



**SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
&
COMPETITIVENESS
OF
REGIONS**

Collective monograph Volume 3

*Current accounting and financial problems in the
context of globalization of the economy*

Academic publishing house "Talent"

University of agribusiness and rural development

Plovdiv, 2020

COLLECTIVE MONOGRAPH

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF REGIONS

Volume 3

*Current accounting and financial problems in the context of globalization
of the economy*

Academic publishing house "Talent"

University of agribusiness and rural development

Plovdiv, 2020



КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФИЯ

УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА РЕГИОНИТЕ

Том 3

*Актуални счетоводно-финансови проблеми в контекста на
глобализация на икономиката*

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите

Пловдив, 2020

Scientific team

Head and Editor:

Pavlina DIMITROVA

Assoc. Professor, Ph.D. University of agribusiness and rural development, Plovdiv, BULGARIA

E-mail: pdimitrova@uard.bg

Authors:

Galina CHIPRIYANOVA

Assoc. Professor, Ph.D., D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, BULGARIA

E-mail: g.chipriyanova@uni-svishtov.bg

Mihail CHIPRIYANOV

Assoc. Professor, Ph.D., D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, BULGARIA

E-mail: m.chipriyanov@uni-svishtov.bg

Liliya RANGELOVA

Assoc. Professor, Ph.D., University of National and World Economy, Sofia, BULGARIA

E-mail: lrangelova@unwe.bg

Sevdalina DIMITROVA

"Vasil Levski" National Military University - Veliko Tarnovo, BULGARIA

E-mail: sevdalinaid_bg@mail.bg

Vencislav VECHEV

D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, BULGARIA

E-mail: v.vechev@uni-svishtov.bg

Radosveta KRASTEVA-HRISTOVA

Head Assist. Professor, Ph.D., D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, BULGARIA

E-mail: r.krasteva@uni-svishtov.bg

Kiril BORISOV

Ph.D., College of Healthcare and Sports – Plovdiv, BULGARIA

E-mail: kborisov.85@gmail.com

Pavlina DIMITROVA

Assoc. Professor, Ph.D. University of agribusiness and rural development, Plovdiv, BULGARIA

E-mail: pdimitrova@uard.bg

Georgi GEORGIEV

Assoc. Professor, Ph.D. University of agribusiness and rural development, Plovdiv, BULGARIA

E-mail: ggeorgiev@uard.bg

Mariana ASSENOVA

Professor, Ph.D. University of agribusiness and rural development, Plovdiv, BULGARIA

E-mail: assenova_mariana@hotmail.com

Nikolina MAREVA

Head Assist. Professor, Ph.D. University of agribusiness and rural development, Plovdiv, BULGARIA

E-mail: n.mareva@uard.bg

Vladislava GEORGIEVA

Assist. Professor, Ph.D. student, University of agribusiness and rural development, Plovdiv, BULGARIA

E-mail: vgeorgieva@uard.bg

Biser KRASDEV

Assoc. Professor, Ph.D. University of agribusiness and rural development, Plovdiv, BULGARIA

E-mail: biserkr@mail.bg

Keranka NEDEVA

Assoc. Professor, Ph.D. Agricultural university, Plovdiv, BULGARIA

E-mail: kneveva.au@abv.bg

Scientific reviewers:

Ognyana STOICHKOVA

Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Tsvetan ILIEV

Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Rositsa IVANOVA

Assoc. Professor, Ph.D., University of national and world economy, BULGARIA

Iva MONEVA

Assoc. Professor, Ph.D., Tchernorizets Hrabar Varna Free University, BULGARIA

Ivanka YONOVA

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Sustainable development and competitiveness of regions. Volume 3: *Current accounting and financial problems in the context of globalization of the economy.* Collective monograph. Academic publishing house "Talent", University of agribusiness and rural development, Plovdiv, 2020, 174 p. Editor: Assoc. Prof. Pavlina Dimitrova, Ph.D.

First edition

Responsibility for the authenticity and accuracy of quotations, names and other data, as well as respect for intellectual property, lies with the authors.

The monograph is initiated by the Department of Economics and Finance and it has been published with the support of the Institute of regional studies at the University of agribusiness and rural development, Bulgaria.

© Academic publishing house "Talent"
University of agribusiness and rural development
Plovdiv, 2020

<http://science.uard.bg/>

UARD Collective monograph series

ISSN: 2603-4824

CONTENTS

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS.....	8
СЪДЪРЖАНИЕ	8
FOREWORD	13
ПРЕДГОВОР	13
EXECUTIVE SUMMARY	14
РЕЗЮМЕ	14
CONCEPTUAL STATEMENTS OF ACCOUNTING.....	15
КОНЦЕПТУАЛНИ ПОСТАНОВКИ НА ОТЧЕТНОСТТА.....	15
CORPORATE MERGERS AND ACQUISITIONS - CONCEPTUAL AND ACCOUNTING TOPICS	15
Galina Chipriyanova, Mihail Chipriyanov	15
<i>D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria</i>	15
КОРПОРАТИВНИТЕ СЛИВАНИЯ И ПРИДОБИВАНИЯ – КОНЦЕПТУАЛНИ И СЧЕТОВОДНИ ПОСТАНОВКИ.....	15
Галина Чиприянова, Михаил Чиприянов.....	15
<i>Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов</i>	15
IFRS 9 FINANCIAL INSTRUMENTS AND CREDIT RISK MODELING IN BANKS.....	30
Liliya Rangelova.....	30
<i>University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria</i>	30
ACCOUNTING AS INFORMATION RESOURCES FOR EFFECTIVE MANAGEMENT ...	40
Sevdalina Dimitrova	40
<i>"Vasil Levski" National Military University - Veliko Tarnovo, Bulgaria</i>	40
СЧЕТОВОДСТВОТО КАТО ИНФОРМАЦИОНЕН РЕСУРС ЗА ЕФЕКТИВЕН МЕНИДЖМЪНТ	40
Севдалина Димитрова	40
<i>Национален военен университет „Васил Левски“ – Велико Търново</i>	40

NECESSITY FOR A MODIFICATION OF THE ACCOUNTING LEGISLATION IN THE PUBLIC SECTOR FIELD	52
Vencislav Vechev	52
<i>D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria</i>	52
НЕОБХОДИМОСТ ОТ ПРОМЯНА НА СЧЕТОВОДНОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО В ОБЛАСТТА НА ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР	52
Венцислав Вечев	52
<i>Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов</i>	52
CONCEPTUAL BASIS AND PRACTICAL DIMENSIONS OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING IN BULGARIA	63
Radosveta Krasteva-Hristova	63
<i>D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria</i>	63
КОНЦЕПТУАЛНИ ОСНОВИ И ПРАКТИЧЕСКИ ИЗМЕРЕНИЯ НА СТРАТЕГИЧЕСКОТО УПРАВЛЕНСКО СЧЕТОВОДСТВО В БЪЛГАРИЯ	63
Радосвета Кръстева-Христова	63
<i>Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов</i>	63
ANALYSIS OF APPROACHES FOR ESTIMATING THE VALUE OF ATHLETES' TRANSFER TRANSACTIONS AND THEIR ACCOUNTING TREATMENT	76
Kiril Borisov	76
<i>College of Healthcare and Sports, Plovdiv, Bulgaria</i>	76
АНАЛИЗ НА ПОДХОДИТЕ ЗА ОЦЕНКА НА СТОЙНОСТТА НА ТРАНСФЕРНИТЕ СДЕЛКИ НА СПОРТИСТИТЕ И ТЯХНОТО СЧЕТОВОДНО ТРЕТИРАНЕ	76
Кирил Борисов	76
<i>Колеж по здравеопазване и спорт - Пловдив</i>	76
DISCLOSURE OF NON-FINANCIAL INFORMATION BY ENTERPRISES IN ACCORDANCE WITH APPLICABLE ACCOUNTING LEGISLATION	86
ОПОВЕСТЯВАНЕ НА НЕФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ ОТ ПРЕДПРИЯТИЯТА СЪГЛАСНО ПРИЛОЖИМОТО СЧЕТОВОДНО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО	86
PUBLICITY OF NON-FINANCIAL INFORMATION REGARDING THE ENVIRONMENTAL POLICY OF PUBLIC INTEREST ENTERPRISES IN BULGARIA	86
Pavlina Dimitrova	86
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria</i>	86
ПУБЛИЧНОСТ НА НЕФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСНО ЕКОЛОГИЧНАТА ПОЛИТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ОБЩЕСТВЕН ИНТЕРЕС В БЪЛГАРИЯ	86
Павлина Димитрова	86
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	86

DEVELOPMENT OF FINANCIAL MARKETS IN THE XXI CENTURY	103
РАЗВИТИЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ПАЗАРИ ПРЕЗ XXI ВЕК	103
PRACTICAL ASPECTS OF FIXED FOR FIXED FX SWAP VALUATION	103
Georgi Petrov Georgiev	103
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria</i>	103
ПРАКТИЧЕСКИ АСПЕКТИ ПРИ ОЦЕНЯВАНЕ НА ФИКСИРАН ЗА ФИКСИРАН ВАЛУТЕН СУАП	103
Георги Петров Георгиев.....	103
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	103
THE DEVELOPMENT OF THE PRIMARY SECURITIES MARKET IN BULGARIA - AN IMPORTANT FACTOR TO SUPPORT THE ECONOMY IN TIMES OF CRISIS	108
Mariana Assenova	108
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	108
РАЗВИТИЕТО НА ПЪРВИЧНИЯ ПАЗАР НА ЦЕННИ КНИЖА В БЪЛГАРИЯ - ВАЖЕН ФАКТОР ЗА ПОДКРЕПА НА ИКОНОМИКАТА В УСЛОВИЯ НА КРИЗА	108
Мариана Г. Асенова	108
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria</i>	108
DEVELOPMENT OF CAPITAL PENSION SCHEMES IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE - A COMPARATIVE ANALISYS	119
Nikolina Mareva	119
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria</i>	119
РАЗВИТИЕ НА КАПИТАЛОВИТЕ ПЕНСИОННИ СХЕМИ В СТРАНИТЕ ОТ ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА-СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ	119
Николина Янкова Марева	119
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	119
STRATEGIC FINANCIAL PLANNING THROUGH STOCHASTIC MODELING IN START UP BUSINESS VENTURES	133
Vladislava Georgieva	133
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria</i>	133
СТРАТЕГИЧЕСКОТО ФИНАНСОВО ПЛАНИРАНЕ ЧРЕЗ СТОХАСТИЧНО МОДЕЛИРАНЕ ПРИ START UP БИЗНЕС НАЧИНАНИЯ	133
Владислава Георгиева.....	133
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	133

PUBLIC EXPENDITURE IN THE EU	142
ПУБЛИЧНИТЕ РАЗХОДИ В ЕС	142
ANALYSIS OF HEALTH EXPENDITURES IN THE EU COUNTRIES IN RECENT YEARS	142
Biser Krastev.....	142
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria</i>	142
АНАЛИЗ НА ЗДРАВНИТЕ РАЗХОДИ В ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ГОДИНИ	142
Бисер Кръстев	142
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив</i>	142
FINANCING OF AGRICULTURE	158
ФИНАНСИРАНЕ НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО	158
ANALYSIS OF AGRICULTURAL FINANCING IN THE CONTEXT OF THE COMMON AGRICULTURAL POLICY	158
Keranka Nedeva	158
<i>Agricultural university – Plovdiv, Bulgaria</i>	158
АНАЛИЗ НА ФИНАНСОВОТО ПОДПОМАГАНЕ НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО В КОНТЕКСТА НА ОБЩАТА СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА	158
Керанка Недева.....	158
<i>Аграрен университет – Пловдив</i>	158
CONCLUSION	170
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	170

FOREWORD

ПРЕДГОВОР

The problems of globalization are most often discussed in the modern economic literature. At the same time, different approaches and assessments of researchers show the significance and contradiction of this phenomenon.

The Ex-Secretary-General of the United Nations, Kofi A. Annan, has defined globalization as a general term for an increasingly complex set of cross-border interactions between individuals, organizations, institutions and markets.

Individual countries cannot successfully solve many of the tasks they set for themselves. The process of globalization is complex and ambiguous. The world is undergoing qualitative changes that affect all the facts of economic life.

Accounting as an information and control system cannot stay away from the process of globalization. The new conditions impose the need to update the approaches for managing the efficiency of the activity, change the information needs of the management, which in turn stimulates the development of accounting, both as a science and as a practice that must be adapted to this environment.

The importance of calculation as a tool for assessing the profitability of products and services, as well as for pricing purposes, is growing. This tool solves several basic tasks imposed by the need for effective management of the activity, in particular: tracking the movement of raw materials and finished products, the formation of financial results by product, as well as tracking labor costs.

The complex assessment of the efficiency of the economic activity, which is connected with the integrated measurement in financial and non-financial aspect of the achieved results, is interesting for the practitioners. It turns out that non-financial information occupies and will play an increasingly important role in the process of building and implementing strategies in business units.

Financial markets are also characterized by a high rate of globalization in recent decades. Financial integration means higher economic growth and competitiveness as well as higher stability and liquidity in domestic markets.

The monograph presents original author's point of views on the development of accountability and financial markets in the process of economic globalization.

The book came to life thanks to the devoted work of the scientific team and the reviewers, their active commitment to the preparation of the collective monograph .

Special acknowledgments should also be rendered to the Academic publishing house "Talent" at the University of agribusiness and rural development, Bulgaria which made the monograph true and assisted its publishing.

Assoc. Prof. Pavlina Dimitrova, Ph.D.
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

EXECUTIVE SUMMARY

PE3IOME

The first part "Conceptual statements of accounting" of the monograph discusses basic issues related to the most suitable options for the practical implementation of mergers and acquisitions, with the emphasis on three types: merger of one company into another company, separation of one company from another company, and transfer of a commercial enterprise under Art. 15 of the CA. Emphasis is also placed on significant points related to the regulation of the accounting process in public sector enterprises as discuss the need for a transitional period during which to take place complete wording in our legislation. It is discussed also and a scientific-expert platform for the strategic role of the accounting information resource for the purposes of effective management of economic entities, based on its general and specific qualities and characteristics.

The second part, "Disclosure of non-financial information by enterprises in accordance with applicable accounting legislation", focuses on the environmental policy of public interest enterprises and the usefulness of its disclosure in the required non-financial statement.

It is advisable for companies to be guided by the Principles set out in the UN Global Compact when disclosing environmental information. Based on an empirical study on the environmental policy, it is concluded that it would be more useful to develop a single methodology for quantifying information, and this methodology needs to be taken into account in the recommended nature of disclosures by criteria.

The third part discusses the knowledge of the primary financial market, its features and mode of operation, which is of particular importance for both investors and issuers.

All who believe that in the future the economy will be revived precisely through the development of the capital market. The pension system as part of the social security system is also key to society. Using the second pillar of the pension system to stabilize public finances is a short-term solution and not achieved the desired effect of reducing public debt, but certainly destroys confidence in the system.

The fourth part deals with public expenditure. In accordance with the methodologies for analysis and estimation of health expenditures used by the World Health Organization, the Organization for Economic Cooperation and Development and the European Statistical Office Eurostat, it is established that in the period 2014-2018 the absolute value of total health expenditures and the value of common per capita health expenditure in the Member States of the European Union tends to increase steadily.

Despite the significant financial support it receives Bulgarian agriculture, the industry does not use its competitive advantages. The direct support schemes used so far by farmers are not a sufficient incentive to increase productivity and investment, as a result of which added value in the sector remains low and even continues to decline in real terms. The fifth part summarizes that the best guarantor of farmers' incomes should be the efficient and effective management of their own resources, rather than the direct financial support that makes them dependent and less productive.

Assoc. Prof. Pavlina Dimitrova, Ph.D.
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

CONCEPTUAL STATEMENTS OF ACCOUNTING

КОНЦЕПТУАЛНИ ПОСТАНОВКИ НА ОТЧЕТНОСТТА

CORPORATE MERGERS AND ACQUISITIONS - CONCEPTUAL AND ACCOUNTING TOPICS

Galina Chipriyanova, Mihail Chipriyanov

D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria

КОРПОРАТИВНИТЕ СЛИВАНИЯ И ПРИДОБИВАНИЯ – КОНЦЕПТУАЛНИ И СЧЕТОВОДНИ ПОСТАНОВКИ

Галина Чиприянова, Михаил Чиприянов¹

Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Abstract: The research refers to the actual trends in mergers and acquisitions globally and in Eastern Europe. The focus of the study is to present the main motives for the implementation of the merger/acquisition strategy. The need for strategic planned administration of the process is also argued. Then, conceptually, some of the most popular options for business transformation as a result of mergers and acquisitions are considered. And special attention is paid to regulatory and accounting aspects and interpretations.

Резюме: В разработката се представят актуални тенденции при сделките за сливания и придобивания в световен и източно-европейски мащаб. Извеждат се основните мотиви за реализацията на стратегията за сливане/придобиване и се аргументира нуждата от стратегическо планово администриране на процеса. След това в концептуален аспект се разглеждат някои от най-популярните варианти за преобразуване на бизнеса в резултат на сделки за сливане и придобиване. И се обръща специално внимание на ключовите нормативни и счетоводни въпроси.

Съвременните аспекти на изграждането и подобряването на системите за корпоративно планиране и управление имат все по-определящо значение при съвременните висококонкурентни отношения между компаниите в условията на пазарна икономика. Посредством възползването от преимуществата на високоефективния корпоративен мениджмънт организациите постигат:

- въвеждане на единни правила и процедури за отделните дейности;
- увеличаване на ефективността при използване на необходимите ресурси;
- повишаване на производителността;

¹ Участието на авторите в настоящата разработка е както следва: доц. д-р Г. Чиприянова – abstract, от с. 20 (т. 1 вкл.) до с. 29; доц. д-р М. Чиприянов – резюме, от с. 15 до с. 20 (до т. 1).

- постигане високо ниво на интеграция на отделните функционални сфери и стратегически бизнес единици;
- оптимизиране на логистичните, информационните и паричните потоци;
- изготвяне на оперативни решения за производството, финансите, маркетинга, човешките ресурси и т.н.;
- гъвкаво реагиране на възможните промени и предизвикателства;
- усъвършенстване на управленския контрол върху процесите, дейностите и други.

Доказателствата за актуалността на корпоративния подход при мениджмънта и позитивните аспекти, благоприятстващи високоефективното планиране и управление на компаниите следва да се търсят в направления като: предлагане на успешни продукти на пазара и получаване на възможно най-високата цена за тях; оптимално оползотворяване на съществуващите производствени и маркетингови потенциали; прецизно изпълнение на планираните програми и проекти за реализация на корпоративната стратегия и други.

Корпоративният подход дава възможност за катализиране преоформянето на корпоративната стратегия в оперативни програми за функционалните дейности и процесите в отделните стратегически бизнес единици. Чрез него се благоприятства точната оценка на ефективността и постигането на целевите параметри от работата.

Една от най-популярните корпоративни стратегии е стратегията за сливане/придобиване (С&П)², при която компанията се разраства по пътя на външна експанзия, чрез закупуване на други компании. В зависимост от функционалната сфера, служеща за база на С&П могат да се отграничат няколко варианта на бизнес комбиниране, между които производствена интеграция, маркетингова интеграция и/или финансова интеграция.

Актуалните данни показват, че глобалният пазар на С&П се представя слабо от няколко тримесечия [4]. Проучване на „Willis Towers Watson“ и „Cass Business School“ към „University of London“ установява, че за първи път от десетилетие компаниите от всички региони по света губят акционерната си стойност след обявяване на сделки, като изостават от „MSCI World Index“ с 6,3 пункта.

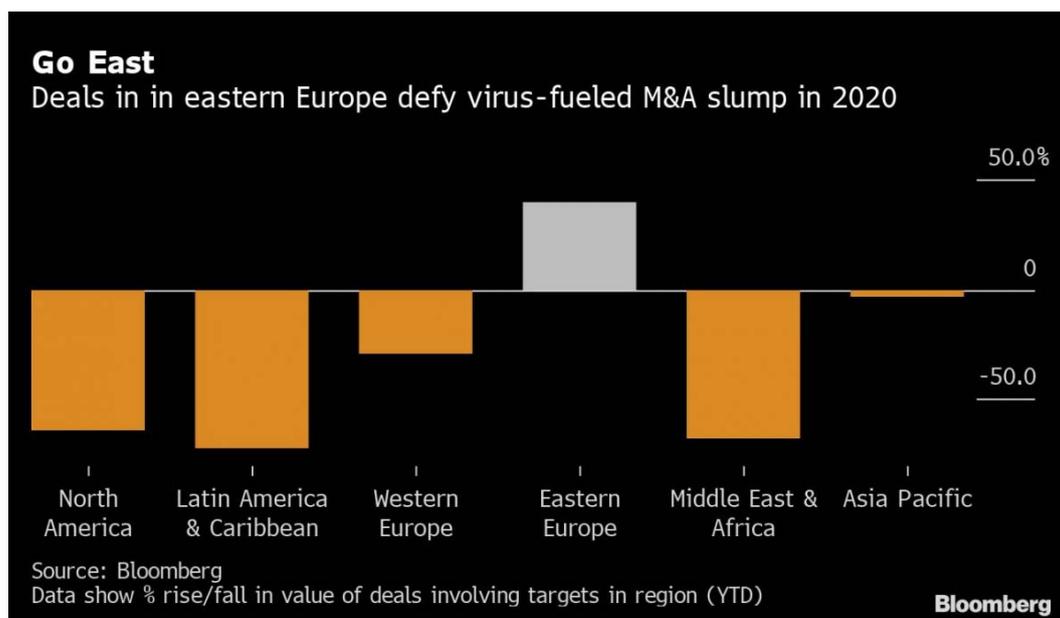
Специалистите извеждат няколко обяснения относно ограничаването на сделките. С най-голямо значение са политическата, търговската и тарифната несигурност, преувеличените оценки на сливанията и придобиванията, както и нарасналият протекционизъм спрямо трансгранични сделки за С&П [4].

Очакванията са в краткосрочен план бизнес средата да остане предизвикателна и заради активността на инвеститорите. Възможно е протекционизмът да помогне на някои държави и региони, които могат да предприемат по-отбранителна стратегия за вътрешна консолидация. Експертите прогнозираят също така, че европейският трансграничен пазар на С&П вероятно ще остане жизнеспособен и дори може да нарасне предвид силните връзки в Европа и олекотяване на регулаторните ограничения.

Европейските инвеститори, които търсят насоки на замрелия пазар на С&П през 2020 г., трябва да погледнат по-ангажирано „на изток“, според анализ на „Bloomberg“ [9]. Стойността на сделките, насочени към компании в Източна

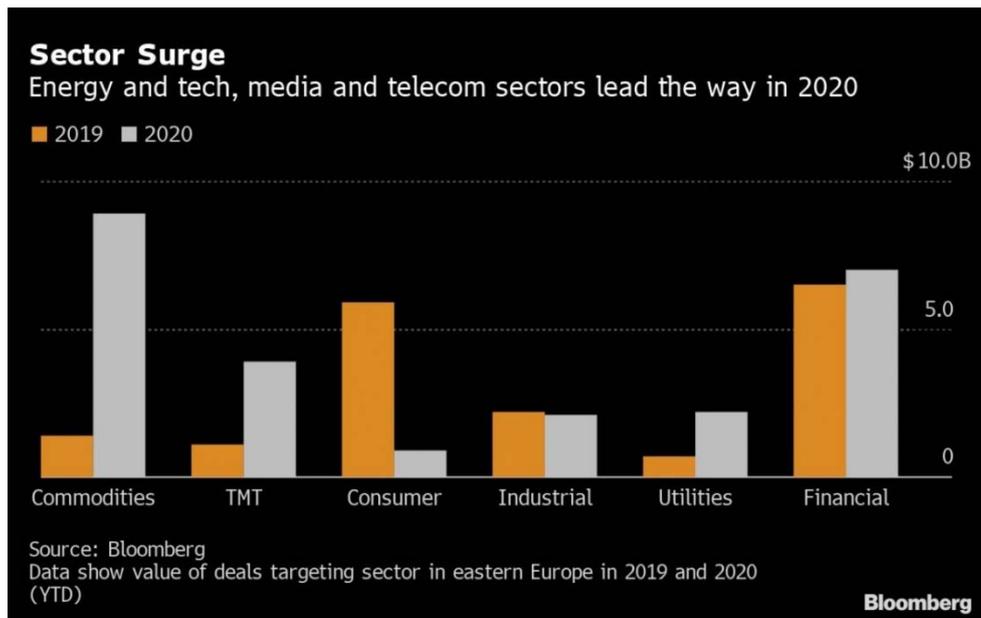
² Съобразно наложената в западната литература абrevиатура M&A (Mergers & Acquisition), в изложението ще се използва съкращението С&П (Сливания и Придобивания).

Европа, е нараснала с 40% тази година, сочат данни на агенцията (фиг. 1 [9]). Оказва се, че това е единственият голям регион в света, който отбелязва растеж на фона на пандемията от коронавирус (COVID - 19). Въпреки че стойността на сделките за С&П в световен план бележи спад с 45%, специалистите смятат, че реакцията на Източна Европа на кризата е помогнала на страните от региона да се върнат към относително нормален ритъм на работа по-бързо от по-развитите западни страни. Тези държави започнаха да прилагат мерки по-рано, влязоха в блокадата в добра форма от фискална гледна точка и до момента успяват да преодолеят този проблем по-успешно.



Фиг. 1. Динамика в размера на сделките за С&П по региони за 2020 г.
Източник: Сделките в Източна Европа растат въпреки коронавируса.
<https://www.investor.bg/nachalo/0/a/sdelkite-v-iztochna-evropa-rastat-vypreki-koronavirusa-308414/>

Повечето сектори в Източна Европа са регистрирали големи нараствания на стойността на трансакциите през 2020 г. спрямо 2019 г., като сделките в енергийния сектор са водещи (фиг. 2 [9]). Така например наскоро държавната полска петролна рафинерия „PKN Orlen“ стартира процедура по придобиване на контрол върху най-голямата газова компания в страната „PGNiG“, която е с пазарна стойност от около 7,5 млрд. долара. Сключени бяха и няколко значими сделки в областта на недвижимите имоти, включително продажбата от „Goodman Group“ на портфейла ѝ с логистични имоти в Централна и Източна Европа на „GLP“ за над 1 млрд. долара. Към статистиката за региона през 2020 г. се добавя поредица от предстоящи сделки в сектора на телекомуникациите в Полша.



Фиг. 2. Динамика на сделките за С&П в Източна Европа по сектори
Източник: Сделките в Източна Европа растат въпреки коронавируса.
<https://www.investor.bg/nachalo/0/a/sdelkite-v-iztochna-evropa-rastat-vypreki-koronavirusa-308414/>

Дейността по С&П в Източна Европа може да остане стабилна, тъй като международните компании преоценяват експозицията си към региона. Равнището на стратегически диалог е стабилно в момента, така че прогнозите са то да доведе до по-силен брой сделки през идните 12 месеца.

Всичко това се явява продължение на тенденцията от миналата година, когато вложенията на фондове за частни капиталови инвестиции в Централна и Източна Европа нараснаха със 7% и достигнаха второто по големина равнище от 2003 г. насам по данни на „Invest Europe“ [9].

Същевременно аналитичните данни от множество актуални емпирични изследвания показват, че между 60% и 80% от всички сделки не постигат очакваните първоначално резултати. Така се налага по-настойчивото търсене отговорите на въпроси като: кои влияещи фактори са с най-голямо значение за успешното планиране и осъществяване на стратегията за С&П; какви предимства притежават С&П; какви заплахи стоят пред тяхната реализация?

Всичко това налага необходимостта от задълбочено изследване, систематизиране и ранжиране на аргументите „за“ и „против“ стратегията С&П. Важно е да се отчита, че практиките и опита на отделните организации имат свои отличителни черти, свързани както с техните корпоративни цели и мащаби на действие, така и със спецификата на конкретната сделка за С&П.

На базата на обработените данни биха могли да се изведат няколко по-важни мотиви „за“ стратегията С&П, както следва:

1. Осъществяване на експанзия и регистриране на растеж;
2. Постигане на синергии и икономии от мащаба;
3. Общо използване на ресурси;
4. Улеснено в нови стратегически бизнес зони;
5. Редуциране на риска;
6. Спечелване на данъчни преимущества.

Реализирането на стратегията С&П в някои случаи води до появата на негативни ефекти, представляващи на практика съображения „против“, като по-често наблюдаваните са:

1. Намаляване степента на гъвкавост;
2. Затруднения при съобразяване/адаптиране към антимонополната нормативна рамка;
3. Проблеми при интегрирането на придобитата компания.

Видно е, че аргументите за С&П, служещи като основа за бизнес комбиниранието, са многообразни. Анализът на различните мотиви спомага за откриването на следваната от организацията стратегическа цел. Визуализира се дори начина, по който компанията се стреми да постигне своята цел. По мнението на *B. Brockdorff* [10] оттук може да се направи разликата между проактивни и реактивни С&П. При първият вариант водеща роля играят офанзивните основания, а при втория – дефанзивните. Проактивното С&П е основано на съображения за положителна промяна в конкурентната позиция на организацията в конкретната стратегическа бизнес зона. Характерна е ориентацията към осъществяването на изпреварващи конкурентни действия. Прави се опит за утвърждаване в нови продуктово-пазарни полета в стремежа за разширяване мащабите на развитие и гарантиране на дългосрочен растеж. От друга страна чрез реактивното С&П организацията единствено реагира на промените във външните фактори с влияние върху развитието на настоящите стратегически бизнес единици. Целта е стабилизиране на завоюваните вече конкурентни позиции в традиционните за компанията бизнес зони.

Ключов фактор, благоприятстващ възползването от предимствата на стратегията С&П и за редуциране на заплахите за неуспех е предварителното планиране на целия процес. Потвърждава се нуждата от един вид „стратегическо администриране“ на С&П, в смисъла му на елемент на системите на стратегическо планиране и стратегически мениджмънт – в по-общ аспект.

Стратегическото планово администриране е управленски подход и управленска дейност, изпълняваща системна координационна функция във възпроизводствения процес на организацията. Може да се разглежда като инструмент за подсигуриране продуктово-пазарния успех на компанията в съответствие с параметрите на корпоративната (общоорганизационната) стратегия за развитие.

Същностните характеристики на стратегическото планово администриране са свързани с индикативния характер на планово-управленската дейност. С негова помощ се ускоряват и утвърждават по гъвкав, динамичен и адаптивен начин стратегическите решения. Благоприятства се развитието, промяната или първоначално планираното внедряване на стратегията в системите от корпоративен вид. Безспорно е, че постигането на дългосрочен успех може да стане само със стратегия, съобразена с външната среда и когато вътрешните фактори са съвместими както помежду си, така също и с изпълняваните функции. В търсенето на успешната реализация на тази цел следва да се разбира предназначението и възможните ползи от стратегическото планово администриране. В този смисъл стратегическото планово администриране има три основни функции: „администриране“ на портфейла на компанията; „администриране“ дейността на новозакупената организация; „администриране“ на връзките между старите и новото структурно подразделение.

Формулирането и реализацията на стратегията за С&П е по своята същност труден и рискован процес. От една страна, тя може да даде нова перспектива за развитие и множество благоприятни възможности, а от друга – да „донесе“ редица рискове и проблеми за компанията. Основното предизвикателство пред висшия мениджмънт е да анализира точно мотивите, на които ще „стъпи“ реализацията на С&П, както и факторите с определящо значение за процеса.

При едно сливане и/или придобиване наред с управленските аспекти, не по-малко значение имат и нормативните и финансово-счетоводните аспекти. В този случай вече говорим за „преобразуване“ на „търговски дружества“. „Преобразуването“ е формата да се отговори на потребностите на собствениците и клиентите при новите условия, и в изпълнение на поставените нови цели. Говори се и за „реорганизация“, като търговския закон регламентира най-общо казано четири форми за това, а именно: вливане, сливане, разделяне и отделяне.

В опита за маркиране и по-специално разглеждане на някои от най-предпочитаните варианти за преобразуване ще се фокусираме на три възможни начина:

- вливане на едно търговско дружество в друго търговско дружество;
- отделяне на едно търговско дружество към друго търговско дружество;
- прехвърляне на търговско предприятие по чл. 15 от ТЗ.

Като успоредно с това ще разгледаме по-важните им концептуални аспекти, в т.ч. юридически, финансови и счетоводни особености.

1. Вливане на едно търговско дружество в друго търговско дружество

При вливане едно или повече търговски дружества прехвърлят своето имущество на съществуващо търговско дружество. Основните характеристики на тази форма на преобразуване са [5]: вливащите се дружества се прекратяват без ликвидация; прекратяващите се дружества съставят приключителен баланс, който се предава на приемащото дружество; приемащото дружество включва в своя баланс прехвърлените му активи и пасиви по балансова стойност; съдружниците/акционерите на прекратените дружества стават по право съдружници или акционери в приемащото дружество (освен когато то самото е било акционер/съдружник във вливащото се дружество).

В този случай [3]:

Първо. Едно или няколко съществуващи в правния мир търговски дружества (наричано/наричани преобразуващо се/преобразуващи се дружества, преминава/преминават към едно съществуващо търговско дружество), наречено „приемащо дружество“.

Второ. Преобразуващото / преобразуващите се търговско / търговски дружества загубва / загубват своето / своите правомощия на юридическо / юридически лице/лица.

Трето. Не се извършва ликвидация на преобразуващото / преобразуващите се дружества.

Четвърто. При тази форма на преобразуване е недопустима промяна в правната форма на приемащото дружество (т.е. то да приеме друга правна форма).

Самото извършване на този вид преобразуване има следните стъпки [11]:

1. Изготвя се договор за преобразуване, който се сключва между вливащото се дружество и другото/другите преобразуващи се дружества. Важно е да се спазва формата на договора – задължително писмена форма с нотариална заверка на подписите. Същевременно дружествата, които участват в това преобразуване, съставят доклад, представляващ обосновка. Той следва да съдържа подробна правна и икономическа обосновка на договора или плана за преобразуване и особено на съотношението на замяна, а при разделяне и отделяне – на критерия за разпределение на дяловете и акциите. Задължително се посочват данни за назначения проверител и за упълномощения депозитар, както и евентуалните трудности по оценяването. Когато новоучреденото дружество е капиталово или ще се извърши увеличаване на капитала на приемащото дружество, докладът съдържа данни и за преминаващото към това дружество имущество, въз основа на което се установява размерът на капитала.

2. Предоставяне на договора/плана и доклада в Търговския регистър. Това следва да се извърши не по-късно от 30 дни преди решението за преобразуване на дружеството.

3. Проверка на преобразуването. Тя се осъществява от регистриран одитор с права на пълен достъп до информация и документи, както на участващите в сделката дружества.

4. Предоставяне на информация на всички съдружници. Информацията за преобразуването включва: договор или план за преобразуване; доклад на управителния орган; доклад на проверителя; годишни финансови отчети и докладите за дейността на всички преобразуващи се и приемащи дружества за последните три финансови години; счетоводен баланс към последното число на месеца преди датата на договора/плана за преобразуване; проекти на нов дружествен договор или устав на всяко от новоучредените дружества, съответно за изменения и допълнения на устава или дружествения договор на всяко от преобразуващите се и приемащите дружества.

5. Вземане решение за преобразуване. То се взема поотделно за всяко дружество, участващо в преобразуването. Мнозинството е $\frac{3}{4}$, но има някои изключения според вида на дружеството. Решението за преобразуване на дружество с ограничена отговорност се взема от Общото събрание на съдружниците с мнозинство $\frac{3}{4}$ от капитала. За преобразуване на акционерно дружество – от общото събрание на акционерите с мнозинство $\frac{3}{4}$ от представените акции с право на глас. При акции от различни класове решението се взема от акционерите от всеки клас. За преобразуване на командитно дружество с акции трябва решение на неограничено отговорните съдружници, взето единодушно в писмена форма с нотариална заверка на подписите, и решение на общото събрание на акционерите, с мнозинство $\frac{3}{4}$ от представените акции с право на глас.

6. Вписване. Преобразуването се вписва в Търговския регистър. Към заявлението за вписване се прилагат и други, посочени в закона документи съответно за вливане, сливане, разделяне и отделяне на дружествата³.

³ Към заявлението се прилагат: договор или план за преобразуване и решенията на всички участващи в преобразуването дружества; препис от дружествения договор и/или устав на приемащото дружество, който съдържа всички изменения и допълнения, заверен от органа, представляващ дружеството; приет дружествен договор и/или устав на новоучреденото дружество и необходимите документи за вписване на органите му; препис от дружествения договор и/или устава на преобразуващото се дружество, който съдържа всички изменения и

Съществена специфика се крие в съставянето на заключителен баланс от преобразуващото се търговско дружество и съставянето на встъпителен баланс на новоучредените търговски дружества⁴.

Счетоводното отчитане [2] ще засяга и преобразуващите се дружества, и приемащото дружество. Най-общо следва да се състави счетоводна статия, при която се дебитират сметките за отчитане на собствен капитал, дебитират се сметките за отчитане на пасивите срещу кредитиране на сметките за отчитане на активите.

Получените активи и пасиви в приемащото дружество ще бъдат обект на оценяване съгласно договорните постановки между преобразуващите се дружества и приемащото дружество. В приемащото дружество следва да намерят счетоводно изражение получените активи и приетите пасиви. Най-удачно е да се използва разчетна сметка (група 49 Разни дебитори и кредитори), например с наименование *Разчети по преобразуване*. Счетоводно се отразяват изплатените разходи по преобразуването. Разчетната сметка се приключва съобразно това дали крайното салдо е дебитно или кредитно.

Приетите активи и пасиви в новоучреденото дружество се оценяват по справедлива стойност. На тази база се формира основният капитал на новоучреденото дружество. Използва се разчетна сметка (група 49 Разни дебитори и кредитори), например с наименование *Разчети по преобразуване*. Съставят се последователно счетоводни статии за получените активи, за приетите пасиви, за изплатените разходи по преобразуването, за формиране на

допълнения, заверен от органа, представляващ дружеството; доклади на проверителите; съгласия за преобразуване; списък на лицата, придобиващи акции, дялове или членство в новоучредено или приемащо дружество, видът на членството, данни за съществуващи залози и запори; декларация на депозитарите, че са им предадени временните удостоверения или акциите, съответно доказателствата, че пред Централния депозитар са заявени обстоятелствата по чл. 262ч, ал.5.

⁴ По силата на чл. 263з на ТЗ преобразуващото се търговско дружество, което се прекратява, съставя заключителен баланс към датата на преобразуването. Екземпляр от този заключителен баланс се предава на всяко от приемащите или новоучредените дружества (новоучредени – при другите форми на преобразуване). Новоучредените търговски дружества съставят встъпителен баланс към датата на преобразуването на базата на определени в чл. 263з, ал. 2 стойности. Там се посочва, че всяко новоучредено дружество съставя встъпителен баланс към датата на преобразуването на основата на балансовите стойности на получените чрез преобразуването активи и пасиви или на основата на справедливата им цена. Дава се право при преобразуването да се приемат – при съставянето на баланса от новоучреденото (преобразуваното) търговско дружество, балансовите стойности на получените активи или пасиви от преобразуващото се търговско дружество или справедливата стойност на тези активи и пасиви. „Справедлива стойност е сумата, за която даден актив може да бъде разменен, пасив уреден или предоставен инструмент на собствения капитал – обменен, между информирани и желаещи осъществяване на сделката страни при справедливи пазарни условия.“ Алтернативността при избора на базата за оценяването, съдържаща се в думата „или“, според *Ив. Душанов* и *М. Димитров* не позволява произволно неограничено възприемане на едната или другата база за оценяване. Изборът следва да се предопределя от приетия и прилаган в приемащото предприятие модел на последващо оценяване на активите и пасивите, посочени в приложимите счетоводни стандарти: а) модел на цената на придобиване, или б) модел на преоценка. Когато в приемащото предприятие е възприет моделът на цената на придобиване, счетоводният баланс на вливащото се предприятие трябва да се базира на оценката на активите и пасивите по тяхната цена на придобиване. Търговският закон не регламентира дали последващото оценяване се извършва от вливащото се или влязлото предприятие, и кога – последователно, се извършва последващото оценяване. Според *Ив. Душанов* и *М. Димитров* последващото оценяване трябва да се извърши във вливащото се предприятие и счетоводният баланс следва да отразява активите и пасивите по тяхната справедлива стойност – но само в случаите, че в приемащото дружество се прилага моделът на преоценка. За подробности вж. [3].

основния капитал съгласно решение на собствениците на новоучреденото дружество и за приключване на разчетната сметка.

2. Отделяне на едно търговско дружество към друго търговско дружество

Отделянето е такава форма на преобразуване, която се характеризира с това, че дадена част от имуществото, правата и задълженията на едно дружество (преобразуващо се дружество) преминава към едно или повече други дружества (приемащи дружества). Специфичното тук е, че преобразуващото се дружество не се прекратява, а продължава да съществува. От другата страна – приемащите дружества могат да бъдат както новоучредени, така и вече съществуващи.

Основните характеристики на тази форма на преобразуване (по чл. 261 от ТЗ) се свеждат в най-голяма степен до [8]:

1. Създава се ново търговско дружество на основание решение на съдружниците и отделяне на дейност от реорганизираното дружество. Изисква се първо правоприменикът, т.е. този, който придобива предприятието, да е регистриран като търговец, съгласно изискванията на ТЗ.

2. Не се налага ликвидация, а се прави единствено реорганизация на дружеството и то продължава да съществува.

3. При регистрация на ООД е необходимо да се внесе най-малко 70 на сто от капитала при подаване на заявлението за регистрация.

4. Активите от отделената дейност се заприходяват на новосъздаденото дружество. В случай че за обслужване на дейността се отделя и недвижим имот или вещно право върху такъв имот, то е необходимо вписване в Службата по вписвания на решението на общото събрание с което е взето решение за отделяне на дейността.

Участващите в процеса на преобразуване чрез отделяне следва да изпълнят редица важни изисквания на счетоводната уредба [6]: новообразуваното дружество съставя встъпителен баланс въз основа на балансовите стойности на получените активи и пасиви или на основа на справедливата им цена; преобразуващото се дружество отписва прехвърляните активи и пасиви по тяхната балансова стойност, като отписването става за сметка на собствения капитал; приемащите търговски дружества включват получените активи и пасиви в баланса си, като спазват балансовия континуитет.

Практиката познава различни варианти на преобразуване чрез отделяне [6]:

1) Отделяне чрез учредяване на ново търговско дружество

Имуществото, което преобразуващото се дружество прехвърля на приемащите дружества, се отписва по балансова стойност. Източникът, за сметка на който се отписва имуществото, се определя от преобразуващото се дружество, според наличието на средства по отделните елементи на собствения капитал.

Обикновено акции/дялове от капитала на новоучреденото дружество получават всички акционери/съдружници от преобразуващото се дружество. Като източник за отписването могат да се ползват налични средства по баланса на преобразуващото се дружество от резерви или неразпределена печалба от минали години, но ако няма такива или средствата са недостатъчни, тогава се прибегва до намаляване на основния капитал. Дебитират се сметките за отчитане на пасиви, дебитират се сметките от група 11 Капиталови резерви и/или

се дебитираща сметка Неразпределена печалба от минали години, и/или се дебитираща сметка Основен капитал, изискващ регистрация срещу кредитиране на сметките за отчитане на активи.

Салдото по сметката за преоценъчните резерви следва да се разпредели между преобразуващото се и приемащите дружества съобразно прехвърлените активи, за които се отнася преоценъчният резерв.

Преобразуващото се дружество не съставя приключителен баланс, тъй като то не се прекратява съгласно чл. 263з от ТЗ. Не се съставя и годишен финансов отчет към датата на преобразуване, тъй като такъв не е необходим. Преобразуването следва да се оповести в приложението към годишния финансов отчет.

Изисква се преобразуващото се дружество да състави и предостави на акционерите/съдружниците определена информация, вкл. за предходни години, свързана с неговата дейност, за да могат да вземат информирано решение.

Новообразуваното дружество съставя встъпителен баланс. Това се прави по балансовите стойности на получените активи и пасиви, съгласно чл. 263з от ТЗ, респ. по справедлива цена. Справедливата стойност се ползва: за оценка на приетото имущество, за еквивалентност на придобитите акции/дялове на справедливата стойност на притежаваните такива преди преобразуването.

Специално внимание следва да се отдели на счетоводните записвания, когато е приета по-ранна дата на преобразуване за счетоводни цели. Тогава преобразуващото се дружество отписва имуществото на по-ранна счетоводна дата, независимо че все още не е вписано решението за преобразуване в търговския регистър. Новообразуваното търговско дружество съставя към тази дата встъпителен баланс. Датата на вписване в регистъра е официална, вкл. и пред данъчните органи. Затова всички сделки и търговски операции, които ще се извършат от по-ранната дата до датата на вписване, се считат за извършени от преобразуващото се дружество. Всички приходи и разходи, печалби и загуби, отчетени от новоучредените или от приемащите дружества, се признават за данъчни цели при преобразуващото се дружество, респ. не се признават за данъчни цели при новообразуваните и приемащите дружества.

2) Преобразуване с прехвърляне на имуществото на съществуващо търговско дружество (приемащо дружество)

Този вариант предполага едно преобразуващо се дружество и едно или повече приемащи дружества (според чл. 262в от ТЗ). Съществуващите дружества (преобразуващото се дружество и приемащи дружества) не губят своята правосубектност – продължават да съществуват. Реализира се единствено отделяне и прехвърляне на имущество.

Преобразуващото дружество съставя счетоводна статия, при която се дебитират сметките за отчитане на пасиви, дебитират се сметките от група 11 Капиталови резерви, дебитираща се сметка Основен капитал, изискващ регистрация срещу кредитиране на сметките за отчитане на активи.

Приемащото дружество не съставя приключителен и/или встъпителен баланс, а счетоводно отразява прехвърлените му активи и пасиви, като се дебитират сметките за отчитане на активи срещу кредитиране на сметките за отчитане на пасиви, кредитиране на сметка Основен капитал, изискващ регистрация и кредитиране на сметка Преоценъчен резерв.

Акционерите/съдружниците на преобразуващото се дружество получават членствени права чрез акции/дялове от капитала на приемащите дружества в рамките на увеличението на капитала им. Получаването на акции/дялове от

капитала на приемащото дружество става за еквивалентна стойност по справедливата цена на притежаваните в преобразуващото се дружество акции/дялове. Използва се справедливата цена, за да се формира броят и стойностите на предоставените акции/дялове от капитала на приемащото дружество. Ако приемащото дружество има резерви или неразпределена печалба от минали години, или със собствени акции, с които да удовлетвори новите акционери/съдружници, не се прави фактическо увеличаване на капитала.

3) Счетоводно отчитане при отделяне чрез учредяване на еднолично търговско дружество (ЕООД или ЕАД)

Нормативно този вариант е регламентиран в чл. 262г от ТЗ. Собственик на капитала на едноличното търговско дружество става преобразуващото се търговско дружество като юридическо лице. Така в преобразуващото се дружество ще възникне инвестиция в дъщерно предприятие в размер на чистата стойност на прехвърленото имущество. Съставя се счетоводна статия, при която последователно се дебитират сметките за отчитане на пасиви, дебитират се сметките за отчитане на инвестиции срещу кредитиране на сметките за отчитане на активи.

Новосъздаденото търговско дружество приема прехвърленото му имущество на принципа на балансов континуитет. Това намира счетоводно изражение като не се дебитират сметките за отчитане на активи, а се кредитират сметките за отчитане на пасиви, кредитира се сметка Основен капитал, изискващ регистрация, и се кредитира сметка Преоценъчни резерви.

3. Прехвърляне на търговско предприятие по чл. 15 от ТЗ

Когато търговската дейност се осъществява чрез търговско дружество (самостоятелно юридическо лице, различно от неговите собственици), то най-често т.нар. „прехвърляне” [12] става не чрез сделка с цялото предприятие на търговското дружество, а чрез прехвърляне на участието в това дружество (т.е. дялове или акции от това дружество). Самото дружество като вид юридическо лице остава външно непроменено, но собствениците на това дружество, които в крайна сметка формират волята на дружеството, вече са други. Всички правоотношения, в които дружеството е встъпило до този момент също остават непроменени.

Когато търговската дейност се осъществява чрез едноличен търговец (ЕТ), който по дефиниция не е отделно юридическо лице, различно от собственика, то „прехвърлянето на фирмата” не може да се осъществи чрез прехвърляне на дялове или акции, каквито едноличният търговец няма, а чрез прехвърляне на цялото предприятие на търговеца. Това се практикува в случаите, когато тази правно-организационна форма вече не е удачна за бизнеса и собственикът решава да обособи самостоятелно търговско дружество (най-често ЕООД), което да продължи дейността. Тъй като е невъзможно ЕТ (физическо лице) да се трансформира директно в ЕООД (юридическо лице), се извършват следните действия: първи етап – учредяване на ново ЕООД, и втори етап – прехвърляне на предприятието от ЕТ към новоучреденото ЕООД.

Казано иначе, сделката по чл. 15 от ТЗ е между двата правни субекта – предприятието на продавача и предприятието на купувача.

Всички възникнали до момента права, задължения и фактически отношения, съставляващи действащото предприятие на ЕТ (вкл. ползването на

данъчен кредит), преминават към новоучреденото ЕООД и дейността продължава в същия обем и начин през следващите отчетни периоди.

Търговския закон регламентира, че предприятието може да бъде продадено „цяло“ или „частично“, т.е. има възможност за прехвърляне както на цялото предприятие, така и отделна самостоятелно обособена съвкупност от права, задължения и фактически отношения. Самото прехвърляне на предприятието може да се осъществи чрез разнообразни правни сделки: покупко-продажба, замяна, дарение, апорт и други.

Прехвърлянето на търговското предприятие се извършва чрез писмен договор, с нотариална заверка на подписите на страните и на съдържанието.

Съгласно чл. 15, ал. 4 на ТЗ предприятие може да се прехвърля само ако са изплатените дължимите трудови възнаграждения, обезщетения, задължителни осигурителни вноски на работниците и служителите, включително и по правоотношения, прекратени до три години преди прехвърляне на предприятието.

Когато се прехвърля цялото търговско предприятие на дадено търговско дружество (а не обособена част), е необходимо да се вземе решение от Общото събрание на това дружеството, като подписите се заверяват нотариално.

Правоприемникът на предприятието е длъжен да го управлява отделно от своето за срок от шест месеца от вписване на прехвърлянето. В посочения период трябва да се води отделно счетоводство за новопридобитото предприятие. Членовете на управителния орган на правоприемника отговарят солидарно пред кредиторите за изпълнение на това задължение за отделното управление. Но през посочения период може приобретателят на предприятието да се разпорежда с отделни елементи от предприятието.

Прехвърлителят на предприятието отговаря за задълженията към кредиторите солидарно с приобретателя му до размера на получените права (освен ако няма друга уговорка с кредиторите на тези задължения). Това означава, че кредиторите на предприятието, чиито вземания са възникнали преди прехвърлянето му, могат да искат изпълнение както от продавача, така и от купувача на предприятието – в зависимост от това къде има по-големи шансове да получат изпълнение.

Ако приобретателят на търговското предприятие не е търговец, то заедно с вписване на сделката в Търговския регистър придобиващият трябва да се регистрира като търговец. Възможно е приобретателят да не се вписва като търговец само в случаите, когато няма да се продължава дейността. Когато част от предприятието, предмет на сделката, са вещни права върху недвижими имоти, договорът за прехвърляне подлежи на вписване и в Имотния регистър към Агенция по вписванията по местонахождението на тези имоти.

Принципно сделките с предприятие, когато същото включва недвижими имоти, не се считат и приравняват на същински сделки с недвижими имоти, осъществявани чрез нотариален акт, въпреки, че имат същия ефект. Тези сделки по-скоро се доближават до апорт, отколкото до обикновена традиционна сделка с недвижим имот. В този смисъл прехвърлянето на имотите като част от предприятието не подлежи на облагане с местен данък, независимо от големината и броя им.

Трудовите правоотношения с работниците и служителите в прехвърляното предприятие не се изключват от предмета на сделката – работниците и служителите следват предприятието и продължават да работят за приобретателя (съгласно чл. 123, ал.1, т. 6 от КТ).

При прехвърляне на търговско предприятие, прехвърлителят не начислява ДДС по сделката, тъй като в този случай няма доставка по смисъла на закона - чл. 10 ЗДДС. Това е безспорно при прехвърляне на цялото предприятие на търговеца. Когато обаче, не се прехвърля цялото предприятие, а само обособена част, неначисляването на ДДС се счита за спорно.

Най-често сделки по прехвърляне на предприятие се осъществяват от еднолични търговци, тъй като при тази правно-организационна форма няма друг начин да се осъществи прехвърляне на бизнеса. В тези случаи предприятието се прехвърля от ЕТ обикновено на ЕООД, в което едноличен собственик на капитала е същото физическо лице. Може да се каже, че това е единственият начин за трансформиране на ЕТ в ООД, който има масово приложение. Така се получава сделка между свързани лица. В договора за прехвърляне на предприятието може да бъде определена свободно цена, но все пак е желателно да се определи/впише пазарната цена на предприятието, определена съгласно Данъчно-осигурителния процесуален кодекс [1] с оценка от лицензиран оценител.

Ако при прехвърляне на предприятието на ЕТ, прехвърлителят е реализирал доход, той ще дължи подоходен данък по реда на ЗДДФЛ.

При прехвърляне на предприятие сделката е продажба, но тя не засяга статута на предприятията понеже се касае за прехвърляне на „имуществен комплекс“ и респ. следва да се документира имуществото. За целта от счетоводна гледна точка е необходимо да се състави и провери баланса на предприятието към датата на сделката. Освен това, трябва да се приведат: актове за собственост на недвижими имоти, за ценни книжа, ноу-хау, патенти, лицензи и други права върху нематериални активи. Препоръчително е да се извършат фактически проверки на имуществото. Успоредно следва да се приложи предвидения ред за приключване на отсрочени активи и пасиви, както и за отписване на преоценен резерв на прехвърлените активи, включително и за неамортизируемите – чл. 45 от ЗКПО. Всичко това е аргументирано от обстоятелството, че цената, по която се прехвърля предприятието, е обща, без диференциране по отделни активи и пасиви.

Сделката по придобиване на предприятие е двустранна, съответно намира счетоводно изражение при продавача и при купувача. Тази сделка не може да се третира като „бизнескомбинация“ по МФСО 3 Бизнес комбинации, респ. СС 22 Отчитане на бизнес комбинации [7].

√ *При продавача (придобиваното предприятие)*

Тъй като е налице прехвърляне на активи и пасиви, се счита за целесъобразно в хода на счетоводните записвания да се използва разчетна сметка, например Други дебитори. Последователно намират счетоводно изражение: издадената фактура за продажбата на предприятието съгласно нотариален акт и договорена цена⁵; отписването на натрупаната амортизация на амортизируемите активи, включени в описите за продажбата; отписването на отчетните стойности на активите; отписването на пасивите, включени в описите; приключването на разчетната сметка със сметката за Приходи от продажби на дълготрайни активи.

⁵ Препоръчително е да не се използват отделни сметки от група 70 Приходи от продажби (поскоро сметка Приходи от продажби на дълготрайни активи), въпреки че има различни активи – продажната цена е обща.

√ *При купувача (правоприемника)*

Покупката се отчита по общото правило – по цена на придобиване. Следва да се имат предвид някои особености [7]:

а) цената на активите, която трябва да се отрази счетоводно, е равна на цената на пасивите плюс платеното по сделката (цената);

б) докато продавачът отписва активите по балансова стойност, то купувачът трябва да ги отрази по стойности, които удовлетворяват равенството по-горе, съответно по буква „а“. В повечето случаи това ще означава, че при купувача стойностите, по които ще се отразят получените активи, ще се отличават, малко или много, от балансовата стойност, по която са отписани при продавача. Равенство се постига само, когато заплатеното от купувача е равно на нетната (чистата) стойност на имуществото;

в) за „изравняване“ на сделката при купувача трябва да се направи „редуциране“ на стойностите на получените активи и пасиви. При това действие е целесъобразно да се има предвид, че вземанията, задълженията, паричните средства и финансовите активи следва да се отразят по тяхната номинална стойност; дълготрайните и краткотрайните активи следва „да се редуцират“ така, че нетната стойност на полученото имущество (активи минус пасиви), да е равна на заплатеното. Като резултат ще се постигне и балансовото равенство. Редуцирането на активите следва да се направи на базата на експертна оценка за тяхното състояние, актуалната им пазарна цена, изхабяване и т.н. Дебитират се сметките за отчитане на активи срещу кредитиране на сметките за отчитане на пасиви, кредитиране на сметка Разплащателна сметка в левове с договорената за плащане цена или кредитиране на сметка Доставка при възникване на задължение, което ще се изплати в бъдеще, вкл. и разсрочено, според договора.

Както подчертава *Е. Рангелов*, предмет на сделката е прехвърляне на капитал, но изразен чрез чистата стойност на имущество. При прехвърляне на цялото имущество в баланса на предприятието ще останат салда по сметките от група Капитал и салда по сметките от група Парични средства, получени от сделката при прехвърлянето, респ. ще бъде отчетен финансов резултат [7].

Данъчните аспекти на придобиването на предприятие намират отражение в три данъчни закона – Закон за корпоративното подоходно облагане, Закон за ДДС и Закон за местните данъци и такси.

Заключение

Сливанията и придобиванията са изключително важен елемент на съвременните икономически отношения на корпоративно ниво. Имат ключово значение за осъществяването на високоефективен корпоративен мениджмънт с техните преимущества, свързани в най-голяма степен с: реализиране на експанзия чрез навлизане в нови стратегически бизнес зони, постигане на синергия и икономии от мащаба; споделено използване на ресурси; намаляване на риска и други.

Резултатите от нашето изследване показват, че едни от най-удачните варианти за практическо реализиране на сделките по сливания и придобивания са три: вливане на едно търговско дружество в друго търговско дружество, отделяне на едно търговско дружество към друго търговско дружество и прехвърляне на търговско предприятие по чл. 15 от ТЗ. За постигането на успех при този сложен процес обаче е важно не само да се познават и прилагат професионално управленските мотиви и съображения, но така също и

юридическите, финансовите и счетоводните особености и свързаната с това нормативна база и съпътстваща експертиза.

Библиография

[1] Данъчно-осигурителен процесуален кодекс. В сила от 01.01.2006 г. Обн. ДВ. бр. 105 от 29 Декември 2005 г., изм. и доп. ДВ. бр. 69 от 4 Август 2020 г.

[2] Дурин, Ст. Осчетоводяване преобразуването на дружества чрез вливане и сливане.
<https://ekspertis.bg/document/view/qanda/148283/0/90f83712fd77f08118b10f5175590ae8_7d5ef40e101c5dd5913c7336ebc6f061> последно посещение към 30.09.2020

[3] Душанов, Ив., М. Димитров. (2011) Курс по счетоводство на предприятието. Ромина, С., 236.

[4] Глобалният пазар на сливания и придобивания се свива.
<<https://www.investor.bg/drugi/338/a/globalniiat-pazar-na-slivaniia-i-pridobivaniia-se-sviva-287611/>> последно посещение към 20.09.2020 г.

[5] Рангелов, Е. (2015) Счетоводното отчитане при преобразуване на търговско дружество чрез вливане. *Данъците в Република България*, бр. 8.

<<https://ekspertis.bg/document/view/qanda/149410/0>> последно посещение към 25.09.2020 г.

[6] Рангелов, Е. (2017) Счетоводни аспекти на преобразуването чрез отделяне. *Данъците в Република България*, бр. 5-6.

<<https://ekspertis.bg/document/view/qanda/155161/0/>> последно посещение към 30.09.2020 г.

[7] Рангелов, Е. (2016) Придобиване на предприятие чрез покупко-продажба. *Актив*, бр. 1.

<https://ekspertis.bg/document/view/qanda/150615/5281756/803d6ea9566004e4993b7ed6972dca01_da64149bde3d5140e4615be6633dfa81> последно посещение към 02.10.2020 г.

[8] Рачев, С. (2002) Правни аспекти на „отделянето“. *Данъчна практика*, бр. 10. <http://magazine.askana.com/ver_05/article.php?art_id=458> последно посещение към 30.09.2020 г.

[9] Сделките в Източна Европа растат въпреки коронавируса.
<<https://www.investor.bg/nachalo/0/a/sdelkite-v-iztochna-evropa-rastat-vupreki-koronavirusa-308414/>> последно посещение към 20.09.2020 г.

[10] Brockdorf, В. (2013) Konzeptualisierung und Integrationsentscheidung. *Disertation der Universitaet St. Gallen*, Difo-Druck, Bamberg, 55.

[11] <<https://pravatami.bg/11641>> последно посещение към 25.09.2020 г.

[12] <<https://www.bgkantora.bg/statii/Prehvarlyane-na-targovko-predpriatie>> последно посещение към 02.10.2020 г.

IFRS 9 FINANCIAL INSTRUMENTS AND CREDIT RISK MODELING IN BANKS

Liliya Rangelova

University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

Abstract: For nearly a decade, the International Accounting Standards Board (IASB) has been aware of the need to change the requirements for financial reporting of financial instruments in order to increase the relevance and readability of the information on them in the financial statements.

During the financial crisis, a significant weakness of the rules for valuation of financial instruments was highlighted, related to the delayed recognition of impairment losses on loans and other financial instruments. These shortcomings gave rise to the need to adopt an entirely new impairment model in IFRS 9 Financial Instruments - A Model of Expected Losses. The model was developed in response to the G20's call for a forward-looking approach to recognizing expected losses on financial assets. This report analyses the new general approach of expected impairment losses on financial assets, as adopted in the final version of IFRS 9 Financial Instruments. Although the report is of a strong theoretical and methodological nature, much of the conclusions drawn can contribute to the comprehension of specific provisions of the Standard and support their practical application.

1. Introduction

The new standard IFRS 9 Financial Instruments came into force since 1 January 2018 and replaced IAS 39 Financial Instruments. IFRS 9 (EU, 2018) contains requirements for the classification, measurement and recognition of financial assets and financial liabilities, impairment of financial assets and accounting for hedges. The impairment approach is the most significant area of change as per IFRS 9 compared to IAS 39. IFRS 9 adopts the model of expected impairment losses - unlike IAS 39, which is based on the model of incurred losses (Stoyanov, St., *et al.*, 2018). According to the Expected Credit Losses (ECL) model, an entity must recognize the ECL at any time and update the amount of the ECL recognized at each reporting date to reflect changes in the credit risk of the financial instruments. Credit risk is usually explained as the risk that a borrower may not repay a loan (or any type of debt) so the lender may lose the principal of the loan or the interest on the loan, or both. Credit risk is also called "a default risk" because it implies a Probability of Default.

The model is forward-looking and occurrence of loss event is not required to recognize impairment losses. In accordance with IFRS 9, the following instruments are subject to impairment (EU, 2018, par. 5.5.1): debt instruments measured at amortized cost; debt instruments measured at fair value through other comprehensive income; loan commitments and financial guarantee contracts that are not measured at fair value through profit or loss; lease receivables within the scope of IAS 17 Leasing; contract assets within the scope of IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers (rights to consideration after the transfer of goods, products or services).

Equity instruments and financial assets measured at fair value through profit or loss are not subject to impairment (MNP, 2017).

Although impairment rules in IFRS 9 apply to all mentioned categories of financial assets, in practice three different approaches are introduced depending on the type of asset and its credit risk: a general approach (three-tier); simplified approach (for trade receivables, lease receivables and contract assets with clients without

significant financial component; for instruments with significant financial component-optional); approach to purchased or initially created financial assets having credit impairment.

Under the IFRS 9 framework, banks are required to develop models to estimate expected losses. The objective of this paper is to focus on the practical challenges the financial institutions would face and on how the existing available information and resources can be efficiently utilized.

2. Framework of General Impairment Approach.

The purpose of the general impairment approach, as adopted in the final version of IFRS 9 Financial Instruments, is to reflect the change in the credit quality of financial instruments. The amount of the expected credit losses recognized as an impairment allowance depends on the credit risk of the instrument at its initial recognition and on the change in credit risk in subsequent reporting periods. IFRS 9 requires an entity to evaluate ECL with reasonable and supportable information available (Singh, V.B., 2016) without undue expense and effort, and it includes historical, current and forecast information. „In practice, this may not be a complex analysis, in some cases relatively simple modelling may be sufficient without the need for large-scale and detailed simulation of different scenarios.“ (Milanova, E., 2016) Typical of the standard is that the impairment is calculated based on the following indicators:

- Probability of Default (PD) – two PD estimates are calculated: 12-month PD and PD for the entire period of the credit
- Loss Given Default (LGD)

Definitions:

Probability of default – probability of whether borrowers will default on their obligations (takes into account credit risk and time value of money)

Loss Given Default – estimate of the loss on a transaction given that a default occurs (takes into account collateral)

For the purpose of impairment of financial instruments, three stages of credit risk deterioration were introduced, with specific reporting requirements provided for every stage. At each reporting date, the entity has to decide the stage to which a financial asset relates to, in order to apply the relevant requirements.

IFRS 9 requires the determination of a stage for each exposure, according to which a factor is applied in the impairment calculation either for a 12-month probability of default or for a probability of default for the entire life, as follows:

- Expected credit losses for 12 months (Stage 1) – the credit losses due to default events that are possible within the next 12 months. Those financial instruments that have not undergone a significant change in credit risk after initial recognition are included in Stage 1.

- Expected credit losses over the entire life of the instrument (Stages 2 and 3) – the expected credit losses arising from all possible default events over the expected life of the instrument, weighted on the basis of their likelihood of occurrence. Stage 3 refers to financial instruments that have objective evidence of impairment while Stage 2 refers to instruments whose credit risk has increased significantly after their initial recognition, but for which there is still no objective evidence of impairment.

The difference in the accounting treatment of the instruments in Stage 2 and in Stage 3 consists of the way interest income on the instrument is recognized. In Stage 2, as well as in Stage 1, the amount of the recognized interest income is not related to the reported impairment loss at all. Interest is accrued on the basis of the gross carrying

amount of the instrument. In Stage 3, the interest is calculated on the basis of the amortized cost of the asset (gross carrying amount less any allowance for impairment).

Table no.1 presents the general framework used for the distribution of credits in the three different stages.

Table 1. IFRS 9 Staging Framework

	Stage 1	Stage 2	Stage 3
Level of Asset Risk	Same or not significantly deteriorated since initial recognition	Significantly deteriorated since initial recognition	Asset is in a situation of default
Impairment recognition	12-month ECL	Life-Time ECL	Life-Time ECL
Expected loss	12 month EL= 12 month PD x lifetime LGD	Lifetime EL = lifetime PD x lifetime LGD	Lifetime EL = lifetime PD x lifetime LGD
Exposure at default	Equivalent to performing loans	Equivalent to 'underperforming' loans but not yet impaired	Equivalent to 'non-performing'; and current incurred loss model under IAS 39
Interest revenue	Interest income recognised on gross basis	Interest income recognized on gross basis	Interest income recognized on net basis (net of provisions)

Expected credit losses are calculated by: (a) identifying scenarios in which a loan or receivable defaults; (b) estimating the cash shortfall that would be incurred in each scenario if a default was to happen; (c) multiplying that loss by the probability of the default happening; and (d) summing the results of all such possible default events (PwC, 2017).

Putting the theory into practice, the expected credit losses under the 'general approach' can be best described using the following formula:

Expected credit loss = Probability of Default (PD) x Loss Given Default (LGD) x Exposure at Default (EAD)

Definitions:

Exposure at Default (EAD) – estimate of the amount that will be outstanding at the date of default (takes into account amortization)

The Probability of Default (PD) used to calculate impairment for exposures at each stage is result of a statistical analysis of the behaviour of the granted loans. Input data for the analysis include the number of delinquencies occurring in the loan portfolio as of the date the loan was initially disbursed.

To calculate the impairment, LGD is also used obtained as a result of statistical analysis of the behaviour of the overdue granted loans. In this case, the input data for the analysis include collected amounts from borrowers between the default event and the loan maturity.

Considering the above aspects, the distribution of loans in 3 stages according to the risk level, as defined in IFRS 9, cannot be deduced on the basis of deteriorating credit behaviour (as tackled in the usual manner).

3. Model Implementation

Main issue of model implementation is the grouping of financial assets for impairment evaluation according to their risk characteristics (Ernst & Young, 2012). The criteria for the 3 stages was defined according to the presumptions determined in par.5.5.11 of IFRS 9, supplemented by quantitative and qualitative criteria indicating impairment of credit risk on loans granted. These criteria represented both receivables in terms of principals, interest, fees and penalty interest payable by borrowers that were booked in the statement of financial position and commitments for loans granted, but not yet utilized, booked off-balance sheet. Loans having no overdue or with no more than one overdue monthly instalment (payment of principal and/or interest), but for administrative reasons and not because of financial difficulties, were considered in Stage 1, with the exception of loans classified in Stage 2 based on indicators different from the number of overdue monthly instalments. As Stage 2 loans were reflected those for which one or more of the following indicators were present: delay of two consecutive monthly instalments (payments of principal and / or interest) or delay of one monthly instalment, but due to financial difficulties and not for administrative reasons; deterioration of the borrower's financial ratios; difficulties in servicing debt to third parties; increase in the amount of overdues; presence of blocked current accounts; increase in the total debt of the borrower; delay in the launch of the funded project or other factors with a negative effect on future cash flows. Loans with a delay of three or more consecutive monthly instalments (principal and/or interest payments) were considered in Stage 3 (default).

Table no.2 summarizes the staging definitions used for the impairment's methodology developed.

Table 2. Staging under IFRS 9

Stage 1	0 or 1 delay in principal and/or interest payments
Stage 2	2 consecutive delays in principal and/or interest payments and other qualitative and quantitative indicators pointing to deteriorated creditworthiness
Stage 3	3 or more consecutive delays in principal and/or interest payments

3.1. Probabilities of Default (PDs) Calculation

The 'general approach' has two bases, on which to measure the PD. The first base shall present the probability that a credit in Stage 1 would default in the next 12 months after the moment of observation (12-month PD). The second base shall represent the probability that a credit being in Stage 2 would fall into default during its full remaining history. These two estimations are forward-looking and based on historical information. For the purposes of their calculation, the full credit history of the bank is used.

In order to calculate 12-month PD, all credits being in Stage 1 as of every month of the history of the bank, as of the moment of the analysis, were followed for 12 months after being at Stage 1. One and the same credit being at Stage 1 during multiple points in time was considered multiple times in the PD calculation – the full history on a rolling basis was used.

As a next step, for each bucket of credits at Stage 1 at a given point in time the number of credits was counted that have defaulted during the next 12 months,

irrespective of the exact month. This calculation was performed on a rolling basis following one strict condition – once a credit falls in default, it is assumed to stay in the default state at least for the next 12 months.

After conducting these calculations, a 12-month moving average was calculated on a rolling basis for each point of observation (each month). In this way we got an adjusted 12-month PD value for each point of observation.

To calculate the final 12-month PD figure the average of the adjusted value from Step 3 for the last 2 years (24 months) was taken, with at least 12 months of history at the moment of the analysis.

Full calculations for Stage 1 PD are illustrated in Table no.3.

Table 3. Calculations for Stage 1 PD

Observation Point	Total Credits in Stage 1 at observation point	Defaulted in 12 Months	PD	12 months moving average adjusted PD	Country Rating (S&P)	Outlook
1 month	198	7	3.54	4.21	BB+	positive
2 month	195	8	4.10	4.18	BB+	positive
3 month	186	7	3.76	4.86	BB+	positive
4 month	183	8	4.37	4.62	BB+	positive
5 month	179	7	3.91	4.48	BBB-	stable
6 month	177	6	3.39	4.41	BBB-	stable
7 month	167	4	2.40	4.26	BBB-	stable
8 month	171	6	3.51	4.16	BBB-	stable
9 month	165	6	3.64	4.13	BBB-	stable
10 month	170	9	5.29	4.08	BBB-	stable
11 month	166	8	4.82	4.02	BBB-	positive
12 month	164	5	3.05	4.01	BBB-	positive
13 month	161	1	0.62	3.81	BBB-	positive
14 month	172	1	0.58	3.59	BBB-	positive
15 month	174	1	0.57	3.37	BBB-	positive
16 month	179	3	1.68	3.09	BBB-	positive
17 month	184	3	1.63	2.92	BBB-	positive
18 month	192	0	0.00	2.69	BBB-	positive
19 month	189	0	0.00	2.36	BBB-	positive
20 month	198	3	1.52	2.09	BBB-	positive
21 month	196	3	1.53	2.01	BBB-	positive
22 month	208	6	2.88	1.86	BBB-	positive
23 month	209	6	2.87	1.83	BBB-	positive
24 month	208	3	1.44	1.67	BBB-	positive
PD				3.45		

The final value for the 12-Month PD obtained in this process is 3.45%. Based on the same principle, PD for the full loan term was calculated.

To apply a similar approach, an estimate of the number of loans that are expected to reach Stage 2 (increased risk level) over the course of their full life in the bank portfolio is required.

Historical information was used to make this assessment. The Lifetime PD for the credits in Stage 2 was calculated respecting a similar procedure. All credits being in Stage 2 as of every month of the history of the bank, at the moment of the analysis, were followed for their full life after entering the Stage 2. One and the same credit being at Stage 2 at different points of observation was considered multiple times in the PD calculation.

Then for each bucket of credits at Stage 2, the number of credits that have defaulted during their remaining lifetime was counted. This calculation was performed on a rolling basis adhering to the condition that once a credit entered into default it would remain in default at least for the next 12 months.

After performing these calculations, a 12-month moving average was computed on a rolling basis for each point of observation (each month). In this way an adjusted Lifetime PD value for each point of observation was obtained.

To calculate the final Lifetime PD figure, the average of the adjusted value from step 3 was taken for the last 2 years (24 months), with at least 12 months of history at the moment of the analysis.

The full calculations for Stage 2 PD are shown in Table no.4.

Table 4 Calculations for Stage 2 PD

Observation Point	Total Credits in Stage 2 at observation point	Defaults in the lifetime of the credit	PD	12 months moving average Lifetime PD	Country Rating (S&P)	Outlook
1 month	5	1	20.00	56.67	BB+	positive
2 month	0	0	0.00	68.26	BB+	positive
3 month	3	2	66.67	58.06	BB+	positive
4 month	2	0	0.00	62.50	BB+	positive
5 month	0	0	0.00	53.33	BBB-	stable
6 month	0	0	0.00	55.17	BBB-	stable
7 month	2	2	100.00	54.17	BBB-	stable
8 month	0	0	0.00	56.00	BBB-	stable
9 month	0	0	0.00	55.00	BBB-	stable
10 month	0	0	0.00	52.63	BBB-	stable
11 month	2	0	0.00	53.33	BBB-	positive
12 month	3	3	100.00	47.06	BBB-	positive
13 month	3	3	100.00	47.06	BBB-	positive
14 month	0	0	0.00	66.67	BBB-	positive
15 month	0	0	0.00	66.67	BBB-	positive
16 month	0	0	0.00	66.67	BBB-	positive
17 month	0	0	0.00	80.00	BBB-	positive
18 month	3	3	100.00	80.00	BBB-	positive
19 month	0	0	0.00	84.62	BBB-	positive
20 month	0	0	0.00	81.82	BBB-	positive

Observation Point	Total Credits in Stage 2 at observation point	Defaults in the lifetime of the credit	PD	12 months moving average Lifetime PD	Country Rating (S&P)	Outlook
21 month	1	0	0.00	81.82	BBB-	positive
22 month	0	0	0.00	75.00	BBB-	positive
23 month	2	0	0.00	75.00	BBB-	positive
24 month	3	3	100.00	75.00	BBB-	positive
PD				64.69		

The final value for the lifetime PD for the credits in Stage 2 is 64.69%.

3.2. LGD Calculation

For the LGD (Loss Given Default) calculation only credits that have reached the stage of default and are already completed at the moment of the analysis were used. Considering the full history of the financial institution, 60 credits have reached default status, but 13 of them were still not completed at the moment of the analysis. Therefore, 47 credits in total qualified.

The most important criteria for LGD calculation was that only defaulted credits having reached 3 or more consecutive months with delays on interest and/or principal payments were considered as well as only credits, which were repaid at the time of the analysis. Furthermore, all payments made by the defaulted clients were discounted back to the moment the credit was granted and this was the third criterion. The discount rate consisted of four components. The first was the average interest rate of the loan during its lifetime as per books of the bank. In case the debtor ran out of money and the credit collateral remained the only possible source of recoveries, a risk premium was also used to compensate for the higher risk of collecting interest and principal from a defaulted customer (second component). A premium of 1.5% was the third component: for administrative and other costs of such nature related with the renegotiations and restructuring on some of the defaulted credits. The last factor was a premium of 5.5% to compensate for the cost of funds (alternative investments) and for future inflation expectations. This figure was based on the yield of the 10-year Bulgarian government bonds, as well as on the Consumer Price Index (CPI). The 10-year bond had a yield of 1.9% p.a. of the total figure and was based on the average yield for the last 3 years at the moment of the analysis. The CPI component represented 3.6% of the final figure and was calculated based on the average yearly inflation rate for the 12 months prior to the moment of the analysis.

Following the above considerations, all defaulted credits were examined on a discounted cash flow basis and all collections made on them were compared to the principal amount of the credit. All repayment components (principal, interest, as well as taxes and penalty interest) were included in the cash flow figures. The differences were averaged among all the credits and the resulting figure of 35% was considered as the LGD estimation for the credits issued by the enterprise.

The aggregated calculation at credit level can be seen in Table no.5.

Table 5. LGD Calculation

Credit Number	Total Repaid Discounted	Principal Due	Loss	Percentage Loss
13	626,977	1,254,132	-627,155	-50%
20	850,578	1,600,000	-749,422	-47%
45	681,653	1,296,090	-614,438	-47%
50	364,534	491,992	-127,458	-26%
63	236,366	236,366	0	0%
80	454,219	972,477	-518,258	-53%
101	1,270,533	1,800,000	-529,467	-29%
109	1,521,991	2,530,855	-1,008,864	-40%
113	977,392	1,642,062	-664,670	-40%
175	613,176	780,949	-167,773	-21%
257	1,586,403	2,229,336	-642,933	-29%
263	1,514,316	2,011,905	-497,589	-25%
313	82,642	128,423	-45,781	-36%
375	395,654	676,659	-281,005	-42%
411	310,495	527,939	-217,444	-41%
413	257,256	341,500	-84,244	-25%
419	159,944	209,675	-49,731	-24%
422	110,954	142,890	-31,936	-22%
461	207,111	290,000	-82,889	-29%
469	133,719	154,600	-20,881	-14%
471	1,936,110	2,817,109	-880,999	-31%
498	496,539	767,036	-270,497	-35%
508	601,964	1,200,000	-598,036	-50%
568	273,476	400,000	-126,524	-32%
577	468,392	849,486	-381,094	-45%
631	1,224,816	1,851,213	-626,396	-34%
648	137,366	304,000	-166,634	-55%
652	3,695,824	5,667,755	-1,971,931	-35%
653	1,871,673	3,000,000	-1,128,327	-38%
692	973,927	1,220,000	-246,073	-20%
705	117,578	328,483	-210,904	-64%
707	151,370	332,615	-181,245	-54%
732	750,789	1,187,286	-436,497	-37%
752	121,390	169,285	-47,895	-28%
785	2,309,682	3,500,000	-1,190,318	-34%
787	130,332	221,483	-91,151	-41%
799	1,267,174	1,726,039	-458,865	-27%
811	54,380	120,601	-66,221	-55%
833	360,345	421,116	-60,771	-14%
857	1,686,482	2,500,000	-813,518	-33%
884	620,150	861,104	-240,954	-28%

Credit Number	Total Repaid Discounted	Principal Due	Loss	Percentage Loss
886	235,127	477,000	-241,873	-51%
891	123,882	244,058	-120,176	-49%
899	98,909	131,573	-32,664	-25%
936	39,042	48,950	-9,908	-20%
966	30,503	46,541	-16,038	-34%
976	77,358	120,360	-43,002	-36%
Average		1,060,233	-374,903	
LGD			-35%	

3.3. Provisioning Coefficients' Calculation

The impairment coefficients were calculated and applied based on the relationship, where the expected credit loss is the product of the probability of default, the loss-given default and the exposure at default.

Table no.6 presents the calculated coefficients and expected impairment amounts.

Table 6. Impairment Amounts

	Stage 1	Stage 2	Stage 3
Definition	Credits currently with 0 or 1 month interest or principal sum in default	Credits with 2 consecutive months of interest and/or principal defaults	Credits with 3 or more consecutive months of interest and/or principal defaults
PD	3.45%	64.69%	100.00%
LGD	35%	35%	35%
Impairment Coefficient	1.21%	22.64%	35.0%
Exposure	128,345,766 BGN	13,420,392 BGN	841,472 BGN
Impairment Amount	1,547,978 BGN	3,038,677 BGN	294,515 BGN

4. Conclusion

This paper offers a solution for implementing the most difficult part of the new IFRS 9, i.e. the model for calculation of Expected Credit Losses for financial instruments. Both theoretical and practical instructions for defining, determining and computing all three variables in the ECL formula were presented. The coefficients calculated in this way can be modified by updating the data or, if necessary, in case of change in the loan portfolio of the bank. Impairment was computed at the end of each calendar year, with opportunity to analyse the impaired loan on a quarterly basis and to adjust the impairment amount if needed.

Recognition of Expected Credit Losses in the Statement of Financial Position (impairment/loss provisions) and in the Income Statement (expenses) can be either 12-month or lifetime for each financial asset, depending on the impairment stage, which the asset falls in. As soon as a financial instrument is purchased or originated, 12-month expected credit losses are recognized in profit or loss. Moreover, a loss allowance is established. This serves as a proxy for initial expectations of credit losses.

We believe the implementation of the ECL model will likely pose certain practical challenges in terms of information requirements and implementation costs. In this paper, the impairment model was covered with a focus on these challenges the banks would face as well as how the available information and resources can be efficiently utilized.

References

- [1] Ernst & Young, 2012. Impairment - assessing the impact of the new proposal. [pdf] Available at <[https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Impairment_-_assessing_the_impact_of_the_new_proposal/\\$FILE/IFRS%20Practical%20Matters%20Impairment.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Impairment_-_assessing_the_impact_of_the_new_proposal/$FILE/IFRS%20Practical%20Matters%20Impairment.pdf)> [Accessed 5 August 2019].
- [2] European Union (EU), 2018. Commission Regulation (EU) 2018/498 of 22 March 2018 amending Regulation (EC) No 1126/2008 adopting certain international accounting standards in accordance with Regulation (EC) No 1606/2002 of the European Parliament and of the Council as regards International Financial Reporting Standard 9. [pdf] Available at <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32018R0498>> [Accessed 27 July 2019].
- [3] Milanova, E., 2016. Compatibility between IFRS 9 Financial Instruments and The Basel Capital Requirements Framework. [pdf] Available at <<https://www.ides.bg/>> [Accessed August 2019].
- [4] Димитрова, П.(2019). Доколко е полезна, в т.ч. прозрачна финансовата информация в годишните отчети на публичните дружества. Годишник на ВУАРР, т.VII, с.95-128
- [5] MNP, 2017. An Overview of the Impairment Requirements of IFRS 9 Financial Instruments. [pdf] Available at <<https://www.mnp.ca/SiteAssets/media/PDFs/APSG/2017-03-IFRS-9-Impairment-Guide.pdf>> [Accessed 15 July 2019].
- [6] PwC, 2017. IFRS 9 Financial Instruments: Understanding the Basics. [pdf] Available at <<https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/ifrs/publications/ifrs-9/ifrs-9-understanding-the-basics.pdf>> [Accessed 12 July 2019].
- [7] Singh, Veer Bahadur, 2016. IFRS 9 Impairment Modelling: Regulatory Perspectives & Modelling Approaches. [pdf] Available at <maknowledgeservices.com> [Accessed 1 August 2019].
- [8] Димитрова, П. (2018). Бухгалтерский анализ депозитов в болгарских коммерческих банках. Управленческий учет и финансы. №1. , Москва, с. 44-55
- [9] Stoyanov, St., Feschian, D., Rangelova, L., Filipova-Slancheva, A., Nikolova, N., Andasarova-Georgieva, R., Daskalov, Y., 2018. Problems of Methodology and Application of Accounting Analysis on Banks' Credit Portfolio. Sofia: Publishing house UNWE.
- [10] Trichkova, R, Kanaryan, N., 2015. Financial Asset Impairment Assessment Approach. [pdf] Available at <<https://www.ides.bg/e-journal/2015/issue-7/07-2015-r-trichkova-n-kanaryan>> [Accessed 11 August 2019].
- [11] Volarević, H., Varović, M., 2018. Internal Model for IFRS 9 - Expected Credit Losses Calculation. *Ekonomski pregled*, 69(3), pp.269-297.

ACCOUNTING AS INFORMATION RESOURCES FOR EFFECTIVE MANAGEMENT

Sevdalina Dimitrova

"Vasil Levski" National Military University - Veliko Tarnovo, Bulgaria

СЧЕТОВОДСТВОТО КАТО ИНФОРМАЦИОНЕН РЕСУРС ЗА ЕФЕКТИВЕН МЕНИДЖМЪНТ

Севдалина Димитрова

Национален военен университет „Васил Левски“ – Велико Търново

Abstract: In the modern dynamically changing business environment, influenced by globalization processes, neoliberalism in all spheres of public life, geopolitical and geostrategic changes, the pandemic situation provoked by COVID-19 worldwide, accompanied by lockdown, impending economic crisis and its negative effects, unpredictability of risks and threats, business - primarily small and medium - is facing a number of challenges. Moreover, the anti-epidemic measures that have lasted over the last year and the prolonged lockdown have put small and medium-sized enterprises in the dilemma of survival. A number of activities, especially those in the field of tourism and trade, are placed in conditions of inability to function, others are performed on a limited scale. Even some large companies are beginning to experience difficulties of a different nature. All of them suffer from the effects of dominoes, especially those economic entities that have ancillary and related industries and activities, which are deprived of resources, bringing future economic benefits. And all this with rising unemployment, budget deficit and the hidden, for now, effects on economic growth, gross domestic product, revenue and expenditure policy, which undoubtedly has an impact on the budget and debt policy of the countries. The negative effects of these effects are expected in the near future, the degree of impact of which is determined by the degree of economic crisis that is looming over the world.

In the context of the challenges of the modern business environment, the constant contradiction between the growing demands and limited resources (material, financial, human and information) is deepening. This is the reason to look for strategic solutions for business survival and development, adequate to the changes of the modern business environment - dynamic and variable. And this means addressing the basic questions of management theory and practice, known as the questions - what, how much, how, when, who, united by the control question "why".

In other words, looking for the answer to these questions, we focus on the strategic approach in making decisions for effective management of business structures, adequate to changes in the business environment, often unexpected and unpredictable, which in itself is reflected in the management of resources, in particular information resources with an emphasis on the accounting information resource.

Резюме: В съвременната динамично променлива бизнес среда, повлияна от глобализационните процеси, неолиберализма във всички сфери на обществения живот, геополитическите и геостратегическите промени, пандемичната обстановка, провокирана от COVID-19 в световен мащаб, съпътствана от локдаун, задаващата се икономическа криза и нейните отрицателни ефекти, непредсказуемост на рисковете и заплахите, бизнесът – приоритетно малкия и среден, е изправен пред редица изпитания. Нещо повече, продължилите през последната година противоепидемични мерки и продължителен локдаун, постави малките и средните предприятия пред дилемата - оцеляване или фалит. Редица дейности, особено тези в сферата на туризма и търговията, са поставени в условия на невъзможност за функциониране, други се изпълняват в ограничен мащаб. Дори и част от големите предприятия започват да изпитват затруднения от различен характер. Всички те търпят ефектите на доминото, особено тези икономически субекти, имащи съпътстващи и свързани производства и дейности, които са лишени от ресурси, носители на бъдеща икономическа изгода. И всичко това при нарастваща безработица, бюджетен дефицит и скритите, засега, ефекти за икономическия растеж, за brutния вътрешен продукт, за приходната и разходната политика, чието отражение несъмнено е върху бюджетната и дълговата политика на страните. Отрицателните проявления от тези ефекти се очакват в недалечното бъдеще, чиято степен на въздействие се предопределя от степента на икономическата криза, която се задава за света.

В контекста на така очертаните предизвикателства на съвременната бизнес среда, неизменното противоречие между нарастващите изисквания и ограничените ресурси (материални, финансови, човешки и информационни) е все по-задълбочаващо се. Тази е и причината да се търсят стратегически решения за бизнес оцеляване и развитие, адекватни на промените на съвременната бизнес среда – динамична и променлива. А това означава да се обърнем към основните въпроси на управленската теория и практика, известни като въпросите на „петте К“ - какво, колко, как, кога, кой, обединени от контролния въпрос „защо“.

Казано по друг начин, търсейки отговора на посочените въпроси, ние се насочваме към стратегическия подход при вземането на решенията за ефективен мениджмънт на бизнес структурите, адекватни на промените на бизнес средата, често неочаквани и непредсказуеми, което само по себе си се изразява в управлението на ресурсите, в частност на информационните ресурси с акцент на счетоводния информационен ресурс.

Увод

В съвременната бизнес среда - динамично променлива, рискована и ресурсно ограничена, все по-задаваният въпрос от икономическите субекти е: в състояние ли са бизнес структурите да оцелеят, да се развиват и да откликнат на предизвикателствата на така наречения „нов световен ред“, при това в точното време и на точното място?

В търсенето на отговор, за съвременните мениджъри повече от всякога е необходимо да притежават мениджърски подход и стремеж за постигане на баланс между ресурси и бизнес способности в силно конкурентна среда. А това само по себе си се свежда до ефективен мениджмънт на ресурсите, съобразно

изискванията за ефективност и прозрачност на тяхното разходване за постигане на определен резултат.

Оттук, управлението на ресурсите, е „процес на формиране на комплексни знания и умения за планиране, програмиране, отчитане, контрол, анализ и оценка на ресурсите съгласно тяхното икономично, ефективно и ефикасно разходване при създаването на продукт и икономическата изгода от тяхното използване“ [2].

За научното познание в областта на мениджмънта на ресурсите научните разработки приоритетно са насочени към мениджмънта на финансовите, материалните и човешките ресурси. Общото впечатление е, че като че ли встрани от него остава мениджмънта на информационните ресурси. А и обичайно информационните ресурси често се свеждат до информация и технологии.

В теорията и практиката информационният ресурс се дефинира като „...информация или знания,.. документи и масиви от документи,... продукт на информационните системи,... икономическа категория,... притежаваща определени характеристики: цена, стойност, разходи, печалба и т.н.“ [14]. На това основание за целите на нашите изследвания акцентът е на информационния ресурс като икономическа категория, генерираща способност за изработването и вземането на икономически обосновани и целесъобразни управленски решения. Нещо повече, за целите на ефективния мениджмънт на бизнес структурите, информацията за рационализиране на управленските решения приоритетно се създава от счетоводната информация, което ни дава основание за обосноваването на счетоводния информационен ресурс и неговата роля за управленския процес.

Обект на изследване е счетоводният информационен ресурс като ключов за управленския процес.

Предмет на изследване е научната обоснованост на научно-коцептуалната платформа на счетоводния информационен ресурс за ефективното управление на бизнес структурите.

В контекста на посоченото, **целта** на нашите научни търсения е изследване и научна обосновка на счетоводния информационен ресурс за рационализиране на управленските решения на бизнес структурите в динамично променлива бизнес среда.

Акцентите в подкрепа на така формулираната научноизследователска цел са конкретизирани в следните **научноизследователски задачи**:

- кратък обзор на счетоводната система като управленска подсистема;
- особености на счетоводния информационен ресурс и неговата ключова роля за рационализиране на управленските решения.

За постигането на целта и решимостта на конкретизираните научноизследователски задачи е посредством приложимостта на системния, изследователския, историческия, логическия, аналитичния, счетоводния, мениджърския и други общоизвестни на научното познание **методи, подходи и инструментарий**.

Като изходна база са използвани Законът за счетоводството, Международните счетоводни стандарти, Международните стандарти за финансово отчитане, трудове на водещи в счетоводната теория и практика учени и специалисти. Съобразно конкретиката, точността и достоверността, в изложението в някои случаи се ползват дословно текстове от тези източници, съобразно изискванията на академичната етика. За практическата обосновка на

счетоводните информационни системи авторът се позовава на счетоводен софтуер WorkFlow на Бизнессофт, прилаган от нея при обучението на курсанти и студенти по счетоводство. В подкрепа на изследванията са натрупаните знания и професионален опит на автора.

Теоретико-методологически обзор на счетоводната система като управленска подсистема

Счетоводната отчетност, в качеството си на информационна и контролна система, в контекста на управленската теория и практика, историческия и системния подход, се явява подсистема на управленската система. В историческото развитие на счетоводната наука и превръщането на счетоводството в управленска подсистема, значим е приносът на създателя на Ломбардската школа в счетоводството Франческо Вилла [6]. Еволюцията в счетоводството в годините от неговото възникване и развитие до днес, го утвърждава като „една от първите управленски функции“ [1] и се утвърждава като „обективно необходима функция на управление на предприятието...“ [7].

Днес, счетоводството се отличава със своята многоаспектност. От позициите на системния подход се обособява като относително самостоятелна отчетна система [4], която се отличава от останалите такива по обхват и завършеност, със своя методология, прилагаща специфични методи, подходи, инструментариум, задължително използване на стойностния измерител, задължителна документална обосновааност, приложимост само в рамките на обособени в административно, имуществено и юридическо отношение бизнес структури, каквито по силата на Закона за счетоводството са предприятията, непрекъснатост, взаимно свързано и пълно отразяване на бизнес процесите и служи за анализ и контрол на бизнес дейностите. На това основание счетоводната система се дефинира като научно изградена информационна и контролна система, осигуряваща необходимата за ефективното управление [8] на бизнес структурите отчетно-икономическа информация. Паралелно с това счетоводството, използвайки натрупаните знания по обща теория на системите [1] е подсистема на управленската система, в частност на управляващата такава. Това означава, че то е обособено като функционално структурно подразделение на управленската система, намиращо се в хоризонтални и вертикални взаимоотношения с останалите подсистеми на управленската система [1].

От позициите на целеполагането в управлението, счетоводството се явява информационна управленска функция, която информационно обслужва останалите такива функции – планиране, регулиране, анализ и контрол. Така счетоводството се явява и средство за управление. Нещо повече, счетоводството осигурява значима част (70%, а понякога и изцяло) от информацията за изработването и вземането на управленските решения за ефективния мениджмънт на бизнес структурите.

Счетоводството, като информационна и контролна система и функция на управлението, подлежи също на управление [1]. Това означава, че чрез обратните информационни връзки субектът на управление в управленската система при необходимост въздейства върху счетоводната информация за целите на ефективното управление. Така счетоводството се превръща в обект на управление.

Не на последно място счетоводството, като относително самостоятелно обособен компонент на информационна подсистема в управляващата система си взаимодейства с останалите компоненти на тази подсистема, като се

интегрират помежду си. Така се обособява интегрираната информационна система за управление, ядро на която е счетоводната отчетност, поради нейното водещо място и роля за управленския процес.

Следователно, счетоводната отчетност в качеството си на информационна и контролна система е най-важната, а в определени случаи единствената организирана система за генериране на отчетно-икономическа информация в стойностно изражение за достоверно и всеобхватно отразяване на динамичния израз на имущественото и финансовото състояние на бизнес структурите за целите на техния ефективен мениджмънт.

Ефективното функциониране на съвременните информационни системи е в пряка зависимост от организацията на счетоводния процес, дефинирана от „изискванията на нормативните актове, технологичната и организационната структура на предприятието, от професионалната подготовка на лицата, заети в счетоводната дейност, от равнището на функциониране на пазарната икономика“ [5].

Отличителна особеност на съвременните счетоводни информационни системи в глобална бизнес среда, е генерирането на огромни по размер счетоводни информационни ресурси, което изисква приложимостта на информационните технологии и компютърната техника. А това означава, че за да се формира всеобхватност, пълнота, обективност и достоверност на счетоводния информационен ресурс за имущественото и финансовото състояние на предприятието, от изключителна важност е приложимостта на подходящ счетоводен софтуер.

Казано по друг начин, резултат от функционирането на счетоводната информационна система е формирането на определен обем счетоводен и информационен ресурс, подпомагащ управленския процес и рационализирането на управленските решения за ефективен мениджмънт.

Особености на счетоводния информационен ресурс и неговата ключова роля за рационализиране на управленските решения

За целите на нашите изследвания счетоводният информационен ресурс го изследваме като икономическа категория. От една страна този ресурс следва да се разглежда като средство, обслужващо дейността на предприятието и подпомагащо неговото ефективно управление. На това основание счетоводният ресурс можем да го третираме като актив на предприятието, който носи всички негови белези, а именно „ресурс, контролиран от предприятието в резултат на минали събития, от който се очаква в предприятието да постъпят бъдещи икономически ползи“ [9, 11] Това само по себе си подсказва, че счетоводният информационен ресурс е собственост на предприятието, тъй като се създава в хода на счетоводното отчитане на имущественото и финансовото състояние на предприятието, при това в резултат от минали събития и носи бъдеща икономическа изгода за предприятието от неговото използване.

От друга страна счетоводният ресурс притежава и специфични характеристики, произтичащи от неговата особена роля за управлението на предприятието. Става дума, че този ресурс не можем да отнесем по смисъла на Закона за счетоводството, Националните счетоводни стандарти, Международните счетоводни стандарти и Международните стандарти за финансово отчитане, в състава на която и да е от двете основни групи активи – дълготрайни или краткотрайни. От позициите на управленската теория и практика, счетоводният информационен ресурс може да има както текущ, така и

нетекущ характер, в зависимост от икономическата изгода от неговото използване за целите на управлението на икономическите субекти. Казано по друг начин счетоводният ресурс може да се използва както за целите на текущото управление, така и за целите на стратегическото управление. Това означава, че той може да има дългосрочен характер, може „да бъде използван многократно, като съхранява съдържашата се в него информация, независимо от броя на използването“ [14]. На това основание възниква въпросът счетоводният информационен ресурс може ли да бъде амортизируем? Отговорът е нееднозначен. В зависимост от фактора време на използване. обстоятелството, че счетоводният информационен ресурс може да се използва многократно във времето, логично е, че се амортизира и губи своята актуалност, което намалява неговата стойност, цена. Същевременно, от позицията за „неизчерпаемост“ [14], характерна за всеки информационен ресурс, свързана „с развитие на обществото и на ръста на потребност от знания, запасите на информационни ресурси не намаляват, а растат“ [14], което означава, че неговата стойност, цена се увеличава и е основание да третираме счетоводният информационен ресурс като неамортизируем такъв.

Общото с останалите ресурси на предприятието е, че счетоводният информационен ресурс няма материално-веществен характер, което означава, че „осигурява сравнителна лекота при... възпроизвеждане, предаване, разпространение в сравнение с други видове ресурси“ [14]. Това до известна степен го доближава до нематериалните активи, без обаче да се включва в техния състав.

Специфичният характер на счетоводния информационен ресурс позволява същият да се отнесе към категорията „неосезаеми“ ресурси (традиции, опит, know-how, информация, репутация, култура) [13, 3]. А според размера на ползите от използването на счетоводния информационен ресурс, можем да го отнесем към категорията „ценни ресурси“ [13, 3]... когато те дават възможност на организацията да разработи и реализира стратегия“ [13, 3].

От позициите на теорията и практиката на управлението на ресурсите, счетоводният информационен ресурс може да се трансформира по зависимостта „ресурси-способности-ефекти“, чийто израз е в системата на създаване на счетоводния информационен ресурс на стопанските субекти, съобразно техните икономически цели, стратегии, за тяхното постигане чрез оценяване влиянието на бизнес средата и постигнатите резултати, ефекти за стопанските субекти. Казано по друг начин, чрез създаването на счетоводния информационен ресурс в хода на стопанската дейност на предприятието, отчитайки влиянието на динамичните промени на бизнес средата, следва да го трансформираме по начин, че да създадем управленски способности, които да ни подпомогнат в изработването/вземането на управленски решения за реализирането на по-висок финансов резултат, който да позволи бъдещ просперитет чрез изграждането на подходящи стратегии за ефективен мениджмънт. А това само по себе е израз на управлението по резултати. От тук е и твърдението ни за ключовата роля на счетоводния информационен ресурс за рационализирането на управленските решения, за ефективен мениджмънт на стопанските субекти. За това допринася и степента на полезност на счетоводния информационен ресурс, чиито качествени характеристики са: „разбираемост, уместност, надеждност, сравнимост, независимост и достоверност, същественост, компенсирание“ [9].

Съблюдаването на посочените качествени характеристики за полезност на счетоводния информационен ресурс като основа за ефективен мениджмънт, до голяма степен се предопределя от начина на неговото създаване. Става дума за приложимостта на съвременните информационни технологии и избора на счетоводен софтуер, които определят и ефективността на счетоводната информационна система.

Без да пренебрегваме който и да е счетоводен софтуер, за целите на нашите научни търсения, изборът ни е на счетоводен софтуер WorkFlow на Бизнессофт [12]. Този избор не е самоцел, а е продиктуван от обстоятелството, че авторът, като преподавател по „Теория на счетоводството“ и „Счетоводство на предприятието“ за формирането на счетоводни компетентности и компетенции на обучаемите при провеждането на практическите упражнения използва именно този счетоводен софтуер, предоставен като дарение от „РИМ СОФТ - 7“ ЕООД, гр. Плевен, което е официален дистрибутор на продуктите на Бизнессофт.

В отговор защо Work Flow, под внимание следва да имаме, че програмата е предназначена:

- да дава максимално подробна оперативна, периодична и статистическа информация на управленските екипи на стопанските субекти;
- да дава необходимата оперативна и обобщена информация на счетоводството за ежедневната им работа, за месечното и годишно отчитане пред данъчните органи, защита пред одитори и при финансови и данъчни ревизии.

С Work Flow се създава, въвежда, обработва и съхранява информация за първичните и вторичните счетоводни документи и счетоводните операции към тях. От тази информация се ползват записванията по счетоводните сметки. Това означава, че програмата обработва и съхранява едновременно и основанието, и документите, и резултата, а именно - записванията по счетоводните сметки.

Основните предимства на Work Flow са:

- програмата не е модулна, което позволява да интегрира обработката на счетоводните данни, складовата /материална/ отчетност и амортизацията на дълготрайните амортизируеми активи;
- в програмата няма затваряне на период в резултат на което става възможно въвеждането документи и извеждането на справки в произволни периоди. А това означава, че всички данни са на разположение във всеки момент за желаните действия с тях;
- всички счетоводни записвания са достъпни за справки и корекции във всеки момент. Достъпни за корекции са и фактите в документи, засягащи складовете. При това програмата сама създава логически връзки и блокирания между документите и фактите в тях, което обстоятелство не позволява корекции, нарушаващи тази логика;
- фактурите са данъчно признати документи, което осигурява тяхната перфектна обработка. Нещо повече, осигурено е максимално възможното ниво на автоматизация и контрол за достоверност и валидност на данните. От въведените фактури се получават всички справки за отчитане на ДДС, вкл. дискетата и справката декларация. Генерират се всички необходими регистри - ДДС, VIES, Интрастат;
- при въвеждането на фактурите и създаването на нови елементи, засегнатите номенклатури се попълват автоматично. Това са контрагенти, подотчетни лица, материали, услуги, складове, сметки, регистър покупки. От

всяка въведена фактура може да се направи нова, като с минимални корекции копието се привежда към новото съдържание;

➤ с Work Flow амортизациите на амортизируемите дълготрайни активи се изчисляват и осчетоводяват автоматично, което обстоятелство свежда работата до минимум време (до 1-2 минути месечно). Автоматично се генерира и извежда инвентаризационен опис;

➤ обстоятелството, че голяма част от разплащателните документи са свързани с фактурите, данните се генерират напълно автоматично, включително и с всички счетоводни операции;

➤ исканията за изписване на вложените в употреба материали могат да се създават самостоятелно или чрез преобразуване на фактурата за покупка или складовата разписка. Автоматично се генерира разхода на материали на база въведените рецепти за производството на всяко изделие. В тази връзка за всеки елемент от номенклатурите: материали, изделия, дълготрайни материални активи и услуги, може да се създаде рецепта за производство на единица продукт. Тези рецепти и продадените изделия позволяват автоматично да се генерират искания за полагащите се суровини или да се извежда калкулация за стойността или себестойността му;

➤ Work Flow води валутни сметки с автоматична преоценка на валутата в края на месеца и осчетоводяване на курсовите разлики като финансов разход за отрицателните курсови разлики (сметка 624 разходи по валутни операции) и финансов приход за положителните курсови разлики (сметка 724 Приходи от валутни операции). За тази цел се поддържат курсовете на основните валути;

➤ генериране на счетоводните справки на база всички или избрани документи. От своя страна документи могат да се търсят и избират по различни критерии в режим на добавяне и изключване от списък. Избирането на документите по даден критерий е достатъчно условие за извеждане на обратна ведомост в натурални измерители, движение по сметки и обратна ведомост по сметки;

➤ поддържа се активност на таблиците с данни/справки, като цифрите в тях могат във всеки момент да се "разгънат" обратно от кои точно счетоводни операции са съставени, кои документи са основание за отразяване на стопанските операции и накрая коригиране на документите;

➤ предвидени са специални форми, в които чрез формули всеки потребител сам може да създава произволни по сложност справки, свързани със сметкоплана. Така са създадени справки Баланс, Отчет за приходите и разходите, Отчет за паричния поток, собствен капитал и др. Такива форми са Справката Равнение сметка – параграф, Справка за касовия отчет, Справка за поетите ангажименти и т.н. ;

➤ създадена е възможност за импорт / прехвърляне / на данни от текстов файл или електронна таблица в документи в самата програма.

В отговор какво ни предоставя Work Flow, под внимание имаме изпълняваните от програмата функции, а именно:

➤ автоматично генериране на разплащателни документи от фактурите за покупки/продажби, в т.ч. и счетоводни операции;

➤ автоматично начисляване на амортизации на амортизируеми активи;

➤ поддържане на номенклатура на контрагенти, материално-отговорни лица складове, обекти;

➤ създаване на калкулации и определяне на фактическата себестойност на произведените в предприятието активи и услуги;

- изписване на вложени в употреба материални запаси на база предварително зададени рецепти;
- разпределение на допълнителни разходи;
- изчисляване на пълна себестойност а готовата продукция;
- генериране на заявки от клиенти или обекти и поръчки към доставчици;
- извеждане на декларации Данък добавена стойност, ИНТРАСТАТ, Vies;
- финансови калкулации и извеждане на богат набор от справки за продажби на продукцията и услуги по видове, по контрагенти, по складове, по партиди, с изтичащ срок на годност и др.;
- детайлна справка за вземания и задължения;
- работа в режим продажби и настройка за баркод, скенер, електронна везна, касов апарат, ПОС терминал и др.;
- всички необходими контроли за вярност на документа;
- експорт/импорт на данни от други програми на контрагенти, сметки, складови наличности, амортизации и др.;
- многофирмена организация;
- автоматично генериране на всякакъв вид справки за желан период;
- централизиране на данните от всички офиси;
- еднократно въвеждане на информацията;
- минимизиране на грешките;
- управление на запасите в реално време;
- ефективен контрол върху разходите;
- многоскладова организация;
- заявки за доставка и продажба;
- резервации и автоматично изписване;
- частични плащания;
- договори с автоматично фактуриране;
- експортни фактури;
- дървовиден сметкоплан с неограничен брой подсметки;
- стандартни официални отчети.

Отличителна особеност на Work Flow е, че има разработено приложение в сферата на бюджетното счетоводство, Бюджетен сметкоплан по дейности, програми и проекти разгънати по пълна бюджетна класификация. Позволява изготвянето на Отчет за касовото изпълнение – месечни и тримесечни с разшифровки. Предоставя възможност за серия готови справки, като Справка „Равнение сметка – параграф“, Справка за касовия отчет, спомагателни справки по дейности, служещи за автоматично попълване на месечните и тримесечни отчети. Извършва автоматично консолидиране на данните от поделенията, като автоматично отразява подаваната от поделенията информация за цифрите по приходните и разходните параграфи на същите. Изготвя ежедневни справки за неразплатените фактури. Предоставя възможност за създаване на платежни нареждания към съответния контрагент /доставчик/, при което осигурява автоматично и бързо попълване на данните. Автоматично се извежда дневник за покупки и продажби, справка декларация за ДДС. Извършва автоматичен контрол за възможна кореспонденция между параграф и сметка. Осъществява всички необходими контроли за вярност на документа и валидност на осчетоводяването. Създава възможност за автоматично осчетоводяване на ниво документи.

В програмата могат да се генерират произволни по сложност справки наречени финансови калкулации. В тях чрез формули могат да се извършват

аритметични действия със салдата и оборотите по сметките. Може да се извършват и действия с кореспонденциите между счетоводните сметки. Данните се представят цифрово и графично. Програмата дава възможност чрез тези финансови калкулации да се разшифрова дадена цифра на ниво документ, като по този начин се добива ясна представа за всички документи, участващи във формирането и начина на осчетоводяване на цифрата. Всички калкулации могат да се извеждат за избран период, за сметка или група от сметки, за произволно избрана група от документи, като всички тези условия могат да действат заедно и поотделно. Предвиден е и експорт на калкулацията в Ексел, включително при определени настройки на експорт във оригиналните форми на Министерството на финансите.

Програмата извършва обработване на банковите извлечения с визуален контрол на салдото по сметките и по параграфите. Създават се и се отпечатват входящи и изходящи платежни нареждания, както обикновени, така и към бюджета. Извършва се печат на платежните нареждания на готови бланки на матрични /безконечна хартия/ или на графични принтери формат А4. Осъществява се автоматично осчетоводяване по параграфи.

Прави впечатление, че счетоводният софтуер Work Flow предоставя широк набор от функции и действия по създаването на качествен счетоводен информационен ресурс, който в своето многообразие, всеобхватност и пълнота позволява изработването, вземането и рационализирането на управленските решения за ефективен мениджмънт на частно-правните и на публично-правните икономически субекти. И всичко това на реална база, което е в подкрепа на защитимостта на тезата ни за ключовата роля на счетоводния информационен ресурс за целите на ефективното управление на икономическите субекти.

Заключение

В обобщение на научните ни търсения, без претенции за всеобхватност и изчерпателност на изследвания от нас проблем, ние извеждаме следните общозначими изводи:

➤ краткият обзор на системата на счетоводството като управленска подсистема е в подкрепа на защитимостта на ролята и мястото на счетоводството като информационна и контролна система за ефективния мениджмънт на бизнес структурите в динамично променлива бизнес среда посредством генерирането на достоверен, всеобхватен, обективно обоснован счетоводен информационен ресурс;

➤ счетоводният информационен ресурс е изследван от позициите на теорията и практиката на управлението на ресурсите в динамична, променлива и често съпътствана от непредсказуеми рискове и заплахи бизнес среда, чието трансформиране в управленски способности по зависимостта „ресурси-способности-ефекти“ позволява изработването, вземането и рационализирането на управленските решения в интерес на ефективния мениджмънт на икономическите субекти;

➤ научно обоснована и доказана е научно-експертната платформа за стратегическата роля на счетоводния информационен ресурс за целите на ефективния мениджмънт на икономическите субекти, като на основата на неговите общи и специфични качества и характеристики, същият следва да се третира като неосезаем и ценен ресурс, от използването на който се черпи специфична икономическа изгода, подпомагаща стратегическите решения за ефективност и ефикасност на мениджмънта на икономическите субекти;

➤ генерирането на всеобхватен, пълен, обективен и достоверен счетоводен информационен ресурс за имущественото и финансовото състояние на предприятието, в глобална и динамично променлива бизнес среда е посредством приложението на подходящ счетоводен софтуер, който в максимална степен и в реално време да улесни и осигури пълен и всеобхватен контрол чрез системата на счетоводно отчитане на управленския процес;

➤ ефективността на даден счетоводен софтуер е в пряка зависимост от неговата рентабилност, чието проявление е чрез ефектите от неговото приложение, способността му за генериране на висококачествен счетоводен информационен ресурс и разходите за неговото придобиване и поддръжка, съобразно промените в законодателната и стандартната счетоводна база;

➤ изборът на счетоводен софтуер Work Flow на Бизнессофт за целите на нашите научни търсения е провокиран от доказани от практиката положителни ефекти при генерирането на качествен, обективен и достоверен счетоводен информационен ресурс и утвърждаването му като ключов за ефективния мениджмънт на икономическите субекти и гарант за бъдещ просперитет на бизнес структурите;

Изразяваме увереност, че с научните търсения на автора в настоящата публикация, е постигната интеграцията между двете взаимносвързани области – теория и практика, като проявление на знанието и опита при управлението на ресурсите посредством генерирането на стратегическия счетоводен информационен ресурс с използването на подходящ програмен продукт и ключовата му роля за мениджмънта на икономическите субекти в динамично променлива бизнес среда при съблюдаването на принципите за икономичност, ефективност и ефикасност.

Библиография

[1] Димитров, М. (1988). Управленски мотиви в счетоводството, Книгоиздателство „Г. Бакалов“, Варна, с.7, 13, 23.

[2] Димитрова, С. (2011). Управление на ресурсите за отбрана в сектора за сигурност, ИК при НВУ „Васил Левски“, Велико Търново, с.25-26.

[3] Димитрова, С. (2014). Мениджмънт на ресурсите в динамично променлива среда на сигурност. Издателство „Примакс“, Русе, с. 52.

[4] Димитрова, С. (2017). Теория на счетоводството. ИК при НВУ „Васил Левски“, Велико Търново, с. 19.

[5] Дурин, С., Д. Дурина (2016). Счетоводство на предприятието. Форком, София, с. 15.

[6] Душанов, И. (2008). Обща теория на счетоводството, С., с.23.

[7] Пергелов, К. (1966). Функции на отчетността в промишлените предприятия, С., с.3.

[8] Петров, Л. (2007). Основи на счетоводството, С., с. 16.

[9] Международни счетоводни стандарти. (2008). версия на Международните счетоводни стандарти, публикувана в официалния вестник на Европейския съюз на 29 ноември 2008 г., приети с РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008 НА КОМИСИЯТА от 3 ноември 2008 година за приемане на някои международни счетоводни стандарти в съответствие с Регламент (ЕО) № 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета. <https://www.balancebg.com/mejdunarodni-schetovodni-standarti/>, последно посетена на 16.01.2021 г.

[10] Международни стандарти за финансов отчетане. (2021) <https://audit-bg.com/wp-content/uploads/dokumenti/framework.pdf>. Последно посетена на 16 ян. 2021.

[11] Национални счетоводни стандарти. (2016). ДВ, бр.3 в сила от 01.01.2016 г.

[12] Римсофт-7, ЕООД (2020). Счетоводство, производство, търговия: WorkFlow..

[13] Семерджиев, Ц. (2007). Стратегия- среда, ресурси, способности, планиране, С., с. 159,161.

[14] Тужаров, Хр. (2007). Учебник по информатика: Информационни ресурси. <http://tuj.asenevtsi.com/Informatica2/1070.htm>, последно посетена на 11.01. 2021 г.

NECESSITY FOR A MODIFICATION OF THE ACCOUNTING LEGISLATION IN THE PUBLIC SECTOR FIELD

Vencislav Vechev

D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria

НЕОБХОДИМОСТ ОТ ПРОМЯНА НА СЧЕТОВОДНОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО В ОБЛАСТТА НА ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР

Венцислав Вечев

Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Abstract: In the accounting legislation in the field of the public sector in our country a number of conceptual changes have occurred, which reflect on the organization of the accounting process in the budget organizations.

Despite the changes made, there are certain ambiguities that create a number of problems in terms of methodology and overall organization of accounting in budget organizations.

The purpose of the present study is to conduct a retrospective analysis of the changes in the accounting legislation in the field of the public sector to highlight the main problems related to the accounting and to propose solutions in this direction.

Резюме: В счетоводното законодателство в областта на публичния сектор у нас настъпиха редица концептуални изменения, които рефлектират върху цялостната организация на счетоводно-отчетния процес в бюджетните организации.

Независимо от направените изменения са налице определени неясноти, които създават редица проблеми от гледна точка на методологията и цялостната организация на счетоводството в бюджетните организации.

Целта на настоящата разработка е чрез извършването на ретроспективен анализ на измененията в счетоводното законодателство в областта на публичния сектор да се открият основни проблеми, свързани със счетоводното отчитане и се предложат решения в тази насока.

За да се открият по-ясно проблемите в тази насока е необходимо да се направи хронологичен анализ на по-важните актове, свързани със счетоводното законодателство в областта на публичния сектор.

Основният нормативен акт, съгласно който се изгражда цялостната рамка от разпоредби, свързани със счетоводното отчитане в областта на публичния сектор това е Закона за счетоводството. Въз основа на него Министерството на финансите разработва и утвърждава за прилагане от бюджетните организации на редица указания, свързани с организирането както на текущото счетоводно отчитане, така и на отделните процедури, свързани с годишното приключване и изготвяне на финансовите отчети.

През 2004 г. Министерството на финансите прие указание ДДС 20 от 14.12.2004 г. **относно: Прилагането на националните счетоводни стандарти от бюджетните организации** [1]. В посоченото указание се съдържат правила относно прилагането на определени счетоводни стандарти, приети през 2002 г.

за предприятията от реалния сектор, с модификации относно спецификите в дейността на бюджетните предприятия, а именно:

Таблица 1. Прилагане на националните счетоводни стандарти от бюджетните предприятия

Национален счетоводен стандарт	Частично приложим с известни модификации от бюджетните организации	Неприложим от бюджетните организации
НСС 1 Представяне на финансови отчети	x	
НСС 2 Отчитане на стоково-материалните запаси	x	
НСС 3 Представяне на финансовите отчети на застрахователите		x
НСС 4 Отчитане на амортизациите		x
НСС 5 Представяне на финансовите отчети на специализираните инвестиционни предприятия		x
НСС 6 Отчитане на разходите за опазване на околната среда		x
НСС 7 Отчитане на паричните потоци		x
НСС 8 Нетни печалби или загуби за периода, фундаментални грешки и промени в счетоводната политика	x	
НСС 9 Представяне на финансовите отчети на предприятия с нестопанска дейност		x
НСС 10 Събития, настъпили след датата на годишния финансов отчет	x	
НСС 11 Договори за строителство		x
НСС 12 Данъци от печалбата		x
НСС 13 Отчитане при ликвидация и несъстоятелност		x
НСС 14 Отчитане по сектори		x
НСС 16 Дълготрайни материални активи	x	
НСС 17 Лизинг	x	
НСС 18 Приходи	x	
НСС 19 Доходи на персонала	x	
НСС 20 Отчитане на правителствени дарения и		x

Национален счетоводен стандарт	Частично приложим с известни модификации от бюджетните организации	Неприложим от бюджетните организации
оповестяване на правителствена помощ		
НСС 21 Ефекти от промените във валутните курсове	х	
НСС 22 Отчитане на бизнескомбинации		х
НСС 24 Оповестяване на свързани лица	х	
НСС 26 Представяне на финансовите отчети на пенсионноосигурително дружество и пенсионен фонд		х
НСС 27 Консолидирани финансови отчети и отчитане на инвестициите в дъщерни предприятия		х
НСС 28 Отчитане на инвестициите в асоциирани предприятия	х	
НСС 29 Представяне на годишни финансови отчети при условия на свърхинфлация		х
НСС 30 Финансови отчети на банки		х
НСС 31 Отчитане на дялове в смесени предприятия	х	
НСС 32 Финансови инструменти	х	
НСС 33 Доходи на акция		х
НСС 34 Междинно счетоводно отчитане		х
НСС 35 Преустановявани дейности		х
НСС 36 Обезценка на активи		х
НСС 37 Провизии, условни задължения и условни активи	х	
НСС 38 Нематериални активи	х	
НСС 40 Отчитане на инвестиционни имоти		х
НСС 41 Селско стопанство	х – препоръчително е прилагането му	

Източник: Министерство на финансите

Въз основа на посочените стандарти беше приет и разработен Сметкоплан на бюджетните предприятия. Сметкопланът и разработеното от Министерството на финансите указание за прилагане на националните счетоводни стандарти от бюджетните предприятия бяха първата крачка към

обособяване на набор от счетоводни правила, предназначени за предприятията от публичния сектор. Извършените реформи в областта на счетоводното законодателство в публичния сектор не бяха достатъчни счетоводната система на бюджетните организации да отговаря на действителните информационни потребности и да отразява стопанските операции, съобразно тяхната икономическа логика. Това в крайна сметка рефлектира върху качеството на информацията. С въвеждането на указанието от Министерството на финансите през 2004 г. останаха нерешени следните проблеми:

- Задбалансово отчитане на конкретни активи, които са собственост на бюджетните организации, въпреки, че отговарят на дефиницията за активи;
- Неначисляване на амортизации на амортизируемите активи в бюджетните организации;
- Неиздържани в методологическо отношение модели за счетоводно отчитане на определени приходи и разходи в бюджетните организации;

Членството на Република България в Европейския съюз наложи съществени реформи в различните икономически отрасли. Процесите на реформиране засегнаха и предприятията от публичния сектор, в т.ч. осигуряване на достъп до програмите за финансиране на определени дейности на бюджетните организации, промяна в механизмите за осъществяването на контрол при целевото разходване на средствата и др.

Една от целите на предприетите изменения в системата на счетоводството на бюджетните организации е привеждането на националните постановления в съответствие с установените международни правила и стандарти.

Съсредоточаването на усилията на отделните институции по отношение на доближаването на националното и международното счетоводно законодателство цели:

- Повишаване на качеството и прозрачността на счетоводната информация;
- Предоставяне на изчерпателна информация за публичния сектор с цел финансово управление и вземане на решения;
- Подпомагане на дейностите по приложение на международното счетоводно законодателство, съобразено с особеностите на националните законодателства [2].

Посочените проблеми в организацията на текущото и периодичното счетоводно отчитане в предприятията от публичния сектор доведоха до други съществени изменения в счетоводното законодателство в тази област.

През 2013 г. беше приет и влезе в сила от 2014 г. Закон за публичните финанси [3], който отмени действащите до този момент Закон за устройството на държавния бюджет и Закона за общинските бюджети.

През същата година Министерството на финансите разработи и утвърди ново указание за отчетността на бюджетните организации – ДДС 14/ 30.12.2013 г. относно: Сметкоплан на бюджетните организации. Както се вижда от наименованието на посоченото указание основната промяна, която се осъществи чрез него в отчетността на бюджетните организации е приемането и утвърждаването на нов сметкоплан. Паралелно с това се въведе и някои нови постановления относно отчетния процес, по-важните от които са:

- въвеждане на нова отчетна група (стопанска област) „Средства от Европейския съюз“ – тази отчетна група замени използваната до 2013 г. отчетна група „Извънбюджетни сметки и фондове“. Обособяването на средствата, получавани чрез програмите на Европейския съюз е предпоставка за

осъществяването на по-ефективен контрол както от страна на съответната бюджетна организация, така и от страна на регулаторните органи;

- балансово признаване (капитализация) на активи, които преди това се отчитаха по задбалансов път;

- класифициране на финансовите активи на „приходно-разходни“ и „финансиращи“ позиции;

- въвеждане на задбалансово отчитане на бюджетните показатели „поети ангажменти“ и „нови задължения за разходи“;

- задбалансово отчитане на националното и друго съфинансиране по международни проекти и др. [4].

Независимо от направените изменения, все още стоят за решаване редица проблеми при организацията на отчетния процес в бюджетните организации. По-важните от тях са систематизирани в следващите редове на изложението.

Изключване на амортизациите от преоценката и обезценката на амортизируемите активи

С продължилите промени в счетоводното законодателство за бюджетните организации се регламентира начисляването на амортизации на някои нефинансови дълготрайни активи. Съгласно т. 23 от приетото за целта указание – ДДС 05/ 30. 09. 2016 г. на Министерството на финансите амортизации се начисляват на всички нефинансови дълготрайни активи [5], с изключение на: земи, гори и трайни насаждения, активи с историческа и художествена стойност (в т.ч. музейни експонати); книги в библиотеките; активи в процес на придобиване; придобити и съхранявани активи, които подлежат на разпределение/предоставяне между бюджетни организации; приети от държавен или общински орган за временно съхранение, управление и продажба на конфискувани, отнети или изоставени в полза на държавата или общината нефинансови дълготрайни активи; нефинансови дълготрайни активи в процес на реализация; неупотребявани от бюджетната организация нефинансови дълготрайни активи за срок над една година; амортизируеми нефинансови дълготрайни активи, които след преустройство са прекласифицирани като активи с историческа и художествена стойност; активи, за които Министерството на финансите изрично е постановило да не се начисляват амортизации, а да се извършва само обезценка; напълно амортизираните (до остатъчната им стойност) активи и други активи, определени с указание или стандарт, съгласно Закона за публичните финанси.

С въвеждането на изискванията за начисляване на амортизации на амортизируемите активи пред бюджетните предприятия реално стои открит въпроса относно последващото оценяване на тези активи.

Последващото оценяване на дълготрайните материални активи се проявява в две основни направления: преоценка и обезценка. Преоценката и обезценката са различни начини за последващо оценяване на дълготрайните материални активи. Обезценките за разлика от преоценките са задължителни.

Съгласно ДДС 7/ 2017 г. относно: Годишното счетоводно приключване и представяне на годишните отчети за касовото изпълнение, оборотните ведомости и друга отчетна информация за 2017 г., както и публикуване на годишните финансови отчети за 2017 г. на бюджетните организации, считано от 2018 г. бюджетните организации извършват преглед за обезценка на нефинансовите си дълготрайни активи най-малко веднъж на три години [6].

Прегледа за обезценка се изразява в съпоставяне на балансовата стойност на актива, с неговата възстановима стойност.

За възстановима стойност на дълготрайните активи съгласно т. 36.1.1. на ДДС 20 от 14.12. 2004 г. относно Прилагането на националните счетоводни стандарти в бюджетните предприятия се приема справедливата цена на дълготрайните активи, или покупната цена на сходни активи със същия потенциал. При извършването на прегледа за обезценка следва да се вземат предвид трайните спадове в стойностите на активите, а не временни колебания.

Характерна особеност на организацията на текущото счетоводно отчитане в бюджетните организации е че обезценките и преоценките не могат да се отнасят директно към собствения капитал.

В ДДС 05/ 30. 09. 2016 г. на Министерството на финансите изрично е упоменато, че за целите на преоценката и обезценката, не се засягат сметките за отчитане на амортизациите. Предвидено е резултатите от последващото оценяване да се отразяват по счетоводен път единствено чрез сметки от **гр. 78 Увеличение/намаление на нетните активи от преоценка.**

По този начин не се представя вярно и честно имущественото и финансовото състояние на бюджетното предприятие. Всяка една промяна в стойността на даден актив в резултат на последващото оценяване води до изменения в неговата отчетна стойност и неговата балансова стойност. Известно е, че последната представлява разлика между отчетната стойност и натрупаната до момента на преоценката амортизация. Ако амортизацията не се преизчисли съобразно новите стойностни параметри на активите, това ще доведе до невярно и недействително представяне на амортизируемите активи във финансовите отчети на бюджетните организации.

Проблеми при счетоводното отчитане на приходите и разходите за бъдещи периоди като обекти на отчитане

Независимо че е налице поток от средства в периода на извършването (съответно получаването) им, част от тези разходи и приходи оказват влияние върху нетния резултат от дейността на бюджетните организации през следващи отчетни периоди – когато се черпи икономическата изгода от извършения разход, а съответно приходът се признава през периода, когато е отчетен разходът за неговото получаване.

Преди извършените в края на 2013 г. съществени изменения в методологията на счетоводно-отчетния процес на бюджетните организации, този вид разходи и приходи се отчитаха съответно като разходи за бъдещи периоди и приходи за бъдещи периоди. Посочените отчетни обекти се представяха на отделни позиции в годишния финансов отчет на бюджетната организация (счетоводният баланс – съответно в група IV, раздел А от актива относно разходите за бъдещи периоди и статия 2, група III, раздел Б от пасива за приходите за бъдещи периоди).

След направените изменения приходите и разходите за бъдещи периоди бяха премахнати като обекти на счетоводно отчитане. Вместо това се въведе методологията за първоначалното отчитане на разходите и приходите за бъдещи периоди съответно като вземания и задължения по аванси (освен когато приложимата за бюджетните организации счетоводна рамка изисква авансово получени/предоставени суми да се третират като приход/разход или трансфер) [4].

Вземанията или задълженията по аванси принципно отчитат авансово предоставените или получените средства срещу предоставянето/получаването на определени активи или услуги. Получаването или предоставянето на съответната услуга или актив може да се извърши както в рамките на съответния период, така и през бъдещи периоди. Докато по отношение на приходите и разходите за бъдещи периоди, те се признават задължително през следващ отчетен период. Поради това по-издържано е тези предплатени и получени суми да се отчитат по специално обособени сметки. Това е наложително, поради факта, че не всички авансово платени суми отговарят на дефиницията за активи и следователно биха могли да се представят като актив в баланса на съответната бюджетна организация.

В насока за приложение 18 на МССПС 28 Финансови инструменти: оповестяване е посочено, че „предплатените разходи, за които бъдещата икономическа изгода е доставката на актив или получаването на услуга, а не получаването на парични средства или парични еквиваленти не са финансови активи“ (подч. мое: В.В.). Аналогични разпоредби в посочения стандарт са налице и по отношение на получените авансови приходи [7].

За целта е възможно да се приложи международната счетоводна практика за предприятията извън публичния сектор, съгласно която разходите и приходите за бъдещи периоди счетоводно да се отчитат като предплатени разходи и съответно като предплатени приходи чрез отделни синтетични сметки.

Представянето на информация във финансовия отчет (баланса) на бюджетната организация също следва да бъде в отделни позиции: предплатени разходи (в актива) и предплатени приходи (в пасива).

Проблеми при счетоводното отчитане на придобиването и ремонта на активи по стопански начин

Пример в това отношение са разходите от **гр. 65 Разходи за придобиване на активи, текущ и основен ремонт по стопански начин** от Сметкоплана на бюджетните организации. Посочените сметки се използват за отчитане процеса на придобиване на активи, както и техният ремонт, извършвани по стопански начин. Чрез посочената сметка се натрупват всички разходи, които бюджетната организация извършва пряко във връзка с придобиването на съответния актив. Указанията за използването на тези групи сметки обаче са в противоречие с утвърдената счетоводна методология. Този проблем е обект на изследване от други автори, които са работили по посочената проблематика [8]. Независимо, че посочените сметки фигурират в **раздел 6 Сметки за разходи** организацията на тяхното счетоводно отчитане изисква първоначално посочените сметки да се кредитират в края на отчетния период, срещу дебитиране на съответните сметки за отчитане на придобиваните по стопански начин активи.

В случаите, когато в края на отчетния период процесът по придобиване или ремонтните дейности не са завършени, се дебитират сметки от **гр. 207 Дълготрайни материални активи в процес на придобиване**. След това посочените сметки се дебитират срещу кредитиране на **сметка 1201 Изменение на нетните активи за периода**. Използването на сметките от **гр. 65 Разходи за придобиване на активи, текущ и основен ремонт по стопански начин** в текущото счетоводно отчитане на дейността на предприятията от публичния сектор е продиктувано с цел спазване на процедурите по годишното счетоводно приключване [9]. Тъй като бюджетните

предприятия са задължени да представят оборотна ведомост преди операциите по годишното приключване в министерството на финансите е необходимо да се постигне сравнение между оборотите по сметките. Проблемите при така организирания модел на счетоводно отчитане могат да се представят в следните насоки:

- водене на сметките от **гр. 65 Разходи за придобиване на активи, текущ и основен ремонт по стопански начин** в противоречие с установените правила за водене на сметките от раздел 6 в Сметкоплана на бюджетните организации;

- показване на нереални обороти по **сметка 1201 Изменение на нетните активи за периода**. Независимо, че салдото по сметка 1201 показва действителния финансов резултат на бюджетните предприятия, съгласно този модел за използване на сметките от **гр. 65 Разходи за придобиване на активи, текущ и основен ремонт по стопански начин** не се показват реалните обороти по сметка 1201. Всичко това налага преосмисляне на организацията на процедурите по годишното счетоводно приключване и изготвяне на оборотните ведомости преди приключвателните операции. Това може да се изразява чрез използването на сметки от други раздели, тъй като в случая предназначението на сметките от **гр. 65 Разходи за придобиване на активи, текущ и основен ремонт по стопански начин** освен да се установи себестойността на ремонта или строителството е да служат за изравняване на оборотите на оборотната ведомост, която се съставя преди приключвателните операции. Тъй като сметките от **гр. 60 Разходи по икономически елементи** не следва да се приключват при съставянето на тази оборотна ведомост в Министерството на финансите и Сметната палата, сметки от **гр. 65 Разходи за придобиване на активи, текущ и основен ремонт по стопански начин** служат за изравняване на техните дебитни обороти.

Проблеми при счетоводното отчитане на промените в размера на провизиите

Последващата промяна в размера на провизиите от счетоводна гледна точка се разглежда, като промяна в счетоводните приблизителни оценки и ще се отрази когато изменението в размера на формираната провизия е в посока на намаление, от счетоводна гледна точка това ще се отрази, като сторниран разход за провизии, чрез дебитиране на съответните сметки за счетоводно отчитане на задълженията за провизии и кредитиране на сметки от **раздел 6 Сметки за разходи**, свързани със сторниране на начислените разходи за провизии. Аналогичен е случаят и по отношение на счетоводното отчитане на сторнирането на провизиите, свързани с отпуските на персонала в бюджетните организации – за тяхното счетоводно отчитане също се използват сметки от **раздел 6 Сметки за разходи**, предназначени за счетоводно отчитане на провизиите. По-издържано в методологическо отношение е използването или на метода на червеното сторнировъчно записване (тогава, когато размера на провизията се променя в посока намаление в рамките на същия отчетен период).

Когато изменението е през следващи отчетни периоди по-удачен е вариантът да се използват сметки от **раздел 7 Сметки за приходи, трансфери и преоценки**. Тъй като сметката за провизиране на задълженията към персонала във връзка с неизползвани отпуска се приключва в края на годината със сметка 1201, сторнирането на разход, който вече е приключен не би трябвало да се

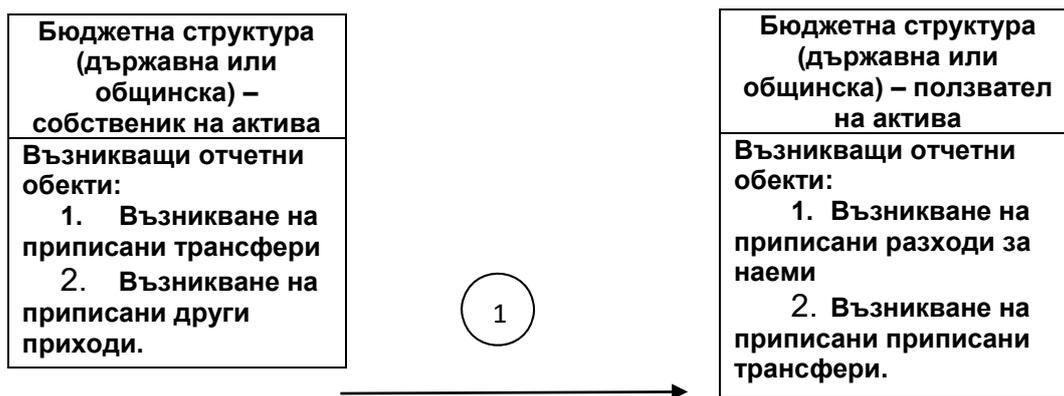
смята за правилно от гледна точка на организацията на текущото счетоводно отчитане.

Проблеми при счетоводното отчитане на приписаните приходи и разходи

Приписаните приходи и разходи са обекти на отчитане, които също са предпоставка за дискусия относно организацията на счетоводно-отчетния процес в публичния сектор и са доказателство за съществуващи неясноти в нормативното регламентиране. В приложимото счетоводно законодателство, като „приписани“ са дефинирани тези приходи, разходи и трансфери, които не представляват явна транзакция или явно отразени суми в първичните документи, а по-скоро като скрит, съпътстващ резултат [10]. Те възникват в резултат на различни стопански операции, но най-често в случаите на предоставяне на активи, които са публична държавна или публична общинска собственост между бюджетни организации.

Предоставяният при тези условия актив продължава да се отчита във финансовите отчети (баланса) на бюджетната организация, която е негов собственик.

Схематично посоченият процес може да се представи по следния начин:



Легенда:

1. Предоставено право на ползване на актива

Схема 1. Възникващи обекти на отчитане

От представената характеристика на приписаните приходи и разходи, както и възникващите обекти на счетоводно отчитане може да се направи извода, че за уреждането на възникналите взаимоотношения не се използва паричен ресурс. В този ред на мисли възниква логическият въпрос: Основателно ли е приписаните приходи и приписаните разходи да се отчитат чрез сметки от раздели **6 Сметки за разходи** и **7 Сметки за приходи, трансфери и преоценки**?

Съгласно пар. 5.29 на Концептуална рамка за финансово отчитане с общо предназначение от предприятията в публичния сектор (наричана за кратко Рамката, доп. мое: В. В.), приходите представляват: „увеличения в нетното финансово състояние на предприятието, различни от увеличенията, произтичащи от вноски в собствеността“.

В пар. 5. 30 на Рамката разходите представляват: „намаления в нетното финансово състояние на предприятието, различни от намаленията, произтичащи от разпределението на собствеността“ [11].

При бюджетната структура – собственик на актива, която предоставя правото му за ползване, възникналите отчетни обекти се отчитат чрез дебитирането и кредитирането на сметки от **раздел 7 Сметки за приходи, трансфери и преоценки**. В бюджетната организация – ползвател на актива възникналите приписани приходи и разходи се отчитат съответно чрез дебитирането на сметки от **раздел 6 Сметки за разходи** и кредитирането на сметки от **раздел 7 Сметки за приходи, трансфери и преоценки**. Следователно отчитането на приписаните приходи и разходи не поражда нито реално увеличение, нито реално намаление в нетното финансово състояние на бюджетната организация. Налице е номинално изменение в резултата. Поради това по-издържано е приписаните приходи и разходи да се отчитат чрез използването на задбалансови счетоводни сметки.

Представените накратко постановки в настоящото изложение не изчерпват съвкупността от проблеми по отношение на организацията на счетоводното отчитане в предприятията от публичния сектор.

Видно е, че те са следствие от неяснотите в приложимото счетоводно законодателство в областта на публичния сектор у нас.

В специализираната литература, като решение на посочения проблем се предлага приемането на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор, като основна методологическа база за счетоводно отчитане. По този начин „ще се реализира процесът на стандартизация и усъвършенстване на счетоводството в предприятията от публичния сектор“ [8].

Въпреки въвеждането на международните стандарти като ”общ счетоводен език”, организацията на счетоводно-отчетния процес в предприятията от публичния сектор в отделните страни се влияе от определени условия. В специализираната литература те се обособяват в следните насоки, Mueller, Gernon, Meek (1987):

- политическите и икономическите връзки с други страни;
- правната система;
- нивото на инфлация [12].

Предвид множеството противоречия в постановките, които понастоящем регламентират счетоводно-отчетния процес в предприятията от публичния сектор е необходимо осигуряването на преходен период, през който да се извърши цялостна редакция в нормативната ни уредба, чрез които да се създаде такава организация на счетоводството, при която преминаването към Международните счетоводни стандарти да се извърши плавно и без допълнителни затруднения.

Въвеждането на международните счетоводни стандарти за публичния сектор следва да се извърши при съобразяване на особеностите в икономическото развитие на страната ни.

Библиография

[1] Министерство на финансите (2004). ДДС 20 от 14. 12. 2004 г. относно: Прилагането на националните счетоводни стандарти от бюджетните организации, 1-72.

[2] Международна федерация на счетоводителите. (2017). <http://www.ipsasb.org/about-ipsasb> (посл. посещение: 10 октомври 2020 г.)

[3] Закон за публичните финанси –Държавен вестник, бр. 15 от 15 февруари 2013 г., посл. изм. и доп., бр. 91 от 14 ноември 2017 г.

[4] Министерство на финансите (2013). ДДС 14 от 30. 12. 2013 г. относно: Сметкоплан на бюджетните организации, с. 1-29.

[5] Министерство на финансите (2016). ДДС 05 от 30.09.2016 г. относно: Начисляване на амортизации на нефинансови дълготрайни активи от бюджетните организации, с. 6.

[6] Министерство на финансите (2017). ДДС 07 от 22. 12. 2017 г. относно: ДДС 7/ 2017 г. относно: Годишното счетоводно приключване и представяне на годишните отчети за касовото изпълнение, оборотните ведомости и друга отчетна информация за 2017 г., както и публикуване на годишните финансови отчети за 2017 г. на бюджетните организации, считано от 2018 г., с. 19.

[7] International public sector accounting standart (IPSAS) 28 Financial instruments: presentation – МССПС 28 Финансови инструменти: представяне. Handbook of international accounting pronouncements. International Public Sector Accounting Standards Board, 2020, p. 981 - https://www.ifac.org/system/files/publications/files/IPSASB-HandBook-2020_Volume-2_Web.pdf (посл. посещение: 13 октомври 2020 г.)

[8] Фесчиян, Даниела. (2018). Стандартизацията на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор. Издателски комплекс – УНСС, София, 51 – 130.

[9] Ималова, Диана. Годишно счетоводно приключване и с-ъставяне на годишни финансови отчети за 2018 в бюджетните организации// А к т и в, 2019, бр. 2 , с. 8-17.

[10] Бюджетно счетоводство (2002): Новият сметкоплан на бюджетните организации . Нова Звезда, София, 2002, с. 21.

[11] The conceptual framework for general purpose financial reporting by public sector entities (2014) - Концептуална рамка за финансово отчитане с общо предназначение от предприятията в публичния сектор - <https://www.ifac.org/system/files/publications/files/IPSASB-Public-Sector-Conceptual-Framework.pdf> (посл. посещение: 8 октомври 2020 г.), p. 55.

[12] Mueller, G., Gernon, H., Meek, G.(1987). Accounting – an international perspective. Illinois: Homewood, p. 32- 33.

CONCEPTUAL BASIS AND PRACTICAL DIMENSIONS OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING IN BULGARIA

Radosveta Krasteva-Hristova

D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria

КОНЦЕПТУАЛНИ ОСНОВИ И ПРАКТИЧЕСКИ ИЗМЕРЕНИЯ НА СТРАТЕГИЧЕСКОТО УПРАВЛЕНСКО СЧЕТОВОДСТВО В БЪЛГАРИЯ

Радосвета Кръстева-Христова

Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Abstract: The purpose of this research is to provide an insight into some problems of the strategic management accounting. The research focus is divided into two fields of this type of accounting: the clarification of its conceptual nature and features, and the application of its technical tools. The research is based on a critical analysis of the specialized literature and on a questionnaire survey of the 128 Bulgarian companies. Strategic Cost Management, Strategic Pricing and Integrated Performance Management represent the most widely used strategic management accounting techniques in the Bulgarian sample. The results of the theoretical and empirical research indicate that the process of adoption of strategic management accounting have to be supported and improved.

Резюме: Целта на това изследване е да даде представа за някои проблеми на стратегическото управленско счетоводство. Изследователският фокус е разделен на две области от този тип счетоводство: изясняването на неговия концептуален характер и характеристики и прилагането на техническите му инструменти. Изследването се основава на критичен анализ на специализираната литература и на анкетно проучване на 128 български компании. Стратегическото управление на разходите, стратегическото ценообразуване и интегрираното управление на изпълнението представляват най-широко използваните техники за счетоводно стратегическо управление в българската извадка. Резултатите от теоретичното и емпиричното изследване показват, че процесът на приемане и внедряване на стратегическо управленско счетоводство трябва да бъде подкрепен и подобрен.

Въведение

През последните години, в условията на бързо икономическо развитие и ускоряване на глобалната икономическа интеграция, се появяват различни иновационни счетоводни теории и практики, които не се ограничават до първоначалната си концептуална рамка и модел. Бизнес средата става интензивно динамична и все по-непредсказуема през последните десетилетия, и съответно управлението на компанията става по-взискателно. Теорията и практиката на стратегическото управленско счетоводство възникват като „своеобразен отговор“ на фона на тези изменения. За постигане на конкурентоспособност компаниите прилагат различни стратегии и управленското счетоводство трябва да се използва като една от основните поддържащи системи за изпълнение на всяка от тях. Общественото осъзнаване на тези проблеми и нарастващите очаквания към качеството и устойчивостта на

счетоводните системи в компаниите налагат нуждата от непрекъсната оптимизация на процесите и добро сътрудничество между управлението, счетоводната теория и практика. В този смисъл настоящата разработка е особено **актуална**.

Обект на настоящата разработка е стратегическото управленско счетоводство, чиято поява и разпространение са обусловени от тези идеи. В контекста на изследваната проблематика е поставена изследователската **цел**: да се изследват обхвата и съдържанието на стратегическото управленско счетоводство за изясняване на концептуалната му същност и класифициране на техниките на стратегическото управленско счетоводство, както и степента на разпространение и използване на неговия инструментариум в практиката на предприятията в България. За постигане на целта на разработката е извършен критичен преглед и анализ на специализираната литература по теми, посветени на концепциите и приложните измерения на стратегическото управленско счетоводство. Анализирани са резултатите и въз основа на тях е направена емпирична проверка за степента на разпространение и приложение на набор от съществуващите техники и инструменти на стратегическото управленско счетоводство. Посредством анкетен **метод** е проведено практическо проучване сред 128 предприятия в страната. Използвани са още методите анализ и синтез, сравнение, обобщение.

1. Концепцията за стратегическо управленско счетоводство

Проучване на специализираната литература установи, че съществуват множество опити за дефиниране на същността и очертаване на обхвата на стратегическото управленско счетоводство. Самият термин „стратегическо управленско счетоводство“ се появява в началото на 80-те години на XX век в специализираната литература. За негов създател се счита британският учен K. Simmonds. През 1981 г. той определя стратегическото управленско счетоводство като способ за „предоставяне и анализ на данни от управленско счетоводство за даден бизнес и неговите конкуренти, за използване при разработване и наблюдение на бизнес стратегия“ [22]. Авторът прогнозира бързото разпространение на стратегическото управленско счетоводство на практика, макар и това да не се случва и към момента.

Впоследствие множество изследователи (Bromwich, M; Shank, J. K. & Govindarajan, V.; Hoque, Z.; Roslender, R. & Hart, S. J. и др.) се опитват да дефинират термина от собствените си перспективи [3], [10], [20], [21]. Представяне на различните определения за съдържанието и обхвата на стратегическото управленско счетоводство е направено в Таблица 1.

От всички тях е видно, че практически то винаги се разглежда в следните две насоки:

Първо, стратегическото управленско счетоводство е ограничено в *концептуалната рамка на управленското счетоводство*; и

Второ, обхватът на информацията е ориентиран към *стратегическото управление*.

Таблица 1. Дефиниции на стратегическото управленско счетоводство

Автор (година)	Дефиниция
Simmonds, K. (1981)	„предоставяне и анализ на данни от управленско счетоводство за даден бизнес и неговите конкуренти, за използване при разработване и наблюдение на бизнес стратегия“
Bromwich, M. (1990)	„предоставяне и анализ на финансова информация за продуктите пазари на компанията и разходите и структурата на разходите на конкурентите, и за мониторинг на стратегиите на предприятието и тези на неговите конкуренти на тези пазари в продължение на редица периоди“
Wilson, R. M. S. (1995)	„подход към управленското счетоводство, който изрично подчертава стратегическите проблеми и опасения. То поставя управленското счетоводство в по-широк контекст, в който финансовата информация се използва за разработване на отлични стратегии като средство за постигане на устойчиво конкурентно предимство.“
Hoque, Z. (2001)	„процесът на идентифициране, събиране, избор и анализ на счетоводни данни за подпомагане на управленския екип при вземането на стратегически решения и за оценка на организационната ефективност“
Roslender, R. & Hart, S. J. (2003)	„общ подход към счетоводството за стратегическо позициониране, дефиниран при опит за интегриране на идеи от управленското счетоводство и от управлението на маркетинга в стратегическа рамка“
Tillmann, K. & Goddard, A. (2008)	„използването на системи за управленско счетоводство в подкрепа на вземането на стратегически решения“
Langfield-Smith, K. (2008)	„включва стратегическа ориентация към генериране, интерпретиране и анализ на управленска счетоводна информация, а дейностите на конкурентите предоставят ключовото измерение за сравнение“
Ma, Yi & Tayles, M. (2009)	„дял от управленското счетоводство, занимаващ се със стратегически ориентирана информация за вземане на решения и контрол“
Bhimani, A., Horngren, C. T., Datar, S. M. & Rajan, M. V. (2012)	„форма на управленско счетоводство, при която се набляга на информация, свързана с фактори, външни за фирмата, както и нефинансова информация и вътрешно генерирана информация“

Източник: Собствено проучване и идеи от Malleret, V., Villarmois, O. & Levant, Y. (2015) и Novianity, Ira. (2015) [14, 17]

Анализът на възгледите на тези и други автори в специализираната литература относно същността и обхвата на стратегическото управленско счетоводство разкрива допълнителни особености и характеристики, около които гравитира трактовката му.

Всички тези дефиниции според Wing Sun Li могат да се групират в **четири категории** [12]. Те могат да се представят по следния начин:

- с фокус към конкурентите (Simmonds, K., Bromwich, M. и др.);
- с фокус към клиентите и пазара (Roslender, R. & Hart, S. J., Bromwich, M. и др.);

- с фокус към продукта и стратегическото управление на разходите за него (Shank, J. K. & Govindarajan, V. и др.);

- с фокус към стратегическото изграждане на стойност от компанията.

Въпреки разкритите сходства, стратегическото управленско счетоводство се отличава от традиционното в следните аспекти:

- касае решения от стратегически характер, т.е. в контекста на дълъг времеви хоризонт;

- решенията са свързани с изграждане или поддържане на конкурентната позиция и устойчивостта на компанията;

- предоставената информация се генерира отчасти и от околната среда на компанията, извън нея (конкуренти, пазари и т.н.);

- информацията е приоритетно с нефинансов характер, като се използва комбинирано с тази с финансов характер.

Значението на коментираните и на бъдещите изследвания относно приемането и използването на стратегическото управленско счетоводство и неговите техники обаче се подлага на съмнение от редица автори (Langfield-Smith, K.; Nixon, B., Burns, J. & Jazayeri, M.) [11, 15]. Твърде крайно е твърдението на Nixon, B., & Burns, J., според които терминът „стратегическо управленско счетоводство“ не е приет от практикуващите и „литературата за стратегическото управленско счетоводство изглежда е отпаднала“ [16]. В търсене на причината за това подкрепяме тезата, че това е несъществуването на общоприета концептуална рамка в тази област [24].

В крайна сметка може да се счита за общовалидно становището на Roslender, R. & Hart, S. J., че „стратегическото управленско счетоводство има за цел да направи управленското счетоводство по-стратегическо“ [20].

В заключение, тъй като стратегическото управленско счетоводство е нововъзникваща област, то не е възприета единна гледна точка за това как да се дефинира неговата концепция, кои дейности на компанията спадат към обхвата му и какъв набор от инструменти да се използват за практическото му приложение. Следователно е необходимо да се проведат допълнителни изследвания по проблемите на стратегическото управленско счетоводство, за да се търсят закономерности, модели, методология, и да се насърчава развитието на свързаните с това теория и практика.

2. Възможности за практическо приложение на стратегическото управленско счетоводство

Относно инструментариума за прилагане на стратегическото управленско счетоводство има множество научни и практико-приложни изследвания. Във всички тях се обособява набор от няколко техники, които се групират и анализират по различни признаци.

Проучването на дефиницията за стратегическо управленско счетоводство не е единствената цел. Нашата основна цел е да дефинираме обхвата на практиката, принадлежаща към стратегическото управленско счетоводство, и да потърсим неговите обща рамка и оперативни правила. Въз основа на възгледите на гореспоменатите учени можем да мислим, че разбирането на термина „стратегически“ е от ключово значение. Следователно всички методи и техники, които отразяват нестратегически тенденции, могат да бъдат отнесени към областта на традиционната управленска счетоводна практика; и обратно, ако тя отразява стратегията, нейните практически инструменти могат да бъдат включени в обхвата на стратегическата управленска счетоводна практика.

Сред най-популярните научни и практико-приложни изследвания относно проблемите на рационалното използване на специфичните за стратегическото управленско счетоводство техники се открояват тези на Guilding, C., Cravens, K.S. & Tayles, M., Cadez, S. & Guilding, C., Cinquini, L., & Tenucci, A., Cescon et al. [4], [5], [6], [7], [8]. Направени са и някои успешни изследвания на приложението на техниките и по сектори или държави [9], [18], [19].

Използвайки резултатите от нашия анализ на техниките на стратегическата управленска счетоводна практика считаме, че те могат условно да се обособят в отделни категории според основният им фокус: върху продуктите, върху вземането на стратегически решения, върху конкурентите, върху пазара и клиентите.

Въз основа на проучването и така предложеното групиране е извършен анализ на съдържанието и приложението на всяка практика по следния начин:

Първо. Техники с фокус върху продуктите, свързани със стратегическото изчисляване на разходите и себестойността:

1. Калкулиране на себестойността на база продуктите характеристики (напр. гаранционно поддържане, обвързване на покупките с допълнителни бонуси за клиента и др.) (*Attribute Costing*);
2. Калкулиране на база отделните дейности в компанията, които се считат за „причинителите“ на непреките разходи (*Activity Based Costing*);
3. Калкулиране на себестойността на база жизнения цикъл на изделието (вкл. всички разходи на даден продукт за дизайн, реклама, ръст, зрялост, насищане, спад и отпадане от пазара) (*Life-cycle Costing*);
4. Калкулиране на себестойността с включване на разходите за качество на изделието (разходи за превенция, разходи за контрол и оценка, разходи за брак) (*Quality Costing*);
5. Калкулиране на целева себестойност (управление на разходите в размери, които отразяват желаната продажна цена на изделието) (*Target Costing*);
6. Калкулиране по веригата на стойността на изделието (паричната равностойност на икономическите, социалните и техническите ползи за клиента, които получава срещу заплатената цена) (*Value-chain Costing*).

Второ. Техники с фокус върху вземането на стратегически решения:

1. Сравнителен анализ (проучване и адаптиране на добри стратегии на други предприятия, проучване на причините за избора и прилагането им и постоянно усъвършенстване на собствената стратегия) (*Benchmarking*);
2. Комплексна оценка на ефективността (интегрирано измерване във финансов и нефинансов аспект на постигнатите резултати) (*Integrated Performance Management/BSC*);
3. Стратегическо управление на разходите (разработване на стратегии за разходите, които да обезпечат постоянно поддържане на конкурентно предимство на продуктите) (*Strategic Cost Management*);
4. Стратегическо ценообразуване (изготвяне на собствени ценови стратегии на база комплексно изследване цените на конкурентите и пазарните ефекти и тенденции) (*Strategic Pricing*);
5. Оценка на бранда (обхваща очакваните доходи от бранда, пазарната позиция на бранда и степента на поддръжката чрез маркетинг на бранда и отразява стойностната оценка на лидерството, стабилността,

разпознаваемостта, подкрепата на продуктите посредством бранда)(*Brand Valuation*);

6. Бюджетиране на стойността на марката (използване на стойността на марката като основа за управленски решения за разпределяне на ресурси за подобряване на нейната позиция (*Brand Value Budgeting*);

7. Мониторинг на стойността на марката (финансовата оценка на марката чрез оценка на фактори за нейната сила като лидерство, стабилност, пазар, международност, тенденция, подкрепа и защита, съчетани с исторически печалби на марката) (*Brand Value Monitoring*).

Трето. Техники с фокус върху конкурентите:

1. Оценка на цените на конкурентите (изследване структурата на разходите и себестойността на продуктите и услугите на конкурентите) (*Competitor Cost Assessment*);

2. Мониторинг на позицията на конкурентите (наблюдение и оценка на пазарните параметри на конкурентите с цел сравняване и оценяване на собствените) (*Competitor Position Monitoring*);

3. Оценка на изпълнението на дейността на конкурентите (анализ на информацията от финансовите отчети на конкурентите и оценка на тяхната ефективност) (*Competitor Performance Appraisal*);

Четвърто. Техники с фокус върху пазара и клиентите:

1. Анализ на рентабилността на клиента (анализиране на генерираната печалба от даден клиент чрез периодичен контрол на съответстващите на сделките с него приходи и разходи) (*Customer Profitability Analysis*);

2. Анализ на рентабилността на клиента във времето (оценка на бъдещите потоци от приходи и разходи от сделки с конкретни клиенти) (*Lifetime Customer Profitability Analysis*);

3. Оценка на добавената стойност на клиента (оценява се добавената стойност от клиента) (*Valuation of Customers as Assets/ Customer Accounting*);

Внедряването на стратегическото управленско счетоводство е много важно за успеха на компанията. Възможно е дори да се предположи, че именно значението на техниките на стратегическото управленско счетоводство нараства в съвременната, силно конкурентна бизнес среда. Невъзможността за управление на компании единствено с финансови мерки и механизми и необходимостта от по-стратегически ориентирани инструменти като обработка и докладване на нефинансова информация, външно ориентирани информационни системи и цялостни системи, подкрепящи изпълнението на стратегията, изисква прилагането именно на специфичните техники за стратегическо управленско счетоводство.

В заключение, от съществено значение за практиката е изграждането на единна концепция, универсален инструментариум, който компаниите да използват в стремежа си към непрекъснато усъвършенстване на своята дейност и гарантиране на устойчиво стратегическо развитие. Към момента това обстоятелство не е налице.

Още повече, споделяме обобщението на Wing Sun Li в подкрепа на дългосрочната нужда от изграждане и функциониране на ефективна практическа система на стратегическото управленско счетоводство, че „дизайнът на системата и измерителите на изпълнението вече не се ограничават до перспективата на ефективността (спестяване на разходи), а се разширяват до ефективната перспектива (дали стратегията е подходящата за бизнеса)“ [12]. В контекста на наблюдаваната в последните години глобална тенденция за

фокусиране към интегрираното отчитане споделяме и тезата на М. Павлова, че „управленското счетоводство действа като силен интегриращ език в процеса на свързване на стратегическите и оперативните цели на организацията“ и считаме, че практическят инструментариум на стратегическото управленско счетоводство ще има все по-голямо значение за изготвяне на интегрираните отчети в бъдеще [1].

3. Степен на приложение на техниките на стратегическото управленско счетоводство у нас

Комплексното прилагане на техниките на стратегическото управленско счетоводство би осигурило необходимата информация за ръководството, а оттук – и изпълнение в пълна степен на поставените стратегически цели.

Интерес представлява въпроса доколко предприятията в страната познават и боравят с всяка от тези техники. За установяване на това е издигната научната задача за установяване степента на приложение на всяка от техниките. Извършено е практическо проучване чрез прилагане на анкетен метод сред 128 предприятия в България в интервала м. ноември 2016 г. – м. май 2017 г. Предложените отговори на поставените 16 въпроса относно степента на приложимост на отделните техники са по шестстепенна скала на Ликерт. Изборът на техники на стратегическото управленско счетоводство, чиято степен на приложимост да се изследва, е застъпеният от Cadez, S. & Guilding, C. набор от 16 техники [5].

Стартиралите анкетния процес относно изследване степента на приложимост на техниките на стратегическото управленско счетоводство в страната са общо 128 анкетирани лица и организации, от които:

- по вид икономическа дейност по КИД – 2008 (по сектори):

С най-голям дял са организациите от секторите S Други дейности (26 организации), G Търговия; Ремонт на автомобили и мотоциклети (20 организации) и K Финансови и застрахователни дейности (15 организации), които представляват съответно 20,31 %, 15,62 % и 11,72 % от всички участници в анкетата. В проучването не са участвали организации, позиционирани в секторите B Добивна промишленост; T Дейности на домакинства като работодатели; Недиференцирани дейности на домакинства по производство на стоки и услуги за собствено потребление и U Дейности на екстериториални организации и служби. Най-малък брой попълнили анкетата организации (по един брой) оперират в секторите D Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива; E Доставка на води; Канализационни услуги; Управление на отпадъци и възстановяване и F Строителство;

- по географската област, в която е локализирана дейността на организацията (с възможност за повече от един отговор):

Областите, в които са локализирани най-много от респондентите в анкетното проучване са Велико Търново (37 организации), София-град (29 организации) и Плевен (20 организации), които представляват съответно 28,91%, 22,66% и 15,62% от общата съвкупност. Най-малко организации са с дейност, локализирана на територията на област Ямбол (4 организации, съотв. 3,12%). В тази секция е посочена възможността да се отрази и обстоятелството на локализиране на стопанска дейност на анкетираните организации и в чужбина (освен на територията на страната). Подобно обстоятелство са декларирали 9 предприятия.

Разпределението на броя на събраните отговори относно степента на използване за отделните техники от всички 128 респонденти е отразено в Таблица 2¹.

Таблица 2. Разпределение на броя на отговорите относно степента на използване на техниките на стратегическото управленско счетоводство

Техника на СУС / Отговор	Въобще НЕ	По-скоро НЕ	Слабо	По-скоро ДА	Силно	В голяма степен ДА
Техники с фокус върху продуктите						
Attribute Costing	38	28	14	33	8	7
Life-cycle Costing	38	23	22	27	8	10
Quality Costing	30	19	21	31	14	13
Target Costing	31	10	13	37	23	14
Value chain Costing	34	17	15	34	14	14
Техники с фокус върху вземането на стратегически решения						
Benchmarking	14	10	20	49	19	16
Integrated Performance Management	15	12	18	43	21	19
Strategic Cost Management	13	12	18	37	25	23
Strategic Pricing	14	10	16	48	18	22
Brand Valuation	18	27	27	30	19	7
Техники с фокус върху конкурентите						
Competitor Cost Assessment	19	18	26	46	10	9
Competitor Position Monitoring	16	16	26	39	19	12
Competitor Performance Appraisal	15	25	33	29	13	13
Техники с фокус върху пазара и клиентите						
Customer Profitability Analysis	20	16	17	46	15	15
Lifetime Customer Profitability Analysis	20	18	24	32	20	14
Valuation of Customers as Assets	26	23	22	33	16	8

Източник: анкетно проучване и изчисления на автора.

За оценяване на резултатите е използван едномерният статистически метод на сумиране на рейтинговите оценки на Ликерт. Възприема се индивидуалната рейтингова оценка на всеки от отговорите да е от -3 до +3, съотв. на отговор „въобще не“ оценката е -3, за „по-скоро не“ е -2, за „слабо“ е -1, за „по-скоро да“ е +1, за „силно“ е +2 и за отговор „в голяма степен да“ е +3. След тяхното умножение с броя на участниците в анкетата, предпочели

¹ В анкетното проучване техниките са описани на български език и са добавени наименованията им на английски език. В таблицата техниките са представени само със своите наименования на английски език от съображения за краткост на текста.

съответния отговор, се получават общите за конкретната техника и конкретната част от скалата рейтингови оценки. Резултатите от сумираните рейтингови оценки на Ликерт са поместени в Таблица 3. Във всяка от групата техники със съответния фокус най-високо оценената техника е маркирана по подходящ начин в таблицата.

Таблица 3. Сумарни рейтингови оценки на Ликерт на степента на приложение на техниките на стратегическото управленско счетоводство

Техника на стратегическо управленско счетоводство	Сумарна рейтингова оценка
Техники с фокус върху продуктите	
Attribute Costing	-114
Life-cycle Costing	-109
Quality Costing	-51
Target Costing	-1
Value chain Costing	-47
Техники с фокус върху вземането на стратегически решения	
Benchmarking	53
Integrated Performance Management	55
Strategic Cost Management	75
Strategic Pricing	72
Brand Valuation	-46
Техники с фокус върху конкурентите	
Competitor Cost Assessment	-26
Competitor Position Monitoring	7
Competitor Performance Appraisal	-34
Техники с фокус върху пазара и клиентите	
Customer Profitability Analysis	12
Lifetime Customer Profitability Analysis	-6
Valuation of Customers as Assets	-57

Източник: анкетно проучване и изчисления на автора.

В резултат на така направеното измерване на степента на приложимост на избрания набор от инструменти в някои български предприятия може да се извърши подходящо ранжиране, за да се направят съответните изводи. Резултатите от ранжирането са поместени в Таблица 4.

Таблица 4. Ранжиране на степента на приложимост на техниките на стратегическото управленско счетоводство

Техника на стратегическо управленско счетоводство	Ранг по степен на приложимост	Сумарна рейтингова оценка
Strategic Cost Management	I	75
Strategic Pricing	II	72
Integrated Performance Management	III	55
Benchmarking	IV	53
Customer Profitability Analysis	V	12
Competitor Position Monitoring	VI	7
Target Costing	VII	-1
Lifetime Customer Profitability Analysis	VIII	-6
Competitor Cost Assessment	IX	-26
Competitor Performance Appraisal	X	-34
Brand Valuation	XI	-46
Value chain Costing	XII	-47
Quality Costing	XIII	-51
Valuation of Customers as Assets	XIV	-57
Life-cycle Costing	XV	-109
Attribute Costing	XVI	-114

Източник: анкетно проучване и изчисления на автора.

Въз основа на така получените резултати могат да се направят следните изводи:

- сред най-разпознаваемите и най-често приложимите техники на стратегическото управленско счетоводство е стратегическото управление на разходите. Причината за това е съвсем логична, защото разходите имат ключова роля за развитието на успешен бизнес. Възприемани като инвестиции на материални, трудови, финансови и информационни ресурси, разходите са обект на изучаване, отчитане, управление и контрол. Причини за това са:

- тяхното участие при формиране на финансовия резултат на предприятието след съпоставянето им с приходите за даден период от време;

- основното им участие в процеса на калкулиране на себестойността на продукцията и услугите, която е основа за определяне на продажната им цена;

- разбирането им като инвестиции изисква успешното им управление, което включва: планиране на разходването на ресурси; организиране на стопанската дейност; реализиране на счетоводното им отчитане; анализ на отклоненията във фактическите размери на разходите спрямо планираните общо, по видове, по фактори; предприемане на процедури по контрол с цел повишаване ефективността от управленския процес на разходите;

- разходите са в основата на вземането на редица оперативни, тактически и стратегически решения;

- задоволителна е степента на приложение и на техниката на стратегическото ценообразуване Тя се отнася до анализ на стратегически

фактори при вземане на решения за ценообразуване. Използването на ориентиран към конкуренцията анализ за стратегическо ценообразуване ще доведе до по-правилни ценови решения. Факторите, които трябва да бъдат оценени при тези анализи, включват: реакция на цените на конкурентите, еластичност на цените, пазарен растеж, икономии от мащаба и опит. В процеса на този тип анализ специалистите по маркетинг откриват, че счетоводната информация играе огромна потенциална роля, след като е свързана с ценови решения;

- интерес в практиката представлява комплексната оценка на ефективността на стопанската дейност, която се свързва с интегрирано измерване във финансов и нефинансов аспект на постигнатите резултати. Това подкрепя тезата, че нефинансовата информация заема и ще заема все по-важна роля в процеса на изграждане и реализиране на стратегиите в бизнес-единиците;

- задоволителна е степента на приложение и на техниката „сравнителен анализ“ или „Benchmarking“, което показва известна „зрялост“ в практиката в страната. Тази техника е фокусирана към стратегическия избор и използването ѝ доказва желанието и готовността на организациите за гарантиране на устойчивост на стопанската дейност и постигнатите резултати посредством чуждия опит;

- най-слабо приложимата техника на стратегическото управленско счетоводство според данните е калкулирането на себестойността на база продуктите характеристики (напр. гаранционно поддържане, обвързване на покупките с допълнителни бонуси за клиента и др.) или т. нар. „Attribute Costing“. Тази информация показва, че следва да се положат още усилия в процеса на интегрирането ѝ в практиката, за да се постигнат в максимална степен нейните цели. Именно различните атрибути на продуктите очертават разликата между продуктите, а степента, в която атрибутите на продукта отговарят на вкуса на потребителите, определя пазарния дял на предприятията.

Заключение

Изследването на обхвата и съдържанието на стратегическото управленско счетоводство и на техниките за неговото практическо приложение показва, че няма единна концептуална и методологична рамка в тази насока. Това предполага последващи научни изследвания и практически проучвания. Необходимостта от тях е безспорна, тъй като стратегическото управленско счетоводство се превръща в силна подкрепа при вземането на решения в дългосрочен план.

Направената емпирична проверка показва, че най-разпространените техники на стратегическото управленско счетоводство в практиката на предприятията в страната са стратегическото управление на разходите, стратегическото ценообразуване и комплексната оценка на дейността посредством финансова и нефинансова информация. Това доказва необходимостта от коопериране на усилията на управленските счетоводители и на различните специалисти в стопанската дейност, които да подпомогнат постигането на желаните бъдещи резултати в организациите.

Библиография

- [1] Павлова, М. (2019). Стратегическо управленско счетоводство – състояние, проблеми и перспективи. *Социално-икономически анализи*, 1 (15), 95-107.
- [2] Bhimani, A., Horngren, C. T., Datar, S. M. & Rajan, M. V. (2012). *Management and cost accounting, 5th edition*, Pearson Prentice Hall, Harlow, 757.
- [3] Bromwich, M. (1990). The Case for Strategic Management Accounting: The Role of Accounting Information for Strategy in Competitive Markets. *Accounting, Organizations and Society*, 15, 27-46.
- [4] Cadez, S., & Guilding, C. (2007). Benchmarking the incidence of strategic management accounting in Slovenia. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 3(2), 126–146.
- [5] Cadez, S. & Guilding, C. (2008). An exploratory investigation of an integrated contingency model of strategic management accounting. *Accounting, Organizations and Society*, 33(7/8), 836-863.
- [6] Cescon, F., Costantini, A. & Grasseti, L. (2019). Strategic choices and strategic management accounting in large manufacturing firms. *Journal of Management and Governance*, 23(3), 605–636.
- [7] Cinquini, L. & Tenucci, A. (2010). Strategic management accounting and business strategy: a loose coupling? *Journal of Accounting & Organizational Change*, 6(2), 228-259.
- [8] Guilding, C., Cravens, K.S. & Tayles, M. (2000). An international comparison of strategic management accounting practices. *Management Accounting Research*, 11(1), 113-135.
- [9] Hatif, M. A. & Sadik, H. (2012). Strategic Management Accounting Techniques in Romanian Companies: An Empirical Study. *Studies in Business and Economics*, 7.2, 126-140. (достъпено от <http://eccsf.ulbsibiu.ro/articole/vol72/7210hatif&sadik.pdf> – последно посещение на 27.09.2020 г.)
- [10] Hoque, Z. (2001). *Strategic Management Accounting: Concepts, Processes and Issues*. Chandos Publishing, Oxford, 2.
- [11] Langfield-Smith, K. (2008). Strategic Management Accounting: How far have we come in 25 years? *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21, 204-228.
- [12] Li, Wing Sun. (2018). *Strategic Management Accounting. A Practical Guidebook with Case Studies*, Springer Nature Singapore Pte Ltd, Singapore, p. 3-5.
- [13] Ma, Yi & Tayles, M. (2009). On the emergence of strategic management accounting: An institutional perspective. *Accounting and Business Research*, 39(5), 473-495.
- [14] Malleret, V., Villarmois, O. & Levant, Y. (2015) Revisiting 30 Years of SMA Literature: What Can We Say, Think and Do? *HEC Paris Research Paper No. ACC-2015-1081* (достъпено от https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2561249 – последно посещение на 27.09.2020 г.)
- [15] Nixon, B., Burns, J. & Jazayeri, M. (2011). The role of management accounting in new product design and development decisions. *CIMA Research Executive Summary Series*, 9 (1), 1-7.
- [16] Nixon, B. & Burns, J. (2012). The paradox of strategic management accounting. *Management Accounting Research*, 23(4), 229–244.

[17] Novianity, Ira. (2015). Strategic Management Accounting: Challenges in Accounting Practices. *Research Journal of Finance and Accounting* 6 (9), 7-13. (достъпено от <https://www.iiste.org/Journals/index.php/RJFA/article/viewFile/22150/23349> – последно посещение на 27.09.2020 г.)

[18] Petera, P. & Šoljaková, L. (2019). Use of strategic management accounting techniques by companies in the Czech Republic. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 33 (1), 46-67.

(достъпено от <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/1331677X.2019.1697719?needAccess=true> – последно посещение на 27.09.2020 г.)

[19] Ramljak, B. & Rogošić, A. (2012). Strategic Management Accounting Practices in Croatia. *The Journal of International Management Studies*. (достъпено от <https://studylib.net/doc/8049461/strategic-management-accounting-practices-in-croatia> – последно посещение на 27.09.2020 г.)

[20] Roslender, R. & Hart, S.J. (2003). In search of strategic management accounting: theoretical and field study perspectives. *Management Accounting Research*, 14, 255-279.

[21] Shank, J.K. & Govindarajan, V. (1992). Strategic cost management: The value chain perspective. *Journal of Management Accounting Research*, 4, 179-198.

[22] Simmonds, K. (1981). Strategic management accounting. *Management Accounting*, 59, 26-29.

[23] Tillmann, K. & Goddard, A. (2008). Strategic management accounting and sense-making in a multinational company. *Management Accounting Research*, 19, 80-102.

[24] Tomkins, C. & Carr, C. (1996). Reflections on the papers in this issue and a commentary on the state of Strategic Management Accounting. *Management Accounting Research*, 7(2), 271-280.

[25] Wilson R.M.S. (1991). Strategic management accounting, *Issues in Management Accounting*, 147-174.

ANALYSIS OF APPROACHES FOR ESTIMATING THE VALUE OF ATHLETES' TRANSFER TRANSACTIONS AND THEIR ACCOUNTING TREATMENT

Kiril Borisov

College of Healthcare and Sports, Plovdiv, Bulgaria

АНАЛИЗ НА ПОДХОДИТЕ ЗА ОЦЕНКА НА СТОЙНОСТТА НА ТРАНСФЕРНИТЕ СДЕЛКИ НА СПОРТИСТИТЕ И ТЯХНОТО СЧЕТОВОДНО ТРЕТИРАНЕ

Кирил Борисов

Колеж по здравеопазване и спорт - Пловдив

Abstract: This publication compares the methodological approaches for estimating the value of special intangible assets in sports organizations, namely - estimating the value of transfer transactions of athletes at their registration. The analysis is based on the example of the football game. Specific accounting techniques are indicated in the application of some of the international accounting standards that must be taken into account by sports clubs in order to properly reflect them in the financial statements of sports organizations.

Резюме: В настоящата публикация се прави сравнение на методическите подходи за оценка на стойността на особените нематериални активи в спортните организации, а именно – оценка на стойността на трансферните сделки на спортистите при тяхната регистрация. Анализът е направен на примера на футболната игра. Посочени са конкретни счетоводни техники при прилагане на някои от международните счетоводни стандарти, които трябва да се имат предвид от спортните клубове с оглед правилното им отразяване във финансовите отчети на спортните организации.

Увод

В сложната обстановка, в която се намира светът, футболът продължава да бъде популярен и търсен спорт, футболната индустрия не спира да се развива, футболните клубове търсят упорито начини да развиват дейността си. Според прогнозите на Sport Business Institute само футболните клубове от „Голямата петорка“ ще понесат около 4 млрд евро загуби през фискалната 2020 година, очевидно предизвикани от пандемията Covid 19.

Таблица 1. Финансови загуби на отборите от „Голямата петорка“ за 2020 г.

„Голямата петорка“	загуба
Висшата лига в Англия	1 млрд 250 млн евро
Испанската „Ла Лига“	950 млн. евро
Бундеслигата	750 млн. евро
Серия "А" (Италия)	650 млн. евро
Лига 1 (Франция)	400 млн.евро

Източник: Sport Business Institute

Тези обстоятелства важат и за българските футболни клубове, редица от които от година на година изпитват финансови затруднения и отпадат както от външни турнири, така и от първата футболна лига. Всичко това оправдава необходимостта от оптимизиране на разходите на футболните клубове, значителна част от които са разходите за трансферни дейности. По наше убеждение, прилагането на съвременен методологичен подход за оценка на предмета трансферните сделки със спортистите, може да допринесе за решаването на този проблем.

1. Появата на трансферните контракти във футбола

Един кратък исторически преглед ни показва следното: в културата на различните нации, по различно време, се споменават сведения за игра с топка, но Англия се счита за страната - родоначалник на футбола. В английския футбол е разработен единен набор от правила за футболната игра.

В процеса на формиране на футболната игра, едно друго събитие оказва значително влияние върху развитието на футболната индустрия - появата на първите професионалисти и включването в правилата на необходимостта клубът да разреши прехвърлянето (трансфера) на състезателя и да получи компенсация (заплащане) за неговото напускане. От този момент нататък започва да се говори за появата на трансферни сделки със спортисти и съответно за стойността на тези транзакции.

В интерес на истината, първият случай на трансферна транзакция, като нематериален актив, се е случил не в английския футбол, а в друг вид спорт. Данните за счетоводната политика на американския бейзболен клуб Milwaukee Braves (понастоящем Atlanta Braves) през 1963 г. сочат, че в бейзбола се въвежда тази практика. В последствие трансферната практика със спортисти получава частично юридическо признание през 1975 г. след съдебно дело между футболния клуб Атланта Фалконс и данъчните власти.

В Англия, в качеството на обект на счетоводството, е обичайно да се разглежда т. нар. регистрация на спортиста като специален вид нематериален актив, характерен за спортните организации. Първата оценка на стойността на регистриран спортист е направена през 1975 г. Тогава, като се прилага методологията за отчитане на човешките ресурси, е била изчислена стойността на основния отбор на ФК Ливърпул.

След това, с нарастването на популярността на футбола, се забелязва разрастване на футболната икономика, което на свой ред дава тласък на развитието на счетоводните методи. В това отношение правят впечатление разработките на Стивън Мороу [1]: „Поставяне на хората на баланса: Счетоводство на човешките ресурси за професионални футболни клубове“ 1992, „Управление на човешките ресурси на футболистите като активи: Разработване на методология“ 1995, „Футболистите като човешки активи. Оценката като критичен фактор за разпознаване“ 1996.

Разработките на Morrow са посветени на разработването на методологичен подход за оценка и отчитане на резултатите от трансферни дейности чрез главни букви. В този случай обект на счетоводство е регистрацията на спортист, придобита в резултат на трансферна сделка или получена в резултат на обучението на спортист в собственото му спортно училище. Стойността на такъв обект се изчислява въз основа на заплатата на играча и коефициента в зависимост от възрастта на играча към момента на приключване на спортния договор, т.е.

$$C = ГЗ \times K,$$

където:

C – стойността на правата за прехвърляне;

ГЗ – годишната заплата на състезателя;

K – коефициент, отчитащ възрастта на играча.

2. Методически подходи за определяне на стойността на трансферите

Стойностната оценка позволява даденият обект на отчитане да се разглежда като нематериален актив. Изследванията в разработките на Мороу намират приложение в дейността на УЕФА до въвеждането на «правилото Босман»¹ за определяне на компенсационните плащания между клубовете при възникване на спорни ситуации.

Същата модификация на метода за определяне на стойността на трансфера, предложена от Мороу става задължителна за прилагане в Нидерландия за всички професионални спортни клубове и се прилага и в България в случай на конфликти между футболните клубове по повод на размера на компенсациите за прехвърлянето на футболиста от единия клуб в друг.

Особеностите на финансовото нормативно-правно регулиране позволяваха до сравнително неотдавна (в края на XX-ти и началото на XXI в.) на английските футболни клубове да избират между отчитане на резултатите от направените трансфери в качеството на доходи/разходи (отписване на разходите) и в качеството на нематериални активи (капитализиране на разходите). Редица други анализатори обръщат внимание в своите разработки на ефективността на избора на счетоводен подход – това са Николас Роуботъм, Ели Амир и Джиланда Ливни, а така също и Д. Форкър.

В своите разработки Н. Роуботъм [2] продължава подхода на С. Мъроу. Същият изследовател привежда логически доказателства за удовлетворяване на трансферния спортист като го категоризира като нематериален актив. Воден от този подход авторът прави анализ на стойностната оценка (цената) на трансфера. Анализът на активния пазар на трансфери дава възможност да се построи математически модел, който да даде оценка на стойността на трансфера на спортиста:

$$CT = e^{(11,9228 + 0,0601*TRM + 0,0525*RP - 0,0194*IC + 0,7684*ПУМ - 0,0192*В)} * (И),$$

където:

CT – стойност на трансфера на регистрирания спортист;

TRM – текущото равнище на майсторство на състезателя, пресметнато на броя на вкараните голове за предходния сезон в професионалното първенство;

RP – равнището на подготовката на състезателя, пресметнато на основата на броя на мачовете, в които състезателят е взел участие. Отчита се и фактът,

¹ През 1990-а Босман играе за Лиеж. Когато договорът му изтича, клубът му предлага нов, но с доста по-лоши параметри. Вместо 3500 евро заплата му трябва да стане 880 евро на месец. Босман отказва и решава да премине във френския Дюнкерк. Лиеж иска за него трансферна сума от 600 000 евро. Нито Дюнкерк, нито който и да е клуб би платил такава сума за не особено талантлив футболист. Босман решава да съди клуба си. Делото му отнема пет години., но Босман печели делото. Така футболисти получават право на свободно движение в Европейския съюз, трансферните суми отпадат след изтичане на контрактите, а клубовете се принуждават да задържат играчите с дългосрочни договори.

че мачовете в по-високите дивизии изискват и подготовка на по-високо ниво. Поради тази причина броят на мачовете се отчита като тегло. По-високо тегло се дава на мачовете от професионалната лига и международните първенства;

ИС – игрови стандарт, който се пресмята на базата на позицията, която заема клуба, в който е участвал състезателят през съответния сезон. Клубовете са подредени по следния начин: 1 – 1-во място Премиер Лигата, 92 – последно място в 3-та дивизия на Английската лига;

ПРМ – потенциално равнище на майсторство, което се пресмята на основата на информация за привличането на спортиста в националния отбор на различни равнища. Променливата приема значение «1» в случай, когато играчът е привлечен в националния отбор и «0» – в случай, когато не е привлечен;

В – възраст. Променливата се пресмята по формулата (23 – фактическа възраст), с което се цели да се отрази влиянието на разликите при състезателите от условната оптимална възраст от 23 години с отклонения нагоре и надолу (по-възрастни и по-млади).

И – равнището на инфлация, изчислена като темп на приръста на общите трансферни плащания на клубовете на Английската лига за определен сезон.

При тези обстоятелства стойността на трансфера се разглежда като частен случай на пазарната стойност, която от своя страна, се явява частен случай на справедливата стойност за активния пазар на трансфери на спортисти.

Разработката на Ели Амир и Джилада Ливни [3] е посветена на въпроса за установяване на връзката между бъдещите икономически ползи за спортния клуб и инвестицията, да се сключи договор за трансфер със спортисти. Актуалността на цитираното изследване се основава на загубата на спортните клубове от избора между незабавното изписване на трансферните разходи и тяхната капитализация. След въвеждането на IFRS 10² в политиката на отчетност безалтернативно се включват капитализацията на трансферните разходи и тяхната последваща амортизация. Важността на това изследване се дължи на факта, че един от критериите за признаване на нематериалните активи е именно тяхната връзка с бъдещите икономически ползи. С тази връзка в миналото се обосноваваше логически, опитът за статистическо доказателство е предприета от авторите Е.Амир и Дж.Ливни, без да даде еднозначен отговор.

В разглежданата публикация на въпросите на оценката на стойността на трансферната сделка е отделено много малко внимание. Посочва се, че за отчитане на обекта, придобит неотдавна (*arm's length*, буквално „на една ръка разстояние“) се прилагат фактическите разходи.

Въпреки това, може да се обърне внимание на позицията на авторите по въпроса за отчитане на резултатите от трансферната дейност, която отразява малко по-различна гледна точка. В качеството на обект на счетоводството авторите разглеждат спортните договори със състезателите (*player contracts*). По този начин акцентът върху трансферите се прехвърля от обективния план към

² МСФО 10 - Консолидирани финансови отчети очертава изискванията за изготвяне и представяне на консолидирани финансови отчети, изискващи предприятията да консолидират предприятия, които контролират. Контролът изисква излагане или права на променлива възвръщаемост и способността да се въздейства върху тази възвръщаемост чрез власт над инвестираното лице.

МСФО 10 е издаден през май 2011 г. и се прилага за годишни периоди, започващи на или след 1 януари 2013 г.

вторичния, юридически план. Във всичко останало подходът съвпада с този на Мороу.

В центъра на трансферните сделки и трансферните договори стои най-съществената клауза, а именно - компенсационните плащания или «стойността» на спортиста по съответния договор. «Цената» или «стойността» на спортиста - това са условни обозначения, означаващи сумата, която предстои да се изплати на спортния клуб, в който преминава спортистът. Системата на компенсации за трансфера на спортистите от един спортен клуб в друг е световна практика. Тази система осигурява устойчиво развитие на професионалния спорт и позволява на спортните клубове да влагат значителни средства за подготовката на резервите на своя клуб и да нямат опасения, че талантливите млади спортисти без компенсации ще напуснат своя клуб.

Националното законодателство не предвижда норми, които да регулират въпросите за компенсационните и други плащания при трансфер на спортисти. В текста на Закона за физическото възпитание и спорта няма указания за това, че взаимното съгласие между спортните клубове за преминаването на спортиста трябва да се оформи като възмезден граждански договор. Освен това, ако спортистът напусне своя клуб по време на действие на договора, под споразумението за прехвърляне почти винаги се разбира определена сума (трансферни плащания, стойността на лиценза на спортиста, компенсация за подготовката му и т.н.), която да се плати от новия работодател. По наше мнение, държавата, в лицето на компетентните органи може да приеме съответните правни актове на националното законодателство, непротиворечащи на препоръките на международните спортни федерации, определящи механизми и критерии, които формират цената на спортните договори в страната. Държавата има право да влияе върху формирането на спортния пазар с цел защита на националните интереси, правата на спортистите и спортните организации.

В същото време трябва да се посочи, че добре развитата система за извършване на трансферите, осигурява получаването от спортните клубове на значителни парични средства за спортистите от висока класа. В съответствие с нормативните актове на спортните федерации и асоциации, тези средства от трансферите се изплащат първо на треньорите, които са подготвили трансферирания спротист, а другата част отива за развитие на съответния спортен клуб. Ето защо, трансферите може да се разглеждат като съставна част на спортното и финансово стимулиране.

В спорта се използва и понятието «рейтинг» при оценката на професионалните качества на спортиста, треньора, съдията, отбора, клуба и т.н. В тези случаи рейтингът се третира като резултат (или сума от резултати) от участието на съответния субект в шампионата, турнира, състезанието. Рейтингът се разглежда и в качеството на един от обективните критерии за оценка. Той в значителна степен може да съдейства за установяване на по-обективна оценка на спортиста или треньора в договора.

Нагледно ролята на рейтинга, като критерий за оценка на спортиста, може да се види от примера с баскетболната игра у нас. В българския баскетбол се води статистически протокол от срещата, в който се отбелязват следните параметри: отбелязани точки (1), завършващи подавания (асистенции) (1), пресечени пасове (1, 4), блокирани стрелби (1, 2), борби в защита (1, 2), борби в нападение (1, 4), понесени нарушения (0, 5), брой пропуснати стрелби за 2 точки (-1), брой пропуснати стрелби за 3 точки (-1, 5), брой пропуснати наказателни удари (-0, 8), грешни подавания (-1, 4), технически грешки (-1), лични нарушения

(-1). В скобите са показани коефициентите, с които се отчитат параметрите в крайното уравнение. Полученото число се дели на игровото време на терена на играча, оценявайки полезността му (коефициент на полезност на играча - КПИ) за всяка минута от престоя му на терена. КПИ може да послужи на треньорите само с това, че със своята тремавост, той ги прави още по-авторитетни.

Професионалните треньори не обръщат внимание на КПИ. Те коригират своята експертна оценка според неговите критерии. Всички възможни параметри се умножават с коефициентите, събират се и в такъв вид се представят на треньора за коригиране на действията му. Става дума за създаването на информационен масив от нелинейно взаимодействащи параметри, нямащ конкретен физически смисъл. Тази нелинейност на взаимодействие между съставните елементи на този масив, неизбежно води до завишаване на стойностите. Треньорът свързва всички постижения на играча с отборните успехи, което се възприема като положителна разлика в мача.

Трансферната стойност на спортиста се определя от т.нар. меко законодателство, т.е. от правните актове на международните и националните спортни федерации, асоциации, но с отчитане на рейтинга и други обективни и субективни ориентирани. По тази причина наложително изисква да разработят официална методология, методика и ред на поддържане на рейтинга на спортистите, спортните клубове, а също и отчитането на резултатите им при разглеждане на финансирането, оказването на помощ и поддръжка.

Трябва да се отчете и фактът, че в правилата на всеки клуб винаги има конфиденциална информация за цената на много от играчите. Според тази група играчи се изгражда линията на зависимост на рейтинга към стойността. Взема се предвид базова, изходна точка, без корекции в различни други аспекти на преминаването. Тази аналитична зависимост позволява рейтинга на играча да се превърне в стойност и тя да се сравни със стойността, искана от агента на спортиста. Разликата между тези две величини характеризира ефективността на клуба при придобиването на нови играчи.

От правна и икономическа гледна точка трансферната цена на спортния договор трябва да има своя обосновка. Съществува мнение, че всяко преминаване на спортистите трябва да се регулира само от трудовото право. В такъв случай и всички компенсации при трансфера трябва да се регулират само от трудовото право, а то тълкува различните понятия малко по различен начин (командировка, преместване на местоработата, режим на работно време и почивка и т.н.), изисква допълнителни компенсации и разходи.

У никого от спортните юристи няма съмнение, че договорът за трансфер на спортиста има компенсационен характер, в това се състои една от съществените му характеристики. Спортният клуб, подготвил спортиста или сключил с него по-рано договор, ще понесе определени загуби във връзка с това и по тази причина е в правото си да разчита на компенсация за тези загуби.

По своята правна природа трансферният договор е възмезден, състоящ се в прехвърляне на претенцията на клуба към спортиста, основаващ се на договорно задължение, по силата на което рядко на самия спортист и по правило, на приемащия клуб, трябва да бъдат възстановени разходите за повишаването на спортното майсторство на играча, направени от предаващия клуб (платени компенсационни суми, платен трансфер на спортиста, стойността на лиценза на спортиста, плащанията за прехвърляне на правата, произтичащи от инвестиционния процес и създадения нематериален актив).

Възмездният характер на трансфера може да се определи като инвестиция «за подготовката на млади играчи»; като плащания за обучение, подготовка и повишаване на спортното майсторство на играча при сключване на договор.

Както беше посочено, у нас все още няма методика за изчисляване на цената на спортния договор или трансфер от материална (икономическа) гледна точка. Но според изложеното по-горе, може да се допусне, че в цената се включват:

- разходи за подготовката на спортиста, т.е. тези загуби, които е понесла школата или друго учебно заведение по време на обучението на спортиста³. За ориентир може да се ползва Постановлението на Министерството на младежта и спорта за финансовите разходни норми за храна за учащите се в специализираните спортни школи и средни спортни училища; за разходните норми за провеждане на спортни мероприятия, материалното осигуряване на участниците и съдиите;

- заплащания на треньора и други специалисти, участващи в подготовката на спортиста;

- цената на оборудването, съоръженията, екипировката и други спортни принадлежности, използвани при подготовката на спортиста;

- цената на лиценза на спортиста;

- размер на заплатените от спортния клуб данъци и други плащания за спортиста;

- разходите за медицински прегледи и застраховки на спортиста;

- цената за преминаването на спортиста;

- стойността на социалния пакет (командировки, пътни разноски за пътувания до местата за почивка, мобилен телефон, семейни обезщетения, плащания за повишаване на образованието и т.н.);

- рейтинговата стойност на спортиста;

- трансферната стойност, платена на предишния клуб (по отношение на преминаващия спортист);

- разходите за придобиване на нов спортист, вместо преминаващия;

- загуби;

- други разходи.

Условията на цената на спортния договор се определят от страните по договора: спортни клубове (организации), предаващи и приемащи спортиста, а също и от самия спортист, ако в условията на договора това е предвидено. Освен това, възможно е да има препоръки от международната спортна федерация по даден спорт. Ако по цената на трансферния договор възникне спор, който се прехвърля за разглеждане от спортни съдилища (арбитражи), следва да се вземе под внимание натрупаната съдебна практика, и някои други обстоятелства. Например Международният спортен съд в Лозана, определящ размера на обезщетението на спортист или спортен клуб, отчита специфични обстоятелства като [4]:

- остатъчната стойност по договора на спортиста (разликата между заплащането в новия спортен клуб и стария);

³ Във ФИФА компенсациите за подготовката се изчисляват на основата на стойността на подготовката, обучението и категоризацията в страната на новия клуб (М.А Прокопец, Д.И Рогачев, Ф. Вегер (2012). Разрешение футбольных споров: Анализ практики Палаты по разрешению споров ФИФА, РФС и спор-тивного арбитражного суда (г. Лозанна) Изд.«Статут», с. 488

- механизъм за солидарност – компенсация за предходния клуб за подготовката на спортиста и др.;
- хонорарите на агента, организиран трансфера на спортиста;
- пропуснатата трансферна стойност;
- влияние на националното законодателство върху размер на трансфера (националното законодателство в някои страни предвижда като задължително условие, включено в трудовия договор със спортиста, обезщетение);
- спецификата на спорта като цяло и за конкретния вид спорт (спортен пазар);
- допълнителни разходи;
- съдебни разходи.

3. Практически решения за счетоводното третиране на дейността на спортните клубове

Съгласно Закона за физическото възпитание и спорта (ЗФВС) “трансфер на спортисти” е нормативно регулиран акт за промяна в клубната принадлежност и състезателните права на спортистите. Състезателните права са съвкупност от правото на спортиста да участва в тренировъчната и състезателната дейност на спортен клуб, както и свързаните с това участие имуществени и неимуществени права. Състезателни права за определено физическо лице се създават чрез картотекирането му, с което то придобива статута на спортист. Картотекирането се извършва от спортната федерация по предложение на членуващ в нея спортен клуб и има срок една спортно-състезателна година. Спортистът е длъжен да се състезава само от името на клуба, към който е картотекиран. Сключените договори на футболистите в българските клубове не им дават право да напуснат клуба, за който се състезават или да играят за някой друг, без разрешение на клуба, с който са сключили договор, освен ако договорът с предишния клуб е прекратен или изтекъл⁴ [5].

Състезателните права на спортистите професионалисти се упражняват за срока на договора, сключен със спортния клуб, а на спортистите аматьори – за срока на картотекирането. Състезателните права на спортист се прехвърлят от клуба, към който той е картотекиран, чрез възмезден договор за трансфер, в резултат на който спортистът променя своята клубна принадлежност. Състезателните права на спортист могат и да се преотстъпват от един спортен клуб на друг за определен период от време в рамките на спортно-състезателната година.

С възмезден договор за трансфер състезателните права на професионален спортист може да се прехвърлят от спортния клуб, към който е картотекиран, на друг спортен клуб срещу определена цена. При трансфер на състезателни права, възникнали на основание трудов договор, трудовото правоотношение със състезателя не се прекратява.

За отчитане трансферирането на състезателни права на спортисти в спортните организации следва да се имат предвид разпоредбите на НСС 38 - “Нематериални активи”.

В случай, че при изготвянето на годишните финансови отчети за предходни периоди горепосоченото не е взето предвид и се определи, че това води до наличие на фундаментална грешка по смисъла на НСС 8 - “Нетни печалби или загуби за периода, фундаментални грешки и промени в

⁴ Съгласно чл.17ал. а) от Правилника за статута и трансферите на футболистите на БФС от 2012 г.

счетоводната политика”, т.е. финансовите отчети за предходните периоди не могат да се считат за достоверни, в годишния финансов отчет за съответната година следва да се коригира грешката и да отчете ефекта от корекцията по реда на НСС 8.

НСС 8 предлага два подхода за отчитане – препоръчителен и допустим алтернативен подход. Спортната организация следва да избере и да утвърди в счетоводната си политика един от тях.

Напълно основателен е критичният преглед върху възприетите подходи у нас за счетоводно отразяване на разходите по придобиване на права върху футболисти, възприети от футболните клубове, както и тяхното влияние върху отчетените финансови резултати и финансовото им състояние, направен от Р. Маринова и Ат. Атанасов [6].

Цената за преотстъпване на състезателните права на спортист от един спортен клуб на друг спортен клуб за определен период от време се третира като приход от услуга. Напълно можем да се съгласим с твърдението, че „състезателните права, които са обект на прехвърляне при трансфера на професионални футболисти от един футболен клуб в друг, отговарят на критериите за признаване и могат да се третират като дълготрайни нематериални активи (ДНМА) в придобиващия клуб, съгласно МСС 38 *Нематериални активи*]. Този международен счетоводен стандарт се допълва от МСС3, според който при счетоводното отчитане на бизнес-комбинациите, активите и пасивите, се отразяват по тяхната справедлива стойност към датата на трансферната операция. Правилно и обосновано е уточнението, когато се придобива футболен клуб и състезателни права върху футболисти, сключили договори с клуба, които изтичат след по-малко от 12 месеца, считано от датата на осъществяването на бизнес комбинацията. то придобитите права да се отчитат като разход, а не формирането на нематериален актив.

За периода на преотстъпването трудовият договор на спортиста с преотстъпващия клуб не се прекратява, поради което клубът следва да продължи да съблюдава ангажиментите си, произтичащи от този факт и регламентирани в Кодекса на труда, Кодекса за социално осигуряване, Наредбата за командировките в страната (респ. в чужбина) и др.

Наложително е и да се уточни, как да се третира данъчно трансферът на спортисти по смисъла на Закона за добавената стойност. Очевидно трансферът на спортист от един спортен клуб към друг е доставка с услуга (“осигуряване на персонал”), поради което следва да се прецени за съответната сделка – облагаема доставка ли е или освободена, респективно - следва ли да се начисли ДДС. В 5-дневен срок от настъпване на данъчното събитие спортната организация следва да издаде данъчен документ по реда на глава 23 от ЗДДС.

По силата на чл. 80 от Закона за физическото възпитание и спорта „трансфер или преотстъпване на състезателни права на спортист, представлявал Република България, на друга държава се извършва след предварително писмено съгласие на министъра на младежта и спорта“. В света има 19 държави, които налагат лимити на броя на чуждестранните играчи в един клуб. Още 14 страни също ограничават броя на играчите от страни, които не са членка на Европейския съюз. Например, в Гърция не се разрешава в даден клуб да се приемат повече от 8 състезателя от страна, която не е членка на ЕС. В България и Словения по време на играта на стадиона не се допускат едновременно повече от три такива играчи.

Заклучение

Безспорна е важноста на правилните и обосновани счетоводни операции, свързани с трансферната цена на спортистите. Трансферите между спортисти и треньори дават чувствителен финансов ресурс в клубовете и ги правят по-устойчиви. В същото време не трябва да се подценяват счетоводните техники при отразяването на трансферните сделки във финансовите отчети на клубовете. Те трябва да са ясни и прозрачни, съответстващи на възприетите международни и национални счетоводни стандарти.

Библиография

[1] Morrow, Stephen. (1996) Football Players as Human Assets. Measurement as the Critical Factor in Asset Recognition: A Case Study Investigation. Journal of Human Resource Costing & Accounting ISSN: 1401-338X <https://doi.org/10.1108/eb029024>

[2] Rowbottom, N. Intangible asset accounting and accounting policy selection in the football industry, A thesis submitted to the Faculty of Commerce and Social Science of The University of Birmingham for the degree of Doctor of philosophy. 1998. Birmingham. p, 347.

[3] Amir, E. and G. Livne. Accounting, valuation and duration of football player contracts // Journal of Business Finance & Accounting. 2005. № 32. P. 549 – 586

[4] М.А Прокопец, Д. И. Рогачев, Ф. Вегер Ф. (2012). Разрешение футбольных споров. Анализ практики Палаты по разрешению споров ФИФА, РФС и Спортивного арбитражного суда"(г.Лозана), Издательство „Статут“. с. 188.

[5] Правилник за статута и трансферите на футболистите. София. БФС. 2012. <https://bfunion.bg/uploads/import/files/PSTF.pdf>.

[6] Маринова, Р. и Ат. Атанасов. Счетоводни аспекти на придобиването на права върху футболисти в резултат на бизнескомбинации. списание „Управление и устойчиво развитие“ 3/2011, с. 115.

DISCLOSURE OF NON-FINANCIAL INFORMATION BY ENTERPRISES IN ACCORDANCE WITH APPLICABLE ACCOUNTING LEGISLATION

ОПОВЕСТЯВАНЕ НА НЕФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ ОТ ПРЕДПРИЯТИЯТА СЪГЛАСНО ПРИЛОЖИМОТО СЧЕТОВОДНО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО

PUBLICITY OF NON-FINANCIAL INFORMATION REGARDING THE ENVIRONMENTAL POLICY OF PUBLIC INTEREST ENTERPRISES IN BULGARIA

Pavlina Dimitrova

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

ПУБЛИЧНОСТ НА НЕФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСНО ЕКОЛОГИЧНАТА ПОЛИТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ОБЩЕСТВЕН ИНТЕРЕС В БЪЛГАРИЯ

Павлина Димитрова

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Abstract: The study addresses issues related to the environmental policy of enterprises of public interest and the usefulness of its disclosure in the required non-financial declaration. The legal framework in the context of the environment is also considered. Specifically, it is determined which companies are obliged to disclose their conceptual views on certain 8 criteria. These policies are specified on the basis of the guidelines prepared in the Instruction of the Ministry of Finance on the application of Chapter Seven “Annual Reports”, Section III “Non-Financial Statement” and Section IV “Consolidated Non-Financial Statement” of the Law of accounting.

The goal is to identify the risks that may reduce the resilience of the global economy. It is emphasized on the concept of long-term profitability combined with social justice and environmental protection.

An empirical study of a representative sample of companies in different sectors was performed, and specific results were announced.

Резюме: В разработката се разглеждат въпроси свързани с екологичната политика на предприятията от обществен интерес и полезността на оповестяването ѝ в изискуемата нефинансова декларация.

Разгледана е и нормативната уредба в контекста за околната среда. Конкретно са определени кои дружества са задължени да оповестят своите концептуални виждания по определени осем критерия. Последните са конкретизирани въз основа на насоките, изготвени в Указание на МФ във връзка с прилагане на глава седма “Годишни доклади”, раздел III “Нефинансова декларация” и раздел IV “Консолидирана нефинансова декларация” от Закона за счетоводството.

Чрез критериите се определят рисковете, които могат да снижат устойчивостта на глобалната икономика. Набляга се на концепцията за

дългосрочна рентабилност съчетана със социална справедливост и опазване на околната среда. Извършено е емпирично изследване на представителна извадка от компании в различни сектори, като са оповестени конкретни резултати.

Въведение

Безспорно отношението на човека към природата е ключов фактор за бъдещия живот на планетата и предопределя физическото и психическото здраве на индивидите. В този контекст, терминът екология се определя като „наука за взаимоотношенията на организмите помежду им и с околната среда” [1]. В литературата се срещат определения за околна среда като: „исторически формирала се категория, която включва географската среда и изкуствено създадените от човека материални обекти, удовлетворяващи неговата жизнена дейност или подпомагащи стопанското му развитие.” (Лаков, 2015) [2]. И още „околната среда се състои от абиотични и биотични фактори.” (Тейлор, 2013) [3]. *Абиотичните фактори* са физически параметри с небиологичен произход, оказващи влияние върху живите организми и включват светлина, температура, вода, атмосфера, география. *Биотичните фактори* са почви, видовото разнообразие и численото съотношение на видовете в екосистемата, както и взаимоотношенията между тях; антропогенното въздействие върху местообитанията и екосистемите.

Поради ключовото значение на природата за оцеляването на човешкия вид се въвеждат нормативно изисквания за превенция от замърсяване на околната среда. Определени предприятия, освен спазването на екологичните норми, трябва да оповестяват всяка отчетна година в докладите си и своите политики в тази насока.

Изложение

Човекът като разумно същество би трябвало да полага грижата на добър стопанин за флората и фауната, тъй като неговото нормално съществуване зависи от тях. Каква е реалността обаче, не е тайна за никого от обществото. Наблюдава се драстично потребление на ресурси, генериране на производствени замърсители и отпадъци.

В средата на миналия век се осъзнава необходимостта от ограничаване на негативното влияние на антропогенната дейност. В този контекст излиза на преден план необходимост от разработване на екологични политики. Пред всяка отчетна единица стои важната задача да сформира своя екологична стратегия. Тази стратегия, сама по себе си, представлява комплексен план за достигане целите и задачите в екологико-икономическата сфера.

Аспектите на стратегията могат да бъдат определени така [4]:

- изпълнение на институционалната рамка, определена от държавата и обществото в екологичната сфера;
- предотвратяване на екологични ситуации, които могат да доведат до финансови загуби (глоби, компенсационни плащания и разходи за премахване на последствията) [32,33];
- анализ на пазара с цел определяне на перспективите за производство на екологично чисти продукти, замяна на технологии и избор на алтернатива;
- използване постиженията на научно - техническия напредък за осигуряване на екологичност на продуктите и производствените процеси във всички етапи от жизнения цикъл;

➤ формиране на маркетингова политика като се вземат предвид екологичните характеристики на продукта, ползите от екомаркировката [34].

Нормативните актове, целящи контролиране на дейността на предприятието в аспекта на превенция на околната среда, са множество: директиви, закони, постановления, решения и т.н. Законите изисквания са насочени към: качество на въздуха; управление на отпадъците; качество на водите; защита на природата; контрол на промишленото замърсяване и управление на риска; химикали; генетично модифицирани организми; шум от машини и съоръжения; ядрена безопасност и радиационна защита; гражданска защита.[5], [6], [7]... [21].

Съгласно изискванията на Закона за опазване на околната среда [5] информацията, засягаща екологията, може да бъде първична, налична предварително обработена и нарочно обработена. Всеки може да има достъп до тези данни, които се категоризират така:

✓ състоянието на компонентите атмосферен въздух, атмосфера, води, почва, земни недра, ландшафт, природни обекти, минерално разнообразие, биологично разнообразие и неговите елементи и взаимодействието между тях;

✓ факторите, увреждащи природата: естествени и антропогенни вещества и процеси; различни видове отпадъци и техните местонахождения; рискови енергийни източници - шумове, вибрации, радиации, както и някои генетично модифицирани организми. Дейностите и/или мерките, включително административните мерки, международни договори, политика, законодателство, включително доклади за прилагане на законодателството в областта на околната среда, планове и програми, които оказват или са в състояние да оказват въздействие върху компонентите на околната среда също могат да бъдат представени при поискване;

✓ състоянието на човешкото здраве и безопасността на хората, доколкото те са или могат да бъдат засегнати от състоянието на компонентите на околната среда или, чрез тези компоненти, от факторите, дейностите или мерките, посочени в предходната точка;

✓ обекти на културно-историческото наследство, сгради и съоръжения, доколкото те са или могат да бъдат засегнати от състоянието на компонентите на околната среда, или чрез тези компоненти - от факторите, дейностите или мерките, посочени в т. 2;

✓ анализ на разходите и ползите и други икономически анализи и допускания, използвани в рамките на мерките и дейностите, посочени в т. 2;

✓ емисии, зауствания и други вредни въздействия върху околната среда.

Директива 2014/95 на ЕС от 22.10.2014г.[22] признава значението на оповестената информация относно социалната и екологичната политика. По този начин се определят рисковете, които могат да снижат устойчивостта на глобалната икономика [35], [36]. Набляга се на концепцията за дългосрочна рентабилност съчетана със социална справедливост и опазване на околната среда. В този контекст “оповестяването на нефинансова информация спомага за наблюдението, измерването и управлението на резултатите от дейността на предприятията и тяхното въздействие върху обществото” [22, т. 3].

Директивата изисква изготвянето на нефинансова информация от определени големи предприятия, която информация да засяга въпросите за служителите и социалните въпроси (в т.ч. зачитането на правата на човека), корупцията и опазването на околната среда.

Чрез оповестяване на нефинансовата информация се цели:

➤ Съгласуваност на информацията - отразяваща се в определянето на “груби” критерии (груба рамка) за отчитане;

➤ Съпоставимост на информацията - възможност за сравняване на информацията между компании, развиващи дейност в един бранш;

➤ Открояване на най-вероятните причини за реализиране на конкретни рискове, за да бъдат информирани всички потребители на отчети и да се коригират първоначални намерения във връзка с инвестиции в дадената отчетна единица [37];

➤ Отразяване на политиката за корпоративна социална отговорност. Последната е “концепция, при която компаниите интегрират на доброволна основа дейността си по опазване на околната среда и социалните си инициативи в своите бизнес стратегии и във взаимодействие с всички заинтересовани лица” [23]. Понятието е допълнено, като се възприема, че това е “отговорността на една организация за въздействията от нейните решения и дейности върху обществото и околната среда; социалната отговорност се реализира чрез прозрачност и етично поведение и допринася за устойчивото развитие, здраве и благополучие на обществото; взема предвид очакванията на заинтересованите страни; съответства на приложимото законодателство и е съвместима с международните норми на поведение; интегрирана е навсякъде в организацията и се практикува в нейните взаимоотношения” [24].

➤ Достъпът до такъв тип информация (за инвеститорите) се разглежда като стъпка за постигането на пазарни и политически стимули за благоприятстване на бизнес инвестициите и ефективността.

Освобождаването на предприятия (според възприети критерии) от изготвяне на Нефинансовата декларация е определено с цел да се снижи цялостната регулаторна тежест и е от типа “мисли първо за малките”.

При предоставянето на информация дружествата могат да използват освен националните рамки, но и Схемата за екологично управление и одит (EMAS). Естествено е организациите до момента на възприемането на EMAS да са използвали други неформални системи - системи за управление на околната среда (СУОС). Причините за развитието на екологичните системи е както необходимостта от оптимално използване на ресурсите, така и от необходимостта за тяхното възстановяване.

Характерните черти на EMAS могат да бъдат обобщени така:

■ приложима е за всички сектори на икономиката;

■ опростена методология, което дава възможност по-желание и малки, и средни предприятия с ограничен финансов ресурс да използват този стандарт;

■ по-строги изисквания за измерване и оценка на екологични резултати, спрямо предходни стандарти;

■ единни екологични показатели, въз основа на които е възможно сравнението между дейността по опазване на околната среда на предприятие в различен времеви хоризонт, както и между различни предприятия в рамките на една и съща отчетна година;

■ оповестяване на информация за цялата общественост чрез екологична декларация.

■ извършване на вътрешен екологичен одит, който като вид контрол многократно минимизира разходите по него в сравнение с акумулираните ползи за отчетната единица и за обществото. Оценява се дали системата за управление съответства с целите и политиката на организацията;

■ висока степен на участие на работниците и служителите в системата - водене на открит диалог с всички тях във връзка с дейността на компанията;

■ осъществяване на външен контрол по дейността - вид независима проверка от сертифициран орган.

Преди предложението за този тип система като екологичен стандарт, беше нормативно регламентиран ISO 14001. Последният не се отменя, по-скоро системата EMAS надгражда нови изисквания и очевидно е, че тя може да се категоризира като най-надеждната и устойчива система.

При оповестяване на екологична информация е препоръчително компаниите да се ръководят от Принципите, залегнали в Глобалния договор на ООН, конкретизирани в следните насоки [25]:

❖ подкрепа за превантивните подходи в опазването на околната среда. От гледна точка на факта, че превенцията е значително по-ефективна (дори икономическо по-изгодно е да се предотврати разрушаващо природата действие, отколкото да се търсят методики за възстановяване на нормалната флора и фауна, както и за човешкото здраве), то решаването на известни проблеми може да се подпомогне от комбинация от мерки за смекчаване и възстановяване;

❖ подемане на инициативи, стимулиращи поемането на по-голяма отговорност към околната среда. В този контекст особено актуални са думите на Вацлав Хавел: “Все още не сме в състояние да разберем, че единственият общ стълб на всички дейности – ако трябва да са морални – е отговорността. Отговорността е нещо по-висше от моето семейството, моята държава, моята фирма, моят успех.”[26]. Благото на обществото трябва да е на първо място. Само тогава може да се достигне до личното благо;

❖ насърчаване развитието и разпространението на технологии, щадящи околната среда. Според емпирично проучване [27] само за територията на нашата страна, компаниите инвестират в “зелена икономика” поради следните причини:

✓ *спазване на нормативните изисквания за опазване на околната среда;*

✓ *повишаване на печалбите;*

✓ *намаляване на разходите*

✓ *повишаване на фирмения имидж.*

Първоначалното мнение, че инвестициите в такива технологии са високи, не се потвърждават. Ползите са екологични и социални, а експлоатационните разходи сравнително по-ниски.

С цел хармонизиране на българското законодателство с европейското, бяха извършени конкретни промени в Закона за счетоводството [28]. Към глава VII Годишни доклади се въведе раздел III Нефинансова декларация и раздел IV Консолидирана нефинансова декларация. Акцентите относно публично оповестената информация са определени като [28, чл.48, ал.2]:

■ кратко описание на бизнес модела на предприятието - цел, стратегия, организационна структура, инфраструктура, продукти, следвани политики по отношение на основните и спомагателните дейности на предприятието и други;

■ описание на политиките, които предприятието е приело и следва по отношение на екологичните и социалните въпроси, включително дейностите, които е извършило през отчетния период и резултатите от тях;

■ целите, рисковете и задачите, които предстоят по отношение на екологичните и социалните политики, включително описание на такива дейности,

които биха довели до неблагоприятно въздействие върху екологията, служителите или други социални въпроси;

■ описание на основните показатели за резултатите от дейностите, свързани с екологичните и социалните въпроси.

Декларацията се изготвя конкретно от онези предприятия от обществен интерес, които за отчетния период към 31.12 отчитат среден брой на персонала над 500 човека и се класифицират като големи предприятия.

Частично информацията относно оповестяване на възприетите мерки за опазване на околната среда и отчитане на разходите в тази насока могат да бъдат открити в МСС 1 Представяне на финансови отчети, МСС 41 Земеделие, МСФО 6 Проучване и оценка на минералните ресурси, МСС 37 Провизии, условни пасиви и условни активи и др.

Съгласно Указание на МФ от 2017 г. компаниите трябва да оповестят екологичните си политики в следните насоки:

- текущо и предвидимо въздействие на дейността върху околната среда, както и върху здравето и безопасността на работниците;
- използването на енергия от възобновяеми и/или невъзобновяеми източници;
- емисиите на парниковите газове;
- потреблението на вода;
- замърсяване на въздуха.

Тези основни акценти са представени в следната таблица:

Таблица 1. Концептуални акценти относно екологичните политики на предприятията

Акценти	Съдържание на акцентите
Акцент 1	<i>Въздействие върху околната среда от използването на енергия</i>
Акцент 2	<i>Преки и непреки емисии в атмосферата и интензитета на емисиите на парникови газове</i>
Акцент 3	<i>Използване и опазване на природни ресурси и свързаното с тях опазване на биологичното разнообразие</i>
Акцент 4	<i>Въздействия върху природни екосистеми, които водят до поток на ценни за екосистемата материали в бъдеще</i>
Акцент 5	<i>Управление на отпадъци</i>
Акцент 6	<i>Влияние на транспорта</i>
Акцент 7	<i>Влияние върху околната среда на замърсяващи вещества</i>
Акцент 8	<i>Разработване на екологично чисти продукти, услуги и технологии</i>

Източник: Указание на МФ относно прилагане на глава седма “Годишни доклади”, раздел III “Нефинансова декларация” и раздел IV “Консолидирана нефинансова декларация” от Закона за счетоводството. Интернет-ресурс: www.minfin.bg

В следващите редове ще бъдат пояснени основните акценти с цел да се открий тяхната ключова роля като част от нефинансовата информация.

По отношение на това, как използването на енергия въздейства върху околната среда (Акцент 1) - доклад на ЕК в сектор Околна среда [29] категорично отстоява мнението, че не е възможно един първичен източник на енергия при неговата преработка да не окаже вредно въздействие върху природата.

Енергията се получава от определени суровини. "В Европейския съюз 56% от енергията се получава чрез изгарянето на изкопаеми горива (въглища, природен газ и петрол). Използва се и ядрена енергия (35%) и възобновяеми енергийни ресурси (9%)" [29].

В Централна и Източна Европа чрез изгаряне на горива се добиват около 80% от енергията - ядреното гориво осигурява 12%, а възобновяемите енергийни ресурси - 8% [29]. Първични енергийни източници биват невъзобновяеми (изкопаеми твърди горива, суров петрол, природен газ), както и възобновяеми суровини (хидроенергия, геотермална енергия, енергиите на биомасата, вятъра и слънцето). Първичните източници на енергия могат да бъдат определени в зависимост от влиянието си върху парниковия ефект на горива с високо съдържание на въглерод и горива с ниско съдържание на въглерод (биомаса) и горива, несъдържащи въглерод (вятър, слънце, хидро - геотермална и ядрена енергия).

Предприятията трябва да оповестят видовете горива, които използват за добива на енергия.

По отношение акцент 2 - При изгарянето на твърдите горива се отделят емисии на CO₂, SO₂, NOX, прах и твърди частици. CO₂ е главният виновник за парниковия ефект, докато SO₂ и NOX спомагат за образуването на киселинните дъждове и заедно с праха влошават качеството на въздуха. Необходимо е да бъдат публично оповестени количествата на вредните емисии както и политиката за снижаване на парниковите газове.

По отношение акцент 3 - Една от целите на стратегическия План за биоразнообразие (2011-2020) е до 2020 г., но не по-късно, стимулите, включително вредните за биоразнообразието субсидии, да са елиминирани, поетапно отменени или изменени с цел да се минимизира или избегне тяхното негативно въздействие и да бъдат създадени и приложени положителни стимули за опазването и устойчивото използване на биоразнообразието, съгласно и в съответствие с Конвенцията и други съответстващи международни задължения, като се вземат предвид националните социално-икономически условия." [30]

По отношение акцент 4 - има се предвид възприетите мерки за подобряване на екосистемите - залесяване, почистване на речни корита и др.

По отношение акцент 5- управлението трябва да се извършва в насоките превенция, разширена отговорност на производителя, близост и самодостатъчност (отпадъците трябва да бъдат унищожавани възможно най-близо до тяхното възникване).

Целта на оповестяване на акцент 6 и 7 е сходна с тази на предходните акценти. По отношение акцент 8 - трябва да се определи доколко предприятието е социално отговорно при изпълнение на своята дейност.

Емпирично изследване

В обхвата на изследваните компании се включват тези, които:

a/ отговарят на критериите за големи предприятия. Съгласно Закона за счетоводството [28], за тях трябва да е изпълнено:

- към 31.12 на текущия отчетен период надвишават най-малко 2 от следните показателя: *балансова стойност на активите - 38 000 000 лв.;*

2. нетни приходи от продажби - 76 000 000 лв.; 3. средна численост на персонала за отчетния период - 250 души.

б/ да попадат в обхвата на т.нар. предприятия от обществен интерес - те са посочени в § 1, т. 22 от Допълнителните разпоредби към Закона към тях се вкл.: предприятия, чиито прехвърлими ценни книжа са допуснати до търговия на регулирания пазар в държава - членка на Европейския съюз; б) кредитни институции; в) застрахователи и презастрахователи; г) пенсионноосигурителните дружества и управляваните от тях фондове; д) инвестиционни посредници, които са големи предприятия по този закон и др.

в/ надвишават критерия за среден брой служители към 31.12. на текущия отчетен период от 500 души.

Би трябвало компаниите да се избират от регистъра на предприятията с обществен интерес. След обстоен преглед на този регистър се оказва, че:

- ◆ Списъкът е актуален към 01.11.2016 г. (оповестен на сайта на Комисията за публичен надзор над регистрирани одитори) [15];

- ◆ Оповестени са 569 дружества, които се признават за предприятия от обществен интерес;

- ◆ От общия брой 12% още през 2016г. са обявени в несъстоятелност;

- ◆ Към края на 2020 г. след лична проверка се установява, че реално със списъчен брой на персонала над 500 човека са 70 компании;

- ◆ Ще бъде изследвана извадка от 35% от дружествата (25 предприятия), независимо, че и при значителен по-малък брой могат да бъдат изведени конкретни резултати.

Таблица 2. Изследвани компании

№	Наименование на публичното дружество	Икономически сектор
1	АЕЦ Козлодуй ЕАД	Производство, пренос и разпределение на електрическа енергия
2	Булгартрансгаз ЕАД	Производство, пренос и разпределение на газ
3	ВиК Бургас ЕАД	Събиране , пречистване и доставяне на води
4	ВиК Пловдив ЕАД	Събиране , пречистване и доставяне на води
5	Еврохолд България АД-София	Финансови и застрахователни дейности
6	Булбанк АД	Финансови и застрахователни дейности
7	Булгартабак холдинг АД-София	Производство на тютюневи изделия
8	ДП НК Железопътна инфраструктура	Ремонт, поддържане и експлоатация на железопътна инфраструктура
9	ДСК АД	Финансови и застрахователни дейности
10	Грийненерджи България 1 АД	Доставка на електрическа енергия
11	Еврохолд България АД-София	Финансови и застрахователни дейности
12	ЗАД Булстрад Виена иншурънс груп-София	Финансови и застрахователни дейности
13	М+С Хидравлик АД	Производство на хидравлични помпи, хидравлични и пневматични двигатели

№	Наименование на публичното дружество	Икономически сектор
	Монбат АД	Химическа промишленост
14	Неохим АД -Димитровград	Химическа промишленост
15	Първа инвестиционна банка АД	Финансови и застрахователни дейности
16	Петрол АД	Търговия на автомобилни горива и смазочни материали
17	Райфайзенбанк АД	Финансови и застрахователни дейности
18	Синергон холдинг АД	Финансови и застрахователни дейности
19	Софарма трейдинг АД	Фармацевтична промишленост
20	Спиди АД	Пощенски и куриерски услуги
21	Стара планина холд АД	Финансови и застрахователни дейности
22	Софийска вода АД	Събиране , пречистване и доставяне на води
23	Трейс груп холд АД	Строителна промишленост
24	Юрий Гагарин АД	Печатна дейност
25	Юробанк АД	Финансови и застрахователни дейности

Изследването ще бъде в няколко насоки (като критерии ще се използват посочените 8 акцента в екологичната политика):

1. По кои от критериите всяко предприятие трябва да оповестява информация (така например, ако някое дружество при осъществяване на дейността си не отделя парникови газове, то няма как да предоставя данни за това);

2. Оповестява ли се информация по изискуемите критерии;

3. Достатъчна ли е информацията или се отразява проформа - с по едно-две изречения;

4. Достъпна ли е на сайтовете на компаниите.

При проучването се използва MS Excel. Бинарните променливи от 0 до 1 спомагат да бъдат обобщени резултатите. Опитът за квантифициране на нефинансова информация - български и чуждестранен, обстойно е разгледан от Димитрова, П. [31]

Резултати

Общият резултат за трите изследвани години показва, че най-висок коефициент е достигнат за критерия “Управление на отпадъци” - 0.84 (за 2017 г., 2018 г., 2019 г.), като същото число е отчетено и за критерия “Влияние върху околната среда от замърсяващи вещества” (за 2017 г., 2018 г., 2019 г.). Най-ниско е нивото на оповестената информация за критерий “Въздействие върху околната среда от използване на енергия” (само за 2017 г.). По години резултативните величини изобразяват следната картина:

За 2017 г. най-висок е отчетен резултатът по критерий 5 “Управление на отпадъци” за сектори: Производство, пренос и разпределение на ел. енергия, както и за Химическа промишленост; Събиране, пречистване и доставяне на води; Ремонт, поддържане и експлоатация на железопътна инфраструктура (за всички единици). 70% от дружествата предоставят конкретна информация за управлението на своите отпадъци. Оповестява се сертифициране по BRC в

частта за опаковки и опаковъчни материали като доставените опаковки са с FSC клеймо - с гарантиран произход за отговорно управлявани източници на дървесина. Голяма част от предлаганите пликосе за опаковка на пратките са изработени от полиетилен с добавка за ускорено разграждане по технологията polydegalax на Epi Global. Работи се и в насока за намаляване обема на използваната хартия. Така например в Спири Ад вече са разработени и успешно въведени Paperless решения за електронно управление на работния процес. Едно от нововъведенията е професионално устройство за подписване (signature pad). Негова основна характеристика е, че драстично намалява потреблението на хартия за извършване на доставки. Освен това, за разлика от таблетите, той служи само за приемане на подписи, което осигурява по-голяма сигурност на клиентите и намалява възможностите за грешки.

Прилагат се и копирни машини, идентифициращи всеки служител колко хартия използва, а в административните сгради са поставени контейнери за разделно събиране на хартия.

Разделните системи за отпадъците: разделно събиране, минимизиране, оползотворяване и рециклиране на производствените и битовите отпадъци, както и сключени договори с предприятия за предаване на отпадъци, се декларират от над 80 % от компаниите.

Използват се отделни програми за управление на отпадъци, но като част от Системата за управление на околната среда (СУОС). Не се оповестяват наложени глоби за неспазване на законодателството, вкл. Закона за управление на отпадъците.

Над 50% от предприятията са изградили площадки за съхранение на отпадъци, вкл. за опасни отпадъци: масла, акумулаторни батерии, филтруващи елементи. 25% от всички дружества са построили тези площадки още преди повече от 10 години, т.е. не се налага екстремно строителство, поради промяна в нормативната уредба. По отношение на 2018 г. и 2019 г. резултатите са същите.

С резултат 0.84 е и предпоследният седми показател *“Влияние върху околната среда на замърсяващи вещества”*, като за това в голяма степен допринасят най-вече секторите *“Доставка, пренос и разпределение на електрическа енергия”*, *“Печатна дейност”*, *“Химическа промишленост”*, *“Търговия на автомобилни горива и смазочни материали”*, *“Строителна промишленост”* - всички с коефициент 1.

Що се отнася до замърсители на въздуха - такива са праховите частици, азотния диоксид и озонът в близост до земната повърхност. Те влияят в най-голяма степен върху дихателната система на човека. Излагането на тези замърсители редовно причинява бронхити, астма, алергии и дори може да доведе до преждевременна смърт. Над 80% от градското население на Европа е изложено на замърсители в концентрации, по-високи от допустимите норми. Например фините прахови частици (PM2.5) във въздуха намаляват очакваната продължителност на живота в ЕС с повече от 8 месеца.

Влошен е показателят при секторите Фармацевтична промишленост и пощенски и куриерски услуги - съответно 0.5.

Критерият *“Разработване на екологично чисти продукти и услуги”* се движи в границите от 0.7 (за 2017 г.) до 0.72 за 2018 и 2019 г.

Секторите първенци са химическа промишленост, пощенски и куриерски услуги, финансови и застрахователни услуги, производство на хидравлични помпи и хидравлични пневматични двигатели.

Над 35% от дружествата предприемат практически стъпки за намаляване разходите на природни ресурси - нови машини и съоръжения със снижено замърсяване на околната среда, включително дейности за оптимизиране на оборотното ползване на пречистените води и затворен цикъл на охлаждащите води.

Инвестирани са средства в реконструкции на терминалите; плаващи покриви на резервоарите, за да се ограничат изпаренията; нови естакади за долно пълнене на автоцистерни и др. Декларира се сертифициране по стандарт ISO 9001:2015.

Като иновация се възприема въвеждането на автоматичните станции за пратки с тяхната екологична ефективност. Самите автомати са енергийно ефективни, с месечно потребление на електричество между 20 и 30 kWh.

Положителен резултат от провежданата политика по околна среда е осигуряване и постигне едновременно на ефикасен бизнес, ефективен контрол на разходите, пестене на енергия и намаляване на вредните емисии.

20% от дружествата не оповестяват информация по този критерий (за 2019 г.). Дори не е налице и декларативност по отношение на факта, че предприятието няма възможност или няма намерение да извършва дейност във връзка с това.

За 2018 г. няма промяна с обявеното от предприятията за 2019 г.

За 2017 г. по-слабо е представена информацията (неизчерпателна) в областта на куриерските услуги. При останалите сектори няма промяна.

Критерият *"Въздействия върху природни екосистеми, които водят до поток на ценни за екосистемата материали в бъдеще"* варира в диапазона 0,64 до 0,74. По години показателят се променя както следва: за 2017 г. - 0,64, за 2018 г. - 0,74, за 2019 г. - 0,72.

Осъзнато се акцентира, че дейността на всяко предприятие оказва влияние поне на един компонент: въздух, почва, вода. Дори и такива, които не са в сферата на замърсяващи химически дейности, само чрез използването на хартиени документи въздействат за намаляване на горите, а оттам и върху промяната на климата.

Създадени са в около 5% от компаниите инспекции Екология - те контролират, координират и ръководят екологичната дейност. Детайлна информация се представя относно производство на зелена енергия, покриваща до 98 % от нуждите на изискуеми пречиствателни станции.

Преките и непреките емисии в атмосферата и интензитета на емисиите на парникови газове и за трите години са с еднакъв резултат 0,80.

Отличници са всички сфери с изключение на сектор производство на газ и фармацевтична промишленост.

В печатната дейност е извършен мониторинг на източниците на емисии на вредни вещества в атмосферния въздух от неподвижни източници на замърсяване от утвърдени пробовземни точки. Не са установени отклонения от нормите. Като препоръка би могло да се представи - да се конкретизира информация относно количеството на пробовземните точки - дали са достатъчни и равномерно разпределени.

Акредитирани лаборатории извършват мониторинг върху определени процеси, като например проверка съдържание на въздуха.

В добивната промишленост конкретно оповестяват замърсителите на въздуха, които контролирано се наблюдават - емисии за прах, серен диоксид, азотен диоксид, амоняк, въглеродород, карболова киселина.

Естествено жп компанията отчита замърсяване на въздуха само при ремонт и строителство. Липсват обаче конкретни цифри за извършените ремонти и за трите наблюдавани години, както и анализ за конкретния обем на емисиите. Декларирано е само провеждане на процедури върху оценка на въздействието върху околната среда.

5% от дружествата споменават, че докладът за емисиите на CO₂ е успешно верифициран от Министерството на околната среда и водите. Не са заведени жалби от граждани и юридически лица срещу някоя от компаниите за неконтролирана замърсяваща дейност.

Повечето предприятия са описали основните рискове, които стоят пред тях като:

- неспазване на екологичните норми и изградената система за контрол на качеството и неизпълнение на дейности по намаляване на замърсяването на производствената територия;

- увеличаване на количеството на образуваните отпадъци;

- необходимост от системно преглеждане системата за контрол на качеството.

Едно дружество предоставя данни за намаляване на замърсяването чрез намаляване емисиите на изпускани замърсители. Реализиран е и проект за намаляване на използването на природен газ при тон.

Ежегодно се замерват емисиите на отпадни газове в атмосферния въздух от Фитохимичните заводи и Заводи за твърди лекарствени форми.

Извършва се ефективно пречистване на водите с намаляване обема на химикалите и реагентите. Водните емисии се контролират за температура, съдържание на кислород, олово, мед, цинк, фосфати и др. Мониторингът върху почвата е относно селитра, амоняк, фосфати, цинк, олово.

Следващият критерий *“Използване и опазване на природни ресурси и свързаното с тях опазване на биологичното разнообразие”* е също ключов с цел защита на флората и фауната. Показателите се движат в границите 0,68 до 0,7. Тесни граници, което означава, че почти всяка година се оповестява от гл.т. на обем и качество еднотипна информация.

По-слабо са засегнали данни по този критерий 16% от дружествата. При тях или липсва изцяло информация или е обобщена в 1 изречение. Като сектори могат да бъдат посочени химическа промишленост, куриерски услуги.

Разработени са планове за действие относно непредвидени аварии при 13 компании. Ежегодно се проиграват рискови ситуации като в резултат не са констатирани рискове, отразени като значими. Няма подадени жалби от обществеността във връзка със замърсяване на околната среда.

В ядрената енергетика се придържат към всички стандарти за безопасност при съхранение на радиоактивни отпадъци. Ядреното гориво се съхранява в специални басейни и специално хранилище за такъв тип гориво.

При експлоатация на ядрени съоръжения се спазват принципи на радиационна защита, дефинирани в Наредба за основни норми на радиационно защита. Представена е дългосрочна програма за радиационен мониторинг.

За критерия *“Въздействие върху околната среда от използването на енергия”* е важно да се поясни, че:

- Най-високата му обща стойност е 0,63, а най-ниската 0,58;

- За 2017 г. седем компании не са предоставили конкретни данни;

➤ Отраслите-първенци по обемна и качествена информация са химическа промишленост, производство, пренос и разпределение на електрическа енергия, финансови и застрахователни дейности, пощенски и куриерски услуги.

➤ Най-изчерпателни са данните при 28% от дружествата;

➤ С коефициент 0.5 са 29% от дружествата;

➤ За 2018 г. общо по критерия се отчита положителен прираст от 5,17% (спрямо 2017 г.). Това се дължи основно на оповестената по-всеобхватна информация в печатната дейност. Отново най-полезна е оповестената информация от компании в същите сектори, както и през 2017 г.

➤ За 2019 г. се откроява положителен прираст от 3,28% спрямо предходната година. Причина за това е подобряване на показателя в сектор финансови и застрахователни дейности.

От 2018 г. едно предприятие е сертифицирано за енергийна ефективност - ISO 50001:2011 с ефективно работеща система за енергийно управление - систематичен подход за непрекъснато подобряване на енергийните характеристики, вкл. и за енергийната ефективност. Извършват се периодично външни и вътрешни одити, като се обявява, че е достигната степеня, в която са постигнати целите по ISO 50001:2011. Не са налице данните за самата степен. Обявена е необходимост от промени в СУОС, без конкретно да са рамкирани какви трябва да бъдат.

Намаляване на използването на енергия - декларативност - чрез закупуване на машини, използващи в по-ниска степен енергия; как влияе транспорта от служебни автомобили, камиони и др. не е упоменато - използват ли се с някакви евростандарти.

Основният извод, който е оповестен, е, че повишаването на енергийната ефективност води до намаляване на използваните природни суровини и намаляване на количеството на отпадъците от тях, рационално преразпределение на изделията, разделно събиране и изхвърляне на отпадъците.

Следват се Добри практики за енергийна ефективност. Отчита се трайна тенденция за намаляване на ползваната енергия (за 3% от компаниите), срока за откупуване на инвестициите. Плановете по отношение енергоспестяването са в насоките:

- Определяне на годишния размер на енергийните спестявания с отчитане на взаимното влияние на отделните мерки;

- Техничко-икономическа оценка на предложените енергоспестяващи мерки и подобрения;

- Анализ и оценка на годишното количество спестени емисии въглероден диоксид в резултат на разработените мерки за повишаване на енергийната ефективност;

- Доклад за резултатите от обследването;

- Резюме на доклада по предходната точка.

Мерките за повишаване на енергийната ефективност на промишлените системи трябва да бъдат приведени в съответствие с действащата нормативна уредба.

Използвани източници на енергия за тези 3% дружества са предимно невъзобновяеми източници на енергия при строго спазване на внедрените процедури с цел контрол и рационално използване на природните ресурси.

Относно критерия *“Влияние на транспорта”* се открояват следните акценти:

✓ Лекотоварните и тежкотоварните автомобили за куриерски услуги в края 2019 г. са общо 850 бр. Увеличава се практиката за нарастване дела на LPG автомобилите и през 2019 г. По този начин потреблението на LPG достига 548 682 литра, на дизел – 1 711 243 литра, а на бензин – 169 601 литра. Допълнителна полза за околна среда от увеличението на потреблението на LPG се определя по по-малките емисии на фин прах и азотни оксиди при тези автомобили. Това е особено добра новина за по-големите градове, където предстоят много въпроси за решаване от този тип. Въвеждат се електромобили и електрически триколки. Важен проект е изграждането на мрежа от автоматични пощенски станции. Автоматите имат редица преимущества както за клиентите, така и по отношение на стремежа към опазване на околната среда. Към настоящия момент автоматите са разположени на ключови места, голяма част от които са търговски обекти и позволяват на клиентите да се възползват от достъп до автоматите в удължено работно време, както и да съчетаят изпращането и получаването на пратки с други задачи като пазаруване.

✓ При компанията "Железопътна инфраструктура" се оповестява 4 вида транспорт: сухоземен, железопътен, морски, въздушен, като се работи със спедитори, сертифицирани за извършване на тази дейност. Спедиторите притежават необходимата техника за превоз на опасни товари;

✓ 28% от предприятията (за 2017 г.) не оповестяват как транспортът въздейства върху околната среда, както и какви политики прилагат за ограничаване на въздействието;

✓ За 2018 г. и 2019 г. имаме положителен прираст от 14,28 %, което означава, че още компании по-скоро изказват някакви декларативни постановки, но предоставената информация не е полезна за потребителите;

✓ 42% публикуват обхватни данни за видовете транспорт и политиките си за намаляване на замърсяването от този фактор;

✓ Останалите 30% са с коефициент 0.5, което означава, че информацията не е изчерпателна.

Заклучение

Вследствие от проведеното емпирично изследване могат да бъдат направени следните изводи и препоръки:

➤ Установиха се определени трудности при определяне на обхвата на компаниите, които трябва да изготвят Нефинансовата декларация. Липсва единен регистър за предприятия от обществен интерес с брой служители над 500;

➤ Липсва един единствен сектор, който всеобхватно да оповестява информация по всички изброени критерии;

➤ Явно като най-значими критерии, възприети от дружествата са "Управление на отпадъците" и "Влияние върху околната среда от замърсяващи вещества". Информацията е представена изчерпателно като конкретно са изброени всички замърсители, свързани с дейността на дружествата.

➤ Общият коефициент по критерии е с най-ниска стойност 0.58 (т.е. не е под 0.5), което означава, че компаниите се стремят да информират обществеността, съгласно изискванията;

➤ Като негативен момент може да бъде отчетен декларативността от типа "изпълнени са всички законови изисквания"; "рисковете се съблюдават" и т.н. Би било по-полезно да се представят конкретни данни, напр. за брой

пробоизмервателни точки, брой подменени дизелови автомобили с екологични такива и т.н.

➤ Не подлежи на съмнение, че е изключително полезно за потребителите да бъде оповестявана информация за екологичните политики. По-скоро обаче могат да бъдат поставени въпроси за начина на оповестяване (тип декларативност или определена степен на подробност) от гл.т. на факта, че информацията трябва да бъде съпоставима. В противен случай тя губи своята ценност.

➤ Вследствие от горното по-полезно би било да бъде изготвена единна методика за квантифициране на информацията, като тази методика е необходимо да бъде съобразена с препоръчителния характер на оповестяванията по критерии;

➤ По-удачно е критериите в областта на екологията да бъдат унифицирани по отрасли, а не общо според “големина” на дружествата - брой персонал, обща сума на активите и нетни приходи от продажби. Това е така, поради факта, че предприятията, напр. в химическата промишленост, създават многократно по-голям риск за околната среда, отколкото застрахователните дружества.

Библиография

[1] Онлайн тълковен речник - <http://talkoven.onlinerechnik.com/duma>
екология

[2] Лаков, Пл. (2015). Регионална икономика, Плевен, с. 25.

[3] Тейлор, Д и др. Биология.(2013) [Электронный ресурс] в 3-х т. Т.1. Москва, БИНОМ, . с. 454.

[4] Нуртдинов, А.Р. (2013). О роли эколого-ориентированных предприятий как ключевого института устойчивого развития страны//Вестник Казанского Технологического Университета, Интернет -ресурс: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-rol-i-ekologo-orientirovannyh-predpriyatij-kak-klyuchevogo-instituta-ustoychivogo-razvitiya-strany>

[5] Закон за опазване на околната среда, ДВ бр.91/2002, ...посл. изм. ДВ бр.54/2020;

[6] Конвенция за оценка на въздействието върху околната среда в трансграничен контекст, ДВ 86/1999, посл.изм. бр.5/2018

[7] Директива 2014/52/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 16 април 2014 година за изменение на Директива 2011/92/ЕС относно оценката на въздействието на някои публични и частни проекти върху околната среда, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content>

[8] Директива 2011/92/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 13 декември 2011 година относно оценката на въздействието на някои публични и частни проекти върху околната среда, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content>

[9] Наредба за условията и реда за извършване на оценка на въздействието върху околната среда, ДВ бр.25/2003, посл.изм. ДВ бр.67/2019

[10] Заповед № 183/28.02.2020 г. на министъра на околната среда и водите за достъпа и реда за попълване, актуализиране и вписване на информация в Публичните регистри по чл. 102 от Закона за опазване на околната среда

[11] Рамковата директива 96/62/ЕС за оценка и управление на качеството на атмосферния въздух <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

[12] Директива 99/30/ЕС относно нормите за серен диоксид, азотни оксиди, прахови частици и олово в атмосферния въздух; <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

[13] Директива 92/72/ЕЕС за замърсяването на атмосферния въздух с тропосферен озон; Директива 99/32/ЕС към минималното съдържание на сяра в газьола.; <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

[14] Директива 94/63/ЕС за намаляване на емисиите на летливи органични съединения (ЛОС), изпускани в атмосферния въздух от неподвижни източници; <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

[15] Директива 97/68/ЕС относно мерките за ограничаване замърсяването на атмосферния въздух от двигатели, инсталирани в извън-пътни машини Управление на отпадъците; <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

[16] Директива 75/442/ЕС за отпадъците; <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

[17] Директива 91/689/ЕЕС за опасните отпадъци; <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

[18] Регламент ЕЕС/259/93 за наблюдение и контрол на превоза на отпадъци в рамките на, за и от ЕС; <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

[19] Директива 94/67/ЕС за изгаряне на опасни отпадъци; <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

[20] Директива 99/31/ЕС за депониране на отпадъци; <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

[21] Директива 91/157/ЕС за батериите и акумулаторите съдържащи някои опасни вещества; https://eur-lex.europa.eu/legal-content

[22] Директива 2014/95 на ЕС <https://eur-lex.europa.eu/legal-content>

[23] Европейска комисия. (2006). Прилагане на партньорство за растеж и работни места: да направим Европа пример за подражание за прилагане на КСО. Съобщение на ЕК

[24] Проект-стандарт ISO 26000 - Оценка на ефективността - социална отговорност. Интернет-ресурс: <https://www.sgs.bg/bg-bg/sustainability/social-sustainability/audit-certification-and-verification/iso-26000-performance-assessment-social-responsibility>

[25] United Nation Global Compact, Интернет-ресурс: https://www.unglobalcompact.org/library/search?search%5Bissue_areas%5D%5B%5D=211

[26] Хавел, Вацлав. Интернет-ресурс: <https://www.worldwater.org>

[27] Боева, Б. Василева, А., Павлова, В., Стойчев, И. (2015). Промените във формите на международен бизнес в контекста на глобалните усилия за опазване на околната среда. Икономически и социални алтернативи, 4, с.18

[28] Закон за счетоводството, ДВ бр.95/2015, ...посл.изм. бр.26/2020, чл. 41.

[29] Европейски съюз. Дейности. Околна среда. Интернет-ресурс: <http://old.europe.bg/htmls>

[30] Министерство на околната среда и водите - Интернет-ресурс: https://www.moew.government.bg/static/media/ups/tiny/filebase/Nature/Biodiversity/Kalina/Strategicheski_doc/AichiTargets.pdf

[31] Димитрова, П. (2015). Прозрачност на годишните финансови отчети на публичните дружества., Издателство „Онгъл“ Варна

[32] Stoilov, V., K.Nedeva, N.Nanev, (2018). Model of financial analysis of an organizational biodiversity enterprise, VI International Scientific Congress "Agricultural Machinery", Proceedings Uses of machines. Innovative technologies. Conserving Soils and Water, v.2, p.199 - 201,

[33]Nedeva K., Nanev N., Marinov P., (2015). The green infrastructure - a new approach to achieve sustainable development in the region, "Promising problems of economics and management: collection of scientific articles", Publishing House "Breeze", Montreal, Canada, p. 141 - 145.

[34]Асенова, М., Н. Марева, (2012).Икономически аспекти на опазване на околната среда в земеделието“, сп. „Ново знание“, бр.3, год. 1, с. 91-94.

[35]Рангелова, Л.(2012), Приложни аспекти и проблеми на счетоводството при управление на търговските банки след присъединяването на България към Европейския съюз, изд.“Стопанство“, София.

[36]Рангелова, Л.(2010).Счетоводството като контролна и информационна система в търговските банки. „Годишник на ИДЕС за 2010.

[37]Иванова, Р. (2016).Системата за опазване на околната среда в контекста на балансираната система от показатели за анализ на ефективността от дейността на промишлените предприятия. сп.Управление и устойчиво развитие, бр. 1, с. 37-41.

DEVELOPMENT OF FINANCIAL MARKETS IN THE XXI CENTURY

РАЗВИТИЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ПАЗАРИ ПРЕЗ XXI ВЕК

PRACTICAL ASPECTS OF FIXED FOR FIXED FX SWAP VALUATION

Georgi Petrov Georgiev

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

ПРАКТИЧЕСКИ АСПЕКТИ ПРИ ОЦЕНЯВАНЕ НА ФИКСИРАН ЗА ФИКСИРАН ВАЛУТЕН СУАП

Георги Петров Георгиев

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Abstract: This manuscript focuses on the process of realizing a not so widespread practice of international business activity in our region, but which could contribute to a mutual financial benefit for both parties. The purpose is to present to the interested parties the technique of constructing, pricing and evaluating a foreign exchange swap. In details are shown the calculation of the swap rates and contractual payments at specified dates in time. The FX swap is evaluated by two methods - the bond approach and as series of forward contracts.

Резюме: Настоящата публикация се фокусира върху процеса за реализация на една не толкова широко разпространена практика от сферата на международния бизнес в нашия регион, но която би могла да допринесе за взаимна финансова полза и за двете страни. Целта е да се представят на заинтересованите страни техниката за конструиране, ценообразуване и оценка на валутен суап. В подробности са показани изчисленията на суап лихвените проценти и договорните плащания към определен момент във времето. Валутният суап е оценен по два метода - облигационният подход и като поредица от форуърдни договори.

1. Introduction

A FX swap is short for forex swap or foreign exchange swap. The currency swap is a contract between two counterparties to exchange a series of cash from one currency to another for a given period at fixed in advance interest rates and exchange rates. A FX swap allows companies to exploit the global capital markets more efficiently and are used for two main purposes:

- hedging of currency risk. (A series of cash flows denominated in foreign currency can be protected from currency risk through hedging). For example, a European company paying the loan in USD can rollover their future payments into equivalent ones in EUR and thus eliminate the risk of devaluing the currency of EUR.
- reducing financial costs. (Some financial costs such as interest payments on loans or bonds transaction, emission costs, etc. could be reduced by the agreed exchange a series of cash payments in one currency against another). For example, due to higher interest rates and weak demand for debt instruments of Bulgarian

financial market company or a bank with a high credit rating can issue bonds abroad and subsequently Swapping contractual cash flows in EUR (lev) and thus secure financing at a lower price.

Construction of FX swap requires calculation of swap rate and estimation of future exchanged cash flows.

The swap rate is calculated from brokers the following formula [4]:

$$R_{Swap} = \frac{1 - \frac{1}{(1 + R_n)^n}}{\sum \frac{1}{(1 + R_i)^i}} = \frac{1 - \frac{1}{(1 + R_n)^n}}{\frac{1}{(1 + R_1)^1} + \frac{1}{(1 + R_2)^2} + \dots + \frac{1}{(1 + R_n)^n}}$$

where:

R_{Swap} is swap rate

$R_i, R_1, R_2,$ are actual zero coupon spot rates on the money markets;

R_n - is the current spot rate for the swap maturity on the money market.

The FX currency swap usually involves the following steps [6]:

- ✓ Initial exchange of principal denominated in different currencies;
- ✓ Exchange of interest obligations due for the term of the swap;
- ✓ Feedback exchange of principal.

There may be no initial exchange of foreign principals, if the two countries there is a consensus on this issue. It is quite common when both parties engage swap to hedge the currency risk. Exchange of principal bears no currency risk because realized spot rate. The current spot rate is used to determine an equivalent amount of currency to be exchanged as principal.

The interest-bearing liabilities are calculated by applying an interest rate swap on the principal. In the majority of swaps in the calculation of interest-bearing liabilities used just remuneration.

The reverse exchange of principal at the end of the currency swap is mandatory even if they were not exchanged in the beginning because they are not exchanged at the spot rate, and this carries a risk that needs to be hedged.

The currency swap can be evaluated by estimating the present value of two bonds denominated in a different currency by the following formula:

Swap Value = PV received – Spot . PV paid

$$Swap Value = \sum_{i=1}^n \frac{CF_R}{(1 + R_R)^i} - S \cdot \sum_{i=1}^n \frac{CF_P}{(1 + R_P)^i},$$

where:

CF_P paid cash in a foreign currency;

CF_R are received cash flows in a foreign currency;

R_P interest rates are zero coupon bonds in the currency of receipt.

R_R rates are zero coupon bonds in the currency of payment.

2. Construction of FX swap

For example an American company was financed by bond emission of 100 000 EUR at a fixed rate of 4.4853% in the European capital market. The maturity of the bond is 3 years. The company wants to swap its debt in USD at a fixed rate. For this purpose it contacts to a commercial bank. The Bank calculates the swap rate

based on interest rates zero coupon in both currencies [8]. Zero coupon bonds interest rates in the Euro zone and USA are given in Table 1.

Table 1. Actual zero coupon bonds interest rates in the Euro zone and USA

years	1	2	3
EUR	4%	4,25%	4,50%
USD	5,50%	5,75%	5,90%

The swap rate for the cash flows in EUR is calculated as follows:

$$R_{Swap}^{EUR} = \frac{1 - \frac{1}{(1+0,045)^3}}{\frac{1}{(1+0,04)^1} + \frac{1}{(1+0,0425)^2} + \frac{1}{(1+0,045)^3}} = 0,0448532$$

The swap rate for the cash flows in USD is calculated as:

$$R_{Swap}^{USD} = \frac{1 - \frac{1}{(1+0,059)^3}}{\frac{1}{(1+0,055)^1} + \frac{1}{(1+0,0575)^2} + \frac{1}{(1+0,059)^3}} = 0,0588657$$

Based on the estimated swap rates and spot rate, (which is EUR/USD 1,3300) the equivalent cash flows are calculated. Table 2 presents the exchange of contractual payments in the currency swap.

Table 2. The exchange of contractual payments in the currency swap

Maturity	swap EUR to USD in %		swap EUR to USD	
	receive EUR	pay USD	receive EUR	pay USD
1	4,4853%	-5,8866%	4485,3	-7829,1
2	4,4853%	-5,8866%	4485,3	-7829,1
3	4,4853%	-5,8866%	104485,3	-140829,1

3. Approaches for currency swap evaluation

The currency swap can be evaluated using two alternative approaches. The first one assesses the swap as the difference between the current value of the two interest bonds. Table 3 illustrates the application of this approach using data from the previous example.

Table 3. Evaluation of the currency swap by the bond approach

Maturity	Receive EUR	Pay USD	EUR	USD	PV EUR	PV USD
1	4485,3	-7829,1	4,00%	5,50%	4312,81	-7420,98
2	4485,3	-7829,1	4,25%	5,75%	4127,06	-7000,88
3	104485,3	-140829,1	4,50%	5,90%	91560,13	-118578
					100000	-133000

As seen from the table 3 if a FX swap is fair the present value of cash flows denominated in both currencies must reproduce the spot rate between them.

The second alternative approach for currency swap valuation is by estimating the present value of a portfolio of forward contracts. Here the currency swap appears as a series of forward contracts for the purchase of EUR with USD (Table 4).

Table 4. Evaluation of a FX swap as series of forward contracts

Maturity	Receive EUR	Forward rates	Payment in USD	% USD	PV of payment in USD
1	4485,32	1,34918	6051,51	5,50%	5736,03
2	4485,32	1,36855	6138,38	5,75%	5489,00
3	104485,32	1,38417	144625,85	5,90%	121774,97
					133000

The forward rate for the first year is calculated as follows:

$$f_{EUR/USD} = \frac{(1 + 0,055)^1}{(1 + 0,04)^1} 1,33 = 1,34918$$

for the second year:

$$f_{EUR/USD} = \frac{(1 + 0,0575)^2}{(1 + 0,0425)^2} 1,33 = 1,36855$$

and for the third year:

$$f_{EUR/USD} = \frac{(1 + 0,059)^3}{(1 + 0,045)^3} 1,33 = 1,38417$$

The value of the currency swap is estimated as the sum of the present value of payments in U.S. dollars at 133 000\$. If it is equal to the product of the principal in EUR by spot rate (100 000 EUR x 1,3300) means that the value of a currency swap is 0 i.e. the swap value is fair[3].

The currency swaps can be assessed at any time during the maturity of the transaction. For example, if we want to evaluate the currency swap at the first year and if the spot rates has changed to 1.3450 and the zero coupon interest rates in the money market after the first year have changed to:

Table 5. Zero coupon interest rates at the beginning of next year

years	1	2
EUR	4,15%	4,35%
USD	5,65%	5,80%

Then currency swap at the beginning of the second year can be evaluated by estimating the present value of two bonds denominated in a different currency by the following formula:

$$\begin{aligned} \text{Swap Value} &= \left[\frac{4485,32}{(1 + 0,0415)^1} + \frac{104485,32}{(1 + 0,0435)^2} \right] - \\ &- 0,7435 \cdot \left[\frac{7829,1}{(1 + 0,0565)^1} + \frac{140829,1}{(1 + 0,058)^2} \right] = 1212,54 \text{ EUR} \end{aligned}$$

The value of the currency swap, estimated at the end of the first year is 1212,54 EUR in favor of the company not the bank. The positive value of the swap means that the company pays a below-market swap rates with the same maturity. On the other hand, a positive value means a loss for the bank and it will likely rectify the cash flows on the swap.

Conclusion

Currency Swaps allows the firms to switch its loan from one currency to another. They also allow it to choose whether it have fixed- or floating-rate interest. By using FX swap firm could borrow in the currency which will gives it the best terms. They could use it to switch the loan back into any currency it chooses also i.e. it can reduce foreign currency exposures. Currency swaps change the profile of cash flows. The firms could use money it receives in foreign currency to pay off its loans when it switches them. The firms can protect itself against changes in interest rates by creating fixed-rate loans. When constructing swap arbitrage opportunities in Eurobond markets may exist.

References

- [1] Boenkost W. and W. M. Schmidt, Cross currency swap valuation, Centre for Practical Quantitative Finance, Frankfurt, 2005
- [2] Burgess Nicholas, Cross Currency Swap Theory & Practice - An Illustrated Step-by-Step Guide of How to Price Cross Currency Swaps and Calculate the Basis Spread, 2018
- [3] Canty Elaine and Christopher Seenan, Introduction to derivative instruments, Part I, Deloitte & Touche Ireland, 2014, p 20.
- [4. Cusatis Patrick J., Interest Rate Swap Pricing, CFA, The Pennsylvania State University - Harrisburg 2008, p. 10
- [5] John Hull. Options, futures, and other derivatives. Pearson Education, Harlow, Essex, 8. global edition, 2012. ISBN 9780273759072
- [6] Kim Suk H. and Seung H. Kim, Global corporate finance: text and cases, 6th ed., Blackwell Publishing Ltd, 2006 p. 185
- [7] Young, Andrew R. A Morgan Stanley Guide to Fixed Income Analysis, Morgan Stanley, 1997
- [8] Another approach to build a yield curve, we need to combine current deposit rates, futures prices, treasury yields, and interest rate swap spreads together. Those factors make up today's coupon yield curve. See Zheng Juntian, Analysis of the Discount Factors in Swap Valuation, Uppsala University, 2010 p. 23
- [9] https://www.citibank.co.kr/cgrp_pjt/jsp/en/fed/fed040020v.jsp
- [10] www.forextraders.com/forex-education/forex-strategy/the-basics-of-forex-swaps
- [11] <https://zanders.eu/en/latest-insights/how-to-value-a-cross-currency-swap>

THE DEVELOPMENT OF THE PRIMARY SECURITIES MARKET IN BULGARIA - AN IMPORTANT FACTOR TO SUPPORT THE ECONOMY IN TIMES OF CRISIS

Mariana Assenova

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

РАЗВИТИЕТО НА ПЪРВИЧНИЯ ПАЗАР НА ЦЕННИ КНИЖА В БЪЛГАРИЯ - ВАЖЕН ФАКТОР ЗА ПОДКРЕПА НА ИКОНОМИКАТА В УСЛОВИЯ НА КРИЗА

Мариана Г. Асенова

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Резюме: В развитите страни по състоянието на пазарите на ценни книжа се съди за цялостното икономическо положение на страната. Особено в условията на криза пазарите са много чувствителни и бързо реагират на промените в средата. Историята познава много финансови кризи, но днес човечеството е изправено пред нов вид, а именно пандемията от COVID-19, която има характер на биологична война.

За излизане от кризата са необходими инвестиции, които не винаги могат да бъдат осигурени от самите предприятия или от банките. Затова емисията на първичните пазари на акции и облигации е алтернатива и много добър ход за набиране на капитали. Още повече, че рано или късно кризите ще приключат, и пазарите ще върнат загубените позиции. Играчите на повишение – „биковете“, определено ще спечелят от покупко-продажбата на подценени активи, в т.ч и от емисия на акции и облигации. Ето защо, познаването на първичния пазар, неговите особености и начин на работа ще е от особена важност както за инвеститорите, така и за емитентите и всички, които вярват, че в бъдеще икономиката ще се възроди именно чрез развитието на капиталовия пазар.

Целта на настоящия материал е да характеризира особеностите на проявление на първичния пазар на ценни книжа в България и да покаже пътищата за използване на емитирането на акции и облигации като инструмент за увеличаване капиталите на икономическите агенти и за изход от кризата.

Abstract: In developed countries, the overall economic state of a country is assessed in relation to the state of the securities markets. In times of crisis in particular, markets are very sensitive and react quickly to changes in the environment. History knows many financial crises, but today humanity is facing a new type, namely the COVID-19 pandemic, which has the character of a biological war.

Investments are needed in order to get out of the crisis, which cannot always be provided by the companies themselves or by the banks. Therefore, the issue of equities and bonds on the primary markets is an alternative and very good move to raise capital. Additionally, sooner or later the crises will end, and the markets will regain lost ground. The so-called "bulls", will definitely gain from the purchase of undervalued assets, including by issuing shares and bonds. This is why, knowing the primary market, its characteristics and mode of operation will be crucial both for investors and issuers and all who believe that the future economy will be revived notably through the development of the capital market.

The purpose of this paper is to characterize the features of the manifestation of the primary securities market in Bulgaria and to show the paths to use the issuance of

shares and bonds as a tool to increase the capital of economic agents and to overcome the current crisis.

1. Initial public offering of shares

Our legislation treats the issuer as a "the person liable under the securities:

- a) which issues or has issued through an initial public offering, including the formation of a company;
- b) which are admitted to trading on a regulated securities market. "

Issue of securities occurs when:

- limited company launches first securities to increase its capital;
- limited company issue yet again securities in order to satisfy the increased financial capacity of their business. This can be done through "issuance of new shares by increasing the nominal value of the issued shares or conversion of bonds into shares".

Joint stock companies issuing securities can be public and non-public.

POSA defines public company as a joint stock company, which has issued shares under the IPO and/or is registered in the register of public companies in the FSC issue for trading purposes on the regulated securities markets. Public offering exists when the company makes a proposal for consideration the purchase or sale of securities to at least 100 persons or to an indefinite number of persons (including through the mass media).

Public offering may be primary or secondary. The IPO is generally the process of issuing securities under certain legal requirements. A joint stock company may issue shares, whether public or not. When a company is privately circulating securities ie the issue has not been done in terms of the IPO, it may become a public company when registering these securities on a regulated market (stock exchange).

Therefore, the emission securities market is one in which there is an issue and sale of financial instruments of public and non-public companies. Since a large part of the emissions are carried out under the initial public offering, the latter dominates on the primary securities market.

Issuance and sale of shares under the POSA. The process of an initial public offering (the so-called indirect or public issue) occurs in the following sequence:

- preparation of the issue;
- submission of the required documents to the FSC and authorization of the issue;
- providing the underwriting;
- selling the issue.

The preparation of the issue is a very important preliminary stage, tracing the future success in the sale of newly issued shares, whether this will happen in the very lending institution or exchange. When a company sells first issue of shares on the stock exchange, then in most cases this is the day of its introduction into the stock trade or conversion of the company in a quoted joint-stock company.

The candidate-issuer, but mostly selected investment intermediary (bank or financial brokerage house) conduct thorough preliminary work on the preparation of the issue.

Investment intermediary: provides consulting services to prospective issuer; prepares the necessary documents for resolving the issue; analyzes the the financial situation of the company; specifies conditions of issuing, underwriting and placement of securities. After completion of preliminary talks between the candidate issuer and

investment intermediary a definitive agreement for public offering and sale of the issue, is signed.

The issue is authorized by the Financial Supervision Commission (FSC) on the basis of mandatory documents the deposited, one of the most important is the prospectus for the initial public offering.

In most countries, law and other legislation regulate the contents of the prospectus. In our country, it's POSA and Regulations Prospectus for public offering of securities.

The Prospectus contains information, divided into three documents:

- The registration document containing information about the issuer;
- a securities note containing information about the securities offered to the public or admitted to trading on a regulated market;
- a summary of the prospectus.

The signed prospectus by the issuer or an authorized investment intermediary, together with its statutes, the most recent annual financial statements of the issuer, audited by a registered auditor and other documents shall be submitted to the FSC together with an application for approval of the prospectus.

In some countries, pending approval of the prospectus by the competent authority shall be authorized the publication of the preliminary prospectus jargon known as a "red herring" (red herring). In Bulgaria, prior publication of a prospectus is not allowed, and for the establishment of such offense shall be punished with a fine, unless it is a crime.

Based on the documentation provided, the FSC within one month decides on the application for confirmation of a prospectus. Rejection usually occurs when a prospectus is not eligible or when affected investors' interests. Important requirement that must be respected by the companies is that the issue price of the shares is not less than the book value per share before the capital increase.

After approval of the prospectus by the Commission, the issuer or selected investment intermediary have the right to publish notice of a public offering.

The announcement of the public offering shall be published in the "Official Gazette" and in one national daily newspaper at least 7 days before the start of the subscription period or the beginning of the sale. So the public is informed that the company has the legal right to issue securities and that a subscription for the particular issue begins. Commencement of the public offering shall be the date of publication of the notice.

To enable investors to learn about the company and the issue of new securities which it offers, the public must have the opportunity to access current information. This information is usually obtained from the prospectus to be published in the press in the form of a brochure or otherwise. Especially useful is its publication on the Internet. The law prohibits disclosures to the general public, contrary to the stated in the prospectus. It is obvious that the prospectus is the most important document and for its preparation expertise and experience are needed that economists-financiers have. In future, this work will be increasingly run by financiers in the departments of the company, rather than by specialist consultancies. Another important point is disclosure. FSC, a regulatory body as well as investors must have current, accurate, complete and not misleading information about the company and issues of securities.

In most cases, the issuing company is not able to only assume for distribution and to sell the securities issued. Then the services of an intermediary are used, as the basis of a contract for assuming are determined the ways in which to achieve that activity.

According POSA "assuming" occurs when under contract with the issuer, an investment intermediary records (or is obliged to write) for his account part (or the entire issue) of securities and to offer initial public sale".

In practice, several forms of assuming securities are used:

- wholly or partly by assuming of the issue by the investment intermediary;
- assuming on commission basis;
- mixed form of payment.

The first form is totally or partly assuming the issue by the investment intermediary. When the assuming is whole, the intermediaries based on comprehensive, firm commitment, buy all securities. The latter are distributed among the general public at the expense of the underwriter, while in possibly the non-sale of shares, the risk and loss remains only with the intermediary. Such assumption of securities shall be made when the rating of the issuing company is high, the demand for stocks is high and the bank is secure in their placement. Otherwise, after a period, the non-sold shares of the issuing company remain in the bank's portfolio. This form of payment allows the intermediary to buy parts from the issue of securities on the basis of the so-called firm commitment with option rights. In this case, the bank buys parts of an issue with the stipulation that after a certain period and will buy other parts of it also.

In both variations of the first form of assumption, ownership of securities is transferred by sale of the bank underwriter, which then resells them to the public. Usually, the price at which the bank acquires shares is not less than the nominal value and the sale price is higher than the nominal value. In this case, the bank operates as a dealer and possible implementation of speculative buying and selling of emissions targets and parts thereof. At total or partial assumption for the intermediary's account, the emission market is a dealer market.

The second form of assumption is on commission basis. Here, the investment intermediary negotiates with the issuer for assuming of securities and their distribution in its own name and for the service he is paid a commission. Everything else remains for the issuing company, incl. risk and cost of the non-sale of securities. In this case, the bank operates as a broker and taking on commission basis, the emission market is brokerage.

The third form of assuming is called mixed or assuming on behalf and for the account of the issuer. Here the bank performs an intermediary role by engaging within a specified period to take for certain amount of marketing issue. The risk of failure of marketing is entirely on the issuer.

The final stage in the issue of securities is their distribution among the general public. It is essential that adequately shares and bonds to reach specific investors.

In world practice are known various forms of sale of securities. Very popular and broadly applicable is the public placement, which is subdivided into:

- disposal by public subscription with a proposal on hard or variable rate of the securities;
- transactions;
- disposal by sale of securities on the exchange.

Of these three types of public placement is the most applicable one is subscription, whether in hard or variable rate. It is known that a subscription is made open offer to all interested potential customers to take part in the filing and recording the purchase of securities of an issue. Comprehensive information about the issuing company, the type of securities emission, etc. can be found in the: notices in newspapers, letters from banks, especially in the prospectus. When disposing of

shares through public subscription, in the foreground stand out several major moments:

- the general public must be informed by the prospectus and the media to organize a petition;
- each subscription has firm deadlines - beginning and end. After its completion, recording of investors is not carried out;
- the subscription means that investors are willing to buy (and are obliged to do so) the amount of the nominal value of the issue, i.e. a number of securities offered.

Investors should carefully familiarize themselves with the features and the data in the prospectus and then the deadline to make application for the subscription. In this application it is necessary to indicate the amount or number of securities to be purchased.

The risk in the issuance of new shares is great for investors and for underwriters and guarantors. When selecting securities from new issues there are no agreed rules for investment. Naturally, the information contained in the prospectus approved by the FSC should be reliable and thus help to protect investors from delusions. However, it can not guarantee a high profit or prevent any losses. The fate of newly issued shares largely depends on proper targeting of the money collected in the company of reliable management and the market situation.

Another way for public sale of securities is by way of free sale. The banks, having published a prospectus for issue freely, without time limit, start marketing the securities. Typical here is that is declared only the beginning of the issue, rather than fix his deadline. An important point is that "the issuer may adjust to the demand by means of offering amount of securities and their rate." This means that a rate in the prospectus that will sell papers can be changed depending on the status of the secondary securities market. Durable issuers commonly use this method of marketing.

Sort of manner for public sale of securities is selling shares of a new issue on the stock exchange at the time of the introduction of the company in this market.

On the stock exchange is usually quoted already issued financial effects. Is not excluded, however, the ability to sell shares of new issues via the secondary market but this is subject to conditions. The most important part is the company and the issue of shares to be admitted by the competent authorities to trade. On the exchange the stock price is not firmly fixed, and is determined by a number of economic, political, psychological factors and force majeure circumstances.

A joint stock company issuing shares under the IPO shall be entered in the commercial register and it becomes public. Within 7 days, it is required to submit documents to the FSC and be entered in its register. On regulated markets (stock exchange) stocks are traded only on public companies that have already been entered in the Commission's register. Registration is done on each issue, whether it was public or not. Shares of public companies are dematerialized and their statutes cannot contain provisions for their transfer or forced withdrawal.

2. Determination of stock's issue prices

One of the most complex issues relates to the determination of the issue price of the securities.

In practice, the most common offers for selling by subscription are with fixed rate (fixed price offers). It is generally believed that the securities are purchased at a nominal value, i.e. at a rate of "at vapor". Often, however, in determining the price of the offer at a fixed rate, the issuing company shall comply with the outlook for profits and dividends in the current year and the rates of securities of similar companies in the

same industry. Based on the above factors as well as supply and demand, the price of emissions is fixed at a slightly lower level than forecast calculations show. This is done for several reasons.

First, issuers want to be convinced in the sale of the securities, while trying to preserve the good image of the company. This is achieved while maintaining the famous rule that the price of the market (the official market, second market or OTC) must be higher than the quoted selling price of the emission market.

Second, the lowered data for the company's profit surely leads to the execution of the forecasts in the prospectus. The sale of shares in slightly lower emission rate makes these securities currently undervalued, and this gives a "better chance of a quick profit of speculators with new securities - the deers."

High demand for some securities issues leads to offers for selling by subscription at a fixed price higher than the nominal value, i.e. at a rate of "above money." Our legislation prohibits that the issue price is less than nominal. When the shares are sold at a rate of "above money", the amount in excess of the nominal value is paid to fund "Reserve" of the issuing company.

Upon placement of securities through public subscription for variable rate the so-called tender offers are applied. In this case, the subscription is organized in the form of an auction, as investors wishing to acquire securities of the issue, offer price of purchase. Classification is performed in descending order starting with the highest price offered.

When marketing through public subscription a major issue is not only the determination of the issue price, but also the distribution of the securities of the issue. Often the securities requested in the offers are over than the offered shares in the issue. In this case, the tender is called oversubscribed. Issuers and underwriters are the ones who decide, depending on their company policy and the amount of oversubscription, how to proceed. In some cases investors are given a certain percentage of shares in issue. In other cases, a runoff is set up as shares are distributed to those who have succeeded in the standings, and the money is returned to the rest.

The opposite is also possible - those who want to buy shares of a particular issue are not sufficient in number, i.e. the offer is undersubscribed. In this case, part of the issue that is not bought by the general public remains in the underwriter or when the issue is guaranteed - a guarantor and underguarantor. The latter attempts to sell these so called hanging market shares, but cases in which the price of such shares on the market is lower than the cost are rare.

The determination of the issue price of the shares depends on many contingencies and the method of its formation cannot be the same for:

- the start-up issue or subsequent issue of shares that the fund company or fond put into circulation;
- emissions of joint-Stock Companies in various sectors of the economy and emissions of investment companies;
- Issues which are issued by public and non-public companies;
- emissions that are traded on regulated markets and those that are not traded there;
- emissions for which trading is continuous, regular on stock exchange, and such that are traded from time to time, etc.

Naturally, supply and demand play a decisive role, but the issue price and the method by which it will be determined, depend on the listed conventions. Experience

shows that the most commonly used manner for determining the issue price of shares is a method based on the net asset value of the issuing company.

The problem of the valuation of the shares of the public company is a legal decision by adopting a special regulation. It establishes requirements for the items in the fair value of the shares of public companies as well as of non-participating in the transformation of commercial companies with at least one public company.

Variety of conventions and specific objects assessment led to the identification of three ways, assumptions or opportunities for trading of shares in different markets and hence the determination of the fair value of each of them. These three options are:

- shares of public companies that are traded internationally recognized and liquid securities markets.

FSC prepare a list of these highly regulated markets. This fair value is determined by a variety of methods, i.e. basket of methods including the fundamental evaluation method has for market price. For a market price is considered the price at the last transaction executed on a regulated market.

- shares of public companies that are traded on national and international regulated markets of securities, other than those approved in the Commission's list.

The fair value of the shares of these companies also "is based on a basket of methods. Among them is a core weight method for assessing market price on a regulated market, as for a market price is assumed the weighted average price of the transactions effected in such shares for the previous three months".

- shares of public companies that are not traded regularly and intensively regulated securities markets

This basket of valuation methods that measure the fair value excludes the evaluation method at market price. This is because the temporary interest in the shares of companies that trade infrequently regulated markets is driven by various factors. Sometimes it targets market manipulation, and this is unacceptable on the highly liquid markets.

In the Ordinance is detailed three types of valuation methods:

- a) a method of discounted net cash flows;
- b) a method of net book value of assets;
- c) a method price ratio / profit for the companies analogues.

The risk in the issuance of new shares is great for investors and for underwriters and guarantors. When selecting securities from new issues there are no agreed rules for investment. Naturally, the information contained in prospectuses should be reliable and thus help to protect investors from delusions. However, it cannot guarantee a high profit or prevent any losses. The fate of newly issued shares largely depends on proper targeting of the collected funds in the company of reliable management and the market situation.

3. Issuance of corporate bonds

Bonds are debt securities, which in the world practice are above 100 types. The issue of different bonds - state, municipal, corporate, mortgage, etc. has its specifics and legal regulation.

Corporate bonds in Bulgaria can issue stock companies under the public offering or non-public issue. The aim is to increase the company's capital and primarily finance specific investment projects. For example the collected by the issuance of corporate bonds in a company funds in "Energy" AD are directed towards the purchase of equipment for the production of a new kind of self-generated batteries. In "Prosoft"

AD the funds of the issue are used to finance sales of new computer equipment on lease.

The procedure for the issuance of corporate bonds in listed companies differs significantly from that of non-public companies.

Issuance of corporate bonds through public offering is governed by the Commercial Law and Securities Act. The legislature authorizes the placing of bonds to be carried out by Companies that have existed for at least two years of its formation, i.e. not be allowed to raise the issue of constituent capital. The size of the bond issue can be up to half of the capital contributed.

The bonds can be present and dematerialized, secured and unsecured.

Initial public offering of secured corporate bonds authorized by the FSC on the basis of a number of documents, of which the most important is the IPO Prospect. A novelty is the mandatory conclusion of a contract between the issuer and the intermediary in the form of commercial bank, named trustee of the bondholders.

The prospectus of the bond issue shall contain:

- the conditions under which the issuer is obliged to pay an early bond issue;
- certain financial ratios to the repayment of the bond issue;
- the conditions to be met by an issuer for issuance of new bonds of the same class;

- contract with the bondholders' trustee.

The trustee of the bondholders is called upon to care for the interests of the bondholders and the legislature determines to be a credit institution chosen by the issuer which is not a bank underwriter or trustee for another issue of the same issuer and bank that directly or indirectly controls or is controlled by the issuer. The trustee must observe no conflict of interest between the parties to the bond issue, and between himself and the issuer. The issuer is the one who pays his salary.

The trustee for the bondholders:

- act in the best interests of shareholders;
- convene a general meeting of shareholders;
- evaluate the performance of the issuer's ability to fulfill its obligations under the issue and provide information based on the analysis;
- ensure the availability, condition and value of collateral;
- take concrete measures against the issuer for failure to meet the terms of issue;
- notify the issuer for the circumstances under POSA prohibiting the trustee to perform further duties and repair it in time.

In turn, the issuer is obliged to cooperate and provide the client information specified by law, such as:

- quarterly reports submitted to the issue - for the trustee, the FSC and the Stock Exchange and the information under Section I, Chapter Six POSA - for the trustee;
- notify the trustee of changes for the security and for deadlines defined in the prospectus financial indicators;
- termination of the contract in case of non-compliance with non-removable law against the trustee and signing a new contract with another trustee;
- initial and annual award of valuation of collateral.

4. Issuance of municipal bonds

In nature and requisites municipal bonds do not differ from the classical form of debt securities. They have their own specificity in individual countries, which may be characterized in terms of: legal regulation, market model and the pattern of trade, the

reasons for the issue, the subjects of sale, method of disposal, secondary trading with them and others. Therefore more accurate study of a municipal securities and trade patterns with them could give if they are not considered in general and within the legal and economic situation in individual countries.

In the literature different terms are used to refer to securities linked to debt of local authorities. Often is written about "municipal", "regional", "urban" securities which for the most part are accepted as synonyms of municipal securities, especially municipal bonds. From the perspective of spatial planning, especially in Anglo-American and European-type local authorities and government could be sought a degree of variation in these terms. In Bulgaria, the municipalities are the main issuers of bonds and the term "municipal bonds" is therefore mostly used.

The need for a loan and municipal bond issues in the context of fiscal decentralization becomes more evident. The reasons or motives for this issue are:

- economic - raising additional funds for the development of the municipality, solving the problem of uneven receipt of funds in the municipal budget, financing of investment projects and those of local infrastructure, financial market development and attracting local and foreign investors and others;
- Social - financing of social programs, creating new jobs, improving people's lives in the region and others;
- Political - strengthening the autonomy of the municipality and increasing the authority of local governments.

Worldwide there are different types of municipal bonds, but two types stand out as the most widely used. These are:

1. General obligation bonds are issued to help finance programs in areas of great social importance - health, education, or to provide funds for such activities which do not bring direct revenue - the construction of parks, streets, squares and more. These kinds of bonds are guaranteed by the municipality, as the payment of income and principal of the bond issue going from the municipal budget. In a number of countries before issuing them a consultation with the residents is required.

2. The bonds backed by revenues from projects are particularly popular in recent decades and are increasingly used in many applications. They are issued to finance specific activities, such as construction or repair of roads, parking lots, bridges, sports facilities, water supply and sewerage systems, university campuses, etc. Repayment of the bonds is done with revenues from completed projects.

In addition to these two main types, in practice are also used:

- Bonds mixed coverage (hybrid bonds). These bonds are convergent type between the two main types of municipal bonds. part of the income on the bonds is paid from the municipal budget and another part comes from the realization of revenues from the project. These can be insurance bonds, bank guarantees, lease bonds and others;

- The industrial revenue bonds are similar to bonds guaranteed by the projects. They are intended for the construction of commercial and industrial property, which is available for lease or for private owners;

- Housing bonds are issued to raise funds for the construction of new homes. Especially popular in the U.S., but the mortgage crisis of 2007 reduced their volume. Are also developed in Russia, where private housing is growing significantly;

- Bonds to refinance old issues. These are emissions placed by municipalities seeking to replace existing bonds with new parameters, which are more favorable to the issuer;

- Special tax bonds are those which income is guaranteed by the fees and prices of local services. It is known that investors in municipal bonds do not pay taxes on them.

In different countries depending on the needs, the municipality is oriented towards one type or another. In Bulgaria, more municipalities issue bonds, as the goal is to put more of the second type - a guaranteed income from projects. The municipality should build its strategy for financing its activities with bonds and make program in which to analyze in detail: the type of the bonds; nominal and issue value; intermediaries who will deal with the preparation, issuance and placement of the securities; potential investors; markets on which securities will be offered, etc. The listing of the bonds on the stock exchange is an additional incentive and guarantees their liquidity.

5. Procedure of issuing municipal bonds in Bulgaria

Municipal bonds in Bulgaria have the same purpose as those in developed countries. They are part of the municipal debt. Municipalities can take long-term debt for:

- financing of investment projects benefiting the local community;
- refinance existing debt;
- prevent and mitigate the effects of the force majeure;
- provide payments required municipal guarantees.

Bond issue is predominantly realized due to the first two reasons - the financing of investment projects and refinancing of debt. It can be done in two ways - under the initial public offering and pursuant to the public offering. In the first case in the country, the provisions of POSA and the procedure for the issue resembles that of corporate bonds. In the second case, the purchaser of the issue can only be institutional investors.

The procedure for the issuance of municipal bonds includes the following major steps:

- The proposal to issue municipal bonds shall be submitted by the mayor for discussion in the municipal council;
- The idea of a bond issue may be offered to discuss in the local community and rational views to become part of the emission. The invitation shall be published in a local or regional newspaper and placed in a public space available in the city hall, the date of the discussion of the project is at least one month before the examination of the proposal by the council;
- To the proposal is attached a full description of the project - name, goals, feasibility, the expected timescales for implementation and socio-economic analysis of the expected results of its implementation;
- A detailed description of the financial parameters of the project - all sources of financing and the size of the financial resources, the maximum amount of debt, and ways to its utilization, interest rate, repayment schedule, costs of consulting and administrative management services sources of repayment of the debt, the effect of debt financing costs and debt service on the municipal budget;
- The Municipal Council, after discussion and voting, decides to issue municipal bonds as a mandatory defined: the maximum amount of debt, expressed in nominal value; currency and type of debt; way to secure; terms of repayment; maximum interest rate, fees, commissions and other;
- The preparation for the issue, and the very issuance and sale of bonds shall be assigned to an investment intermediary who is selected according to the Law on

Public Procurement. It is desirable that the firm is a bank that has an extensive branch network in order for the issue to be disposed to a wide range of investors;

- When the issue is carried out under the public offering, it shall be submitted to the FSC for approval. Then the investment intermediary distributes it, mostly through subscription;

- The Ministry of Finance has set up a central register of municipal debt. There are written records of each municipality, which in turn supports a sub issuance of municipal securities.

Bibliography

- [1] Assenova, M., (2011). Financial market, V.Tarnovo, Faber
- [2] Dimitrova, P. (2019). Investment policy of pension companies in Bulgaria, 11-th International Conference Digital Transformation of the Economy and Society. Shaping the Future, 19-20 Oktober, Prilep, N. Macedonia
- [3] Zvi Bodi, Alewx Kane, Alan J. Marcus (2001). Essentials of Investments. Fourth edition, McGraw-Hill
- [4] Commercial Law
- [5] Law on Markets in Financial Instruments
- [6] Law on Public Offering of Securities
- [7] Markets in Financial Instruments Act
- [8] Rose, P. S., (1989). Money and capital markets, Homewood Illinois
- [9] Sharpe, William F., Gordon J. Alexander and Jeffrey Bailey, (2000). Fundamentals of Investments Prentice-Hall
- [10] Rules and Regulations of the BSE-Sofia
- [11] Rules of Procedure of BSE
- [12] Георгиев Г. (2017). „Изчисляване на чиста и мръсна цена при лихвоносни облигации и прилагани системи на котиране“, сп. Ново знание, брой 1/ 2017
- [13] Кръстев, Б. (2018). Общинските облигации като инструмент за финансиране на общинските инвестиции, XI Международная научно-практическая конференция "Инновации в технологиях и образовании", 27-28 апреля 2018 г., сб. ст., Ч. 3, Изд-во филиала КузГТУ, Белово, 2018, с. 133-137
- [14] www.bse-sofia.bg
- [15] www.econ.bg
- [16] www.investor.bg
- [17] www.minfin.bg

DEVELOPMENT OF CAPITAL PENSION SCHEMES IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE - A COMPARATIVE ANALYSIS

Nikolina Mareva

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

РАЗВИТИЕ НА КАПИТАЛОВИТЕ ПЕНСИОННИ СХЕМИ В СТРАНИТЕ ОТ ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА-СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ

Николина Янкова Марева

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Abstract: The article focuses on the comparison of legal frameworks and performance of capital pension funds in the former socialist countries in Central and Eastern Europe. The main focus is on mandatory second pillar schemes. The aim of the article is to assess in different dimensions the reasons for the latest political decisions to introduce measures that reduced the initial size of the funded component of the pension system after the global financial crisis of 2008. The comparative analysis of pension legislation includes eligibility rights, contribution rates, eligible investment strategies, etc. Without claiming to be detailed, the study aims to summarize the focal points in the short but dynamic functioning of funded pillars in Bulgaria, Croatia, Estonia, Latvia, Lithuania, Romania, Slovenia and Slovakia. In this regard, an overview of the key characteristics of the reformed pension systems is made and the main trends and problems in the development of the funded component in the pension systems of the CEE countries are summarized.

Резюме: В публикацията се прави сравнението на законовата регламентация и резултатите от функционирането на капиталовите пенсионни фондове в бившите социалистически страни от Централна и Източна Европа. Основният акцент е върху задължителните схеми от втория стълб, за да се оценят в различни измерения причините за последвалото им ограничаване или премахване в някои страни след глобалната финансова криза от 2008. Сравнителният анализ на пенсионно законодателство в страните от региона включва права на допустимост, размер на вноските, допустими инвестиционни стратегии и др. Без да има претенции за изчерпателност, настоящото изследване си поставя за цел да бъдат обобщени основните моменти в краткото, но изпълнено с динамични промени съществуване на капиталовите пенсионни схеми в България, Хърватия, Естония, Латвия, Литва, Румъния, Словения и Словакия. В тази връзка е направен преглед на ключовите характеристики на реформираните пенсионни системи и са обобщени основните тенденции и проблеми в развитието на капиталовия компонент в пенсионните системи на тези страни.

Увод

Промените в общественно-политическата и икономическата обстановка в бившите социалистически страни от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) през 90-те години на 20 век предизвикват мащабни промени в пенсионните им системи. Основните предпоставки за предприемането на пенсионните реформи са разрастващата се сива икономика, високата безработица, емиграционните

процеси и демографските промени, свързани с намаляване на раждаемостта, застаряване на населението, отрицателния естествен прираст и т.н. Всички тези негативни тенденции, в допълнение с масовото прилагане на ранно пенсиониране при голям кръг лица, раздутите социални разходи, водят до натрупване на огромни дефицити в държавните пенсионни системи и ги поставят пред невъзможност да изпълняват своите задължения. От друга страна нивата на осигурителните вноски са по-високи от тези в западноевропейските страни, а пенсионните обезщетения са ниски, без голяма разлика между минималните и максималните пенсии. За да отговорят на социално-икономическите реалности и за да не допуснат цялостен срив в социално-осигурителните си системи, страните от ЦИЕ стартираха реформи по предложения от Световната банка многостълбов модел като започнаха да въвеждат капиталови пенсионни схеми със задължително и доброволно участие. Очакванията бяха, че тези реформи ще подобрят дългосрочната фискална устойчивост и макроикономическите показатели и ще доведат до по-високи нива на спестяване, като същевременно ще диверсифицират рисковете и ще осигурят баланс между осигурителния принос и осигурителните обезщетения на лицата. Важен елемент на системните пенсионни реформи в постсоциалистическите страни от края на 20 в. и началото на 21 в. беше въвеждането на частен задължителен капиталов компонент, който да допълни пенсионните доходи на бъдещите пенсионери и да подобри тяхната адекватност (II стълб) и доброволно пенсионно осигуряване (III стълб) за лицата, които желаят да се осигуряват допълнително за старини.

Настоящото изследване проследява преструктурирането на пенсионно осигурителните системи в страните от ЦИЕ и има за цел да се оценят в различни измерения резултатите и последиците от пенсионните реформи. Както е представено в следващите раздели, страните от региона на ЦИЕ се различават значително по отношение на развитието на капиталовите пенсионни схеми. Проучването се опитва да идентифицира източниците на тези различия, както и факторите, които оказват влияние върху развитието на капиталовите пенсионни схеми в тези страни - икономически, демографски и социални. Проучването представя сравнителен анализ между държавите, които предоставят известна количествена информация за доброволните пенсионни планове в региона на ЦИЕ, които включват основните показатели за значимостта на доброволните пенсионни схеми на ниво национална икономика, т.е. брой осигурени лица и годишните вноски в задължителните и доброволните пенсионни планове, и размер на нетните активи. Освен това се прави опит за оценка на политиките по отношение на втория стълб в различни измерения – правна регламентация, обхвата на инвестиционните възможности и специфичното инвестиционно регулиране на капиталовите схеми, както причините за последвалото ограничаване или премахване в някои страни на задължителния втори стълб, в резултат на въздействието на глобалната финансова криза от 2008 година.

Преглед на пенсионните реформи в страните от ЦИЕ

В периода 1998 - 2008 г. няколко държави [29] – Унгария (1998), Полша (1999), България (2000), Латвия (2001), Хърватия (2002), Естония (2002), Литва (2004), Словакия (2005) и Румъния (2008) въвеждат допълнително задължително пенсионно осигуряване от капиталов тип в частни пенсионни фондове. В периода на преход към пазарна икономика, с оглед повишаване на финансовата устойчивост на пенсионно-осигурителните системи и намаляване на натиска върху публичните финанси, в бившите социалистически страни първоначално

бяха приложени различни параметрични мерки, като например увеличаване на пенсионната възраст, затягане на условията за пенсиониране и ограничаване на ранното пенсиониране, както и увеличаване размерите на осигурителните вноски. Последното беше следствие ниските пенсионни доходи, като коефициентът на заместване на доходите беше замръзнал на 27-28%, лицата нямаха стимул да останат в системата [27]. Въпреки това тези промени се оказаха недостатъчни и повечето страни предприеха цялостни реформи на солидарните системи, които се оказаха неспособни да отговорят на икономическите, социалните и политическите предизвикателства. Структурните реформи в пенсионните системи на тези страни се изразяват в комбиниране на съществуващите държавни пенсионни системи с два допълнителни стълба, изградени от задължителни и доброволни частни пенсионни фондове на капиталов принцип. С въвеждането в сила на индивидуалните пенсионни сметки, в повечето от разглежданите страни, те бяха задължителни за по-младите работници, доброволни за осигурените лица на средна възраст, а за приближаващите се към пенсионна възраст – недостъпни (Fulltz, 2012). Така се предвиждаше постепенно включване на всички бъдещи поколения в допълващия капиталов компонент и да се създаде възможност за осигурените да получават две пенсии при пенсиониране - едната държавно финансирана на базата на разходопокривен принцип и втората - от натрупаните средства по индивидуална партида в частен капиталов пенсионен фонд. Според редица автори капиталовите пенсионни фондове имат пряко въздействие върху растежа на националните спестявания, намаляват натиска върху държавния бюджет и стимулират капиталовите пазари, и икономическото развитие на макроикономическо равнище, докато на микроикономическо ниво ползите се изразяват в засилване на индивидуалната отговорност (Orszag, Stiglitz, 2001; Barr, 2006).

Пенсионно-осигурителният пазар се превърна в най-бързо растящият сегмент на финансовите системи в повечето страни от ЦИЕ от въвеждането на частните пенсионни фондове до днес. Различия в динамиката на управляваните пенсионни активи естествено има и те са причинени от характеристиките на реформите в отделните страни (таблица 1) при въвеждането на задължителния (втори) стълб на пенсионните системи, обхвата на инвестиционни възможности и специфичното инвестиционно регулиране на капиталовите пенсионни фондове. Вторият стълб обаче скоро започна да изпитва известни проблеми. Частните управляващи дружества, водени от интереса си за по-големи печалби, начисляваха високи такси, които намаляваха салдата по сметките (Fultz and Ruck, 2000 и Price and Rudolph, 2013). В допълнение на това ниските размери на осигурителните вноски не могат да осигурят достатъчно средства в индивидуалните партиди, които да осигурят адекватен заместващ доход при пенсиониране. От друга страна държавите финансираха дефицитите от отлива на средства в публичните пенсионни системи, поради намаляването на вноските за сметка на пренасочването им към индивидуални сметки главно с дълг. Повишените дефицити в публичните финанси на някои страни от ЦИЕ предизвикаха затруднения по покриване на критериите от Маастрихт.[30] Глобалната финансова криза допълнително утежни положението в резултат на големите загуби, понесени от пенсионните фондове на капиталовите пазари и ограничаването на източниците за финансиране на разходите за преход в пенсионните системи. Повечето правителства предприеха мерки за стабилизиране на публичните си финанси и за редуциране на задължителното

капиталово осигуряване. Тези мерки имаха различни проявления (намаляване на размера на вноските, прехвърляне на активи към публичните пенсионни схеми, ограничаване на обхвата на осигурените лица) и продължиха и след възстановяването на икономическата стабилност.

Голяма част от изследванията в областта на задължителното допълнително пенсионно осигуряване в страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) се фокусират върху неговото развитие в Унгария и Полша, първите страни от региона, които го въвеждат (1997-1999 г.) и първите, които се отказват от него (2010-2011) (Datz, G., 2013; Polakowski, M., K. Hagemeyer, 2018). Но по-голяма част от авторите изследват предизвиканата от световната финансова криза втората вълна от промени в пенсионните системи в групата страни от региона, свързана с обратни реформи чрез намаляване на размера на вноските в задължителните капиталови фондове, промяна на правилата за участие или дори национализиране на активи на пенсионни фондове (Rudolph, 2013; Bielawska, Chłoń-Domińczak, Stańko, 2017). Настоящият анализ също е насочен към проследяване на общите тенденции в развитието на капиталовите пенсионни схеми в страните от региона, но също така отразява и спецификите в отделните страни по отношение на институционална регламентацията и инвестиционната политика.

Таблица 1. Основни характеристики на реформираните пенсионни системи в страните от ЦИЕ

страна	I стълб задължително осигуряване (PAYG)	II стълб (задължително допълнително пенсионно осигуряване) - DC			III стълб (доброволно допълнително пенсионно осигуряване) - DC	
		Година на въвеждане	Размер на осиг. вноска	Участие	Година на въвеждане	Участие
България	DB	2000	2002-2% 2018-5%	Задължително*	1994	доброволно
Естония	DB	2002	2002 – 6% 2018-6%	Задължително*	1998	доброволно
Латвия	NDC	2001	2001-2% 2018 – 6%	Задължително*	1998	доброволно
Литва	DB	2004	2004-2,5% 2018-5,5%	доброволно	2004	доброволно
Полша	NDC	1999	1999-7,3% 2018- 2,92%	доброволно от 2014	1999	доброволно
Румъния	DB	2008	2008-2% 2018- 3,75%	Задължително*	2004	доброволно
Словакия	DB (Точки)	2005	2005 – 9% 2018- 4,25%	Задължително*	2003	доброволно
Словения	DB	2001		Задължително*	2001	доброволно
Хърватия	DB	2002	2002 – 5%		2002	доброволно
Чехия	DB/DC	2013	2013 – 5%	Задължително за периода 2013-2014	1994	доброволно
Унгария	DB	1998	1998- 6% 2018 – n.a	Доброволно от 2011	1994	доброволно

Източник: адаптирано от автора по (Bielawska, Chłoń-Domińczak, & Stańko, 2018); (Schwarz & Arias, 2014); *за нови и определени групи работници, цит. Марева, Н. (2020)

Институционална регламентация на допълнителното пенсионно осигуряване в страните от ЦИЕ

Както вече беше посочено Полша и Унгария са първите страни от ЦИЕ, които регламентират и въвеждат многостълбови пенсионни системи. През март 1999 г. Полша осъществява структурна пенсионна реформа, която променя пенсионната система, действаща в страната след 1991 година. В резултат на това т.нар. нулев стълб се идентифицира с въведената през 1991 г. PAYG схема с дефинирани обезщетения и обхваща осигурените лица, родени преди 1949 г. Всички родени след този период са обхванати от новата пенсионна система, която се състои от три стълба - публично управляван първи стълб с условни дефинирани вноски (NDC)[31] и частни капиталови схеми на база на дефинирани вноски (DC), които съставляват втория и третия стълб на системата.

В Унгария след дълъг дебат през януари 1998 година законодателно се въвеждат задължителните частни пенсионни фондове, т.е. осъществена е частична приватизация на публичната пенсионна система с отклоняване на част от вноските към тези фондове (Datz, 2013). В резултат на осъществените промени в социалноосигурителното законодателство пенсионната система на Унгария става тристълбова: I стълб – държавната пенсионна система, която е задължителна за всички осигурени лица и се финансира чрез вноски, разпределени между работодатели и работници; II стълб – задължителни за новите участници капиталови пенсионни схеми, управлявани от частни компании, в които постъпва част от задължителната пенсионноосигурителна вноска на лицата, за което те ще получат социално осигурителна пенсия, намалена с 25%. На участниците е разрешено да правят допълнително доброволни вноски в размер до 10% от осигурителния доход. III стълб има доброволен характер и е предназначен да допълни ползите от двата задължителни.

С промените в законовата регламентация на пенсионноосигурителната система в сила от 01.01.2000 се поставиха основите на новия пенсионен модел в България с неговите три стълба - държавното обществено осигуряване, създадено на базата на съществуващата разходопокривна (солидарна) система, съответно реформирана и адаптирана към новите условия, допълнителното задължително пенсионно осигуряване с капиталов принцип на осигуряване на базата на дефинирани вноски и доброволно капиталово пенсионно осигуряване на базата на дефинирани вноски, като възможност за допълнителен пенсионен доход.

В периода 2001-2008 година Латвия (2001), Хърватия (2002), Естония (2002), Литва (2004), Словакия (2005) и Румъния (2008) също предприемат законови промени и регламентират капиталови пенсионни схеми на база на дефинирани вноски, като на практика променят пенсионните си системи по тристълбовия пенсионен модел, препоръчван от Световната банка. Гарантирането на доходите в определена степен се базираше и на юридическата самостоятелност на пенсионните фондове, и на независимостта от пенсионните дружества [2].

Последна Румъния въвежда тристълбовия модел. След първата фаза – параметрична пенсионна реформа, която стартира през 2000 година, страната започва подготовка за въвеждане частни капиталови схеми с дефинирани вноски, базирани на индивидуални сметки. С приемането на закони за задължителните и доброволните частни пенсии, съответно през 2004 и 2006 се

подготвя нормативната база за въвеждането през 2007 на втория и третия стълб на пенсионната система – задължителни за всички осигурени лица до 35 - годишна възраст (за лицата от 35-45 години се дава право на избор за участие) и доброволни пенсионни фондове, които дават възможност на всички лица за допълнителен пенсионен доход.

Всички от посочените страни, с изключения на Естония, предприеха подхода на прехвърляне на част от пенсионноосигурителната вноска в публичната система към втория стълб, т.е. част от приходите от вноски в разходопокривната система бяха използвани за изграждане на задължителното допълнително пенсионно осигуряване. Това доведе до разходи за преход, които се появиха във всички страни, но размерът на разходите за преход е различен в зависимост от вноските и броя на осигурените лица (Марева, 2020). Решенията относно тези два параметъра в началото на реформите са от съществено значение за по-нататъшното развитие на пенсионните реформи и виталността на капиталовия компонент, тъй като те определят и нивото на разходите за преход от публичната пенсионна система. Първоначалните решения за размера на вноските и относно това кой е задължен или има възможност да се осигурява в допълнителен задължителен капиталов фонд са представени в таблица 2.

Таблица 2. Първоначални решения за размера на вноските и участниците в допълнителното задължително пенсионно осигуряване

страна	година на въвеждане	решение за размера на вноската във втория стълб	решение за участниците във втория стълб
Унгария	1998	6% да нарасне до 8%	задължително за нови участници
Полша	1999	7,3%	задължително за нови и под 30 години; 30-50 г. - доброволно
Латвия	2001	2% да нарасне до 9%	задължително за нови и под 30 години; 30-50 г. - доброволно
България	2002	2% да нарасне до 5%	задължително за родените след 1959
Естония	2002	6%	задължително за нови участници
Литва	2004	2,2% да нарасне до 5,5%	доброволно за нови и настоящи участници (необратимо)
Словакия	2005	9%	задължително за родените след 1983 г.
Румъния	2008	2,5% да нарасне до 6%	задължително за нови и под 35 години; 36-45 г. - доброволно

Източник: авторът по Bielawska, Chłoń-Domińczak, & Stańko, 2018.

Както се вижда от таблицата пет страни (Унгария, Латвия, България, Литва и Румъния) предприемат стратегия на постепенно увеличаване на размера на вноската, целяща постепенно разпределяне на разходите за преход и генериране на източници за тяхното финансиране. Останалите три страни (Полша, Естония и Словакия) фиксират конкретен размер на вноската. Освен това решенията за участниците в задължителните пенсионни схеми варират от задължително участие само за нови участници в Унгария до задължително участие за всички до 40 годишна възраст в България. Някои страни дават

възможност за доброволно участие във втория стълб на по-възрастни участници или изцяло доброволно участие. Словенската пенсионна система е изключение сред страните от ЦИЕ поради липсата на задължителен втори стълб. Пенсионната PAYG система в Словения е допълнена от професионална пенсионна схема (втори стълб) и доброволни лични пенсионни сметки (трети стълб).

Предопределящи условия за функционирането на капиталовите пенсионни фондове в страните от ЦИЕ са изграждането на адекватна финансова инфраструктура и на специализирани надзорни органи, осигуряване на високо ниво на прозрачност и отговорност на управляващите пенсионни дружества, с цел да се гарантира благоразумното разпореждане с пенсионните спестявания на осигурените лица и предотвратяване на нерегламентирано източване на фондовете. Повечето от страните от ЦИЕ въвеждат строга законодателна уредба по отношение на инвестиционната политика на фондовете. Законодателно регламентират максимално допустимият обем на инвестициите в определени видове активи, въвеждат ограничения и забрани за инвестиции във високорискови активи. Инвестиционните регулации са насочени към осигуряване на сигурност, диверсификация на риска, поддържане на необходимата ликвидност и постигане на гарантирана доходност. Една от основните цели на въвеждането на капиталовите пенсионни фондове е развитие на местните капиталови пазари. Поради тази причина повечето правителства въвеждат ограничения за чуждестранни инвестиции. Тъй като местните капиталови пазари се характеризират с недостатъчен обем на качествени инвестиционни инструменти и по-висок риск от създаване на спекулативни балони, регулаторните органи предприемат въвеждането на лимити за инвестициите в акции. Тези по-строги регулации са основната причина повечето от активите на пенсионните фондове да се инвестират в облигации на местните правителства. Според Bielawska, Chłoń-Domińczak, Stańko (2018) подходът на количествените инвестиционни ограничения е оправдан в случаите, когато пенсионните администратори и регулаторните органи нямат достатъчно опит и за слабо развитите и нестабилни пазари. Развитието на пенсионно-осигурителния пазар в тези страни доведе до либерализация в инвестиционните регулации. Съществени промени са извършени за периода 2005-2016 г. по отношение премахване на ограниченията за инвестиции в чужбина или повишаване на лимитите за инвестиране в акции, както и премахване на минималните размери на инвестициите в държавни ценни книжа (ДЦК). Например в България през 2006 г. бяха премахнати ограниченията върху чуждестранните инвестиции и минималния размер на инвестициите в български ДЦК и депозитите (Марева, 2018).

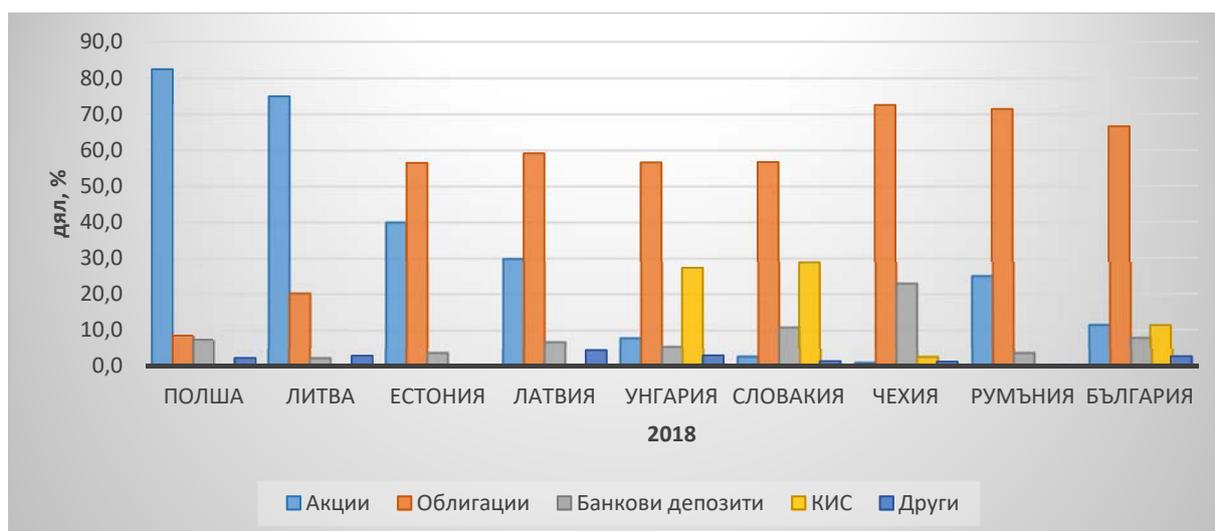
Инвестиционна политика и резултати от дейността на задължителните капиталови фондове в ЦИЕ

В по-голямата част от страните (Хърватия, Словакия, България и Румъния) задължителните пенсионни фондове прилагаха доста консервативен подход в инвестиционната си политика и поддържаха сравнително висок дял на ДЦК в портфейлите си. Традиционно пенсионните средства в страните от ЦИЕ се инвестираха във дългови инструменти (фиг. 1). Освен niskия риск на тези инструменти, като фактор за преобладаването им в портфейлите на пенсионните фондове може да бъде посочена високата държавна задлъжнялост, която запази доходността от публичния дълг атрактивно висока (Bielawska,

Chłoń-Domińczak, Stańko, 2018). Като обща тенденция публичният дълг съставляваше съществена част от инвестиционните портфейли във всички ЦИЕ страни с изключение на Естония. Някои автори смятат, че в дългосрочна перспектива, това е най-ефективната стратегия за инвестиране и нарастване на пенсионните спестявания (Blake 2008; Castaneda and Rudolph 2011). Освен това в България, Естония, Унгария и Полша депозитите заемаха значителен дял между 14 и 24% (фиг. 2). С либерализацията на инвестиционните ограничения след 2005 година повечето фондове започнаха по-смело да инвестират в акции и други инвестиционни инструменти, които биха могли да донесат по-висока доходност и въпреки това преобладаващ дял в портфейлите на задължителните пенсионни фондове имат дълговите инструменти и по-специално дългови ценни книжа, издавани или гарантирани от страни-членки на ЕС, други държави или централни банки. Друга положителна промяна е нарастването на инвестициите в чужбина. Основната причина за нарастване на дела на инвестициите в инструменти, регистрирани за търговия на чуждестранни пазари е либерализацията и отпадането на ограниченията в комбинация с недостатъците на местните пазари и липсата на достатъчно разнообразни и качествени инструменти. От друга страна използването на възможностите за инвестиране в инструменти на чуждестранни регулирани пазари води до по-добра диверсификация на инвестиционните портфейли на фондовете. От разглежданите страни, както се вижда на фиг. 2, Полша и Литва са с преобладаващ дял на акциите в инвестиционните портфейли на пенсионните фондове.



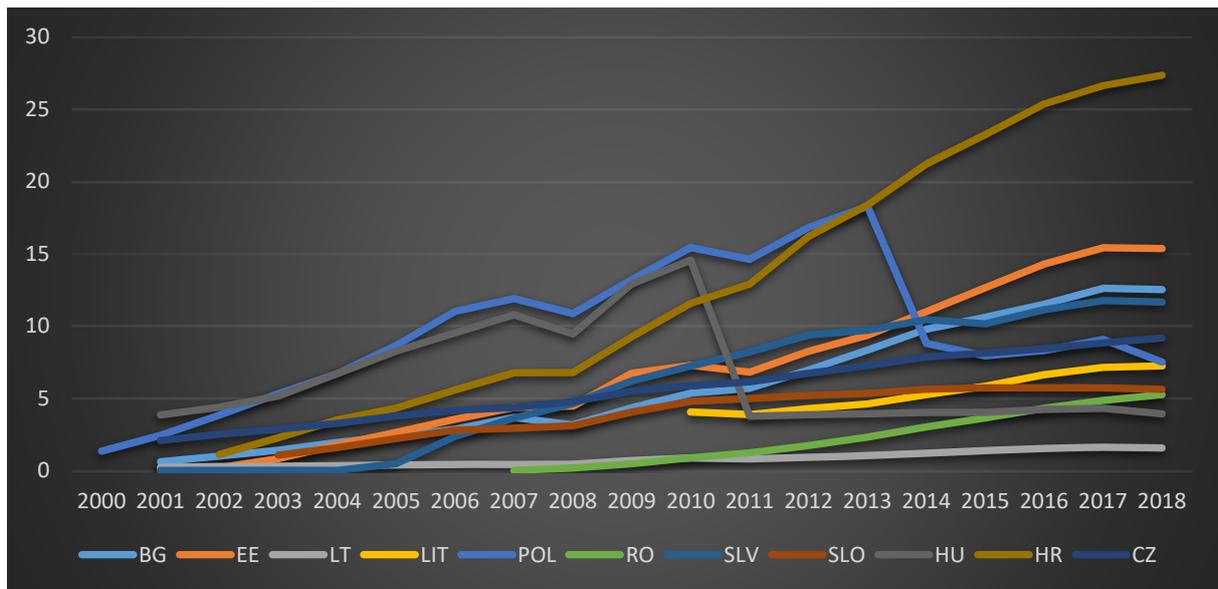
Фиг. 1. Разпределение по класове активи в инвестиционните портфейли на пенсионните фондове в някои страни от ЦИЕ, като дял от портфейла за 2008 г.
 Източник: статистически данни, ОИСП



Фиг. 2. Разпределение по класове активи в инвестиционните портфейли на пенсионните фондове в някои страни от ЦИЕ, като дял от портфейла за 2018 г.
Източник: статистически данни, ОИСП

Пенсионните схеми от втория и третия стълб в страните от ЦИЕ са на база дефинирани вноски, за които е характерно че инвестиционният риск се понася изцяло от осигурените лица. Затова се прилагат механизми за защита на пенсионните спестявания на осигурените лица във фазата на натрупване. Гарантирането на средствата във фазата на натрупване е регламентирано по различен начин в нормативната уредба на задължителните пенсионноосигурителни фондове в различните държави, но може да бъде обобщена в два подхода. Първият от тях е свързан с определяне на абсолютна стойност на минималната възвръщаемост, която се гарантира от пенсионните компании. Прилага се в Словакия в размер на най-малко 0% номинална доходност и Унгария – реалната стойност на натрупаните средства. При другия подход, който е приложим и в България, гарантираната минимална доходност се определя в някакво съотношение със средната за отрасъла или се използва друг еталон (benchmark). В Словения например пенсионните фондове на база дефинирани вноски трябва да постигат минимална възвръщаемост от 40% от средногодишната доходност на ДЦК. В балтийските републики не се прилагат гаранционни механизми. В България, Хърватия, Чехия и Полша е регламентирано въвеждането на задължителни резервни фондове, които се създават от пенсионните дружества с цел да компенсират поне частично загубите от неефективно управление на пенсионните активи или фалит на пенсионния администратор и да предоставят допълнителна сигурност за осигурените лица.

За периода 2000-2007 г. в страните от ЦИЕ средния темп на растеж на БВП превишава 3%, икономическата ситуация е благоприятна и това оказва влияние върху тенденцията на растеж на пенсионните активи (фиг. 3).



Фиг. 3. Пенсионни активи на страните от ЦИЕ като % от БВП за периода 2000 - 2018 година

Източник: статистически данни, ОИСР

Промени в пенсионните системи в страните от ЦИЕ в отговор на световната финансов криза от 2008 година

За съжаление този растеж е прекъснат от разразилата се световна финансова криза. Въздействието ѝ се прояви в различна степен в страните от региона и се отрази неблагоприятно върху публичните финанси, повиши социалните трансфери и предизвика обществено недоверие в капиталовите пенсионни фондове. Това предизвика предприемане на реципрочни мерки от страна на правителствата, за да намалят разходите и да стабилизират пенсионните системи. Те варираха от леки корекции до радикални реформи и дори системни промени в тристълбовия модел. Обхватът на промените е резултат от различни фактори, включително, най-важното, състоянието на публичните финанси и влошаването на фискална стабилност, предизвикана от финансовата и икономическа криза след 2008 г. (Chlon-Dominczak, 2018). Различните политики на промени в страните от ЦИЕ са предизвикани от икономическия спад и уязвимостта на пенсионните системи поради голямата им зависимост от държавния бюджет, отчасти причинена от разходите за преход, свързани с въвеждането на втори стълб. Някои ЦИЕ страни извършват промени с постоянен ефект, а други само с временен. Унгария предприе най-екстремните мерки за ефективно национализиране на пенсионните фондове от втория стълб, за да намали дефицита в публичната пенсионна система. Коефициентът на вноски е намален до 0% през януари 2011 г., а активите от допълнителното задължително пенсионно осигуряване (втория стълб) са прехвърлени към държавната. Новите участници се осигуряват само в системата, а на членовете на втория стълб беше даден избор за доброволно участие или прехвърляне на активите им в държавната система. Повечето от участниците избраха да се върнат към PAYG системата (Freudenberg, Berki, Reiff, 2016). По подобен начин почти половината от активите на отворените пенсионни фондове в Полша бяха прехвърлени към държавната PAYG система, което доведе до съществен отлив на участниците от втория стълб. В таблица 3 са

обобщени основните промени, предприети от правителствата в ЦИЕ след 2008 година.

Таблица 3. Реформи във втория стълб на пенсионните системи в страните от ЦИЕ след световната финансова криза от 2008 година

Унгария	2011 – намаляване на вноската на 0%, прехвърляне на активите към публичната пенсионна система.
Полша	2011 – осигурителната вноска е намалена на 2,3%; 2014 - прехвърляне на активи към публичната пенсионна система;
Словакия	2013 – вноската е намалена на 4%. Избор за участие във втория стълб.
Литва	2009 – вноската е намалена от 5,5% на 2%, 2014 – 3%. Доброволно участие.
Латвия	2009 – вноската е намалена на 2%, 2013 – 4%
Естония	2009-2011 – 0%. Постепенно увеличаване от 2011 г., 2015 – 5%, 2016 – 5,1%, 2018 – 3,75%
Румъния	Вноската е замразена на 2% до 2011 г.
България	2015 – избор за участие във втория стълб или в публичната система

В Чехия през 2013 г. е въведен незадължителен втори стълб, който не се радва на особен интерес и е прекратен малко след като започна да работи. В Естония, Литва и Румъния намаляването на вноските е временно и се очаква да се върнат на първоначалното ниво. В Румъния се обмисля индивидуалните сметки да бъдат направени незадължителни.

Според Fultz, Hirose (2018) политиките на промени във втория стълб остават неуредени в повечето страни от ЦИЕ (с изключение на Полша и Унгария). В България, Хърватия и Словакия беше позволено при определени условия участниците да напуснат втория стълб.

Аргументите за всички тези промени бяха различни в отделните страни. Големият натиск върху бюджетите на пенсионните системи, високо ниво на такси и разходи, които намаляват размера на пенсионните спестявания и ниски нива на възвръщаемост породени от финансовата криза могат да бъдат определени като общи за всички разглеждани страни.

Заклучение

По-нататъшното развитие и укрепване на капиталовия компонент на пенсионните системи в страните от ЦИЕ са неизбежни по отношение на демографските промени и прогнозираните темпове на застаряване на населението. Към тези фактори могат да бъдат добавени и все по-често възникващите затрудненията в публичните финансови системи. Правителствените решения са свързани с търсенето и предоставянето на възможности за инвестиции, които да подобрят тази ситуация. Следователно усъвършенстването на многостълбовия пенсионен модел трябва да се постави като основна цел както от правителствата на страните от региона, така и от пенсионните администратори, в посока на повишаване ефективността на инвестиционните показатели и инвестиционните регулации, размера и структурата на таксите и разходите и въвеждане на адекватни гаранционни механизми за защита на пенсионните активи.

Настоящият анализ на причините и последствията от реформите след 2008 г. в страните от ЦИЕ разкрива различните решения за овладяване на влошената бюджетна ситуация. Тези промени могат да бъдат обобщени като

стъпка назад от първоначалните реформи. Те са следствие от политическа непоследователност и варират от незначителни до радикални пенсионни реформи на институционалната рамка и регулации и структурата на пенсионните системи. Целта на тези промени беше да намали нарастващия натиск върху публичните финанси и увеличените разходи след избухването на глобалната финансова криза. В крайна сметка използването на втория стълб за стабилизиране на публичните финанси се оказа краткосрочно решение и не постигна желаните ефекти за намаляване на публичния дълг, но със сигурност разруши доверието във пенсионната система. Най-голямото предизвикателство пред правителствата и управляващите пенсионни компании е да защитят постиженията на пенсионните реформи от началото на века и да насърчат по високи нива на интерес и участие в капиталовите пенсионни схеми.

Библиография

- [1] Марева, Н. 2018. Капиталовите пенсионни фондове в България – развитие, състояние и перспективи. Годишник на ВУАПП, Vol. 6, ISSN 1314-9113 (print), ISSN 2535-0609 (on-line), с. 77-121.
- [2] Димитрова, П. (2019) Пенсионная система накопительного типа в Болгарии //Управленческий учет и финансы. №2. , Москва, с. 115
- [3] Марева, Н. 2020. КАПИТАЛОВИ ПЕНСИОННИ СХЕМИ В СТРАНИТЕ ОТ ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА – РЕЗУЛТАТИ И ПЕРСПЕКТИВИ. Сборник с научни изследвания от Втората международна конференция „PEPP – Регламент и технически стандарти за пазарна реализация“, организирана от ВУЗФ и VUZF Lab, 29-30 октомври 2020 г., ISBN 978-954-8590-93-8, с. 95-107.
- [4] Barr, N. 2000. Reforming Pensions: Truths, Myths, and Policy Choices, IMF Working Paper WP/00/139. Washington, DC, IMF.
- [5] Barr, N. (2006) Pensions: overview of the issue, Oxford Review of Economic Policy, 22(1), p. 1-14.
- [6] Bielawska, K., Chłoń-Domińczak, A., & Stańko, D. (2018). Retreat from mandatory pension funds in countries of the Eastern and Central Europe in result of financial and fiscal crisis : causes and effects. Paper Presented at 2018 ASSA Meeting in Philadelphia.
- [7] Castañeda, P., Rudolph, H.P. (2011) Upgrading Investment Regulations in Second Pillar Pension Systems: A Proposal for Colombia, Policy Research Working Paper, WP S5775, The World Bank.
- [8] Chłoń-Domińczak, A. (2018). Impact of changes in multi-pillar pension systems in CEE countries on individual pension wealth. Journal of Pension Economics and Finance, 17(1), 110–120. <https://doi.org/10.1017/S1474747216000238>.
- [9] Datz, G. & K. Dancsi (2013): The politics of pension reform reversal: a comparative analysis of Hungary and Argentina, East European Politics, DOI:10.1080/21599165.2012.759940
- [10] Drazenovic, B., V. Buterin, S. Nikolaj, 2019. Institutional challenges for mandatory pension funds in Central and Eastern Europe, https://www.researchgate.net/publication/337759271_INSTITUTIONAL_CHALLENGES_FOR_MANDATORY_PENSION_FUNDS_IN_CENTRAL_AND_EASTERN_EUROPE
- [11] Freudenberg, C., Berki, T., Reiff, A. (2016) A Long-Term Evaluation of Recent Hungarian Pension Reforms, MNB Working Papers 2, Magyar Nemzeti Bank, Budapest

[12] Fultz, E. 2012. «The Retrenchment of Second-Tier Pensions in Hungary and Poland: A precautionary tale.» In *International Social Security Review: Volume 65, 3/2012*. Geneva.

[13] Fultz, E.; Ruck M. 2000. Pension Reform in Central and Eastern Europe: An update on the restructuring of national pension schemes in selected pension schemes. Budapest, ILO.

[14] Hirose, K., 2011. Pension Reform in Central and Eastern Europe in times of crisis, austerity and beyond, International Labour Organization, Budapest

[15] EUROSTAT <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/>

[16] IPE, 2019 Second-pillar pensions in Central & Eastern Europe. <https://www.ipe.com/pensions/country-reports/cee/>

[17] Kominek, Z. W. (2006). Regulatory induced herding? Evidence from Polish Pension Funds. European Bank for Reconstruction and Development Working Paper (96).

[18] Kovačević, R., Latković, M. (2015) Risk analysis of the proxy life-cycle investments in the second pillar pension scheme in Croatia, *Financial theory and practice*. 39(1): 31-55.

[19] Marcinkiewicz, E., 2018. Factors Affecting the Development of Voluntary Pension Schemes in CEE Countries: A Panel Data Analysis, *Central European Economic Journal*, Volume 3: Issue 50, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1515/ceej-2017-0015>

[20] OECD (2017) Pensions at a Glance 2017; OECD and G20 Indicators, OECD Publishing, Paris. https://read.oecd-ilibrary.org/social-issues-migrationhealth/pensions-at-a-glance-2017_pension_glance-2017-en#page1

[21] OECD, 2019. Pension Markets In Focus. Pension Markets in Focus, (9), 1–28. <https://doi.org/Issue9>

[22] OECD, 2020. Pension Funds in Figures 2020, (June).

[23] OECD, Pension global statistics, <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/globalpensionstatistics.htm>

[24] Orszag, P. R., Stiglitz, J. E., 2001. Rethinking Pension Reform: Ten Myths About Social Security Systems, (Holzmann, R., Stiglitz, J. E. ed.) *New Ideas about Old Age Security-Toward Sustainable Pension Systems in the 21 st Century*, The World Bank. https://www8.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/sites/jstiglitz/files/2001_Rethinking_Pension_Reform_Ten_Myths.pdf.

[25] Polakowski, M., K. Hagemeyer, 2018. Reversing Pension Privatization: The Case of Polish Pension Reform and Re-Reforms, ESS – Working Paper No. 68, https://www.social-protection.org/gimi/RessourcePDF.action;jsessionid=0OL_iv6zIY0LV3dX105oFGthoI7mU-foZE5r8-7m5D6C4OJSQWF!-2033066120?id=55309

[26] Price, W, Rudolph, H. P. (2013) Reversal and reduction, resolution and reform: Lessons from the financial crisis in Europe and Central Asia to improve outcomes from mandatory private pensions, Washington, DC, World Bank.

[27] Dimitrova, P. (2019). INVESTMENT POLICY OF PENSION COMPANIES IN BULGARIA. 11-th International Conference Digital Transformation of the Economy and Society. Shaping the Future, 19-20 Oktober, Prilep, North Macedonia, p.51

[28] World Bank. (1994). Averting the old age crisis: policies to protect the old and promote growth. Washington DC: World Bank. Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/en/973571468174557899/Averting-the-old-age-crisis-policies-to-protect-the-old-and-promote-growth>.

[29] В Чехия допълнителните задължителни фондове функционират за кратко, а Словения изобщо не въвежда универсални задължителни пенсионни фондове.

[30] Критериите на ЕС от Маастрихт обикновено изискват държавите-членки да поддържат годишен дефицит под 3% от БВП и натрупан дълг под 60% от БВП

[31] Система на условно дефинирани вноски (NDC) е тази, при която пенсиите зависят от вноските през целия живот, ръста на БВП или равнището на заплата и продължителността на живота при пенсиониране.

STRATEGIC FINANCIAL PLANNING THROUGH STOCHASTIC MODELING IN START UP BUSINESS VENTURES

Vladislava Georgieva

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

СТРАТЕГИЧЕСКОТО ФИНАНСОВО ПЛАНИРАНЕ ЧРЕЗ СТОХАСТИЧНО МОДЕЛИРАНЕ ПРИ START UP БИЗНЕС НАЧИНАНИЯ

Владислава Георгиева

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Abstract: The presented publication examines the current applications of strategic financial planning in terms of corporate prosperity and increasing the business innovation potential. The computational algorithm and parameters of a hypothetical example for constructing a strategic financial plan in a start-up business venture using stochastic probability modeling are illustrated.

Резюме: Настоящата публикация разглежда съвременните приложения на стратегическото финансово планиране от гледна точка на фирмения просперитет и увеличаване потенциала на бизнес иновациите. Илюстриран е изчислителният алгоритъм и параметри на хипотетичен пример за конструиране на стратегически финансов план при start up бизнес начинание чрез използване на стохастично вероятностно моделиране.

Всяка една бизнес организация трябва да е наясно със своите конкурентни предимства, силни, слаби страни, способности и компетенции. Важно е организацията да отчита и взема предвид всички определящи я признаци, за да може да бъдат набелязани реални действия за постигане на фирмени цели.

Личните амбиции и бизнес философия на изпълнителните директори много често определят насоките на развитие на бизнес организациите, но винаги трябва бъдат отчитани и реалните възможности, за да се постигне успешна реализация. Досегашният опит в развитите демократични държави показва, че ценностите и фирмената култура, която се изповядва и налага от висшия мениджмънт, оказва съществено влияние върху реализацията на стратегическите приоритети.

Финансовият план предоставя възможност на фирмата да разработва, анализира и сравнява много различни сценарии по последователен начин. Могат да се проучат различни възможности за финансиране, алокиране на ресурси, фирмена експанзия, продажбени стратегии и др. От гледна точка на фирмения просперитет и завладяване на нови пазарни сегменти, интерес представлява стратегическата визия. Последната въплъщава основните насоки за развитие, концертиращи усилия и ресурси, обосновано и систематизирано за постигане на желания резултат. Чрез стратегическото финансово планиране се постига, всеобхватна оценка на бъдещите операции на компанията.

Целта на ефективното стратегическо планиране е да се развие и достигне потенциалът на бизнеса като се избегнат или минимизират загуби, препятствия и същевременно се поддържа балансиран паричен поток в рамките на времевия хоризонт. Процесът на финансово планиране в бизнеса е предназначен да

прогнозира бъдещите финансови резултати и да определи как най-добре да се използват финансовите ресурси на компанията за постигане на стратегическите цели на предприятието в краткосрочен и дългосрочен план.

Според канадско-американската финансова група Roche, оперираща в сферата на финансовото планиране над 45 години, стратегическото финансово планиране представлява „процес на идентифициране финансовите параметри на бизнеса с цел постигане корпоративните цели и задачи в дългосрочен и краткосрочен времеви хоризонт“ и неговия обхват включва [4]:

- съставяне на дългосрочни финансови планове;
- системи за управление и контрол на разходите;
- идентифициране на необходимите ресурси за постигане на корпоративните цели (прогнозна цена на ресурса, вид финансиране и др.)
- управление на оборотен капитал (инвентар, вземания, задължения и пари в брой);
- предполагаема структура на служители, заплати и обезщетения;
- идентифициране, оценяване и управление на рисковите фактори;
- корпоративно данъчно планиране;
- планиране на приемствеността.

Бизнес организациите, които полагат съгласувани усилия във финансовото планиране увеличат приходите си с по-ускорени темпове от предприятията, които имат неефективен процес на планиране или не планират. Стратегическото финансово планиране осигурява прецизна числова логика при вземане на управленски решения. То показва къде бизнесът трябва да концентрира ресурсите си за постигане на максимална ефективност при управлението, приходите и разходите във времето. Ефективното финансово управление позволява повече средства за маркетинг, разработване на нови продукти, разширяване на операциите и др., което от своя страна води до растеж.

Стратегическото планиране е особено важен фактор за успеха на новите предприятия. Създаването на стратегически план дава възможност на собствениците да проучат подробно всеки аспект на новата си компания. Той помага на собственика да придобие цялостно разбиране за очакваните финансови нужди на компанията, като същевременно дава сериозни идеи за това откъде ще дойдат парите и как ще се изплащат фирмените задължения, ако бъдат взети назаем.

Всеки започва нов бизнес с идеята, че той ще бъде успешен, но много предприемачи откриват след стартирането на кампанията, че успехът може да бъде неуловим. Създаването на стратегически финансов план дава възможност за анализ и проучване дали наистина това начинание е осъществимо и какво е необходимо, за да бъде успешно. Ако ресурсите са извън нашия обсег, предприемача няма предишен опит или пазарът е твърде нестабилен в момента, финансовият план ще направи това ясно. Например анализът на стратегическия план може да покаже, че прогнозната продажната цена е съществено по-висока от тази на конкурентните фирми или цената е правилна, но производствените разходи са твърде високи и т.н.

Добрият стратегически финансов план е ключов, когато се търсят средства от инвеститори и кредитори. Той доказва, че бизнес начинанието е реално постижимо и рентабилно и по конкретно дава отговор на следните въпроси:

- Какви финансови ресурси са необходими за стартиране и разрастване на бизнеса?
- Колко време е необходимо за да стане бизнес начинанието печелившо?

➤ Какъв е размерът на необходимия кредит и др.

Много стартиращи компании са изправени пред допълнителния проблем да имат бизнес модел, който не е изпробван досега и често стратегическият финансов план се конструира върху малко или липсващи данни. Дори в по-малките компании финансовите модели, създадени за прогнозиране на бъдещите приходи, могат да бъдат сложни. Изискват се специфични статистически уменията за изследване, събиране на данни и конструиране на финансови модели. Точността на стратегическия план зависи от качеството на информацията и допусканията и предположенията в моделната рамка. Създаването на реалистични предположения за ключови променливи е от изключително значение за прогнозната точност.

Ще бъде разгледан хипотетичен пример на конструиране на стратегически финансов план на start up бизнес начинание чрез използване на стохастично вероятностно моделиране. Най-важното условие, което е необходимо при стартиране на ново бизнес начинание е маркетингова информация относно параметрите на реализираните продажби и ценова политика на българския пазар за съизмерими, максимално подобни на нашия бизнес модел конкурентни компании. В развитите икономически държави подобна статистическа информация е публично достъпна и много често безплатна. Това, което е необходимо са статистически данни за динамиката в продажбите на аналогични продукти, от които могат да бъдат изчислени: минимален, максимален, среден размер на продажбите, мода, разсейване и др. Също така подобна информация по отношение на изменението в пазарните цени на аналогични конкурентни стоки на съответния пазарен сегмент. В България за съжаление липсват държавни, неправителствени или браншови институции, които могат да предоставят подобна достоверна и надеждна статистическа информация, т.е. в съвременната българска реалност всеки икономически агент е принуден сам да си набавя необходимите данни чрез собствено проучване, контакти и други начини. При липса на собствени данни, какъвто е случаят със стартиране на нов продукт или бизнес начинание много често при прогнозиране на продажбите специалистите по маркетинг използват триъгълно разпределение[1].

Функцията на вероятностната плътност (PDF) на триъгълното разпределение изглежда по следния начин [4]:

$$PDF(x) = \begin{cases} \frac{2(x-a)}{(b-a)(c-a)} \text{ ако } a \leq x \leq c \\ \frac{2(b-x)}{(b-a)(b-c)} \text{ ако } c < x \leq b \end{cases}, \text{ където:}$$

a е минималната стойност; b – максимална стойност; c –мода.

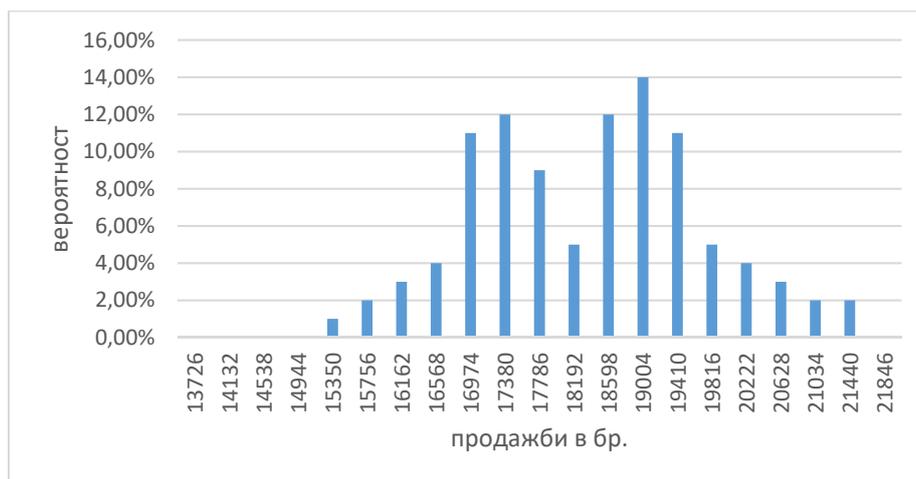
При нашия пример, на базата на собствено проучване и адаптиране, данните за продажбите за конкурентни аналогични продукти към спецификите на нашия бизнес модел определяме следните параметри относно очакваните продажби в брой: минимум 13 726, максимум 21 846 и мода 17 786 броя .

Графика 1 визуализира симулацията на продажбите чрез триъгълно разпределение с параметри минимум 13 726, максимум 21 846 и мода 17 786 броя продажби.



Графика 1. Симулация на продажбите на бъдещия продукт чрез триъгълно разпределение
 Източник: собствени изчисления

Графика 2 визуализира формата на вероятностната плътност (хистограмата) на продажбите за бъдещия продукт.



Графика 2. Хистограма на очакваните продажбите на бъдещия продукт
 Източник: собствени изчисления

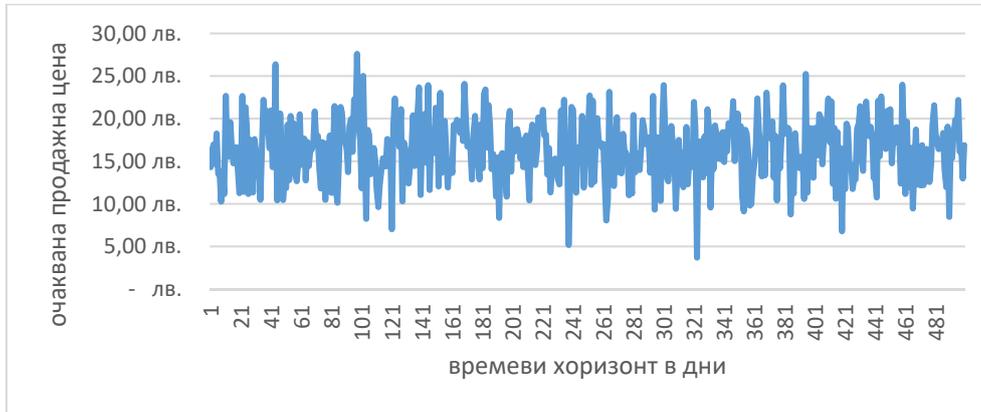
На базата на проучване на пазара по отношение на очакваната пазарната цена на бъдещия продукт е установено, че тя следва нормално разпределение със следните параметри: средна аритметична 16,10 лв. и стандартно отклонение 3,58 лв.

В статистическата теория функцията на вероятностната плътност на нормалното разпределение се изчислява по следната формула:

$$PDF(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2}} e^{-\frac{(x-\mu)^2}{2\sigma^2}}$$

Функцията на кумулативното разпределение на вероятностите (CDF) на нормалното разпределение (интегрална функция) се описва със следната формула:

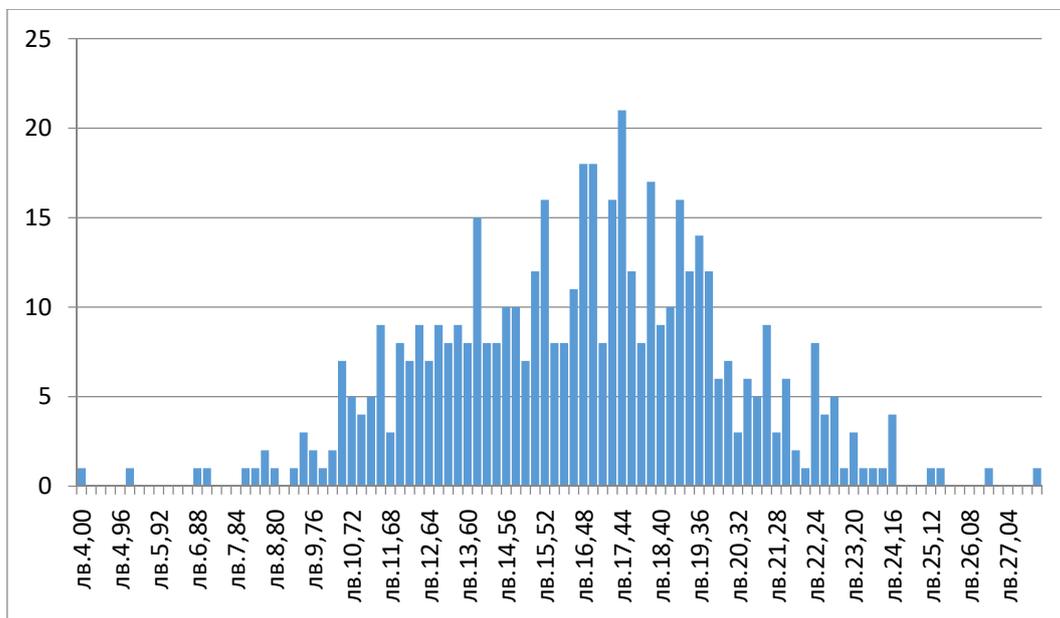
$$P(X \leq x) = \int_{-\infty}^x \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2}} \exp\left\{-\frac{(t-\mu)^2}{2\sigma^2}\right\} dt = P\left(Z \leq \frac{x-\mu}{\sigma}\right)$$



Графика 3. Симулация на продажната цена чрез нормално разпределение при $\mu=16,10$ лв. и $\sigma=3,58$ лв.

Източник: собствени изчисления

Графика 4 визуализира формата на вероятностната плътност (хистограмата) на продажната цена за бъдещия продукт.



Графика 4. Хистограма на очакваната продажна цена за бъдещия продукт при симулация с нормално разпределение при $\mu=16,10$ лв. и $\sigma=3,58$ лв.

Източник: собствени изчисления

На базата на собствено ценообразуване по отношение на очакваната стойност на променливите разходи за единица за бъдещия продукт е установено, че тук не може да се идентифицира конкретна форма на вероятностната плътност и поради тази причина като стохастичен вероятностен

модел ще се използва равномерно (правоъгълно) разпределение с параметри: минимум 8,48 лв. и максимум 9,04 лв.

Функцията на вероятностната плътност на равномерното разпределение изглежда по следния начин:

$$PDF(x) = \frac{1}{b-a}, \text{ при } a \leq x \leq b$$

Както се вижда от формулата, то се дефинира само от два параметъра а и b, съответно долна и горна граница на интервала или минимална и максимална стойност на случайната величина.



Графика 5. Симулация на променливите разходи за 1-ца (в лв.) чрез равномерно (правоъгълно) разпределение с минимум 8,48 лв. и максимум 9,04 лв.

Източник: собствени изчисления

Графика 6 визуализира формата на вероятностната плътност (хистограмата) за променливите разходи за единица бъдещ продукт.



Графика 6. Хистограма на очакваните променливите разходи за 1-ца за бъдещия продукт при симулация с равномерно разпределение с минимум 8,48 лв. и максимум 9,04 лв.

Източник: собствени изчисления

Таблица 1 илюстрира алгоритъма на използвания стохастичен модел за прогнозиране на очаквания оперативния паричен поток.

Таблица 1. Стохастичен модел за прогнозиране на очаквания оперативния паричен поток

параметри	математически модел
брой продадени стоки (Q)	триъгълно разпределение с параметри (минимум 13 726, максимум 21 846 и мода 17 786 броя)
продажна цена (P)	нормално разпределение с параметри ($\mu=16,10$ лв. и $\sigma=3,58$ лв.)
приходи от продажби (I)	$= P * Q$
променливи разходи за единица (VC)	равномерно разпределение с параметри $\min=8,48$ лв. и $\max=9,04$ лв.
общо променливи разходи (TFC)	170 124,40 лв.
фиксиран разход (FC)	40 227,21 лв.
амортизационни отчисления (A)	23 693,85 лв.
печалба преди данък (ЕВІТ)	$= I - TFC - FC - A$
корпоративен данък 10% (Т)	$= 10\% * EBIT$
нетна оперативна печалба (NOPAT)	$= EBIT - T$
оперативен паричен поток (OCF)	$= NOPAT + A$

Източник: собствени изчисления

Таблица 2 представя част от симулационните пътеки (първите 90 от общо 10 000 симулации) на оперативния паричен поток (OCF).

Таблица 2. Монте Карло симулации на очаквания оперативен паричен поток

N	OCF	N	OCF	N	OCF
1	115 857,72 лв.	31	-43 398,34 лв.	61	106 312,99 лв.
2	107 660,82 лв.	32	128 362,42 лв.	62	71 459,42 лв.
3	25 920,66 лв.	33	780,52 лв.	63	- 50 054,10 лв.
4	15 727,55 лв.	34	128 462,32 лв.	64	152 950,62 лв.
5	152 939,25 лв.	35	39 136,37 лв.	65	55 994,54 лв.
6	45 470,57 лв.	36	139 876,11 лв.	66	- 24 568,08 лв.
7	29 852,23 лв.	37	158 799,23 лв.	67	5 273,08 лв.
8	82 264,04 лв.	38	128 449,56 лв.	68	113 130,03 лв.
9	79 344,58 лв.	39	- 19 171,07 лв.	69	- 580,57 лв.
10	136 124,09 лв.	40	3 519,34 лв.	70	108 637,60 лв.
11	31 229,47 лв.	41	146 353,09 лв.	71	101 948,93 лв.
12	91 996,42 лв.	42	75 831,77 лв.	72	38 427,96 лв.
13	154 475,96 лв.	43	89 238,60 лв.	73	152 346,83 лв.
14	176 227,86 лв.	44	97 302,35 лв.	74	399,88 лв.
15	149 376,89 лв.	45	48 623,24 лв.	75	- 9 917,64 лв.
16	91 778,81 лв.	46	49 032,72 лв.	76	- 30 009,06 лв.
17	68 850,92 лв.	47	72 141,51 лв.	77	102 812,99 лв.
18	117 998,34 лв.	48	69 669,57 лв.	78	91 363,74 лв.
19	70 928,37 лв.	49	137 657,77 лв.	79	42 656,06 лв.
20	63 075,16 лв.	50	108 713,33 лв.	80	119 975,74 лв.
21	28 511,44 лв.	51	14 429,39 лв.	81	33 630,29 лв.
22	65 811,94 лв.	52	122 983,63 лв.	82	68 625,26 лв.
23	122 795,10 лв.	53	159 618,90 лв.	83	10 079,08 лв.
24	118 254,14 лв.	54	- 7 026,21 лв.	84	- 440,47 лв.
25	75 881,07 лв.	55	144 893,99 лв.	85	67 613,92 лв.
26	115 102,61 лв.	56	76 576,10 лв.	86	124 197,87 лв.
27	59 437,70 лв.	57	100 456,18 лв.	87	58 747,32 лв.
28	112 068,34 лв.	58	98 620,84 лв.	88	1 012,27 лв.
29	83 127,04 лв.	59	124 862,42 лв.	89	43 665,97 лв.
30	93 005,18 лв.	60	86 254,58 лв.	90	67 596,10 лв.

Източник: собствени изчисления

При изчисляване на симулационните пътеки са програмирани в Excel и използвани Монте Карло симулации без корелационна връзка между случайните променливи: продажби в брой, продажна цена и променливите разходи за 1-ца.

Таблица 3 показва най-важните прогнозни параметри за финансовия мениджмънт относно производството и реализацията на новия продукт.

Таблица 3. Прогнозни параметри на очаквания оперативен паричен поток

статистически параметри	стойност
вероятностна точност	95%
Z (стандартизирана променлива)	1,959963985
стандартно отклонение	57 951,05 лв.
стохастична грешка	579,51 лв.
максимална грешка	1 135,82 лв.
очакван оперативен паричен поток	83 862,18 лв.
долна граница на очаквания оперативен паричен поток	82 726,36 лв.
горна граница на очаквания оперативен паричен поток	84 998,00 лв.
вероятност за загуба	7,07%

Източник: собствени изчисления

Изчисленията и прогнозите са направени при вероятност 95%. Както се вижда от таблица 2 очакваният оперативен паричен поток за ресторанта на седмична база ще варира между 82 726,36 лв. и 84 998,00 лв. за следващата година. Най-вероятно неговата стойност ще се колебае 83 862,18 лв. на годишна база.

Като заключение може да се каже, че прилагането на стратегическото финансово планиране при управлението на дадена бизнес организация, обуславя ефективността и постигането на желаните бизнес резултати. То се явява условие за обосновани и целенасочени действия от страна на висшия корпоративен мениджмънт и гаранция за максимизиране на фирмената стойност в дългосрочна перспектива.

Библиография:

- [1] Fairchild K., Lalatendu Misra and Yilun Shi, Using Triangular Distribution for Business and Finance Simulations in Excel, Journal of Financial Education, Vol. 42, No. 3-4 (December 2016), pp. 313-336
- [2] Glickman T. S., Feng XuFeng Xu, The distribution of the product of two triangular random variables, Statistics & Probability Letters, 2008
- [3] Hu Kejia, J. Acimovic, F. Erize, D. Thomas and Jan A. Van Mieghem, How to Predict Demand for Your New Product, Kellogg Insight, 2017
- [4] Evans, M.; Hastings, N.; and Peacock, B. "Triangular Distribution." Ch. 40 in Statistical Distributions, 3rd ed. New York: Wiley, pp. 187-188, 2000.
- [5] www.rochefinancialgroup.ca/site/financial-planning-business
- [6] <https://retalon.com/blog/forecasting-new-products>
- [7] <https://www.anaplan.com/blog/ten-steps-for-forecasting-demand-and-revenues-for-new-products>

PUBLIC EXPENDITURE IN THE EU

ПУБЛИЧНИТЕ РАЗХОДИ В ЕС

ANALYSIS OF HEALTH EXPENDITURES IN THE EU COUNTRIES IN RECENT YEARS

Biser Krastev

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

АНАЛИЗ НА ЗДРАВНИТЕ РАЗХОДИ В ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ГОДИНИ

Бисер Кръстев

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

Abstract: In the scientific paper the specific peculiarities of the health expenditure analysis are characterized. The methodology according to which their evaluation is carried out is presented. An empirical study of the changes in the composition and structure of health care expenditures in the EU Member States in recent years has been carried out. Their impact on the efficiency of the health system, on the quality of health services and on the health status of the population have been taken into account.

Резюме: В научната разработка са характеризирани специфичните особености на анализа на здравните разходи. Представена е методологията, по която се осъществява тяхната оценка. Извършено е емпирично изследване на промените в състава и структурата на разходите за здравеопазване в държавите членки на Европейския съюз през последните години. Отчетено е влиянието им върху ефективността на здравната система, върху качеството на здравните услуги и върху здравния статус на населението.

Въведение

Подобряването на качеството на здравеопазването и здравословният начин на живот са необходими условия за осигуряване на благосъстоянието на отделната личност и за постигане на устойчиво социално-икономическо развитие на обществото като цяло. От спецификите на структурирането на здравните системи на отделните държави зависи в каква степен тяхното население ще бъде обхванато от съответната национална система на здравни грижи, доколкото е гарантиран достъпът му до специализирана медицинска помощ и каква финансова тежест то понася по отношение на издръжката на здравния сектор. За да се достигне и поддържа на високо равнище капацитетът на общественото здравеопазване и за да се повишават здравният статус и средната продължителност на живота на населението, е необходимо не само да се формира адекватен модел за финансиране на сектора на здравеопазването, а и да се повишат целесъобразността, рационалността и ефективността на здравните разходи. Ето защо изследваната проблематика е изключително

актуална, тъй като през последните години разходите за здравеопазване оказват все по-голямо влияние върху развитието на обществото и допринасят за неговия просперитет.

Обект на изследване в научната разработка са разходите за финансиране на здравеопазването в държавите членки на Европейския съюз (ЕС), а предмет на изследване са измененията в тяхната динамика и в тяхната структура. Целта на разработката е с чрез използването на система от показатели да се анализират промените в стойността и структурата на разходите за здравеопазване в европейските държави през последните години. За постигане на тази цел е необходимо да се решат следните задачи: изясняване на теоретико-методологичните аспекти на анализа на здравните разходи, анализиране на промените в динамиката на общите разходи за здравеопазване в държавите членки на ЕС през периода 2014 - 2018 година, оценяване на промените в стойността и структурата на публичните и частните разходи за здравеопазване през периода 2014 - 2018 година, анализиране на темповете на нарастване на здравните разходи в европейските държави през последните години и изследване на измененията във функционалната структура на разходите за здравеопазване в анализираните държави през периода 2014 - 2018 година.

Теоретични и методологични аспекти на анализа на здравните разходи

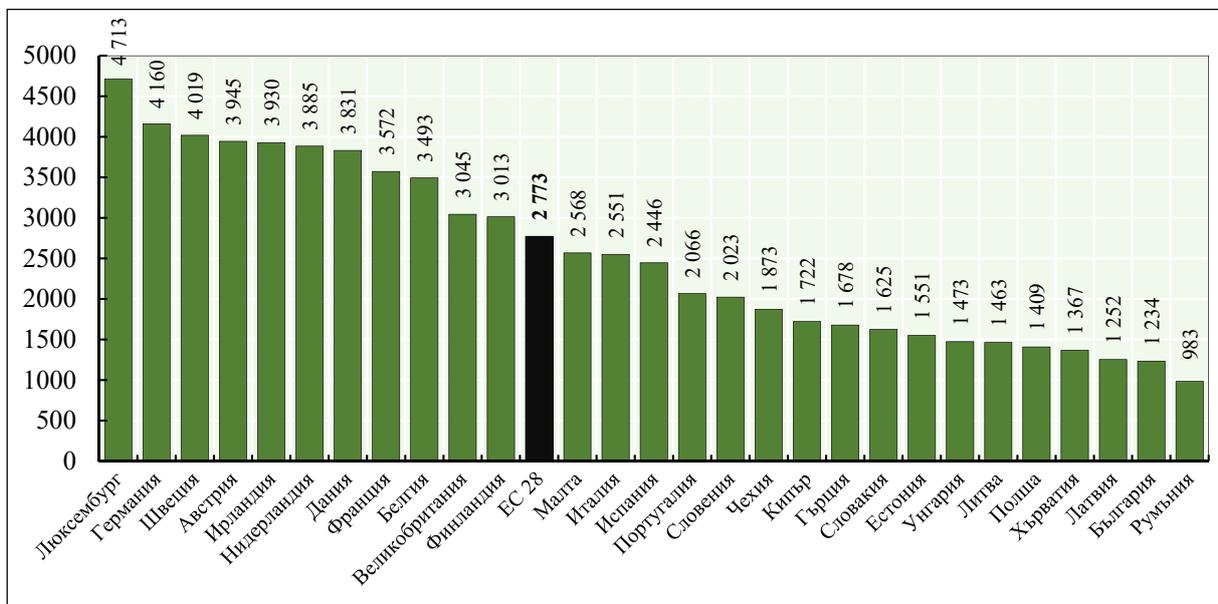
Анализът на ефективността на здравните разходи е едно от най-важните направления на икономическия анализ на сектора на здравеопазването. В специализираната научна литература се срещат редица изследвания, които изясняват ролята и значението на здравните разходи за социално-икономическото развитие на обществото и отчитат въздействието им върху финансовата стабилност на отделните държави.

Според М. Wilechowski и L. Grzeda ръстът на общите разходи за здравеопазване в държавите членки на ЕС спрямо техния БВП през периода 2000 - 2016 година възлиза на около 25% (те се увеличават от около 8% от БВП през 2000 година до приблизително 10% от БВП през 2016 година). Нарастването на здравните разходи на глава от населението по паритет на покупателна способност за същия период достига до 46%, като в някои източноевропейски държави то е още по-значително (178% в България, 148% в Словакия, 143% в Литва и 139% в Румъния). Двамата изследователи доказват, че частните разходи за здравеопазване се намират в негативна корелация с публичните, като най-висок ръст на частните разходи за здравеопазване в сравнение с общите здравни разходи се отчита в Словакия (74%), Чехия (60%) и Хърватия (45%) [4].

В научна публикация от 2018 година авторски колектив, ръководен от S. Grima, анализира динамиката и структурата на здравните разходи в шест средиземноморски държави от ЕС (Италия, Испания, Гърция, Португалия, Кипър и Малта), като се фокусира върху частните разходи за здравеопазване. В нея се установява, че общите разходи за здравеопазване в средиземноморските държави, изразени като относителен дял спрямо БВП и на глава от населението, са по-ниски от средните стойности на тези показатели, характерни за държавите от ЕС. От друга страна се потвърждава, че стойностите на частните разходи за здравеопазване в изследваните държави са значително по-високи от средните стойности, отчетени в държавите от ЕС. Това допълнително финансово бреме намалява разполагаемия доход и понижава покупателната способност на

домакинствата, тъй като частните разходи за здравеопазване не се покриват чрез публични финансови ресурси, акумулирани в държавния бюджет или в здравноосигурителните фондове [2].

В свое фундаментално изследване от 2018 година Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) представя задълбочен анализ на динамиката и структурата на здравните разходи в европейските държави през последните години. Според него общите разходи за здравеопазване през 2017 година възлизат на 9,6% от БВП на Европейския съюз. Техните относителни дялове надхвърлят 11% от БВП на Франция и Германия, а в Румъния разходите, предназначени за финансиране на здравния сектор, съставляват едва 5,2% от БВП. През 2017 година общите разходи за здравеопазване на глава от населението по паритет на покупателна способност варират в широк диапазон в отделните държави, членуващи в ЕС. Те надхвърлят 4000 EUR в Люксембург (4713 EUR), Германия (4160 EUR) и Швеция (4019 EUR) и са над три пъти по-ниски в Румъния (983 EUR), България (1234 EUR) и Латвия (1252 EUR). Средната стойност на показателя за 28-те държави членки на ЕС е 2773 EUR (виж фиг. 1) [5].



Фиг. 1. Общи разходи за здравеопазване на глава от населението в държавите от Европейския съюз през 2017 година (по паритет на покупателна способност)

В публикацията е извършен динамичен анализ на разходите за здравеопазване на глава от населението в държавите членки на ЕС през периода 2009 - 2017 година. Почти всички от тях са отбелязали позитивен ръст между 2013 и 2017 година, с изключение на Люксембург и Финландия. От друга страна здравните разходи на глава от населението в Гърция и Португалия са се понижали през 2017 в сравнение с 2009 година [5]. Извършен е сравнителен анализ на структурата на здравните разходи в държавите от ЕС през 2016 година по отделни функции, както и структурен анализ на разходите на лечебните заведения през същата година по отделни групи здравни услуги, които те предоставят на своите пациенти [5].

Анализът на измененията в стойността и в структурата на здравните разходи се извършва в съответствие с определена методология и се базира на

използването на специфичен инструментариум и система от разходни показатели.

През периода 1999 - 2015 година *Световната здравна организация (World Health Organization)* публикува статистически данни за редица индикатори, чрез които могат да се проследят тенденциите в развитието на здравните разходи на отделните държави по света. Към тях се причисляват следните [6]: относителен дял на общите разходи за здравеопазване спрямо БВП, относителен дял на публичните разходи за здравеопазване спрямо общата сума на здравните разходи, относителен дял на частните разходи за здравеопазване спрямо общата сума на здравните разходи, относителен дял на публичните разходи за здравеопазване спрямо общата сума на държавните разходи, относителен дял на здравните осигуровки спрямо общата сума на публичните разходи за здравеопазване, общи разходи за здравеопазване на глава от населението в USD, общи разходи за здравеопазване на глава от населението по паритет на покупателна способност в USD и др. След 2016 година информацията за стойностите на тези показатели е достъпна на официалния сайт на Световната здравна организация [7].

Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (Organization of Economic Cooperation and Development) отчита стойностите на следните показатели за анализ на разходите за здравеопазване [8]: относителен дял на текущите разходи за здравеопазване спрямо БВП, текущи разходи за здравеопазване на глава от населението по паритет на покупателна способност в USD, годишен темп на нарастване на текущите разходи за здравеопазване на глава от населението, относителен дял на публичните разходи за здравеопазване спрямо текущите разходи за здравеопазване, относителен дял на частните разходи за здравеопазване спрямо текущите разходи за здравеопазване, частни разходи за здравеопазване на глава от населението по паритет на покупателна способност в USD, относителен дял на лекарствата и медицинските консумативи спрямо текущите разходи за здравеопазване и др.

Европейската статистическа служба Евростат (Eurostat) използва подобна на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) методология за отчитане и анализ на здравните разходи, като най-важните показатели, свързани с представянето на здравните разходи в държавите членки на ЕС, са идентични с тези на държавите, членуващи в ОИСР. Разликата е, че когато се публикуват стойностите на разходите за здравеопазване на глава от населението по паритет на покупателна способност, ОИСР ги представя в щатски долари, а Евростат – в единната европейска валута. По този начин се елиминират разликите в ценовите равнища на здравните услуги в различните държави и могат да се правят международни сравнения за това колко валутни единици (приравнени към щатски долари или евро) са необходими в отделните държави на глава от населението за заплащането на определен обем здравни услуги.

В посочените по-горе индикатори, използвани за оценяване на ефективността на здравните разходи, присъстват различни категории разходи, най-важните от които са общите (текущи) разходи за здравеопазване, публичните разходи за здравеопазване и частните разходи за здравеопазване. Необходимо е да се изяснят тяхната същност и техния обхват.

Общите разходи за здравеопазване се използват за издръжка на доболничната и на спешната медицинска помощ, за финансиране дейността на лечебните и на здравните заведения и за заплащане стойността на всички

останали здравни услуги, които ползва населението в дадена държава. Те обхващат както публичните, така и частните разходи за здравеопазване [3].

От своя страна *публичните разходи за здравеопазване* включват в своя обхват всички разходи, които централното правителство и местните органи на властта насочват за издръжка на сектора на здравеопазването, а *частните разходи за здравеопазване* включват директните плащания за ползването на здравни услуги или покупката на медицински изделия и лекарства, които пациентите правят за собствена сметка.

В настоящата научна публикация, с цел извършването на сравнителен анализ и оценка на ефективността на разходите за здравеопазване в държавите членки на ЕС през последните няколко години, ще бъдат използвани следните показатели: общи разходи за здравеопазване (в млн. евро), относителен дял на общите разходи за здравеопазване спрямо БВП (в %), общи разходи за здравеопазване на глава от населението (в евро), средногодишен темп на нарастване на общите разходи за здравеопазване, относителен дял на публичните разходи за здравеопазване спрямо БВП (в %), относителен дял на публичните разходи за здравеопазване спрямо общата им величина (в %), относителен дял на частните разходи за здравеопазване спрямо общата им величина (в %) и функционална структура на разходите за здравеопазване.

Анализ на динамиката и структурата на разходите за здравеопазване в държавите членки на ЕС през периода 2014 - 2018 година

В следващото изложение ще бъдат представени и анализирани данни за стойностите на основните разходни индикатори, които показват каква е ефективността на разходите в здравния сектор в държавите членки на Европейския съюз, включително и в България.

В таблица 1 се съдържа информация за динамиката в **стойностите на общите разходи за здравеопазване** в държавите членки на Европейския съюз през периода 2014 - 2018 година. В повечето от тях, сред които и България, те се увеличават непрекъснато. Изключение прави Великобритания, където здравните разходи достигат до своята максимална стойност от 261 567,48 млн. евро през 2015 година, след което започват да намаляват. През 2018 година те отново нарастват спрямо предходните две години и достигат до 242 300,03 млн. евро. В Гърция стойността на разходите за здравеопазване е относително постоянна. Тя се колебае в диапазона между 14 024,42 млн. евро и 14 498,42 млн. евро през отделните години на анализирания период. Общата стойност на здравните разходи в държавите членки на Европейския съюз отбелязва тенденция към повишение. Към края на 2014 година те са възлизали на 1 407 126,38 млн. евро, а през 2018 година достигат до 1 551 316,29 млн. евро, въпреки че от тази сума са изключени здравните разходи на Малта и Финландия поради липса на актуални данни.

Таблица 1. Общи разходи за здравеопазване в държавите от Европейския съюз през периода 2014 - 2018 година (в млн. евро)¹

Държави	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Белгия	42 073,83	43 449,59	44 235,18	46 406,61	47 417,47
България	3 305,61	3 386,12	3 636,79	3 898,81	4 120,53
Чехия	11 989,32	12 202,11	12 609,76	13 864,05	15 871,89
Дания	27 032,54	27 921,96	28 720,24	29 597,66	30 449,93
Германия	322 481,00	338 267,00	352 045,00	369 091,00	383 636,00
Естония	1 227,09	1 318,90	1 410,14	1 572,66	1 734,68
Ирландия	18 850,22	19 231,95	20 143,20	21 259,26	22 451,65
Гърция	14 024,42	14 210,20	14 498,42	14 354,74	14 251,47
Испания	93 824,25	98 350,22	99 715,25	103 899,87	108 109,70
Франция	248 958,59	252 075,88	256 954,86	261 667,40	265 763,66
Хърватия	2 907,78	3 027,78	3 183,72	3 327,75	3 524,46
Италия	144 317,00	146 613,00	147 963,00	150 697,00	153 085,00
Кипър	1 211,80	1 234,64	1 289,82	1 350,33	1 430,98
Латвия	1 290,77	1 388,84	1 556,09	1 609,73	1 804,22
Литва	2 265,58	2 423,88	2 581,36	2 732,83	2 972,85
Люксембург	2 708,90	2 751,04	2 850,33	2 987,17	3 174,33
Унгария	7 488,05	7 730,72	8 123,68	8 531,31	8 963,50
Малта	795,04	889,47	945,12	1 052,78	-
Нидерландия	70 964,21	71 236,22	72 629,00	74 256,00	77 202,00
Австрия	34 540,89	35 692,35	37 020,51	38 347,31	39 790,92
Полша	25 681,21	27 280,04	27 756,39	30 663,80	31 501,68
Португалия	15 615,76	16 132,19	17 565,51	18 281,97	19 303,39
Румъния	7 568,11	7 922,96	8 509,07	9 671,85	11 371,07
Словения	3 199,66	3 309,20	3 428,78	3 520,39	3 797,15
Словакия	5 256,33	5 418,25	5 666,47	5 721,14	5 991,41
Финландия	19 505,76	20 373,95	20 372,21	20 613,63	-
Швеция	48 043,85	49 180,41	50 545,47	51 775,18	51 296,32
Великобритания	229 998,79	261 567,48	240 259,87	232 178,14	242 300,03
ЕС - 28	1 407 126,38	1 474 586,36	1 486 215,23	1 522 930,37	1 551 316,29

Източник: Официална интернет страница на Европейската статистическа служба (Eurostat) [9].

Относителните дялове на общите разходи за здравеопазване в държавите от Европейския съюз спрямо брутния им вътрешен продукт през периода 2014 - 2018 година са представени в таблица 2. От данните в нея може да се направи обобщението, че относителните дялове на общите разходи за здравеопазване се повишават в Германия, Естония, Латвия, Португалия и Румъния, остават сравнително стабилни в Белгия, Чехия, Дания, Гърция, Испания, Хърватия, Литва, Люксембург, Малта, Австрия, Полша, Словения, Словакия, Швеция и Великобритания и се понижават в България, Ирландия, Франция, Италия, Кипър, Унгария, Нидерландия и Финландия.

Стойностите на относителните дялове на общите разходи за здравеопазване спрямо БВП на Европейския съюз като цяло остават сравнително постоянни и се колебаят между 9,87% през 2017 година и 9,98% през 2014 година.

¹ От общата сума на разходите за здравеопазване в държавите членки на ЕС през 2018 г. са изключени тези на Малта и Финландия поради липса на информация.

Таблица 2. Относителни дялове на общите разходи за здравеопазване спрямо БВП на държавите от Европейския съюз през периода 2014 - 2018 година

Държави	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Белгия	10,44%	10,43%	10,28%	10,41%	10,32%
България	7,71%	7,41%	7,48%	7,45%	7,35%
Чехия	7,60%	7,20%	7,11%	7,14%	7,53%
Дания	10,17%	10,23%	10,14%	10,12%	10,10%
Германия	11,02%	11,18%	11,23%	11,32%	11,43%
Естония	6,08%	6,35%	6,43%	6,59%	6,69%
Ирландия	9,66%	7,32%	7,44%	7,08%	6,87%
Гърция	7,85%	8,02%	8,21%	7,97%	7,72%
Испания	9,09%	9,13%	8,95%	8,94%	8,99%
Франция	11,58%	11,47%	11,50%	11,39%	11,26%
Хърватия	6,70%	6,79%	6,83%	6,78%	6,83%
Италия	8,87%	8,86%	8,73%	8,68%	8,67%
Кипър	6,96%	6,93%	6,83%	6,74%	6,77%
Латвия	5,46%	5,69%	6,21%	6,01%	6,21%
Литва	6,20%	6,49%	6,64%	6,47%	6,57%
Люксембург	5,44%	5,28%	5,19%	5,26%	5,29%
Унгария	7,07%	6,89%	7,05%	6,79%	6,70%
Малта	9,09%	8,90%	8,97%	9,05%	-
Нидерландия	10,57%	10,32%	10,25%	10,06%	9,97%
Австрия	10,37%	10,37%	10,36%	10,36%	10,32%
Полша	6,25%	6,34%	6,51%	6,56%	6,33%
Португалия	9,02%	8,98%	9,42%	9,33%	9,45%
Румъния	5,03%	4,94%	4,99%	5,15%	5,56%
Словения	8,50%	8,52%	8,49%	8,19%	8,30%
Словакия	6,89%	6,79%	6,99%	6,77%	6,69%
Финландия	9,43%	9,64%	9,37%	9,12%	-
Швеция	10,95%	10,80%	10,84%	10,79%	10,90%
Великобритания	9,96%	9,90%	9,87%	9,83%	10,00%
ЕС - 28	9,98%	9,93%	9,92%	9,87%	9,89%

Източник: Собствени изчисления на автора. Данните са ползвани от официалната интернет страница на Европейската статистическа служба (Eurostat) [10].

От друга страна, прави впечатление, че в държавите от Западна и Северна Европа относителните дялове на разходите за здравеопазване спрямо БВП се колебаят в диапазона между 9,5% и 11,5%, в южноевропейските държави тези дялове спадат до 8,0% - 9,0%, а в централноевропейските и източноевропейските държави – до 5,0% - 7,5%. По този показател България изпреварва Чехия, Естония, Хърватия, Кипър, Латвия, Литва, Унгария, Полша и Румъния, а също и някои от старите държави членки на Европейския съюз, сред които Ирландия и Люксембург.

В таблица 3 са посочени стойностите на **общите разходи за здравеопазване, които се падат на глава от населението** в държавите, членуващи в Европейския съюз, през периода 2014 - 2018 година. С изключение на Гърция, Швеция и Великобритания, при които няма ясно изразена тенденция към изменение на тези разходи, в останалите европейски държави се отчита повишаване на стойността на разходите за здравеопазване на глава от населението. По този показател се обособяват отделни групи държави, които в зависимост от степента на икономическото си развитие заделят по-големи или по-малки суми за здравеопазване на глава от своето население.

Таблица 3. Общи разходи за здравеопазване на глава от населението в държавите от Европейския съюз през периода 2014 - 2018 година (в евро)

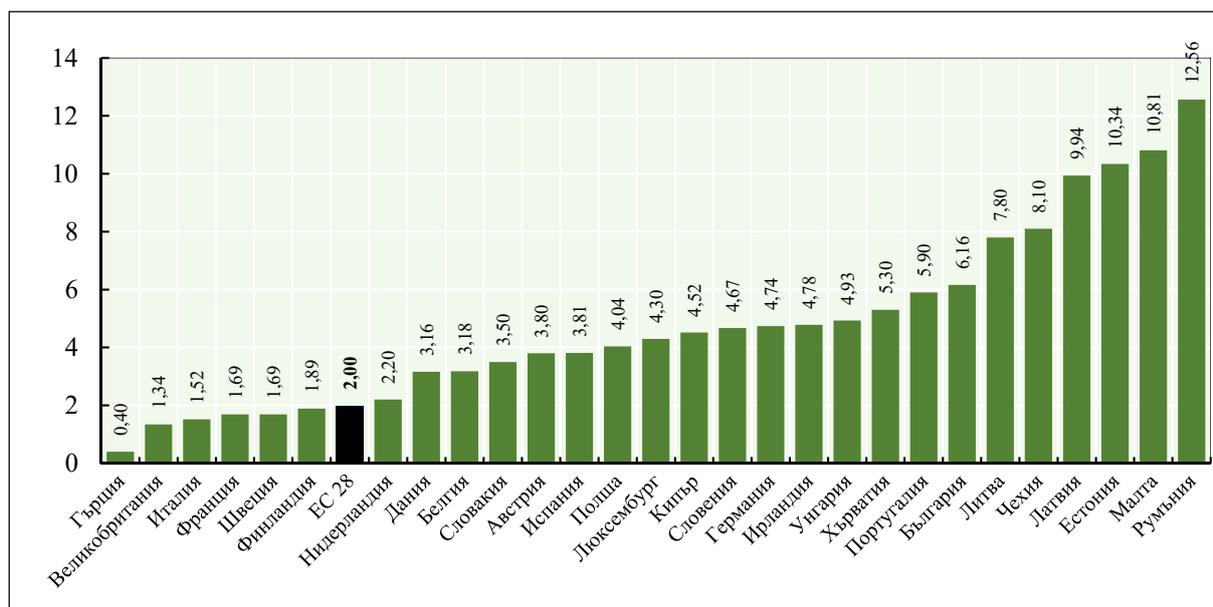
Държави	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Белгия	3 763	3 867	3 911	4 088	4 160
България	456	470	508	549	584
Чехия	1 140	1 158	1 195	1 311	1 496
Дания	4 804	4 933	5 032	5 149	5 267
Германия	3 993	4 166	4 284	4 473	4 634
Естония	933	1 003	1 072	1 195	1 315
Ирландия	4 064	4 111	4 262	4 443	4 648
Гърция	1 283	1 309	1 344	1 333	1 327
Испания	2 017	2 117	2 147	2 233	2 317
Франция	3 763	3 793	3 856	3 917	3 971
Хърватия	685	717	760	801	858
Италия	2 374	2 412	2 439	2 487	2 531
Кипър	1 412	1 458	1 520	1 580	1 656
Латвия	645	699	790	825	933
Литва	770	830	894	960	1 058
Люксембург	4 928	4 887	4 946	5 057	5 273
Унгария	758	784	826	871	917
Малта	1 851	2 023	2 098	2 287	-
Нидерландия	4 217	4 215	4 278	4 347	4 493
Австрия	4 060	4 158	4 255	4 371	4 510
Полша	676	718	731	808	830
Португалия	1 498	1 555	1 699	1 773	1 876
Румъния	379	399	431	492	582
Словения	1 552	1 604	1 661	1 704	1 837
Словакия	971	999	1 044	1 053	1 101
Финландия	3 578	3 723	3 713	3 746	-
Швеция	4 981	5 046	5 131	5 180	5 069
Великобритания	3 574	4 033	3 675	3 526	3 656
ЕС - 28	2 774	2 900	2 913	3 152	3 259

Източник: Собствени изчисления на автора. Данните са ползвани от официалната интернет страница на Европейската статистическа служба (Eurostat) [10].

В първата група попадат Белгия, Дания, Германия, Ирландия, Франция, Люксембург, Нидерландия, Австрия, Финландия, Швеция и Великобритания, където разходите са най-високи (между 3500 и 5300 евро годишно). Следващата група включва Чехия, Естония, Гърция, Испания, Италия, Кипър, Малта, Португалия и Словения, в които разходите са на средни равнища (между 1150 и 2550 евро годишно). Към третата група държави се причисляват България, Хърватия, Латвия, Литва, Унгария, Полша, Румъния и Словакия, които отделят за здравеопазване между 400 и 1100 евро годишно на глава от своето население.

Средногодишният темп на нарастване на общите разходи за здравеопазване в държавите членки на ЕС през периода 2014 - 2018 година е бил 2,00%. Най-ниски стойности на показателя са отчетени в Гърция (0,40%), Великобритания (1,34%), Италия (1,52%), Франция (1,69%) и Швеция (1,69%). Към държавите, в които са реализирани най-високи ръстове на здравните разходи през анализирания петгодишен период, се причисляват Румъния (12,56%), Малта (10,81%), Естония (10,34%), Латвия (9,94%) и Чехия (8,10%). В

България общите разходи за здравеопазване през периода 2014 - 2018 година са нараствали със средногодишен темп от 6,16%. Тя попада сред държавите от Централна и Източна Европа, които имат значително по-високи темпове на нарастване на здравните разходи в сравнение с държавите от Западна и Северна Европа, отчитащи много по-ниски средногодишни ръстове на общите си разходи за здравеопазване (виж фиг. 2).



Фиг. 2. Средногодишен темп на нарастване на общите разходи за здравеопазване в държавите от Европейския съюз през периода 2014 - 2018 година (в %) [10]

В таблица 4 се съдържат данни за стойностите на **относителните дялове на публичните разходи за здравеопазване спрямо БВП** на изследваните държави. Тези относителни дялове се колебаят в интервала между приблизително 2,8% и 5,0% в България, Естония, Гърция, Кипър, Латвия, Литва, Люксембург, Унгария, Полша и Румъния, нарастват до около 5,0%-7,0% в Чехия, Ирландия, Испания, Хърватия, Италия, Малта, Португалия, Словения и Словакия и надхвърлят 7,0% в Белгия, Дания, Германия, Франция, Нидерландия, Австрия, Финландия, Швеция и Великобритания.

Средните стойности на относителните дялове на публичните разходи за здравеопазване спрямо БВП на Европейския съюз като цяло обаче са сравнително постоянни и се движат в диапазона от 7,77% през 2015 година до 7,87% през 2016 година.

Таблица 4. Относителни дялове на публичните разходи за здравеопазване спрямо БВП в държавите от Европейския съюз през периода 2014 - 2018 година

Държави	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Белгия	7,92%	7,90%	7,82%	7,90%	7,82%
България	4,51%	4,16%	4,14%	4,17%	4,34%
Чехия	6,28%	5,93%	5,83%	5,86%	6,25%
Дания	8,56%	8,61%	8,53%	8,50%	8,48%
Германия	9,28%	9,41%	9,47%	9,57%	9,67%
Естония	4,60%	4,80%	4,86%	4,85%	4,93%
Ирландия	6,86%	5,27%	5,39%	5,15%	5,07%
Гърция	4,53%	4,62%	4,99%	4,82%	4,53%
Испания	6,39%	6,51%	6,41%	6,32%	6,33%
Франция	8,86%	8,79%	9,55%	9,48%	9,42%
Хърватия	5,56%	5,61%	5,64%	5,60%	5,66%
Италия	6,69%	6,59%	6,49%	6,40%	6,40%
Кипър	3,00%	2,88%	2,81%	2,79%	2,91%
Латвия	3,26%	3,33%	3,47%	3,44%	3,72%
Литва	4,19%	4,36%	4,42%	4,28%	4,40%
Люксембург	4,54%	4,42%	4,34%	4,41%	4,44%
Унгария	4,74%	4,70%	4,80%	4,70%	4,65%
Малта	5,57%	5,39%	5,65%	5,72%	-
Нидерландия	8,57%	8,40%	8,32%	8,21%	8,19%
Австрия	7,67%	7,68%	7,66%	7,66%	7,71%
Полша	4,41%	4,44%	4,55%	4,55%	4,53%
Португалия	5,96%	5,94%	5,79%	5,70%	5,81%
Румъния	3,97%	3,86%	3,91%	4,05%	4,43%
Словения	6,05%	6,12%	6,18%	5,91%	6,04%
Словакия	5,53%	5,42%	5,62%	5,41%	5,36%
Финландия	7,22%	7,33%	7,02%	6,86%	-
Швеция	9,20%	9,08%	9,15%	9,14%	9,27%
Великобритания	7,91%	7,87%	7,86%	7,73%	7,78%
ЕС - 28	7,81%	7,77%	7,87%	7,82%	7,85%

Източник: Собствени изчисления на автора. Данните са ползвани от официалната интернет страница на Европейската статистическа служба (Eurostat) [10].

Прави впечатление обстоятелството, че в Ирландия делът на публичните разходи за здравеопазване спрямо БВП се свива с особено високи темпове през 2018 спрямо 2014 година, тъй като в тази държава се провеждат тежки здравни реформи. В по-малка степен това намаляване важи за Белгия, България, Италия, Нидерландия, Словакия, Финландия и Великобритания. От друга страна в Германия, Естония, Франция, Латвия, Литва, Малта и Румъния делът на публичните разходи за здравеопазване спрямо БВП отбелязва тенденция към повишаване, макар и с не толкова значителни темпове, а в останалите държави, сред които Чехия, Дания, Гърция, Испания, Хърватия, Кипър, Люксембург, Унгария, Австрия, Полша, Португалия, Словения и Швеция той е сравнително стабилен.

Относителните дялове на публичните разходи за здравеопазване спрямо общата им величина в държавите членки на Европейския съюз през периода 2014 - 2018 година са представени в таблица 5. От данните в нея е видно, че във всяка от тях, с изключение на Кипър, преобладаващата част от здравните разходи се покриват под формата на финансиране, предоставено от

държавния или общинския бюджет, както и от фондовете за задължително здравно осигуряване. В България, Гърция и Латвия този дял е между 50% и 60%, което означава, че останалите над 40% от разходите за здравеопазване са частни, поемат се от пациентите и увеличават финансовото бреме на населението. По този начин се ограничава достъпът му до по-качествени здравни услуги и се повишават потребителските му разходи.

Таблица 5. Относителни дялове на публичните разходи за здравеопазване спрямо общата сума на здравните разходи в държавите от Европейския съюз през периода 2014 - 2018 година

Държави	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Белгия	75,85%	75,77%	76,10%	75,96%	75,81%
България	58,48%	56,12%	55,36%	55,94%	59,08%
Чехия	82,69%	82,37%	81,98%	82,09%	83,03%
Дания	84,19%	84,18%	84,12%	84,02%	83,88%
Германия	84,21%	84,17%	84,31%	84,52%	84,56%
Естония	75,68%	75,62%	75,66%	73,59%	73,67%
Ирландия	71,02%	72,04%	72,44%	72,79%	73,89%
Гърция	57,67%	57,58%	60,74%	60,46%	58,75%
Испания	70,27%	71,32%	71,55%	70,65%	70,40%
Франция	76,54%	76,64%	83,07%	83,27%	83,63%
Хърватия	82,92%	82,63%	82,52%	82,54%	82,84%
Италия	75,42%	74,44%	74,40%	73,74%	73,89%
Кипър	43,05%	41,60%	41,09%	41,35%	42,99%
Латвия	59,67%	58,65%	55,87%	57,33%	59,88%
Литва	67,56%	67,14%	66,60%	66,14%	67,05%
Люксембург	83,48%	83,66%	83,61%	83,95%	84,08%
Унгария	67,10%	68,19%	68,10%	69,14%	69,45%
Малта	61,32%	60,57%	63,03%	63,27%	-
Нидерландия	81,08%	81,38%	81,14%	81,65%	82,07%
Австрия	74,01%	74,06%	73,96%	73,98%	74,70%
Полша	70,66%	69,99%	69,85%	69,29%	71,49%
Португалия	66,08%	66,17%	61,48%	61,11%	61,54%
Румъния	79,00%	78,02%	78,33%	78,65%	79,73%
Словения	71,11%	71,81%	72,73%	72,20%	72,82%
Словакия	80,23%	79,72%	80,36%	79,94%	80,13%
Финландия	76,57%	76,10%	74,99%	75,15%	-
Швеция	84,03%	84,08%	84,42%	84,76%	85,09%
Великобритания	79,47%	79,50%	79,66%	78,69%	77,78%
ЕС - 28	72,83%	72,63%	72,77%	73,12%	73,55%

Източник: Собствени изчисления на автора. Данните са ползвани от официалната интернет страница на Европейската статистическа служба (Eurostat) [10].

На другия полюс са Чехия, Дания, Германия, Франция, Хърватия, Люксембург, Нидерландия, Словакия и Швеция, в които публичните разходи съставляват над 80% от общата сума на разходите за здравеопазване. Населението на тези държави доплаща за оказваните му медицински услуги по-малко от 20% от общата им стойност, което показва, че здравеопазването в тях има висока степен на обществена значимост и се финансира в достатъчна степен чрез финансови ресурси, акумулирани в техните национални бюджети и здравноосигурителни фондове.

В таблица 6 са представени стойностите на **относителните дялове на частните разходи за здравеопазване спрямо общата им величина** в държавите от ЕС през периода 2014 - 2018 година.

Таблица 6. Относителни дялове на частните разходи за здравеопазване спрямо общата сума на здравните разходи в държавите от Европейския съюз през периода 2014 - 2018 година

Държави	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Белгия	24,15%	24,23%	23,90%	24,04%	24,19%
България	41,52%	43,88%	44,64%	44,06%	40,92%
Чехия	17,31%	17,63%	18,02%	17,91%	16,97%
Дания	15,81%	15,82%	15,88%	15,98%	16,12%
Германия	15,79%	15,83%	15,69%	15,48%	15,44%
Естония	24,32%	24,38%	24,34%	26,41%	26,33%
Ирландия	28,98%	27,96%	27,56%	27,21%	26,11%
Гърция	42,33%	42,42%	39,26%	39,54%	41,25%
Испания	29,73%	28,68%	28,45%	29,35%	29,60%
Франция	23,46%	23,36%	16,93%	16,73%	16,37%
Хърватия	17,08%	17,37%	17,48%	17,46%	17,16%
Италия	24,58%	25,56%	25,60%	26,26%	26,11%
Кипър	56,95%	58,40%	58,91%	58,65%	57,01%
Латвия	40,33%	41,35%	44,13%	42,67%	40,12%
Литва	32,44%	32,86%	33,40%	33,86%	32,95%
Люксембург	16,52%	16,34%	16,39%	16,05%	15,92%
Унгария	32,90%	31,81%	31,90%	30,86%	30,55%
Малта	38,68%	39,43%	36,97%	36,73%	-
Нидерландия	18,92%	18,62%	18,86%	18,35%	17,93%
Австрия	25,99%	25,94%	26,04%	26,02%	25,30%
Полша	29,34%	30,01%	30,15%	30,71%	28,51%
Португалия	33,92%	33,83%	38,52%	38,89%	38,46%
Румъния	21,00%	21,98%	21,67%	21,35%	20,27%
Словения	28,89%	28,19%	27,27%	27,80%	27,18%
Словакия	19,77%	20,28%	19,64%	20,06%	19,87%
Финландия	23,43%	23,90%	25,01%	24,85%	-
Швеция	15,97%	15,92%	15,58%	15,24%	14,91%
Великобритания	20,53%	20,50%	20,34%	21,31%	22,22%
ЕС - 28	27,17%	27,37%	27,23%	26,88%	26,45%

Източник: Собствени изчисления на автора. Данните са ползвани от официалната интернет страница на Европейската статистическа служба (Eurostat) [10].

От данните в нея може да се направи заключението, че във всички европейски държави, с изключение на Кипър, населението поема по-малък дял от общите разходи за здравеопазване в сравнение с централната и местните власти. За съжаление в България, Гърция и Латвия този дял е значително по-висок от средните стойности за ЕС, което означава, че през целия анализиран период над 40% от разходите за здравеопазване са поети от населението на посочените три държави и увеличават прекомерно финансовата му тежест. От друга страна през 2018 година населението на Чехия, Дания, Германия, Франция, Хърватия, Люксембург, Нидерландия, Словакия и Швеция е доплатило за оказаните му медицински услуги под 20% от общата им стойност, което повишава финансовата му стабилност, покупателната му способност и жизненото му равнище.

Функционалната структура на здравните разходи на държавите от Европейския съюз през 2017 година, изразена като относителни дялове на групирани по отделни функции разходи спрямо общата стойност на разходите за здравеопазване, е представена в таблица 7.

В почти всички анализирани държави, с изключение на България, Германия и Латвия, над половината от здравните разходи са предназначени за финансиране на лечебната и рехабилитационна помощ. Средните стойности за държавите членки на Европейския съюз възлизат на 55,3%. Особено високи са те в Португалия (66,7%), Кипър (62,3%), Полша (60,8%) и Гърция (60,4%), Австрия (59,1%) и Финландия (58,5%). В България този дял през 2017 година е възлизал на 47,9%, но през предходните години също е надхвърлял 50% (51,2% през 2003 година, 54,1% през 2005 година и 51,9% през 2010 година) [1].

Второ място по относителен дял спрямо общата сума на разходите за здравеопазване заемат разходите, предназначени за доставка на лекарства и медицински изделия. Средните стойности, отчетени в Европейския съюз през 2017 година, възлизат на 21,5%. Те са най-високи в България (43,3%), Словакия (34,8%), Латвия (31,1%), Гърция (30,8%) и Унгария (30,6%) и най-ниски в Дания (9,8%), Нидерландия (11,8%), Швеция (12,3%), Ирландия (14,2%) и Великобритания (14,3%).

Разходите за дългосрочни грижи заемат трето по значимост място във функционалната структура на разходите за здравеопазване със среден относителен дял за държавите членки на ЕС спрямо общите им здравни разходи в размер на 12,0% през 2017 година. В зависимост от спецификите на здравните системи на анализирани държави те се колебаят в твърде широк диапазон и достигат най-високите си стойности в Нидерландия (26,5%), Швеция (26,5%), Дания (25,0%) и Белгия (23,0%). Най-ниски разходи за дългосрочни грижи като процент спрямо общите разходи за здравеопазване се отчитат в България (0,1%), Словакия (0,4%) и Гърция (1,8%).

Останалите групи здравни разходи по отделни функции имат значително по-ниски дялове спрямо общата сума на здравните разходи. Единствено в Естония, Кипър, Словакия и Португалия разходите за спомагателни услуги заемат по-съществен дял от общите разходи за здравеопазване (съответно 11,4%, 10,8%, 8,2% и 7,9%). В България разходите за спомагателни услуги заемат дял от 4,2% от общата сума на здравните разходи при средна стойност за Европейския съюз от 5,6%.

Разходите за администрация и управление са относително най-високи във Франция, Германия, Малта, Нидерландия и Австрия (съответно 5,7%, 4,7%, 4,0%, 3,9% и 3,8% от общите разходи за здравеопазване) и относително най-ниски във Финландия, България, Естония и Литва (съответно 0,9%, 1,3%, 1,4% и 1,4% от величината на общите здравни разходи).

Най-високи стойности на разходите за превантивни грижи през 2017 година са отчетени във Великобритания, Италия, Финландия, Нидерландия, Швеция и Естония (съответно 5,2%, 4,2%, 3,8%, 3,4%, 3,3% и 3,2% спрямо общата сума на здравните разходи), а най-ниски – в Словакия, Кипър, Гърция и Малта (съответно 1,0%, 1,2%, 1,3% и 1,3% от общата сума на разходите за здравеопазване). Разходите за други здравни услуги заемат пренебрежимо ниски относителни дялове във функционалната структура на здравните разходи на повечето европейски държави, а в някои от тях те отсъстват напълно.

Таблица 7. Функционална структура на разходите за здравеопазване в държавите от Европейския съюз през 2017 година (в % спрямо общите здравни разходи)

Функции	Лечебна и рехабилитационна помощ	Дългосрочни грижи	Спомагателни услуги	Лекарства и медицински изделия	Превантивни грижи	Администрация и управление	Други здравни услуги
Белгия	50,3	23,0	4,9	16,2	2,2	3,4	0,0
България	47,9	0,1	4,2	43,3	2,6	1,3	0,6
Чехия	53,1	13,8	5,2	19,9	2,9	2,4	2,8
Дания	55,8	25,0	4,5	9,8	2,5	2,4	0,0
Германия	49,8	18,3	5,0	19,3	3,0	4,7	-
Естония	57,3	5,9	11,4	20,7	3,2	1,4	0,0
Ирландия	55,4	21,2	2,8	14,2	2,6	3,0	1,0
Гърция	60,4	1,8	3,3	30,8	1,3	2,5	0,0
Испания	58,4	9,3	5,0	22,4	2,1	2,9	0,0
Франция	53,4	15,2	5,3	18,5	1,9	5,7	-
Хърватия	56,2	3,1	9,9	24,2	3,1	2,6	1,0
Италия	54,8	10,6	8,1	20,3	4,2	2,0	-
Кипър	62,3	3,5	10,8	20,2	1,2	2,0	0,0
Латвия	49,9	5,0	9,6	31,1	2,4	2,0	0,0
Литва	53,4	8,4	5,6	29,1	2,2	1,4	0,0
Люксембург	56,2	18,2	6,3	13,8	2,2	3,4	0,0
Унгария	54,0	4,2	6,1	30,6	2,6	2,1	0,5
Малта	50,3	18,1	4,9	21,4	1,3	4,0	-
Нидерландия	51,6	26,5	1,9	11,8	3,4	3,9	1,0
Австрия	59,1	14,7	3,0	17,1	2,2	3,8	-
Полша	60,8	5,8	4,8	23,2	3,1	2,0	0,3
Португалия	66,7	2,7	7,9	18,8	1,8	2,0	0,1
Румъния	54,4	6,3	5,9	27,2	1,8	3,3	1,3
Словения	58,1	9,8	3,4	22,5	3,0	3,2	-
Словакия	52,1	0,4	8,2	34,8	1,0	3,6	-
Финландия	58,5	19,0	3,1	14,6	3,8	0,9	0,0
Швеция	51,6	26,5	3,9	12,3	3,3	1,7	0,7
Великобритания	57,3	18,7	1,8	14,3	5,2	1,8	0,8
ЕС 27	55,3	12,0	5,6	21,5	2,6	2,7	0,4

Източник: Данните са ползвани от официалната интернет страница на Европейската статистическа служба (Eurostat) [11].

Заклучение

В резултат на извършения в настоящата научна разработка анализ на разходите за здравеопазване в държавите членки на Европейския съюз през последните години могат да бъдат изведени следните изводи и обобщения:

Първо. Представени са най-важните теоретични постановки и емпирични изследвания, които стоят в основата на анализа на здравните разходи на отделните държави, независимо от това как са изградени техните здравни системи и по какъв начин се осъществява тяхното финансиране.

Второ. В съответствие с методиките за анализ и оценка на здравните разходи, използвани от Световната здравна организация, Организацията за икономическо сътрудничество и развитие и Европейската статистическа служба Евростат е разработена методология за оценяване на ефективността на здравните разходи в европейските държави, членувачи в ЕС.

Трето. Установи се, че през периода 2014 - 2018 година абсолютната стойност на общите разходи за здравеопазване и стойността на общите разходи за здравеопазване на глава от населението в държавите членки на Европейския съюз отбелязват тенденция към непрекъснато увеличение.

Четвърто. През анализирания период във всяка една от държавите членки на Европейския съюз се наблюдава позитивен средногодишен темп на нарастване на общите разходи, които са предназначени за финансиране на сектора на здравеопазването.

Пето. В динамичен аспект относителните дялове на общите и на публичните разходи за здравеопазване спрямо БВП на ЕС като цяло са сравнително постоянни (те се колебаят в диапазона от 9,87% до 9,98%, респективно от 7,77% до 7,87% през отделните години на анализирания период). В отделните държави обаче се отчитат съществени отклонения както спрямо средните стойности на тези два показателя за ЕС по отделни години, така и спрямо измененията на стойностите на тези показатели в рамките на анализирания период.

Шесто. В структурата на общите разходи за здравеопазване на ЕС преобладава дялът на публичните здравни разходи, чийто относителен дял през периода 2014 - 2018 година надхвърля 72%, а дялът на частните здравни разходи е под 28% от общата сума на здравните разходи. При извършеният сравнителен анализ по отделни държави обаче се наблюдават значителни диспропорции.

Седмо. Във функционалната структура на общите здравни разходи на държавите членки на ЕС през 2017 година (с изключение на Великобритания) най-високи дялове заемат разходите за лечебна и рехабилитационна помощ (55,3%), разходите за лекарства и медицински изделия (21,5%) и разходите за дългосрочни грижи (12,0%), а най-ниски са относителните дялове на разходите за спомагателни услуги (5,6%), разходите за администрация и управление (2,7%), разходите за превантивни грижи (2,6%) и разходите за други здравни услуги (0,4%).

Библиография

[1] Dimova, A., Rohova, M., Koeva S., Atanasova, E., Koeva-Dimitrova. L., Kostadinova, T. & Spranger. A. (2018). Bulgaria: Health system review. *Health Systems in Transition*, 20 (4), 59-63.

[2] Grima, S., Spiteri, J., Jakovljevic, M., Camilleri C. & Buttigieg, S. (2018). High Out-of-Pocket Health Spending in Countries With a Mediterranean Connection, *Frontiers in Public Health*, Vol. 6, 145, 1-11.

[3] Stepovic, M. (2019). GDP Growth and Health Care Expenditures Worldwide, *The Open Pharmacoeconomics & Health Economics Journal*, Volume 7, 13.

[4] Wilechowski, M. & Grzeda, L. (2020). Health Care Financing in the European Union Countries - Structure and Changes, *Acta Sci. Pol. Oeconomia*, 19 (1), 71-80.

[5] OECD/EU. (2018). Health at a Glance: Europe 2018, State of Health in the EU Cycle, OECD Publishing, Paris, 131-143; 132-133; 136-139.

[6] World Health Statistics. (2015). World Health Organization, 125-135.

[7] <http://apps.who.int/nha/database/Select/Indicators/en>.

[8] <https://www.oecd.org/els/health-systems/health-statistics.htm>.

[9] http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=h1th_sha11_hp&lang=en.

[10] <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

[11] https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Healthcare_expenditure_statistics#Healthcare_expenditure_by_function_

FINANCING OF AGRICULTURE

ФИНАНСИРАНЕ НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО

ANALYSIS OF AGRICULTURAL FINANCING IN THE CONTEXT OF THE COMMON AGRICULTURAL POLICY

Keranka Nedeva

Agricultural university – Plovdiv, Bulgaria

АНАЛИЗ НА ФИНАНСОВОТО ПОДПОМАГАНЕ НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО В КОНТЕКСТА НА ОБЩАТА СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА

Керанка Недева

Аграрен университет – Пловдив

Abstract: This publication is an attempt to analyze and assess the effects of financing agriculture within the EU, to identify weaknesses and propose measures to address them so that farms can achieve economic growth and become competitive. For this purpose, the main sources of funding within the EU are considered and some main indicators for the development of agriculture in Bulgaria are traced - the structure of the used land, the economic size of the farms, the Gross Value Added (GVA) of the industry.

Резюме: Настоящата публикация е опит да се анализират и оценят ефектите от финансовото подпомагане на селското стопанство в България, да се открият слабостите и предложат мерки за преодоляването им, така, че стопанствата да постигнат икономически растеж и станат конкурентноспособни. За целта са разгледани основните източници на финансиране в рамките на ЕС и са проследени основни показатели за развитието на селското стопанство в България – структура на използваната земя, икономически размер на стопанствата, БДС на отрасъла.

Въведение

Европейският съюз (ЕС) предоставя финансиране за множество разнообразни проекти и програми в области като: регионално и градско развитие, заетост и социално приобщаване, земеделие и развитие на селските райони, морско дело и рибарство, научни изследвания и иновации, хуманитарна помощ. Финансирането се управлява съгласно строги правила, за да се гарантира стриктен контрол върху това как се използват средствата и дали се изразходват прозрачно и отчетно. Като цяло 27-те комисари на ЕС носят крайната политическа отговорност за гарантиране на правилното изразходване на средствата на ЕС. Но тъй като по-голямата част на средствата се управляват в страните получатели, отговорност за извършване на проверки и годишни одити носят националните правителства.

Над 76% от бюджета на ЕС се управлява в партньорство с националните и регионалните органи чрез система на „споделено управление“, главно чрез пет големи фонда - структурните и инвестиционните фондове. Заедно те спомагат

за изпълнението на стратегията „Европа 2020“: Европейски фонд за регионално развитие (ЕФРР) – регионално и градско развитие; Европейски социален фонд (ЕСФ) – социално приобщаване и добро управление; Кохезионен фонд (КФ) – икономическо сближаване на по-слабо развитите региони; Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР) и Европейски фонд за морско дело и рибарство (ЕФМДР).

Други средства се управляват пряко от ЕС. Те се предоставят под формата на:

- Безвъзмездни средства за специфични проекти във връзка с политиките на ЕС.
- Договори, сключени от институциите на ЕС за покупка на услуги, стоки или строителни работи, необходими за тяхната дейност – като проучвания, обучения, организиране на конференции, информационно технологично оборудване.

Кандидати за финансиране могат да бъдат:

- Малки предприятия, които могат да получават финансиране от ЕС чрез безвъзмездни средства, заеми и гаранции. Чрез безвъзмездните средства се оказва директна помощ, а другите видове финансиране се предоставят чрез програми, управлявани на национално равнище.

- Неправителствени организации и организации на гражданското общество – при условие, че работят в области на политиката на ЕС и са с нестопанска цел.

- Млади хора - имат два основни вида финансиране: образование и обучение - възможности за обучение чрез Еразъм+, помощ за ученици, завършващи средното си образование, и за професионално обучение в друга страна; Младеш - съфинансиране на проекти, насърчаващи гражданско участие, доброволчество и по-широк мултикултурен кръгзор.

- Научни изследователи - основно изследователска програма Хоризонт 2020. Финансирането обикновено е под формата на безвъзмездни средства за частично финансиране на широк кръг изследователски проекти.

- Земеделски производители и предприятия в селските райони - повечето земеделски стопани в ЕС отговарят на условията за преки плащания за подпомагане на доходите. Около една трета от тях се предоставят за екологични земеделски практики (запазване на постоянни тревни площи, разнообразяване на културите и др.). Земеделските производители получават и средства въз основа на площта земя, която притежават - отново за използване на екологосъобразни селскостопански методи, чрез които се съхранява биологичното разнообразие, качеството на почвите и водите и се поддържат ниски емисии. Финансирането от ЕС освен това помага на земеделските производители да се обучават в нови техники и да модернизират или реструктурират своите стопанства. В по-широк план се постига подобряване живота в селските райони, като се създават работни места и се предоставят основни услуги. Чрез фонда за развитие на селските райони младите земеделски стопани могат да получат специална помощ за създаване на свое предприятие, както и по-високи нива на подкрепа за инвестициите, които правят.

Анализ на подпомагане на селското стопанство

Несигурността на бизнес средата и въздействието на околната среда върху земеделието оправдават значителната роля и грижа, която публичният сектор има за земеделските производители. Общата селскостопанска политика (ОСП) на ЕС предприема действия за:

- подпомагане доходите, осигуряване на стабилност на доходите чрез директни плащания и възнаграждава фермерите за екологично земеделие и доставяне на обществени блага, които обикновено не се заплащат, като например грижата за поддържането на земята в добро агро-екологично състояние.

- пазарни мерки за справяне с трудни пазарни ситуации, като например внезапен спад в търсенето, дължащ се на опасност за здравето, или спад в цените в резултат на временно пренасищане на пазара;

- мерки за развитие на селските райони с национални и регионални програми за справяне със специфичните нужди и предизвикателствата пред селските райони.

Мерките за финансиране на земеделието в страните на ЕС могат да се разделят на три групи:

- пряка финансова подкрепа;
- непряка (косвена) финансова подкрепа;
- подкрепа за формиране на благоприятна икономическа среда за развитие на земеделието (данъчна, осигурителна, ценова и митническа политика).

Пряката финансова подкрепа е преобладаваща част от всички мерки за финансиране, прилагани в областта на ОСП на ЕС. Пряката финансова подкрепа включва субсидии, грантове, заеми, дялово участие във фирми.

Мерките за непряка финансова подкрепа за земеделието включват гарантиране на заеми, данъчни облекчения и субсидирани лихвени проценти.

Подкрепата за формиране на благоприятна среда за развитие на земеделието съдържа насочени към инвеститорите мерки, мерки, насочени към подобряването на финансовата среда и посредничество.

Най-голям дял от мерките за финансова подкрепа на аграрния сектор заемат субсидиите и данъчните облекчения.

Субсидията е вид финансова намеса на държавата в стопанския живот на една икономика, която цели да подпомогне производството или потреблението на едно благо. Тази помощ може да бъде под формата на отпусната парична сума, данъчно облекчение или бариера (респ. мито) пред вноса на определени стоки. Субсидиите биват директни, индиректни, инфраструктурни, данъчни облекчения и др.

Съгласно Регламент (ЕО) № 138/2004 на Европейския парламент и на Съвета от 5 декември 2003 година относно икономическите сметки за селското стопанство (ИССС) в Общността субсидиите са текущи безвъзмездни плащания, които правителството или институциите на ЕС правят в полза на местните производители, с цел да се повлияе върху равнището на производството, цените на продукцията или възнаграждението за факторите на производство.

Традиционно финансирането на Общата селскостопанска политика се осигурява от един фонд - Европейски фонд за ориентиране и гарантиране на земеделието (ФЕОГА), който на 1 януари 2007 г. е заменен от Европейски фонд за гарантиране на земеделието (ЕФГЗ) и Европейски земеделски фонд за

развитие на селските райони (ЕЗФРСР). ФЕОГА финансира преките плащания за фермерите и мерки за регулиране на селскостопанските пазари чрез интервенции и експортни субсидии. ЕЗФРСР финансира програмите за развитие на селските райони на страните-членки.

Общата селскостопанска политика, която е пряко свързана с политиката на субсидиране, се основава на два стълба¹:

Първи стълб на ОСП касае прякото подпомагане на селското стопанство. Той се състои от инструменти, свързани с функционирането на земеделските пазари и веригата на предлагане на храни и с преките плащания. Взети заедно, тези мерки осигуряват базисното подпомагане на земеделските стопани и са основа за поддържането на устойчиво земеделие в целия ЕС. Мерките по първия стълб са задължителни за държавите-членки и с много малко изключения при тях няма съфинансиране. Това гарантира прилагането на обща политика в рамките на вътрешния пазар.

Вторият стълб на ОСП обхваща политиката за развитие на селските райони, чиято цел е подобряване на конкурентоспособността на селското стопанство, устойчиво управление на природните ресурси и дейностите, свързани с климата и балансирано териториално развитие на селските райони. Мерките за развитие на селските райони са до голяма степен доброволни, от договорен характер, съфинансирани и предоставяни по стратегическа рамка и прилагани посредством програми за развитие на селските райони, които отговарят на приоритетите на Съюза за развитие на селските райони на национално, регионално и местно равнище.

Реформата в Общата селскостопанска политика на Европейския съюз изисква въвеждането на промени при прилагането на многопластова структура на директните плащания в България през периода 2015-2020 г. Стратегическите цели пред селското стопанство и развитието на селските райони са хармонизирани с тези на ЕС и могат да бъдат обобщени като осигуряване на стабилно производство на качествена храна на разумни цени и продоволствена сигурност; подкрепа на дребните стопанства, устойчиво управление на ресурсите; повишаване на конкурентоспособността и осигуряване на адекватен жизнен стандарт (доход) за земеделските производители и селското население.

За да получат подпомагане на доходите от ЕС, определени плащания за развитие на селските райони и определени плащания за лозарите селските стопани трябва да спазват набор от редица минимални правни изисквания (системата за кръстосано съответствие), свързани с: околната среда; изменението на климата; селскостопанските условия на земята; стандарти за здравето на хората, животните и растенията, и хуманното отношение към животните. Чрез кръстосаното съответствие земеделските стопани се насърчават да спазват високите стандарти на Европейския съюз за обществено здраве, здраве на растенията и животните и хуманно отношение към животните. Кръстосаното спазване играе важна роля за подобряването на устойчивостта на европейското селско стопанство.

Структурата на бюджета на ОСП и финансовата тежест на пазарните мерки на преките плащания (първи стълб) и на развитието на селските райони (втори стълб) в рамките на ОСП за периода 2014 – 2020 г. са показани в таблица 1.

¹ Официален вестник на Европейския съюз, 1.7.2014

Таблица 1. Бюджет на ОСП 2014-2020 г.

БЮДЖЕТ НА ОСП 2014-2020 (ЕС-28)	Общо 2014-2020 (в милиарди евро по текущи цени)	% от ОСП
ПАЗАРНИ МЕРКИ (ООП) ²	19,002	
a) Целеви приходи	(4,704)	
b) Резерв за кризисни ситуации	+3,155	
A) ОБЩО ООП [a) + b)]	17,453	4,3
ПРЕКИ ПЛАЩАНИЯ (ПП)	298,438	
c) Плащания в полза на втори стълб	(7,369)	
d) Плащания в полза на ПП	+3,359	
e) нетен баланс на плащанията [c) + d)]	(4,010)	
f) Резерв за кризисни ситуации	(3,155)	
B) ОБЩО ПП [e) + f)]	291,273	71,3
ОБЩО ПЪРВИ СЪЛБ [A) + B)]	308,726	75,6
МЕРКИ ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ (РСР)	95,577	
g) Нетен баланс в полза на втори стълб	+4,010	
С) ОБЩО ВТОРИ СЪЛБ (РСР)	99,587	24,4
ОБЩО ОСП 2014-2020 [A) + B) + C)]	408,313	100

Sources: European Commission (proposals of May 2018), European Parliament (resolution of 14 November 2018, Texts adopted, P8_TA(2018)0449) and Council (draft conclusions of December 2019 and February 2020)

Близо $\frac{3}{4}$ от финансовите средства на ЕС са по Първи стълб, т.е. за пряко подпомагане на земеделските стопани на страните-членки.

По данни от Справочник за Европейския съюз - 2019 основните акценти в ОСП, касаещи директните плащания през периода 2014-2020 г., са следните [6]:

1) Директните плащания се разделят на отделни части, като се въвежда „зелен“ компонент, който да заема 30% от средствата по Първи стълб;

2) Намаляват се разликите в директните плащания между отделните държави ;

3) Въвежда се таван за директните плащания до определена сума ;

4) Въвежда се понятието „активен фермер“;

5) Предвижда се по-голяма гъвкавост между Първи и Втори стълб.

Разпределението на директните плащания, които заемат най-голям дял от евросубсидиите, за всяка страна е в следното съотношение:

- 40% директните плащания са базово плащане;
- 30% за производители, прилагачи селскостопански практики от полза за климата и околната среда (т.нар. „зелени плащания“);
- до 10% за малки производители (до 10 ha);
- 5-10% доброволно, обвързано с производството, подпомагане;
- до 5% за производители в райони със специфични природни ограничения;
- до 2% за млади (до 40 г.) селскостопански производители.

В допълнение на това е въведен таван на директните плащания до 300 000 евро, като сумите от 150 000 до 300 000 подлежат на прогресивно

² Обща организация на пазарите (ООП) на селскостопански продукти, Регламент (ЕС) № 1308/2013 — Обща организация на пазарите на селскостопански продукти

намаляване с 20%, 40% или 70% на стъпки през 50 000 евро. Логиката на новите предложения е насочена към по-равномерното разпределение на директните плащания между селскостопанските производители, както и стимулиране на някои практики, гарантиращи устойчиво използване на земеделската земя.

Съвременната ОСП, за периода 2014-2020 г., ползва важна част от бюджета на ЕС, но от няколко години дялът на разходите за селско стопанство постоянно намалява. В началото на 80-те години за нуждите на ОСП са били необходими 66% от бюджета на ЕС, а за периода 2014 - 2020 г. този дял е само 37,8%. Според предложението за многогодишна финансова рамка за периода 2021-2027 г. дялът на ОСП от бюджета на ЕС се предвижда да е едва 28,5%. Запазва се и тенденцията за намаляване на бюджета във всеки следващ период, като то е по-голямо при втори стълб (-28%) и с 11% за първи стълб. (таблица 2).

Таблица 2. Многогодишната финансова рамка (МФР) 2021-2027 г. на ОСП: предложения за преговори

ОСП CAP	2014 - 2020	2021 - 2027	Разлика, %
ОСП I -ви стълб Директни плащания	286,1	256.7	-11%
ОСП 2-ри стълб Развитие на селските райони	96.7	72,5	-28%

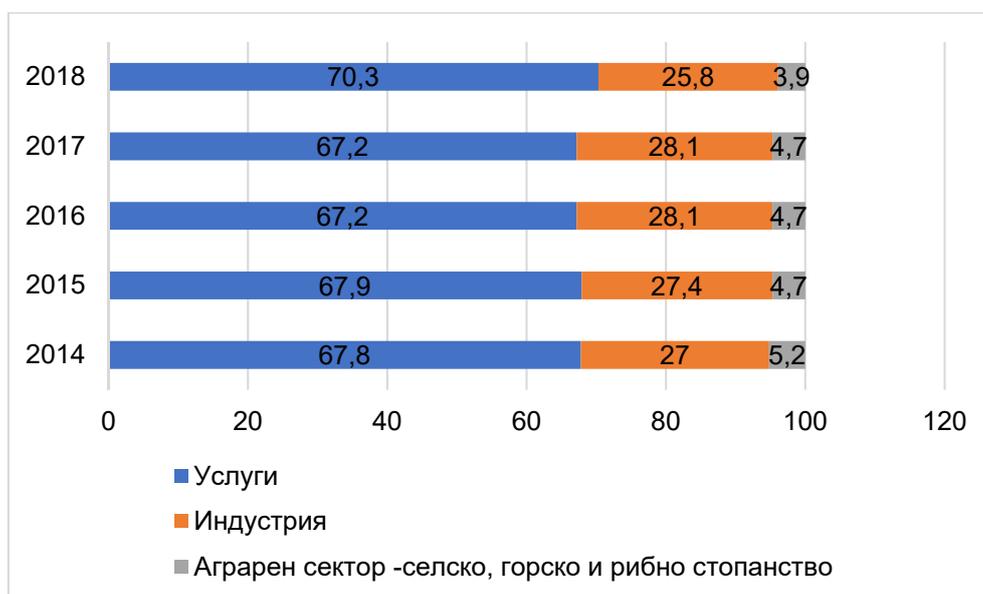
Sources: European Commission (proposals of May 2018), European Parliament (resolution of 14 November 2018, Texts adopted, P8TA(2018)0449) and Council (draft conclusions of December 2019 and February 2020)

У нас по Първи стълб на Общата селскостопанска политика (ОСП) през периода 2014-2020 г. фермерите получават няколко плащания - базово плащане на площ, зелено плащане и обвързано подпомагане. България получи около 7 млрд. евро за селскостопанския сектор за периода 2014 – 2020 г. спрямо 5,8 млрд. евро през програмния период 2007 - 2013 г. Програмата за развитие на селските райони за периода 2014 - 2020 г. е с общ бюджет в размер на 5 706 727 515 лева (2 917 848 203 евро) публични средства, разпределени между 17 мерки и Тематична подпрограма за развитие на малките стопанства.

В настоящия програмен период бюджетът на Р България за директни плащания е в размер на 5 338 458 000 евро. Предложението, което ЕК направи за бюджет на директните плащания в Република България за периода 2021 - 2027 г. е в размер на 5 603 311 986 000 евро. По отношение на Втори стълб, предложеното до момента беше дефицит с около 350 милиона евро, но с оглед добавените 15 милиарда евро, с новия бюджет на ЕК и това намаление за България би трябвало да бъде преодоляно.

На фона на значителното подпомагане на сектора брутната добавена стойност (БДС), е мярка за увеличаване на стойността на икономиката поради производство на стоки и услуги, създадена от сектор „селско стопанство” у нас, спада с близо 19% за периода 2000 – 2012 г., измерена в постоянни цени от 2005 г. [2] Дялът на селското стопанство в икономиката се свива почти наполовина – от 9,6% до 5,1%. Спадът продължава и през периода 2008 г. – 2011 г. за да стигне 3,9 % (2018 г.) и 3,8 % 2019 г. (по предварителни данни) въпреки влизането на

България в ЕС и нарастващото финансово подпомагане за сектора по линия на директните плащания на площ.



Фиг. 1. БДС по икономически сектори за периода 2014-2020, %

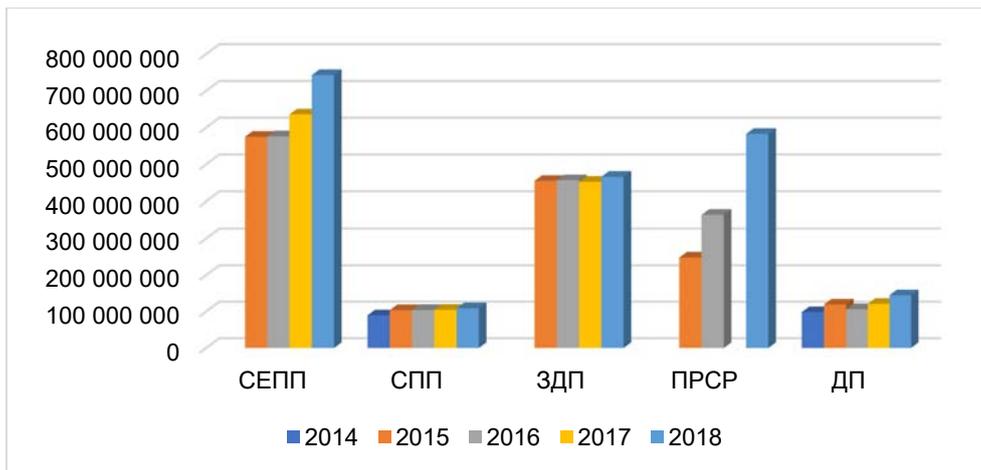
Площта със селскостопанско предназначение през 2019 г. е 5 222 925 ха, което представлява около 47% от територията на страната. (Табл. 2) Неоспорим ефект е увеличаването на земята със селскостопанско предназначение, в частта си обработваема земя за сметка на изоставени площи, с изключение на 2018 г., където се забелязва лек спад. След поземлената реформа 2007 г. се наблюдава концентрация на използването на земя, увеличава се делът на най-големите стопанства (>100 ха), които стопанисват над 82% от земеделската земя. Въпреки положителните ефекти като нарастване на използваната земеделска площ, окрупняване на стопанствата, брутната добавена стойност на хектар спада.[2] Данните в годишните аграрни доклади на МЗХГ прозира извода, че директните помощи стимулират реструктурирането на отрасъла в посока само кампанийно ползване на големи площи за зърнодобив и оттегляне от интензивни отрасли като животновъдство и зеленчукопроизводство. Инвестициите в машини и оборудване като цяло растат след 2007 г., но тези в отглеждане на животни намаляват и дори достигат отрицателни стойности. [5] Животновъдните стопанства, в които се отглеждат говеда, намаляват с 16,8%, а тези с овце и кози - съответно с 21,4% и 17,1%. Стопанствата със свине намаляват с 19,8%, а тези с биволи – с 2,5%. Задълбочава се специализацията на производството, като продължава тенденцията на увеличение на едрите и дребни преживни животни от месодайно направление, благоприятствано от прилаганите схеми за обвързано с производството подпомагане в животновъдството (в т.ч. схеми за месодайни крави и животни под селекционен контрол). През 2018 г. броят на месодайните крави е с 10,5% повече на годишна база, а на овцете-майки за месо – с 26%. (Таблица 3.)

Таблица 3. Структура на БДС по икономически сектори, земеделска земя и мерки за подпомагане на земеделските стопанства за периода 2014 – 2018 г.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Услуги - %	67,8	67,9	67,2	67,2	70,3	71,2
Индустрия - %	27	27,4	28,1	28,1	25,8	25,0
Аграрен сектор - селско, горско и рибно стопанство - %	5,2	4,7	4,7	4,7	3,9	3,8
Обработваема земя - ха	3 469 388	3 493 688	3 480 991	3 473 825	3 463 370	3 461 615
Използвана земеделска площ - ха	4 976 815	5 011 494	5 021 412	5 029 529	5 030 276	5 037 470
Необработвана земя - ха	216 125	191 258	193 228	194 873	195 918	185 455
Площ със селскостопанско предназначение - ха	5 192 940	5 202 752	5 214 640	5 224 402	5 226 194	5 222 925
Общ брой регистрирани земеделски стопани – бр.	97 266	98 303	96 476	93 023	87 128	80 236
Схема за единно плащане на площ (СЕПП) – млн.лв.		575,2	576,3	636,2	743,1	712,5
Схема за преразпределително плащане (СПП) – млн.лв.	89,8	103,9	104,4	105,0	109,3	105,4
Зелени директни плащания (ЗДП) – млн.лв		455,2	457,1	453,1	466,3	452,1
Общо държавни помощи и de minimis, администрирани отДФЗ (ДП) –млн.лв.	98,461	119,6	106,6	121,3	144,8	154,2
ПРСР – лв.		248 400 420	364 777 194		582 882 036	

Източник: МЗХГ, отдел „Агростатистика”

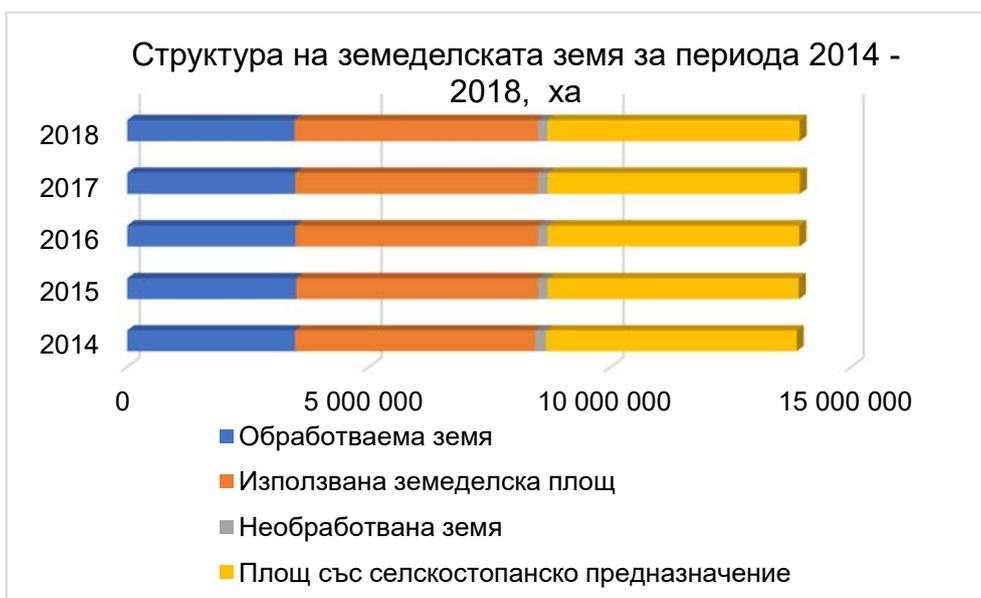
След 2007 г. България прилага задължителната за всички страни членки на ЕС „схема за единно плащане на площ” (СЕПП) и придружаващата я (доброволна) „схема за преразпределително плащане” (СПП), при която субсидиите се определят единствено на база размера на обработваната от стопанствата площ. С въвеждането на СЕПП директните плащания на площ са в размер на 434 млн. лв. за 2007 г. и достигат 743 млн. лв. за 2018 г. заедно с останалите видове подпомагане за отрасъла надминават 1,650 млрд. лева в края на 2019 г. (таблица 3, фиг. 2).



Фиг. 2. Структура на оторизираните плащания за земеделските стопани за периода 2014 – 2018 г.

Източник: Аграрните доклади на МЗХГ

Използваната земеделска площ (ИЗП) се формира от обработваемата земя, трайните насаждения, разсадници, постоянно затревените площи и семейните градини. През 2018 г. тя е в размер на 5 030 276 ха или 45% от територията на страната, без съществена промяна спрямо предходната година. Обработваемата земя, която включва площите, при които се прилага сеитбооборот, временните ливади с житни и бобови треви, угарите и оранжерии намалява незначително (с 0,3%) и е почти 70% от използваната земеделска площ. Необработваните земи включват изоставени трайни насаждения, обработваема земя, които не са използвани за земеделско производство повече от две години, но експлоатационното им възстановяване е възможно с минимални средства. След 2014 г. необработваните земи бележат нарастваща тенденция и заемат около 1,8% от площта на страната. (фиг. 3).



Фиг. 3. Структура на земеделската земя за периода 2014 – 2018, ха

Източник: Аграрни доклади, МЗХГ

Схемата за преразпределително плащане цели насърчаване на икономически по-уязвимите малки и средни стопанства чрез по-високо единно плащане на хектар за първите 30 хектара на всяко стопанство, допустимо за подпомагане по СЕПП. Схемата за плащане за селскостопански практики, които са благоприятни за климата и околната среда (зелени директни плащания) е въведена за първи път през 2015 г. Земеделските стопани, които имат право да получат плащане по СЕПП, трябва да спазват практики за диверсификация на културите, запазване на постоянно затревените площи и поддържане на екологично насочените площи в рамките на всички свои хектари, в зависимост от структурата на земеделското стопанство, неговия размер и отглежданите култури.

Програма за развитие на селските райони 2014 - 2020 г. Програмата за развитие на селските райони за програмния период 2014-2020 г. е с общ бюджет в размер на 5 706 727 515 лева (2 917 848 203 евро) публични средства, разпределени между 17 мерки и Тематична подпрограма за развитие на малките стопанства. През календарната 2019г. по Програмата за развитие на селските райони 2014 – 2020 г. (ПРСР) са разплатени 844,3 млн. лева.

Таблица 4. Икономически размер на стопанствата

Класове	Праг в EUR	Общо	%
БЪЛГАРИЯ		3 776 469	100
I	< 2 000	97 643	2,6
II	>= 2 000 < 4 000	98 956	2,6
III	>= 4 000 < 8 000	130 045	3,4
IV	>= 8 000 < 15 000	150 391	4,0
V	>= 15 000 < 25 000	158 824	4,2
VI	>= 25 000 < 50 000	234 070	6,2
VII	>= 50 000 < 100 000	273 491	7,2
VIII	>= 100 000 < 250 000	423 013	11,2
IX, X, XI, XII, XIII и XIV	>= 250 000	2 210 036	58,5

Източник: МЗХГ, Аграстатистика

Source: MAFF, Agrostatistics Department, DG ARP, FSS'2016

Данните в таблица 4 и 5 показват разпределението на стопанствата в зависимост от техния размер и откъдето е видно, че над 80% са малките и средни стопанства и под 10% са крупни земеделски стопанства, реализиращи достатъчно икономии от мащаба и към които са насочени по-голям процент от плащанията. Това е тенденция не само в България но и в ЕС – 27. От подпомагането се изключват малките и средните фермери, които са повече от половината стопанства и за които се предполага, че имат по-голяма нужда от „социална защита“. Директните плащания изпълняват до известна степен основната си функция – да подпомагат минимално ниво на доходите на фермерите, но като възможност за подобряване на тяхната жизненост и устойчивост и възможност за повишаване на конкурентоспособността им трудно се забелязва като ефект. Пример за това е производството в животновъдството, което е все още ресурсоемко и на тази основа ниско ефективно, финансовата подкрепа не показва нужните ефекти. [7]. Независимо от слабостите безспорно

подкрепата, която е оказана на земеделските производители има своето място и значение.

Таблица 5. Разпределение на стопанствата по класове икономически размер

Икономически размер на стопанствата		Общо, брой	%
Класове	Праг в EUR		
БЪЛГАРИЯ		201 014	100
I	< 2 000	104 898	52,2
II	>= 2 000 < 4 000	34 956	17,4
III	>= 4 000 < 8 000	22 955	11,4
IV	>= 8 000 < 15 000	13 747	6,8
V	>= 15 000 < 25 000	8 248	4,1
VI	>= 25 000 < 50 000	6 675	3,3
VII	>= 50 000 < 100 000	3 966	2,0
VIII	>= 100 000 < 250 000	2 676	1,3
IX, X, XI, XII, XIII и XIV	>= 250 000	2 893	1,4

Източник: МЗХГ, Аграстатистика

Source: MAFF, Agrostistics Department, DG ARP, FSS'2016

Заклучение

Въпреки значителното финансово подпомагане, което получава българското селско стопанство, отрасълът не използва конкурентните си предимства. Използваните до момента схеми за директно подпомагане на земеделските производители не са достатъчен стимул за нарастването на производителността и инвестициите, в резултат на което добавената стойност в сектора се запазва на ниски нива и дори продължава да спада в реално изражение. Най-добрият гарант за доходите на земеделските производители би трябвало да бъде ефективното и ефикасно управление на собствените им ресурси, а не толкова директната финансова подкрепа, която ги прави зависими и слабо продуктивни. Обвързване на плащанията в по-голяма степен със специфичните разходи и с добавената стойност, създавана от отделните подотрасли ще бъде по справедливо и ефективно решение.

Негативни тенденции в броя на регистрираните земеделци, обработваемата земя, създаване на предпоставки за неравнопоставеност на фермерите, които са изключени от тяхното получаване (напр. животновъдите, които не обработват земя) са факт, но директните плащания имат своя положителен принос върху доходите на земеделските производители. Във връзка с това е необходимо преразглеждане на държавната политика в областта на селското стопанство, така че помощите да стигнат до по-голяма част от фермерите, които имат най-голяма необходимост – малките и средни стопанства. Те имат най-голяма потребност от подпомагане, за да станат конкурентноспособни и особено стопанствата разположени в необлагодетелстваните райони. Ефекта от подпомагането на селските стопани в перспектива може да се търси в посока на промяна на разбирането за директните плащания като единствена гаранция за развитие на отрасъла и свободна конкуренция между фермерите от отделните държави-членки, да се преосмисли обвързаното плащане и най-вече критериите за субсидиране. Подпомагането да се фокусира в т.нар. II стълб (Програма за развитие на

селските райони), чрез който да се финансират инвестиции и иновации във всички подотрасли на агросектора без значение от размера на стопанствата.

Библиография

[1] БАНСИК, (2019). *Окончателни резултати за заетостта и използването на територията на България през 2019 год.*, Агростатистика, № 367 – октомври 2019, МЗХ, С., 15-18.

[2] Вълканов, Н., (2013). *Анализ на ефектите от прилагането на директните плащания на площ в България*, ИПИ, С., 9-16.

[3] Димитрова, П. (2020). *Адекватность нефинансовой информации в корпоративных годовых отчетах.* //Управленческий учет и финансы. №2, Москва, с. 134-140.

[4] Димитрова, П. (2015). *Прозрачност на годишните финансови отчети на публичните дружества*, Онгъл, Варна.

[5] Иванов, И. (2010). *Икономиката на България*, УИ „Стопанство”, С., 55-57.

[6] Николов, В., Николова, Д., *Многогодишна финансова рамка на ЕС за периода 2014-2020 г.*, ИАИ, С.

[7] Николов, Д., П. Йовчевска и др., (2014). *Анализ на секторите с обвързано с производството подпомагане*, ИАИ, С., 40-51.

[8] <https://www.europarl.europa.eu/>

[9] <https://www.mzh.government.bg/>

CONCLUSION

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Колективната монография **“Актуални счетоводно-финансови проблеми в контекста на глобализация на икономиката”** популяризира основни въпроси, свързани със счетоводната информацията, финансовите пазари, публичните разходи и финансирането на селското стопанство.

Монографията засяга следните въпроси като са формулирани конкретни изводи, засегнати в 5 глави:

➤ *Концептуални постановки на отчетността:*

а/ набляга се на значими моменти, свързани с регламентирането на счетоводно-отчетния процес в предприятията от публичния сектор като се дискутира необходимостта от преходен период, през който да се извърши цялостна редакция в нормативната ни уредба с цел плавно преминаване към Международните счетоводни стандарти.

б/ научно се обосновава и доказва научно-експертна платформа за стратегическата роля на счетоводния информационен ресурс за целите на ефективния мениджмънт на икономическите субекти, като на основава на неговите общи и специфични качества и характеристики.

в/ по отношение най-удачните варианти за практическото реализиране на сделките по сливания и придобивания на предприятия, акцентът пада върху три вида: вливане на едно търговско дружество в друго търговско дружество, отделяне на едно търговско дружество към друго търговско дружество и прехвърляне на търговско предприятие по чл. 15 от ТЗ.

г/ най-слабо приложимата техника на стратегическото управленско счетоводство според анализирани данни е калкулирането на себестойността на база продуктите характеристики или т.нар. „Attribute Costing“.

➤ *Оповестяване на нефинансовата информация от предприятията, съгласно приложимото законодателство:* разглеждат се основни акценти, свързани с екологичната политика на предприятията от обществен интерес и полезността на оповестяването ѝ в изискуемата нефинансовата декларация. При оповестяване на екологична информация е препоръчително компаниите да се ръководят от Принципите, залегнали в Глобалния договор на ООН. Въз основа на извършено емпирично проучване относно оповестената екологична политика, се достига до извода, че би било по-полезно да бъде изготвена единна методика за квантифициране на информацията, като тази методика е необходимо бъде съобразено с препоръчителния характер на оповестяванията по критерии. По-удачно е също критериите в областта на екологията да бъдат унифицирани по отрасли, а не общо според “големина” на дружествата - брой персонал, обща сума на активите и нетни приходи от продажби.

➤ *Развитие на финансовите пазари през XXI век:*

а/ познаването на първичния пазар, неговите особености и начин на работа ще е от особена важност както за инвеститорите, така и за емитентите и всички, които вярват, че в бъдеще икономиката ще се възроди именно чрез развитието на капиталовия пазар;

б/ чрез използването на валутен суап фирмата може да вземе заеми във валутата, която ще му предостави най-добрите условия. Валутните суапове променят профила на паричните потоци.

в/ използването на втория стълб на пенсионната система за стабилизиране на публичните финанси се оказва краткосрочно решение и не постигна желаните ефекти за намаляване на публичния дълг, но със сигурност разрушава доверието в системата.

➤ *Публичните разходи в ЕС:*

В съответствие с методиките за анализ и оценка на здравните разходи, използвани от Световната здравна организация, Организацията за икономическо сътрудничество и развитие и Европейската статистическа служба Евростат се установява се, че през периода 2014-2018 година абсолютната стойност на общите разходи за здравеопазване и стойността на общите разходи за здравеопазване на глава от населението в държавите членки на Европейския съюз отбелязват тенденция към непрекъснато увеличение.

➤ *Финансиране на селското стопанство:*

Въпреки значителното финансово подпомагане, което получава българското селско стопанство, отрасълът не използва конкурентните си предимства. Използваните до момента схеми за директно подпомагане на земеделските производители не са достатъчен стимул за нарастването на производителността и инвестициите, в резултат на което добавената стойност в сектора се запазва на ниски нива и дори продължава да спада в реално изражение. Най-добрият гарант за доходите на земеделските производители би трябвало да бъде ефективното и ефикасно управление на собствените им ресурси, а не толкова директната финансова подкрепа, която ги прави зависими и слабо продуктивни.

Assoc. Prof. Pavlina Dimitrova, Ph.D.
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF REGIONS

Collective monograph

Volume 3

***Current accounting and financial problems in the context of
globalization of the economy***

First edition

Academic publishing house "Talent"

University of agribusiness and rural development

Plovdiv, 2020

Academic publishing house "Talent"
University of agribusiness and rural development

Plovdiv, 2020