. онези които се интересуват от финансовото състояние на предприятието.

В рамката е посочено, че отговорността за изготвянето и представянето на финансовите отчети се носи от ръководството. Това предполага избор на подходяща счетоводна политика, която се конкретизира във всяко предприятие. С това ще се подчини счетоводството и на конкретни законови актове и всеки ще поеме своята отговорност. В условията на криза този подход е не само подходящ но и наложителен.

След 1990 година в бившите социалистически държави МСС намира добър прием, в случаите когато чуждестранните капитали не приемат тотално финансовите отчети на предприятията, изготвени по месните правила. Това

³ Свраков А. и колектив, "Счетоводство" С., "Труд и право" 2011 година.

стана причина МСС да навлезят в България след 1992 година, времето в което се прилагаха международните одиторски стандарти.

Третият етап е от средата на 90-те години и продължава до началото на XXI век. През този период към дейността на КМСС се присъединява и Международната организация на комисиите по фондовите борси (IOSCO) и поставят въпроса за създадените 30 стандарта, наречени (Core Standards) да се подобрят и хармонизират. Заедно с КМСС започват да работят национални съставители на стандарти (National Standard Setters). Увеличава се и броят на страните, които дават възможност на месни компании да приемат МСС. През 2000 година вече се отчиташе, че КМСС е изпълнил проекта възложен му от IOSCO за приемане от фондовите борси по света финансовите отчети, изготвени съгласно МСС.

Четвъртият етап започва от началото на XXI век и продължава. През 2000 година е приет нов устав, а от 01.01.2001 година е създадена фондация на КМСС, като той вече е заменен от Съвет по МСС. От началото на 2003 година се взема решение стандартите да имат ново наименование Международни стандарти за финансова отчетност (МСФО).

През 2001 година Европейският съвет обеща, че всички предприятия, регистрирани на европейските фондови борси ще бъдат задължени да прилагат МСС.

Официално продължават да се използва МСС, което е заложено в Регламент (ЕО) 1606/2002. Чрез Регламент (ЕО)1126/2008 бяха утвърдени и приети от ЕС стандарти, като терминът МСС беше запазен, което се вижда и от Закона за счетоводството, където са записани също като МСС.

Международните стандарти за финансова отчетност, приети от комисията на европейския съюз, са посочени като официална база за изготвяне на финансовите отчети в България с Постановление № 207 от 7-ми август 2008, ДВ 66/15.08.2006г. в редакцията им към 01.01.2005.

Всички МСФО са приети с регламент (ЕО) 1126/2008г. на Комисията от 3-ти ноември 2008г. за приемане на някои международни стандарти в съответствие с Регламент (ЕО) 1606/2002г. на Европейския парламент и на Съвета публикуван в Официалния весник на ЕС от 29.11.2008г. Регламентите имат пряко въздействие във всяка страна членка на ЕС. Стандартите и разясненията влизат в сила веднага без да е необходимо да бъдат утвърждавани официално от законодателството на всяка страна.

Основните качества на финансовите отчети са дифенирани в Общата рамка за изготвяне и представяне на годишните финансови отчети, публикувани през 1989г. от Къмитета за международни счетоводни стандарти. Тя може да бъде приета като теоритична основа на МСС. В САЩ и Великобритания през последните 20 години на XX век също са приети подобни рамки. Страни като Германия и Франция не използваха Общата рамка в тълкуванието и като "закон", но в началото на XXI век те се съобразиха със световните тен-

денции и създадоха органи за изготвяне на счетоводни стандарти. В Германия беше приета рамкова концепция за счетоводно приключване на концерните и изготвянето на консолидирани финансови отчети. Тя се създава от немския съвет за стандарти, а не от законодателния орган на Германия. Съветът е регистриран по реда на гражданското законодателство а не на търговското.

Този опит може да бъде използван и от нашата страна тъй като чрез него ще се привлекат широк кръг специалисти при изготвянето на местните стандарти, а не ограничен кръг специалисти както е в момента.

Общата рамка не е стандарт но нито един не може да бъде създаден или тълкуван без да се съобрази с нея. Освен това тя не ограничава приложението на международните счетоводни стандарти само в големите предприятия, а се отнася за всички, независимо от правния им статут, собственост или сектор към който принадлежат. За някои дейности като застрахователна, банкова е необходимо да се зложат принципи характеризиращи тази дейност.

В Общата рамка са залжени 2 базисни принципа:

– Текущо начисляване, съгласно който сделките и събитията да бъдат признавани счетоводно в момента на тяхното осъществяване, а не в момента на движението на паричните средства. В резултат на прилага нето му се представя информация не само за минали сделки но и за бъдщи такива. Отклонение от този принцип би означавало друга рамка за финансова отчетност т.е. отчитане на база парични потоци.

– Действащо предприятие. Това означава, че предприятието ще продължи дейността си и вътрешен или външен фактор нямат намерение да ограничават тази дейност или да я ликвидират през годината следваща отчетната. Ако се очаква това да се случи, тогава финансовият отчет се изготвя на друга база, която не е посочена в Общата рамка.

Рамката дефинира и основните качествени характеристики на които трябва да отговарят финансовите отчети:

а) разбираемост. Това означава, че изготвените финансови отчети могат да се ползват от потребители, които имат познания по икономика, финанси, право и имат желание да проучат и използват предоставената информация.

б) уместност. Това качество се реализира, когато информацията може да влияе при вземане на решения от потребителите и с това се повишава доверието към управлението

в) същественост. Информацията е съществена, когато с нейна помощ се вземат адекватни решения. Съществеността се определя конкретно и зависи от условията и разбирането на ръководството.

г) надежност. Тя се постига когато не са допуснати съществени грешки, отклонения или неточности. Преди да се вземат решения трябва да се прецени до колко потребителите могат да се доверят на представената им информация.

д) достоверно представяне. Това означава, че информацията трябва да бъде представена на база действащите стандарти.

е) предимство на съдържанието пред формата. Съгласно концепцията на МСС сделките и събитията трябва да се представят на база икономическото им съдържание а не според правната им форма, с което се цели да се избегне формалното представяне.

ж) неутралност. Информацията във финансовия отчет не бива да оказва влияние при вземане на решение т.е. то следва да бъде взето на база фактите.

з) предпазливост (благоразумие). Това качество изисква да не се надценяват или подценяват конкретните обекти (ресурси, задължения и др.). Това качество се намира в зависимост с достоверността, което се проявява, когато се прилага справедливата цена като оценител при периодичното отчитане.

и) завършеност. Информацията трябва да бъде представена в съдържателен и количествен аспект.

й) сравнимост. Получената информация за текущия отчетен период трябва да се сравни с минали периоди, за да могат да се вземат правилни решения.

Тези качествени характеристики трябва да бъдат постигнати при изготвяне на годишния финансов отчет, с което той ще отговори на изискването за вярно и честно представяне. Това изискване е регламентирано за първи път в търговското законодателство на Великобритания през 1947 година и е получило разпространение в англо саксонската практика, а чрез нея и във МСС. Идеята съществува от 1944 г. в Закона за акционерните дружества (Joint Stock Companies Act), в който се говори за "пълен и честен баланс (full and fair balance sheet), а през 1900 г. в редакцията на Търговския закон се появява "верен и правилен счетоводен баланс" (true and correct balance sheet). В тази редакция изискването съществува до средата на 40-те години на XX век. По предложение на Института на дипломираните експерт счетоводители на Англия и Уелс (ICAEW) изискването се променя на "вярна и честна представа" (true and fair view), което се приема от МСС и Международните одиторски стандарти.

В СС-1 Представяне на финансови отчети е отделено нужното внимание за вярно и честно представяне на имущественото и финансово състояние.

В Закона за счетоводството чл. 4(1) са посочени основните счетоводни принципи на базата на които се осъществява счетоводството и се изготвят финансовите отчети.

- текущо начисляване
- действащо предприятие
- предпазливост
- съпоставимост
- предимство на съдържанието пред формата

- запазване при възможност на счетоводната политика от предходния отчетен период

- независимост на отделните отчетни периоди и стойностна връзка между начален и краен баланс

Видно е че наща е нормативна уредба е възприела принципите от Общата рамка, както и качествените характеристики на които трябва да отговаря ГФО (ЗС. Чл. 25 (1,2,3,4)).

- разбираемост

- уместност

- надеждност

- сравнимост

През 2009 г. СМСС публикува Международни стандарти за финансови отчети на малки и средни предприятия (МСФО на МСП). Все още Комисията към ЕС не се е произнесла за тяхното приложение за страните членки. Ако се приемат у нас това означава, че изцяло ще преминем към МСС.

В условията на глобализация както беше посочено всяка страна се стреми да участва в хармонизацията на счетоводството с общите правила, принципи, което се реализира с международните счетоводни стандарти.

Усновените цели на хармонизацията се отнасят до:

- създаване на счетоводни стандарти, които да се спазват при представянето на финансовите отчети

- подобряване и хармонизиране на правилата за изготвяне на отчетите

- Създаване на една глобална счетоводна база и осъществяване връзка с националните счетоводни практики

Заключение

Прилагането на международните счетоводни стандарти у нас от чуждестранните инвеститори, както и от българските е задължително, тъй като се постига сравнимост на резултатите от финансовите отчети и тяхното ползване от широк кръг вътрешни и външни потребители.

Хармонизацията на счетоводството в световен мащаб ще помогне на инвеститорите да насочват средствата си, в която страна желаят.

Европейската хармонизацията се осъществява по инициатива на законодателните органи на общността и следва да се приложи от всички страни членки. Идеята на МСС е да се приемат професионални правила, които нямат задължителен характер за отделната страна, ако тя самата не реши да ги прилага препоръчително или задължително.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон за счетоводството ДВ, бр. 98/16.11.2001 изм. ДВ, бр. 99/16.12.2011.
2. Счетоводни стандарти за финансови отчети на малки и средни предприятия ДВ, бр. 86/26.10.2007.
3. МСФО/IFRS международни стандарти за финансова отчетност. Ръководство, коментари и практическо приложение. С., ИЗД. Кабри., 2009 г.
4. Свраков А. и к-в "счетоводство" С., ИК "Труд и право" 2011.

АМОРТИЗАЦИОННА ПОЛИТИКА И НЕЙНОТО ОТРАЖЕНИЕ ВЪРХУ ИНОВАЦИОННИТЕ ПРОЦЕСИ НА МИКРОРАВНИЩЕ

докторант Ива Тодорова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

DEPRECIATION POLICIES AND THEIR IMPACT ON INNOVATION PROCESSES AT MICRO LEVEL

Iva Todorova

ABSTRACT: Innovation is the key factor for competitiveness of firms under the conditions of market economy. The article attempts to show the relationship between them and the depreciation policy. It has been compared with current regulations and the instruments of business to determine its own depreciation policy dealing with the depreciation rates implied and their impact on innovation.

KEYWORDS: depreciation policies, depreciation allowance, depreciation rate, innovation

Всяка иновация е резултат на целенасочена и съзнателно осъществявана човешка дейност, която интегрира изследователската, проектанската, експерименталната, конструкторската, маркетингова, мениджърска и други творчески дейности. Иновацията е не само нещо ново, но и нещо чрез което се получава по-добра ефективност и производителност, съгласно дефиницията на OECD /Organisation for Economic Cooperation and Development/.

Дейността по създаването на иновациите се квалифицира и като творческо преобразователна. Творческият елемент се изразява в създаването на новост, т.е. нейното генериране. Преобразователният елемент се изразява в преобразуването на информацията за новостта от идеална в материална. Иновационната дейност е силно рискова. Нововъведението може да бъде създадено, но може и на не бъде. Освен това, тази дейност е твърде продължителна. Процесът продължава понякога и с години. Например създаването на радиото е продължило петдесет години, а на телевизора двадесет и пет.

От икономическа гледна точка иновационният процес може да се разгледа като производствен процес, трансформиращ входа. Входът включва капиталът, технологичното ноу-хау и др. и се осигурява от ресурсите на организацията, а тя получава входните ресурси от средата. Изходът т.е. резултатът се осигурява от иноватора и увеличава ресурсите на организацията и нейната среда.

Иновациите могат да бъдат класифицирани от различни гледни точки. Ако се вземе предвид тяхното конкретно значение те могат да се обособят в следните групи:

А. Основни

1. С най-голямо значение. Те заемат най-висок дял от дейността на фундаментални и приложни изследвания, предизвикващи промени в системата от потребности и производствената система.

2. Със средна важност. Имат умерен дял от фундаменталните и висок дял от приложните изследвания. Обхватът на приложението им се изразява в установяването на ново множество потребности на пазара. Времевият лат между иновацията и широкомащабното и приложение е от 20 до 30 години.

3. С малка важност. Заемат малък дял от фундаменталните изследвания. Времевият лат е между 10 и 20 години.

Б. Подобрени иновации

1. С голяма важност. Заемат среден по размер дял във фундаменталните и приложни изследвания и висок дял от дейностите по развитието на иновацията. Широтата на приложението им се характеризира със създаването на нов комплекс търсене или на нов продукт.

2. Важни подобрени иновации. Имат нисък дял във фундаменталните и приложни изследвания и среден дял от дейностите по развитието. Те водят до създаването на нови асортименти на продукта или на нови процеси.

3. Нормални /инкрементни/ подобрени иновации. Те не са свързани с фундаменталните и приложни изследвания и само в някои случаи имат малък дял от дейностите на развитието. Намират израз в модифициране на съществуващия комплекс търсене или в подобрени параметри на добре известни продукти.

В. Псевдо иновации

1. Неголеми иновации на продукта, които не повишават ефективността при използването му от потребителя.

2. Иновации, които повишават ефективността на един процес, но намаляват ефективността на системата като цяло.

3. Иновации, които подобряват ефективността на системата в краткосрочен период, но в дългосрочна перспектива водят до големи загуби.

С особено практическо значение е класифицирането на иновациите по признаци, свързани със стратегическите цели и конкурентната позиция на фирмата, а от гледна точка на маркетинговата дейност е класификацията според влиянието им върху потребителските навици.

Върху развитието и модернизацията на всяка фирма имат не само действията на държавата, но и тези на самите предприятия в посока на разработване собствена политика на управление.

В потвърждение на това е предложената стратегическа програма за развитие до 2020 година, в която делът на иновациите в brutния вътрешен продукт трябва да бъде 1.5 %. политиката на управление на микроравнище

ще е комплексът от счетоводни политики, които всяко предприятие трябва да разработи, за да може да реализира целите и задачите, които си е поставило в краткосрочен и дългосрочен план.

Ако една фирма и гъвкава и инициативна и се опитва да се възползва максимално от свободата, която и се предоставя по отношение разработването на амортизационната политика, не просто ще оцелява на пазара, а ще доминира на него, макар и поставена в недотам стимулираща и мотивираща дейността икономическа среда у нас.

Амортизационната политика е част от счетоводната политика на всяко предприятие. Тя оказва влияние върху себестойността на предлагания от него продукт или услуга, както и върху финансовите резултати и не на последно място върху данъчните задължения, с които се попълват държавния и общински бюджети.

Съществува тясна връзка между амортизационната, данъчната и инвестиционна политика на предприятието от една страна и от друга фискалната политика на държавата.

В условията на пазарна икономика и технически прогрес има тенденция за по-бързо изхабяване на дълготрайните /нетекущи/ активи, което е резултат на моралното им изхабяване.

Българското законодателство дава възможност на предприятията сами да изготвят и прилагат амортизационната си политика и в същото време това право донякъде влиза в противоречие с нормативно определените амортизационни норми.

Нормативите, отнасящи се до амортизацията включват:

1. Закон за счетоводството

В чл. 15 /1/ законът регламентира..." предприятията начисляват амортизации на амортизируемите активи дълготрайни /нетекущи/ в съответствие с приложимите счетоводни стандарти".

2. Национален счетоводен стандарт 4 Отчитане на амортизацията

Според него..." амортизация се начислява само на амортизируемите активи, каквито са всички дълготрайни активи, на които може да се определи ограничен срок на полезно използване".

Стандартът определя амортизацията като "процес на разсрочване на амортизируемата стойност на даден актив през предполагаемия му срок на годност".

При определянето на срока на полезно използване, предприятието трябва да има предвид три групи фактори /т. 3/.

а/ предполагаемото физическо износване по данни от техническите паспорти от производителя, очаквана сменност на работа, физическа среда, очакваните ремонти, поддръжка и др.

б/ предполагаемо морално остаряване, политика на обновление на активите от страна на ръководството, поява на нови или усъвършенствани активи, нови технологии, промени в пазарното търсене.

в/ ограниченията върху ползването на актива-правни, фактически и др.

Съгласно т.6.5 на стандарта промяна в отчитането на амортизацията може да се извърши в случаи, когато това е икономически оправдано, като се променят:

а/ методът на амортизация

б/ срокът на полезно използване

в/ остатъчна стойност

В т. 7.2 и т. 7.3 специално се акцентира върху това, че предприятието периодично трябва да преразглежда срока на полезно използване и метода.

Промяната на тези три фактора означава, че се променя разходът за амортизация. Промяна в разхода може да настъпи и при увеличаване стойността на амортизирания актив. Предприятията трябва да разработват и утвърждават амортизационен план за всеки амортизируем актив или за групи еднородни по вид и еднакви по стойност активи /т.8.2./

Съгласно МСС 16 Имоти, машини, съоразения, предприятията сами трябва да решат дали такъв план им е необходим и ако отговорът е положителен се определя периода, структурата, реквизитите и др. Основното изискване, което се поставя в МСС е предприятието правилно и системно да изчислява и отразява амортизацията на нетекущите активи.

Наличието на амортизационен план е полезно и необходимо, особено ако се касае за по-дълъг период от време, защото той дава възможност:

- Да се предвиди момента на излизане на актива от употреба
- Предвиждане стойностното изражение на разходите за амортизация, които оказват съществено значение върху финансовата ефективност, върху себестойността. На база на последната предприятието определя цената, която предлага на потребителя.

3. Закон за корпоративното подоходно облагане

Той регламентира годишните данъчни амортизации, като разпределя амортизируемите активи в следните категории, съгл.чл.55/1/

Категория I – масивни сгради, включително инвестиционни имоти, съоразения, предавателни устройства, преносители на електрическа енергия, съобщителни линии;

Категория II – машини, производствено оборудване, апаратура;

Категория III – транспортни средства, без автомобили, покритие на пътища и на самолетни писти;

Категория IV – компютри, периферни устройства за тях, софтуер и право на ползване на софтуер, мобилни телефони;

Категория V – автомобили

Категория VI – данъчни дълготрайни материални и нематериални активи, за които има ограничен срок на ползване, съгласно договорните отношения или законово задължение;

Категория VII – всички останали амортизируеми активи.

Чл. 55 /2/ Годишните данъчни амортизируеми норми се определят еднократно за годината и не могат да превишават следните размери:

Категория активи	Годишна данъчна амортизационна норма
Категория I	4
Категория II	30
Категория III	10
Категория IV	50
Категория V	25
Категория VI	100 се разделя на годините на правното ограничение. Годишната норма не може да превишава 33
Категория VII	15

При определяне на данъчния финансов резултат се признават годишните данъчни амортизации, определени по реда на гл. XX, чл. 54 /1/. Съгласно същия член алинея 2 /в сила от 01.01.2008 г./ "Счетоводните разходи за амортизация не се признават за данъчни цели. При определяне на данъчния финансов резултат, счетоводният финансов резултат се увеличава със счетоводните амортизации, независимо от това дали отчитането им води до намаляване на счетоводния финансов резултат за годината на счетоводното им отчитане.

Това е предпоставка при разработване на амортизационната политика предприятието да се съобрази с фискалната политика на държавата. Тук става дума за размера на амортизационните разходи, които държавата признава като присъщи разходи.

По отношение на счетоводно възприетата счетоводна политика "данъчната" амортизация се явява регулативен механизъм, който има ограничителен ефект. Чрез тази амортизация държавата има за цел да осигури ритмични постъпления в държавния бюджет, които предприятията могат да намалят при увеличение разходите за амортизация. Чрез възприетите нормативи държавата ограничава относителния дял на разходите в общите разходи на себестойността.

Държавните органи дават възможности на предприятията на база собствените си приоритети и потребности да определят амортизационната си политика, както беше посочено.

За да бъде сигурна държавата, че тази политика не е разработена в ущърб на икономическите интереси на обществото тя я регламентира с помощта на нормативи.

Голяма част от предприятията нямат натрупан опит по отношение разработването на самостоятелна амортизационна политика и по тази причина възприемат определените от държавата амортизационни норми, което не е най-добрият подход за развитие на бизнеса. Макар, че фискалните срокове на амортизируемите активи и амортизационните норми да отразяват стимулиращата инвестиционна и данъчна политика на държавата имат малко или много осреднен характер. Всички тези особености трябва да се вземат предвид, когато предприятията определят сроковете на полезен живот и годишните амортизационни норми. Те трябва да отразят най-добре техните особености и начина на черпене на изгодите от амортизируемите активи, независимо от усложненията, до които различията между нормативите, възприети за данъчни и счетоводни цели могат да доведат.

Посочените нормативи, както и конкретната политика на предприятието, свързана с развитието на иновационната политика ще бъде илюстрирано с пример от практиката.

Предприятие "X" ООД е дружество с чуждестранно участие. 70 % от капитала е на чужда фирма и 30 % българско участие.

Предмет на дейността е производство и продажба на спортни съоръжения и стоки.

Предприятието предава особено значение при разработване на самостоятелни счетоводни политики в процеса на организиране отчетността и осигуряване на вярно и честно представяне на финансовото си състояние.

Основната, обобщаваща класификация на дълготрайните активи /нетекущи/ включва:

- Земи, сгради и конструкции, компютърна техника, транспортни средства;
- Технологии, нематериални активи в процес на развитие.

Изискванията, на които трябва да отговарят ресурсите, за да бъдат признати като нетекущи са:

- Да се използват в дейността повече от един отчетен период;
- От тях да се черпи икономическа изгода;
- Да бъдат надлежно оценени.

Предприятието в своята амортизационна политика залага праг на съществуеност 300 лв. Като под този праг ресурсите се отчитат като текущи разходи. В ЗКПО чл.50 /2/ е регламентиран праг от 700 лв.

Основният критерий е ограничеността в срока на полезно използване.

Сроковете на годност се определят поотделно за всеки актив или група активи като се вземе предвид скоростта на физическото им изхабяване и морално остаряване в различните фактори, обуславящи това. В амортизационната си политика предприятието е заложило минимален и максимален срок на годност за всяка квалификационна група като основните са:

Квалификационна група	Срок на годност години
Сгради и конструкции	10-50
Съоръжения	5-15
Машини и оборудване	8-10
Компютърна техника	2-7
Транспортни средства	3-10
Технологии	3-10

Методите на амортизация се определят за всеки конкретен актив или група сходни активи в зависимост от модела на черпене на изгода от употребата му. Избраният метод се залага в счетоводния амортизационен план.

Препоръчителните методи, съобразени с конкретните условия на пазарната среда и характеристиките на амортизируемите активи са: линеен, функционален и дегресивен.

Дружеството като един от лидерите на българския и европейския пазар в областта на разработването на спортни съоръжения и стоки и нови оригинални технологии за производството им, отделя големи ресурси за научно-изследователска и развойна дейност. Посоченото дружество прилага за отразяване амортизирането на производственото оборудване, функционалния метод на амортизация /при него амортизационните квоти се изчисляват на основа амортизируемата стойност на актива, фактическият и максимален обем на извършената работа/.

Избирането на този метод с висок коефициент се дължи на обстоятелството, че "Х" ООД ще си възстанови инвестираните средства още във фазата на нарастване и развитие от жизнения цикъл на продукта. От направения анализ е видно, че конкуренцията ще излезе с аналогични, но в някои случаи и по-добри продукти на по-ниски цени, което принуждава предприятието да ускори още повече процеса на възстановяване на вложените средства. Това възстановяване според специалистите трябва да стане само в рамките на три години от пускането на конкурентните уреди, когато пазарната му цена ще бъде все още висока, а конкуренцията няма да е убедила потребителите си в качествата на своите изделия.

Таблица 1.

Позиция	Години					
	I	II	III	IV	V	Общо
1. Реализирани продажби	1 400 000	2 600 000	2 700 000	2 475 000	825 000	10 000 000
2. Очакван паричен поток	420 000	695 000	555 000	265 000	60 000	1 995 000
3. Дисконтиран паричен поток при 12% норма на дисконтиране	375 000	554 050	395 038	168 412	34 046	1 526 546
4. Амортизация всичко	124 460	170 520	182 035	182 035	112 945	771 995
5. Нетен дисконтиран паричен поток	250 540	383 530	213 003	-13 623	-78 899	754 551
6. Печалба преди облагане с данъци	295 640	524 480	372 965	-82 965	-52 945	1 223 005

От таблицата е видно, че ако предприятието приложи за отразяване амортизирането на производственото оборудване по функционалния метод през четвъртата и петата година ще се получат отрицателни парични потоци, а оттам и отрицателен финансов резултат за петата година. Това ще доведе до спад в кредитния рейтинг на дружеството, т.е. възможностите за привличане на чужди капитали ще намалее. Тъй като дружеството в момента е стабилно, което си е спечелило сериозни позиции на пазара и доверие от страна на кредитори, които не може да си позволи да загуби взема решение да приложи други методи на амортизация. След допълнителен анализ, счетоводните специалисти в предприятието решават, че по-подходящи за амортизиране на конкретните активи ще бъдат дегресивните методи, като най-подходящ се оценява методът на намаляващия се остатък, защото той ще осигури бързото възвръщане на инвестираните средства още през първите години на амортизационния срок, а това е и целта на предприятието.

Коефициентът на дегресия е определен на $K = 2.5$

Таблица 2.

Години	Амортизационна сума в лв.	Амортизационна норма/години	Амортизационна квота за година в лв.	Балансова стойност в лв.
1	380 000	50 %	190 000	190 000
2	190 000	50 %	95 000	95 000
3	95 000	50 %	47 500	47 500
4	47 500	50 %	23 750	23 750
5	23 750		23 750	0
Общо	X	X	380 000	X

На база Таблица 1, но при новия метод резултатите ще бъдат:

Таблица 3.

Позиция	Години					
	I	II	III	IV	V	Общо
1. Реализирани продажби	1 400 000	2 600 000	2 700 000	2 475 000	825 000	10 000 000
2. Очакван паричен поток	420 000	695 000	555 000	265 000	60 000	1 995 000
3. Дисконтиран паричен поток при 12% норма на дисконтиране	375 000	554 050	395 038	168 412	34 046	1 526 546
4. Амортизация всичко	190 000	95 000	47 500	23 750	23 750	380 000
5. Нетен дисконтиран паричен поток	1 600	363 150	251 638	136 262	1 896	754 546
6. Печалба преди облагане с данъци	46 600	504 100	411 600	232 850	27 850	1 223 000

Данните показват, че прилагането на метода на снижаващия се остатък ще доведе до положителен финансов резултат през петте години. Предприетието ще успее не само да си възстанови финансовите ресурси, но ще реализира печалба, която предвид натиска на конкуренцията и динамично променящите се пазарни характеристики ще има тенденция на намаляване през всеки отчетен период. Въпреки това посоченото предприятие като лидер в областта на технологичните разработки има намерение да вложи част от печалбата, реализирана през втората, третата и четвъртата година заработки на нови изделия, с които да разшири пазарния си дял и да

привлече вниманието на други потребителски групи, с различни потребности и очаквания.

Заключение

Изграждането на конкурентни производства в условията на пазарна икономика зависи от способността на предприятията да създават нови продукти, процеси и др. Амортизационната политика на предприятието е един от факторите за развитието на иновационните процеси.

Предприятията трябва да проучат детайлно тази връзка и на база специфичността на дейността си и фискалната политика на държавата да насърчват иновативността си.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон за счетоводството
2. Закон за корпоративното подоходно облагане
3. Счетоводни стандарти за финансови отчети на малки и средни предприятия
4. Международни счетоводни стандарти за финансова отчетност, Ръководство, коментари и практическо приложение С., издателство "Колибри", 2009 г.
5. Фондация приложни изследвания и комуникации /2010 г./ "Иновационната политика на България – възможности за следващото десетилетие"

СПЕСТЯВАНЕ – ИНВЕСТИЦИИ – РАЗВИТИЕ

доц. д-р Янка Димитрова

Университет "Гоце Делчев", Шип, Република Македония

SAVING – INVESTMENT – DEVELOPMENT

Janka Dimitrova

РЕЗЮМЕ: Инвестиции или инвестиране е отказ от потребление в даден момента, за да се получат определени ползи в бъдеще. Саможертвата в настоящето, както и печалбите или приходите, които се очакват в бъдеще, представляват една от основните характеристики на инвестициите и инвестиционния процес. Тази характеристика определя инвестирането като разлика във времето между настоящето и бъдещето.

С пряко или косвено реинвестиране на спестяванията се осигурява възможност за печалби, а предвид бързия поток информация, също така се осъществява прехвърлянето на капитала от национално към световно ниво. Съвременните технологии предлагат възможности за повишаване гъвкавостта на капитала от териториален аспект и аспекта на вида индустрия. Големите транснационални корпорации (ТНК), търсейки евтини суровини, енергия, работна ръка и предприемачество, прехвърлят капитала си, за да максимизират печалбите.

КЛЮЧОВИ ДУМИ: инвестиции, печалби, спестявания, реинвестиране, информация, развитие.

INTRODUCTION

Investments represents an increase of permanent capital funds. Capital funds of an economy appear in three basic forms: buildings (factory halls, administrative buildings, etc.), Equipment (machines, installed technological lines) and stocks (raw materials, products and finished products). Capital funds, in particular, are given size. When performing the act of investing, they soar.

Investments are very important economic category. Investments, raising permanent capital funds de facto increase the capacity of the overall economy. Part of capital funds through use over time are spent. Their value through functioning in production, is gradually consumed and transferred part by part to the value of the new product. This spending of capital funds is called depreciation or amortization. That means, while investments increase permanent capital funds, their use contributes to their spending and their reduction. Hence, the conclusion is that an economy which wants to keep existing scale and existing level of

capital funds, must to invest in a scope that would allow replacement of spent capital funds.

If the economy invested under the amounts of depreciated capital funds, created a process of disinvestment. It is extremely negative phenomenon that reduces capital funds under the existing level. If the volume and value of investments in the economy are greater than the amount of depreciation, the economy will ensure not only compensation (replacement) of spent capital funds, but their increase.

SAVINGS AS A SIGNIFICANT FACTOR IN INVESTMENT

For a given level of disposable income, the decision how much to spend and how much to save is the same decision. On the other hand, what will save an amount of available funds for investment in any form. Expressed in the equation:

$$S = I$$

S (save)

I (investment)

This equation indicates that saving equals investment, or the economy as a whole must be saving equals investment. National saving is divided into two parts: private savings and public savings.

Private saving is the amount of income that remains after payment of household, taxes, and payment of their consumption. Households are realizing income, paying taxes, and spending for personal consumption. Saving is the part of disposable income of households that are not spent. I.e:

$$\text{saving} = \text{disposable income} - \text{consumption}$$

Public saving is the amount of tax revenue and the government remains after payment of its consumption.

Households, especially those with higher income, are not imposing all available income for consumption. One part remains unspent and that part is called savings. In this sense the savings is delayed consumption of income.

Savings and investments are equal to the economy as a whole, but not for any individual household or company. Individual savings can be greater than its investments and may invest the surplus to the bank. Individual savings can fill shortages by borrowing from a bank. Banks and other financial institutions are making possible individual differences between saving and investment and thereby enabling savings of a person to finance investment in another entity (indirect investments).

MACROECONOMIC AND MICROECONOMIC ASPECTS OF INVESTMENTS

Investment of an enterprise can view two aspects: the macroeconomic and microeconomic aspects. From the microeconomic perspective of an enterprise, investment funds are allocated to specific real good. Here we distinguish:

- **Investment return** – used to finance dilapidated, damaged and economically obsolete facilities and equipment
- **Investments in expansion** – which include investment in new equipment, new products, technologies and facilities,
- **Investments in modernization** – which include machinery, automation and computerization of production.

From the macroeconomic perspective the importance of investment in the businesssector is quite large and is reflected in the following activities:

- Increase the economic independence
- Increase the employment,
- Rational utilization of productive resources,
- Higher total income
- Ensuring continuity in production.

FACTORS WHICH DETERMINE INVESTMENT

There are 3 factors that determine investment: savings, interest rate, and expectations in the economy.

- Saving is a very important economic category, because of savings to finance investment, and investment play a huge role in increasing productivity and dynamics of economic growth.

- The interest rate is the main determinant of investment, because it reduces the opportunity cost of money capital used to purchase the investment goods. When making investment decisions always compares the rate of return (returns on investment) with the interest rate. If the rate of return, which *de facto* reflects the profitability of investment is higher than the interest rate, the investment is worthwhile and *vice versa*.

- Expectations of the economy play an important role. Business people, managers, and entrepreneurs, are always looking to the future. If you expect “good times” lively economic activity and high profits in the future, they invest more. Conversely if the expectations are pessimistic, ie if business people predict recession.

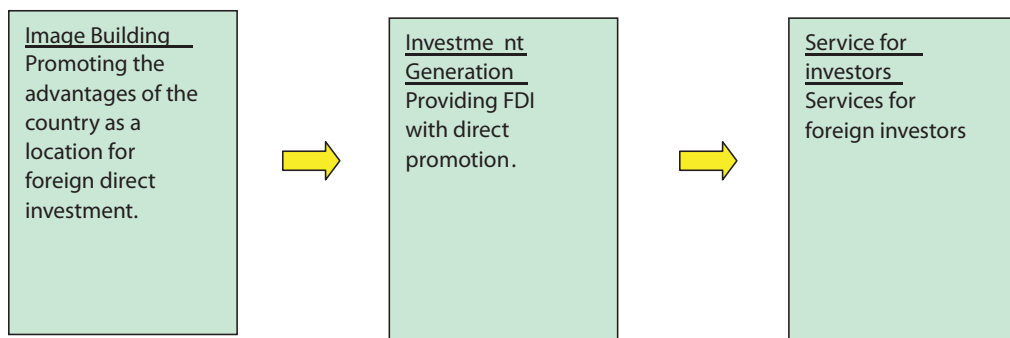
FOREIGN DIRECT INVESTMENT

Foreign direct investments are venture capital companies, from foreign countries in the capacity of enterprises of the host country and they acquired ownership control.

Foreign investors invest their money in a project that they think will bring a high profit. The risk they take in the investment is entirely theirs, and the country in which they invest has no financial obligation toward them.

Today's era of globalization, generally accepted view is that the best solution to compensate for insufficient domestic savings is attracting FDI. FDI also plays a key role in the transfer of knowledge and technology, create jobs, increase productivity and competitiveness with the ultimate effect, higher economic growth and poverty reduction.

The concept of promoting foreign direct investment should be consisted of the following three activities:



Companies in developing countries lack the knowledge, investing in development, marketing, modern management, new technologies, quality market. These qualities companies can obtain the entry of FDI. The competition is huge. All countries, rich and poor, large and small investors like them because they bring economic growth, employment, rising living standards, and greater citizen satisfaction rating of politicians. In this ferocious competition, each country tries to offer something special, something different, something that no others can. Investors and countries that are trying to win their interest have different goals. The first ones are attempting to achieve optimization of profit and risk, while the others to achieve possible higher net profit as a difference between the benefits that FDI brings and concessions given to the developer.

The sole purpose of any investment is profit. Safest way for the investor is to invest their money in their own country where the best known laws, economic trends, market and mentality. When investing abroad, investors are faced with growing economic and political risk varies from country to country. So the only

reason that can cause investors to invest their money in another country is higher profits. In this case, profit is put in combination with risk. Each investor makes optimization of these two factors and is willing to accept certain combinations of the amount of profit, rate and degree of risk of investment. Normally, higher risk requires higher profit rate, and *vice versa* at lower risk investors would accept a lower profit rate.

When assessing the attractiveness of a country for investing, investors are guided by a number of economic and political factors that affect investment. These factors that motivate investors are usually called benefits that are offered by the country. They can be benefits in a broader sense and benefits in the narrow sense. Benefits in a broader sense, ie the general economic situation, economic, political and legal stability, size of the country, geographical location and availability of certain factors of production (eg human capital and natural resources) are the most important factors for foreign investors. In an effort to increase the profit rate of foreign investors, the country offers a range of benefits that aim to reduce risks and costs of FDI – benefits in the narrow sense.

CONCLUSION

Saving is a basic and cheapest source of funds that can finance the planned investment activities. Saving is an important prerequisite and basis for economic development. Greater savings leads to greater investment, and consequently, to higher rates of economic growth. Many people believe that they for saving they need a big part of their income. But in fact it is not. To save a little deposit is important and it is possible. It is very significant savings to be regular, ie to build a habit of patiently saving as a way of life, such as Culture and of course, responsibility for their own future. Savings gives us a greater sense of security because it is easier to face the future unexpected expenses or buying needs.

Investments are very important segment for every national economy because it allows to open new jobs, to increase productivity, to activate natural resources, to perform the modernization of existing facilities etc. Investments represent a key factor for the development of a country, especially in transition.

Attracting foreign investment would bring more jobs which would reduce poverty and achieve rapid economic progress. To attract foreign investment, the state should offer you better terms, and well educated staff. But to attract foreign investment a major role has it's stable legal and judicial authority and order.

REFERENCES

1. P. Kotler, H. Kartadzhaja, S. David Young, Attracting Investors, Publishing Center TRI, 2009.
2. M. Nestorovski "The Economics of Investment" – 2010.
3. M. Petkovski, Financial Markets and Institutions, Faculty of Economics-Skopje, 2009.
4. S. Spasov, S.Arsov: Financial Management, Faculty of Economics – Skopje, 2004.
5. F. Myshkin, The Economics of Money, Banking and Financial Markets, University "Columbia", Publishing House Magor.
6. Stanley B. Block, Jeffrey A.. Hart, Fundamentals of Financial Management, McGraw.
7. S.K. Velkova,Z. Zlatkovski (2010) "Business investment and Hill, 2008, New York.
8. Center for Economic Analysis (CEA), debt financing or the issuance of securities, 2007 Skopje.

Internet sources

9. www.en.wikipedia.org/wiki/Financial_analysis
10. www.moody.com
11. www.standardandpoors.com
12. <http://daily.mk/cluster/191a136118b7827aed8bb669158ff056/prognozite-za-investicii-potfrlija>

ПРОБЛЕМИ С ВЪВЕЖДАНЕТО НА МЕЖДУНАРОДНИ СТАНДАРТИ ЗА ФИНАНСОВА ОТЧЕТНОСТ И МЕЖДУНАРОДНИ СТАНДАРТИ ЗА ОДИТ

доц. д-р Янка Димитрова

Университет "Гоце Делчев", Шип, Р. Македония

PROBLEMS WITH THE IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL STANDARDS FOR FINANCIAL REPORTING AND INTERNATIONAL AUDIT STANDARDS

Janka Dimitrova

РЕЗЮМЕ: Международните стандарти за финансови отчети (МСФО) са предназначени за прилагане във финансовите отчети с общо предназначение и други видове финансова отчетност във всички дружества със стопанска цел. Международните одиторски стандарти (МСС) включват създаването на рамка за осъществяване процеса на ревизиране на финансовата отчетност от одит институциите, с цел проверка на достоверността на информацията и повишаване доверието на финансовите отчети.

Качественото им изпълнение изисква преодоляването на бариери, произтичащи от липсата на знания при счетоводния персонал, както и неправилното изграждане на институционалната структура и правната рамка.

КЛЮЧОВИ ДУМИ: финансова отчетност, одит, информация, проблеми, изпълнение

INTRODUCTION

International Financial Reporting Standards (IFRS) are designed for use in financial reports with the general purpose and the rest of the financial reporting of all profit-oriented entities. Profit-oriented entities include those engaged in commercial, industrial, financial and similar activities organized in the form of joint stock companies or other form. They include organizations such as mutual insurance companies and other mutual cooperative entities that provide dividends

or other economic benefits directly and proportionately to their owners, members or participants.

IFRS are applied to all financial statements for general purpose. These financial statements are aimed at the general information needs of a wide range of users, for example, shareholders, creditors, employees and the general public. The financial statements are an integral part of the process of financial reporting. A complete set of financial statements normally includes a balance sheet, income statement, statement of changes in financial position (which can be presented in different ways, such as cash flows or as a report on the financial assets) and notes and other statements and explanatory material that form an integral part of the financial statements. They also may include additional reviews and information based on or derived from presentation in financial reports that are expected to be read with such reports. These reviews and additional information may relate, for example, on the financial information industry and geographical segments and disclosures about the effects of changes in prices.

Financial reports, however, include items such as reports of directors, President Statements, discussion and analysis of management and similar items which can be included in the financial or annual report.

Under International Financial Reporting Standards, the purpose of financial statements is to provide information regarding to the financial condition, performance of operations and changes in financial position of the business entity that is useful for a wide range of users in making economic decisions. Financial statements prepared for this purpose meet the common needs of most users. However, the financial statements do not provide any information that may be needed by users for economic decision-making as largely reflect the financial effects of past events and usually do not provide non-financial information.

Also, the financial statements show the results of leading Company Management, or it's responsibility for the resources entrusted to it. Those users, who wish to evaluate the management or responsibility of management, make it so they can make economic decisions. These decisions may include, for example, questions about whether to keep or sell their investment in a business entity or whether to reappoint or replace management.

With the implementation of the International Accounting Standards (IAS) and their acceptance by many countries, diversity in presenting data on the financial situation of economic operators and application of generally accepted framework for financial reporting is avoided.

Along with the implemented IAS also the International Auditing Standards are offering uniformity in performing the audit of financial statements and the expression of an independent audit opinion.

International Audit Standards determine the audit profession framework. With the practical implementation of International Auditing Standards not only their further development and improvement is encouraged, also they facilitate the flow

of investments (especially in underdeveloped countries and developing countries) and the creation of national auditing standards in developing countries (which is special benefit to them).

Trademark of the auditing profession is the acceptance of responsibility in relation to the public. Therefore, according to public expectations, auditors make efforts to develop the program for the harmonization of audit practice in conformity with the needs of the global market. Hence the multiple meanings of the development of International Auditing Standards are in order to achieving a high degree of uniformity of the results of the audit profession. The International Auditing Standards allow users a greater degree of confidence in the validity and credibility of the reported financial statements, and a possibility of comparing them internationally.

1. PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE IFRS

The introduction of the International Financial Reporting Standards (IFRS) is very important for several reasons. One of the main reasons is to ensure consistency in reporting of large companies. Benefit from the implementation of these standards will have many users of financial statements, as you know on what basis are reported. The assets valuation will be known, on which basically the obligations are stated, and how receivables are recorded. It will give a more realistic picture of the situation in which the Company is.

Application of the International Financial Reporting Standards is crucial for developing the capital market. We cannot expect someone to invest in stocks if the actual condition and values of the public traded companies is not listed. These standards that are uniformed worldwide must be applied from the companies traded on the Stock Exchange market and have a large number of shareholders. They should provide confidence to all users of information, i.e. shareholders, employees, banks, financial institutions, investors, state. State insists on introducing and implementing these standards accepted worldwide.

The state should base the preparation of the macroeconomic policy on real information about the real situation of many companies. The real situation about the companies and the economy will be created only if companies report under these standards.

Although international standards for financial reporting for several years are incorporated in local legislation, many companies do not apply them. Much simpler is to inform each local accounting law, which requires only filling the naked forms of balance sheet and income statement, without posting any other additional information regarding the company's operations, changes in equity conflict of interests etc.

Therefore, when a foreign company is interested to invest in a company in another country, accounting books and financial statements of that company are

quite insignificant and do not know how to read them. Foreign investors never rely on financial reports and always looking to do due diligence to see in what condition really the company is.

International standards require much greater transparency of shareholder companies, especially from companies' public traded on Stock Exchange market and those that have a large number of shareholders. Reporting under IFRS requires from the companies, despite the publication of all financial information disclosure on all nonfinancial information, additional explanations, movements in equity, cash flow, which could in any way affect the adoption of business decisions.

The major differences between International Financial Reporting Standards and the local law is in the valuation of fixed assets, receivables, tangible and intangible assets, inventories, accounts payable. International Financial Reporting Standards require recording and valuation of the assets and liabilities to be done conservatively, i.e. under estimated, fair and realistic value.

For example, when claims are recorded under these standards, in the financial report are presented according to the actual fair value at the moment, rather than the value when the claim is made. That would mean that if the claim is not time charged, you should write off part of its value. According to local regulations, companies can express the same value of receivables in their balance sheets for several years, although there is no chance that claims to be charged. The legislation requires relief of the claim before the court to prove that the claim is unable to be charged, but also write-offs of claims are not recognized tax expense, whereas IFRS requires a write-off of the claims and his real recording, according to the actual chances of recovery. Since the end of the year, inflated the amount of claims, fictitious increases profits and gives an unrealistic picture of the financial condition of the business entity.

For fixed assets, local law requires companies to record according to the acquisition purchase, amortized according to the prescribed rate of depreciation. International standards, however, require recording of fixed assets under estimated and fair value. Such conservative accounting convey certainly reflected in the final financial results of companies that usually reduces the profits that companies express the end of the year.

Auditor's perception about this topic is that the financial reporting standards typically are applied from the large companies with foreign capital. But also here very often unrealistic presentation is shown. Very often these companies are making the reporting for their foreign owners according to conservative international standards, while the reports which are published for the local community are made with application of local legislation in order to show a better picture.

Many companies don't have sufficient HR capable and trained to implement these standards. It takes a lot of trainings for the application and understanding of the importance of International Financial Reporting Standards.

Companies and auditors indicate the legal ambiguities which create many problems and complicate the operation of the companies. The annual accounts prepared by companies are designed for tax purposes, that is the legacy of the former system, when the notice in any business entity as required by the state. Now companies are put in a position to produce two reports, one for tax purposes, according to local standards, and another report under International Financial Reporting Standards.

Thus, to the Public Revenue Association companies must submit one profit, calculated in a way, and in the financial statements calculating the profits of another. Ministry of Finance, which is responsible for the practical application of these standards, must provide clear procedures for calculating the profit tax. In contrast, domestic companies will avoid the application of international standards because it will be a burden.

2. PROBLEMS WITH THE IMPLEMENTATION OF THE IAS

An audit of financial statements – provide independent and objective opinion on the truthfulness and honesty of the data presented in the financial statements of the business entity – a user of audit services. With auditing of the financial statements, whether they are prepared under generally accepted accounting standards and the established framework for financial reporting is determined.

An audit of financial statements is conducted in accordance with the standards for audit based on a sample of individual positions, and users of audit services to an opinion whether the financial statements do not contain significant material errors and omissions. Auditors formed an opinion on financial statements in full, publicly report on the audit and distributed to numerous users of financial statements.

Auditors, with the introduction on information system and system of internal control of business entities who perform audits, obtain basic information for further planning and executing the audit. During the audit process, auditors are constantly confronted with issues that address the three fundamental concepts of auditing:

- **the concept of audit evidence** – whether evidence collected auditor is sufficient and appropriate
- **the concept of materiality** – whether found misstatements in the financial statements are materially significant and
- **the concept of audit risk** – is there a risk of certain materially significant misstatements in the financial statements remain undetected despite all maximum caution to the auditor.

International Auditing Standards have established criteria for the volume and quality of the above concepts so that the auditor always remains the dilemma whether the material – the data they collected as evidence for establishing the

audit opinion are appropriate and sufficient, whether identified misstatements are material and important and that no undetected fraud or error.

Auditing standards do not prescribe form or content of work tables and documents required auditors should develop in the process of conducting the audit businesses. It leaves the judgment and creativity of auditor alone to shape the form of working papers that will serve as evidence for the audit and expressed opinions on the financial statements.

Given the fact that the Association of Certified Auditors is a body that unites all certified auditors, conducts continuous professional training of auditors, control and supervision of quality of performance of audit services, it should make efforts to establish minimum procedures and working documents that the auditor must prepare in order to prove the suitability and sufficiency of the provided audit evidence for expressing an opinion on the truthfulness and accuracy of information presented in the audited financial statements.

3. PROBLEMS OF AVAILABILITY INFORMATIONS FROM THE AUDITED ENTITY

The responsibility for presentation of the information's in the financial statements of the business entity is in powers of the entity management. Therefore, in their preparation and presentation, they should adhere to the application of International Financial Reporting Standards, the application of legislation, the application of accounting principles and internal acts of the corporation. Information should be comparable, consistent and transparent for interested users.

In the process of conducting an audit of financial statements, the auditor collects numerous information and evidence in various forms, with which underpin the data presented in financial statements. The auditor evaluates their consistency, reliability and materiality in order to express an opinion. According to the code and ethics of auditors, the obtained data and information during the audit are strictly confidential.

The purpose of the audit is to uncover fraud, omissions and errors that occurred with a significantly deviate materially from presentations in the financial statements. Usually between the management of the entity being audited and the auditors with every engagement, the level of confidence increases.

CONCLUSION

The financial statements have been prepared enclosure designed to present financial position and performance of the entity that reports in accordance with generally accepted framework for financial reporting that according to IFRS.

Many companies do not have sufficient HR capable and trained to implement these standards. Therefore, it takes a lot of trainings for the application and understanding of the importance of International Financial Reporting Standards.

On the other hand, audit raises credibility and confirms the reliability of the data presented in financial statements. Auditing standards do not prescribe form or content of work tables and documents required auditors should develop in the process of conducting the audit businesses. It leaves the judgment and creativity of auditor alone to shape the form of working papers that will serve as evidence for the audit and expressed opinions on the financial statements.

According to the code and ethics of auditors, the obtained data and information during the audit are strictly confidential. Usually between the management of the entity being audited and the auditors with every engagement, the level of confidence increases.

REFERENCES

1. Aceski, B. Trajkoski, B. 2004. Internal and external audit.
2. Graham, B. Spenser M. 1937. The interpretation of financial statements.
3. Dimitrova, J. 2005. Theoretical and methodological aspects of the independent audit tests and their function in the implementation of the fundamental concepts of auditing.
4. Dimitrova, J. 2010. Informative function of the audited financial statements on the business entities in R. M., for capital mobilization with stock emission.
5. International Standards for Financial Reporting, online content.
6. International Audit Standards, online content.
7. Nikolovski, P. 2003. Analyze and audit on the financial statements of business entities in Republic of Macedonia in function of economic efficiency.
8. Nikolovski, P. 2003. Organization of the financial statements audit.
9. Lazarevska – Bozinovska, Z. 2001. Audit.

РОЛЯ НА СИСТЕМАТА ЗА УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛ НА АДМИНИСТРАТИВНИТЕ РАЗХОДИ И СЪВРЕМЕННИТЕ СТАНДАРТИ ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ ВЪВ ФИНАНСОВИТЕ ИНСТИТУЦИИ

докторант Николай Диков

Международно висше бизнес училище, Ботевград

ROLE OF THE ADMINISTRATIVE EXPENSES MANAGEMENT AND CONTROL SYSTEM AND CONTEMPORARY STANDARDS FOR CORPORATE GOVERNANCE IN THE FINANCIAL INSTITUTIONS

Nikolay Dikov

ABSTRACT: The present paper aimed to clarify the importance of the cost management and control activities in the financial institutions and its compliance with the European recommendation for strengthen the financial sector stability. The main thesis of the present document underlines the needs both with the advantages from development, implementation and regularly updated system for cost management and control in the financial institutions.

KEYWORDS: cost management and control, corporate governance, administrative expenses, preliminary control, current control, subsequent control, centralized and decentralized approaches, cost optimization, tenders, operational risk, conflict of interests

Под корпоративно управление обикновено се разбира системата за управление и контрол на дружествата, както и съвкупността от взаимоотношения между ръководството на дружеството, неговия управителен съвет, неговите акционери както и останалите заинтересовани страни – управителни съвети, акционери, ръководство, кредитори и служители. Европейската комисия издаде Зелена книга – Европейска рамка за корпоративно управление, а впоследствие се появи и Становище на Европейския икономически и социален комитет относно: “Зелена книга – Корпоративното управление във финансовите институции и политиката за възнагражденията.”

Двата документа могат да се разглеждат като основа за подобряването на корпоративното управление и въвеждане на съвременни стандарти. **На този етап документите дефинират проблемите на корпоративното упра-**

вление, но все още без ясно становище относно пътищата за решаването им. Документите, издадени от Европейската комисия относно корпоративното управление във финансовите институции, съдържат важни теоретични постановки, които целят подобряване на качеството на контрола и управлението на риска, за да се осигури стабилност и надеждност на финансовите институции. Изложените в тях теоретични постановки представляват важен източник на информация, но банките носят самостоятелна отговорност за управлението на всички процеси и то по начин, осигуряващ стабилност и защитаващ интересите на заинтересованите лица.

Европейската комисия счита, че една ефективна система за корпоративно управление посредством механизми за контрол и балансиране на правомощията би трябвало да осигурява по висока степен на поемане на отговорност от страна на основните заинтересовани страни във финансовите институции. В настоящия доклад подробно са разгледани системата за управление и контрол на административните разходи във финансовите институции и възможността за прилагане на теоретичните постановки относно корпоративното управление, определени в документите на ЕК.

Системата за управление и контрол на разходите, като част от системата за корпоративно управление във финансовите институции, също подлежи на усъвършенстване с оглед подобряване на ефективността ѝ. По своята същност тази система представлява част от системата за вътрешен контрол и ролята ѝ е съществена в процеса на постигане на стратегически и оперативни резултати. Кризата определи важната роля на системата за управление на разходите в процеса на повишаване на рентабилността, чрез оптимизиране на разходите.

Оптимизирането на разходите е процес, който води до намаляване на административните разходи във финансова институция, като това по никакъв начин не влияе върху качеството на работата.

Управление и контрол на разходите във финансовите институции. Обект на управление и контрол.

Административните разходи са обект на контрол и управление. Като административни се определят всички разходи за издръжката на една финансова институция. Най-общо групирането на разходите е следното:

1) Разходи за персонал

Разходите за персонал включват възнаграждения по трудови, граждански и договори за управление, разходи за осигуровки, социални придобивки, социални разходи, разходи за обучение и др.

2) Общи административни разходи

Общите административни разходи са най-голяма група. Основните и с най-голям относителен дял са разходите за наем на банкови помещения, разходи за реклама и връзки с обществеността, разходи за охрана, разходи

за инкасови услуги, разходи за поддръжка на видео, сигнално-охранителна техника и пожароизвестителна техника, разходи за комунални услуги (електричество, вода и отопление), разходи за офис материали, разходи за поддръжка на офис оборудване, разходи за почистване, разходи за информационни технологии (ИТ), разходи за данъци, разходи за събиране на вземания, адвокатски услуги и др.

3) Разходи за амортизация

Съгласно разпоредбите на Международен Счетоводен Стандарт 16 – Имоти, машини и съоръжения, амортизацията представлява систематичното разпределение на цената на придобиване на актив през полезния му живот. Разходите за амортизации се делят на разходи за амортизации на Дълготрайни материални активи и разходи за амортизации на Нематериални дълготрайни активи.

Управлението и контрола на административните разходи се осъществява чрез два подхода:

- Централизиран подход;
- Децентрализиран подход;

Всеки един от тези подходи има своите силни и слаби страни, но затягането на контрола и подобряването на управлението, особено в условия на финансова криза, предполага, налагането на централизирания подход. Този подход се изразява в следното:

– Централизирано управление и следенето на задълженията за плащане към контрагенти и уреждане на финансовите взаимоотношения. Процесът се управлява и следи от специализирано звено в Централно Управление на съответната банка;

– Контролът върху разходите се осъществява на централно ниво, като по този начин клоновете са освободени от задължения, неприсъщи за основната им дейност. Служителите в офиси имат единственото задължение да правят заявки към Централно Управление;

– При централизиран поръчки ползите за дадена финансова институция са и постигането на по ниски цени на доставките;

– Контакт с доставчиците имат само служители на Централно управление, за големи поръчки или услуги се провеждат конкурси (търгуве);

Основни видове контрол. Контролни механизми.

Контролът и въведените контролни механизми са ключов елемент от системата на вътрешния контрол, тъй като са действия, които се извършват своевременно за създаването на необходимите условия за адекватно обхващане и намаляване въздействието на рисковете, и са регламентирани посредством съответните политики и процедури на финансовата институция.

Три са основните видове контролни механизми, определени от съответстващите им типове контрол:

- Предварителен – предназначен да попречи на възникването на нежелани събития;
- Текущ – предназначен да предотврати на оперативно ниво събития, които биха имали негативен ефект върху институцията;
- Последващ – предназначен за разкриване на вече настъпили нежелани събития с оглед предприемане на коригиращи действия;

Всеки един от тях има своето място и значение за ефективното функциониране на системата за управление и контрол на разходите. Ако се опитаме да дефинираме успешен контролен процес, то може би най-точна би била следната формулировка: Контролният процес е успешен, когато се предприемат коригиращи действия, преди да са се получили сериозни отклонения. Така сами може да си отговорим, че предварителният контрол е изключително важен, предвид факта, че могат да се предотвратят действия и събития, които могат да доведат до негативни последици за дадена финансова институция. Тези последици могат да бъдат както количествени, така и качествени, като освен финансова загуба е възможна и загуба на репутация. Рискът от загуба на репутация и загуба на доверие се разглеждат с голямо внимание от европейските структури, защото в условия на финансова криза дискредитиране на дори една финансова институция може да доведе до сериозни последици за целия банков сектор. “Ефектът на доминото” би се задействал с пълна сила и затова органите за вътрешен контрол, заедно с външните одитори и надзора на Централната Банка, са тези, които трябва да осигурят “спокойствието” на т.нар. заинтересовани лица.

От изключителна важност е спазването на основни постулати, касаещи системите за контрол, а именно:

- Разходите за внедряване и осъществяване на дадени контролни процедури не трябва да превишава ползите от тях. Въвеждане на стандарти за ниво на същественост.
- Осъществяването на контролните дейности в никакъв случай не трябва да пречат на основните дейности на дадена институция. Недопустимо е забавянето на контролираните процеси, което би рефлектирало върху неспазване на срокове за изпълнение, определени от съответните ръководни органи.
- Независимост и безпристрастност на органите за вътрешен контрол при осъществяването на контролните им функции и въвеждане на механизми за недопускане на конфликт на интереси.

Разглеждайки изброените по-горе постулати през призмата на управлението и контролирането на оперативните разходи във финансовите институции, може да се твърди, че осъществяването на тази дейност е напълно невъзможно без наличие на висока корпоративна култура и подкрепа от страна на мениджмънта. Тази тема е засегната индиректно в текста на Зелената книга – Европейска рамка за корпоративно управление и не дава ясно предназначени

правила за дейността. Засегната е тезата, че т.нар. заинтересовани страни трябва да поемат по-голяма отговорност при участието си в управлението на финансовите институции. Теоретичните постановки на този етап от развитие са с чисто пожелателен характер, но въпреки това в дългосрочен аспект заложените идеи за подобряването на корпоративното управление ще намерят своето място във вътрешно нормативната уредба на финансовите институции. Не всички финансови институции отдават значение на важността на съществуването на звена за управление и контрол на административните разходи и на практика такива изобщо липсват или съществуват чисто формално.

Възниква следния резонен въпрос: Защо е необходимо управление и контрол на административните разходи във финансовите институции и до колко това е в унисон с европейските стандарти за корпоративно управление? По своята същност този процес осигурява защита на интересите на дадена финансова институция, а именно независим подход при подбор на контрагенти и постигане на оптимални цени. Сам по себе си независимият подход играе роля на превенция на възможности за лично облагодетелстване и корупционни схеми, респективно намаляване на операционния риск. Така формулирано следва, че финансова институция, внедрила процес по управление и контрол на административните разходи, покрива част от разпоредбите на Базел II за операционен риск. Абсолютно необходимо условие за ефективното управление и контрол на административните разходи е добрата воля и подкрепа на ръководството, защото на всеки един нововъведен контролен процес се гледа с недоверие от страна на служителите и до известна степен се среща несъгласие и дори съпротива. Стратегията за въвеждането на процеса трябва да включва ясно формулирани цели за постигане и ползи от осъществяването му:

- Оптимизация на разходите и подобряване на показателите за ефективност;
- Оптимизация на административните процеси;
- Предотвратяване на конфликт на интереси;
- Минимизиране на операционния риск.

Оптимизация на разходите и подобряване на показателите за ефективност. Процесът по оптимизация на разходите представлява обединяване на усилията на бюджетно отговорните отдели и звеното за управление и контрол на разходите с една обща цел – постигане на възможно най-добри цени на получавани услуги и доставки при запазване на приемливо ниво на качеството им. Използвани инструменти за постигане на целите са директното предоговаряне на съществуващи търговски взаимоотношения с контрагенти и обявяването и извършването на конкурси (търгове) за избор на доставчици. Използваните инструменти по принцип са сходни, но подходите при осъществяването са индивидуални за всяка финансова институция, за разлика от

поставените цели. Целите най-общо се свеждат до повишаване на ефективността чрез намаляване на разходите и постигане на приемливи финансови резултати. Особено важен финансов показател при анализ на отчетите е съотношението Приходи/Разходи.

Оптимизация на административните процеси. Оптимизацията на т. нар. административни процеси се изразява в максимално облекчаване на бизнес звената (отдели и клонове) от административни задължения по доставки на компютърна техника, офис материали, плащания на комунални разходи и др. Същността на процеса по оптимизация е облекчаването на бизнес звената и осигуряването им на всички необходими условия, за да бъдат изцяло концентрирани върху постигането на бизнес целите. За постигане на оптимизацията на административните процеси, използването на централизирания подход на управление и контрол на разходите е с повече предимства и следва да бъде приоритетно предпочитан и използван.

Предотвратяване на конфликт на интереси. Независимият подход при подбор на контрагенти чрез въвеждането на процедура за извършване на конкурси за подбор на контрагенти индиректно предотвратява евентуални конфликти на интереси. Прието в практиката е, че фирмите, които се канят за участие в даден конкурс, се подбират от две независими едно от друго звена – бюджетно отговорното звено и звеното за управление и контрол на административните разходи. Така се предотвратява възможност за манипулиране на процеса по подбор (конкурс) и даване на предимство на определена фирма.

Минимизиране на операционния риск. Операционния риск означава риск от загуба, произтичаща от неадекватни или неуспешни вътрешни процеси, хора, системи и външни събития. При административните разходи, разглеждани като източник на операционен риск, могат да възникнат редица операционни събития, които да доведат до загуба. Едно адекватно управление и контрол на административните разходи би довело до минимизиране на операционния риск, и по-точно, на възможностите за злоупотреби, корупция и недалновидни практики, заедно с неумишлени грешки и пропуски.

В заключение Европейските теоретични постановки, изложени в Зелената книга, ясно предначертavat поемането на по-голяма отговорност от страна на ръководствата на финансовите институции и стимулиране на процесите по прозрачност и адекватност на процеса на управление. В този ред на мисли наличието на обективна сигурност, че административните разходи се управляват и контролират ефективно, повишава доверието на акционерите в стабилността на дадена финансова институция. Създаването и делегирането на права и задължения на специализирани звена за управление и контрол на

административните разходи вече не е въпрос на стратегия, а на време – колко скоро биха били създадени или как да им се подобри ефективността по-бързо. В условия на криза тези дейности и звена по осъществяването им са от изключителна важност за ефективно функционираща финансова институция, прилагаща съвременни методи на корпоративно управление.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зелена книга – Европейска рамка за корпоративно управление, Европейска комисия, Брюксел, 5.4.2011COM(2011) 164 окончателен.
2. Корпоративното управление във финансовите институции и политиката за възнаграждения, Становище на Европейския икономически и социален комитет относно “Зелена книга – Корпоративното управление във финансовите институции и политиката за възнагражденията“, Европейски икономически и социален комитет, INT/527.

ОЦЕНКА НА ТЕКУЩАТА КАПИТАЛОВА СТРУКТУРА

доц. д-р Александър Костадиновски

ас. Благица Йованова

Университет "Гоце Делчев", Шип, Република Македония

ESTIMATING CURRENT CAPITAL STRUCTURE

Aleksandar Kostadinovski

Blagica Jovanova

РЕЗЮМЕ: Кредитори и акционери очакват да бъдат компенсирани за разходите им при инвестиране на средства в един определен бизнес, вместо в други, с равностоен риск. Изчислената средна стойност на капитала, е сконтовият процент, или необходимото време, вложени в конвертиране на очаквания свободен паричен поток в настояща стойност за всички инвеститори. Най-важният основен принцип при изчисляване средната стойност на капитала е, че тя трябва да бъде в съответствие с цялостния метод на оценка и с определяне на паричния поток, който трябва да бъде сконтиран. Този документ описва първата стъпка в разработването на оценка на WACC, т.е. определяне на капиталова структура на оценяваната компания.

КЛЮЧОВИ ДУМИ: средна стойност на капитала, паричен поток, капиталовложители, пазарна стойност, не капиталово финансиране, капиталово финансиране, инвестиционен риск

INTRODUCTION

The primary role of the financial manager is to ensure that his company has a sufficient supply of capital. The financial manager is at the crossroads of the real economy, with its industries and services, and the world of finance, with its various financial markets and structures. There are two ways of looking at the financial manager's role: a buyer of capital who seeks to minimise its cost, i.e., the traditional view; a seller of financial securities who tries to maximise their value. Transactions that take place on the capital markets are made up of the following elements: a commodity: money; and a price: the interest rate in the case of debt, dividends and/or capital gains in the case of equities. In the traditional view the financial manager is responsible for the company's financial procurement. His job is to minimise the price of the commodity to be purchased, i.e., the cost of

the funds he raises. The question that lies at the heart of this paper is whether there is an optimal capital structure, one in which the combination of net debt and equity maximises enterprise value. In other words, is there a capital structure in which the weighted average cost of capital (WACC) is the lowest possible? The general formula for estimating the after-tax weighted average cost of capital (WACC) is simply the weighted average of the marginal after-tax cost of each source of capital:

$$WACC = k_b(1 - T_c)(B/V) + k_p(P/V) + k_s(S/V) \text{ where}$$

k_b = the pretax market expected yield to maturity on noncallable, nonconvertible debt,

T_c = the marginal tax rate for the entity being valued,

B = the market value of interest-bearing debt,

V = the market value of the enterprise being valued ($V = B + P + S$),

k_p = the after-tax cost of capital for noncallable, nonconvertible preferred stock (which equals the pretax cost of preferred stock when no deduction is made from corporate taxes for preferred dividends),

P = the market value of the preferred stock,

k_s = the market-determined opportunity cost of equity capital, and

S = the market value of equity

We have included only three types of capital (nonconvertible, noncallable debt; nonconvertible, noncallable preferred stock; and equity) in this formula. The actual weighting scheme may be more complex, because a separate market value weight is required for each source of capital that involves cash payments, now or in the future. Other possible items include leases (operating and capital), subsidized debt (for example, industrial revenue bonds), convertible or callable debt, convertible or callable preferred stock, minority interests, and/or warrants and executive stock options. A wide variety of unusual securities – for example, income bonds, bonds with payments tied to commodity indexes, and bonds that are extendable, puttable, or retractable – may also be included.

The approach we describe in this paper provides a technically correct estimation of WACC. Estimating the costs for many sources of capital is not very precise and the specific instruments used by the company will change. In practice, we often make simplifying assumptions. For example, we rarely distinguish between callable and noncallable debt in a company's capital structure because the cost differences are small and it is impossible to say what the mix of these instruments will be.

Non-interest-bearing liabilities, such as accounts payable, are excluded from the calculation of WACC to avoid inconsistencies and simplify the valuation. Non-interest-bearing liabilities have a cost of capital, just like other forms of debt, but

this cost is implicit in the price paid for the goods generating the liability and shows up in the company's operating costs and free cash flow. Separating the implied financing costs of these liabilities from operating costs and free cash flow would be complex and time-consuming without improving the valuation. The three related steps involved in developing the discount rate, or WACC are:¹

1. Developing market value weights for the capital structure.
2. Estimating the opportunity cost of nonequity financing.
3. Estimating the opportunity cost of equity financing.

DEVELOPING MARKET VALUE WEIGHTS FOR THE CAPITAL STRUCTURE

The first step in developing an estimate of the WACC is to determine a capital structure for the company you are valuing. The theoretically correct approach to capital structure is to use a different WACC for each year that reflects the capital structure for the year. In practice, we usually use one WACC for the entire forecast. Where possible, we should estimate market values of the elements of the current capital structure and review how they have changed. The best approach is to identify the values of the capital structure elements directly from their prices in the marketplace. If a company's common stock and debt are publicly traded, simply multiply the number of each type of outstanding security by its respective price in the marketplace. Most of the difficulty arises because sources of funds often are not traded in a marketplace where we can observe their prices directly. Be prepared to deal with these categories of financing:

1. *Debt-type financing* – financing forms in this category normally obligate the company to make a series of payments to the holders of the outstanding instruments, according to a payment schedule stipulated in the financing documents. Interest, coupon, or dividend payments may be fixed or variable. In this category fall short-term and long-term debt, leases, and some preferred stock. Their value depends on three factors: the agreed-upon payment schedule, the likelihood the borrower will make the payments as promised, and the market interest rates for securities with a similar pattern of expected payments.

Generally, their market value can be approximated without difficulty. The process is as follows:

1. Identify the contractually promised payments. Is the financing instrument a variable-rate note with interest determined each six months at a fixed spread over the prime rate, or a 20-year zero-coupon bond?
2. Determine the credit quality of the instrument to be valued. Credit ratings are often available for even illiquid issues, or can be estimated from ratings on

¹ Pascal Quiry, Yann Le Fur: Corporate Finance, John Wiley & Sons Ltd, 2005, p. 215.

other company borrowings (adjusting for the security of the specific instrument in bankruptcy) or from bond rating models that attempt to mimic the behaviour of the rating agencies. Estimate the yield to maturity for which the instrument would trade were it publicly traded, by reference to market yields on securities with equivalent coupons, maturities, and ratings.

3. Calculate the present value of the stream of financing payments, using the yield to maturity on an equivalent issue as the discount rate. The resulting present value should approximate the market value. (This is equivalent to discounting expected payments at the expected market equilibrium rate of return.)

This approach will work well in most cases, but a few special situations might call for a different approach:

- *Option features.* Interest rate option features such as “caps”, “floors”, and call provisions have an effect on future payments, depending on the level of interest rates. They therefore affect the value of the security that contains them. There are two approaches to adjust for these features. The first is to find a comparable security with a similar feature and use it as a proxy. The second is to use an option-pricing approach to estimate the value of the option feature separately.

- *Swaps.* Many companies enter into interest-rate and currency swap agreements that change the duration and/or currency profile of their financing. Swaps are off-balance-sheet transactions that are disclosed in the footnotes to the financial statements. They are also sometimes used by corporations to speculate on interest rates. A company could have a debt swap outstanding even though it is financed entirely with common equity.

For valuation purposes, swaps should be treated in the same way as any other financing instruments, with the promised cash flow in the agreement valued at the prevailing market rate. This can be a complicated and nearly impossible to do without specific information about the swap instruments themselves. If we associate swap with a specific outstanding instrument, we should estimate the value of the “synthetic” security that the combination of the security plus swap creates. A company may have issued floating-rate debt and entered into an interest-rate swap that converts it to a five-year fixed rate instrument. In this case, estimate the value of the five-year instrument using the standard procedure noted earlier.

- *Foreign currency obligations.* If a company has financing outstanding in a currency other than its home currency, the value of this financing will need to be stated in terms of the company's home currency. This involves a two-step process. First, value the debt in foreign currency terms according to the standard procedure. Second, translate the resulting foreign currency market value into the home currency by using the spot foreign exchange rate.

- *Leases.* Leases substitute for other forms of debt and can therefore be treated like debt. Standard accounting principles divide leases into two classes:

capital leases and operating leases. Capital leases are essentially those that transfer most of the ownership risk of the asset to the lessee. All other leases are considered operating leases. Capital leases are accounted for as if the lessee had purchased the asset and borrowed the funds. The present value of the lease payments is added to the company's assets with other fixed assets and to the liability side of the balance sheet alongside other debt. Operating leases do not appear on the balance sheet, and the lease payments are included with other operating costs. While the accounting treatment of capital and operating leases differs, the economics of the two types of leases is often similar. Some companies carefully structure leases to keep them off the balance sheet, but the accounting treatment should not drive valuation analysis.

Since capital leases are already shown as debt on the balance sheet, their market value can be estimated just like other debt. Operating leases may also be treated like other forms of debt. The market value of an operating lease is the present value of the required future lease payments (excluding the portion of the lease payment for maintenance) discounted at a rate that reflects the riskiness to the lessee of the particular lease. (Required future lease payments on both capital and operating leases are disclosed in the financial statement footnotes if they are significant.) If operating leases are not significant, we should not bother to treat them as debt. We should leave them out of the capital structure and keep the lease payments as an operating cost.

2. Equity-linked/hybrid financing. Companies commonly have, in addition to fixed-income obligations, financing that has all or part of its return linked to the value of all or part of the business. These financing forms include warrants, employee stock options, convertible debt, and convertible preferred stock. When these securities are traded, their market value should be determined from their current market prices. When they are not traded, estimating their market value is more difficult than is the case with the fixed-income obligations.

- *Warrants and employee stock options.* Usually warrants represent the right to buy a set number of shares of the company's equity at a predetermined price. They can also be warrants to purchase other types of securities, such as preferred stock or additional debt. Warrants are essentially long-term options having an original issue exercise period of five to ten years, with a strike price equal to the price the holder would pay, on exercise, to acquire the underlying security. Since they are options, warrants should be valued using option-pricing approaches. If the company you are valuing has a large number of warrants or employee stock options outstanding, their cost should be included in the company's WACC.

- *Convertible securities.* Convertible securities represent a combination of straight, nonconvertible financing and a specified number of warrants that comprise the conversion feature. Their value and true opportunity cost cannot be determined properly without recognizing the value of the conversion feature (warrant). The stated interest rate on these issues is lower than on straight-debt

equivalents because the conversion feature has value. Investors are willing to pay for this value by foregoing the higher yield available on nonconvertible securities. The deeper in the money it is, the lower the traded yield, and vice versa. Since each convertible bond is a portfolio of straight debt and warrants, the true opportunity cost is higher than for straight debt but lower than for equity. To deal with convertible securities in a company's capital structure, follow an approach similar to the one used for warrants.

3. *Minority interests.* Represent claims by outside shareholders on a portion of a company's business. Minority interests usually arise after an acquisition when the acquiring company does not purchase all of the target company's shares outstanding. They can also arise if the company sells a minority stake in one of its subsidiaries to a third party. The treatment of minority interests depends on the information available. If the minority shares are publicly traded, then their approximate value can be determined directly from the market prices for the shares. If, as is more often the case, the shares are not traded, then theoretically we should value the subsidiary separately using the discounted free cash flow valuation approach and compute the value of the minority stake according to the percentage of the subsidiary's shares the minority shareholders own. If information about the subsidiary's free cash flow cannot be developed, then the value of the minority stake could be approximated by applying price-to-earnings or market-to-book ratios for similar companies to the minority's share of income or net assets. Both of these items are disclosed in the financial statements – sometimes separately for each subsidiary in which a minority interest exists.

4. *Preferred stock.* Holders of preferred stock receive preferred dividends perpetually. In bankruptcy, payments to preferred shareholders are subordinate to those of bondholders, but senior to payments to equity holders. Preferred stock is riskier than debt but less risky than equity, and its cost of capital will be between these two extremes. If the preferred stock is not callable or convertible then the cost of preferred can be estimated by dividing the annual dividends by the current stock price.

5. *Common equity.* If a traded market for the company's common shares exists, follow the familiar approach of using current market price multiplied by the number of shares outstanding. If a traded market does not exist, you can develop an implied equity value by testing alternative values for the equity and the implications they would have for the market value weights in the WACC computation. These alternative weights can be used to develop estimates of the cost of capital, and can be refined through iterations. When the value of equity used in the WACC formula is approximately equal to the discounted cash flow value of equity produced by applying the discount rate to the free cash flows and the continuing value, and then we have an implied economic capital structure for the business.

In addition to estimating the market-value-based capital structure of the company, we should also review the capital structures of comparable companies. The benefits are:²

- It will help us understand whether our current estimate of capital structure is unusual. For the company's capital structure to be different is perfectly acceptable, but we should understand the reasons why it is or is not. For instance, is the company by philosophy more aggressive or innovative in the use of nonequity financing, or is the current capital structure only a temporary deviation from a more conservative target? Often, companies finance acquisitions with debt that they plan to pay down rapidly or refinance with a stock offering in the next year. Alternatively, is there anything different about the company's cash flow or asset intensity that means that its target capital structure can or should be fundamentally different from those of comparable companies?

- Another reason for reviewing comparable companies is a more practical one. In some cases we cannot directly estimate the current financing mix for the company. For privately held or thinly traded companies or for divisions of a publicly traded company, a market-based estimate of the current value of equity may not be available. In these situations, we use comparables to help assess the reasonableness of the estimate of the target proportion of equity development through the iterative process described in the previous section.

Where possible, we should try to determine whether the company's managers have an explicit or implicit target capital structure that is different from the current capital structure. If the managers' target is different than the current capital structure, we should use it if we believe that it is realistic and achievable within the next few years.

CONCLUSION

From a financial point of view, a company's aim is to create value; i.e., it should be able to make investments on which the rate of return is higher than the required rate of return, given the risk involved. If this condition is met, the share price or the value of the share will rise. If not, it will fall. Whereas frequent disequilibria in industrial markets allow hope of creating value through judicious investment, the same cannot be said of choosing a source of financing. Financial markets are typically close to equilibrium, and all sources of financing have the same cost to the company given their risk. The cost of financing to buy an asset is equal to the rate of return required on that asset, regardless of whether the financing is debt or equity and regardless of the nationality of the investor. We

² Tom Copeland, Tim Koller, and Jack Murrin: *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*, McKinsey & Company, Inc., p. 345.

consider the weighted average cost of capital (WACC), to be the rate of return required by all the company's investors either to buy or to hold its securities. It is the company's cost of financing and the minimum return its investments must generate in the medium term. If not, the company is heading for ruin.

According to conventional wisdom, there is an optimal capital structure that maximises enterprise value by the judicious use of debt and the leverage it offers. This enables the company to minimise its weighted average cost of capital – that is, the cost of financing. For an investor with a perfectly diversified portfolio, and in a tax-free universe, there is no optimal capital structure. The following rules can be formed on the basis of the above: 1) for any given investment policy and if no taxes are levied, value cannot be instantly created by the choice of a “good” capital structure; 2) whether a given company is sold and the deal is paid in shares only, or whether the deal is paid in a whole range of different securities (shares, debt, hybrid shares), this will not change the value of its operating assets (excluding tax); 3) in a world without taxes, the expected leverage effect is an illusion. The cost of capital (excluding tax) is linked to the company's assets and is independent of the method of financing.

It follows that the choice of source of financing is not made on the basis of its cost (since all sources have the same risk-adjusted cost!). Apparent cost must not be confused with financial cost (the true economic cost of a source of financing). The difference between apparent cost and financial cost is low for debt; it is attributable to the possibility of changes in the debt ratio and default risk. The difference is greater for equity owing to growth prospects; greater still for internal financing, where the explicit cost is nil; and difficult to evaluate for all hybrid securities. Lastly, a source of financing is cheap only if, for whatever reason, it has brought in more than its market value.

Because there is no optimal capital structure, the choice between debt and equity will depend on a number of considerations:³

- Macroeconomic conditions. High real (inflation-adjusted) interest rates and low activity growth will prompt companies to deleverage. Inversely, rapid growth and/or low real interest rates will favour borrowing.
- The desire to retain a degree of financial flexibility so that any investment opportunities that arise can be quickly seized. To this end, equity financing is preferred because it creates additional borrowing capacity and does not compromise future choices. Inversely, if current borrowing capacity is used up, the only source of financing left is equity; its availability depends on share prices holding up, which is never assured.
- The maturity of the industry and the capital structure of competitors. A start-up will get no financing but equity because of its high specific risk, whereas

³ F. Bancel, U. Mittoo, The determinants of capital structure choice: A survey of European firms, *Financial Management*, Winter 2004, p. 56.

an established company with sizeable free cash flows but little prospect of growth will be able to finance itself largely by borrowing. Companies in the same business sector often mimic each other (what matters are to be no more foolish than the next guy!).

- Shareholder preferences. Some will favour borrowing so as not to be diluted by a capital increase in which they cannot afford to participate. Others will favour equity so as not to increase their risk. It is all a question of risk aversion.

- Financing opportunities. These are by definition unpredictable, and it is hard to construct a rigorous financing policy around them. When they occur, they make it possible to raise funds at less than the normal cost – but at the expense of the investors who have deluded themselves.

The reader who performs simulations of the principal financial parameters, differentiating according to whether the company is using debt or equity financing should be fully aware that such simulations mainly show the consequences of financial leverage: raising the breakeven point; accelerating EPS growth; increasing the rate of return on book equity; degrading solvency; affecting liquidity in a way that varies with the term of the debt. Once the company has decided about the debt/equity mix, the financial manager should focus his attention on the other elements that define the “design” of the capital structure. Design of a capital structure is somehow similar to the definition of “financial architecture” used by S. Myers: “financial architecture means the entire financial design of the business, including ownership (e.g. concentrated vs. dispersed), the legal form of organization (e.g. corporation vs. limited-life partnership), incentives, financing and allocation of risk.”⁴ The most important factors determining the design of the capital structure are the maturity, basis and currency structure. The choices regarding these three aspects can be done following the same principle – the “matching principle” or the “hedging principle” – according to which the optimal design of debt is the one that perfectly matches cash inflows and cash outflows.

REFERENCES

1. S. Myers, Financial architecture, *European Financial Magazine*, 5(2), 1999.
2. F. Bancel, U. Mittoo, The determinants of capital structure choice: A survey of European firms, *Financial Management*, Winter 2004.
3. Tom Copeland, Tim Koller, and Jack Murrin: *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*, McKinsey & Company, Inc.
4. Pascal Quiry, Yann Le Fur: *Corporate Finance*, John Wiley & Sons Ltd, 2005.

⁴ S. Myers, Financial architecture, *European Financial Magazine*, 5(2), 1999, p. 133-141.

5. F. Modigliani, M. Miller, The cost of capital, corporation finance and the theory of investment, *American Economic Review*, 47, 2006.
6. A. de Miguel, J. Pindado, Determinants of capital structure: New evidence from Spanish panel data, *Journal of Corporate Finance*, 7, 2007.

ФИНАНСОВИЯТ ОТЧЕТ КАТО “ВИЗИТНА КАРТИЧКА” НА БИЗНЕСА

ас. Благица Йованова

доц. д-р Оливера Горгиева-Трайковска

Университет “Гоце Делчев”, Цип, Република Македония

FINANCIAL STATEMENTS AS “BUSINESS CARD” OF BUSINESS

Blagica Jovanova

Olivera Gorgieva-Trajkovska

ABSTRACT: Each organization communicates a certain way with interested groups. It is essential that communication regarding the financial position of the organization. Since it is as interested parties outside the organization, such as lenders, investors, suppliers, public authorities and “insiders” – officers and auditors. In this sense, the financial statements is not only a snapshot, which presents the status of the organization at a time, but also a tool based on that analysis carried out, forecasts and decide on major transactions and/or investments in the enterprise. Therefore, the financial statements set serves as a kind of communication tool for the company, especially if it contains all required elements of the standards, including the report.

KEYWORDS: analysis, communication, presentation of company, accounts.

ВЪВЕДЕНИЕ

В бизнеса, както и разбира се – в цялото социално пространство – информацията е необходима, за да се вземат решения. От своя страна, отделни решения се вземат, за да се постигнат набелязаните цели, като решението – в най-обобщен вариант – може да се представи като избор на оптимален алтернативен метод за действие.

От своя страна, при предоставяне на информация за вземане на решение в бизнес сферата, участват редица субекти – както мениджърите на отделни (по-ниски) нива, така и одитори, сътрудници, счетоводители. Всички те – според ресурса си – предоставят икономическа, маркетингова, производствена или друг тип информация, чрез която се взимат решения.

Тук следва да се изтъкне неотменимата роля на счетоводната информация – счетоводните кадри в бизнес сферата, подготвящи отчетността са

главно отговорни за информацията, която предоставят на мениджърите, за подпомагане при вземането на следните решения от тяхна страна по отношение на редица акценти от дейността на бизнеса, като например:

- вземане на решение за финансовата политика на предприятието;
- вземане на решение за начина на планиране и контролиране на бизнеса – например – чрез вътрешни ресурси /контрольори/ или външни такива – в условията на аутсорсинг;
- вземане на решение за възможности и осъществяване на алтернативни сфери на бизнес дейността – друго бизнес направление или пък разширяване на текущото;
- вземане на решение по отношение на управлението на активите;
- вземане на решение по отношение на инвестирането и финансирането на предприятието и още редица други.

Качествените решения определено зависят от предоставената от счетоводителите информация. Наред с това обаче, тази информация може да бъде доста сложна, което налага тя да бъде обобщена под формата на отчети. Именно тези отчети най – често се предоставят на мениджърите и въз основа на обобщената информация става възможно вземането на решения.

Наред с това обаче, трябва да се посочи и нещо много важно – отчетите се ползват и от редица други субекти – инвеститори, доставчици, бъдещи партньори, служители – настоящи и бъдещи, тъй като отчетът предоставя състоянието на активите, пасивите, приходите и разходите на предприятието към определен момент. Именно това представяне е в основата – първо – на коректното и честно отношение на ръководството към всички контрагенти и второ – то е един вид образ на предприятието. Последното твърдение позволява финансовият отчет на предприятието- особено изготвен по международните стандарти -имащи специални изисквания към начина на представяне на информацията – да се възприема като “визитна картичка” – или с други думи – като огледален имиджов образ на предприятието.

Цел на доклада в този смисъл е да разясни и да разгледа проблемите на финансовия отчет като задължение – и едновременно с това – като дейност на счетоводните кадри и на ръководството по отношение на представяне на достоверна, коректна, актуална и сравнима информация на нуждаещите се – вътрешния мениджмънт и външни ползватели. Идеята на доклада е да представи финансовия отчет като информационна база, без която дейностите на предприятието са невъзможни.

1. ИКОНОМИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ – СЪЩНОСТ И ВИДОВЕ

Информацията в най-общ смисъл е система от сведения за заобикалящата ни действителност. Най-често тя се отъждествява с получаването на сведения от външната среда. В икономиката това означава, получаването на сведения и по такъв начин попълване на знанията ни за извършващите се икономически процеси и явления, с цел вземането на правилно управленско решение.¹

Без информация на практика е невъзможен процеса на управлението, в т.ч. и анализа на дейността на предприятието, като една от функциите на управлението на това предприятие. Без информация, разбира се, не е възможно и вземане на решение за инвестиране в предприятието, за осъществяване на инвестиционни дейности в предприятието, за повишаване на неговите отношения с доставчици и други.

За по-задълбоченото изучаване и по-компетентното използване на икономическата информация за нуждите на анализа, е необходимо тя да бъде групирана и систематизирана по някакви признаци, главно по признаци на подобие. В този смисъл за анализа на дейността на предприятието, за вземане на решение и за процесите на финансиране и инвестиране, по-голям интерес представляват следните видове информация:

Според етапите на образуване на информацията:²

- първична;
- производна.

По отношение на общата информационна система на предприятието:

- входяща;
- изходяща.

Според стабилността:

- постоянна;
- променлива.

Според начина на представяне:

- текстова;
- графична.

Според обективността и достоверността:

- достоверна;
- недостоверна.

Според наситеността с данни:

- достатъчна;
- недостатъчна;
- излишна.

¹ Робсън, А. 1993. Счетоводство за мениджъри, София, с. 72.

² Тодоров, Г. 2003. Финансово-счетоводен анализ. Стено: Варна, с. 21-30.

Посочената класификация на икономическата информация не е пълна и изчерпателна. Вzeti са под внимание само онези класификационни признаци, които имат най-съществено значение за групирането на информацията, съобразно нейното използване за нуждите на икономическия анали.

От друга страна, финансовият отчет е едновременно произведен, изходящ, текстово – графичен, достоверен, което го прави да отговаря на повечето от посочените по-горе критерии.

Най-голям интерес за анализа представлява групирането на информацията на постоянна и променлива, изхождайки от нейната стабилност във времето и пространството. Това изискване, разбира се, не трябва да се абсолютизира, защото постоянната информация има до голяма степен условен характер. Няма информация, която да не подлежи на промяна под действието на изменящи се икономическа процеси и явления в дадено предприятие.

Движението на икономическата информация се осъществява по определени канали за информационни връзки, наречени информационни потоци. Съвкупността от информационните потоци в дадено предприятие образува неговата информационна система. Именно в счетоводно – информационната система на всяко предприятие се съдържат всички необходими данни за нуждите на анализа, инвестирането и бъдещето развитие на предприятието.

При използването на икономическата информация за анализ на предприятието, следва да се вземат под внимание някои нейни особености:³

- икономическата информация в преобладаващата си част както по обем, така и по състав е цифрова. Тази особеност, позволява извършването на система от аналитични и математически операции, с помощта на които информацията се преформулира за нуждите на анализа. Освен това, цифровия вид на икономическата информация ѝ придава конкретност, което от своя страна позволява нейното систематизиране в аналитични таблици, без които е невъзможно извършването на анализа.

- икономическата информация може да бъде кодирана и декодирана, да бъде записвана на различни информационни носители, съхранявана и предавана на разстояние. Това е много важно във връзка със създаването на подходящ софтуер за анализа и компютъризирането на аналитичната работа.

- третата характерна особеност на икономическата информация е нейната масовост и цикличност. Тя се създава на всички етапи и участващи от дейността на предприятието. Освен това, тя има силно изменящ се и цикличен характер, т.е. следва определени цикли. Това от своя страна придава цикличен характер и на аналитичната работа.

- Многообразие на формите и местата на възникване на икономическата информация, което оказва влияние върху обхвата на аналитичната работа и т.н.

³ Тодоров, Г. 2003. Финансово-счетоводен анализ. Стено: Варна, с. 21.

Освен посочените характерни особености, икономическата информация трябва да отговаря на някои изисквания, за да може тя да бъде използвана. По-важни от тези изисквания са следните:

- обективност и достоверност на информацията при отразяване на икономическите процеси и явления в предприятието;
- единство на информацията от отделните информационни източници на данни;
- липсата на дублиране на информация;
- бързина и удобство за обработка на информацията със съвременни методи и средства;
- свеждане до минимум на подробните първични данни, без да се влошава тяхното използване и др.

От изброените изисквания, най-голямо внимание се обръща на обективността на информацията, от което зависи и обективния характер и резултатите на анализа.

2. МЕЖДУНАРОДНИТЕ СТАНДАРТИ ЗА ФИНАНСОВ ОТЧЕТ КАТО РАМКА ЗА ПРЕДСТАВЯНЕ НА БИЗНЕСА

Счетоводните идеи като база за осчетоводяване на измененията, сделките и спецификата на дейността по-скоро формират цялостна култура на осчетоводяване, отколкото да дават точни инструкции за работа. Идеята на финансово осчетоводяване обхваща основните теоретични принципи за подготовка на сметките и финансовия отчет. Основните идеи на Международните стандарти за финансов отчет (МСФО) са формулирани в отделен документ, който излага главните принципи за МСФО – “Рамката за подготовка и презентация на балансите”. Този документ специално дефинира целите на баланса и елементите от него, определени за постигане на тези цели, както и качествените характеристики на информацията, която е необходима.⁴

Идеята на финансовото счетоводство се основава на вътрешната логика, произтичаща от интересите на ползвателите на финансовата информация. Съгласно МСФО, ползвателите на финансовата информация включват инвеститорите, работниците, наемодателите, снабдителите и други търговски кредитори, клиенти, правителство и неговите агенции, както и обществото. В този смисъл

⁴ Прилагане на международни стандарти за финансова отчетност. 2010. Проект по програма “Леонардо да Винчи”: “Разработване на приложни курсове, основани на обмен на обучителни иновации в областта на финансите и мениджмънта, за допълнително обучение на предприемачи и специалисти в Латвия, Литва и България”. Институт за Професионални Финансови Мениджъри Лондон, Великобритания, с. 16.

и предвид законодателството, балансите на компаниите – като основни снимки на активите и пасивите им съдържат информация за следното:⁵

- финансово положение на фирмата;
- финансово изпълнение на фирмата;
- всякакви промени във финансовото положение на фирмата.

Качествените характеристики на балансите и изобщо на отчетите, отразени в МСФО пък съставляват концептуалната база за счетоводната система, състояща се от следното:

- основите на счетоводството;
- основните положения при осчетоводяване;
- комплект счетоводни методи, използвани в предприятията (счетоводна политика на фирмата)⁶

За да се използва обаче адекватно информацията, то тя трябва да отговаря на редица източници, като в най-общ план, изискванията за качеството на информацията е следната:

- Разбираемост

Разбираемостта или “прозрачността” е главно качество на информацията. Това изискване определя формата и естеството на отчетената информация.

- Уместност

Информацията е уместна, когато тя повишава нивото на сигурност на оценката или потвърждава предишни оценки. Уместността на информацията се влияе от нейното естество и същност.

- Надеждност

Информацията е надеждна, ако тя е без съществени грешки и е обективна. Надеждността е комплексна идея, описана чрез пет качествени характеристики

- Сравнимост – с течение на времето, както и с балансите на други предприятия Бизнес фактите и бизнес сделките са обект на осчетоводяване.

Ако са налични посочените изисквания, то цифрово – стойностната информация ще даде възможност да се проследи както развитието на финансовото състояние на предприятието – в динамика или в съпоставка с предходни периоди, така и да се проучат причините /факторите/ за напъпилите /не/ благоприятни изменения.

⁵ Прилагане на международни стандарти за финансова отчетност. 2010. Проект по програма “Леонардо да Винчи”: “Разработване на приложни курсове, основани на обмен на обучителни иновации в областта на финансите и мениджмънта, за допълнително обучение на предприемачи и специалисти в Латвия, Литва и България”. Институт за Професионални Финансови Мениджъри Лондон, Великобритания, с. 17.

⁶ Желязков, Д. Н. Костова. 1995. Счетоводна политика на предприятието. София, с. 14.

3. ОСНОВНИ ЕЛЕМЕНТИ НА ФИНАНСОВИЯ ОТЧЕТ

Структурата и съдържанието на финансовия отчет далеч не са застинали. Те се променят във времето, като промяната е дефинирана от изискванията в околната среда на предприятията и от начина на възприемане на информацията от самите ѝ ползватели. Фактори като например – развитие на съвременните технологии също оказват влияние върху развитието на изискванията към структурата на финансовия отчет.

Все пак, в най-общ план, последния съдържа най-малкото следните елементи:

Балансът, който е сбор от финансовите баланси на юридическото лице и техните източници, както е предложено в Британския, Континентален и Американски балансов формат, по избор на юридическото лице.⁷

Отчетът за доходите, който е сбор от всички приходи и разходи по дейности – оперативна, друга, извънредна или непрекъсната, и се подготвя в една или две алтернативни формата: за разходите (по видове) или функционален формат (по пера) – по избор на юридическото лице.

Отчетът за промяна на капитала, който е сбор от промените в капитала на предприятието. Видовете подготовка на този отчет зависят от законовия статус на предприятието.

Отчетът за паричния поток, който се подготвя като се използва или директния или косвения метод, на база кеш, чрез групиране на позициите по видове дейност – оперативна, инвестиционна и финансова. Предприятията определят значението на вида дейност в съдържанието на отчета за паричния поток на позициите.

Политиките на осчетоводяване с обяснителни бележки и докладите на ръководството, които са законосъобразен икономически модел на поведение на предприятието при счетоводното отчитане на дейността му през определен отчетен период в съответствие с параметрите на икономическата среда, разглеждани като вътрешни и външни социално-икономически фактори.

Финансовите отчети трябва да бъдат идентифицирани ясно и да бъдат отделени от другата информация, която е обявена в рамките на същия документ, като това изискване произтича от факта, че е необходимо ползвателят да отдели финансово – счетоводната от друг тип информация, която представя предприятието /прогнозна, статическа, пазарна и пр/.

⁷ Прилагане на международни стандарти за финансова отчетност. 2010. Проект по програма "Леонардо да Винчи": "Разработване на приложни курсове, основани на обмен на обучителни иновации в областта на финансите и мениджмънта, за допълнително обучение на предприемачи и специалисти в Латвия, Литва и България". Институт за Професионални Финансови Мениджъри Лондон, Великобритания, с. 17.

Всеки компонент от финансовите отчети трябва да бъде ясно идентифициран. Освен това, информацията трябва да бъде отразена четливо и да бъде повторена, ако е необходимо, за да се разчита точно, като следните елементи – видно е, че те действително представят самото предприятие са от съществено значение:

- наименованието на предприятието и другите подробни реквизити;
- дали финансовите отчети представляват едно предприятие или концерн от предприятия;

- датата на баланса, периодът на финансовите отчети;

- валутата използвана в отчетите;

- степента на точност на цифрите, посочени във финансовите отчети

Финансовите отчети трябва да се представят поне веднъж годишно – като това е важно, ако действително приемаме финансовия отчет като елемент на идентичността на предприятието.

В изключителни случаи, когато се променя датата на баланса и когато финансовите отчети се представят за период от време, повече или по-малко от една година, предприятието освен информацията, трябва да обясни и следното:

- причината за използването на период от време, различен от една година

- фактът, че сравнимите суми в отчета за дохода, отчета за промяна на капитала, отчета за паричния поток и съответните забележки, всъщност не могат да се съпоставят/сравнят.

В баланса си, предприятието трябва да определи дали трябва да представи текущите и нетекущи активи и текущите и нетекущи задължения като отделна класификация в главната част на баланса. Ако предприятието избере да не прави такава класификация, тогава и активите и задълженията трябва да се представят по реда на тяхната степен на ликвидност. Независимо от възприетия и използван метод на представяне, всяка позиция на активите и задълженията, включително едновременно и сумите, които предприятието очаква да възстанови и сумите, които то очаква да уреди както през, така и след периода от 12 месеца от датата на баланса, предприятието трябва да обясни сумата, която то възнамерява да възстанови или уреди по-късно от 12 месеца, след датата на баланса.

Както е видно, това представяне гарантира точната демонстрация на наличните активи и пасиви – на това, което предприятието има и което дължи. Нещо повече, позицията на активите трябва да се класифицира като текуща позиция на активите, ако:

- са планирани или задържани за препродажба или собствена консумация в рамките на нормалния бизнес цикъл на предприятието;

- са задържани главно за търговски цели или с намерение за превръщане в пари в брой/кеш, в рамките на 12 месеца, непосредствено след датата на баланса;

- са в пари в брой или паричен еквивалент, без ограничение за употреба.

Всички други активи трябва да се класифицират като нетекущи активи.

Както е видно, това означава, че ползвателя на информацията може да прецени дали се дължи или се притежава даден актив в рамките на година или повече.

Задълженията трябва да се класифицират като текущи задължения, ако:

- трябва да се платят в рамките на нормалния бизнес цикъл на предприятието;
- датата на по-нататъшното уреждане е с падеж в рамките на 12 месеца, след датата на баланса.

Текущите задължения могат да се групират по същия начин, както текущите активи.

Предприятието трябва да продължи да класифицира своите дългосрочни задължения, заедно с лихвата като нетекущи, дори ако техния период на уреждане е с падеж в рамките на 12 месеца, след датата на баланса, ако:

- началният срок на тези задължения превишава период от 12 месеца;
- предприятието възнамерява да рефинансира това задължение, съгласно дългосрочните условия;
- това намерение се потвърждава от Споразумение за рефинансиране или промяна на графика/плана на плащане и това Споразумение е вписано, преди да е получено разрешение за публикуване на финансовите отчети.

Бележките към баланса трябва да разкриват/отразяват сумата на всички позиции на задължения, изключени от текущите задължения, заедно с информацията, която предвижда такова отразяване.

Главната част/раздел на баланса трябва да включва полета за позиции, в които да се впишат най-малко следните суми:

- собственост, завод и оборудване;
- неимуществени активи;
- финансови активи;
- инвестиции, осчетоводени съгласно метода за капитала /собствеността;
- инвентар;
- търговски и други сметки за вземания;
- пари в брой или паричен еквивалент;
- търговски и други сметки за постъпления;
- данъци платими и за получаване;
- натрупани такси;
- нетекущи задължения, заедно с лихвите;
- миноритарен дял (участие);
- емитиран капитал и резерви.

Това изискване отново подчертава същността и значението на отчета като елемент на корпоративната идентичност на предприятието.

Главната секция на отчета за доходите трябва да включва най-малко полета позиции, в които да се отразят следните суми:

- Приходи от продажби
- Оперативна печалба/(загуба)
- Финансови разходи
- Делът на печалбата или загубата на свързаните предприятия и смесени дружества/джойнт венчърс, осчетоводени съгласно метода за собствеността/капитала

- Разходи за такси и данъци
- Печалба или загуба при обичайната дейност
- извънредни позиции
- миноритарно участие
- Нето печалба или загуба за периода

Допълнителни полета за позиции, заглавия и под-сбор/тотал трябва да бъдат разкрити в главния раздел на отчета за доходите, ако това се изисква от стандартите, или ако такова разкриване е необходимо за да се получи вярна и точна представа за финансовото положение на предприятието.

Като отделна компонентна част на финансовия отчет, предприятието трябва да представи отчет, показващ:

- Нетна печалба или загуба за периода
- Всяка позиция на приходите и разходите, печалбите и загубите, които се изисква да бъдат признати директно в капитала и общата сума на тези позиции
- Кумулативният ефект от счетоводната политика, промяна и корекция на фундаменталните грешки, в съответствие с базата за сравнение⁸

Отново следва да се подчертае, че това изискване отново подчертава същността и значението на отчета като елемент на корпоративната идентичност на предприятието.

Под забележките към финансовия отчет трябва да се отрази следната информация:

- информация относно основните понятия за подготовка на финансовите отчети и специфичните избрани и прилагани счетоводни политики, по отношение на значителни сделки и събития
- всяка информация, която се изисква според стандартите и която не е била отразена никъде другаде във финансовите отчети
- допълнителна информация, която не е отразена в главната секция на финансовия отчет, но е необходима за представяне на достоверна и справедлива информация.

Забележките трябва да се представят в систематичен порядък. Всяка позиция, включена в главната част на баланса, отчета за доходите или паричния поток трябва да се отразява с позоваване на цялата имаща връзка

⁸ Аверкович, Е. 2009. Счетоводна политика на нефинансовите предприятия. Фабер: В. Търново, с. 12.

информация, включена в забележките. Забележките се отразяват в следния порядък:⁹

- референция по съвместимостта със стандартите
- изброяване на принципите за оценка и прилаганите счетоводни политики
- подробна информация за позициите
- друга информация

4. ЗНАЧЕНИЕ НА ЕЛЕМЕНТИТЕ ЗА ФИНАНСОВИЯ АНАЛИЗ

Благодарение на елементите на финансовия отчет, в предприятието, може да се направи анализ. Анализът е съвкупност от методи и средства, чрез които се определят най-значимите финансови характеристики на отчетната единица, позволяващи да се оцени настоящата и бъдещата финансова ситуация. Изключително силна е връзката между финансово-счетоводния анализ и отчетността. Тя му предоставя информационната база и различни концепции за счетоводни модели, които са обект на анализ. Същевременно за изграждането на адекватни решения – задължително е необходим финансово-счетоводен анализ. Анализът, разбира се, се базира на показатели, като от своя страна, видовете показатели на финансово-счетоводния анализ в зависимост от източниците на информация биват:

- показатели, определени въз основа на информацията от счетоводния баланс;
- показатели, определени въз основа на информацията от отчета за приходите и разходите;
- показатели, определени въз основа на информацията от приложението към годишния финансов отчет;
- показатели, определени въз основа на информацията от други източници.

В зависимост от вида на информацията, която се сравнява и оценява в хода на финансово-счетоводния анализ, показателите биват:

- показатели за рентабилност;
- показатели за ликвидност;
- показатели за финансова автономност;
- показатели за използване на ресурсите;

⁹ Прилагане на международни стандарти за финансова отчетност. 2010. Проект по програма "Леонардо да Винчи": "Разработване на приложни курсове, основани на обмен на обучителни иновации в областта на финансите и мениджмънта, за допълнително обучение на предприемачи и специалисти в Латвия, Литва и България". Институт за Професионални Финансови Мениджъри Лондон, Великобритания, с. 22-23.

- показатели за динамиката;
- показатели за структурата.

Интерпретацията на тези показатели е добре представена в литературата и няма да бъде обект на представяне в доклада.¹⁰

Това, което трябва да се каже е, че предназначението на анализа е в две посоки – за вземане на решения от външните ползватели или вътрешните органи, което пък от своя страна – обуславя необходимостта от представяне на информация за осъществяването му. Отчетът се явява именно такава информация.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Отчетността в предприятието е система от вписване и анализ на оперативната информация, с цел вземане на решение, оценка на изчисленията на себестойността, планиране и контрол, за да се осигури изпълнението на функциите на мениджмънта на предприятието или пък да се подпомогнат външни лица за вземане на решение.

Главните компоненти на отчетността за ръководството са следните: осчетоводяване на разходите и изчисляване на себестойността, вземане на решение, планиране и контрол.

Макар и в практиката да има случаи, когато счетоводната информация не винаги да е била обективна, в повечето случаи тя е изключително полезна за ръководството на предприятието, помага му при вземане на решения, при оперативно планиране и т.н. Наред с това, информацията от отчетите подпомага и външните лица, което обуславя неговото значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аверкович, Е. 2009. Счетоводна политика на нефинансовите предприятия. Фабер: В. Търново
2. Аверкович, Е. 2010. Управленско счетоводство, Фабер: В. Търново
3. Душанов, Ив. 2008. Курс по счетоводство на предприятието, Ромина: София,
4. Желязков, Д. Н. Костова. 1995. Счетоводна политика на предприятието. София
5. Международни стандарти за финансово отчитане (МСФОтм) 2006, съдържа Международни счетоводни стандарти (МССтм) и Разяснения към 1 януари 2006 г., International Accounting Standards Committee Foundation
6. Прилагане на международни стандарти за финансова отчетност. 2010. Проект по програма "Леонардо да Винчи": "Разработване на приложни курсове, основани на

¹⁰ Аверкович, Е. 2010. Управленско счетоводство, Фабер: В. Търново, с. 376-380.

обмен на обучителни иновации в областта на финансите и мениджмънта, за допълнително обучение на предприемачи и специалисти в Латвия, Литва и България".
Институт за Професионални Финансови Мениджъри Лондон, Великобритания

7. Робсън, А. 1993. Счетоводство за мениджъри, София.
8. Тодоров, Г. 2003. Финансово –счетоводен анализ. Стено: Варна.

КАЧЕСТВО НА ФИНАНСОВАТА ОТЧЕТНОСТ И ЕФЕКТИВНОСТ НА ИНВЕСТИЦИИТЕ

доц. д-р Оливера Горгиева-Трайковска

доц. д-р Александър Костадиновски

Университет "Гоце Делчев", Штип, Република Македония

FINANCIAL REPORTING QUALITY AND INVESTMENT EFFICIENCY

Olivera Gorgieva-Trajkovska

Aleksandar Kostadinovski

РЕЗЮМЕ: Днес точният и прозрачен бизнес, както и корпоративната отчетност са в центъра на вниманието повече от всякога. И националните и международни пазарни условия, и честите неуспехи на компанията, подчертават нуждата от прозрачност и ефективност в процеса на генериране и изпращане на информация. Прозрачността е необходима, за да отговори на регулаторните и институционални изисквания, а ефективността осигурява възможност на ръководителите на предприятия бързо да реагират на променящите се пазарни условия и нуждите на инвеститорите и анализаторите.

Ползите от стандартизирана и висококачествена финансова отчетност са: по-ниски разходи за подготовка, опростен международен достъп до информацията, стандартизирана информация, приемана и разбираема от всички получатели, висока степен на изискваната прозрачност от страна на регулаторните органи, усъвършенствани аналитични способности и най-важното от всичко: подобряване качеството на информираните и ефективни инвестиционни решения.

КЛЮЧОВИ ДУМИ: информация, прозрачност, стандартизиран, инвестиции, ефективност

INTRODUCTION

Business is moving at an increasingly faster pace – a fact not lost upon the financial markets, which are loudly demanding business reporting to keep up. Companies face regular challenges in the dissemination of financial information both internally within their group and externally to the analysts, investors, local authorities and stock exchanges. It is clear that speed is of essence and loss of accuracy is an increasingly apparent risk.

One of the aims of financial reporting is to facilitate the capital allocation in economy which stems from investment decisions improvement. In fact, increasing of financial transparency is a potential factor for reducing the investment inefficiency. More financial reporting quality and using of valid convention and standards in reports and auditing preparation increase confidence in financial information users and decreases information risk, therefore, increases stock's value. Importance of financial information quality multiples when some financial and nonfinancial events occur. Participants in these events need transparent information with high quality of firm's performance and position to mitigate information asymmetry. However, the importance of present study is to discover the relationship between financial reporting and investment efficiency and also influential factors on this relationship in order to help users of financial statements in optimal decision-making.

Financial reporting quality can improve investment efficiency by reducing information asymmetry in two ways: (1) it reduces the information asymmetry between the firm and investors and thus lowers the firm's cost of raising funds; and (2) it reduces information asymmetry between investors and the manager and thus lowers the shareholders' cost of monitoring managers and improves project selection.

The two key constructs in the analysis are investment efficiency and financial reporting quality. We assume that a firm is investing efficiently if it undertakes all and only projects with positive net present value (NPV) under the scenario of no market frictions, such as adverse selection or agency costs. Thus inefficient investment includes passing up investment opportunities that would have positive NPV in the absence of adverse selection (underinvestment). Likewise, inefficient investment includes undertaking projects with negative NPV (overinvestment). Investment efficiency is measured as deviations from expected investment using a parsimonious investment model which predicts expected investment as a function of growth opportunities. Thus, both underinvestment (negative deviations from expected investment) and overinvestment (positive deviations from expected investment) are considered inefficient investment.

We can define financial reporting quality as the precision with which financial reporting conveys information about the firm's operations, in particular its expected cash flows, in order to inform equity investors. As described in the FASB Statement of Financial Accounting Concepts No. 1, financial reporting should "...provide information that is useful to present and potential investors in making rational investment decisions..." and "...provide information to help present and potential investors in assessing the amounts, timing, and uncertainty of prospective cash receipts...". Further, expected cash flows is a key input to firm capital budgeting, which is particularly important in the context of this paper which studies financial reporting implications for corporate investment.

In general, there are three channels of firms' financial reporting affecting firms' investment efficiency. Accounting information (1) reduces capital market

imperfections, (2) facilitates internal and external investment decisionmaking (project identification), and (3) enables external capital suppliers to monitor firms' decisions.

First, without financial market imperfections theoretically all investment opportunities with positive net present values are funded and implemented by firms. In reality, financial market imperfections are severe and firms' resources allocation could be inefficient. For example, firms could suffer from financing constraints that limit their ability to fund potential projects suggesting that underinvestment may take place. Even if financing is available, managers' allocation of resources could be inefficient due to overinvestment (e.g. empire building) resulting in a reduction of profitability and firm value. A general purpose of financial accounting information is to reduce adverse selection or moral hazard costs associated with information asymmetry to foster the efficiency of capital markets.

Second, financial accounting affects the economic performance of firms by providing information that helps managers to identify investment opportunities. As investment decisions depend on expectations about future growth and product demand, financial accounting information aids stating more precise expectations, and thus helps to distinguish resources from "bad" to "good" projects. Hence, higher quality financial reporting should improve firms' investment decisions.

Third, financial accounting information acts as a control mechanism for external capital suppliers. Monitoring the firm through their financial disclosure, capital suppliers could evaluate their future cash flows, assess how risky their capital is invested, and if necessary intervene.

Neoclassical model of investment predicts that a firm will invest up to a level where the marginal cost of investing is equal to the marginal profitability of capital. Thus investment should only increase with underlying investment opportunities. However, the misalignment of managerial and shareholders incentives and asymmetric information between corporate insiders and the capital market could cause investment to vary with internal cash flows. Under the agency view, managers over-invest to reap private benefits such as "perks", large empire, and entrenchment. Because external capital market disciplines managers from pursuing self-interested investment, an influx of cash flows enables managers to invest more. Under asymmetric information, managers in the interest of existing shareholders restrict themselves from external capital market due to costly external capital, and thus investment is expected to increase with internal cash flows. A substantial body of studies provide empirical evidence that corporate investment increases with internal cash flows. Furthermore, most of literature interprets a lower sensitivity of investment to cash flow as evidence of lower agency or information friction, thus lower investment distortions.

Traditional theories of corporate investments share the common assumption that capital market is efficient with respect to either disciplining misbehaved managers or incorporating all available information. However, a growing body of

studies in accounting and behavioral finance suggests that the market efficiency premise should be viewed with some skepticism.

THE IMPORTANCE OF HIGH QUALITY FINANCIAL REPORTING

Theoretical arguments and empirical evidence suggest a positive relation between reporting quality and growth. Specifically, findings show that a good financial reporting system lowers the cost of capital and improves capital allocation efficiency. These findings suggest that a high-quality financial reporting system is likely to facilitate economic growth, one of the ultimate goals of economic policy.

A better way to examine the implications of financial reporting quality for growth is by focusing on specific channels through which the effects of financial reporting may manifest. In particular, theoretical arguments suggest that high-quality financial reporting helps firms lower the cost of capital and improve project identification and project selection by reducing

information uncertainty and asymmetry. Absent information uncertainty and information asymmetry, managers can perfectly identify value maximizing projects and investors can contractually obligate managers to pick the value maximizing projects, making accounting information less useful. Therefore, we argue that the marginal benefit from financial reporting quality is higher in industries with more information asymmetry and uncertainty.

Overall, the results in many papers imply that financial reporting quality may not be a critical growth factor for countries that are heavily invested in low information uncertainty industries (e.g., mature industries or industries with more tangible assets than intangible assets). However, as a country moves upward along the chain of industrial evolution and focuses more on industries with greater information uncertainty, such as high-growth or high-tech industries, a high-quality financial reporting system can play a pivotal role in fostering faster economic growth

The primary objective of financial reporting is to provide high-quality financial reporting information concerning economic entities, primarily financial in nature, useful for economic decision making. Providing high quality financial reporting information is important because it will positively influence capital providers and other stakeholders in making investment, credit, and similar resource allocation decisions enhancing overall market efficiency.

Although both the FASB and IASB stress the importance of high-quality financial reports, one of the key problems found in prior literature is how to operationalize and measure this quality. Because of its context-specificity, an empirical assessment of financial reporting quality inevitably includes preferences among a myriad of constituents. Since different user groups will have dissimilar

preferences, perceived quality will deviate among constituents. In addition, the users within a user group may also perceive the usefulness of similar information differently given its context. As a result of this context and user-specificity, measuring quality directly seems problematic. Consequently, many researchers measure the quality of financial reporting indirectly by focusing on attributes that are believed to influence quality of financial reports, such as earnings management, financial restatements, and timeliness.

In 2002, the IASB and the FASB showed their commitment towards developing a common set of high-quality accounting standards, which could be used worldwide. As a consequence of the joint project to converge the more principles-based IFRS and the more rules-based US GAAP, both boards agreed to develop new joint Conceptual Framework, which includes the objectives of financial reporting and the underlying qualitative characteristics on which accounting standards ought to be based. In May 2008, the FASB and the IASB therefore published an exposure draft of 'An improved Conceptual Framework for Financial Reporting'. This Conceptual Framework represents the foundations of the accounting standards. "The application of objectives and qualitative characteristics should lead to high-quality accounting standards, which in turn should lead to high-quality financial reporting information that is useful for decision making". Furthermore, the conceptual framework ought to contribute to decision making of constituents, when transactions or events occur for which no accounting standards are available (yet). According to the ED, providing decision-useful information is the primary objective of financial reporting. Decision-useful information is defined as "information about the reporting entity that is useful to present and potential equity investors, lenders and other creditors in making decisions in their capacity as capital providers".

GLOBAL MARKETS

World markets are becoming increasingly intertwined. International consumers drive Japanese cars, wear Italian shoes and Scottish woolens, drink Brazilian coffee and Indian tea, eat Swiss chocolate bars, sit on Danish furniture, watch U.S. movies, and use Arabian oil. The tremendous variety and volume of both exported and imported goods indicates the extensive involvement in international trade – for many companies, the world is their market.

To provide some indication of the extent of globalization of economic activity, Illustration 1-1 provides a listing of the top 20 global companies in terms of sales.

Illustration 1-1. Listing of the top 20 global companies in terms of sales

Rank (\$ millions)	Company	Country	Revenues	Rank (\$ millions)	Company	Country	Revenues
1	Wal-Mart Stores	U.S.	378,799.0	11	Daimler	Germany	177,167.1
2	ExxonMobil	U.S.	372,824.0	12	General Electric	U.S.	176,656.0
3	Royal Dutch Shell	Netherlands	355,782.0	13	Ford Motor	U.S.	172,468.0
4	BP	U.K.	291,438.0	14	Fortis	Belgium/ Netherlands	164,877.0
5	Toyota Motor	Japan	230,200.8	15	AXA	France	162,762.3
6	Chevron	U.S.	210,783.0	16	Sinopec	China	159,259.6
7	ING Group	Netherlands	201,516.0	17	Citigroup	U.S.	159,229.0
8	Total	France	187,279.5	18	Volkswagen	Germany	149,054.1
9	General Motors	U.S.	182,347.0	19	Dexia Group	Belgium	147,648.4
10	ConocoPhillips	U.S.	178,558.0	20	HSBC Holdings	U.K.	146,500.0

In addition, due to technological advances and less onerous regulatory requirements, investors are able to engage in financial transactions across national borders and to make investment, capital allocation, and financing decisions involving many foreign companies. Also, many investors, in attempts to diversify their portfolio risk, have invested more heavily in international markets. As a result, an increasing number of investors are holding securities of foreign companies. For example, over a recent sevenyear period, estimated investments in foreign equity securities by U.S. investors increased over 20-fold, from \$200 billion to \$4,200 billion. An indication of the significance of these international investment opportunities can be found when examining the number of foreign registrations on various securities exchanges.

As shown in Illustration 1-2, a significant number of foreign companies are found on national exchanges.

Illustration 1-2. International Exchange statistics

Exchange (Location)	Total Share Trading (\$ billions)	Total Listings	Domestic Listings	Foreign Listings	Foreign %
NYSE (U.S.)	\$30,214.8	2,447	2,030	417	17.04
Nasdaq (U.S.)	13,618.6	2,934	2,571	363	12.37
Australian	1,146.7	2,076	1,993	83	4.00
Singapore	237.8	770	460	310	40.26
Tokyo (Japan)	4,902.6	2,394	2,373	21	0.88
London	5,961.2	3,156	2,461	695	22.02
Swiss	1,379.8	324	253	71	21.91
Deutsche Borse (Germany)	3,526.2	840	749	91	10.83

As indicated, capital markets are increasingly integrated and companies have greater flexibility in deciding where to raise capital. In the absence of market integration, there can be company-specific factors that make it cheaper to raise capital and list/trade securities in one location versus another. With the integration of capital markets, the automatic linkage between the location of the company and location of the capital market is loosening. As a result, companies have expanded choices of where to raise capital, either equity or debt. The move toward adoption of international financial reporting standards has and will continue to facilitate this movement.

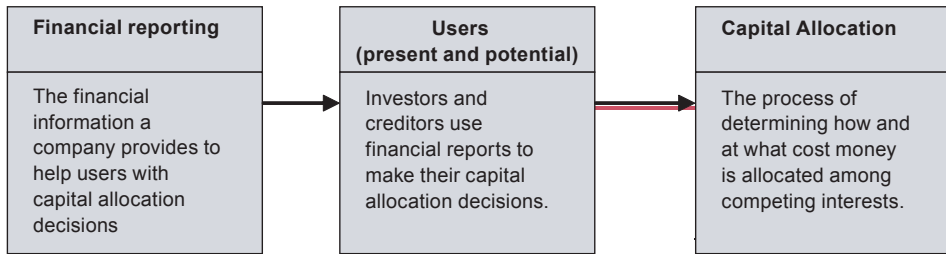
THE IMPACT OF IFRS ON FIRMS' INVESTMENT EFFICIENCY

Financial statements are the principal means through which a company communicates its financial information to those outside it. These statements provide a company's history quantified in money terms. The **financial statements** most frequently provided are (1) the statement of financial position, (2) the income statement or statement of comprehensive income, (3) the statement of cash flows, and (4) the statement of changes in equity. Note disclosures are an integral part of each financial statement.

Some financial information is better provided, or can be provided only, by means of financial reporting other than formal financial statements. Examples include the president's letter or supplementary schedules in the corporate annual report, prospectuses, reports filed with government agencies, news releases, management's forecasts, and social or environmental impact statements. Companies may need to provide such information because of authoritative pronouncements, regulatory rule, or custom. Or they may supply it because management wishes to disclose it voluntarily.

Resources are limited. As a result, people try to conserve them and ensure that they are used effectively. Efficient use of resources often determines whether a business thrives. This fact places a substantial burden on the accounting profession. Accountants must measure performance accurately and fairly on a timely basis, so that the right managers and companies are able to attract investment capital. For example, relevant financial information that faithfully represents financial results allows investors and creditors to compare the income and assets employed by such companies as Nokia (FIN), McDonald's (USA), Air China Ltd. (CHN), and Toyota Motor (JPN). Because these users can assess the relative return and risks associated with investment opportunities, they channel resources more effectively. Illustration 1-3 shows how this process of capital allocation works.

Illustration 1-3. Capital allocation process



An effective process of capital allocation is critical to a healthy economy. It promotes productivity, encourages innovation, and provides an efficient and liquid market for buying and selling securities and obtaining and granting credit. Unreliable and irrelevant information leads to poor capital allocation, which adversely affects the securities markets.

To facilitate efficient capital allocation, investors need relevant information and a faithful representation of that information to enable them to make comparisons across borders. For example, assume that you were interested in investing in the telecommunications industry. The five largest telecommunications companies in the world in descending order of revenue size are AT&T (USA), Verizon Communications (USA), Nippon Telegraph and Telephone (JPN), Deutsche Telekom (DEU), and Telefonica (ESP and PRT). How do you decide which, if any, of these telecommunications companies you should invest in? How do you compare, for example, a U.S. company like AT&T with a Japanese company like Nippon Telegraph and Telephone?

A single, widely accepted set of high-quality accounting standards is a necessity to ensure adequate comparability. Investors are able to make better investment decisions if they receive financial information from AT&T that is comparable with Nippon Telegraph and Telephone. Globalization demands a single set of high-quality international accounting standards. But how is this to be achieved? Here are some elements:

1. Single set of high-quality accounting standards established by a single standardsetting body.
2. Consistency in application and interpretation.
3. Common disclosures.
4. Common high-quality auditing standards and practices.
5. Common approach to regulatory review and enforcement.
6. Education and training of market participants.
7. Common delivery systems (e.g., eXtensible Business Reporting Language – XBRL).
8. Common approach to corporate governance and legal frameworks around the world

Fortunately, significant changes in the financial reporting environment are taking place, which hopefully will lead to a single, widely accepted set of high-quality accounting standards is developed.

Recent empirical research in economics and finance investigates the relation between financial accounting information and economic performance. A general purpose of financial accounting information is to reduce costs of adverse selection or moral hazard associated with information asymmetries to foster the efficiency of capital markets. Hence, capital market frictions (e.g., restrictions in raising external capital) should be mitigated by high quality information allowing external capital suppliers to better assess information about the firm's investment opportunities and monitor managerial actions. Thus, higher-quality financial reporting should improve firms' investment decisions. In line with this prediction, several empirical studies provide evidence that higher-quality financial reporting is associated with more efficient firm investment.

Here, we examine the impact of adopting IFRS on firms' investment efficiency. IFRS is adopted by firms in more than 100 countries around the world seeking to harmonize firms' financial accounting, and thus to facilitate comparability of firms in different countries. Besides the comparability effects, various other benefits are expected to come with an adoption of IFRS. Recently, there has been much research on the consequences of IFRS adoption. Several studies find that adopting IFRS leads to a higher accounting quality, more market liquidity and a lower cost of capital.

The only goal of IFRS is to provide decision useful information (e.g., IASB 2001), while the group accounts prepared under domestic GAAP often serve multiple goals. E.g., in several countries, for example Germany, the individual accounts which are influenced by taxation and dividend payout decisions are the basis for deriving the consolidated accounts. This might impair their decision-usefulness. In addition, IFRS provides more timely information and more disclosure in comparison to domestic GAAP. Hence, we expect a higher overall investment efficiency for firms applying IFRS. Managers' overinvestment should decrease after the IFRS adoption because investors are better able to monitor managers. However, for public firms the effect on underinvestment could be muted because their access to external funds is rather developed. Focussing on the overall effect, we predict that IFRS adoption should lead to higher investment efficiency.

Financial economics theories argue that firms' suboptimal capital investment processes are largely driven by the information asymmetry between firms and outside capital providers. Some finance theories demonstrate how the *ex ante* information asymmetry between managers and outside capital suppliers influences how a firm allocates its capital to investment opportunities. Other theories highlight how the *ex post* information asymmetry between shareholders and bondholders renders firms' investment policy suboptimal.

If information asymmetries between managers and outside capital suppliers contribute to suboptimal investment policies, then a reduction in this asymmetry could ameliorate the problem. The adoption of better accounting policies and a subsequent increase in reporting quality could reduce this asymmetry; Biddle and Hilary (2006) find that reporting quality is negatively associated with the sensitivity of firms' investment to cash flow. These results are upheld in a concurrent study using private company data by Chen *et al.* (2011), who find that private companies' investment cash flow is negatively associated with accounting quality (proxied by discretionary accruals, discretionary revenues and total current accruals).

The adoption of a single set of global standards could reduce information asymmetry by improving the level of comparability of financial statements, therefore improving investors' ability to identify good (and bad) investment opportunities. Comparability across companies and across countries could improve after the adoption of IFRS if investors, financial analysts, auditors, regulators and other stakeholders no longer need to understand financial statements that are prepared using different accounting standards from many jurisdictions, reducing information processing costs. Many researches find that the value relevance of goodwill, research and development expenditures, and property, plant and equipment revaluations is positively associated with the level of deviation between local accounting standards and IFRS, suggesting that the informativeness of these accounting items to investors increases after the mandatory adoption of IFRS.

In addition, the adoption of accounting standards that require a higher degree of disclosure can enable outside capital providers to more effectively compare value-creating investment projects with value-destroying investment projects. For instance, Li (2010) shows that the mandatory introduction of IFRS in the EU increases disclosure levels, resulting in lower cost of equity capital by an average of 47 basis points. If the disclosure level increases from compliance with the reporting requirements of IFRS, managers' investment policies could become more visible to investors, increasing the transparency of firms' investment policies and reducing information asymmetry.

As the level of disclosure and the comparability of financial information increases, agency problems stemming from information asymmetry with outside capital providers should decrease. Increased financial reporting quality, for example, facilitates the identification of positive NPV projects by outside capital providers, therefore it should be associated with reduced adverse selection problems (e.g., capital rationing by shareholders) that firms might encounter when issuing securities to finance positive NPV projects. Additionally, increased accounting transparency enhances external monitoring to reduce insiders' dysfunctional behavior such as moral hazard, empire building, free cash flow problems and escalation of commitment, among others. Therefore, our first hypothesis stated in alternative form is:

IFRS requires a higher level of disclosure in financial reporting relative to most national accounting standards; an increased level of disclosure is linked

to increased accounting quality and decreased information asymmetry between controlling shareholders and outside capital supplier. The improved financial reporting environment could increase the effectiveness of oversight and discipline that international financial intermediaries provide to markets, reducing the opportunity for controlling shareholders to expropriate returns from outside capital suppliers by undertaking value-destroying investment projects. Therefore, minority investors should be able to use the enhanced disclosures required under IFRS to identify dysfunctional investment processes of controlling shareholders.

On the other hand, a large body of the IFRS literature finds improved corporate governance consequences only for firms domiciled in countries with strong legal environments. For example, there are findings that the number of financial analysts following the firm increases after the adoption of IFRS only in countries with strong legal and political institutions, suggesting that the effects of the mandatory switch may be significant only in these countries. Wang and Welker (2010) examine the association between equity issuance and buy and hold returns with the unexpected change in prior year net income after the mandatory adoption of IFRS for firms in Australia and 14 EU countries. They find a stronger relationship between the change in reported accounting performance and market value for firms in countries with stronger legal institutions.

Under IFRS, companies are required to disclose more comprehensive information relative to local accounting standards; this higher degree of disclosure requirements is expected to reduce information asymmetry between controlling shareholders and outside capital suppliers. Reduced information asymmetry after the adoption of IFRS should allow current and potential outside capital suppliers to more easily identify controlling shareholders' dysfunctional investment processes (e.g., under- and over-investment). Thus after the adoption of IFRS, outside capital suppliers monitor and discipline controlling shareholders' self-serving investment policies. If the disclosure of more comprehensive financial information facilitates more effective monitoring mechanisms, controlling shareholders should not be able to expropriate wealth from outside capital suppliers as easily by undertaking value-destroying investment projects. A reduction in expropriation risk can decrease shareholder concentration by improving outside capital suppliers' ability to identify firms that are attractive investment targets. If this is the case, firms with valuable growth opportunities that report their financial statements in compliance with IFRS should be able to attract sufficient external capital to finance profitable growth opportunities, increasing the efficiency of firms' investment policies.

On the other hand, prior studies caution that unless firms' reporting incentives provide a sufficient basis to encourage transparency, the adoption of IFRS could be in name only. Some note that reporting incentives and actual reporting behavior play a major role in the effects associated with the voluntary adoption of IFRS. While they find that the voluntary adoption of IFRS is associated with positive market effects (e.g., increased market liquidity, reduced cost of capital) on average,

this effect is driven by firms that are serious about increasing financial transparency. They conclude that the greater effect is from a change in reporting incentives and actual reporting behavior rather than by the adoption of IFRS *per se*.

There are two mechanisms through which the adoption of IFRS could be associated with increased investment efficiency: increased financial disclosures and comparability. Our argument assumes that variability in enforcement across countries decreases with the mandatory introduction of IFRS, which is consistent with the increased focus on concomitant improvements in regulatory oversight, as illustrated in the EU. IFRS typically requires a higher level of disclosure and more comprehensive financial information than local accounting standards, resulting in increased disclosure of financial information and better accounting quality under IFRS compared to local GAAP when compliance is enforced.

A higher degree of financial disclosure should facilitate investors' ability to extract financial information needed in the investment process. Consistent with this argument, one of the major reasons for the voluntary adoption of IFRS is to satisfy investors' demand for a higher quality of financial information. The benefit from increased financial disclosures should be greater for firms in countries which have relatively more opaque local accounting standards compared to IFRS, while the mandatory adoption of IFRS is less likely to affect firms in countries that already enjoy high reporting quality.

The second mechanism through which compliance with IFRS could increase investment efficiency is by improving cross-border comparability between firms' financial reporting. This positive informational externality from the enforcement of a single set of uniform accounting standards results when investors no longer have to translate firms' financial reporting from local accounting standards to another using different accounting standards. And, the adoption of IFRS across multiple jurisdictions should reduce the costs of preparing and comprehending disparate sets of financial reports, decreasing estimation risk and home-bias risk related to investments across borders. The evidence shows that the enhanced comparability resulting from the adoption of IFRS reduces the home-bias of U.S. mutual fund investors, increasing their cross-border investment in firms that are mandatory adopters in countries with more transparent informational environments. And research by Cascino and Gassen (2010) find that accounting comparability for some financial items has increased after the mandatory adoption of IFRS. They find that, except for goodwill, the variance in balance sheet line items reported after the adoption of IFRS decreases relative to the pre-adoption period and relative to their control group. These results are consistent with the mandatory adoption of IFRS having a positive impact on the comparability of balance sheet items. The benefits associated with increased comparability of accounting information after the mandatory introduction of IFRS could be more significant in countries whose domestic standard is more disparate to IFRS when enforcement is effective.

Important question, related with IFRS and investment efficiency is whether the mandatory adoption of IFRS is associated with a change in firms' risk-taking behaviors. The analysis find that countries with weak investor protections are associated with sub-optimally conservative investment behaviors. They model firm investment and perquisite consumption decisions made by self-interested managers and find that managers avoid value-enhancing risk-taking to secure their consumption of perquisites. Their model suggests and their empirical analysis confirms that an increase in investor protections can mitigate these sub-optimal behaviors.

The conclusion is that the mandatory adoption of IFRS is associated with enhanced firm-level investment efficiency. After the mandatory adoption of IFRS, firms' investment policy is associated with a shift towards a risk-adjusted optimal level while their investment-cash flow sensitivity decreases. Further, this association is more pronounced in countries with weak law enforcement institutions and higher ownership concentration. Considering these results collectively, we conclude that the adoption of IFRS benefits outside capital providers through the increased financial disclosure and comparability of accounting information, and thus, enhanced investment efficiency. This suggests that the use of IFRS is associated with enhanced investment efficiency at the firm-level, a matter of great importance to firm managers and regulators world-wide.

So, we can predict that following global IFRS adoption individual investors increase their investments in foreign stocks. This prediction is based on two assumptions. First, accounting information affects cross-border equity investments of individual investors, either because they use financial statements by themselves and/or because they consult information intermediaries (e.g., the business media or financial advisors) that in turn rely on financial statements. The second assumption is that country-specific accounting standards create entry barriers to investments in foreign stocks, because individual investors or the respective information intermediaries do not have the resources to familiarize themselves with local GAAPs. Global IFRS adoption removes these entry barriers by replacing country-specific accounting rules with one single set of standards.

CONCLUSION

Overall, this paper contributes to the extant accounting literature that investigates the economic implications of enhanced financial reporting, through implementation of IFRS. This literature has shown that financial reporting quality has economic consequences such as increased liquidity, lower costs of capital, and higher firm growth. This paper extends this research by showing that financial reporting information can reduce information asymmetries that impede efficient corporate investment policies.

We find that the mandatory adoption of IFRS is associated with enhanced firm-level investment efficiency. After the mandatory adoption of IFRS, firms' investment policy is associated with a shift towards a risk-adjusted optimal level while their investment-cash flow sensitivity decreases. Further, we find that this association is more pronounced in countries with weak law enforcement institutions and higher ownership concentration. Considering these results collectively, we conclude that the adoption of IFRS benefits outside capital providers through the increased financial disclosure and comparability of accounting information, and thus, enhanced investment efficiency. This suggests that the use of IFRS is associated with enhanced investment efficiency at the firm-level, a matter of great importance to firm managers and regulators world-wide.

International convergence is underway. Many projects already are completed and differences eliminated. Others are on the drawing board. It appears to be only a matter of time until we have one set of global standards that will be established by the IASB. However, as one international regulator indicates, "the ultimate question remains whether IFRS will in fact function as the single set of high-quality, global accounting standards that the world has been seeking for so long. At least, when it comes to satisfying investors' concerns, there is no question of the attractiveness of the promise of a truly global accounting standard. The only real question is not whether this is good for investors, but how quickly both the accounting standards and the process by which they are established and developed can be globally recognized as world-class."

REFERENCES

1. Aharony, J., R. Barniv, and H. Falk (2010). The impact of mandatory IFRS adoption on equity valuation of accounting numbers for security investors in the EU. *European Accounting Review* 19 (3): 535-578.
2. Biddle, G. C., G. Hilary, and R. S. Verdi. 2009. How does financial reporting quality relate to investment efficiency?" *Journal of Accounting & Economics*. 48 (2/3): 112-131.
3. Ding, Y., O. K. Hope, T. Jeanjean, and H. Stolowy. 2007. Differences between domestic accounting standards and IAS: Measurement, determinants and implications. *Journal of Accounting & Public Policy* Vol. 26 (1): 1-38.
4. Beatty, A., S. Liao, and J. Weber, 2008. Financial reporting quality, private information, monitoring and the lease-versus-buy decision. Working Paper, Ohio State University.
5. Abel, A., 1983. Optimal investment under uncertainty. *American Economic Review* 73, 228-233.

ЕФЕКТИВНО УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА В ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРАНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ

ас. Евелина Парашкевова

Стопанска академия "Д. А. Ценов", Свищов

EFFECTIVE RISK MANAGEMENT IN PROJECT-ORIENTED ORGANIZATION

Evelina Parashkevova

ABSTRACT: The management of the organization as a "project portfolio" requires the implementation of adequate mechanisms for managing project risks in order to optimize the results of project activities. Achieving this is impossible without good knowledge of basic principles for the management of project risks and their applicability in specific organizational environment. The report examines some options for managing risk in the portfolio of projects within the project-oriented organization, focusing on specific skills and competencies needed to achieve acceptable levels of residual project risks.

KEYWORDS: risk, projects, effective, project management

УВОД

Ускореното развитие на технологиите и иновациите, все-по кратките срокове на продължителност на жизнения цикъл на продуктите и услугите, персонализацията на търсенето, динамичната изменчивост на обкръжаваща среда и т.н. пораждаат необходимостта от промяна в управленската парадигма. Възможна алтернатива на конвенционалното управление е проектно-ориентираният подход за организационно развитие, който предполага широко прилагане на принципите на координация, концентрацията и разпределение на ресурсите по приоритетни сфери на функциониране на организацията.

Проектното управление е от съществено значение за организациите, които нямат достатъчен ресурс – материален и нематериален, за да реагират адекватно на промените в обкръжаващата среда; които нямат достатъчно гъвкава организационна структура и които не могат чрез конвенционалните методи на управление да постигнат стратегическите си цели.

В условията на икономика базирана на знанието и идеите за устойчив, балансиран и интелигентен растеж, именно проектите са начина за реализация на идеите, иновациите и концепциите на по-голяма част от пазарните лидери. Проектите са перспективно направление на плановата наука, която

тепърва предстои да се развива и усъвършенства с оглед на все по-голямото значение на проектите за публичния и частния сектор. Чрез проекти се реализират най-вече “интелигентни” инициативи (различни видове иновации), които формират над 25 % от световния брутен продукт, относителен дял, който е еквивалентен на 10 трилиони щатски долара [12].

Обект на проектния мениджмънт в компанията са: организационната структура; проектният екип и лидерство; предпоставките за работа в екип (идентичност и съгласуване); управлението на риска на проекта; формалните и неформалните инструменти и процедури в конкретния проект, в частност; координацията; мониторинга; комуникацията; корективните действия и т.н.

1. БАЗОВИ ПОНЯТИЯ, СВЪРЗАНИ С УПРАВЛЕНИЕТО НА РИСКА В ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРАНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Широтата на тематичните области, които са обект на проектния мениджмънт и актуалността на проектното управление (породена от функционирането на европейските механизми за безвъзмездно финансиране на проекти) намира израз в множеството разработки по темата, разностранен обseg на интерпретациите по въпроса и на гледните точки на специалисти от практиката. Без да правим опит да анализираме теоретичните и практически тезиси за това що е проект и проектно управление, ще се опитаме да изясним някои базови понятия, имащи отношение към настоящото изложение.

“Проект е индивидуално или съвместно начинание, което се планира внимателно, за да се постигнат определени цели”. [13] Прилагайки системният подход към понятието, то може да бъде дефинирано и като “процес на преход от начално в крайно състояние, в условията на редица ограничения и механизми”. [7]

“Проектът е средството за решение на конкретен проблем от момента на неговото идентифициране до получаването на крайните резултати. Проектите изменят средата на работа и живот – строителство на нова сграда, научно изследване, разработване на нов продукт или услуга, провеждане на рекламна кампания, написване на роман и т.н. В този смисъл проектът е универсално и повсеместно понятие. Той може да засяга всичко, което излиза извън руслото на ежедневието и се стреми да го подобри и усъвършенства.” [3]

“Проектът е съвкупност от дейности, които трябва да постигнат определен резултат в определена (ограничена) времева рамка и при предварително зададени ресурси, обособена съвкупност от дейности, която допринася за изпълнение на част от целите на дадена програма.” [2]

Рискът касае решения, които засягат бъдещето, което се характеризира с голяма степен на неизвестност и предположения. Не съществуват субект и дейност, които да не са носители на риск. В научната литература рискът се

свързва с опасност. Опасността се възприема като обективно съществуваща възможност негативното въздействие на разглеждания обект да доведе до вреда и загуба. Вредата се интерпретира като състояние на упадък, гибел или нарушаване на нормалния режим на работа или други последствия, които ще доведат до потенциални загуби и често се свързва с оценката, с очакванията на субекта и не съществува независимо от него. От тук следва, че оценката на риска е субективна и зависи от редица вътрешни и външни за организацията условия. [6]

Ефективност – отразява достигането на планираните цели. Ефективност е правенето и постигането на “правилните” неща, т.е. поставяне на правилните задачи за постигане на общата цел (ефекта) на проекта. Питър Дракър твърди, че ефективността е много важно умение, което “може и трябва да бъде научено” [5]. За съжаление съществуват редица обстоятелства, които могат да превърнат един проект в неефективна инициатива. Една част от тези обстоятелства са външни характеристика на околната среда, в рамките на която се реализира проекта. Те не са подвластни на управление от страна на мениджърите на компаниите или ръководителите на проектите – например лоша бизнес среда, икономическа криза, негативни обществени настроения, затруднен достъп до ресурси, информационни ограничения, лобистки действия, влошена икономическа среда, липса на достатъчно платежоспособно търсене, липса на ресурси, липса на информация, липса на пълномощия и т.н. С тези обстоятелства фирменият и проектни екипи следва да се съобразяват, да се адаптират към тях и да търсят възможности за минимизиране на негативното влияние върху реализацията на проектите от фирмения портфейл. Тези обстоятелства са така наречените външни рискове или заплахи, които стоят пред организационното функциониране и фирмената ефективност. Вътрешните обстоятелства, които са под влиянието на представителите на фирмения и/или проектния мениджмънт се свързват с организационните рискове или пречки пред ефективността на проекта и са обект на различни инициативи за управление (идентифициране, анализ, оценка, реакция и мониторинг).

Ефикасност – отразява способността за достижимост на целите и въздействието на постигнатия ефект. За разлика от ефективността, ефикасността не се интересува от количеството и вида на инвестираните ресурси за постигане на целите, а само от постигането им.

Управлението на проекти – касае мениджмънта и администрирането на отделния проект, най-често дефинирани в методика за реализация на проекта. Дейностите които се осъществяват тук са свързани с организиране, логистика, контрол, комуникация и т.н. както на отделните параметри на проекта, така и на проекта като цяло.

Управлението чрез проекти – акцентира върху целия управленски процес, където приоритет е постигането на организационните цели чрез реа-

лизирането на отделни проекти. Този тип управление е характерен за т.нар. проектно-ориентирани организации, при които целият управленски процес се разглежда като поредица от свързани проекти. [1]

Проектно управление – смисълът, който се влага в това понятие е по-широк. Редица автори възприемат тезата че проектното управление включва в себе си управлението на проекти и управлението чрез проекти.

Акумулиране на риска – разглеждане на рискове в комбинация и взаимодействие.

Риск апетит – величината и видът на риска, които една фирма, може да понесе, без това да се отрази съществено върху достижимостта на целите ѝ.

2. УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТНИЯ РИСК

Проектният мениджмънт в компаниите би трябвало да гъвкав по отношение специфичните характеристики на всеки отделен бизнес проект. Това означава, че би трябвало да има механизми за управлението на проектния портфейл в организацията, които обаче да са гъвкави и адаптивни към всеки отделен проектен казус.

Проектното управление изисква прилагането на “нова парадигма за управление”. Традиционното управление акцентира върху подробно описание на методите за планиране, с акцент върху възлагането на ясно определени работни пакети на подизпълнители. Разпределението на работата, ресурсите и резултатите се осъществява централизирано от най-високите управленски равнища в компаниите.

“Новата парадигма за управление”, върху която акцентира проектното управление, се характеризира с овластяване и делегиране на права и отговорности, непрекъснат стремеж към организационна промяна, усъвършенстване на бизнес процесите, насърчаване на работа в екип и в мрежа, пазарната ориентация на фирмените дейности.

Ефективността на този нов тип управление се свързва с ангажираността на проектните екипи към цялостния процес по реализацията на проекта, с ясното ангажиране с конкретни срокове и резултати на всеки един член на екипа, с високата мотивация за реализируемост на проектните цели.

Проектното управление, логично, е типично за проектно-ориентирани организации. Което предполага реализацията на всички етапи на проектното управление както индивидуално за всеки проект, така и като цяло за всички проекти от фирмения портфейл.

По своята същност по-голяма част проектите се характеризират с висока степен на иновативност и съществен разход на ресурси – материални и нематериални. Успехът на един проект до голяма степен зависи от екипа ангажиран с неговата реализация, което означава, че проектите са “интелектуал-

лостемки”¹. Те са силно зависими от външни за организацията фактори (наличие на позитивни предпоставки и възможности) и носят в себе си висока степен на риск, поради наличието на негативни характеристики на обкръжаващата среда – вътрешна и външна, които могат съществено да повлияят върху изпълнението на проекта и достигането на планираните резултати и високата проектна индивидуалност.

Очакванията към проектното управление и фирмените проекти са големи. Чрез реализацията им се цели постигане на по-високо качество, широко участие на заинтересованите страни, по-висока възвръщаемост на инвестираните ресурси (при успех на проекта), ускорено достигане на стратегическите цели на компанията в ключови за развитието ѝ области.

Проектно-ориентираните компании постигат по-добро управление на ресурсите, в съответствие с принципите за добро управление – ефикасност, ефективност, икономичност чрез оптимизиране на бизнес процесите и въвеждането на адекватни механизми за управление и контрол за всеки отделен проект.

Проектно-ориентираните организации са тези, които:

- разглеждат управлението на проекти като фирмена политика и стратегия;
- използват временни организационни структури за реализация на сложни процеси;
- разполагат с разнообразен набор от проекти във фирмения си портфейл от проекти;
- имат постоянна структурна единица, която осигурява координацията между изпълняваните проекти, ако такава е необходимо и интеграцията им в общата фирмена стратегия
- фирмената им култура е базирана на принципите на проектното управление;
- дефинират себе си като проектно-ориентирани организации.

Проектно-ориентираните организации разглеждат проектите не само като инструменти за осъществяване на сложни процеси, но като стратегическа възможност за генериране на конкурентни предимства. Чрез проектното управление се постига относителна организационна самостоятелност на проектния екип и децентрализация на управленската отговорност, осигурява се по-високо качество на изпълняваните процеси, както в отделните проекти, така и в организацията като цяло, развива се потенциала на човешките ресурси.

За да се осигури адекватност на проектното изпълнение и интегрираност на проектите с общата фирмена стратегия, често в проектно-ориентираните организации се създават специфични организационни структури, които подпо-

¹ Авторът въвежда това понятие, за да акцентира върху високият разход на интелектуален труд, знания и специфични умения, характерни за проектното управление.

магат проектните екипи, контролират проектното изпълнение и осъществяват комуникацията с високите мениджърски нива в организацията.

Проектно-ориентираните организации инициират проекти свързани с изграждането на фирмената култура, ценности и норми. Резултатите от тези проекти рефлектират върху целия проектен портфейл на компанията. В този тип организации управлението на проектите се е превърнало във фирмена философия, за реализацията на която се създават инструкции и процедури, които да осигурят максимална ефективност от реализацията на всеки индивидуален проект.

Според PMI (Project Management Institute) проектите се реализират чрез процеси, които попадат в две категории: [11]

- Процеси за управление на проекта – за планиране, организиране, координиране и ръководене на работата по проекта. Те са универсални и стандартизирани в системата за управление на проекти на организацията.

- Процеси, ориентирани към продукта – за специфициране и създаване на продукта на проекта. Те се дефинират чрез жизнения цикъл на проекта и възприетата методология за разработване и внедряване на софтуерни системи и продукти.

В процесите по управление на проекта попада и процеса по управление на риска в проекта. Самият проектен риск мениджмънт е много повече от планиране на реакция на риска и изпълнение на планираните мерки.

Управленският аспект включва висока степен на ангажираност на проектния екип или офиса по проектно управление с широк набор от инициативи, които имат за цел да контролират и мониторират ефективността на процеса и ефективността на всяка една реакция на риска. Контролът включва непрекъснат преглед на напредъка по управление на рисковете в проекта с цел анализ и коригиране на несъответствия, и преценка за необходимостта от инвестиране на допълнителни ресурси и набелязване на още действия в това направление.

Проектният риск е вероятно събитие, условие, предпоставка, което ако се случи може да се отрази положително или отрицателно върху проектните цели. Рискът може да настъпи в резултат на едно или като комбинация от събития и да има ограничено въздействие върху проекта или да го провали. [10]

Управлението на риска в организацията не е идентично с управлението на риска в проекта. Различия се регистрират в почти всички итерации от процеса (виж таблица 1), което именно предполага индивидуалния подход към управлението на проектния риск.

Таблица 1. Основни отлики при управлението на риска в компанията, като цяло, и в проекта, като структурна единица от плановата документация

Процес по управление на риска	Управление на риска в компанията (общо)	Управление на риска в проекта
1. Стартиране на процеса по управление на риска	Началото се поставя с инициране на инициативи за изготвяне на фирмената стратегия и определяне на мисията и дългосрочните цели.	Процесът стартира с преглед на подготвената проектна документация (в това число обхват на проекта, проектни дейности, цели, времеви графици и бюджет).
2. Идентифициране на риска	Осъществява се успоредно с процеса по стратегическо планиране. Използват се предимно качествени методи, базирани на експертни оценки (метод “Делфи”, “Мозъчна атака”, морфологичните методи, методът на аналозиите, синектика).	Осъществява се на база подготвена проектна документация, с конкретни параметри. Използват се предимно качествени методи, базирани на експертни оценки.
3. Оценка на риска	Експертна оценката, базирана на критериите: вероятност и въздействие върху стратегическите цели.	Комбинация от методи – количествени и качествени, приложени към потенциалните рискове, които застрашават проектните цели и резултати.
4. Анализ на риска	Чрез методи за стратегически анализ.	Чрез моделиране на риска и методи, базирани на техниката на “дърветата”.
5. Набелязване на реакция на риска	Планиране на реакции за управление на риска, обхващащи всички бизнес процеси протичащи в компанията.	Планиране на реакция на риска с обхват единствено към проектните процеси.
6. Мониторинг и контрол върху управлението на риска	Цялостно наблюдение и контрол върху фирменото управление на риска и върху всички фирмени проекти.	Наблюдение и контрол единствено върху процеса по управление на индивидуални проектни рискове.
7. Докладване	Съществуват ясни правила за докладване, нивата и ангажираните в процеса длъжностни лица. Осигурено е широко участие на всички собственици на бизнес процеси в компанията и на всички ръководители на проекти от фирмения портфейл.	Нивата на докладване са предварително определени и се осъществяват в рамките на проектния екип. Ръководителят на проекта отговаря за информирането на борда на компанията.

Процес по управление на риска	Управление на риска в компанията (общо)	Управление на риска в проекта
8. Актуализация	Актуализацията на документацията по управление на риска се осъществява успоредно с актуализацията на стратегическите фирмени документи.	Актуализацията на документацията и процедурите за управление на риска се осъществява при констатиране на неработещи механизми за управление на риска или при промяна в проектните рискове.
9. Документиране	Всички действия свързани с управлението на риска на стратегическо ниво се документират и стават част от фирмената документация.	Всички действия свързани с управлението на проектния риск се документират и стават част от проектната одитната пътека и документацията на проекта.
10. Отговорност	Ангажирани с процеса длъжностни лица са отговорниците на стратегическите бизнес процеси на върховите нива.	Ангажирани с процеса длъжностни лица са членовете на екипа на проекта.
11. Приключване на процеса по управление на риска	Процесът е непрекъснат, тъй като управлението на риска е част от цялостното фирмено функциониране и осигурява фирмената устойчивост.	Процесът приключва с края на проекта и отчитането на проектната документация.

Различията в процеса по управление на риска предполагат и индивидуален подход към всеки проект, в зависимост, от фазата в която се намира. Основните фази на проекта зависят от конкретния случай, но най-общо са: концептуализация; проектиране, оценяване и планиране; изпълнение; усвояване и функциониране през стартовата фаза. [4]

Всяка проектна фаза се характеризира със специфични рискове. Независимо, обаче, от фазата на проектния цикъл, има рискове, които могат да доведат проекта до провал – това са така наречените съществени рискове.

Пропуски, допуснати още в първата фаза на проекта, са: непълни проучвания, непълни количествени и качествени преценки или погрешни такива, нереални срокове и неприложимост на дейностите, недостиг на бюджета, неясни цели, недефинирани резултати и неизяснени индикатори за измерване на проектните достижения, липса на ясна методика за реализация на дейностите и постигане на резултатите и т.н.

Като съществени могат да бъдат дефинирани и някои от организационните проектни рискове и такива например са: наличие на неквалифициран член на екипа, недостиг на компетенции в критичните за успеха на проекта

дейности, вътрешна бюрокрация и утежняване реализацията на проекта, прекалено сложни механизми за комуникация и докладване между членовете на екипа, липса на разбиране на сложни вътрешни процедури за финансиране, приоритетна промяна на съществуваща програма, противоречия между разходи, време, обхват и цели за качество, припокриване на един или повече проектни срокове, дублиране на отговорности, неизяснен обхват на работата и несъгласуван график и т.н.

Външните съществени проектни рискове се свързват с наличие на негативен интерес от месната общност, политически и икономически конюнктурни промени, нереални очаквания на заинтересованите страни от проекта, недостиг на специалисти, загуба на външна подкрепа, недостиг на суровини, изоставане спрямо конкурентите и потребителските нужди и т.н.

Всички тези рискове, а и много други, трябва да бъдат обект на системни усилия за установяване на тяхното състояние, оценка на потенциалното въздействие и ефект върху организационните и проектни цели, и набелязване на своевременни и адекватни реакции за минимизиране на негативното им влияние.

Възможните рискове само показват разнопосочността, продължителността и широкият обхват на нужните инициативи за тяхното управление.

В тази светлина, управлението на риска в проекта, може да се разглежда, като продължителен (през целия жизнен цикъл на проекта) системен процес по идентифициране, анализ, набелязване на реакция на риска и контрол. То цели максимизиране на вероятността и последствията от благоприятни събития и минимизиране на вероятността и последствията от негативни за проекта събития.

Управлението на риска подпомага мениджмънта на компанията при избора на алтернативни подходи за постигане на организационните и проектни цели и по-този начин се постига по-висока ефективност на фирмените инициативи. Процесът по управление на проектния риск има за цел да:

- сведе до минимум вредното въздействие на негативни последици от външни обстоятелства върху обхвата на проекта, разходите и времето, дейностите, резултатите и съответно целите.

- оползотвори максимално положителните външни възможности за подобряване параметрите на проекта (по отношение на цели, разходи, време, резултати, мултипликация на резултатите и т.н.).

Ключов фактор за успеха на управлението на риска е корпоративната култура, която:

- насърчава ранната диагностика и прозрачността в комуникацията относно степента на риска, дори и за стартирали вече проекти, оценени като приемливи;

- стимулира идентифицирането на рисковете от ангажираните длъжностни лица;

- създава неформална обстановка да протичане на процеса по управление на риска;
- утвърждава работещ механизъм, осигуряващ качество на процеса по управление на риска;
- подпомага изграждането на надеждна система за комуникация и набиране на данни за състоянието на риска;
- интегрира процеса по управление на риска във всички стратегически процеси на организацията.

Прилагането на процесния подход към управлението на риска в проекта предполага цялостен и задълбочен анализ на проектните цели и очакваните резултати в светлината на потенциалните рискове, съответно техният ефект и въздействие при настъпване и една ранна диагностика на последиците върху проекта с цел набелязване на адекватна реакция. Позитивните събития, които могат да се отразят върху параметрите на проекта, като резултати и достижения не са обект на целенасочено въздействие и към тях не се предприемат реакции, а само се създават условия и предпоставки, които могат да подсилят техния ефект. В случая, обаче интерес, представляват негативните събития, които най-често застрашават в една или друга степен реализацията на проекта и които са обект на интервенции с управленски характер.

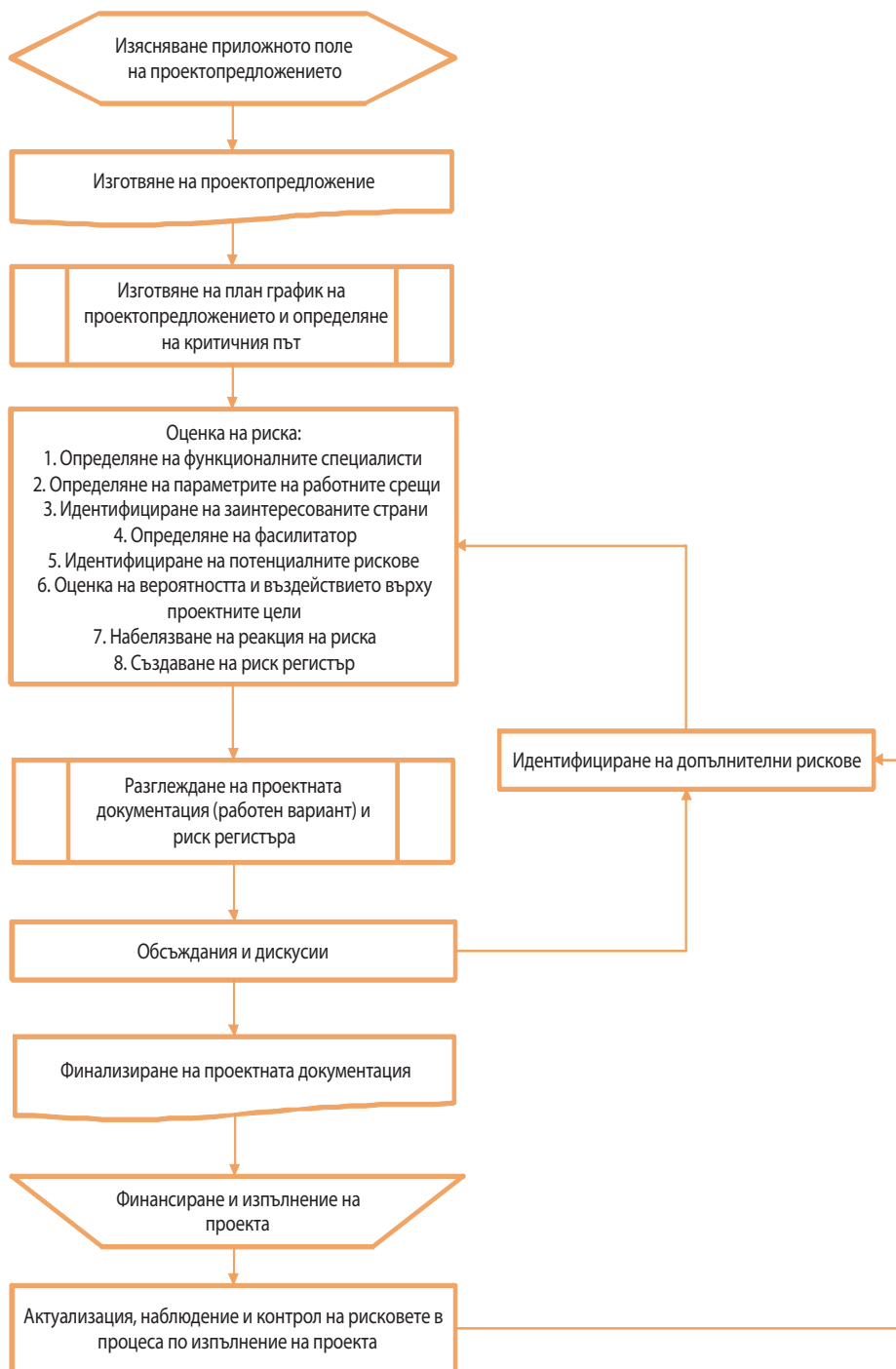
Процесният подход, приложим към управлението на риска предполага неговото сегментиране на детайлни подпроцеси, които организирани в определена последователност и разписани детайлно ще доведат до оптимизиране на управлението на проектния риск и ще увеличат шансовете за успешен проектен завършек.

Управлението на риска предполага ранна диагностика на потенциалните опасности пред проекта и детайлен анализ на алтернативни решения за реакция на риска (в най-добрия случай прекратяване²). Процесният подход към управлението на риска в проекта (виж фигура 1) включва осъществяване на дейностите по управление на риска от формирането на проектната идея до нейната успешна реализация.

Планиране на управлението на риска е необходимо при определяне на подхода и конкретните дейности в проектния риск мениджмънт. Важно е да се планират и последващите итерации за управление на риска, за да има яснота по отношение на състоянието и нивото на риска и реална преценка за значението на проекта за организацията и за достижимостта на нейните стратегически цели.

² Прекратяването е най-оптималния вариант за реакция на риска в проект. То предполага промяна в най-ранен етап на подготовка на проектната документация на параметрите на проекта, които могат да бъдат рискови. То, обаче, не винаги е възможно най-доброто решение, поради ограничените възможности за постигане на същия резултат по различни начини.

Фиг. 1. Ход на процеса по управление на риска в проекта



Съществена част от ефективното управление на проектния риск е адекватното и своевременно и управление на промените. Управлението на промените касае утвърдените процедури за наблюдение и контрол на промените в условията и предпоставките, които се считат за отклоняващи се от основните и съгласувани проектни рамки.

Характерно за процеса по управление на риска е, че той е ангажимент както на членовете на проектния екип, така и на структурата пред която екипът отчита напредъка по реализацията на планираните цели и достигнатите резултати.

3. ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ЕФЕКТИВНО УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА В ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРАНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Управлението на риска е обект на стандартите за качество от семейството ISO. Съществуващите стандарти са:

- Стандарт ISO 31000 “Риск-мениджмънт”
- Стандарт ISO 31010 “Риск-мениджмънт – Ръководни принципи за оценка на рисковете”
- Наръчник ISO/IEC Guide 73:2009, “Речник за Риск-мениджмънта”.

В концепцията на тези стандарти са залегнали основните регламенти на Стандартът по риск-мениджмънт на Австралия и Нова Зеландия – AS/NZS 4360:2004. Тези стандарти описват процедури и дейности свързани с управлението на риска, приложими както на стратегическо, така и на оперативно и проектно ниво.

Въпреки съществуващите стандарти, обаче, разбирането за процеса по управление на риска в компаниите, без значение за нивото, което касае той, няма. “Риск-мениджмънтът е съвременна, базираща се на модерно мислене и модерни практики дейност, която в действителността може да се сблъска с немодернизирано, инерционно-социалистическо мислене у вземащите решенията в една компания.” [9] Като цяло вниманието на мениджърите е насочено единствено към редуциране на финансовия риск. Проектния риск много често е подценяван и не е в приоритетните области за интервенция от страна на ръководителите на компаниите, съответно не е и задача на проектите екипи. Това може да обясни до известна степен факта, че са отчетени множество неуспешни проекти, в т.ч. и ниската усвояемост на европейски средства от бизнеса.

За да се постигне ефективност на проектното управление и успешното фирмено развитие е необходимо интегриране на управлението на риска в корпоративната система за управление. Тя има за цел да обезпечи постигането на организационните, съответно проектни, цели по най-ефективен и ефикасен начин.

Внедряването на корпоративна система за управление на риска е съществена част от “отговорното” фирмено управление, което цели постигане на организационно съвършенство. Ефективното управление на риска чрез корпоративната система дава възможност за генериране на конкурентни предимства, които да допринесат за постигане на стимулиращ, устойчив и интегриран растеж.

Ползите от въвеждането на подобна корпоративна система за управление на риска се свързват с:

- Оптимизиране на организационното функциониране чрез балансирано управление на разходите;
- Подобряване на стратегическо планиране, управление, структура и организационна култура;
- Повишаване достижимостта на организационните цели от различни нива;
- Подобряване на комуникационната фирмена политика и повишаване имиджа сред заинтересованите лица;
- Увеличаване инвестиционната привлекателност;
- Повишаване ефективността на използване на фирмените ресурси;
- Реинженеринг, оптимизиране на ефективността, управлението и координацията на всички бизнес процеси;
- Повишаване на потенциала ѝ за генериране на добавена стойност, в т.ч. и от реализираните проекти;
- Оптимизиране на управленската структура и постигане на ясно разпределение на отговорностите, в т.ч. и по отношение на управление на риска;
- Принос към ускореното развитие на ресурсния, материалния, човешкия и когнитивния (свързан със знанието) капитал;
- Подобряване на вертикалната и хоризонтална интеграция между персонала;
- Засилване на мотивираността на служителите и принос за създаването на работещи и ефективни проектни екипи;
- Оптимизиране на резултатите от фирменото функциониране, при спазването на принципите за оптималност, ефективност, ефикасност, икономичност, устойчивост, парасипативност, публичност.

Корпоративната система за управление на риска цели минимизиране на управлението, пораждащо рискове, и засилване вниманието към мениджмънта на потенциалните рискове. Тази система се базира на иновационния рисков подход в управлението, при който на риска се гледа не само като на крайно отрицателно и нежелано явление, а и като шанс за реализиране на различни възможности, базирани на адекватните и своевременни реакции на риска. Това означава създаване на фирмена култура и ценностна система, които акцентират върху формирането на навици и умения за системно “общуване”

с рискове, както и мотивация за поведение на всеки ангажиран с бизнес процес служител да реагира отговорно по отношение на потенциални заплахи (респективно възможности).

Корпоративната система за управление на риска възприема за нормално съществуването на рискове пред организацията. Тя е либерална към възможните слабости в протичането на бизнес процесите и по този начин насърчава откритостта на ангажираните в процесите длъжностни лица и спомага ранната диагностика на организационните, в т.ч. и проектни рискове. Тя осигурява превенция срещу рискови ситуации, като по този начин ги превръща в измерими и управляеми и спомага за сравнително бързо преодоляване на последиците от тях, ако има такива.

Внедряването на такава система предполага разглеждането на бизнес процесите в организацията като система и прилагането на системния подход към тях с цел интегрирането ѝ в цялостната управленска система. Корпоративната система за управление на риска също така трябва да бъде в съответствие с водещите стандарти в тази сфера, някои от които споменати по горе:

- Стандарт ISO 31000 “Риск-мениджмънт”;
- Стандарт ISO 31010 “Риск-мениджмънт – Ръководни принципи за оценка на рисковете”;
- ISO/IEC Guide 73:2009, “Речник за Риск-мениджмънта”;
- “Стандарт по управление на риска” на Федерацията на европейските асоциации на риск-мениджърите, FERMA;
- “Управление на риска на организациите: Интегрирана рамка” на Комитета на спонсорските организации към американската комисия “Тредуей” (COSO);
- Стандарта по риск-мениджмънт на Австралия и Нова Зеландия – AS/NZS 4360:2004 и др.

Подобна система предполага управлението на рисковете в организацията да се осъществява на няколко нива:

- стратегическо ниво – за рисковете, свързани със стратегическите цели на компанията;
- процесно ниво – за рисковете, свързани с основните бизнес процеси в компанията;
- оперативно ниво – за рисковете, свързани с основните дейности в компанията;
- проектно ниво – за рисковете, свързани с проектния портфейл на компанията;
- персонално ниво – за рисковете, свързани с работата на всеки участник в процеса.

Ангажиментите към изграждането и утвърждаването на корпоративна система за управление на риска са на висшето ръководство на компанията,

което трябва да създаде подходяща среда за нейното развитие и функциониране. Това предполага целенасочени и системни усилия за нейното проектиране и разработване, за внедряване, контрол, ресурсно и кадрово осигуряване.

Прилагането на подобна система за управление на риска, в това число и за управление на проектния риск, в българските фирми е непозната практика. Като цяло управлението на риска не е приоритетна политика в тях. Проблем е и липсата на готовност, желание или осъзната необходимост от внедряването на такава система в компаниите.

Практика е управлението на риска да се осъществява единствено в първата фаза на проектното управление, когато се подготвя документацията на проекта. Единствено в началото, по ред съображения, най-често свързани с факта, че финансиращия орган изисква анализ и идентифициране на потенциални проектни рискове, се реализират инициативи за управление на риска. След получаване на финансирането, най-често управлението на риска бива пренебрегвано като практика. Последиците от това са провалени проекти, нарушения в проектните параметри, изменения в постигнатите резултати, ангажиране на допълнителни ресурси, невъзможност за постигане на целите, неефективно проектно развитие, демотивиране на екипа и т.н.

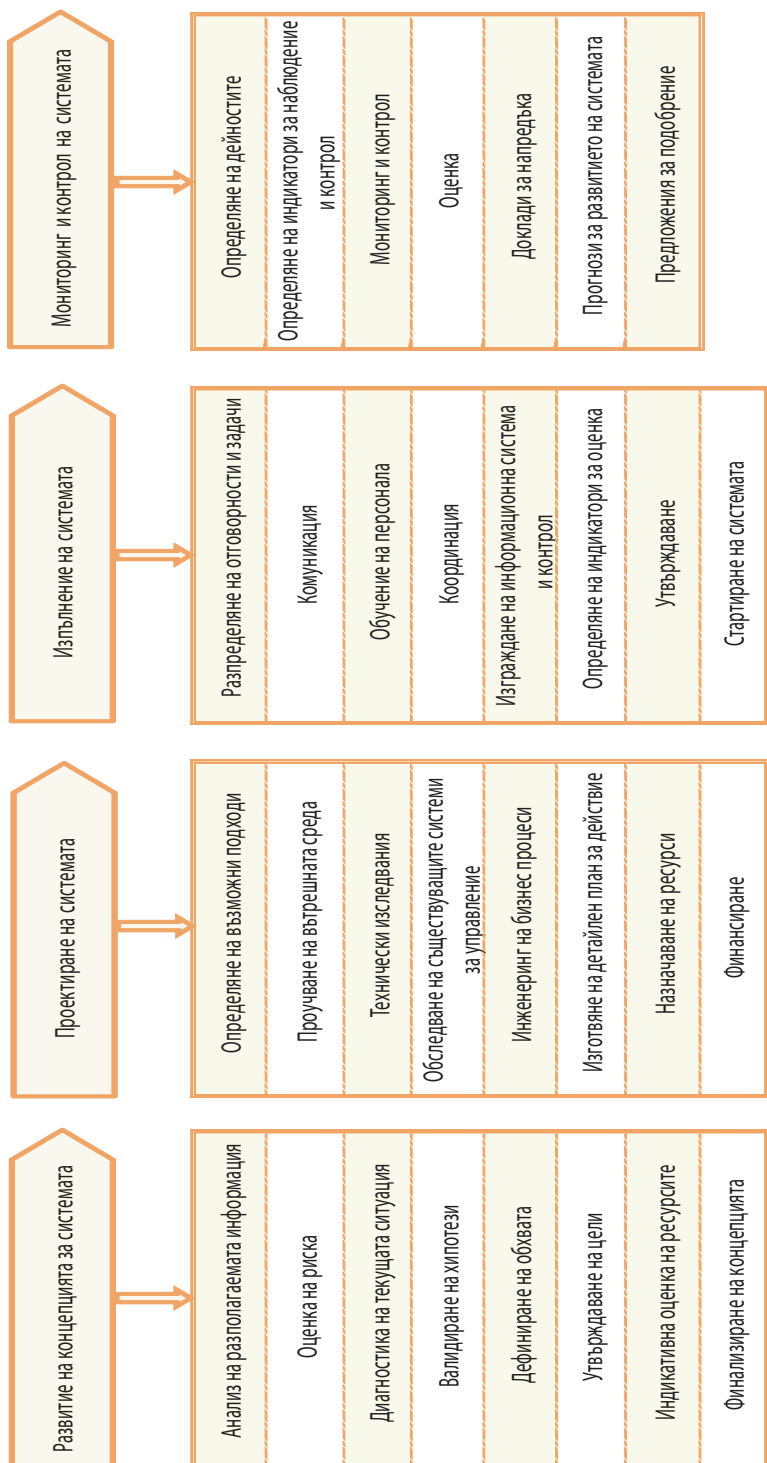
Въвеждането на корпоративна система за управление на риска не изисква съществени инвестиции от страна на фирмите, особено ако те имат изградени и функциониращи системи за управление в различни функционални области и/или изградени системи за управление на качеството.

Създаването и внедряването на корпоративна система за управление на риска може да премине през следните етапи: развитие на концепцията за системата; проектиране; изпълнение; мониторинг и контрол.

Прилагането на такъв подход (виж фигура 2) създава предпоставки за качествено и ефективно управление на риска на всички нива в организацията, включително и за унифициране на този процес във всички реализиращи се проекти в нейните рамки.

Процесът по управление на риска чрез този подход дава добри резултати, ако той е подложен на непрекъснато наблюдение, което да даде увереност на мениджърите на компанията, че отделните итерации, формиращи процедурата за създаване и внедряване на корпоративната система за управление на риска протичат ефективно, в съответствие с очакванията. Наблюдението или мониторингът е основния механизъм, който дава възможност своевременно да бъдат идентифицирани пропуски или слабости, които да бъдат навреме отстранени.

Фиг. 2. Процес по създаване и внедряване на корпоративна система за управление на риска



4. ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД УПРАВЛЕНИЕТО НА РИСКА В КОМПАНИИТЕ

Анализът на различни организации и сложни системи показва, че за ефективното управление на риска е необходимо: [8]

- Извършване на качествен и количествен анализ на организационните процеси от гледна точка на тяхната обвързка в организацията, взаимодействие и сложност.

- Възприемане на формален апарат за детайлно описание на фирмените бизнес процеси, което ще спомогне възприемането на единни организационни принципи, методи и техники за анализ на компанията, на организационните рискове и влиянието им върху нея.

- Анализ на възможностите за прилагане на адекватни механизми за реакция на риска. Приложимите реакции на рискови събития са:

- Прекратяване – преустановяване на риска чрез избиране на действия, които го предотвратяват, най-често прекратяване на дейността, носеща риск.

- Ограничаване – предприемане на действия, които или намаляват вероятността за появата на риска, или намаляват неговото влияние върху проекта до приемливи нива.

- Трансфериране – специална форма на ограничаване на риска, при която рискът се трансферира на трета страна, например чрез застраховане.

- Приемане – допускане на риска поради най-вероятно невъзможността да се предприеме друго действие на приемлива цена.

- Овластяване – действия, които са планирани и организирани да бъдат предприети при случайно възникване на рисковата ситуация

- Изграждане на ефективна система за управление на организационните рискове, включваща идентифициране, измерване, планиране на реакция и мониторинг на рисковете в организацията.

Насоките в които е необходимо да бъдат вложени усилия, за да се постигне ефективно управление на проектните рискове, независимо от източника на финансова подкрепа за проектните инициативи, в рамките на проектно-ориентирани организации се свързват основно със съблюдаването на принципи като:

- Устойчивост.
- Интегрираност.
- Системност.
- Документираност.
- Достатъчност.
- Целесъобразност, разумност.
- Адекватност.
- Всеобхватност.

- Флексибилност.
- Непрекъснато подобрене.
- Участие.

Спазването на изброените принципи при формирането на управленската политика, създаването на фирмената култура и изграждането на корпоративната система за управление на риска и интегрирането ѝ в цялостната управленска система на организацията ще осигури ефективност на управлението, както на компанията, като цяло, така и на реализиращите се в нейните рамки проекти.

Важно е да се отбележи, че управлението на риска трябва да се разглежда в контекста на организационните и проектни цели, тъй като рисковете, нито са “универсални” за фирми от един бранш, нито имат еднакво въздействие и ефект върху функционирането на сходни стопански единици.

Въвеждането на подходящи механизми за адекватното управление на риска намалява сътресенията и нежелани последици върху функционирането на компанията, дава възможности за концентриране на усилията на мениджърите към нови хоризонти, води до икономии на ресурси и време, привлича инвестиционен интерес, мобилизира потенциала на фирмените екипи, генерира конкурентни предимства, оптимизира протичането на бизнес процесите и т.н.

Ползите по отношение на проектното управление са аналогични, като важно е да се отбележи, че оперативното управление на риска в рамките на конкретен проект дава възможност за оптимално разходване на бюджета и оптимизиране на времевото изпълнение на набелязаните дейности, което дава възможност за постигане на целите и успешно приключване на проекта

Ефективното управление на риска е немислимо без “разбиране” за същността на организационния риск и ползите от неговото управление за компанията. Важно е да се създаде работещ механизъм, който да осигури периодична отчетност пред заинтересованите страни за хода на процеса и ефективен диалог със собствениците на риск в организацията (чрез добра комуникация и обучение).

Инициативите за непрекъснато усъвършенстване на ключови елементи в процедурата по управление на риска или за подобряване на текущите процеси са задължителен елемент на риск мениджмънта. Концепцията за непрекъснато подобрене на бизнес процесите е приложима и при управлението на риска, тъй като прилагането ѝ гарантира зрялост на процесите и постигане на максимална ефективност от функционирането на бизнес организацията.

Изграждайки ефективни механизми (подобни на предложените по-горе) за управлението на риска на всички организационни нива се постига оптимизиране на проектното портфолио и минимизиране на неуспешните проекти, което е предпоставка за устойчиво фирмено развитие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева, М., 2011. Проектно управление, А Group, Русе, стр. 220-221.
2. Борисов, Б., М. Балтов., 2010. Управление на публични проекти. РИС-Варна, с. 7.
3. Богданова, М., 2012. Управление на проекти. АИ Ценов, Св. с. 9.
4. Георгиев, И., 2008. Управление на риска в индустриалните проекти. //Икономически алтернативи 4, с. 18.
5. Дракър, П., 2003, Ефективният ръководител. Класика и стил, С.
6. Луман Н., 1994. Понятие риска. //THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем 5.
7. Мазур, И. И., В. Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге, А. В. Половников, 2011. Управление проектами, Омега-А, М., стр. 19.
8. Откидач, В., Мартовицкий, В. 2002. Энтропозенергетическая концепция природы риска системы "человек – производство – среда". "Технополис".
9. Слатински, Н. Четири лекции: "Увод в управлението на риска (В помощ на започващия дейността си риск-мениджър)". Лекция 3. <http://nslatinski.org/?q=bg/node/297>
10. A Guide to the Project Management Body of Knowledge, 2004. 3rd edition, PMI.
11. A Guide to the Project Management Body of Knowledge, 2008. 4th edition, PMI.
12. Carvalho, M., R. Rabechini. 2005. Construindo Competencias para Gerenciar Projetos: Teoria & Casos. Sao Paulo: Editora Atlas.
13. Oxford English Dictionary, <http://oxforddictionaries.com/definition/project?q=project>

ЗА МОТИВАЦИАТА НА ИНВЕНТАРИЗАТОРИТЕ

доц. д-р Венцислав Минков

Стопанска академия "Д. А. Ценов", Свищов

ON STOCK-TAKERS' MOTIVATION

Ventsislav Minkov

ABSTRACT: Staff motivation is one of the most important functions of management. Along with goal-setting it creates favorable conditions for the mobilization of labor resources.

Staff motivation is especially important in the process of stock-taking. The main reason is that this auditing activity is carried out separately and independently from the other activities.

Stock-takers' motivation starts with defining their motivational profile. We should note that this profile includes several aspects: determining the most important motivational factors and determining the effect of each of them. This is achieved through interviewing the employees.

The motivational profile is then used to define aspects for increasing the individual motivation level of each stock-taker.

KEYWORDS: motivation, stock-taking, motivational profile, motivation factors, aspect of increasing the motivation.

В основата на всяка една стопанска дейност стои човекът като ръководител или изпълнител. Това е много важно в условията на продължаваща криза да се засили връзката между тях. Освен това хората са ориентирани генетически към разширяване и модернизирание на тяхното индивидуални и семейно потребление. В тази връзка мотивирането на персонала изпълнява огромна мобилизираща роля. То въздейства върху съзнанието на работещите и ги насочва към по-голямо трудоотдаване. В този смисъл мотивирането подпомага субективния фактор в стопанската сфера.

Мотивирането на персонала е една от най-важните функции на ръководителите на стопанските звена. Другата важна функция е целепоставянето. Тези две функции се осъществяват взаимно свързано. Ръководителят на предприятието трябва да концентрира своето внимание към създаване на такива условия на работа, които насочват хората до постигат не само на нейните цели, но и целите на самите тях. При това във всяка работна ситуация съществуват възможности за различни мотиви за труд.

Мотивацията се налага от факта, че работещите имат различно отношение към трудовия процес. Една част от тях се отнасят отговорно към трудовия

процес. Друга част от тях се стремят да балансират между желание и нежелание за работа. Третата част от работещите проявяват открито нежелание да се трудят. Посочените различия имат както субективен, така и обективен аспект и зависят от конкретните условия на работа.

Според Й. Илиев съвременното управление е “направляване на поведението на хората в труда по начин, чрез който това, от което се нуждае фирмата, да го могат, искат и правят възможно най-добре членовете на нейния персонал.”¹ На тази база той стига до извода, че мотивацията е силата, която кара хората да постъпват по точно определен начин. Дори припомня афоризма: “Има само един начин да накараш някого да извърши нещо и той е да възбуди в него желание да го извърши.”² В тази връзка М. Паунов допълва, че мотивацията изглежда е ключов проблем на всяко управление на човешките ресурси в една организация и допълва, че доколкото визира поведението на основния, човешкия фактор, мотивацията е основният проблем и на всяко управление.³

Мотивацията представлява организиран и целенасочен процес, който обхваща определени елементи:

- потребности на хората;
- нагласи на хората;
- мотиви на персонала;
- поведение, действие;
- цели на персонала.

Не буди съмнение факта, че мотивацията на човека започва от неговите нагласи, от неговите потребности. Едни хора имат нагласи да живеят в собствени жилища, други – в луксозни собствени жилища, а трети – в суперлуксозни. Едни хора не осъзнават нуждата от лек автомобил, други се стремят на всяка цена да имат собствена кола, трети искат колата им да се забелязва през девет планини. Същото се отнася и за ценностни вещи, свързани с ежедневието. Разбира се, тук не става въпрос за снобизъм, а за конкретни виждания, конкретни нагласи, за конкретни стремежи. Ако тези стремежи не са осъзнати, хората се задоволяват с по-елементарни неща и не проявяват нужда от израстване.

Потребностите и нагласите на хората по-нататък се насочват в определена трудова среда и рефлектират в трудовото възнаграждение. Те се превръщат във вътрешни за персонала мотиви. Има обаче и други, външни мотиви за персонала. Това са мотивите, които мениджърите определят и налагат на

¹ Илиев, Й. Умението да мотивираме. София, Нова звезда, 2001, с. 33-34.

² Илиев, Й. Мотивационният процес в големите индустриални фирми. Икономика и управлението в XXI век – решения за стабилност и растеж. Международна юбилейна конференция “75 години СА “Д. А. Ценов”, Свищов, 2011, АИ “Ценов”, том 4, с. 39.

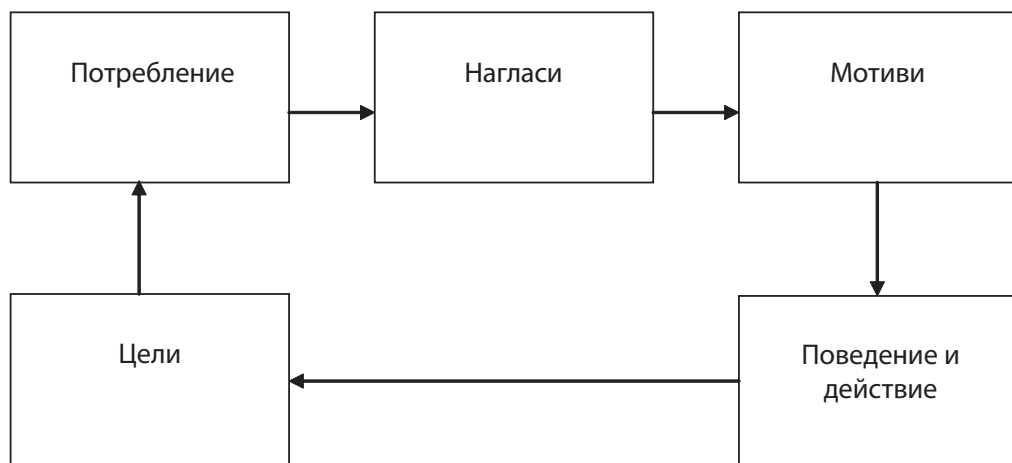
³ Паунов, М. Трудова мотивация. София, CIELA, 2009, С. 64.

работещите. Както вътрешните, така и външните мотиви имат задачата да динамизират индивидуално или групово трудовото участие.

По-нататък двата вида мотиви се превръщат в адекватно поведение и действие. И поведението, и действията на персонала са под въздействието на очакваното потребление, на вътрешните и външните мотиви. Така работещите се стремят да работят повече, независимо от тяхната воля и желание.

Последният елемент на мотивацията обхваща целите. Става въпрос за индивидуалните цели на всеки работещ и за целите на предприятието като цяло. Математически правите на тези две цели трябва да се пресекат в координатната система в онази точка, която е най-благоприятна за всички в предприятието. Това изисква еднопосочност на процесите на мотивация. Взаимоотношенията между отделните елементи на мотивацията са показани на следващата схема.

Фиг. 1. Елементи на мотивацията



Инвентаризацията на активите и пасивите като законово обособена дейност в рамките на счетоводството на предприятието е подвластна на мотивацията. Тази дейност има дълбоки традиции и място в дейността на стопанските звена. По-конкретно инвентаризацията има следните особености:

- ангажира до 5 % от персонала на предприятието, но засяга интересите на целия персонал;
- представлява обособена дейност, на която може да се въздейства както с вътрешни нагласи, така и чрез външни стимули;
- осъществява специфична дейност, която се различава от основната дейност на предприятието. Даже тя има възможности да сезира външни правосъдни органи;

- може да се обвърже с динамиката на разкритията под формата на липси и излишъци в резултат на проведени инвентаризации;
- има възможности до се осъществи обратна връзка след мотивацията на разглеждания персонал.

На тази основа може да се определи, че инвентаризацията представлява количествена проверка и качествена характеристика на активите и пасивите на предприятието, изразена в стойност към определен момент. Лицата, извършващи инвентаризации и познати като инвентаризатори са предимно от списъчния състав. Тази дейност обаче може да се предоставя и на външните одитори.

Мотивацията на инвентаризаторите е обвързана с обхвата на инвентаризационната работа. Една част от елементите на тази работа са по-добре предразположени към въздействие, а друга част – по-слабо. По-важните елементи на обхвата се свеждат до следното:

- провеждат се периодични инвентаризации по Закона за счетоводството⁴, чл. 22, ал. 1;
- провеждат се внезапни инвентаризации по решение на органите на управление на предприятието или на съдебните и други външни органи;
- установяват се възможните резултати от проведените инвентаризации;
- предлагат се начините за приключване на установените резултати от проведени инвентаризации;
- създава се публичност по извършваната дейност с превантивен замисъл за мобилизиране на дейността на материално-отчетните лица.

Мотивацията на инвентаризаторите, както и на останалите лица от персонала на предприятието представлява една сложна управленска дейност. По-общо тя се свежда до три определени аспекта.

Първо, определят се най-важните фактори, които въздействат върху мотивацията на инвентаризаторите.

Второ, определя се силата на отделните фактори.

Инвентаризацията на активите и пасивите като законово обособена дейност в рамките на счетоводството на предприятието е подвластна на мотивацията. Тази дейност има дълбоки традиции и място в дейността на стопанските звена. По-конкретно инвентаризацията има следните особености:

Трето, разработват се насоки за развитие на мотивацията на разглеждания персонал.

Първите два аспекта определят мотивационния профил на инвентаризаторите.

Последният аспект е следствие от първите два и може да се определи като най-важен.

При определянето на мотивационния профил се използват анкети, на които са показани от 15 до 25 въздействащи фактори. Всеки участник в из-

⁴ Закон за счетоводството, ДВ, бр. 98 от 2001 г.

следването трябва да отбележи оценката на първите десет фактора, които са най-важни. Препоръчително е използването на десет степенна скала за оценка като най-голямата оценка е единица, а най-малката – десет. Анкетират се работещите инвентаризатори, без да се посочват техните имената.

Крайната осреднена оценка за изследваните фактори се получава като сумата от отделните оценки за всеки един от тях се разделя на броя на анкетираните. Най-въздействащ е този фактор, който има най-ниска оценка. Останалите фактори се подреждат по възходяща осреднена оценка на факторите.

По-важните мотивационни фактори от по-общ характер са следните:

- равнище и динамика на работната заплата;
- признаване на постиженията в работата;
- участие на персонала в разпределението на печалбата;
- акционерно участие на персонала в капитала на организацията и в нейното управление;
- предявяване на конкретни и на по-високи изисквания към работата на персонала;
- предоставяне на възможност за развитие и за допълнително обучение;
- разширяване на екипната форма на работа;
- условия и безопасност на труда;
- организация на работното място.

Не буди съмнение, че равнището и динамиката на работната заплата, представлява един от най-важните мотивационни фактори. Работната заплата е функция на предвидените потребности, а фактическите потребности са функция на действителната заплата. Това показва, че потребностите на човека се пречупват през призмата на получаваното възнаграждение.

Следващите няколко фактори са свързани с първия – признаване на постиженията, участие на персонала в разпределението на печалбата, акционерно участие. Тези фактори подтикват не само към духовни потребности, но създават възможности за допълнителни материални придобивки.

Останалите пет фактора имат допълваща сила. Те обединяват в едно цяло екипната работа, възможността за израстване и условията на работа. Така отделните фактори се обединяват и са насочени към по-нататъшното мотивиране на персонала.

Едно примерно подреждане на отделните фактори, които влияят на работоспособността на инвентаризаторите може да се сведе до следното:

1. Трудово възнаграждение.
2. Израстване на едно място.
3. Възможност за продължаващо обучение.
4. Позитивно отношение от страна на ръководителите.
5. Признаване на личните способности на инвентаризаторите.
6. Извършваната работа създава удовлетвореност.

7. Самостоятелност при извършване на инвентаризационната работа.
8. Сигурност на работното място
9. Условия на труд.
10. Социални придобивки от страна на предприятието.

Мотивационният профил на инвентаризаторите в предприятието се различава от общия, абстрактния профил на целия персонал. Между двата профила обаче има видими прилики и разлики.

Прави впечатление, че трудовото възнаграждение като основен фактор за мотивиране се намира на първо място в двата случая. Всеки работещ, включително инвентаризатор се интересува в най-голяма степен от това какъв е паричният еквивалент на вложения от него труд. Този еквивалент има основен принос за задоволяване на личните и семейните потребности на извършителите на инвентаризации. Освен това той има конкретен измерител, а неговото въздействие се засилва, защото има променлив вид.

Приликите продължават с онези фактори, които са предпоставка за бъдещи успехи, за бъдещи повишения, които рефлектират в по-голямо възнаграждение. Това са факторите за израстване на едно работно място и за възможност за продължаващо образование. Стремехът за усъвършенстване е присъщ на всеки разумен човек.

В листата на факторите за въздействие спрямо инвентаризаторите следват такива фактори, които показват положителното отношение на ръководството на предприятието към техния труд. В по-голяма степен те се допълват от фактори които показват личното отношение на инвентаризаторите към вложения от тях труд. Става въпрос за фактора, отчитащ личното удовлетворяване от извършената инвентаризационна работа, включително от възможността за израз на самостоятелност..

Останалите фактори са с по-малка степен на въздействието и са свързани предимно с условията на труд, сигурността и социалните придобивки. Те оформят последната група от фактори.

В двете листи от фактори обаче има и съществени различия. Така например, при инвентаризаторите отсъстват такива фактори като акционерно участие и участие в разпределението на получените ползи. Те попадат извън специфичните задължения на разглежданата конкретна група от персонала и с право не са намерили място.

Така формираният мотивационен профил на инвентаризаторите рефлектира върху определени **насоки за задълбочаване на мотивационния процес**. По-важните от тях са средните:

- специфичен подбор на кадрите;
- постигане на правилно съотношение между основна и допълнителна заплата;
- възможност за продължаващо образование и за израстване на едно работно място.

Специфичният подбор на кадрите е толкова важен, колкото сполучливата доставка за бъдещата продажба. При подбора на инвентаризаторите трябва да се имат предвид два вида предпоставки – образователно-професионални и волеви.

Първите предпоставки са по-важни и обхващат три обособени елемента:

- знания;
- опит и умения;
- навици.

Знанията са продукт на съответната образователно-квалификационна степен на завършено обучение. Инвентаризатори могат да бъдат назначени за съответната длъжност както с икономическо бакалавърско, така и с икономическо магистърско образование. Това е най-добрият образователен вариант. Възможно е обаче на разглежданата длъжност да бъдат назначени и специалисти със средно икономическо образование. Освен щатният персонал в работата на инвентаризационните комисии могат да участват и други служители от предприятието. Това са обикновено специалисти по отношение на проверяваните активи. Така например, един икономист няма познания за специфичния инвентар на морските плавателни средства и има опасност да бъде заблуден.

Опитът и уменията се придобиват в практическата дейност на всеки работещ. Те представляват приспособяване на получените знания в конкретна област. Между опита и уменията има съществена разлика. Опитът обхваща повторение на едни и същи действия във времето, а положителния опит довеждат до умения.

Навиците имат най-важно значение при подбора на кадри. Те представляват продукт, комбинация между придобитите знанията, опита и уменията на бъдещите специалисти. Възможно е при подбора на кадрите да не се получи вярна представа за уменията на тези специалисти. Това е така, защото подборът на кадрите е не само отправна точка, но и съществен елемент на бъдещата мотивация на инвентаризаторите.

Волевите предпоставки в повечето случаи имат допълващ характер. Това е така, защото при приключване на установените резултати е необходимо да се вземат волеви решения, свързани с предаване на материалите на прокуратурата, следствието и съда.

Постигането на правилно **съотношение между основната и допълнителната заплата** на инвентаризаторите е една от най-важните насоки за тяхната мотивация. Това съотношение може да има различни изражения в проценти: 85:15, 70:30, 65:35 и други в полза на основната заплата. В тази последователност трябва да се има предвид следното:

- делът на основната заплата представлява постоянна величина и трябва да бъде водещ, защото създава определена сигурност във възнаграждението;

- делът на допълнителната заплата има динамичен характер и провокира работещите да работят все повече и повече;
- практиката показва, че последната величина има сравнително най-високо въздействие, когато е в диапазона от една трета до една четвърт от трудовото възнаграждение.

Последната насока има обединяващ характер и в действителност обединява две насоки – възможност за продължаващо обучение и за израстване на едно място. Идеята за продължаващото обучение възниква вероятно тогава, когато японската икономика преминава на 5 дневна работна седмица и вторият почивен ден е предвиден за задължително обучение. Има достатъчни условия това обучение да се извършва в съответното предприятие, да завършва с тестово изпитване и да не изисква съществени разходи. Израстването на едно място задължително се изразява в по-високо възнаграждение, което е действителна нагласа за повече мотивация.

Разгледаните насоки представляват само част от възможностите за повишаване на мотивацията на инвентаризаторите. Те обаче показват тяхната важна роля в тази насока.

АНАЛИЗ НА ФИНАНСОВАТА СТАБИЛНОСТ И РИСКА ОТ НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ (БАНКРУТ) НА ПРЕДРИЯТИЕТО ПО ДАННИ ОТ ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ

доц. д-р Марко Тимчев

Университет за национално и световно стопанство, София

ANALYSIS OF THE INSOLVENCY RISK AND FINANCIAL STABILITY

Marko Timchev

ABSTRACT: In the conditions of a deep financial and economic crisis the Financial Business Analysis of the enterprise (the company) should be improved in a theoretical and practical aspect.

At the end of the first decade of the 21st Century is necessary separation from the elementary methods and models and orientation towards methodological and methodical instruments that correspond to the internationally approved standards in the "Financial Business Analysis" in Europe and in the world.

We need a new scientific paradigm and modern scientific and metric positioning of the "Financial Business Analysis".

Integration of the Financial Business Analysis in a common model is needed with the leading and internationally approved methodologies – "Financial Business Analysis".

The variable and difficult to predict market situation in the conditions of a deep financial and and economic crisis assumes improvement of the financial business analysis methodology by using the methods from the market and financial insolvency risk evaluation "Z-Score Methods of Analysis" and integration within the powerful "Balanced Scorecard Method of Analysis".

In the offered scientific paper are used valuable thoughts and perceptive views of the great pillar of the economic science – prof. Dr. Ya. V. Sokolov, Ph.d.

KEYWORDS: analysis of the insolvency risk and financial stability

В условията на пазарно стопанство, анализът на конкурентноспособността представлява методика, базираща се на комплексен, системен и балансиран подход.

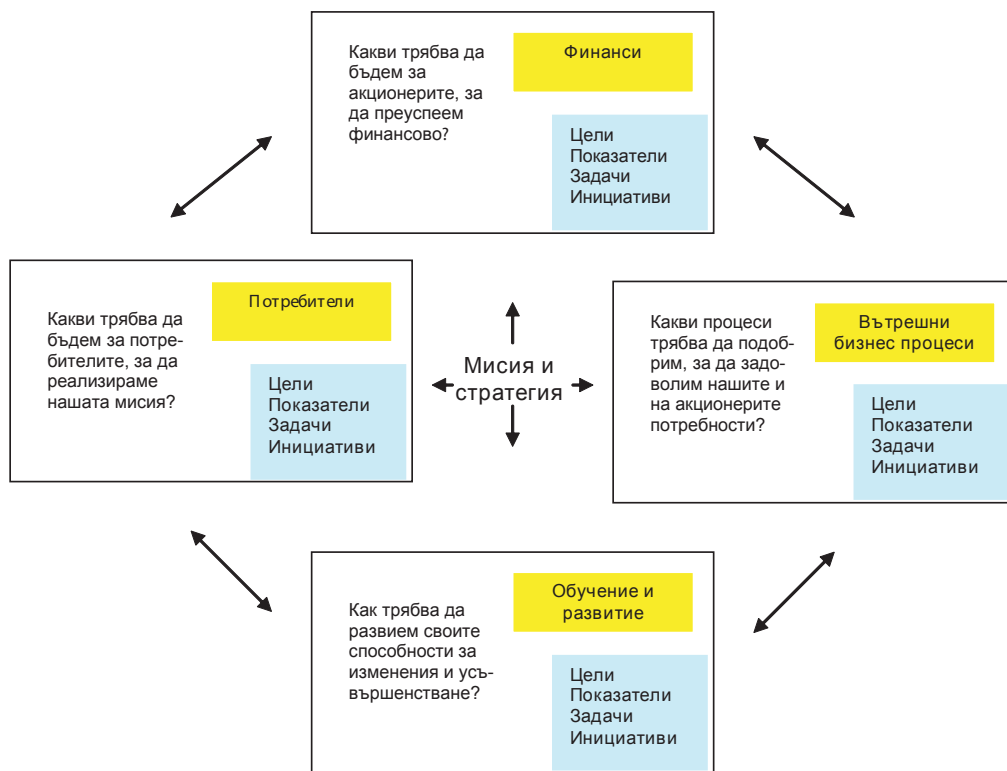
Конкурентноспособността трябва да се анализира, като сложен обект, фокусиращ в себе си както параметри, свързани с качеството на продукци-

ята, така и показатели, характеризиращи ефективността, финансовата стабилност и риска от несъстоятелност и банкрут на фирмата.

Анализът следва да е съобразен с принципите на системата за балансиран бизнес анализ на предприятието, т.н. **“Balanced Scorecard Business Analysis”** на проф. Д. Нортън и Р. Каплан.

Целта е да се анализира взаимната връзка и обусловеност между ключовите аспекти на дейността на предприятието, като се отговори на четири принципни въпроса (Вж. Фиг. 1).

Фиг. 1. Методика за балансиран бизнес анализ на фирмата
“Balanced Scorecard Business Analysis”
проф. Д. Нортън и Р. Каплан



Показателите от четирите групи на **“Balanced Scorecard Business Analysis”** може да се възприемат като съставни компоненти от цялостна балансирана система за анализ на конкурентноспособността на продукцията, ефективността на бизнеса, финансовата стабилност и риска от несъстоятелност и банкрут на фирмата.

Балансираният бизнес анализ може да се осъществи различни количествени методи – конвенционални и нетрадиционни.

Съвременната иконометрия предлага богат арсенал от способности. В условията на пазарна конкуренция особено интересни и са т.н. многопараметрични (кълстерни) методи за сравнителен анализ. Кълстерните методи могат да намерят приложение при многомерен анализ на съотношенията между конкуриращи се обекти.

Един подходящ метод за балансиран бизнес анализ на конкурентноспособността във връзка с ефективността, финансовата стабилност и пазарния рейтинг на фирмата е т.н. – **“Многопараметричен метод на разстоянията”**.

Методът на разстоянията е свързан с определяне на условно разстояние до предварително дефиниран **“обект-еталон”**. Той може да бъде – конкурентно изделие, конкурираща се фирма, функционално звено – център на вътрешнофирмени бизнес процеси и др. Обектът, възприет за еталон се дефинира от най-добрите, респ. максималните значения на сравняваните параметри (показатели).

Базисната зависимост, върху която се изгражда методиката на многопараметричния бизнес анализ на конкурентноспособността във връзка с финансовите резултати и финансовото състояние на предприятието има следния формално-математически вид:

$$Ret = \sqrt{\left\{ \sum_{i=1}^m 1 - k \cdot \frac{P(i)}{Pm(i)} \right\}^2}$$

Къгето:

Ret – условно математическо разстояние до **обекта – “еталон”**, притежаващ най-добрите (като правило максималните) значения на сравняваните параметри (показатели).

k – коефициент на значимост на анализирания показател, обект на сравнителния бизнес анализ.

P(i) – числово значение на *i*-я сравняван показател от множеството показатели, обекти на кълстерния сравнителен бизнес анализ.

Pm(i) – максимално числово – стойностно значение на *i*-я сравняван показател от множеството показатели, обекти на кълстерния сравнителен бизнес анализ.

i = 1.....m – брой на показателите (стойностни характеристики) на сравняваните обекти на бизнес анализа.

Многопараметричният анализ посредством сравнения на “кълстери” (многопараметрични формации от показатели) може да се използва в четирите направления на балансирания бизнес анализ **“Balanced Scorecard Business**

Analysis". Показателите от четирите групи, могат да бъдат анализирани направо или след елементарни математически модификации.

Балансираният бизнес анализ на фирмата е ориентиран към съществени направления, които в определят цялостния облик на конкуриращата се фирма – качество на продукцията (работи, услуги и др. производствени резултати), ефективност на вътрешнофирмените процеси, финансови резултати, финансовата стабилност, рентабилност и риск от несъстоятелност и банкрут.

Анализът на конкурентоспособността на продукцията е свързан с установяване на разликата между технико-икономически параметри, определящи качеството на изделията. Посредством математически разчети чрез клъстерния метод на разстоянията може да се установят разликите отстоянията до т.н. **"изделие – еталон"**, произвеждано от различни конкуриращи се фирми от даден бранш (отрасъл, подотрасъл, пазарен сегмент).

Анализът на конкурентоспособността на база на ключови параметри, характеризиращи продукцията на конкуриращи се фирми може да се илюстрира посредством следния пример:

Пример за анализ на конкурентоспособността на продукцията, произвеждана от фирми за производство на електрически двигатели:

Известни са данни, относно технико-икономически параметри на асинхронен ел. двигател от тип **"ASF/MO – 400"**, произвеждан във фирма **"ELEKTRUM-BG"** и основни нейни конкуренти, произвеждащи двигатели-аналози, на международния пазар (Вж. Таблица 1):

Таблица 1.

Показатели	Коефициент на значимост	Република България	Продукция на фирми-конкуренти в				Изделие "еталон"
			Япония	Швеция	Германия	Франция	
1. Износоустойчивост, х.превкл.							
а) механична	0.80	520	500	1000	460	700	1000
б) електрическа	1.00	200	320	150	160	200	320
2. Работа до отказ, хил. превкл.	0.90	60	60	70	65	60	70
3. Термоустойчивост	0.60	14	9	7	10	12	14
4. Динамична устойчивост	0.60	39	20	11	25	38	39

Като се използва представената формула за определяне на условното математическо разстояние (**Ret**) до обекта (в случая условно изделие – еталон), на база на информация за производството на конкуриращи се фирми-производители, получаваме следното (Вж. Таблица 2):

Таблица 2.

Показатели	Конкуриращи се предприятия от:				
	България	Япония	Швеция	Германия	Франция
Комплексна оценка за разстояние до условно изделие – еталон (Ret)	0.84	1.13	1.48	1.31	0.89

На база на данните за условното разстояние до обекта (изделието) – "еталон" (**Ret**), дефинирано от най-добрите (максималните по стойност) параметри, можем да получим т.н. индивидуален коефициент за конкурентноспособност – (**Ki**):

$$Ki = \frac{1}{1 + Ret}$$

Оптималното значение на **Ki** е 1.00

Всяко отклонение на коефициента (**Ki**) под единица показва степен на намаление на индивидуалната конкурентноспособност на изделието, респ. на конкуриращата се фирма – производител.

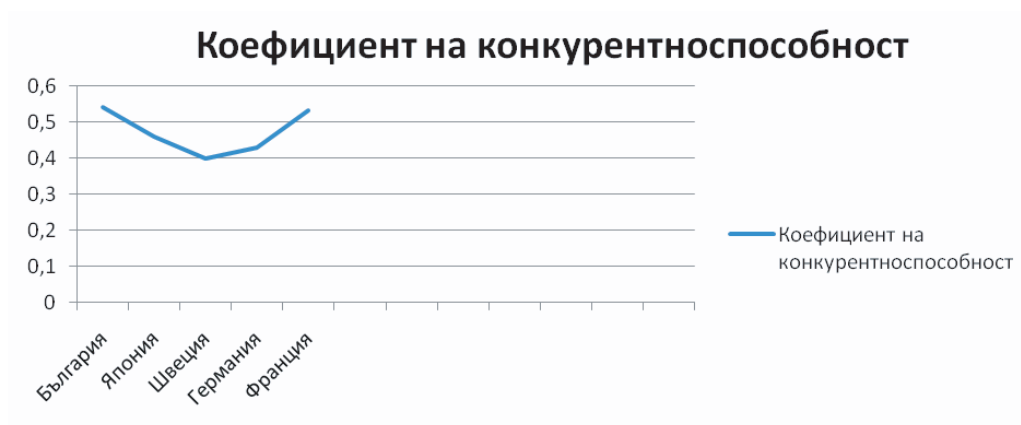
Сравнителният анализ между значенията на индивидуалните коефициенти на конкурентноспособност на фирмите се реализира по конкретни данни от (Таблица 3):

Таблица 3.

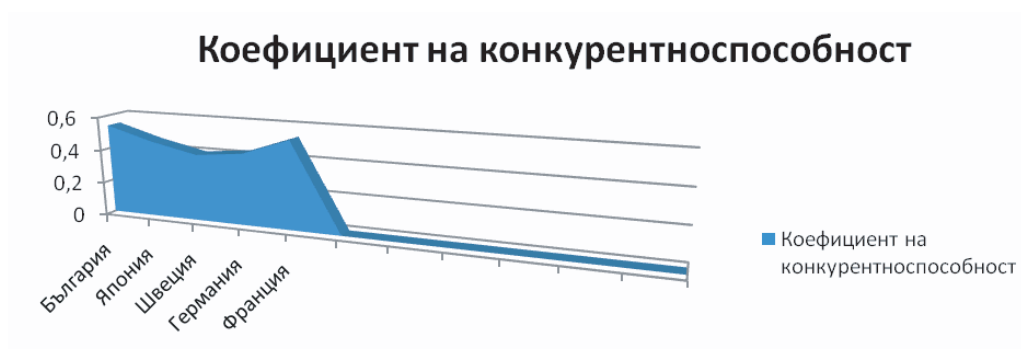
Показатели	Конкуриращи се предприятия от:				
	България	Япония	Швеция	Германия	Франция
Индивидуален коефициент на конкурентноспособност (K_i)	0.54	0.46	0.40	0.43	0.53

Поведението на показателя може да се интерпретира графично, като се моделира съотношението между конкурентите-производители (Вж. Фиг. 1 и Фиг. 2).

Фиг. 1.



Фиг. 2.



Представените показатели и графични модели за анализ могат да се използват както при еднопродуктова, така и при многопродуктова структура на производството и продажбите на изделия, работи, услуги и други основни дейности.

Конкурентноспособността на фирмата трябва да се възприема и в широк смисъл. В системата от обекти на анализа трябва да се включат и показатели, характеризиращи ефективността на бизнеса, финансовите резултати, финансовата стабилност, рентабилността и риска от несъстоятелност и банкрут.

В системата от обекти на анализа трябва да се включат показатели, свързани с ключовите направления на системата за балансиран бизнес анализ на фирмата **“Balanced Scorecard Business Analysis”**.

Философията на балансираната система за бизнес анализ предполага изследване на връзките и зависимостите между широк кръг от финансови и нефинансови показатели, като се в качеството на ключов приоритет се извеждат интересите на потребителите. Водеща става ролята на т.н. “Клиентско направление” в методологията и методиката на **“Balanced Scorecard Business Analysis”**.

От позиция на един съвременен прочит, съответстващ на европейските и световни стандарти в обхвата на балансирания бизнес анализ на конкурентноспособността трябва да се включат показатели, характеризиращи основната дейност, ефективността и финансовата стабилност на фирмата. Обекти на многопараметричния балансиран бизнес анализ на конкурентноспособността могат да бъдат следните поважни показатели и модели за анализ и оценка:

1. Работещ оборотен капитал на фирмата (Working capital), определен като разлика между текущите активи и текущите пасиви. Той е своеобразен индикатор на **ефективния запас от финансови средства**.

$$NWC = CA - CL$$

NWC – оборотен капитал;

CA – текущи активи;

CL – текущи пасиви.

2. Финансов резултат (печалба) преди облагане (намаляване с лихви, данъци и такси):

$$EBIT = TR - C - D$$

EBIT – печалба преди намаляване с лихви и данъци;

TR – приходи;

C – разходи;

D – разходи за амортизации.

3. Коефициент на задължнялост на фирмата (DR) – “Financial Leverage Ratio”:

$$DR = \frac{LTD + L}{LTD + L + E}$$

DR – коефициент на задължнялост;

LTD – дългосрочни задължения;

L – наеми;

E – собствен капитал.

4. Съотношение на задълженията (пасивите) към собствения капитал на фирмата (Liabilities to Equity) – (DER):

$$DER = \frac{LTD + L}{E}$$

DER – съотношение (привлечен/собствен капитал);

LTD – дългосрочни задължения;

L – разходи за наеми;

E – собствен капитал.

5. Коефициент на покритие на лихвите от счетоводната печалба (“Interest of EBIT Cover”) – (TIE):

$$TIE = \frac{EBIT + D}{I}$$

TIE – покритие на лихвите от счетоводната печалба (Accounting Profit Cover Interest);

EBIT – счетоводна печалба преди лихви и данъци;

D – разходи за амортизации;

I – разходи за лихви.

6. Съотношения за ликвидност – (Liquidity Ratios) – (CR):

$$CR = \frac{CA}{CL}$$

CR – съотношение за обща ликвидност; Не посочваме други разновидности;

CA – текущи активи;

CL – текущи задължения (пасиви).

7. Касово съотношение (Cash Account Ratio) – (CR):

$$CR = \frac{C + STS}{CL}$$

CR – касово съотношение;

C – пари в наличност;

STS – краткосрочни ценни книжа;

CL – текущи задължения.

8. Коефициент на обращаемост на активите (TOR) – оборот на активите:

$$TOR = \frac{SLS}{ATA}$$

TOR – коефициент за оборт на активите;

SLS – нетни приходи от продажби;

ATA – среден размер на активите.

9. Време на обръщение на стоково-материалните запаси на фирмата (DLL):

$$DLL = \frac{AI}{CGS/365}$$

DLL – обръщение на материалните запаси;

AI – средна стойност материалните запаси;

CGS – разходи за продадените стоки.

10. Среден период за събиране на вземанията – (ACP):

$$ACP = \frac{AR}{S/365}$$

ACP – среден период за събиране на вземанията;

S – нетни приходи от продажби.

11. Финансов резултат (печалба) преди облагане (намаляние с разходи за лихви, данъци и такси) – (EBIT):

$$EBIT = TR - C - D$$

EBIT – печалба преди намаляване с лихви и данъци;

TR – приходи;

- C* – разходи;
D – разходи за амортизация.

12. Нетен марж на печалбата – (NPM): Ако трябва да се разбере съотношението на продажбите, които се превръщат в печалба се наблюдава маржа на печалбата.

$$NPM = \frac{EBIT - T}{S}$$

- NPM* – нетен марж на печалбата;
EBIT – печалба преди намаляването и с лихвите, разходи за данъци и такси;
T – разходи за данъци и такси;
S – нетни приходи от продажби.

13. Коефициент на възвръщаемост на активите – (ROA):

$$ROA = \frac{EBIT - T}{ATA}$$

- ATA* – средната сума на активите;
EBIT – печалба преди намаляването и с лихвите и данъци;
T – разходи за данъци и такси.

14. Коефициент на възвръщаемост на собствения капитал – (ROE):

$$ROE = \frac{EAFCS}{AE}$$

- EAFCS* – печалба, за разпределяне между обикновените акционери;
AE – среден размер на собствения капитал.

Обикновено ROE се сравнява с алтернативната цена на капитала. В отрасли, където конкуренцията е много голяма фирмите не могат да очакват нещо повече от възвръщане (покритее) на цената на капитала. Ако в конкурентен бизнес печалбата надвишава устойчиво разходите за поддържане на капитала може да се очаква поява на нови конкуренти на съответния пазар.

15. Съотношение на отчисленията за плащане на паричните дивиденди към печалбата – (PR):

$$PR = \frac{Div}{Pf}$$

Div – отчисления за дивиденди;

Pf – печалба, източник на отчисленията за дивиденди.

Притежателите на контролно (значително) участие не разпределят дивиденди, в случай на спад в печалбата. Ако печалбата на фирмата е неустойчива и варира често, много е вероятно собствениците да се ориентират към минимален коефициент на начисление на дивиденди. Когато печалбата внезапно намалее, този коефициент се потдържа в рамките на критичния минимум. Коефициентът (**PR**) е съществен ориентир индикатор за потенциалните инвеститорите в условията на висококонкурентен пазар, хапрактеризиращ се с висока степен на неопределеност (ентропия).

16. Коефициент, отразяващ съотношението “цена-печалба” – (P/E-ratio):

$$P/E = \frac{SP}{EPS}$$

SP – цена на една акция;

EPS – доход от 1 акция.

Този показател сочи цената, която инвеститорите са готови да платят за всеки лев доход. Възможно е високата стойност на (P/E) – съотношението да показва, че инвеститорите считат, че компанията е конкурентноспособна, има добри шансове за растеж и потенциал за потвърждане за висока степен на доходност, финансова стабилност и независимост. Възможно е обаче доходите на фирмата в условия на висока конкуренция да са временно намалени. При изчислението на показателя за цена на една акция се използва пазарната цена на акциите на компанията.

17. Коефициент, показващ съотношението “Доход от дивиденди, средно на една акция” – (DY):

$$DY = \frac{DPS}{SP}$$

DY – размер на дохода от дивиденди, средно от една акция;

- DPS** – отчисления от печалбата за дивиденди;
SP – среден брой на акциите (обикновени и, или привилегировани).

Възвръщаемостта на вложенията за инвеститора в условията на конкурентна неопределеност и висока степен на риск се очаква в два потенциални формата – доход от дивиденди и доход от преоценка на капитала.

18. Коефициент на съотношението “Пазарна към отчетна цена на една акция” – (MBR):

$$MBR = \frac{SP}{BVPS}$$

- MBR** – коефициент на пазарна към отчетна цена на акцията;
BVPS – отчетна стойност на една акция.

19. Коефициент на възвръщаемост на активите, модифициран детерминирано според системата “Dupont”:

$$ROA = \frac{EBIT - T}{A} = \frac{S}{A} \times \frac{EBIT - T}{S}$$

Представеният модел за анализ на рентабилността на активите (инвестициите) дава представа за способността им да генерират печалба под влияние на ключови стойностни и технико-икономически фактори. Представеният детерминиран факторен модел на **ROA**, дава представа за наличния потенциал на конкуриращата се формация да придобива компании под формата на сливания и поглъщания – вертикална интеграция.

Интерес представлява коефициентът на възвръщаемост на собствения капитал, представен като произведение на оперативния ливъридж, коефициента, производителността на активите, маржа на печалбата и т.н. “товар на задълженията”:

$$ROE = \frac{EBIT - T - I}{E} = \frac{A}{E} \times \frac{S}{A} \times \frac{EBIT - T}{S} \times \frac{EBIT - T - I}{EBIT - T}$$

В синтезиран вид горната зависимост може да се представи и по следния начин:

$$ROE = LR \times SAR \times PM \times DB$$

LR – оперативен ливъридж;

- SAR** – коефициент за обръщаемост на активите;
PM – марж на печалбата;
DB – товар на привлечения капитал.

20. Стойност по модела за оценка на капиталовите активи – (CAPM): е модел за оценка на капиталовите активи. Той се основава на теорията, че за рискът, които поемат съдружниците.

Инвестициите в акции не са след най- рисковите. Обикновено те се възприемат като ценни книги със среден риск. При портфейли с риск, при който $\beta = 1$ се получава рисковата премия ($r_m - r_f$).

В пазар с голяма конкуренция, очакваната рискова премия варира правопрпорционално с т.н. β – коефициент. По тази логика инвестициите са приемат за изгодни, когато попаднат по протежението на т.н. линия на пазара на ценни книжа. При това положение очакваната рискова премия за инвестиция с $\beta = 0.5$ по същество възлиза на 50 % от очакваната пазарна рискова премия. Това може да се анализира и потвърди посредством зависимостта:

$$r - rf = \beta (rm - rf)$$

rm – възвръщаемост от пазара в условията на специфичната за него конкуренция;

rf – безрисков лихвен процент (диапазон);

β – степен на чувствителност към пазарните промени, породени от конкуренцията; **R** – възвръщаемост от акцията

Инвеститорите имат афинитет към висока възвръщаемост и ниска стандартно отклонение (σ). Ефективните портфейли са тези, които предлагат най-висока възвръщаемост за определена стойност на стандартното отклонение на акцията. β измерва маржиналния принос на 1 акция към риска на пазарния портфейл. Съставянето на ефективен инвестиционен портфейл зависи от зададените от инвеститора очаквани: възвръщаемост, стандартно отклонение и корелация.

21. Среднопретеглена цена на капитала на компанията – (WACC):

Среднопретеглената цена на капитала се дефинира от очакваната възвръщаемост на портфейла от всички ценни книжа. По същество **FV** е алтернативната цена на капитала, предназначен за инвестиране в активите на компанията. По тази логика показателят съдържа белезите на подходящата норма на дисконтиране за проектите на компанията в конкурентни условия и роизтичащите от това трансформации на пазара.

Всеки проект трябва да се оценява принципно по своята собствена алтернативна цена. За компания с активи А и В стойността на фирмата е:

$$FV = PV (A) + PV (B)$$

FV – бъдеща стойност на компанията;

PV – настоящата стойност на съответния актив;

Стойността на компанията представлява сумата от настоящите стойности на съответните активи. Оценката на активите се прави като те се дисконтират с норма, съответстваща на риска за съответния актив. **Цената на капитала зависи от това как се използва капитала.**

За да се изчисли **WACC** може да се използва следната формула за претеглена средна стойност на очакваната възвръщаемост от собствения и привлечения капитал:

$$WACC = ra = rp = \frac{D}{D + E} \times rd + \frac{E}{D + E} re$$

WACC – средно-претеглена цена на капитала на компанията;

ra – възвръщаемост на активите;

rp – възвръщаемост на портфейла;

D – привлечен капитал;

E – собствен капитал;

rd – възвръщаемост на привлечения капитал;

re – възвръщаемост на собствения капитал.

Представените показатели могат да се използват за сравнителен анализ и оценка на ефективността и финансовата стабилност при съвременното третиране на конкурентноспособността на фирмата, като се използват принципните направления на балансирания бизнес анализ и водещите за него направления **“Клиенти”** и **“Вътрешнофирмени бизнес процеси”**. Интерес представлява равностойното и взаимнопредполагащо се третиране както на финансовите, така и на нефинансовите показатели.

Многопараметричният анализ по метода на разстоянията посредством (*Ret*) и (*Ki*) може да се използва обективен анализ и позициониране на координатите на фирмата в пазарното пространство при определяне на т.н **“Силни страни”, “Слаби страни”, “Възможности”** и **“Заплахи”**.

Многопараметричните модели за анализ на многокритериални формации от показатели **“Клъстери”** с успех могат да се използват при прокшчиската риолшзация на **“SWOT Method of Analysis”**.

В условията на конкуренция с голяма острота стои проблема за стопанския и финансов риск на които са подложени фирмите.

Проблемите на риска заемат централно място в областта на методологията и методиката на бизнес анализа.

Финансовият риск представлява променливост на размера печалба като следствие от фирмената структура на финансиране (съотношение **“дълг/собствен**

капитал”). Диагнозата на риска е част от финансовата диагноза, а целта ѝ е да измери възвращаемостта на капитала и да оцени икономическото и финансово равновесие, за да определи степента на бизнес риска.

Анализът на финансовия риск включва реализирането на следните задачи:

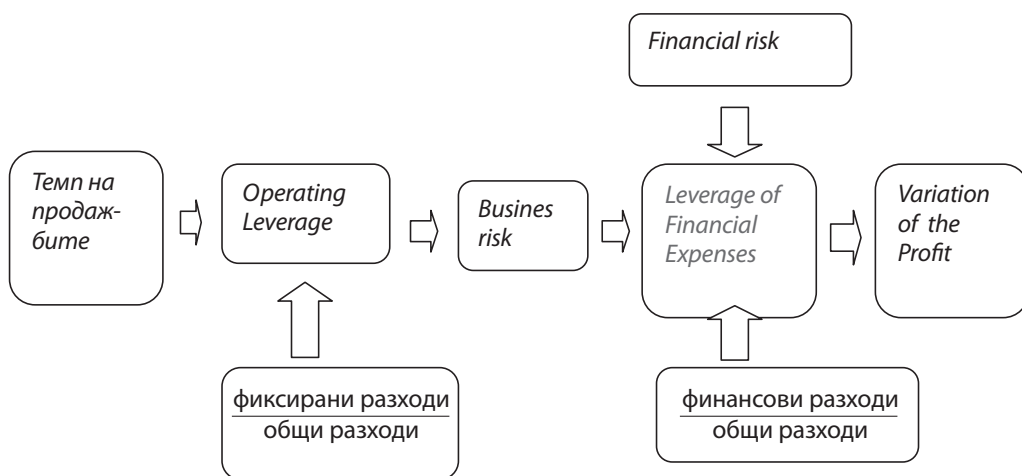
1. Анализ на източниците на риск посредством прилагането на анализ на чувствителността “Sensitivity Analysis” или чрез т.н. “Анализ на сценариите;

2. Анализ на на риска чрез групи финансово-счетоводни показатели от финансовия (счетоводен отчет):

а) изменчивост на печалбата в резултат на различни фактори, чиито количествен израз е коефициента на еластичност на печалбата, стандартно отклонение или коефициента на вариация;

б) способността на фирмата да посрещне задълженията и да покрие пасивите – платежоспособност, финансова автономност, задължнялост, финансова маневреност, лихвено покритие, финансов ливъридж “Leverage Effect”, ликвидност – обща, междинна и незабавна;

в) способност за елиминиране на риска – възможности за регулиране на дисконтовия процент, скоростта на движение на паричните потоци при различни инвестиционни решения и режими.



Има много показатели за анализ на ликвидността, ливъриджа деловата активност и доходността. В практиката има един метод, който може да алармира, за финансови проблеми на фирмата в условия на конкуренция и висока степенна риск.

През 1968 г. Проф. д-р Едуърд Алтман открива един модел за финансов бизнес анализ, който се нарича “Z-Score Method of Aanalysis” – той синтезира пет различни финансови пропорции, определящи възможността от финансова несъстоятелност на фирмата – банкрут.

Моделът на проф. д-р Ед. Алтман класически за съвременния финансово-стопански (бизнес) анализ **“Financial Business Analysis”**.

Осигуряването на стабилност и просперитет на всяка една фирма, независимо от формата на собственост, при която тя съществува, е неотменно изискване в условията на свободна пазарна икономика.

Най-общо финансовото състояние се характеризира с възможността на фирмата да създава пари и парични еквиваленти, с които тя да посреща навреме финансовите си задължения. Финансовото състояние е и критерий за ефективност, тъй като то е следствие от определено равнище при използване на ресурсите, контролирани от фирмата. Между финансовото състояние и резултатите от стопанската дейност на фирмата съществува тясна взаимна и логично обоснована връзка.

“Z-Score Analysis” е модел за оценка на финансовия риск и предвиждането на опасността от банкрут в условията на пазарна конкуренция. Това е универсален метод, приложим към което и да е предприятие. Този модел е бил предложен от американския учен проф. д-р Едуърд Алтман (Edward Altman) през 1968 г.

Моделът е разработен от проф. д-р Едуърд Алтман. Той е свързан с комбинирана формула, която измерва финансовото положение на фирмата и предсказва възможността от банкрут в близките две години. Изследванията оценяващи ефективността на модела показват, че той може да бъде точен с вероятност до 70 %. Z-score комбинира четири или пет бизнес коефициента, използващи системата и теглата, калкулирани от Алтман, за да определи възможността от фалит.

Тегловната система е базирана на оригинални данни за влиянието на фирмите, но е модифицирано в зависимост дали компанията е публична, непублична или е от сферата на услугите. Оригиналният образец на подхода съдържа 66 фирми, половината от които са претърпели банкрут. В практиката Z-факторът се интерпретира просто. На базата една извадка от 33 фалирали и 33 небанкрутирали фирми Алтман успява да състави оригинален модел. Всички предприятия в базата данни са били производствени, а малките фирми с активи под един милион долара са били елиминирани.

Алтман открил, че коефициентите за банкрутиралата група попадат средно до -0.25 , а за небанкрутиралата група до $+4.48$. От 1985 година, **Z-Analysis** спечелва вниманието на одитори, счетоводители, мениджъри, управителни съвети, както и системата от база данни на Ейдълман. Той е използван в множество контексти и страни, но е бил оригинално създаден само за компании от публичния производствен сектор с активи повече от един милион долара. По-късните прегледи вземат под внимание стойността на частните акции и фактът, че коефициента на оборота варира в широки граници в непроизводствената индустрия.

В сайта www.investopedia.com може да се намери следната информация за модела. Това е прогностичен модел, създаден от Edward Altman през шестдесетте години. Този модел комбинира пет различни финансови коефициента, за да определи възможността от банкрут. Z-Score методът е бил създаден първо за предприятия, чиито акции са котираны в S&P 500, а по-късно след модифицирането си той е подходящ за всякакви фирми. Общо казано компаниите със Z-Scores стойност над 3 се определят като “зdravi”, т.е. няма възможност да фалират. Резултатите от формулата между 1.8 и 3 попадат в сигурната зелена зона. Това е относително точен модел. Световната използваемост на модела показва, че той предсказва 72 % от корпоративните банкрути до две години преди те да изпаднат в състояние Chapter 7. Chapter 7 това е процес на банкрут, при който компанията спира всички действия и излиза окончателно от бизнеса. Тръстът решава да ликвидира (продаде) активите на компанията, за да използва парите, за да плати своите дългове. Инвеститорите, които поемат най-малкия риск плащат първи. На пример, сигурните кредитори поемат по-малък риск, защото техните пари са обезпечени с ипотекы или други активи на фирмата. Следващи по ред са несигурните кредитори, и на края инвеститорите. Този феномен се нарича “**absolute priority**” на английски, т.е. абсолютно предимство.

Методът на пропадането на фирмата или банкрута ѝ е разработен от проф. д-р Едуърд Алтман от университета в Ню Йорк. Той представлява положителна функция от пет фактора:

- **(net working capital)/(total assets)** – нетен работен капитал/сума на активите
- **(retained earnings)/(total assets)** – задържана печалба/сума на активите
- **(EBIT)/(total assets)** – печалба преди лихви и данъци/сума на активите
- **(market value of common and preferred)/(book value of debt)** – пазарна стойност на акциите/счетоводна стойност на дълговете
- **(sales)/(total assets)** – сума на продажбите/сума на активите

1. X1 компонентът – работен капитал/общо активи. Тази пропорция е компонент, който е считан за основателен предсказател за проблеми в компанията. Фирма, чийто опит се повтаря в оперативни загуби, ще страда от намаление на работен капитал, което ще рефлектира и в върху сумата на всички активи.

2. X2 компонентът е дефиниран като задържана печалба/сумата на активите. Това е пропорция, която доставя информация за степента, до която фирмата е способна да реинвестира собствения си печалба. Една по-стара фирма би имала повече време да акумулира печалби до такива размери, че да повлияе положително на по-опитните фирми.

3. X3 е компонент, който представя отношението на печалбата преди данъци и лихви и сумата на всички активи. Тази пропорция приближава печалбите на предприятието до менящите се приходи вследствие данъчните

задължения и прави уточнения за ливъриджа на дължимите задължения. Тези уточнения позволяват повече ефективни измервания на използването на от компанията на нейните активи.

4. X4 е компонент на Z-Score анализът, определен от съотношението на пазарната стойност на акциите и сумата на пасива. Този коефициент дава индикации за това до колко активите на предприятието могат да бъдат вложени, ако стойността на дълговете превиши активите. Акциите се състоят от пазарната стойност на обикновените и прилигирваните акции. За частните предприятия се използва счетоводната стойност за този коефициент. Това зависи от предпоставката (презумцията), че частните предприятия регистрират своите активи като пазарна стойност.

5. X5 е компонент, който се дефинира със съотношението на нетните продажби и сумата на активите. Този коефициент измерва способността на активите на предприятието да генерират продажби. Този компонент не се включва в случай, че се прави Z-Score анализ на предприятие от частния сектор.

Оригиналният модел на “Z-Score Method of Analysis” има следните особености:

За публични дружества формулата е:

$$Z=1,2x1+1.4x2+3.3x3+0,6x4+0.999x5$$

За непублични дружества формулата е:

$$Z=0,717x1+0,847x2+3,107x3+0,42x4+0.995x5, \text{ където}$$

x1 – отношението оборотен капитал/сума на активите;

x2 – отношението неразпределена печалба/сума на активите;

x3 – отношението печалба преди лихви и данъци/сума на активите;

x4 – за публични дружества е отношението пазарна стойност на капитала/привлечен капитал;

x4 – за непублични дружества е отношението балансова стойност на собствения капитал/привлечен капитал;

x5 – отношението приходи от продажби/сума на активите.

Според стойностите на Z – коефициента, Олман определя 3 интервала:

Ако $Z < 1,8$ – голяма вероятност за фалит;

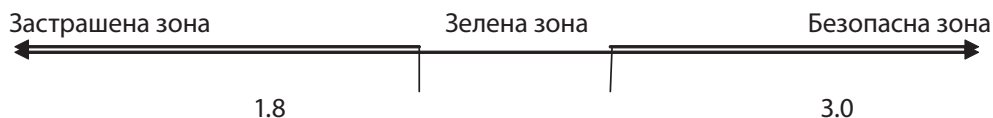
Ако Z е в интервала (1,81-2,99) – фирмата е в зона на неопределеност;

Ако $Z > 3,0$ – за фирмата няма опасност от несъстоятелност (банкрут).

Съществуват модели за “Z-Score Analysis”, според спецификата на дейността и теглата – коефициентите на значимост на отделните X-променливи. Така например спецификата се проявява според теглата и особеностите за частни

фирми, за производствени, непроизводствени индустриални и такива, които представляват възникващи пазарни кредитни институции.

На база на емпиричните изследвания и методиката за анализ на Алтман в конкурентна среда, съществуват следните зони, в които могат да попаднат фирмите, съобразно със спецификата на бизнеса и пазарната среда:



Оригинален Z-score с дефиниции на вариращите тегловни фактори (Original – Score Component Definitions Variable Definition Weighting Factor)

T_1 = Working Capital/Total Assets – работен капитал/общо активи

T_2 = Retained Earnings/Total Assets – задържана печалба/общо активи

T_3 = Earnings Before Interest and Taxes/Total Assets – печалба преди лихви и данъци/общо активи

T_4 = Market Value of Equity/Book Value of Total Liabilities – пазарна цена на акциите/счетоводна стойност на всички задължения.

T_5 = Sales/Total Assets – сума на продажбите/общо активи

Z Score модел на банкрута – Z Score Bankruptcy Model

$$Z = 1.2T_1 + 1.4T_2 + 3.3T_3 + .6T_4 + .999T_5$$

Зони на разграничение – Zones of Discrimination

$Z > 2.99$ – “Safe” Zone – сигурна зона

$1.8 < Z < 2.99$ – “Grey” Zone – зелена зона

$Z < 1.80$ – “Distress” Zone – злополучна зона

Оригинален Z-score с дефиниции на вариращите тегловни фактори за частните фирми – (Z-score Component Definitions Variable Definition Weighting Factor for Private Firms)

T_1 = (Current Assets-Current Liabilities)/Total Assets – (текущи активи – текущи задължения)/общо активи

T_2 = Retained Earnings/Total Assets – задържана(неразпределена) печалба/общо активи

T_3 = Earnings Before Interest and Taxes/Total Assets – печалба преди лихви и данъци/ общо активи

T_4 = Book Value of Equity/Total Liabilities – счетоводна стойност на акциите/всички пасиви

T_5 = Sales/Total Assets – сума на продажбите/общо активи

Z Score Bankruptcy Model: Z Score модел на банкрута

$$Z = .717T_1 + .847T_2 + 3.107T_3 + .420T_4 + .998T_5$$

Зони на разграничение на степента на риск от несъстоятелност (банкрут)

$Z > 2.9$ – “Safe” Zone – сигурна зона

$1.23 < Z < 2.9$ – “Grey” Zone – зелена зона

$Z < 1.23$ – “Distress” Zone – злополучна зона

Оригинален Z-score с дефиниции на вариращите тегловни фактори за производствените, непроизводствените индустриални и появяващите се кредитни институции. - *Z-score Component Definitions Variable Definition Weighting Factor for Manufacturers, Non-Manufacturer Industrials, & Emerging Market Credits*

$T_1 = (\text{Current Assets} - \text{Current Liabilities}) / \text{Total Assets}$ – текущи активи- текущи задължения/общо активи

$T_2 = \text{Retained Earnings} / \text{Total Assets}$ – задържана печалба/общо активи

$T_3 = \text{Earnings Before Interest and Taxes} / \text{Total Assets}$ – печалба преди лихви и данъци/общо активи

$T_4 = \text{Book Value of Equity} / \text{Total Liabilities}$ – счетоводна стойност на акциите/всички пасиви

Z Score модел на банкрута – *Z-Score Bankruptcy Model*

$$Z = 6.56T_1 + 3.26T_2 + 6.72T_3 + 1.05T_4$$

Зони на разграничение *Zones of Discrimination*

$Z > 2.6$ – “Safe” Zone – сигурна зона

$1.1 < Z < 2.6$ – “Grey” Zone – зелена зона

$Z < 1.1$ – “Distress” Zone – злополучна зона

Предимства и недостатъци на модела “Z-Score Method of Analysis”:

Едно от най- полезните приложения на анализа е прилагането му при вземане на решение за инвестиране в предприятието. Защото Z-score помага не само да се потвърди финансовата и оперативната стабилност на предприятието, но този инструмент показва и как фирмата измерва своята конкуренция. Това значи, че високите стойности ще бъдат индикатор, че фирмата е стабилна, с добра текуща доходност, и показваща потенциала да се разширява в следващите няколко години.

“Вашият¹ Z-Score е перфектен, но е нужно да бъде калкулиран и интерпретиран грижливо. Лъжливата счетоводна практика подобна на тази на Енрон и WorldCom може изкуствено да подобри вашето състояние. За да получите точна оценка на текущото състояние, вие трябва да съберете съвсем точни данни [1].

“Също така ако бизнеса е нов или с малко печалби, “**Z Score Method of Analysis**” няма да бъде полезен, защото стойностите ще бъдат ниски, но вашето развитие може да бъде атрактивно. Оценките ще се промени от

¹ “Твоят Z-Score” от Рик и Джанел Вилегас, специално за Saipan Tribune; Рик е бизнес инструктор в NMC, а Джанел е собственица на Positively Outrageous Results. Техен e-mail за контакт е: biz_results@yahoo.com; <http://www.saipantribune.com/newsstory.aspx?cat=3&newsID=49928>

тримесечие на тримесечие, ако вашата компания впише и негодната стока, т.е. брак. Това ще измени и крайният резултат и ще определи вашата фирма на предела на банкрута. Също така Z-score не се отнася директно към кеш флоу изтичанията, но и дори ако вашият резултат е висок, вие пак може да не сте в състояние да си платите задълженията” [1].

“В обобщение, вземете под внимание и другите елементи, когато калкулирате вашата Z-score и използвайте това важно измерване за вашата ситуация. Точно както доктор прегледайте многообразните елементи. Както кръвното налягане, температурата, сърдечния ритъм определят вашето здраве, така и Z-score ни дава информация за цялостни признаци при сравняване на различни коефициенти. Използването на Z-score може да сигнализира за бъдещи проблеми и да ни снабдява с по- просто заключение от простото лутане между масата от коефициенти. Ако вашата оценка от анализа открива проблеми, обърнете внимание и направете нужните корекции, за да откриете виновника за вашите дългове.” [1]

Важно е да се каже, че формулата на проф. д-р Ед. Алтман е изпитана и тествана многократно за предсказване на банкрут. Доказано е, че тя е надеждна в многообразие от контексти и случаи. Но не е подходяща, да се използва по един и същ начин във всяка ситуация. Преди да се използва **“Z Score Method of Analysis”** за правене на прогнози, трябва да сме сигурни, че примерът е сравним в рамките на счетоводната база от данни [1].

“Проблемите при частните фирми – ако акциите на фирмите не са обявени за продажба на публични пазар, то тогава не може да се изчисли съотношението X_4 – (пазарна стойност на акциите/счетоводна стойност на дълговете). За да се реши този проблем може да се използва счетоводната стойност на акциите. Това ни дава следната формула.” [1]:

$$Z_{sub.1} = .717X_{sub.1} + .847X_{sub.2} + 3.107X_{sub.3} + .420X_{sub.4} + .998X_{sub.5}$$

Зоните на влияние за както следва:

със вероятност за фалит: 1.23

Зелена зона: 1.23-2.90

Без вероятност за фалит: 2.90

Проблемите при непроизводствените фирми – компонентът $X_{sub.5}$ (продажби/всички активи) е със значително вариране в индустрията. Вероятно е той да бъде по – висок при фирмите на едро и тези от сектора на услугите отколкото при дребните производители, докато първите са с по-малко интензивен оборот на капитала.

Следователно непроизводствените предприятия биха имали значително по – висок оборот на капитала и Z scores. По този начин този модел предрича сигурен банкрут за вида индустрия. За да избегне този потенциален дефект Алтман препоръчва следната корекция, която елиминира компонента $X_{sub.5}$:

$$Z_{sub.11} = 6.56X_{sub.1} + 3.26X_{sub.2} + 6.72X_{sub.3} + 1.05X_{sub.4}$$

Зоните на влияние за както следва:

Със вероятност за фалит: 1.1

Зелена зона: 1.1-2.6

Без вероятност за фалит: 2.6

Проблемите при малките фирми: Оригиналният модел на Олتمان е за големи фирми, които притежават активи над 1 милион долара. Най-скорошният модел е за бизнес с активи около 100 милиона долара. Ако се появява, че малките фирми имат значително по-различни коефициенти от големите, тогава използването на Z scores анализа не би било уместно в този случай. – от Eidelman [1]

Преди десетилетие използването на формулата на Алтман действително беше нечувано за повечето мениджъри и счетоводители. Днес той се използва от одитори, консултанти, и е част от много системи финансов контрол, одит и финансов мениджмънт. Прилагащите **“Z-Score Method of Analysis”** са убедени в следните му преимущества:

- Той е по-прецизен и води до по-ясни заключения от другите противоречиви коефициенти. Той е мярка за обхвата на нашата несигурност;
- Той е еднакъв и оставя по-малко място за поврат и неточност при решение;
- Неговата надеждност може да бъде оценена статистически;
- Той е бърз за работа и по-евтин от традиционните методи за анализ;
- Той може да пробие две противоположностти от спектъра на “икономическата мода”.

– Той може да дестабилизира сивата икономика, която продължава да съществува в опасни размери;

В условията на конкуренция, динамиката на пазарните ситуации предполага решения, основаващи се на комбинираното прилагане на модерни, международноутвърдени методи за многопараметричен (клъстерен) анализ, ситуационен анализ, анализ на чувствителността **“Sensitivity Analysis”**, **“Balanced Scorecard Method of Analysis”**, **“SWOT and PEST Methods of Analysis”** и **“Z-Score Method of Analysis”** за оценка на финансовата стабилност на фирмите в условията на висок бизнес и финансов риск.

След счетоводното приключване е необходимо отчета за финансовото състояние и счетоводния баланс, който е неразделна част от него да бъдат подложени на задълбочен финансово-счетоводен анализ.

С предложения материал предлагаме на счетоводителите, счетоводните мениджъри, както и на целия финансов екип, управляващ предприятието международноутвърдена методика, позволяваща точна, лесна и бърза оценка на риска от финансова дестабилизация и сполучлива защита от несъстоятелност (банкрут).

АНАЛИЗ НА РАЗХОДИТЕ ЗА ЛЕКАРСТВА, ЗАПЛАЩАНИ ОТ НЗОК ЗА ПЕРИОДА 2000 – 2011 г.

доц. д-р Татяна Бенишева – Димитрова
гл. ас. д-р Петя Трендафилова
доц. д-р Добриана Сиджимова
Медицински университет, София

ANALYSIS OF MEDICINAL PRODUCTS' COSTS PAID BY THE NHIF FOR THE PERIOD 2000 – 2011

Tatyana Benisheva – Dimitrova
Petya Trendafilova
Dobriana Sidjimova

ABSTRACT: The financing of the National Health Insurance Fund for the period 2000 till 2012 has been published in five current reports (2003 – 2009) and four documents adopted by the National Assembly (2004 – 2007) which show increasing costs of medicinal products for outpatient care and the promulgated by the NHIF budget for medicinal products for 2011 is 495.5 million euro, which means 104-5 million more than the previous 2011.

For the period 2000 – 2011 there were no public financial, chronological reports and analysis published of the NHIF how those resources has been spent for hospital and outpatient care.

The reports published on the website of NHIF provide only total cost for health insurance payments for hospital care and for medicinal products for outpatient care.

This study aims to trace the public reporting and analysis of medicinal product costs by the National Health Insurance Fund for hospital and outpatient care since June 2000.

As a result of the analysis we found out that there is limited fragmentary chronological public reporting traceable by indicators for hospital and outpatient care spending since the National Health Insurance Fund establishment up to now.

KEYWORDS: public analysis, costs of medicinal products, NHIF reports.

ВЪВЕДЕНИЕ

Отчитането на финансирането на Националната здравноосигурителна каса (НЗОК) за периода от 2000 – 2012 г. е публикувано само в пет текущи отчета за годините 2003 – 2009) и само пет документа, приети от Народното Събрание (2004 – 2009), които показват непрекъснато увеличаване на разходите за лекарства за извънболнична помощ. На интернет-страницата на НЗОК в посочените отчетни документи се посочват само общите суми за болнична помощ и за лекарствени продукти за извънболнична помощ, както и за другите параметри.

Източникът на тези средства е не само от обществената сфера, а и от директни плащания на българските граждани, които следва да разполагат с обществено достъпна информация, как тези средства се разходват и отчитат за съответната година, както и да се проследяват тенденции и индикатори, които да са проследими и удостоверяват прозрачност и контрол при разходване на средствата.

За 2012 г. обнародваният бюджет на НЗОК за лекарства е 499.5 млн. лв., което е със 104.5 млн. лева повече от предходната 2011 г.

В хронологичен аспект до 2000 г. областните лечебните заведения се осигуряваха основно чрез Министерство на здравеопазването (МЗ), а общинските болници – чрез бюджета на общините. Университетските лечебни заведения се субсидираха от бюджет, предоставян от МЗ.

От 2000 г. финансирането на лекарства за извънболнична помощ се осъществява от НЗОК (чл. 55 от Закона за здравното осигуряване). Този начин на финансиране се запазва до момента.

Според закона за бюджета на НЗОК, средствата се **гласуват от Народното събрание** всяка календарна година. Чрез “Закона за бюджета на НЗОК”. Този бюджет следва да се приема на базата на анализ на средствата от предходната календарна година, който според публичните налични документи не се обнародва съобразно законовите изисквания на Закона за здравното осигуряване. Средствата за лекарства за извънболнична помощ също се гласуват като част от общия бюджет на НЗОК. За периода от 2000 до 2011 г., те представляват значима част (**между 6 % и 35 %**) **от бюджета на НЗОК** и тяхното измерение в абсолютна стойност нараства непрекъснато.

Съгласно обнародвания “Закон за бюджета на НЗОК” за периода 2001 – 2012 г., общият бюджет на НЗОК, нараства повече от **четирикратно (от 629 млн. лв. до 2 572 млн. лв.)**

За периода 2000 – 2011 г. липсват ежегодни хронологични публични финансови отчети, които да анализират средствата, които са разходвани от НЗОК въз основа на гласуваните от Народното събрание. На интернет страницата на НЗОК липсват финансови разбивки а анализи по показатели как се разходват средствата за болничната помощ и за лекарствени продукти в из-

вънболничната сфера. Отсъствието на подобни данни не могат да удостоверят как са изразходвани средства, както и причините за ежегодно нарастване на гласуваните средства от Народното събрание в България за НЗОК.

Целта на настоящото проучване е да проследи отчитането и публично-то анализиране от НЗОК на разходите за лекарства за болнична медицинска помощ и за извънболнична помощ, от юни 2000 г. до днес.

МАТЕРИАЛИ И МЕТОДИ

Проучени са годишните доклади на НЗОК и МЗ за периода 2000 – 2011 г., както и закони за бюджета на Р. България и на НЗОК” за посочения 12-годишен период.

Научни методи:

1. Метод на критичния анализ и синтез на научна литература по проблема;
2. Документален метод – проучени са официални отчетни документи за периода 2000 – 2011 г. в областта на общественото здравеопазване;
3. Исторически анализ – обхванати са бюджетни показатели за посочения период от 11 години;
4. Графични методи за анализ и онагледяване на публикуваните данни.

РЕЗУЛТАТИ И ДИСКУСИЯ

Бюджетни данни за разходване на лекарствата

Съгласно българската нормативна уредба от месец юли 2000 г. съществуват няколко източника за финансиране на лекарствените продукти националният бюджет на МЗ;

- бюджета на НЗОК;
- общинските бюджети;
- кешови плащания в лечебните заведения;
- дарения.

Анализ на посочените направления в здравеопазването може да бъде направен само по емпиричен път, тъй като липсват публично достъпни обобщени данни на разходите за лекарства в България, които са финансирани от публични и обществени средства.

Въз основа гласуваните бюджети на НЗОК и МЗ може да се прецени, какъв е размерът на средствата, гласувани в общественото здравеопазване.

Само за четири години 2007 – 2010 г. Общият гласуван бюджет на МЗ и на НЗОК нараства почти двукратно от 1726.3 млн. лв. на 3375 млн лв., което

потвърждава, че все повече средства се заделят в областта на общественото здравеопазване. (Фиг. 1)

Средствата, които се разходват и отчитат за здравеопазване, включително и от общинските бюджети не са публично достъпни, тъй като подобна информация не е публично достъпна. Липсва обществено налична информация на цялостната картина за анализ на публичните разходи в здравеопазването. Налице са само общи суми в отделни отчетни документи (Закон за държавния бюджет на Република България за 2011 г.; Бенишева, 2010).

Бюджетни данни за разходване на лекарствата за извънболнична помощ

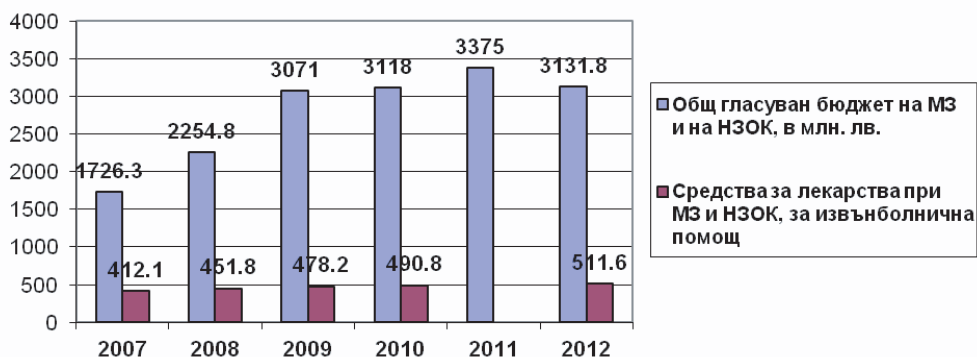
Анализ в посочените публикувани документи на НЗОК не могат да бъдат проследени, тъй като няма аналогични финансови показатели през различните години 2000 – 2011 г. В отчетите на управителните съвети относно лекарства се отчита предимно нормативната база, проверки, санкции и глоби в болничната и извънболничната сфера.

От друга страна, публикуваните показатели през отделните години са различни, непроследими и несъпоставими за сравнение. Достъпната до момента информация се отнася за гласуваните средства за лекарства за извънболнична помощ и средствата, които МЗ отпуска на лечебните заведения за скъпоструващи лекарства за социално-значими заболявания, въз основа на Наредба 34 на МЗ. Тези средства нарастват с 16 % за посочения период от 412 млн. лв. на 490 млн. лв за периода 2007 – 2010 г. (Фиг. 1.)

Законът за здравното осигуряване от юни 2000 г. вмени на НЗОК да отделя средства за болнична и извънболнична помощ. За последните 12 години тенденциите са положителни относно нарастване на бюджета, който НЗОК отделя лекарства в тази област. Бюджетът за лекарства за посочения период непрекъснато нараства, което може да се обясни с навлизането на все повече нови генерации лекарства, застаряването на населението, както и необходимостта от непрекъснато поддържащо лечение за някои редки и социално значими заболявания. (Бенишева, 2010; 2009)

Първият лекарствен списък е публикуван през 2000 г. в ДВ бр. 55. Независимо, че заложените в бюджета средства са в размер на 55 млн. лв. за половин година, разходът за лекарства е възлязъл само на 34 млн. лв. или е изразходвано 61,8 % от заложеното. Седем години по-късно гласуваният бюджет за лекарства, които се заплащат частично или напълно от НЗОК е 295 млн. лева или 10 пъти повече, в сравнение с първата година, когато НЗОК започва да функционира. Дали има десетократно подобрене в качеството на живот на населението, в резултат на завишения разход, трудно може да се прецени, тъй като изплащането на лекарствата не е обвързано със здравния резултат. (Фиг. 1.) (Бенишева, 2010)

Фиг. 1. Общ гласуван бюджет на МЗ и на НЗОК и средства за лекарства при МЗ и НЗОК (2007 – 2011), без средствата за лекарства, заплащани от НЗОК на лечебните заведения (в млн. лв.)



Лекарственият списък на НЗОК от 2000 г., въз основа на който се заплащат лекарствата за извънболничната помощ бе изготвен въз основа на общи критерии, залегнали в Националния Рамков Договор (НРД), като се реимбурсират само разрешени за употреба в страната лекарствени продукти. Критерии за включване и изключване на тези лекарства в списъка на НЗОК законово не съществуваша до 2004 г. Активните лекарствени вещества на реимбурсните лекарствени продукти трябваше да са публикувани на интернет-страницата в Лекарствения списък на НЗОК, като опаковката трябваше, също така, да съответства на терапевтичните показания от кратката характеристика на продукта. Лекарственият списък бе изготвен по INN, с разрешените търговски наименования, концентрацията на активното вещество, цените на които се заплащат и процентното реимбурсиране от страна на НЗОК. (ЗЗО; Частично и напълно реимбурсен лекарствен списък на НЗОК)

До 2009 г. цените на лекарствата в Списъка на НЗОК трябваше да са в рамките на пределните регистрирани цени от МЗ и договорени с производителите и търговците на едро. След този период, чрез промяна на реимбурсната система у нас чрез Закона за лекарствени продукти в хуманната медицина, НЗОК не договарше цени на лекарства, които да се заплащат от НЗОК, както бе в периода от въвеждането на списъка 2003 г. до 2009 г.

От 01.01.2008 г. от месец март, се въвежда публикуването на първите 4 приложения от Комисията за позитивния лекарствен списък, въз основа на ПМС 270, ДВ 110 от 21.12.2007 г. които са изплащат от бюджета на Лечебните заведения по Чл. 5, лекарства които се заплащат по реда на Закона за здравното осигуряване, както и извън обхвата на Закона за здравното осигуряване лекарства (по чл. 82 ал. 1, т. 8 от Закона за здравето), които са финансирани от МЗ и лекарства. На базата на този списък се изготвя списък и на НЗОК за лекарства, които се отпускат в аптеките, в съответствие с договорите им с

НЗОК, като първият списък влезе с една година закъснение, едва през март 2009 г. През 2008 г. НЗОК финансираше лекарства, които бяха с договорени цени въз основа на търгове през 2007 г. (Частично и напълно реимбурсен лекарствен списък на НЗОК; ЗЛАХМ; Бенишева, 2008)

Средствата за лекарства, отделяни от НЗОК, нарастват шест пъти за периода 2000 г. – 2010 г. от 53 млн. лв. на 320 млн. лв. Разликата между планирани и разходвани средства е 99 млн. лв. за 2002 г. и 108 млн. лв. за 2003 г., като през следващите години, с изключение на 2004 г. с преразход от 9 млн. лв. НЗОК постепенно започва да се вмести в бюджетните си средства, предвидени за лекарства за съответната календарна година. Очевидно причина за регулиране на разходите за извънболнична помощ след 2003 г. е въвеждането на Позитивния лекарствен списък, тъй като НЗОК започва да се съобразява с гласуваните си средства за лекарства за извънболнична помощ. (Фиг. 2) (ЗЛПХМ, Закон за бюджета на НЗОК 2002 – 2004 г.)

Хронологични резултати от отделянето на тези средства, които са публикувани в официалните отчети на НЗОК и на интернет-страницата **не могат** да бъдат проследени. Липсват проследими анализи относно разходването на бюджета за лекарства на НЗОК в посочените години, както за извънболничната, така и за болничната сфера. (Годишни отчети на НЗОК)

За периода 2009 – 2012 г. липсват публикувани отчетени разходи за лекарства за извънболнична помощ, както и тези, които се заплащат 100 % от НЗОК, за които би следвало да има възможност за публично проследяване. Липсват анализи от НЗОК, каква част са лекарствата от внос, спрямо местно произведените, както и частта на генеричните лекарства, спрямо иновативните, които НЗОК годишно заплаща, както и брой пациенти за социалните заболявания, които се финансират на 100 % от НЗОК. (Закон за бюджета на НЗОК 2009 – 2012)

Фиг. 2. Гласуван-отчетен бюджет при НЗОК 2000 – 2012 г. (в млн. лв.)



Бюджетни данни за разходване на лекарствата за болнична помощ

Системата за осигуряване на лекарства в лечебните заведения се осъществява посредством т. нар. клинични пътеки (съгласно НРД). Цената на клиничната пътека е комплексна и не може да се отдиференцира разхода само за лекарства, тези разходи са налични в самото лечебно заведение и на интернет-страницата на НЗОК такива данни в отчетните доклади също не са поместени.

Реално в цялостната система за здравно осигуряване в България трудно може да се установи и да се анализира какъв е размерът на средствата за лекарства, реимбурсирани от НЗОК, както и за лечебните заведения по клинични пътеки. (Годишни отчети на НЗОК)

Според данните за бюджетните средства, разходвани за болнична медицинска помощ, от 200 млн. лева през 2003 г., се повишават над три пъти и през 2008 г. са в размер на 786 млн. лв. на база гласувани здравноосигурителни плащания за болнична помощ от НЗОК. (Фиг. 3.) (Закон за бюджета на НЗОК 2003 – 2012) През 2006 г. гласуваните средства за болнична помощ (614 млн. лв.), заплащани от НЗОК, **бележат близо двукратно увеличение**, в сравнение със средствата през 2005 г. (375 млн. лв.), поради промяната в начина на финансиране на лечебните заведения (до този момент МЗ ги субсидира, а през 2006 г. субсидията на МЗ преминава в НЗОК). (Фиг. 3.) (Закон за бюджета на НЗОК 2005 – 2006)

Съгл. Чл. 5 от Закон за бюджета на НЗОК за 2010 г. лечебните заведения, сключили договор с НЗОК, следва да й представят годишен финансов отчет и периодични финансови отчети за изпълнението на дейностите, платени от Касата, по ред, определен от Надзорния съвет. (Закон за бюджета на НЗОК за 2010)

В отчетите на НЗОК за посочения период, приети от Народното Събрание не се публикуват проследими, хронологични финансови показатели за лечебните заведения, които НЗОК финансира чрез клинични пътеки. Основните направления, които са включени са свързани със санкции, глоби и проверки на субектите, с които НЗОК е в договорни отношения. Не се посочват здравни показатели, както и финансови анализи, което очевидно следва да е изрично нормативно уредено. (Закон за бюджета на НЗОК за 2010; Доклад за състоянието на гражданите; Решение на НС)

Предвид, че НЗОК се финансира от здравноосигурените лица, работодателите и държавата, всички тези отчетни данни с техните разбивки за разходи за здравни услуги и за лекарства следва да са публично достъпни и да се обнародват по проследими показатели. Този подход би помогнал да диагностицира, кои са големите финансови пера и контрола за финансирането и разпределението на средства да бъде целенасочен. Поради факта, че финансирането се осъществява директно от българските граждани и от техните работодатели, следва, че обществото финансира НЗОК, с изключение

на групите от пациенти, които са освободени от здравни вноски, ученици, пенсионери, студенти до определена възраст и др. Отчитането на движението на всички тези финансови средства, следва да са публично достояние на гражданите на Р. България, с оглед прозрачност при вземане на решения, относно финансова актуализация на отделните направления през годината и при годишното им гласуване от българския Парламент, от когото се приема Закона за бюджета на НЗОК. Необходимо е и реформиране на звената, които са основен консуматор на финансови средства, с оглед завишен контрол и прозрачност на техните дейности.

Фиг. 3. Здравно-осигурителни плащания за болнична помощ от НЗОК от 2003 – 2012 г (в млн. лв.)



През 2006 г. НЗОК заплаща за болнична помощ средномесечно по 62 049 000 лв., а през 2009 г. разходът е достигнал 96 206 000 лв. Това сочат данни от направен анализ от експерти на НЗОК за ръста в хоспитализациите и заплатените за тях средства на болниците за период от пет години. Това от своя страна показва, че най-голямо нарастване на средствата (с 21 %) за посочения период (2003 – 2012) е през 2009 г., спрямо 2008 г. от 786 млн. лв. на 930 млн. лв. през 2012 г. гласуваните средства за заплащането на болничната помощ са 1169 млн. лв., което потвърждава, че това е основното перо което разходва НЗОК. (Закон за бюджета на НЗОК 2009 – 2012)

Основната причина за **неконтролируемото повишаване на разходите за болнична помощ за 2009 г.**, според НЗОК, е приемът в болница на пациенти, чието лечение би могло да се извърши в извънболнични условия, както и редица повторни и многократни хоспитализации. Според НЗОК се наблюдава завишен прием на пациенти в лечебните заведения, с цел усвояване на финансов ресурс и отчитане на скъпоструващи клинични пътеки.

В резултат на това НЗОК предприе стъпки за контролиране на разходите за болнична помощ чрез въвеждането на делегирани бюджети. Анализът на тези частични данни бе публикуван на интернет-страницата на НЗОК (www.nhif.bg 25.09.2010). (Закон за бюджета на НЗОК 2010). През 2012 г. нарастването за здравноосигурителните плащания нараства в абсолютна стойност с 211 млн. лв. или 18 % спрямо 2011 г., като тук се включват и 40 млн. за пациенти със злокачествени заболявания и тяхната за лекарствена терапия като тази сума е 57,5 или общо от увеличението за болнична помощ около 27 % са предназначени за лекарства.

Финансовите данни в посочените отчетни документи на НЗОК не могат да бъдат проследени, тъй като няма аналогични финансови показатели през различните години 2000 – 2011 г. В отчетите на Надзорния съвет на НЗОК се описва спазена нормативната база, проверки, санкции и глоби в болничната и извънболничната сфера. (Закон за държавния бюджет на Република България)

Информация за това как отделни лечебни заведения разходват финансовите средства и от тях каква част се разходват за лекарства, не са посочени на интернет-страницата на НЗОК, нито в публикуваните отчетни документи за целия период от 12 години от въвеждането на НЗОК, нито в други отчетни документи на лечебните заведения. Дори и тези данни да са анализирани, те не са публично достояние, в резултат на което е налице липса на прозрачност в общественото здравеопазване.

Реално, в цялостната система за здравно осигуряване в България не може да се установи и да се анализира какъв е размерът на средствата за лекарства, реимбурсирани от НЗОК по клинични пътеки на лечебните заведения от 2000 г. насам и дали те са основната причина за повишаването на разходите, заплащани от НЗОК за болнична помощ за последните две години 2009 – 2011 г., спрямо предходния период. (Закон за бюджета на НЗОК за 2010)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Наблюдава се завишаване на бюджетите за здравеопазване, които се делегират на НЗОК и МЗ за последните дванадесет години 2000 – 2011 г. Обобщена публична информация за общинските разходи за здравеопазване не е достъпна, нито за здравните услуги, нито за лекарствата от периода на въвеждане на НЗОК до наши дни.

За целия анализиран дванадесетгодишен период на интернет-страницата на НЗОК са публикувани само три отчетни доклада – за 2003 г., 2004 г. и 2006 г., гласувани от Народното Събрание, чийто показатели са несъпостави-

ми, за да бъдат проследени и анализирани детайлно. Отчет и анализ на разходваните от НЗОК средства за лекарства за периода 2000 – 2011 г. липсва, въпреки че те съставляват повече от 25 % от общите разходи в общественото здравеопазване.

В основата на публикуваните анализи на НЗОК лекарствата в услуги, на база гласувани здравноосигурителни плащания за болнична помощ от НЗОК, не могат да бъдат диференцирани като стойност за срок от 12 години, независимо от значителното покачване на общите разходи в системата на общественото здраве от 2000 – 2011 г.

Следователно, липсва контрол върху детайлното публично отчитане на изпълнението на бюджета на НЗОК. Освен това не са изяснени причините за нарастване размера на средствата, които НЗОК предоставя на лечебните заведения и разходите за лекарства в извънболничната помощ.

Според оскъдните и непоследователни отчетни доклади в общественото здравеопазване от МЗ и от НЗОК не може да се даде отговор, как се разходва нарастването на здравния бюджет за последните дванадесет години до 2011 г., включително и разходите за здравеопазване към общините.

От друга страна, от отчетите на НЗОК не може да се установи дали това води до подобряване на качеството на живот на пациентите и на здравното обслужване в лечебните заведения. Стои открит въпросът, дали средствата в общественото здравеопазване, в това число за лекарства, се изразходват ефективно и какви мерки за контрол се осъществяват, както и кои направления са основните консуматори на обществените здравни средства.

Необходимо е създаване на единно законово публично отчитане на разходите за здрави услуги и лекарства в болничната и извънболнична сфера чрез въвеждане на конкретни законови показатели, съпоставими за отделните години, на базата на които да се гласуват и пренасочват нови средства за здравната система, както в съответната календарна година, така и за следващи години, а също и за отчитане на тези средства.

Без наличието на подробни отчети и анализи на цялостната финансова рамка в системата на здравеопазване, резултатите ще са частични, незадоволителни и оскъдни, каквито се наблюдават през последното десетилетие.

Липсва ясна политическа воля и компетенции за ефективно управление на здравеопазната ни система. Необходимо е да се създаде строга финансова дисциплина, контрол и отчетност, които да бъдат публично достъпни за широката общественост.

В резултат на проведения анализ се установява, че липсва детайлна публична хронологична отчетност по проследими показатели за разходване на средствата в болничната и извънболничната сфера от създаването на НЗОК през 2000 г. до днес.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бенишева Т., П. Трендафилова. Нормативна рамка за осигуряване на лекарствени продукти в лечебните заведения. Здравен мениджмънт. ISSN 1311-9982. 2008: 8 (2); 56-65.
2. Бенишева-Димитрова Т, П. Трендафилова. Влияние на възрастта на населението върху обществените разходи за здравеопазване в т. ч за лекарства. Стареене и здраве. Център за изследване на населението при БАН. МУ-Варна. ФОЗ. Научна конференция. ISBN 978-954-92555-2-2 Май 2009, стр. 327-345.
3. Бенишева Т. Отчитат ли се публично финансовите средства, изразходвани от НЗОК. Медицински Меридиани ISSN 1314-1090, 2010, том I, бр. 3, стр. 3-10.
4. Бенишева – Димитрова Т., П. Трендафилова. Анализ на разходите за лекарства, заплащани от НЗОК за периода 2000 – 2010 г. Здравна политика и мениджмънт, том 11, №3, 2011, ISBN 1313-4981, с. 49-54.
5. Годишни отчети на НЗОК <http://www.nhif.bg/web/guest/74> (достъп на 30.03.2012).
6. Доклад за състоянието на гражданите – първостепенна инвестиция в бъдещето на нацията 2005- 2007г. Министерство на здравеопазването <http://www.mh.government.bg/Articles.aspx?lang=bg-BG&pageid=420>
7. Закон за държавния бюджет на Република България за 2011 г. В сила от 01.01.2011 г. Обн. ДВ, бр. 99 от 17 Декември 2010 г., изм. ДВ, бр. 31 от 15 Април 2011 г.
8. Закон за здравното осигуряване. ДВ 70/1997. Всички изменения и допълнения, вкл. и решения на конституционния съд до изм. ДВ, бр. 9 от 28 Януари 2011 г.
9. Закон за лекарствата и аптеките в хуманната медицина. ДВ/36/1995. вс. изм. и допълн. вкл. и решения на конституционния съд до ДВ/13/2007.
10. Закон за лекарствените продукти в хуманната медицина. ДВ/31/2007. изм. и допълн. вкл. ДВ/12/2011.
11. Закон за бюджета на НЗОК за 2002 г., ДВ, бр. 110 от 21 декември 2001 г.
12. Закон за бюджета на НЗОК за 2003 г., ДВ, бр. 119 от 27 декември 2002 г.
13. Закон за бюджета на НЗОК за 2004 г., ДВ, бр. 114 от 30 декември 2003 г.
14. Закон за бюджета на НЗОК за 2005 г., ДВ, бр. 115 от 30 декември 2004 г.
15. Закон за бюджета на НЗОК за 2006 г., ДВ, бр. 102 от 20 декември 2005 г.
16. Закон за бюджета на НЗОК за 2007 г., ДВ, бр. 105 от 22 декември 2006 г.
17. Закон за бюджета на НЗОК за 2008 г., ДВ, бр. 113 от 28 декември 2007 г.
18. Закон за бюджета на НЗОК за 2009 г., ДВ, бр. 109 от 23 декември 2008 г.
19. Закон за бюджета на НЗОК за 2010 г., Обн. ДВ, бр. 99 от 15 Декември 2009 г., изм. ДВ, бр. 59 от 31 Юли 2010 г., изм. ДВ, бр. 62 от 10 Август 2010 г.
20. Закон за бюджета на НЗОК за 2011 г., Обн. ДВ, бр. 98 от 14 Декември 2010 г.
21. Закон за бюджета на НЗОК за 2012 г., Обн. ДВ, бр. 99 от 16 Декември 2011 г.
22. Решение на НС от 6.11.2008 г. за приемане отчета за изпълнението на бюджета на НЗОК за 2007 г. Обн., ДВ, бр. 98 от 14.11.2008 г.
23. Решение на НС за приемане отчета за изпълнението на бюджета на НЗОК за 2004, 2005, 2006. Издадено от Народното събрание, Обн. ДВ, бр. 42 от 25 Април 2008 г.

24. Решение на НС за приемане отчета за изпълнението на бюджета на НЗОК за 2009. Решението е прието от 41-ото Народно събрание на 1 декември 2010 г. и е подпечатано с официалния печат на Народното събрание. Председател на Народното събрание: Цецка Цачева.
25. http://www.nhif.bg/c/document_library/get_file?p_l_id=11276&folderId=13219&name=DLFE-4210.pdf
26. Частично и напълно реимбурсен лекарствен списък на НЗОК въз основа на чл. 55 от Закона за здравното осигуряване и чл. 116 от Националния Рамков Договор, ДВ, бр. 55 от 2000 г.

ИКОНОМИКО-ПРАВЕН АСПЕКТ НА СЪБАРЯНЕТО НА МНОГОКВАРТИРНИ ЖИЛИЩНИ СГРАДИ

докторант Светлана Рыбакова

Алтайска академия на икономиката и правото, гр. Барнаул, Руска Федерация

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ СНОСА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ

Рыбакова Светлана Александровна

РЕЗЮМЕ: В статията се анализират разпоредбите на руското законодателство, регулиращи особеностите на правното регулиране при събарянето на многоквартирни жилищни сгради, включително и за прекратяване на правата върху жилищни помещения и съответните терени. Разглеждат се проблеми на реализацията на законодателните положения по закрила на правата на собствениците и лицата, притежаващи правото на ползване на съответните жилищни помещения. Разкрива се икономическата целесъобразност от капитален ремонт в многоквартирните жилищни сгради.

КЛЮЧОВИ ДУМИ: многоквартирна сграда, събаряне на жилищни сгради, капитален ремонт, изселване от многоквартирни жилищни сгради, компенсация, защита на правата.

На конец 2010 г. жилищный фонд в Российской Федерации, отнесенный к ветхому и аварийному жилью, составил 99,4 млн. кв. метров, увеличившись по сравнению с 2000 г. более чем в 1,5 раза. Возросла и его доля в общей площади жилищного фонда за этот период – с 2,4 % до 3,1 %. В данном контексте вопросы, связанные с расселением из ветхого и аварийного жилья являются актуальными. Частично проблема изношенного жилищного фонда решается путем его капитального ремонта и реконструкции. Однако, в 2010 г. в Российской Федерации было снесено 2,6 млн. кв. метров ветхого и аварийного жилищного фонда (2,6 % от общей площади ветхого и аварийного жилищного фонда). На начало 2010 г. в капитальном ремонте нуждалось около 284,4 тыс. многоквартирных жилых домов (8,9 % от их общего числа). За формальными цифрами трудно определить точное соотношение квадратных метров многоквартирных домов, которые попали под снос, но можно точно, сказать, что все они регламентировались правовыми нормами, установленными в РФ. В связи с этим возникает вопрос, насколько правовая регламентация сноса многоквартирных домов отвечает сегодняшнему дню, и

имеются ли в действующем законодательстве правовые проблемы? Насколько реализация программы по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья экономически эффективна.

В условиях реализации Правительством страны Федеральной целевой программы “Жилище” на 2002 – 2010 годы (см: Постановление Правительства РФ “О федеральной целевой программе “Жилище” на 2002 – 2010 годы”), была разработана программа по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья. В связи недостаточной законодательной регламентацией многих вопросов, связанных с расселением из ветхого и аварийного жилья, данная тема сегодня особенно актуальна.

Несмотря на то, что действие данной программы в связи с истечением сроков ее реализации завершилось, во вновь принятой Федеральной целевой программе “Жилище” на 2011 – 2015 годы”, направленной в первую очередь на формирование рынка доступного жилья (строительство жилых помещений эконом класса), соблюдается преемственность старой программы, и на переселение из ветхого и аварийного жилья государственным органами по-прежнему выделяются денежные средства, направленные на финансирование процесса переселения.

На основании вышеуказанной программы было решено создать Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации, сформированный в соответствии с Федеральным законом “О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства” №185-ФЗ от 21 июля 2007 г. На основании данного закона в ряде регионов были предприняты попытки кардинально изменить ситуацию с ветхим и аварийным жильем. В регионах Российской Федерации были разработаны и утверждены адресные программы по переселению граждан из аварийного и ветхого жилищного фонда, которые предусматривают поэтапное решение проблемы с учетом возможностей бюджетного финансирования всех уровней и привлечения внебюджетных ресурсов (например, в Алтайском крае была разработана “Программа переселения граждан, проживающих в ветхом и аварийном жилищном фонде, на 2008 – 2011 годы”, в Ханты-Мансийском автономном округе – Югра – Долгосрочная целевая программа “Переселение граждан из жилых помещений, непригодных для проживания в городе Ханты-Мансийске” на 2010 – 2012 годы). В марте месяце губернатор Алтайского края подписал постановление об утверждении краевой адресной программы “Переселение граждан из аварийного жилищного фонда с учетом необходимости развития малоэтажного жилищного строительства” на 2012 год. Данная программа разработана в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2007 N 185-ФЗ “О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства”.

Введение данного федерального закона в действие, по сути, является инновационным решением, поскольку ранее функции по реновации (обнов-

лению) жилого фонда полностью возлагались на плечи муниципалитетов при наличии финансовой и организационной поддержки субъектов Федерации. Сегодня органы местного самоуправления получили возможность за счет средств, выделяемых Федерацией при условии софинансирования со стороны субъектов и самих муниципальных образований, осуществлять снос аварийного жилищного фонда в таких масштабах.

Значительный объем жилищного фонда, особенно небольших городов, находится сегодня в ветхом и аварийном состоянии. В вопросах сноса или реконструкции многоквартирного дома, первостепенным является признание в нем помещений непригодных для проживания, а так же всего дома аварийным.

Законодательно не определено статуса таких объектов недвижимости, как строение, сооружение, многоквартирный дом. Доктринально принято считать, что многоквартирный дом в целом объектом прав не является, он представляет собой по определению совокупность помещений, принадлежащих различным собственникам и объединенных лишь пространственно, с одной стороны, и имущества, принадлежащего всем собственникам помещений на праве общей долевой собственности, – с другой. В ЖК РФ также не содержится легальная дефиниция многоквартирного дома, она выводится из иных положений данного Кодекса, в том числе ст. 15 и гл. 6.

Подзаконным актом сформулировано определение многоквартирного дома в Постановлении Правительства РФ от 28 января 2006 г. N 47 “Об утверждении Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу”. В соответствии с п. 6 данного Положения многоквартирным домом признается совокупность двух и более квартир, имеющих самостоятельные выходы либо на земельный участок, прилегающий к жилому дому, либо в помещения общего пользования в таком доме. Многоквартирный дом содержит в себе элементы общего имущества собственников помещений в таком доме в соответствии с жилищным законодательством.

Разделы 3 и 4 Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции, устанавливают основания и порядок признания жилого помещения непригодным для проживания.

В данном нормативно-правовом акте закреплено, что основаниями для признания жилых помещений непригодными для проживания, в частности, являются ситуации, когда жилые помещения, расположенные в многоквартирных домах, получивших повреждения в результате взрывов, аварий, пожаров, землетрясений, неравномерной просадки грунтов, а также в результате других сложных геологических явлений, следует признавать непригодными для проживания, если проведение восстановительных работ технически невозможно или экономически нецелесообразно и техническое состояние этих домов и

строительных конструкций характеризуется снижением несущей способности и эксплуатационных характеристик, при которых существует опасность для пребывания людей и сохранности инженерного оборудования. Указанные многоквартирные дома в этом случае признаются аварийными и подлежащими сносу (п. 38).

Однако законодатель не дает полного и всеобъемлющего понятия ни “ветхости”, ни “аварийности”, данные понятия являются комплексными и сочетают в себе характеристики различных областей знаний. Также стоит отметить и то, что эти правовые категории не закреплены, существует лишь их определения, насыщенные различными техническими нормами, и лишенные правового содержания, поэтому законодателю необходимо раскрыть содержание данных категорий, а также установить четкие их критерии, ограничивающие их от других видов непригодного для проживания жилья.

Утвержденные Приказом Госстроя РФ от 10.11.1998 N 8 “Методические рекомендации по защите прав участников реконструкции жилых домов различных форм собственности” и “Методическое пособие по содержанию и ремонту жилищного фонда. МДК 2-04.2004” содержат понятия “Ветхое состояние здания” и “Аварийное состояние здания”, но и в них нет четких критериев, когда комиссия может принять решение о сносе или реконструкции жилья.

Неурегулированность вопросов ветхого и аварийного жилищного фонда стала настолько масштабной проблемой, что ее можно назвать одной из основных практически для всех регионов России.

Для начала необходимо отметить, что понятие “непригодное для проживания” применяется только к жилым помещениям – жилым домам, квартирам и комнатам, но не к многоквартирным домам. В тоже время ряде случаев факт признания многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу влечет автоматическое (в силу закона) признание жилых помещений в нем непригодными для постоянного проживания. Так жилые помещения, расположенные в полносборных, кирпичных и каменных домах, а также в деревянных домах и домах из местных материалов, имеющих деформации фундаментов, стен, несущих конструкций и значительную степень биологического повреждения элементов деревянных конструкций, которые свидетельствуют об исчерпании несущей способности и опасности обрушения, являются непригодными для постоянного проживания по причине признания многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу (п. 34 Положения).

Участниками отношений по осуществлению капитального ремонта являются муниципальные образования, выполнившие условия предоставления финансовой поддержки за счет средств государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства.

Согласно п. 7 Положения, признание многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции осуществляется межведомственной комиссией.

Орган местного самоуправления создает в установленном им порядке комиссию для оценки жилых помещений муниципального жилищного фонда. В состав комиссии включаются представители этого органа местного самоуправления. Председателем комиссии назначается должностное лицо указанного органа местного самоуправления.

В состав комиссии включаются также представители органов, уполномоченных на проведение государственного контроля и надзора в сферах санитарно-эпидемиологической, пожарной, промышленной, экологической и иной безопасности, защиты прав потребителей и благополучия человека, на проведение инвентаризации и регистрации объектов недвижимости, находящихся в городских и сельских поселениях, других муниципальных образованиях, в необходимых случаях органов архитектуры, градостроительства и соответствующих организаций.

Характер и вид компенсации, предоставляемой субъектам – обладателям права собственности и иных вещных прав на непригодное жилье зависит от того, какое решение принято уполномоченным органом наряду с признанием жилья непригодным для проживания. Так, органами власти может быть принято одно из следующих решений: о проведении капитального ремонта жилого дома; о реконструкции жилого дома; о сносе жилого дома.

Как правило, в случае принятия решения о сносе компенсационные меры для собственников и нанимателей будут носить постоянный характер, то есть: собственнику будет произведена выплата выкупной стоимости или предоставлено иное жилое помещение, с нанимателем будет заключен новый договор социального найма. Постоянный характер компенсации может иметь место и при принятии решения о необходимости проведения реконструкции или капитального ремонта жилья. Указанное возможно, как по соглашению с нанимателем о предоставлении иного благоустроенного жилого помещения, так и в случае если в результате проведения капитального ремонта или реконструкции дома жилое помещение, занимаемое нанимателем и членами его семьи по договору социального найма, не может быть сохранено или его общая площадь уменьшится либо увеличится.

Компенсационные меры могут носить и временный характер. В качестве такой компенсации можно считать переселение нанимателя и собственника в жилые помещения маневренного фонда на время проведения реконструкции и капитального ремонта жилого помещения, признанного непригодным для проживания. После завершения указанных процедур граждане возвращаются в прежние жилые помещения. Именно в этом и выражается временный характер предоставляемой компенсации.

Принятие решения о сносе аварийных домов налагает на соответствующие органы власти обязанности по строительству новостроек, что не всегда соответствует их финансово-экономическим возможностям. Поэтому межведомственные комиссии не всегда объективны в принятых решениях. Эту про-

блему можно решить путем передачи полномочий по проведению процедуры оценки соответствия помещения установленным требованиям независимым экспертным учреждениям, заключения которых будут являться основанием для принятия решения властными органами о сносе или реконструкции многоквартирного дома.

Кроме того, органы государственной и местной власти, не должны забывать об информировании собственников, нанимателей и членов их семей, проживающих в многоквартирных домах, о принятых межведомственными комиссиями решениях. Здесь необходимо учитывать, тот факт, что исходя из норм гражданского и жилищного законодательства, бремя содержания жилого помещения и общего имущества многоквартирного дома, отвечающего требованиям безопасности и комфортного проживания граждан, целиком лежит на собственниках жилых помещений многоквартирного дома. А переданное в порядке приватизации жилье не отвечает требованиям законодательства о пригодности проживания в нем, поэтому возложение несения бремени расхода по капитальному ремонту многоквартирных домов на собственников жилых помещений приведет к увеличению размера квартирной платы (ст. 158 ЖК РФ), что, в свою очередь, может привести к отказу от такой собственности (расприватизации).

Не однозначна позиция по вопросу целесообразности проведения капитального ремонта того жилья, которое требует принятия решения о сносе.

Работы по капитальному ремонту как правило осуществляют организаций -посредники на основании Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд". В ходе проведения прокурорских проверок выявились факты незаконного использования бюджетных средств, в том числе Фонда содействия реформированию ЖКХ, поступающих на реализацию адресных программ переселения граждан из ветхого и аварийного жилья. Установлены факты хищений денежных средств, выделенных из указанного Фонда и предназначенных для проведения капитального ремонта многоквартирных домов. Были выявлены случаи перечисления денежных средств на счета аффилированных коммерческих структур и привлечения к выполнению работ организаций-посредников, имеющих признаки фирм-однодневок. В деятельности управляющих компаний и коммунальных организаций распространены криминальные посягательства на денежные средства, уплаченные гражданами за жилищно-коммунальные услуги. В целом за 2010 г. органами прокуратуры в сфере ЖКХ выявлено более 130 тыс. нарушений законов. Правоохранительными органами по материалам, направленным прокурорами, возбуждено 200 уголовных дел.

Денежные затраты на капитальный ремонт жилья признанного непригодным для проживания, это экономическая проблема, но при этом возникают и правовые проблемы выселения граждан в маневренный жилищный фонд.

Согласно ч. 1 ст. 88 Жилищного Кодекса нет гарантии предоставления выселяемым гражданам другого благоустроенного жилого помещения, поскольку о том, что жилое помещение должно в маневренном фонде быть благоустроенным, в рассматриваемой норме не упоминается. По словам Тихомирова М.Ю., ч. 1 ст. 88 должна применяться с учетом положений императивной нормы ч. 1 ст. 89 Кодекса, согласно которой предоставляемое гражданам в связи с выселением по основаниям, которые предусмотрены ст. ст. 86 – 88 Кодекса, другое жилое помещение по договору социального найма должно быть благоустроенным применительно к условиям соответствующего населенного пункта, равнозначным по общей площади ранее занимаемому жилому помещению, отвечать установленным требованиям и находиться в границах данного населенного пункта. А поскольку речь идет о временном переселении, не всегда органы местного самоуправления располагают достаточным количеством жилой площади маневренного фонда. В г. Екатеринбурге семье А. была предоставлена неблагоустроенная квартира (полуподвальное помещение) в деревянном бараке, подлежащем сносу как ветхое жилье.

Все переезды нанимателя и членов его семьи как из занимаемого ими жилого помещения на другую жилую площадь, так и обратно производятся наймодателем за его счет. В период проживания нанимателя в связи с капитальным ремонтом в другом жилом помещении он вносит квартирную плату лишь за помещение, предоставляемое ему на время ремонта. Эти расходы так же должны учитываться при реализации программ “Переселение граждан из аварийного жилищного фонда”.

Согласно принятому Московской гордумой закону, к зоне ответственности Москвы по проведению капремонта без отселения относится 13 тыс. 787 многоквартирных домов общей площадью 117,5 млн кв. м. По данным на конец 2007 года, когда принимался закон, насчитывалось многоквартирных домов общей площадью 213,2 млн кв. м. При реализации капитального ремонта домов, практика показала, что смета ремонта из расчета 2,5 тыс. рублей за 1 кв. метр нереальна. Данный показатель был увеличен до 8,5 тыс. рублей, а при темпах инфляции он составил 9 тыс. рублей.

В правительстве Москвы подсчитали, что на сегодняшний момент “цена” программы капитального ремонта подскочила втрое и достигла 1,5 трлн рублей, что составляет годовой бюджет Москвы в докризисные годы. В итоге в 2011 году в планах властей города планах властей города провести капитальный ремонт порядка 100 жилых домов. Кроме того, в более чем 150 домах, запланированных к капитальному ремонту в 2009 – 2010 годах, из-за недоделок недобросовестных подрядчиков, требуется вновь проводить ремонт. По словам мэра Москвы, в дальнейшем финансироваться капитальный ремонт такого жилья будет следующим образом: от 5 % до 30 % составит доля собственников, остальные расходы возьмет на себя город. Сотни домов в Москве, отремонтированных в 2008 – 2009 и 2010 годах – с веселыми разно-

цветными фасадами, остекленными лоджиями будут соседствовать с унылыми серыми домами, построенными в 70-80-е годы. Эти проблемы заставляют определяться с нормативной базой и утвердить порядок софинансирования капитального ремонта. Если московские чиновники говорят о дорогостоящих мероприятиях по капитальному ремонту непригодного жилья, что делать тем субъектам, которые не располагают достаточными деньгами? В тоже время нельзя принимать категоричное решение о сносе многоквартирных домов, это вызовет еще одну проблему недостатка жилой площади по расселению граждан, выселяемых из сносимого жилья.

За период 2003 – 2007 гг. всего по Российской Федерации за счет всех источников финансирования отремонтировано более 126 млн. кв. м общей площади жилищного фонда. В 2008 г. отремонтировано 50,3 млн. кв. м (в том числе 44,3 млн. кв. м в многоквартирных домах), а в 2009 г. – 43 млн. кв. м (в том числе 41,1 млн. кв. м многоквартирных домах). Если в 2003 – 2007 гг. капитально ремонтировалось в среднем 0,9 % в год, то в 2008 и 2009 гг. в результате поддержки этого вида работ из средств Фонда содействия реформированию ЖКХ доля отремонтированной общей площади многоквартирных домов выросла, соответственно, до 1,6 % в 2008 г. и до 1,4 % в 2009 г., а доля площади капитально отремонтированных многоквартирных домов составила в 2008 г. – 2,1 %, а в 2009 г. – 1,9 %. Иначе говоря, несмотря на экономический кризис, приведший в 2009 г. к сокращению общей площади капитально отремонтированных жилых домов, в том числе многоквартирных, она в 2008 г. превысила, а в 2009 г. практически достигла величины используемого стандарта объема ремонта – 2 % площади в год.

Объективно говоря, оценка сложившегося положения, не отвечает жизненным требованиям. Срок жилых зданий 50 лет и более, для предотвращения нарастания износа, требует достаточно большего процента осуществления капитального ремонта. Кроме того, государственная жилищная политика должна быть направлена на обновление жилищного фонда и инфраструктуры. Сегодня Российская Федерация, приступила к модернизации национальной экономики. Об этом свидетельствует принятие Федерального закона от 23 ноября 2009 г. “Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации”, устанавливающего обязанности застройщиков по соблюдению требований энергетической эффективности. В новых нормах закрепляются показатели энергетической эффективности зданий – удельной потребности в тепловой энергии на отопление, устанавливаются критерии и правила оценки по показателям энергетической эффективности при проектировании, строительстве и эксплуатации зданий. Многоквартирные дома после реконструкции не будут соответствовать требованиям новых строительных норм и правил.

Переселение граждан из аварийного жилья предлагают решить малоэтажным строительством (см: Краевой адресная программа “Переселение

граждан из аварийного жилищного фонда с учетом необходимости развития малоэтажного жилищного строительства” на 2012 год), которое сегодня в РФ постепенно набирает все большие обороты. Одним из основных преимуществ малоэтажного строительства следует назвать его относительную стоимостную доступность по сравнению с многоэтажным жильем, связанную с меньшими трудозатратами, необходимыми для возведения малоэтажных домов.

В этой связи, главная задача не нарушать права собственников помещений в многоквартирных домах. В постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 02.07.2009 г. N 14 отмечено, что Жилищным кодексом Российской Федерации не урегулирован порядок обеспечения жилищных прав собственника при принятии решения о сносе многоквартирного дома, состоящего из жилых помещений различных форм собственности. В силу этого к данным правоотношениям в судебной практике по аналогии применяются положения ст. 32 Жилищного кодекса, которые устанавливают единый для всех собственников порядок изъятия жилого помещения в случае признания многоквартирного жилого дома подлежащим сносу по причине его аварийности. Изъятие жилого помещения предполагает в таком случае выплату выкупной цены, включающей рыночную стоимость жилого помещения и всех причиненных убытков, либо предоставление иного жилого помещения.

Снос жилых домов на практике реализуется через заключение органами местного самоуправления инвестиционных договоров с инвесторами предполагаемого строительства на месте существующих домов. В рамках заключенных договоров обязанности по расселению собственников и подбору для них жилых помещений, как правило, возлагаются на инвестора. Любой инвестор желает сокращения расходов, и не думает о защите прав жильцов расселяемых домов. Об этом свидетельствует судебная практика. При отсутствии должного контроля со стороны органа местного самоуправления инвесторы предоставляют жильцам вторичное жилье в ветхом либо аварийном жилищном фонде, требующее проведения ремонтных работ.

Согласно действующему законодательству возместить потери собственника изъятых для государственных нужд имущества обязаны государственные или муниципальные органы. Эта обязанность предполагает и их обращение в суд с иском о прекращении права собственности или изъятии имущества. Прием и рассмотрение таких исков от частных инвесторов являются прямым нарушением норм законодательства и конституционных гарантий.

Согласно ч. 10 ст. 32 Жилищного кодекса Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ признание многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции является основанием предъявления органом, принявшим решение о признании такого дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции, к собственникам помещений в указанном доме требования о его сносе или реконструкции в разумный срок.

В соответствии с ч. 8 ст. 32 ЖК РФ по соглашению с собственником жилого помещения ему может быть предоставлено взамен изымаемого жилого помещения другое жилое помещение с зачетом его стоимости в выкупную цену. Предоставление собственнику взамен изымаемого жилого помещения другого жилого помещения на основании договора найма нарушает его конституционные права, так как фактически он лишается собственности. Кроме того, предоставление собственнику изымаемого жилого помещения другого жилого помещения не на праве собственности не отвечает условиям равноценного возмещения в случае принудительного отчуждения имущества для государственных и муниципальных нужд.

Члены Совета Федерации Ю.И.Калинин, А.Г.Лысков внесли Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации Законопроект № 447587-5 О внесении изменений в статью 32 Жилищного кодекса Российской Федерации (в части предоставления жилого помещения собственнику взамен изымаемого для государственных и муниципальных нужд). Они предлагают обеспечить условие равноценного возмещения возможно путем заключения договора мены с собственником изымаемого жилого помещения и органом государственной власти или органом местного самоуправления, предоставившим ему жилое помещение взамен изымаемого. Данный законопроект предоставит возможность органам местного самоуправления муниципальных образований передавать гражданам взамен изымаемого жилого помещения другое жилое помещение на праве собственности без взимания с них разницы в стоимости жилых помещений, если стоимость предоставляемого жилого помещения будет выше выкупной цены изымаемого жилого помещения.

Трудно говорить, что будет с изменением норм законодательства на федеральном уровне, дадут ли они должного результата или нет, но то конституционные гарантии (ст. 40 Конституции РФ) фактически предоставляются в каждом конкретном случае, об этом свидетельствует судебная практика (см: Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 22.03.2011 N 14974/10 по делу N А55-22713/2009).

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. Статистический бюллетень 2011 года Электронный режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_04/lssWWW.exe/Stg/d09/2-jil.htm
2. О федеральной целевой программе “Жилище” на 2002 – 2010 годы: Постановление Правительства РФ от 17 сентября 2001 г. № 675 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2001. № 39.
3. ст. 3770.

4. О федеральной целевой программе “Жилище” на 2011 – 2015 годы: Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. № 1050 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 5. ст. 739.
5. Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. № 30. ст. 3799.
6. Об утверждении Программы переселения граждан, проживающих в ветхом и аварийном жилищном фонде, на 2008 – 2011 годы: Постановление Администрации города Барнаула от 10 декабря 2007 г. № 3813 (текст постановления официально опубликован не был) // Консультант Плюс: справочно-правовая система.
7. http://www.admhmansy.ru/ru/spravka/info/municipal/habitation/take_down/?id=622
8. Певницкий С. Г., Чефранова Е. А. Многоквартирные дома: проблемы и решения. М.: Статут, 2006. 541 с.
9. Постановление Правительства РФ от 28.01.2006 N 47 “Об утверждении Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции” [ред. от 02.08.2007] // “Собрание законодательства РФ”, 06.02.2006, N 6, ст. 702.
10. Суслова С. И., К вопросу о соотношении понятий непригодность и утрата (разрушение) жилого помещения // “Жилищное право”, 2007, N 5.
11. Субанова Н. В., Прокурорский надзор как средство укрепления законности в сфере экономики // Журнал российского права. 2012. N 1. С. 55-61.
12. Постановление президиума Свердловского областного суда от 23 марта 2005 г. (дело N 44-Г-98/2005) // http://www.ekbobsud.ru/show_doc.php?id=4131. О проблеме нехватки благоустроенного жилья в маневренном фонде пишет и И. В. Осадченко (Осадченко И. В. Некоторые особенности обращения взыскания на заложенное жилье при ипотечном кредитовании граждан // Жилищное право. 2007. N 4. С. 42.
13. Электронный режим доступа: <http://www.irm.ru/articles/26914.html>
14. Савельева О. И., Восстановление многоквартирных домов: основные проблемы и пути решения // Жилищное право. 2010. N 12. С. 35-48.
15. Семина Т. А., Чернов А. В. Исторические аспекты развития малоэтажного жилищного строительства в Российской Федерации. Основные предпосылки актуальности данного способа решения жилищного вопроса населения в современный период // Жилищное право. 2009. N 12. С. 103-111.
16. Доклад Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2009 год // Электронный режим доступа:
17. Электронный режим доступа: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/SearchUD?OpenForm&Seq=1>