

Монографична библиотека „Знание и бизнес“, книга 1
Monographic library “Knowledge and business”, book 1

Фаня Филипова / Fanya Filipova
Анита Атанасова / Anita Atanassova
Венелин Георгиев / Venelin Georgiev
Светлозар Стефанов / Svetlozar Stefanov
Илиян Христов / Ilian Hristov
Калин Калев / Kalin Kalev
Станислава Тодорова / Stanislava Todorova
Минчо Минев / Mincho Minev

**ПРОБЛЕМИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД
СЧЕТОВОДСТВОТО ВЪВ ВРЪЗКА С КОНЦЕПЦИЯТА ЗА
ИНТЕГРИРАНА ОТЧЕТНОСТ**

**PROBLEMS AND CHALLENGES IN ACCOUNTING IN
CONNECTION WITH THE CONCEPT OF INTEGRATED
REPORTING**

2017

Издателство „Знание и бизнес“, Варна
Publishing house “Knowledge and business” Varna

This book or any part of it may not be copied or distributed electronically without the written permission of the authors.

Editor: Assoc. Prof. PhD Svetlozar Stefanov

Reviewer 1: Prof. PhD Geno Genov

Reviewer 2: Assoc. Prof. PhD Daniela Georgieva

© Fanya Filipova, Anita Atanassova, Venelin Georgiev, Svetlozar Stefanov, Ilian Hristov, Kalin Kalev, Mincho Minev, Stanislava Todorova, authors, 2017.

© Publishing house “Knowledge and business”, 2017.

This monograph is indexed in [RePEc](#).

ISBN 978-619-210-019-3

Editorial board “Knowledge and business”

Prof. PhD Petko Shterev Iliev – Head editor, University of Economics Varna, Bulgaria

Assoc. Prof. PhD Svetlozar Dimitrov Stefanov – Deputy Head editor, University of Economics Varna, Bulgaria

Assoc. Prof. PhD Julian Andreev Vasilev – Deputy Head editor, University of Economics Varna, Bulgaria

Assoc. Prof. PhD Anastasia Stefanova Konduktorova – Scientific Secretary, University of Economics Varna, Bulgaria

Julian Vasilev – prepress

Prof. PhD Marin Todorov Neshkov, University of Economics Varna, Bulgaria

Assoc. Prof. PhD Pavel Stoyanov Petrov, University of Economics Varna, Bulgaria

Assoc. Prof. PhD Sabka Dimitrova Pashova, University of Economics Varna, Bulgaria

Assoc. Prof. PhD Desislava Borislavova Serafimova, University of Economics Varna, Bulgaria

Chief Assistant Prof. PhD Todor Kostadinov Dyankov, University of Economics Varna, Bulgaria

Chief Assistant Prof. PhD Mariana Kaneva, University of Economics Varna, Bulgaria

Prof. PhD Zdzislaw Polkowski, Uczelnia Jana Wyżykowskiego, Polkowice, Poland

Prof. PhD Stefan Bojnec, University of Primorska, Koper, Slovenia

Prof. PhD Young Moon, Syracuse University, Institute for Manufacturing Enterprises, USA

Prof. PhD Rajesh Khajuria, Gujarat Technological University, Ahmedabad, India

Dr. Amin Parag, SIES Colleague of Management Studies, Navi Mumbai, India

ПРОБЛЕМИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЧЕТОВОДСТВОТО ВЪВ ВРЪЗКА С КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ИНТЕГРИРАНА ОТЧЕТНОСТ

*проф. д-р Ф. Филипова¹, доц. д-р Анита Атанасова², доц. д-р Венелин Георгиев³,
доц. д-р Светлозар Стефанов⁴, гл. ас. д-р Илиян Христов⁵, ас. д-р Калин Калев⁶, ас. д-р Минчо
Минев⁷, докт. Станислава Тодорова⁸*

¹University of Economics, Varna, Bulgaria
fanya_filipova@ue-varna.bg

²University of Economics, Varna, Bulgaria
aatanasova@ue-varna.bg

³University of Economics, Varna, Bulgaria
venelin_georgiev@ue-varna.bg

⁴University of Economics, Varna, Bulgaria
svetstefanov@ue-varna.bg

⁵University of Economics, Varna, Bulgaria
ilijan_hristov@ue-varna.bg

⁶University of Economics, Varna, Bulgaria
kalev_k@ue-varna.bg

⁷ Medical University, Varna, Bulgaria
mincho.minev@mu-varna.bg

⁸University of Economics, Varna, Bulgaria
stanislava_todorova@abv.bg

Резюме

Обект на настоящето изследване е концепцията за интегрирана отчетност и разнообразието от въпроси и проблеми, които тя поставя пред корпоративната отчетност. **Изследвани са** редица конкретни въпроси, свързани с реализацията на идеята за изготвяне на интегрирани отчети от страна на предприятията, **в т.ч. и от гледна точка на съществуващата среда в България.** **Цел на изследването** е изясняване необходимостта от интегрирана отчетност; нейната роля, обхват, съдържание, особености, институционализиране, правна рамка и някои проблеми, които тя поражда в банковия сектор, в добивната промишленост, сред нестопански организации (професионални организации); както и връзката ѝ с трансферното ценообразуване. **Изследването се фокусира върху следния кръг от въпроси:** какво е състоянието на финансовата отчетност днес и защо то се нуждае от промяна; каква е промяната в ревизираната концептуалната рамка на финансовата отчетност (МСС/МСФО) и как тя се свързва с концепцията за интегрирана отчетност; кое наложи създаването на новата концепция за интегрирана отчетност и какви са връзките и взаимодействията между законите финансови отчети и интегрираните отчети; каква е ролята и ангажиментите на независимите одитори спрямо информацията в интегрираните отчети; какво включва проблемът „стратегия-риск“ в интегрираната отчетност на банковите институции и как може практически да се реши; какви са проблемите и спецификите на интегрираните отчети в част от предприятията от добивната промишленост; дали интегрираната отчетност би довела до по-голяма полезност и прозрачност на информацията относно трансферното

ценообразуване, сделките между свързани лица и фирмените сегменти; каква е четивността на информацията от отчетите, и дали интегрираните отчети са в състояние да предоставят по-четивна, по-разбираема и по-полезна информация; концепцията за интегрирана отчетност приложима ли е за нестопански организации (професионални счетоводни органи и организации), където нефинансовите показатели са от водещо значение, а социалната отговорност е доминираща цел.

Общият брой на анализирани публични отчети в изследването е около 200; обхванат е времеви период 2010 – 2016 г. и дейността на разнообразен тип предприятия: стопански, в т.ч. публични компании, финансови институции, предприятия от добивната промишленост, а също и нестопански организации. Анализирани са както количествена, така и неколкоквествена (словесна) информация, публикувана както в интегрирани, така и в законови финансови отчети.

Монографичният труд е разработен по научен проект НП 159/2015 г.

Ключови думи: Интегрирана отчетност, корпоративна отчетност, устойчиво развитие, същественост, интегрирано мислене, бизнес модел, създаване на стойност, оповестяване на стратегия и риск, интегрирано отчитане в банковите институции, интегрирано отчитане в добивните индустрии, трансферно ценообразуване, оповестяване на свързани лица, оперативни сегменти, четивност на финансовите отчети, интегрирани отчети на професионалните счетоводни организации.

PROBLEMS AND CHALLENGES IN ACCOUNTING IN CONNECTION WITH THE CONCEPT OF INTEGRATED REPORTING

Fanya Filipova¹, Anita Atanasova², Venelin Georgiev³, Svetlozar Stefanov⁴, Ilian Hristov⁵,
Kalin Kalev⁶, Stanislava Todorova⁷, Mincho Minev⁸

¹University of Economics, Varna, Bulgaria
fanya_filipova@ue-varna.bg

²University of Economics, Varna, Bulgaria
aatanasova@ue-varna.bg

³University of Economics, Varna, Bulgaria
venelin_georgiev@ue-varna.bg

⁴University of Economics, Varna, Bulgaria
svetstefanov@ue-varna.bg

⁵University of Economics, Varna, Bulgaria
ilian_hristov@ue-varna.bg

⁶University of Economics, Varna, Bulgaria
kalev_k@ue-varna.bg

⁷Medical University, Varna, Bulgaria
stanislava_todorova@abv.bg

⁸University of Economics, Varna, Bulgaria
mincho.minev@mu-varna.bg

Abstract

The subject of this study is the concept of integrated reporting and the variety of issues it poses to corporate accountability. A number of specific issues related to the implementation of the concept of integrated reporting by enterprises, and from view of the existing environment in Bulgaria, have been analyzed. **The purpose of the study** is to clarify the need for integrated reporting; its role, scope, content, peculiarities, institutionalization, legal framework and some problems it generates in the banking sector, in the mining industry, among non-profit organizations (professional organizations); its connection with transfer pricing. **The study focuses on the following range of questions:** what is the state of financial reporting today and why it needs a change; what is the change in the revised IAS / IFRS conceptual framework of financial reporting and how it relates to the concept of integrated reporting; what required the creation of the new concept of integrated reporting and what are the links and interactions between legal financial statements and integrated reports; what is the role and commitment of independent auditors to the information in integrated reports what does the “strategy-risk” issue involve in the integrated reporting of banking institutions and how it can be practically solved; what are the problems and the specifics of the integrated reports in part of the extractive industries; whether integrated reporting would lead to greater usefulness and transparency of information on transfer pricing, related party transactions and company segments; what is the readability of the report information, and whether the integrated reports are able to provide more readable, more understandable and more useful information; does the concept

of integrated reporting apply to non-profit organizations (professional accounting bodies and organizations), where non-financial indicators are of the utmost importance and social responsibility is a dominant goal.

The total number of analyzed public reports in the survey is about 200; the time period 2010-2016 and the activity of a diverse type of enterprises: economic, incl. public companies, financial institutions, extractive industries and non-profit organizations. Both quantitative and qualitative (verbal) information, both in integrated and in statutory financial reports, has been analyzed.

Keywords: Integrated reporting, corporate reporting, sustainability, materiality, integrated thinking, business model, value creation, strategy – risk disclosure, integrated reporting of banking institutions, integrated reporting in mining industries, transfer pricing, related party disclosure, operating segments, readability of financial statements, integrated reports of professional accounting bodies.

Съдържание

ПРОБЛЕМИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЧЕТОВОДСТВОТО ВЪВ ВРЪЗКА С КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ИНТЕГРИРАНА ОТЧЕТНОСТ	4
PROBLEMS AND CHALLENGES IN ACCOUNTING IN CONNECTION WITH THE CONCEPT OF INTEGRATED REPORTING	6
1. Актуалност на проблема „Интегрирана отчетност“.Обект, предмет, цел, задачи, методика и ограничения на изследването. Работни хипотези.	10
2.Състоянието на финансовата отчетност днес. Нужда от промяна.	17
3. Промени в концептуалната рамка на финансовата отчетност, свързана с МСС/МСФО: запазване на статуквото и основание за наличие на отделна концептуална рамка за интегрирана отчетност.....	27
4. Генезис на концепцията за Интегрирана отчетност	49
5.Законовите финансови отчети и интегрираните отчети. Връзки и взаимодействия между тях. Одиторите и интегрираните отчети.	66
5.1. Прилики и различия му законовите финансови отчети, базирани на МСС/МСФО и интегрираните отчети.	66
5.2. Одиторите и интегрираните отчети.....	73
6. Проблемът „Стратегия-Риск“ в интегрираната отчетност на банковите институции	82
6.1. Особености на категорията „оперативно-стратегически риск“	82
6.2. Теоретични аспекти на понятието „стратегия“	84
6.3. Противоречивост на управлението на стратегическия риск.....	89
6.4. Отговорности за управлението на оперативно-стратегическия риск	96
6.5. Теоретична рамка за интегрирано отчитане на оперативно-стратегическия риск.	101
7. Интегрирани отчети, околна среда, социална отговорност. Приложение концепцията за интегрирана отчетност в добивната промишленост.....	112
7.1.Интегрирани отчети, околна среда, социална отговорност.	112
7.2.Приложение на концепцията за интегрирана отчетност в добивната промишленост. Интегрираната отчетност и отговорността по опазване на околната среда.....	127
7.2.1.За ползите от прилагане на интегрираната отчетност в добивната промишленост.	127
7.2.2. Обзор на световния опит при прилагането на концепцията за интегрирана отчетност в компаниите от добивната промишленост.	128
7.2.3. Нефинансовата декларация – стъпка или отстъпление от концепцията за интегрираната отчетност.	132
7.2.4. Интегрираната отчетност в практиката на водещите български предприятия от отрасъла добивна промишленост.....	136
8. Интегрирана отчетност и трансферно ценообразуване.....	144

8.1. Връзка между трансферното ценообразуване и интегрираната отчетност.	144
8.2. Трансферни цени и трансферно ценообразуване.	148
8.3. Нормативни изисквания към третиране, отразяване, представяне, документирание, оповестяване на трансферните цени и свързаните с тях въпроси.	153
8.3.1. Международна и национална регламентация.	153
8.3.2. Свързани лица.	161
8.4. Изследвания на трансферните цени и трансферното ценообразуване	172
8.4.1. Публикации за интегрирана отчетност и трансферно ценообразуване	172
8.4.2. Изследвания по отношение на трансферните цени.	173
8.5. Общо описание на емпиричното изследването и обосновка на извадката.	181
8.6. Резултати от дескриптивното и логическо изследване на отчети по отношение на оповестявания на свързани лица, секторна информация и други въпроси, свързани с трансферни цени.	187
8.7. Подходи към оценяване разбираемостта на публичните оповестявания.	197
8.7.1 Възможности за оценка на качеството на оповестяванията във финансовите отчети	198
8.7.2. Критичен преглед на изследванията за четивността.	203
8.7.3. Емпирични изследвания, свързани с разбираемостта на оповестяванията във финансови отчети.	206
8.8. Практическо изследване за разбираемостта на оповестяванията в интегрираните отчети по отношение на трансферните цени и свързани с тях въпроси.	211
8.9. Изводи по отношение изследването на трансферните цени в контекста на интегрираното отчитане	216
9. Интегрирани отчети на професионални счетоводни органи и организации: в подкрепа на концепцията за интегрирана отчетност.	221
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	252
ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА	259

1. Актуалност на проблема „Интегрирана отчетност”.Обект, предмет, цел, задачи, методика и ограничения на изследването. Работни хипотези.

***Ф. Филипова**

Интегрираната отчетност (Integrating Reporting)и свързаната с нея концепция за устойчиво развитие на компаниите и създаване на добавена стойност (Sustainability Reporting) е сравнително ново направление в корпоративната отчетност, за което по-активно се заговори от 2009 г. насам. Водеща причина за неговата поява е нарасналата критика към информацията, представена и оповестена във финансовите отчети и недоволството на обществото, инвеститорите и останалите заинтересовани лица от съществуващата информационна асиметрия. Разразилата се в края на 2007 г. световна финансово-икономическа криза още повече ускори процеса на търсене на подходи и концепции за качествена, уместна и прозрачна корпоративна отчетност. Така през 2010 г. се създаде Международен съвет по интегрирана отчетност (IIRC – www.theiirc.org)¹, в който участват регулатори, инвеститори, компании, органи, създаващи счетоводни стандарти, счетоводната професия. ***Обедняващото разбиране в тази коалиция е, че представянето на информация как предприятието създава стойност, е следващата стъпка в развитието на корпоративната отчетност.***

Интегрираната отчетност е съвкупност от финансова и нефинансова информация (последната е свързана с показатели относно клиентите и тяхната удовлетвореност; персонала; околната среда; сигурността на продуктите и услугите). Нуждата от това ново направление в отчетността се обуславя от факта, че е необходимо да има комуникация с обществото относно проектите и ценностите на компанията. Интегрираната отчетност е начин на споделяне на ценности между акционери, персонал, клиенти, общество. Тя дава точна картина на цялостното създаване на стойност от страна на предприятието. ***Нейното функциониране и краен продукт – интегрираните отчети, са плод на съвместните усилия на различните управленски звена /отдели/ в предприятието, като водеща е ролята на управленските счетоводители и на съставителите на финансовите отчети.*** Интегрираната отчетност започва да се прилага през последните няколко години от някои компании (преди всичко – публични дружества), най-вече от финансовия

¹IIRC - Той е резултат от съвместните усилия на Американския институт на експерт-счетоводителите (AICPA) и Английския институт на управленските счетоводители (CIMA).

сектор; енергетиката; добива на нефт, газ и други природни ресурси. Тя се базира на следните стълба:

- бизнес модела на предприятието;
- връзките с клиентите;
- бранда и репутацията на компанията;
- влиянието и връзките на предприятието с околната среда

Горните стълбове дефинират и *по-дългосрочните цели и визия на компанията*. Чрез интегрираната отчетност се постига стабилно(устойчиво) поддържане (sustainability) на цялата система, на цялата корпорация. Интегрираната отчетност е крайният продукт на един сложен интеграционен процес между различните части на компанията, от една страна, и клиентите и околната среда, от друга.

Чрез Закона за счетоводството (в сила от 01.01.2016 г.), Закона за независимия финансов одит, промените в Закона за публичното предлагане на ценни книжа и др., в българското законодателство, подобно на това в ЕС, вече са въведени основните изисквания към корпоративната отчетност, които да я доближат до разбирането за интегрирана отчетност – един цялостен, холистичен подход към дейността на компаниите. Това обуславя и актуалността на проблема за интегрираните отчети. Още повече, че българските изследвания в областта на интегрираната отчетност са изключително малко на брой.² Определени стъпки за изготвяне на интегрирани отчети правят част от българските предприятия във финансовия сектор, в сферата на телекомуникациите и др. Това налага цялостно и задълбочено проучване относно новата концепция за интегрирана отчетност и ролята на счетоводителите и одиторите в процеса на нейното развитие и осъществяване.

Изключително важно е да се отбележи, че концепцията за интегрирана отчетност **изисква нови, комплексни познания от страна на счетоводителите**. Финансовият екип (отдел) в дадено предприятие следва да изпълнява множество и комплексни

²Вж. Йонкова, Б. Интегрираното отчитане – отговорност и отчетност. ИК, УНСС, София, 2012 г.; Маринова, А. Атанасов. Нефинансовата информация във финансовите отчети като елемент на корпоративната социална отговорност и предпоставка за устойчиво развитие, https://scholar.google.bg/citations?view_op=view_citation&hl=bg&user=ae-nCM4AAAAJ&citation_for_view=ae-nCM4AAAAJ:2osOgNQ5qMEC; Нешева-Къосева, Н. Въведение в екологичното и социалното счетоводство, С., НБУ, 2014 г.

функции като: стратегическо планиране; стратегически анализ; прогнозиране на подалечните явления и риск-анализ, което се оказва по-важно за функциониране на предприятието в сравнение с прекомерното фокусиране върху краткосрочните флукуации и краткосрочни печалби. От отчетник и експерт по създаване на отчетна информация, днес счетоводителят все повече се превръща в бизнес партньор, който трябва да има стратегически фокус (мислене). Той следва отлично да познава бизнес модела на предприятието, който да е основа на фирмената счетоводна политика; да участва с професионалната си експертиза при евентуалната промяна на този бизнес модел, както и при създаване на алтернативни бизнес модели. Придобиването и адекватното използване на тези нови, комплексни по своя характер знания, са решаващи за създаването на качествени интегрирани корпоративни отчети.

Обект на настоящето изследване е концепцията за интегрирана отчетност и разнообразието от въпроси и проблеми, които тя поставя пред корпоративната отчетност. **Предмет на изследването** са редица конкретни въпроси, свързани с реализацията на идеята за изготвяне на интегрирани отчети от страна на предприятията, в т.ч. и от глед. т. на съществуващата среда в България. **Цел на изследването** е изясняване нуждата от интегрирана отчетност; нейната роля, обхват, съдържание, особености, институционализиране, правна рамка и някои проблеми, които тя поражда в банковия сектор, в добивната промишленост, сред нестопански организации (професионални организации); връзката ѝ с трансферното ценообразуване.

Задачите на изследването обхващат изясняване на следния кръг от въпроси:

1. Какво е състоянието на финансовата отчетност днес и защо то се нуждае от промяна.
2. Каква е промяната в ревизираната концептуалната рамка на финансовата отчетност, свързана с МСС/МСФО и как тя се свързва с концепцията за интегрирана отчетност.
3. Кое наложи създаването на новата концепция за интегрирана отчетност и какви са връзките и взаимодействията между законовите финансови отчети и интегрираните отчети.
4. Каква е ролята и ангажиментите на независимите одитори спрямо информацията в интегрираните отчети.

5. Какво включва проблемът „Стратегия-Риск“ в интегрираната отчетност на банковите институции и как може практически да се реши.

6. Какви са проблемите и спецификите на интегрираните отчети в част от предприятията от добивната промишленост.

7. Дали интегрираната отчетност би довела до по-голяма полезност и прозрачност на информацията относно трансферното ценообразуване, сделките между свързани лица и фирмените сегменти.

8. Каква е четивността на информацията от отчетите, и дали интегрираните отчети са в състояние да предоставят по-четивна, по-разбираема и по-полезна информация.

9. Концепцията за интегрирана отчетност приложима ли е за нестопански организации (професионални счетоводни органи и организации), където нефинансовите показатели са от водещо значение, а социалната отговорност е доминираща цел.

В изследването са използвани множество подходи за изследване като: критичен анализ на съществуващата литература по проблема и на неговото правно регулиране; логически анализ и синтез на разнообразието от научни виждания, изводи и резултати с цел формиране на авторово разбиране на идеята за интегрирана отчетност; количествени подходи, свързани с ръчно събиране, метрифициране и обработка на данни от публикувани финансови и интегрирани отчети на значими извадки от предприятия, в т.ч. дескриптивна статистика на оповестявания, софтуерен анализ на словесна информация в изследваните отчети, корелационен анализ, логически анализ и синтез на обработените данни. Извадките в емпиричните части на изследването включват:

1. 34 интегрирани отчета на чуждестранни предприятия с интегрирана отчетност за 2014 г., регистрирани в страни от Европейския съюз, които са били посочени като примерни от Движението за Интегрирана отчетност;

2. 42 интегрирани отчета на 28 чуждестранни компании от добивната промишленост, публикувани през периода 2011 – 2017 г. на сайта на Международния комитет за интегрирана отчетност.

3. ГФО за 2015 г. на 80-те водещи по приходи български предприятия от добивната промишленост.

4. ГФО на 2 водещи български банкови институции за периода 2014-2016 г.

5. Интегрираните и финансовите отчети на 5 най-влиятелни национални и международни счетоводни организации за периода 2010 – 2016 г.

Следователно, **общият брой на анализирани публични отчети е около 200; обхваща времеви период 2010 – 2016 г. и дейността на разнообразен тип предприятия: стопански, в т.ч. публични компании, финансови институции, предприятия от добивната промишленост, а също и нестопански организации. Анализирана е както количествена, така и неколичествена (словесна) информация, публикувана както в интегрирани, така и в законови финансови отчети. Всичко това дава основание за представителност на направените изводи и изразените мнения.**

Данните са събирани от интернет сайта на Международния съвет за интегрирана отчетност (IIRC), Търговския регистър, Българска фондова борса, Националният статистически институт и интернет сайтовете на участващите в извадките дружества и организации.

Работните тези и хипотези на изследването са следните:

- Успешното прилагане на концепцията за интегрирани отчети **не изисква** концептуално нов модел за финансова отчетност, **а по-скоро подобрения в настоящия такъв;**

- Интегрираните отчети налагат нарастващо използване на информация от **управленското счетоводство и от редица други звена (отдели) в предприятието** – производствен, доставки, продажби и маркетинг, човешки ресурси; от външни източници (данни и прогнози за микро и макро средата), и с активното участие на корпоративното ръководство;

- Интегрираните отчети водят **до съществени промени в ролята, функциите и компетенциите на счетоводителите и одиторите;**

- Интегрираните отчети поставят **нови въпроси пред фирмената прозрачност; публичната фирмена информация и конкуренцията;**

- **Интегрираните отчети повдигат въпроси, свързани със степента на увереност в качеството на публикуваната в тях информация и ролята на одиторите в това отношение;**

- **Интегрираната отчетност прилага по-широк подход към риска от традиционните рамки.** От гледна точка на стратегията, рискът и несигурността са еднакво важни. Те трябва да бъдат управлявани: инструментариумът за управление на

риска е количествен, докато за несигурностите трябва да се прилагат качествени методологии. Въпреки всичко, на определен етап, качествените прогнози трябва да бъде проведени в конкретна количествена форма с оглед вземане на решения;

- **В основата на ефективността на интегрираната отчетност лежи прозрачността на връзката стратегия – риск. Стратегическият риск се разглежда като оперативен,** особено от гледна точка на изпълнението на стратегията и ресурсите, които са необходими за постигане на стратегическите цели. Идентифицирането на КПР (ключови показатели за риска) трябва да почива на стратегическите цели и очакваните рискови събития, които могат да засегнат постигането на целите;

- **Фундаментален въпрос в интегрираните отчети е степента на взаимно влияние на финансови и нефинансови показатели.** Финансовите и нефинансови аспекти са в причинно-следствена връзка и допълват картината за устойчиво развитие, полезна за инвеститорите;

- **За прогнозиране на корпоративните кризи** голяма е ролята на стратегическите и нефинансови фактори, които следва да бъдат представени в интегрираните отчети;

- **Интегрираната отчетност е проектирана за да създаде и отрази интегрирано мислене в рамките на компаниите;**

- **Интегрираният отчет следва да представи компанията като отговорен участник в икономическите, социалните и екологичните процеси в страните, в които оперира. Поради това компаниите от добивната промишленост биха могли да извлекат най-голяма полза от прилагане на концепцията за интегрираната отчетност;**

- **Трансферното ценообразуване (ТЦе) не присъства по очевиден начин в публикуваните документи на Международния съвет за интегрирана отчетност (IIRC).** Въпреки това, **ТЦе е неизбежно свързано с интегрираната отчетност.** Последната може да се яви едно доброволно продължение на оповестяванията по МСС, даващо необходимата полезна информация на външните потребители по отношение на трансферните цени и други чувствителни въпроси за оценка на действителното състояние на едно предприятие, процесът на създаване на стойност и социалната му отговорност;

- **Във финансовите отчети (ФО), които съпътстват интегрираните отчети (ИО), се оповестяват всички задължително изискуеми аспекти на свързани лица,**

секторна информация и други данни, свързани с трансферни цени по приложимите счетоводни стандарти, ако предприятията са избрали представяне на ИО съвместно с ФО (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013, р. 8). В обособената част на ИО, съпътстващи ФО или при ИО, които са представени самостоятелно информацията по отношение на ТЦ, свързаните лица или секторната информация макар и съкратено присъства, доколкото тя има висока социална значимост, както и важна роля за обяснение източниците за създаване на стойност за компаниите в минало, настояще и бъдеще;

- **ИО носи богата, но синтезирана информация по отношение на трансферните цени.** Това е пряко свързано с изискването към ИО да представи ясно връзката между различни елементи на информацията, характеризиращи създаването на стойност от компанията (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013). Но информацията е с усложнена четивност и разбираемост;

- **Интегрираната отчетност играе важна роля и при представяне дейността на нестопанските организации.** Това в най-голяма степен се отнася до оповестяване на информация относно техния модел, среда и рискове, съпътстващи функционирането им; оповестяването на ключова нефинансова информация, характеризираща тяхната дейност и резултати.

2. Състоянието на финансовата отчетност днес. Нужда от промяна.

***Ф. Филипова**

През последните 10 –тина години сериозен проблем в развитието на финансовата отчетност е **невъзможността да задоволи всички информационни нужди поради обективните ограничения, свързани с нейния обхват и инструментариум, но и поради нуждата от ревизия на концептуалната ѝ рамка.** Критиките към финансовото счетоводство и въобще към финансовата отчетност, не са от днес, но в периоди на икономически кризи, на глобални промени и размествания в световната икономика, а и на финансови скандали, те са особено остри. През последните години в западната специализирана литература е типично да се срещнат изрази от рода: “Счетоводството губи фокуса си върху реалността”; “Бъдещето на счетоводството и оповестяването в един развиващ се свят: нужда от драматична промяна”; “Губят ли финансовите отчети своята релевантност?”; “Остарял ли е счетоводният баланс?” “Дойде часът брандовете да се появят във вашия баланс”. Авторите на подобни публикации аргументират своите провокативни въпроси и твърдения с цифри: например, запазената марка /бренд/ на “Coca cola” се оценява на 72,5 млрд. долара, което представлява 51 % от пазарната ѝ капитализация. Подобна е ситуацията при компании като Nike, Hertz и др. Тези стойности обаче в счетоводните им баланси липсват, тъй като брандовете в търговския смисъл на думата, не подлежат на счетоводно отчитане, защото за тях липсва достоверна и надеждна оценка. Същото се отнася и до разходите за научна и изследователска дейност и тези, свързани с инвестиране в човешкия капитал. В повечето случаи счетоводно те се третираат като разход, но не и като актив. По своята същност те са по-скоро нематериални активи и появата им в баланса би приближила балансовата до пазарната стойност на дадена компания. Но, следва да се има предвид, че в концептуалната рамка, изготвена от Американския борд за финансово-счетоводни стандарти е посочено, че финансовото счетоводство **не е създадено директно да измерва стойността на предприятието.** Следователно, пазарните и счетоводните оценки не могат да съвпадат и оттук – в счетоводния баланс (отчета за финансовото състояние) да се показват всички онези активи, които според пазара имат стойност, ценност, но не отговарят на някои счетоводни критерии за признаване на активи. Счетоводството с присъщия си консерватизъм се нуждае от доказателства, които да

му дадат основание да признае даден обект – актив, пасив, приход, разход. Най-сигурното доказателство е реално осъществена сделка, операция, при която възниква и недвусмислена и уместна оценка за съответния отчетен обект. Ако капиталовите пазари не винаги реагират рационално и понякога пазарните цени на ценните книжа са твърде нелогични, то счетоводството следва друга логика: да изчака безспорните и недвусмислени доказателства за отразяването на съответния счетоводен обект.

Като пречки при признаването на нематериалните активи в счетоводство се изтъкват:

- времето разминаване – разходите и усилията да се създаде един актив могат да възникнат много преди крайният продукт да може да носи бъдеща икономическа изгода;

- корелационно разминаване – твърди се, че при нематериалните активи не съществува традиционната връзка между направените разходи и бъдещите ползи, както е при материалните активи;

- невъзможността компанията да инвентаризира нематериалните си активи;

- различните правила за признаване на едни и същи нематериални активи, придобити отвън, и такива, създадени в предприятието;

- невъзможността редица нематериални активи, най-вече вътрешно-създадените, да отговорят на критерия за признаване “наличие на контрол”.

През последните години много специалисти отбелязват, че липсва връзка между информацията, представена във финансовите отчети и тази, от която се нуждаят инвеститорите и кредиторите. Някои характеризират това като “липса на връзка между компаниите на новата икономика и финансовата отчетност на старата икономика”. Акцентира се върху това, че потребителите желаят:

1. Повече оповестявания относно нефинансова информация, в т.ч. и повече информация относно рисковете и несигурностите, както и относно преценките на ръководството. Тук възникват редица въпроси като: за кои рискове да се предоставя информация (кредитни, валутни, лихвени, ликвидни); как тези рискове да се измерват и оценяват от страна на ръководството, т.е. какви да бъдат моделите за оценка на риска; съпоставяне на разходите по оценка на риска с ползите от съответните оповестявания.

2. Повече прогнозна информация, включително такава, която разкрива бъдещата перспектива на предприятието; представяне на факторите, които създават една по-дълготрайна стойност.

3. Повече информация относно нематериалните активи.

Основен упрек към финансовата отчетност е, че тя не обхваща онези движещи стойността сили, които доминират в новата световна икономика (тази на 21-ви век).

Специалистите формулират три причини, поради които счетоводството не е в крак с новата икономика:

1. Традиционната финансова отчетност се фокусира върху способността на предприятието да реализира стойност от наличните активи и пасиви, т.е. нейният фокус е миналото. А новата парадигма във финансовата отчетност е тя да обхване и представи способността на предприятието да създава стойност.

2. Важните стойностни стимули в новата икономика в голяма степен са нефинансови и не се представят във финансовите отчети. Но с усъвършенстване на системата за измерване, следва да се създаде възможност инвеститорите и кредиторите да ги използват и сравняват помежду си. Сред водещите за инвеститорите и финансовите аналитици показатели се нареждат: пазарното нарастване на компанията; свободните ѝ парични потоци; качеството на фирменото управление; пазарния дял; резултатите от дейността на отделните бизнессегменти; стратегическото направление; капиталовите разходи; печалбите; приходите от нови продукти и изделия; влиянието на пазарните цени на стоките; производствените разходи; състоянието на производствените мощности; качеството на продукцията. За част от тях финансовите отчети дават информация, а за друга – не. И оттук възникват информационните разминавания и информационната неудовлетвореност на капиталовите участници, водеща до остри упреци към финансовата отчетност.

3. Значението на нематериалните активи е значителна черта на новата икономика. Но в момента, във финансовите отчети се представят главно нематериални активи, придобити отвън. Проблемът е как да се отчетат вътрешно-създадените нематериални активи.

Към горните причини за проблемите на финансовото счетоводство, могат да се добавят още и:

1. Съществуващите разминавания и различните информационни потребности на потребителите на счетоводната информация. Причините за тези

разминавания са много, но те основно се коренят в различията в целите и мотивите на изготвящите и ползващите финансово-счетоводната информация. Тук силно влияние оказва алчността, както и страхът в мениджърите от загуба на конкурентна позиция; доминирането на краткосрочните пред дългосрочните управленски цели и др.

2. Информационно-технически трудности - иновациите в бизнесстратегииите на компаниите, които превръщат утвърдените исторически граници на счетоводството в остарели и несползни.

Традиционните финансови отчети стават все по-несвоевременни и с намаляваща ползност за инвеститорите и аналитиците. Проблемите на финансовата отчетност възникват отчасти поради използването на модела за изготвяне на отчети с общо предназначение. При него предприятията представят на различните потребители един и същ отчет, а тези потребители имат различни цели и оттук – различни информационни потребности. Разнородността на потребителските нужди и постоянната промяна, която настъпва в тях, са обусловени от:

- потребителските цели и подходите за вземане на решения;
- вида на инвестициите, които се анализират и оценяват;
- ситуацията, в която се намира предприятието;
- персоналните предпочитания на потребителите;

Създаването на финансови отчети съобразно потребностите на потребителите, т.е. отчети не с обща, а със специфична цел, за някои специалисти е решение на проблема, свързан с ползността на финансовите отчети. Тук обаче възникват редица сложни въпроси:

- какво точно да бъде съдържанието на тези финансови отчети със специфична цел; следва ли и кой да регламентира тяхното съдържание и структура;

- каква да бъде формата на представяне на информацията в тях – справки, таблици, графики, словесно оповестяване, аудио и видео представяне или комбинация от посочените;

- кой да изготвя тези отчети и какви ще бъдат разходите за това; кой ще поеме тези разходи; да се предостави ли на потребителите да извличат от отчетите с обща цел съответната информация сами според нуждите си

Драматичните промени в технологиите и глобалната икономика променят финансовата отчетност: проблемът на съвременния финансово-отчетен модел на представяне е *как да стане по-уместен за инвеститорите; как по-добре да отрази*

онова, което ръководството прави за да генерира доход за компанията. В много отношения настоящият модел за финансово представяне е по-подходящ за произвеждащите икономики, а не толкова за икономики, базиращи се върху извършване на услуги и създаване и прилагане на знания. Той измерва историческата цена на материалните активи, но игнорира ключови фактори за формиране на фирмената стойност като ноу-хау-то и пазарния дял на компанията. Това кара редица специалисти да заключават, че по този начин информацията във финансовите отчети е непълна, дори неточна; дава неправилна представа за фирменото богатство и е с намаляваща уместност за инвеститорите. Всичко това повдига въпроса: каква би била бъдещата финансова отчетност. Ето някои очаквани нейни черти:

1. Използвайки съвременните технологии, компанията ще предоставят все повече информацията, свързана с тяхната дейност, включително и финансовите си отчети, по интернет. Тази информация ще бъде все по-всеобхватна, включвайки като финансови, така и нефинансови данни и показатели като: пазарен дял и пазарно нарастване; бранд и утвърждаването му на новоразвиващи се пазари; дистрибуционни канали; интелектуален капитал и наемане на ключов персонал; удовлетвореност на клиентите и на персонала и др.

2. Като се има предвид, че различните потребители, в т. ч. и различните инвеститори имат различни информационни нужди, изготвянето на един финансов отчет, който да задоволи различните нужди, е остаряла концепция. Например, институционалните инвеститори и рейтинговите агенции се нуждаят от цялостни, пълни отчети, докато регулиращите и лицензиращи органи и дребните инвеститори биха се задоволили със сбити, съкратени финансови отчети.

3. Оповестяване на повече информация, свързана с бъдещето на компанията, включително свързаните с функционирането ѝ финансови рискове.

4. Ако корпоративните финансови отчети не отразяват корпоративната стратегия и качеството на корпоративното управление, значението им за заинтересованите лица, и най-вече за инвеститорите, значително ще намалява.

Днешните проблеми на финансовата отчетност отчасти са породени и от съществуващите противоречия и слабости в счетоводните стандарти. За това могат да се дадат редица примери, но то не е обект на настоящето изследване. Особен проблем се явява *оценяването във финансовите отчети*. Въпросът, „Коя е „вярната стойност“ – пазарната (справедливата) или другите оценки в счетоводството?“, все още няма

еднозначен отговор. Имайки предвид, че справедливите оценки се използват най-вече по отношение на оценяването на финансовите активи и пасиви, тук основният проблем е как да се определи справедливата стойност на базата на оценъчен модел, когато липсват съответните подходящи пазарни цени. А отговорът на този въпрос е свързан с границата между двете качествени характеристики на счетоводната информация: уместност и надеждност: базираната върху оценъчен модел справедлива стойност може да се окаже по-уместна при дадена ситуация, но от своя страна, пазарните цени са по-лесно верифицируеми и по-трудно могат да се манипулират.

Значими проблеми пред финансовата отчетност повдига и масовото представяне и ползване на информация чрез интернет: използването на интернет за представяне и оповестяване на финансовата информация променя начина на предоставяне на финансово-счетоводната информация, а оттук – и на процесите на търсене и предлагане на такава на капиталовите пазари. Огромното нахлуване на интернет, в т. ч. създаването на собствени сайтове от страна на различните компании поражда необходимост от стандартизиране на начина, на формата на представяне на информацията и създаване на единен електронен стандарт – XBRL (eXtensible business reporting language). Изследванията сочат, че е налице значимо различие между предприятията в начина на представянето на финансовата информация в интернет; в своевременността и периодичността; във възможността за копиране на данните от отчетите и техния анализ. А преимуществата на електронното предоставяне на информацията са безспорни:

- спестяват се разходи за отпечатване и изпращане на финансовите отчети до потребителите;

- може да се комуникира и с непознати потребители, което води до увеличаване на броя на потребителите на финансово-счетоводната информация (широк кръг потребители);

- информацията е по-своевременна;

- данните може да се копират и обработват за нуждите на анализа.

Преминаването към електронно представяне и предоставяне на финансовата информация накара водещите счетоводни институции да извършат сериозни проучвания в тази сфера. Американският борд за финансово-счетоводни стандарти публикува през 2000 г. изследването “Електронното предоставяне на финансова информация”, а Бордът за МСС през 1999 г. – “Бизнес отчитането в Интернет”. Днес

вече е факт форматът за електронна отчетност - XBRL (безплатен глобален стандарт за обозначаване и обмен на бизнес информация). При електронния начин на предоставяне на финансова информация на потребителя се дава достъп както до отчетите на компанията, така и до аудио и видео информация; е-мейли, до линкове с коментари на финансови аналитици. Съвременните технологии позволяват потребителите да извличат данните и да ги обработват в различни таблици, чрез графики и пр. Следователно, налице е една нова отчетна парадигма – *електронната отчетност*. Целта ѝ е финансовите отчети от периодични да се превърнат в средство за постоянен диалог с потребителите, а също и отчетните данни да се предоставят евтино и лесно във вида, удобен за тези потребители. Посочените по-горе счетоводни тела считат, че няма добре изграден отчетен модел за електронно представяне и предоставяне на финансовата информация. Основните им предложения в тази посока са:

1. Създаване на национално и международно равнище на Кодекси за поведение, включващи критериите и изискванията към електронната отчетност.
2. Финансовата информация следва да пълна, а не да се предоставят части от отчетите и твърде обобщена информация, което може да доведе до объркване сред потребителите.
3. Своевременно предоставяне, както и ясно и точно датиране на представяните данни.
4. Лесен достъп на потребителите до електронно представените данни и възможност за тяхното копиране и обработка за нуждите на анализа.
5. Подходяща система за защита на данните, което би повишило тяхната надеждност. Тук е и въпроса дали представените електронно данни са одитирани или не, и кой следва да упражни контрол върху електронния формат на одиторския доклад.

През последните години моделът на финансово отчитане е обект на преразглеждане от водещите счетоводни институции в света. Особен акцент се поставя върху две сфери, които в по-голяма степен следва да отразят вътрешното разбиране на ръководството относно:

- **установяване на значимите бизнес рискове (risk reporting)** - тук проблем е нежеланието на ръководство да даде изчерпателно и честно оповестяване;

- **обширното представяне на бъдеща, прогнозна информация** - тук проблем е нейната надеждност.

Проучвания, извършени от Американския борд за финансово-счетоводни стандарти (FASB) относно състоянието на финансовата отчетност в САЩ посочват:

1. Липса на общоприети дефиниции за елементите на финансовото представяне (на дейността) и съществуването на непоследователна практика в това отношение;

2. Липса на консенсус или на общоприето разбиране относно ключовите показатели или индикатори за дейността, които финансовите отчети следва да представят;

3. Нарастващата про-форма отчетност и други факти говорят, че използването на показателя “нетна печалба” намалява. Често се използват алтернативни показатели като нарастване на приходи; свободен паричен поток; ЕБИТДА (печалба преди лихви, данъци и амортизация) .

Общоприето е сред счетоводните специалисти, че добрата финансова отчетност почива върху три стълба:

1. Счетоводни стандарти, които “поставят правилата на играта” и които разумно отразяват икономическата реалност.

2. Счетоводна и одиторска политика и практика, които да транслират правилата на счетоводните стандарти в разбираеми, точни и своевременни отчети.

3. Законова рамка и контролни механизми, които да гарантират нужната дисциплина и спазване на правилата. Затова анализът на съвременното състояние, проблемите и перспективите пред финансовото счетоводство, следва главно да се фокусира върху тях. Основен проблем при създаване на счетоводните стандарти не е намирането на най-точното счетоводно решение, а постигането на разумен и балансиран компромис между противоречивите интереси на заинтересованите от счетоводната информация лица.

Настоящият счетоводен модел ще бъде атакуван от все по-гъвкавите и разнообразни организационни структури, в които функционират предприятията; от нарастващия размер на инвестициите в нематериални активи; от все по-масовото използване на финансови инструменти за управление на различните рискове, както и от промените в информационните технологии.

Финансовите отчети следва да предоставят информация относно възможността на предприятието да генерира парични потоци. Това тяхно качество е основа на прогнозната им функция. Ползвайки информацията от отчетите потребителите следва да придобият ясна представа за извършената дейност и да могат да направят преценки за бъдещото развитие. Основен показател за дейността е печалбата, но той днес все повече се оказва недостатъчен. Очевидно е, че съвременното развитие на счетоводството като теория и практика, в т.ч. и на финансовото счетоводство, е поставено пред редица предизвикателства:

- бурното развитие на процесите на глобализация, в т.ч. и на капиталовите пазари

- усложняване дейността, структурата и стратегиите на големите компании

- наличието на определени политически, социално-икономически, правни и национални различия

- нуждата от възвръщане на общественото доверие относно полезността и достоверността на счетоводната информация

- необходимостта от по-своевременна, по-пазарно ориентирана, по-детайлна и с по-значими прогнозни свойства счетоводна информация.

Всичко това налага сериозна и непрестанна работа от страна на счетоводните регулатори, от професионалните организации, от заинтересованите органи и институции, а също и от страна на счетоводните учени.

Сериозен проблем на финансовата отчетност днес са грешките, нарушенията и злоупотребите при представянето и оповестяването на информацията в отчетите. Важен проблем днес е и намалялото, дори отчасти загубено доверие на потребителите към информацията във финансовите отчети. Финансовите скандали и фалити на големи компании през последните години задълбочиха този проблем и повдигнаха редица остри въпроси към финансовата отчетност и свързаните с нея лица – органи, изготвящи стандарти; регулатори, потребители; съставители на отчети; фирмено ръководство; одитори и др.

Справедливата стойност все по-широко ще намира място в процеса на счетоводно оценяване. Но от тук ще нарастват и трудностите с нейното определяне. Особено в условия на несигурност и на неликвидни пазари, каквата е ситуацията в периоди на икономически кризи. Повечето счетоводни оценки се базират върху дадена пазарно-определена сума, изразена като получени или платени пари, или върху

текущата пазарна стойност. Тези оценки са по-надеждни в сравнение с оценките, определени въз основа на очакваните парични потоци. Когато обаче липсват такива налични, видими пазарни оценки, счетоводителите се обръщат към бъдещите парични потоци. Днес се приема, че настоящата стойност е инструмент, използван да отрази времевата стойност на парите при оценяването. Тя е една от основите на икономикса и корпоративните финанси и е елемент на най-съвременните модели за оценка на активите.

През последните 15 години (след 2002 г.) водеща тема при обсъждане и изследване на проблемите на счетоводството въобще, в т.ч. и на финансовото счетоводство, е въпросът за счетоводната хармонизация, за конвергенцията и за нуждата от единни глобални счетоводни стандарти. Процесът на създаване на глобални счетоводни стандарти не би бил успешен, ако той не признае и не се съобразява с различията на средата, в която функционират различните компании. Преминаването към нова, единна счетоводна база е стратегическо решение за всяка една страна и то трябва да отчита особеностите в местното законодателство, както и предпочитанията на инвеститорите и финансовите аналитици. Не трябва да се подценяват и такива прагматични фактори като размера на разходите за преминаването към нови счетоводни стандарти, както и влиянието им върху вътрешната корпоративна отчетност. Счетоводството и счетоводните стандарти са оръжие, към което политиците в развитите страни прибегват, особено в период на трудности и криза. А самата финансова криза от 2007 г. показва колко податлива на политически натиск е счетоводната система, която прокламира като свой основополагащ принцип неутралността при представяне и оповестяване на финансовата информация.

Важно обстоятелство, свързано с посоката на развитие на публичната отчетност, както и на счетоводната и одиторската професия е **склученото на 12.07.2016 г. споразумение между AICPA и CIMA за създаване на нова международна асоциация**. Това показва засилване връзката между публичната (финансовата отчетност), нейната проверка от независими одитори, и **информационната подкрепа от страна на управленското счетоводство**.

3. Промени в концептуалната рамка на финансовата отчетност, свързана с МСС/МСФО: запазване на статуквото и основание за наличие на отделна концептуална рамка за интегрирана отчетност.

***Ф. Филипова**

През 2004 г. Бордът за МСС и Американският борд за финансово-счетоводни стандарти (FASB) започнаха съвместен проект за ревизия на Концептуалната рамка към МСС. През 2010 г. бяха публикувани две глави от този проект – относно целта на финансовите отчети с общо предназначение и качествените характеристики на полезната за потребителите финансова информация. Също така бяха публикувани част от концепцията за отчитащото се предприятие, дискусиите около дефинициите относно елементите на финансовите отчети и оценъчните концепции. Но, **през 2010 г. двата борда преустановиха съвместната работа по този проект.** През 2012 г. Бордът за МСС самостоятелно поднови работата по проекта и през 2013 и 2015 г. публикува дискуссионни документи и проект за нова Концептуална рамка. Започвайки отново, Бордът за МСС реши да използва доброто от съществуващата Концептуална рамка, като я актуализира, подобри и допълни, и **се отказа от първоначалната идея за изготвяне на напълно нова такава** (която да се изпълни чрез 8 отделни фази).

Още през юли 2006 г. Бордът за Международни счетоводни стандарти (БМСС) публикува първата част (фаза “А”) от проекта си за ревизия на концептуалната рамка към МСС (съвместен труд с Американския борд за финансово-счетоводни стандарти). Тя е посветена на въпроса за целта и качествените характеристики на финансовите отчети. Към онзи момент, в проекта правят впечатление няколко неща:

1. Вече не само инвеститорите, а по-всеобхватния термин “доставчиците на капитал” са посочени като първостепенни потребители на информацията от финансовите отчети. Към тях се отнасят както собствениците - инвеститори, така и други финансиращи предприятието лица – заемодатели (облигационерите, кредитиращи банки, доставчици, персонал). Но все пак – финансовата отчетност основно е насочена **към капиталовите доставчици.**

2. Степента, до която финансово-счетоводната информация е полезна зависи от нейните качествени характеристики. Като две фундаментални такива се сочат **уместността и честното представяне на информацията.** А като допълващи се разглеждат: сравнимост и постоянство; верифицируемост и надеждност;

своевременност и разбираемост. Този **нов подход при ранжирането на качествените характеристики** се различава от съществуващото до момента разбиране, регламентирано в американските счетоводни правила и в Общите положения към МСС, а именно: надежността и уместността са двете основни качествени характеристики, от чието взаимодействие зависи полезността на счетоводната информация за инвеститорите, кредиторите и другите потребители. Различните информационни нужди на потребителите предопределят важността, предимството, което те дават на едната или другата характеристика. За съставителите на финансовите отчети, както и за техните одитори, водеща, е надежността, защото тя води до по-голяма верифицируемост на данните, особено на използваните оценки в отчета. Това от своя страна е свързано и с правната отговорност на съставители и одитори и с евентуалните последици от заведени срещу тях съдебни иски. Обратно, за инвеститорите водеща качествена характеристика на информацията е уместността, поради което при оценяването на счетоводните обекти за тях по-полезна, по-уместна е справедливата цена. Чрез нея те биха могли да направят по-добри преценки и прогнози за бъдещите натрупвания в предприятието и за рисковете в дейността му. Но за сметка на това, определянето на справедливата стойност е свързано с по-голяма субективност, преценки и отсъждане от страна на ръководството и по-трудно подлежи на проверка (доказване, верифициране). Всичко това води до липса на консенсус относно това – кои качествени характеристики да бъдат основни, водещи при изготвяне и представяне на информацията във финансовите отчети. До момента водещите счетоводни тела (Американският борд за финансово-счетоводни стандарти, Бордът за МСС) приемаха компромисния подход – и надежността и уместността са еднакво важни, основни. Но във варианта на Концептуална рамка към МСФО от 2010 г. се прави своеобразно отстъпление и то в полза единствено на потребителите – доставчици на капитал - като се дава приоритет на уместността пред надежността като качествена характеристика. Ако приемем, че същността на “надежността” се свързва с понятия като точност, прецизност на счетоводната информация; възможност за нейното верифициране; липса на грешки или двусмислие, както и вярно представяне на икономическата реалност в предприятието, то в известна степен използването на термина “честно представяне” като фундаментално изискване замества изключването на “надежността” като основна и прехвърлянето ѝ в групата на допълващите качествени характеристики на финансово-счетоводната информация.

Някои изследвания определено сочат, че “вярно” и “честно” представяне не са едно и също нещо, поради което не случайно те се използват като израз и не би следвало да се отъждествяват. Верността е качество, което е налице, ако данните във финансовите отчети отговарят на съществуващите факти, а честността се свързва с изискването информацията в отчетите да не е заблуждаваща. Представянето на информацията вярно и честно означава да се дадат незаблуждаващи, неподвеждащи оценки за истинската, “вътрешната стойност” на компанията, което от своя страна е условие за функциониране на ефективните капиталови пазари. В крайна сметка, и уместността и честното представяне като качествени характеристики са призвани да подпомогнат инвеститорите и другите доставчици на капитал за ефективно прогнозиране и за вземане на разумни икономически решения. Освен това, “вярното и честно представяне” е една динамична концепция; тя е и въпрос на етика, на морал.

3. Отделно са изяснени, но като част от качествените характеристики следните качества на информацията във финансовите отчети: прозрачност; вярно и честно представяне; доверие; високо качество.

4. Като основно ограничение на информацията, включена във финансовите отчети, проектът посочва обстоятелството, че тази информация до голяма степен се базира на управленски преценки, а не на точни оценки и че при изготвянето ѝ се прилага професионално отсъждане. Затова потребителите следва да използват и други източници на информация, включително за общото макроикономическо развитие, за очаквани законодателни промени, за развитието на съответния отрасъл и др. Важен източник е и управленският коментар (отчетът, докладът за дейността), както и оповестяването на значимите преценки и предположения, от които ръководството е взело под внимание, при формиране на счетоводната си политика.

5. Ограниченията са свързани с прилагането на принципа “значимост” при представяне и оповестяване на информацията в отчетите, както и със съпоставянето на “разходи” – “ползи” при изготвяне на счетоводната информация.

На 16.10.2008 г. Бордът за МСС публикува дискуссионен документ за обсъждане, озаглавен „Предварителни виждания относно финансовото представяне”. Той представлява фаза „Б” от съвместната му работа с FASB относно представянето в отчетите. Фаза „А” бе завършена в края на 2007 г. с направените промени в МСС 1 относно: изготвяне на Отчет за всеобхватния доход и представяне на отчет за финансовото състояние (счетоводен баланс) към началото на най-близкия съпоставим

период в пълния комплект на финансовия отчет, когато предприятието прилага счетоводната си политика ретроспективно или прави ретроспективни преизчисления. Публикуваният през октомври 2008 г. проект разглежда по-фундаментални въпроси, свързани с представянето във финансовите отчети, включително съдържанието на всяка една от основните справки в отчета, както и някои допълнителни, нови изисквания към оповестителната част. Важно е да се отбележи, че този проект не се отнася до:

- нестопанските предприятия
- тези, които ще прилагат МСС за малки и средни (непублични) предприятия

Терминът „представяне във финансовите отчети“ не е дефиниран от двата борда в създадените от тях стандарти, но при определяне обхвата на проекта, те имат предвид следните аспекти на представяне във финансовите отчети:

1. Представяне на финансова информация, включена в основните справки на отчета – как активите, пасивите, собственият капитал, приходите, разходите, печалбите, загубите и паричните потоци следва да се групират и сумират.
2. Представяне на финансова информация в бележките, която да подпомогне разбирането на информацията в основните справки.
3. Представяне на финансовата информация в междинните отчети.
4. Представяне на финансовите показатели за доходност на акция – дали да бъде в основните справки (отчета за дохода/за всеобхватния доход), или в бележките.
5. Управленската дискусия и анализ – те следва да придружават отчета, но не са част от него, поради което са извън обхвата на проекта.
6. Представяне на нефинансова и прогнозна финансова информация - подобно на посоченото в т. 5 те също не са в обхвата на проекта.

В основата на предложения за обсъждане документ (*след 2010 г. с отдеглянето на FASB от проекта за нова Концептуална рамка на МСС, този документ бе изоставен*) стоят целите на финансовите отчети, поради което чрез предложения подход за финансово представяне следва:

- да се представи една интегрирана, единна финансова картина за дейността на предприятието
- да се десагрегира (раздробява, детайлизира) информацията така, че да е полезна за оценка на размера, времето и несигурността на бъдещите парични потоци
- да помогне на инвеститорите да оценят възможностите на предприятието да

погасява своите задължения и да инвестира

- да се види как ръководството изпълнява своята отговорност по отношение фирменото имущество.

За да се може информацията от отчета да дава на доставчиците на капитал (инвеститори и кредитори) една интегрирана финансова картина на предприятието, в проекта се предвижда в отчета за финансовото състояние (счетоводния баланс) активите и пасивите да се класифицират според тяхното участие в дейността, а именно:

- активи и пасиви в бизнес секцията, включваща оперативната и инвестиционна дейност;

- активи и пасиви във финансовата секция
- данъци върху дохода
- активи и пасиви в преустановени дейности
- собствен капитал

В рамките на тази основна класификация активите и пасивите следва да се подразделят на краткосрочни и дългосрочни, или според участието им в оперативния цикъл, ако това е по-подходящо. По подобен начин е предложено да се извършва класифицирането на отчетните обекти и в отчета за всеобхватния доход и в отчета за паричните потоци. Следователно, водещ при класифицирането на перата в основните справки следва да бъде управленският подход, т.е. как те участват в дейността и този подход да е единен и да се следва последователно. Управленските критерии за класифициране трябва да бъдат оповестени в бележките към отчета и всяка промяна в тях ще се третира като промяна в счетоводната политика на предприятието. Подобен подход (по функционален признак и според вижданията на ръководството) крие сериозната опасност за висока степен на субективизъм от страна на мениджмънта и трудна верифицируемост от страна на външните потребители - в коя точно дейност действително се използват съответните активи, пасиви, или се генерират приходите, разходите и паричните потоци. Този подход би довел и до намаляване сравнимостта на информацията между финансовите отчети на отделните предприятия, ползващи специфични критерии за класифициране на отчетните си обекти. Освен това в проекта не се дава отговор на въпроса как следва да се класифицират пера (главно активи), които едновременно се ползват в повече от една дейност, или как следва да се постъпи ако през текущия отчетен период дадени пера са променили начина си на употреба и

са преминали от една дейност в друга. Твърде много проблеми ще възникнат и при информационното осигуряване на прилагането на този подход, особено в случаите когато предприятието текущо не води систематично отчитане (най-вече аналитично) в разрез по бизнес дейности (оперативна и инвестиционна) и финансова дейност. В проекта се предвижда и задължителното изготвяне като част от оповестителната информация на една нова, наречена „изравнителна справка“, в която чрез преизчисления от сумите в отчета за паричните потоци се достига до сумите, посочени в отчета за всеобхватния доход. Целта на тази справка е да се видят различните фактори, влияещи върху размера на всеобхватния доход като:

- оценъчни фактори – дали доходът е постоянен, повторяем;
- степента на оценъчната субективност, устойчивост и прогнозна стойност

Специалистите са на мнение, че горните фактори са в основата на формиране на прогнози относно бъдещите парични потоци, от което се интересуват инвеститорите и останалите потребители на счетоводната информация. Към момента на публикуване на тази част от проекта (края на 2008 г.), двата борда считаха, че тази справка ще повиши прозрачността при използване на справедливата стойност като вид счетоводна оценка.

През юли 2010 г. Бордът за МСС след публични коментари и обсъждания, публикува проект относно представянето във финансовите отчети. Целта му е той да е основата на общ стандарт за представяне на информацията във финансовите отчети, който да замени МСС 1 и МСС 7, както и да изясни представянето на другия всеобхватен доход и на преустановените дейности. Основните водещи принципи на представянето са формулирани като сплотеност, кохерентност и десагрегиране (разчленяване, детайлизиране). Първият означава, че връзката между позициите (перата) в отделните справки на отчета следва да е ясна и тези справки трябва взаимно да се допълват. Вторият изисква ресурсите на предприятието да се класифицират според дейността, в която се използват (оперативна или финансова), и според икономическите си характеристики. Прилагането на двата принципа в своята съвкупност би гарантирало разбираемостта на информацията от финансовите отчети. Фаворизирането на разбирането, че финансовите отчети максимално трябва да улеснят доставчиците на капитала в предприятието и това да стане по пътя на въвеждане на управленски, а не на единни, икономически правила за класифициране на перата в отчета, едва ли бе по-доброто решение. Тази идея (**изоставена от Борда**

за МСС след 2010 г.), по-скоро би влошила прозрачността и сравнимостта на информацията от финансовите отчети; обект е на разпалена критика; води до нарастване на сложността във финансовото представяне, а не обратното.

Проблемът, свързан с ревизирането на концептуалната рамка на МСС/МСФО, което по своята същност е ревизиране концептуалната основа на самото финансово счетоводство, поражда множество дискусии и изразяване на различни мнения от страна на счетоводните специалисти. В тази връзка особен интерес представлява становището на група водещи счетоводни учени в САЩ, посветено на една нова, алтернативна концептуална рамка за финансова отчетност, изготвено по инициатива на Американската счетоводна асоциация (ААА) и Американския борд за финансово-счетоводни стандарти (FASB). Основни автори на изразеното становище са видните американски професори по счетоводство James Ohlson and Stephen Penman. В него те разглеждат две проблема:

- кои трябва да бъдат основните въпроси, които концептуалната рамка следва да изясни и кои да са нейните характеристики;
- как да изглежда новата концептуална рамка, включваща предложените от тях елементи.

Настоящата концептуална рамка в САЩ е изразена в Concept Statements 1 до 7 (CON 1 – 7), и е почти от 25 г. Но в съвременните условия, тя се оказва безполезна. ***Най-важното, което в нея липсва, са границите, в рамките на които създателите на счетоводни стандарти, следва да работят.*** Като водещи характеристики на новата концептуална рамка, авторите предлагат:

1. Премахването на общи изисквания и фрази, по отношение на които вече съществува консенсус, т.е. няма нужда от регламентиране (например относно целта на финансовите отчети).
2. Формулиране на водещите счетоводни принципи, но от глед. т на практическите им проявления, а не само като някакви абстрактни, общи дефиниции (напр. какво означава „честно представяне“ и пр.)
3. Избягване регламентирането на проблеми, които повдигат повече въпроси, отколкото да дават решения (например ангажирането с дефиниции какво е актив, пасив и пр.).

Като основни принципи, върху които следва да се базира концептуалната рамка, се посочват:

- признаването и измерването следва да се базира върху интерпретирането на сделките. Под термина “сделки” се разбират действителни, верифицируеми събития, в които участва предприятието Освен това, тези сделки следва да са резултат от минали или настоящи събития, а не от бъдещи такива. Този принцип произтича от традиционното счетоводно разбиране, че счетоводството следва да се базира върху факти, а не върху предположения (conjectures);

- оперативната дейност следва да се разграничи от финансовата. Това е много важно във връзка с оценяването. Защото счетоводните обекти от финансовата дейност са тези, които основно следва да бъдат представяни по оценки, близки до пазарните (т.е. по справедлива стойност);

- водещата роля на управлението на оперативния доход, и оттук – на отчета за дохода/всеобхватния доход (earnings concept), а не на баланса;

- консерватизъм при признаване и представяне на обектите в счетоводния баланс
- прилагането му гарантира, че възвръщаемостта на нетните оперативни активи, не може да надхвърли разходите за капитал за определен брой години;

- отчитането на собствения капитал се базира върху разбирането за собствеността. Това означава, че капиталът под формата на преференциални акции, варианти, както и малцинственото участие, следва да се третира като пасив (задължения).

Базирайки се на горните принципи, учените предлагат всички пера в баланса да се подразделят на такива в оперативната и във финансовата дейност, като първите се оценяват по историческа цена, а вторите – съобразно пазара, в т.ч. по справедлива стойност. Подобно следва да бъде и класифицирането на позициите в отчета за дохода (за всеобхватния доход) и в отчета за паричните потоци. Мотивите за подобно разделяне е, че съвременната финансова теория, както и анализът на финансовите отчети, се базират на тази класификация. Според тях, оперативната дейност идентифицира онова, което създава стойност в предприятието, като водещо значение тук имат оперативните приходи. Оперативните активи са главно нетекущи материални активи и материални запаси, т.е. те са непарични пера и справедливата им оценка като цяло не отразява онова, което те носят и създават като стойност в предприятието. Финансовата дейност, наричана нулева настояща нетна стойност (zero NPV, т.е. несъздаваща стойност), дава възможност да се приложи счетоводство, базирано върху пазара (mark-to-market accounting) и тя основно включва пари и

парично-еквивалентни активи и пасиви, които имат по-самостоятелно съществуване и те по-скоро зависят от пазара, отколкото от бъдещето на предприятието. Именно това разделяне на дейността на оперативна и финансова, стои в основата на съществуващите два подхода за изграждане на концептуална рамка:

- балансов подход, базиращ се на водещата роля на отчитането на активите и пасивите с цел установяване промените в чистото имущество, в т.ч. и в резултатите от дейността;

- приходен подход, базиращ се на водещата роля на приходите и печалбата при отразяване на сделките, операциите и резултатите от дейността на предприятието. Този подход е доминирал до 70-те години на 20-ти век, но след създаването на Американския борд за финансово-счетоводни стандарти, последният дава предпочитание на балансовия подход.

В предложения от групата американски учени модел за нова концептуална рамка стои приходният подход (за разлика от съществуващия до момента в САЩ и в концептуалната рамка на МСС балансов подход). Подобно разбиране споделя и българският професор по счетоводство, работещ в САЩ Илия Дишев. Като главни аргументи за това свое разбиране, И. Дишев изтъква факта, че обществото на инвеститорите винаги е давало предпочитание на приходния подход, защото по своята същност инвеститорите “купуват” приходи, печалби, инвестирайки в дадена компания, а не нейните активи и пасиви. Това, което много правилно И. Дишев отбелязва е, че независимо в теорията да съществува противопоставяне на двата подхода, “в реалността финансовото счетоводство винаги е било прагматичен компромис между тях”. Причината за това е естествената връзка между активи и печалба(/доход). Като основен недостатък на балансовия подход, И. Дишев отбелязва неспособността му да разкрие бизнес-модела на предприятието, което е водещо за създаване на фирмената стойност и успех. За разлика от него, приходният подход се фокусира върху фирмените операции, които са генераторът на стойност и печалба – това, което е от основен интерес за инвеститорите. За последните е важно да има повтарящи се приходи и печалби, които могат да бъдат мярка за прогнозиране на бъдещите натрупвания. Множеството преоценки, включително прилагането на справедливата стойност, превръщат балансовия подход в неподходящ за прогнозиране и за финансов анализ.

През 2010 г. EFRAG и европейските национални счетоводни органи

организираха редица срещи и дискусии в големи европейски градове с цел да подпомогнат Борда за МСС относно разработването на нов модел за финансово представяне. В резултат на проведените дискусии и направените анкети, през февруари 2011 г. EFRAG публикува обобщени резултати от проучването. Основните въпроси, на които участниците в дискусиите дават отговор, са:

1. Обхватът на съвместния проект на Американския борд за финансово-счетоводни стандарти и Борда за МСС.

2. Дефиниране на същността и съдържанието на понятието “финансова дейност”.

3. Подходи относно разпределяне на активи, пасиви, приходи, разходи, които съвместно участват и се генерират и в двете дейности – оперативна и финансова.

4. Дали да остане като задължителен само прекия метод за изготвяне на отчета за паричните потоци.

5. Преоценките – дали да са обект на отделно оповестяване и кои да бъдат основните принципи при тяхното дефиниране.

6. Разходи и ползи, свързани с новия модел за финансово представяне.

Подчертано прави впечатление в отговорите на участващите в проучването, че те поставят въпроса **дали въобще е необходимо създаване на нов модел на финансово представяне и колко би струвало това.** Според тях са необходими еволюционни, а не революционни промени, и това може да стане чрез поправки и добавки в МСС 1 Представяне във финансовите отчети и МСС 7 Отчет за паричните потоци, а не чрез изготвяне на нов стандарт или нова концептуална рамка към МСС/МСФО. Освен това, те предполагат, че разходите за въвеждане на нов модел за финансово представяне, ще са значими и почти равни на тези при първоначалното преминаване към МСС/МСФО. Оформени са и две противоположни становища относно това: дали не е необходим отраслеви подход при изготвяне на новия модел за финансово представяне. Участници в проучването от финансовия и застрахователния сектор твърдо застъпват становището, че това е необходимо, докато тези от големи конгломерати (в които участват предприятия от различни сектори) считат, че е достатъчен единен модел, чрез който ще се постига съпоставимост, сравнимост на информацията между различните предприятия в групата. Участниците в проучването са на мнение, че разделянето на представяната във всички основни справки на отчета, дейност, на оперативна и финансова, твърде много ще усложни нещата и вместо да улесни комуникацията с инвеститорите, ще я затрудни. Освен това, те са против

премахването на косвения метод за изготвяне на отчет за паричните потоци, който е преобладаващ за по-голямата част от европейските (а и американските) компании. Извършеното проучване разкрива много сериозно различие в становищата между учени и международни органи, създаващи счетоводни правила, от една страна, и практиците и местните счетоводни тела, от друга. Очевидно, вторите застъпват прагматичен подход към изготвяне и представяне на информацията във финансовите отчети, базиращ се на съществуващата понастоящем концептуална рамка, докато първите изхождат по-скоро от разработени теории, резултати от определени проучвания и от мненията на водещи учени, чиято основателност и резонансност може да се дебатира.

Очевидно идеята е идеалният модел за финансово представяне дейността на предприятието е да **бъде мост между вътрешната управленска информация, използвана от ръководството, и оценъчния и анализен процес, извършван от инвеститори и финансови аналитици.** Множеството критики към финансовата отчетност и настоящите финансови отчети показват, че този мост в момента е слаб. Следователно, сочените днес недостатъци на финансовото счетоводство, свързани най-вече с ограничените му възможности за прогнозиране, са всъщност водещите черти на управленското счетоводство като средство за планиране, анализ и контрол. Следователно съвременното развитие на икономиката и особено на финансовите пазари, налагат все по-подчертано насищане на финансовите отчети с информация, традиционно генерирана за вътрешните управленски нужди. В резултат на това, редица специалисти започнаха да наричат финансовата отчетност „бизнес отчетност”(business reporting). Защото все повече някогашната роля на финансовото счетоводство да отрази, представи и оцени дейността на предприятието, **се променя в посока да прогнозира дейността с присъщите ѝ рискове и източници за създаване на стойност (печалба).** В добавка към всичко това, след 2009 г. се заговори и за т. нар. **интегрирани отчети.**

Сложността и флукуациите в световната икономика през последните години, накараха Борда за МСС да не се отказва от намерението да подобри и актуализира Концептуалната рамка на МСС/МСФО. Целта е да се изготви една по-пълна, ясна и съвременна система от концепции и принципи относно изготвянето на финансови отчети с общо предназначение. **През май 2015 г.** Бордът публикува за публично обсъждане проект на ревизираната концептуална рамка (IASB, 2015) **вече като**

самостоятелен проект, която се очаква окончателно да се приеме през 2017 г. В този проект, в синхрон с посочената цел на финансовите отчети в пар. 9 на МСС 1, е подчертано, че те дават информация за финансовото състояние (активи, пасиви, капитал), финансовите резултати (приходи, разходи, финансови резултати) от дейността и за паричните потоци, която може да се използва **от широк кръг потребители** за вземане на икономически решения. Също така е визирано, **че финансовите отчети показват и резултатите от дейността на ръководството по повод поверените му ресурси**. Следва да се отбележи, че публикуването на горния проект бе предхождано от редица професионални дебати и обсъждания. след След 2012 г. Се водят особено активни дискусии, относно разликата между някои компоненти на пасивите и собствения капитал; представянето на печалбата (и загубата) и другия всеобхватен доход; оценяването на счетоводните обекти и въпросите, свързани с принципа на благоразумие, надеждността и стопанисването на собствеността (stewardship) от страна на мениджмънта. Публичното обсъждане накара Бордът за МСС да разшири Концептуалната рамка като включи в нея **и въпросите за представянето и оповестяването във финансовите отчети**. Водещото разбиране при разработването на ревизираната Концептуална рамка е тя да бъде практически инструмент за създаване на финансово-счетоводните стандарти.

Ревизираната Концептуална рамка (2015 г.) се фокусира върху финансовите отчети като най-важна част на публичната корпоративна отчетност. Тя **не се занимава с другите форми на докладване като управленски коментар (доклад за дейността, управленски анализ)**. Последното би отнело много време и би отдалечило момента по завършване и приемане на Концептуалната рамка. По отношение на **другите форми на докладване и тяхното обединяване в единно цяло с финансовата информация в отчетите, работата бе поета от Международния комитет за интегрирано отчитане (IRC), който в същия период когато Бордът за МСС работеше по ревизия на Концептуалната рамка, създаде и публикува Концептуална рамка за интегрирано отчитане (2013).**

Въпросите, свързани с поддържане на капитала и текущата (current cost) стойност присъстват в проекта за нова Концептуална рамка, но без промяна в сравнение със съществуващия вариант от 2010 г. Според Борда, те биха могли да бъдат обект на по-нататъшно проучване. Подобно е положението и относно

изясняването на разликата между някои собствени и привлечени финансови инструменти.

В проекта за ревизирана Концептуална рамка Бордът посочва, че информацията от финансовите отчети би могла да бъде по-полезна за потребителите, ако той успее да ревизира и доразвие МСС/МСФО в посока предприятията да представят **своите бизнес дейности** (business activities). В това отношение Бордът **не използва термина „бизнес модел“** и отбелязва, че това би засегнало оценяването, представянето и оповестяването на различните дейности на отчитащото се предприятие, включително и класифицирането на отделни обекти към финансовия резултат, или към другия всеобхватен доход. С цел да не се повлияе върху оценките на счетоводните обекти; да се избегне управленския субективизъм и поради липсата на единно разбиране за понятието „бизнес модел“, **Бордът използва понятието „бизнес дейности“** (стопански дейности). Но, **той не разглежда** въпроса как различните бизнес дейности биха могли да повлияят върху признаването на активи и пасиви, или върху класифицирането на компонентите в Отчета за приходите и разходите и другия всеобхватен доход.

Терминът „бизнес модел“ се появява за първи път в МСС/МСФО през 2009 г. – в МСФО 9 Финансови инструменти, въпреки че като идея, разбиране, той е залегнал в тяхната отчетна рамка доста по-отдавна, но пък липсва в Общите положения на МСС (1989 г.). Липсата на ясно дефиниране на този термин и неговата връзка с финансовата отчетност, създава критики и затруднения при прилагането на МСС/МСФО. Бизнес моделът се свързва с процеса на създаване на фирмена стойност, с това как финансовият резултат е обвързан с генерирането на паричните потоци. Това означава отчетният модел, заложен в МСС/МСФО и следваната счетоводна политика, да покажат как предприятието осъществява своята дейност. Бизнес моделът на предприятието влияе на оценката на счетоводните обекти, както и на подходите при тяхното отчитане, представяне и оповестяване във финансовите отчети. **Всяка съществена промяна в бизнес модела, би следвало да доведе и до промени в счетоводната политика на предприятието.** Това обаче би довело до проблеми, свързани със следването на счетоводния принцип за последователност при прилагане на счетоводната политика и сравнимост на информацията между отделните отчетни периоди. Би следвало да се приеме, че промяната в счетоводната политика поради съществена промяна в бизнес модела, е допустима доброволна промяна и

спрямо нея да се приложат релевантните правила, регламентирани в СС 8, респ. МСС 8 Промени в счетоводната политика, приблизителни оценки и грешки. Според някои специалисти, включително и според Борда за МСС, следването на бизнес модела в отчетния процес, би довело една и съща сделка или дейност, да бъдат отчетени по различен начин в различните предприятия, в зависимост от специфичния начин на осъществяване на бизнеса. Това от своя страна повдига въпроса за важната качествена характеристика на публичната отчетна информация: *сравнимостта*. На 8.07.2013 г. EFRAG и националните счетоводни създатели на Франция, Германия, Италия и Великобритания, публикуваха специален материал – бюлетин, относно ролята на бизнес модела във финансовата отчетност (EGRAG, 2013). В това проучване, авторите считат, че концепцията за водещата роля на бизнес модела при финансовото отчитане, се споделя от Борда за МСС много отдавна. Примери в тази посока са:

- третирането на дадени активи като материалните запаси, в т.ч. като материали, продукцията, незавършено производство, стоки в зависимост от участието им в дейността на предприятието (МСС 2 Материални запаси, създаден през 1975 г.!!!);

- МСС 40 Инвестиционни имоти, чрез който се прави разлика между недвижим имот, който се ползва в стопанската дейност на предприятието, и такъв, който е средство за инвестиция и очакване на доход;

- Ярък пример за водещата роля на концепцията за следване и отразяване във финансовите отчети на бизнес модела на предприятието е и МСФО 8 Оперативни сегменти;

- Появата на идеята за интегрирани отчети е друго много значимо доказателство, че потребителите на информация се нуждаят най-вече да придобият представа как предприятието създава стойност, следвайки своя бизнес модел;

- Наличието на алтернативни счетоводни подходи в някои МСС/МСФО относно отчитането и оценяването на счетоводните обекти също е в резултат на концепцията за бизнес модела.

В академичната литература няма категорично приета, единна дефиниция за термина „бизнес модел“ на предприятието. Основно той се свързва с продуктите и услугите, които създава предприятието; характера и структурата на неговите активи и пасиви, както и с неговите клиенти. Терминът има връзка, но не е еднозначен с понятията бизнес цели, бизнес стратегии, корпоративен мениджмънт, управленски намерения. Няма единство в мненията на специалистите дали бизнес моделът може

да се класифицира на такъв от търговски или от холдингов вид; или според начина, по който дейността на едно предприятие се отличава от тази на конкурентите. От гледна точка на финансовата отчетност, бизнес моделът се свързва с процеса на създаване на стойност; с начина, по който се използват фирмените активи и пасиви за генериране на печалби; с рисковете относно възвращаемостта на инвестициите за собствениците и тяхното управление; с паричните потоци.

Проблемът за връзката между бизнес модела на предприятието и финансовите му отчети е налице при отчитането на хедж операциите, свързани със съвкупност от фирмени активи и пасиви (МСС 39); при отчитане на цяло портфолио от застрахователни договори (МСФО 4).

Както бе посочено и по-горе, концепцията финансовата отчетност да отразява бизнес модела на предприятието, налага да се приеме, че един отчетен обект може да се третира като актив от дадено предприятие, а за друго да не е актив (а разход например), или дори да не подлежи на счетоводно отчитане. Или казано по друг начин едни и същи на пръв поглед обекти и сделки да се третират от различните предприятия по различен начин, дори и те да са от един отрасъл, в резултат на това, че имат различен бизнес модел. *Реализирането на адекватна връзка между бизнес модела (в проекта за ревизирана Концептуална рамка (2015 г.) – бизнес дейности) на предприятието и счетоводната му политика, изисква множество и все по-комплексни знания от счетоводния персонал, от главните счетоводители, от съставителите на финансови отчети, от главните финансови директори. Преди всичко те трябва да имат цялостен, компетентен поглед върху дейността на компанията.* Те трябва да могат детайлно да дават отговор на следните въпроси:

- Какви точно са извършваните от предприятието дейности;
- Как точно се генерират фирмените парични потоци и стойност;
- Как и защо точно по определен начин са разпределени и се използват фирмените активи;
- Кой са клиентите на предприятието, какви са техните нужди, свързани с фирмените продукти и услуги.

Бизнес моделите следва да са гъвкави и да отразяват пазарните тенденции. Фирмената стратегия трябва да подкрепя основните компоненти на бизнес модела и на факторите, създаващи стойност в предприятието. При анализа на рисковете и перспективите, ръководството следва да има предвид следвания бизнес модел.

Ключовите показатели за дейността трябва да отразяват основните компоненти на бизнес модела. Чрез тях следва да се измерва влиянието върху ключовите ресурси и взаимоотношения. Бизнес моделът трябва да се фокусира върху специфичното, различното, което компанията може да извършва и предлага; което я различава от другите пазарни участници. Той обяснява как се създава стойност и кой печели от това. Бизнес моделът може да се представи чрез (PwC, 2014):

- ✓ цялостно описание на дейността на предприятието;
- ✓ описание на бизнес операциите (процесите);
- ✓ описание на бизнес дейностите;
- ✓ описание на бизнеса в контекста на екосредата.

Правилният подход при дефиниране и представяне на бизнес модела би гарантирал избор на подходяща счетоводна политика, чрез която да се създава полезна за потребителите информация. Разбира се, има и опоненти на разбирането, че финансовата отчетност следва да отразява бизнес модела на предприятието. Основният им аргумент е, че финансовата информация следва да е неутрална, за да е съпоставима. А бизнес моделът изисква субективна преценка от страна на ръководството при класифициране, оценяване и представяне на отчетните обекти според специфичния им начин на участие в създаването на фирмена стойност. **Бизнес моделът принципно се свързва с управленските намерения. Но е далеч по-широко понятие от тях.** Бизнес моделът представлява комбинация от средства, подходи, компоненти (в т.ч. фирмени активи и пасиви), чрез които се осъществява даден вид дейност в предприятието, и то за един сравнително продължителен период. В рамките на този период, част от управленските намерения може да се променят, но това съществено да не промени бизнес модела, а само да води до неговото по-нататъшно развитие.

В проекта за Концептуална рамка (IASB, 2015) Бордът за МСС се спира и на въпроса за дългосрочните инвестиции, които са основата на икономическото развитие и растеж. Той счита, че тук не е мястото да се разглеждат специфичните отчетни въпроси на които и да е вид бизнес дейност, включително и на предприятията, които изключително се занимават с дългосрочно инвестиране. Според Борда, правилата в МСС/МСФО за отчитане, представяне и оповестяване **задоволяват информационните нужди както на настоящите, така и на потенциалните инвеститори; на краткосрочните, така и на дългосрочните такива.** Някои

специфични информационни нужди на дългосрочните инвеститори биха могли да се удоветворят чрез подходящо оповестяване, което да се регламентира в конкретни международни стандарти.

Като качествени характеристики на полезната за потребителите финансова информация, ревизираната Концептуална рамка (2015 г.) посочва:

✓ **неутралността** – при нейното изясняване Бордът разглежда връзката ѝ с принципа „благоразумие“. Според него, „благоразумието е упражняване на предпазливост при вземане на решения и отсъждания в условия на несигурност и неяснота“ (IASB, 2015) и то може да помогне постигането на неутралност при прилагане на счетоводната политика. Благоразумието подпомага честното представяне на информацията във финансовите отчети. Така, в пар. 2.18 на проекта за Концептуална рамка, Бордът отново въвежда термина благоразумие, като го нарича „предпазливо благоразумие“ (cautious prudence), за разлика от премахването на този принцип във публикуваната през 2010 г. част на проекта. Според пар. 1.7 на проекта изборът на неутрална счетоводна политика не изисква признаването на цялостната стойност на предприятието във финансовия отчет; не се налага оценката на всички активи и пасиви по текущи цени; не ограничава извършването на тестове за обезценка спрямо активи, отчетени по цена на придобиване; **налага отчитане на активи и пасиви, само ако отговарят на дефинираните критерии за признаване.**

Бордът не отделя специално място на принципа „приоритет на икономическото съдържание пред правната форма“, но дефинирайки какво води до честно представяне на информацията, прави връзка и с този принцип.

Честно представяне (faithful representation) вместо надеждност (reliability): според варианта за концептуална рамка от 2010 г. съществуваше разлика между надеждност и уместност. Повече уместна информация би могла да е по-малко надеждна, както и обратното. В проекта от 2015 г. Бордът реши да не използва термина „надеждност“ поради асоциирането му главно с приемливо ниво на оценъчна несигурност, а не и със степен на достоверност на информацията. Обширната дискусия около оценъчната несигурност, както и относно двете качествени характеристики на полезната финансова информация – уместност и честно представяне, според Борда са достатъчни и не налагат използване на термина „надеждност“.

Относно разбираемостта и сложността на информацията във финансовите отчети няма промяна в разбиранията на Борда. Същото е и по отношение на съществеността. Бордът обаче се ангажира с доизясняването ѝ в контекста на инициативата му, свързана с принципите на оповестяването във финансовите отчети.

В проекта на Концептуална рамка (2015 г.) е отделено място и на въпросите относно **представянето** (вкл. класифициране, агрегиране, нетиране) и оповестяването на информацията във финансовите отчети. Разбирането на Борда е, че обект на представяне и оповестяване е единствено информация, свързана със съществуващите активи, пасиви, разходи и приходи на предприятието, а такава за бъдещи събития подлежи на оповестяване, доколкото е свързана с признатите и представени във финансовия отчет счетоводни обекти. **Друга информация, свързана с бъдещи парични потоци и събития, следва да се представя и оповестява в други части и форми на корпоративните отчети, но не е част от финансовия отчет. Това разбиране показва, че между интегрираните и финансовите отчети съществува разлика.** Последните са част – сърцевина на интегрираните отчети, като всеки един от тях **се базира на своя собствена концептуална рамка.** Към момента (2017 г.) неизяснен достатъчно е въпросът как следва да се обвържат в единно цяло тези две концептуални рамки. И въобще – дали това е възможно? Защото се налага да се даде отговор и на следните въпроси:

- ✓ Какво включват и как най-адекватно да се измерват и представят резултатите от дейността на предприятието?
- ✓ Дейността ли определя начина на оценяване на резултатите, или оценяването определя резултатите от дейността?
- ✓ Следва ли да бъдат отчитани нереализираните промени в капитала (нереализираните печалби и загуби)?
- ✓ Трябва ли финансовите отчети да отразяват пазарните промени, които са извън контрола на ръководството?
- ✓ Кой е най-влиятелният фактор относно размера на постиганите резултати: управленският подход към поверените ресурси; бизнес модела в предприятието или промените в стойността, или влиянието е комплексно? Как тази комплексност да залегне при изготвяне на корпоративните отчети?

С цел да отговори на нарастващите критики срещу нарастващата сложност, и същевременно с това – намаляваща полезност на информацията във финансовите

отчети, през март 2017 г. Бордът за МСС публикува дискуссионен документ за обсъждане „Инициатива, свързана с оповестяването – принципи на оповестяването“ (IASB, 2017). Част от тази инициатива са извършените промени в МСС 1 Представяне на финансови отчети (в сила за годишни периоди от 01.01.2016 г. – приет от ЕК) и в МСС 7 Отчети за паричните потоци (в сила от 01.01.2017 г. – не е приет от ЕК). Промяната в МСС 1 дава насока на съставителите на финансови отчети, когато е необходимо да прилагат преценка за същественост на определена информация и нейното представяне при изготвянето на финансовите отчети, т.е. за включването или не на дадена информация, подход на представяне в отчета за финансовото състояние и в отчета за всеобхватния доход - агрегиране или самостоятелно представяне, подход на подредба на пояснителните приложения, както и представянето на някои специфични статии в отчетите. Промяната в МСС 7 Отчети за паричните потоци разяснява как информацията, предоставяна на потребителите на финансовите отчети, може да подобри разбирането на потребителите за ликвидността и финансовите операции на дружеството. Изисква се допълнително оповестяване и пояснения да бъдат направени относно промените в пасивите на дружеството във връзка с: (а) промени от финансиращата дейност резултат на операции, водещи до промени в паричните потоци; или (б) от промени в резултат на непарични трансакции като придобивания и освобождавания, начислявания на лихви, ефекти от курсови разлики, промени в справедливите стойности, и други подобни. Промени във финансови активи би следвало да се включат в това оповестяване, ако произтичащи от това парични потоци са представени към финансиращата дейност (например, при определени хедж операции). Допустимо е включването и на промени в други обекти, като част от оповестяването, като те се посочват отделно.

Изключително важни за разбиране на позициите на Борда за МСС (IASB) относно развитието на корпоративната, и в т.ч. финансовата отчетност (**а отгук и връзката ѝ с интегрираната отчетност**), са официалните изказвания на неговия председател Hans Hoogervorst пред различни международни форуми, както и организираните обсъждания, кръгли маси и конференции, които тази влиятелна организация и нейните органи осъществяват. На тях ежегодно Бордът за МСС и заинтересованите среди дискутират проблемите относно бъдещето на корпоративната отчетност. На проведената на 25.02.2014 г. среща на Консултативния съвет на Борда участниците ясно заявяват своите позиции относно ролята на Борда за МСС за

развитие на глобалната рамка на финансовата отчетност, задачите и предизвикателствата пред него, както и **съпричастността му към проблема за развитие на интегрираната отчетност и създаване на интегрирани отчети от страна на компаниите**. Изводите, които могат да се направят от изразените мнения по време на тези форуми, както и наблюдението на работата на Борда за МСС през годините, особено през последните 10-тина, са следните:

1. Корпоративната отчетност динамично се развива – като съдържание, структура и начин на предоставяне на информацията на потребителите. Това налага Бордът да работи в тези три направления по отношение на финансовата отчетност, която е сърцевина на корпоративното докладване. По отношение на **съдържанието на финансовите отчети**, важните въпроси и позиции на Борда за МСС са следните:

- Финансовата отчетност има свои изградени от практиката и от здравия разум принципи, които е възможно да се прилагат в своята цялост единствено спрямо дефинираните в обхвата ѝ отчетни обекти. Опитите да се нарушават или пренебрегват общоприетите счетоводни принципи, както и да се включват в обхвата на финансовото счетоводство неоченими надеждно обекти, не водят до по-качествени финансови отчети. Разумният подход за преодоляване на естествените, обективни ограничения на финансовата отчетност е тя да си партнира хармонично с другите видове корпоративна отчетност, които в своята основа ползват финансовата информация, но предоставят главно нефинансова такава. Следователно, единственият начин за задоволяване на разнообразните информационни нужди на потребителите днес и в бъдеще е **създаването на съвременни интегрирани отчети – логично обвързано цяло от финансова и нефинансова информация**. Все още не съществува консенсус дали тези отчети следва да се институционализират; как да стане това; как и следва ли да бъдат обект на ангажимент за уверение от страна на независимите експерт-счетоводители;

- Изложеното по-горе обяснява оттеглянето на Борда за МСС от идеята за класифициране на фирмените активи, пасиви, приходи, разходи при представянето им в Отчета за финансовото състояние и в Отчета за всеобхватния доход според бизнес модела на предприятието, което в голяма степен влияе и на структурата на финансовите отчети.

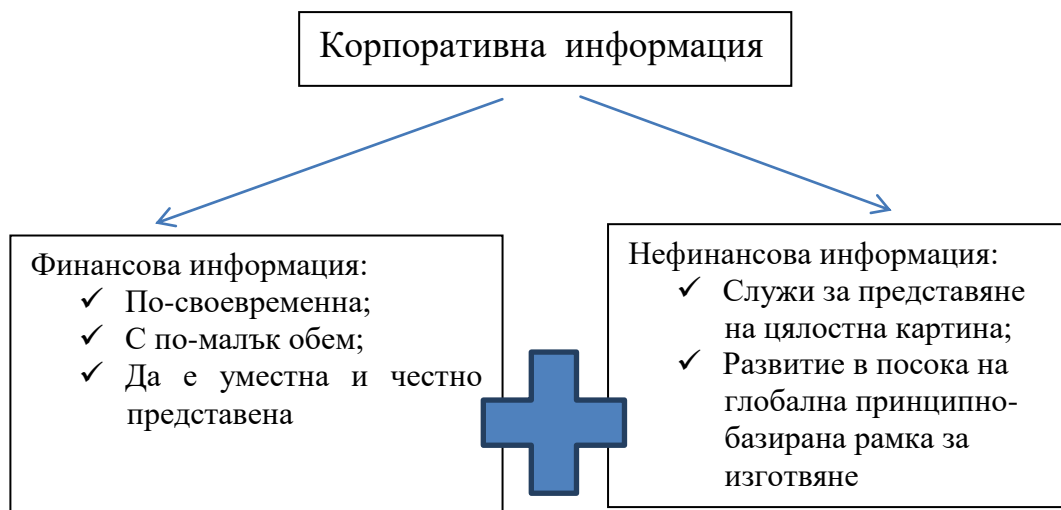
2. По отношение на **структурата на финансовите отчети** Бордът продължава работата си по създаване на по-добри правила относно представяне на информацията

в основните четири справки (т.е. по-добре структурирана информация); логически по-последователното оповестяване и обвързване на информацията в пояснителните приложения с особеностите в предприятието (бизнес модел, управление и поддържане на капитала, рискове). За целите на по-добрата комуникация с потребителите, той си е поставил като неотложна задача решаването на въпроса за сложността на финансовите отчети и изясняване приложимостта на принципа „същественост“ от глед. т. на информацията в пояснителните приложения. По-добрата структура на финансовите отчети освен разбираемостта на информацията, би подобрила нейния задълбочен анализ, както и междуфирмените сравнения. Важно е да се отбележи, че разбирането на Борда за МСС е, че именно чрез интегрираните отчети **се постига по-добра структура (а не някакво ново съдържание!)** при представяне и оповестяване на информацията в корпоративните отчети. Това означава, **че интегрираните отчети не променят съдържанието на финансовите отчети, а начина, по който това съдържание се обвързва с останалата – основно – нефинансова корпоративна информация.** Това обяснява и сътрудничеството между двата органа, работещи в коментираните сфери – Борда за МСС и Международния Съвет за Интегрирана отчетност.

3. По отношение формата и начина на предоставяне на информацията във финансовите отчети разбирането на Борда за МСС е, че различните потребители имат различни изисквания. Едни се нуждаят от всички компоненти на финансовия отчет, а други от негови отделни части. Но това, което е общо за всички е, че техническият формат на представяне на финансовите отчети трябва да позволява на потребителите да ползват и обработват (според своите желания и нужди) данните в тях. А също и дава възможност компаниите да получават обратна информация към коя част от отчета ползвателите имат най-голям интерес. Затова и ежегодно Бордът за МСС актуализира своето ръководство относно електронния формат на отчетите, изготвени съгласно МСС/МСФО (Guide to Understanding the IFRS® Taxonomy Update). IFRS Taxonomy е класификационна система относно оповестяването съгласно МСФО, в която се използва XBRL (eXtensible Business Reporting Language). XBRL е безплатен глобален стандарт за обозначаване и обмен на бизнес информация. Електронните отчети със стандарти за открит достъп (XBRL) са посоката, в която се развива начинът за публикуване на корпоративните отчети. Това дава възможност за бързо, удобно селектиране на необходимата информация и последващата ѝ обработка от

ползвателите. Нагледност на данните чрез таблици, графики и изображения в лесно достъпен формат, е водеща тенденция в корпоративната публична отчетност, която за в бъдеще ще се разраства.

Като обобщение на посоката на развитие на корпоративната отчетност в духа на разбиранията на Борда за МСС може да послужи следната схема:



Фигура 1. Компоненти на корпоративната публична информация

Източник: FEE, The Future of Corporate Reporting – creating the dynamics for change, oct.2015, <https://www.accountancyeurope.eu/wp-content/uploads/FEECogitoPaper - TheFutureofCorporateReporting.pdf>

На **31.01.2013** г. **IASB** проведе образователна сесия, на която се обсъди въпросът за интегрираната отчетност. На нея представителите на Борда посочват, че би могло да се разработят концептуална рамка за интегрирано отчитане (такава от края на 2013 г. вече е факт), както и стандарти за екологично счетоводство и за корпоративно управление, **но не и някакви отделни международни стандарти за интегрирани отчети. Т.е. концепцията за интегрирани отчети не замества финансовите отчети, изготвени съгласно МСС/МСФО, а ги допълва с друга, полезна за потребителите информация, която на този етап е извън обхвата на финансовото счетоводство.**

4. Генезис на концепцията за Интегрирана отчетност

***Ф. Филипова**

Интегрираното отчитане е нов подход към корпоративната отчетност, чрез който се представя връзката между организационната стратегия, управление и финансовото измерение на дейността, от една страна, и социалния, екологичния и икономическия контекст, в който функционира предприятието, от друга. То е отговор на критиките, отправяни към публичните корпоративни отчети. По въпроса дали съвременният корпоративен отчетен модел е адекватен или остарял, има достатъчно дискусии в професионалната и академичната литература (FEE, 2015; Pava, 2016). Факт е, че финансовата отчетност не предоставя цялата необходима на външните потребители информация (както вече бе изтъкнато по-горе в изложението). Особено това важи за т.нар. нематериални активи и най-вече – за човешкия интелектуален потенциал, заложиби, качества, както и за рисковете и перспективите на компанията. Начин за компенсирание на това е предоставянето на различна по своя вид и съдържание *нефинансова информация, включително в пояснителните приложения към финансовия отчет* като например: част от информацията, свързана с управление на финансовия риск; поетите ангажименти и сключени споразумения, преценки от определящо значение при прилагане счетоводната политика на дружеството и ключови приблизителни оценки и предположения с висока несигурност.

С цел да се преодолеят дефицитите от нужна за потребителите информация, компаниите публикуват различни доклади и отчети, между които често няма ясна връзка, като стратегически и управленски доклади; доклади за дейността; доклади за корпоративното управление и за корпоративната социална отговорност. Идеята за интегрирани отчети **е именно да обедини в един интегриран отчет цялото това разнообразие от отчети и да го подчини на водещата цел: да се информират заинтересованите лица как компанията създава стойност – за своите собственици, персонал и за обществото.**

В дискуссионния материал на FEE (Федерацията на европейските счетоводители) относно бъдещото на корпоративната отчетност (FEE, 2015) се прави препратка към схемата, изразяваща мнението на R. Elliott - председател на AICPA (Американски институт на дипломираните експерт-счетоводители), изразено от него преди почти 20

г., а именно: *с времето ролята на финансовата отчетност за функциониране на капиталовите пазари ще намалява, за сметка на друга – нефинансова и неструктурирана информация.*

Дискусионният материал на FEE с мото „**Основното и още повече**“ („Core and More“) – като перспектива в развитието на корпоративната отчетност. Като основни елементи за оповестяване FEE счита:

- ✓ Мисията и визията на компанията
- ✓ Бизнес моделът и фирмената стратегия
- ✓ Основните корпоративни цели, включително ключовите бизнес и финансови трансакции
- ✓ Главните рискове и действията за тяхното минимизиране
- ✓ Ключовите аспекти на корпоративното управление, в т.ч. вътрешния контрол
- ✓ Ключови финансови данни, ключови финансови и нефинансови показатели и техния анализ
- ✓ Прогнози и ключови бъдещи планове
- ✓ Одиторски доклад

Допълнителната информация в корпоративния отчет следва да допълва и детайлизира горната, а също така и да включва:

- ✓ Различните практики и политики
- ✓ Човешките права
- ✓ Интелектуалната собственост
- ✓ Корпоративното управление
- ✓ Докладване във връзка с управлението на риска и вътрешния контрол
- ✓ Съпоставка и сравнение по географски сегменти
- ✓ Всякаква друга информация, която би била полезна за потребителите

От горепосоченото е видно, че разбирането на FEE относно посоката на развитие на корпоративната отчетност в **почти пълна степен се приближава до концепцията за интегрирани отчети, прокламирана от IIRC.**

Концепцията за интегрирана отчетност поражда редица въпроси като:

- ✓ Защо тя набира най-голяма сила около 2009 г. – времето на дълбока финансова и икономическа криза в света? Дали е в отговор на опита да се върне доверието в публичните финансови отчети?

✓ Кои са инициатори на тази идея: IFAC, CIMA, AICPA? Защо IASB в този момент (2009 – 2010 г.) някак остава в изолация от тези процеси? И защо след 2010 г. съвместният проект между FASB и IASB относно ревизия на Концептуалната рамка, се трансформира в самостоятелен проект на IASB? Интересно – какво се случва всъщност? Едва през 2013 г. между Борда за МСС (IASB) и Международният Комитет за интегрирана отчетност (IIRC) се подписва меморандум (споразумение) във връзка развитието рамката на интегрираната корпоративна отчетност. В него изрично са дефинирани сферите на действие на тези две международни институции, както и взаимното уважение и сътрудничество между тях в посока подобряване на глобалната корпоративна отчетност. **Ясно е посочено, че финансовата отчетност, базирана на МСС/МСФО, е основен стълб на корпоративната отчетност.** Последната, към която са адресирани интегрираните отчети, следва да представи как компаниите създават стойност – за своите собственици, за персонала, за обществото като цяло; каква е фирмената стратегия, управление и перспективи на предприятието. Този меморандум за сътрудничество до известна степен успокои заинтересованите кръгове, които си задават въпроси от вида на:

✓ интегрираните отчети ще заместят ли отчетите, изготвяни съгласно МСС/МСФО;

✓ какво ще се случи с процеса на глобализация на МСС/МСФО;

✓ защо трябва да има два международни органа (IASB и IIRC), които в крайна сметка имат една цел: максимално полезна и разбираема за потребителите цялостна информация за дейността на компаниите, за техните резултати, рискове и перспективи;

✓ какви са ангажиментите на одиторите относно докладваната информация в интегрираните отчети.

Отново всичко това налага да се подчертае, че интегрираният отчет **не замества финансовия отчет, а го допълва, най-вече по отношение на нефинансовата информация.** Той би заместил доклада на ръководството (доклада за дейността, управленския коментар) и други съпътстващи доклади като този за устойчиво развитие; доклада за корпоративно управление; нефинансовата декларация. **Подходите за създаване на интегрирана корпоративна отчетност са главно два:**

1. Към финансовия отчет да се добави допълнителна информация, за да се получи цялостно (холистично) представяне на дейността на компанията, в т.ч. и от

глед.т. на нейните социални ангажименти, и тези, свързани с опазване на околната среда. Доколкото тази допълнителна информация е свързана и с данни от финансовия отчет, следва да има съответното рефериране към него.

2. Промяна и реструктуриране на целия единен отчет, така че той да изпълнява всички маркирани в 1. функции. Подобна беше идеята в първия вариант за ревизия на Концептуалната рамка към МСС/МСФО (2010 г.), която бе съвместен проект между IASB и FASB (Американския борд за финансово-счетоводни стандарти), но по-късно той не постига консенсус. Вариант тук е създаване на един – интегриран отчет, основна съставна част на който да е финансовият отчет.

Интересен факт, свързан с политиката на Международния комитет по интегрирана отчетност (IIRC) за привличане на своя страна на лица от заинтересованите кръгове е участието и речта, произнесена на 10.11.2015 г. на срещата, организирана от IIRC, от г-жа **Lynn de Rothschild, CEO, E.L. Rothschild; съучредител на Коалиция за изключителен капитализъм**. В нея тя посочва, че „обществото се нуждае от изключителен капитализъм и той е невъзможен без интегрираната отчетност чрез която се оценяват хората, планетата и продуктите“ (<http://integratedreporting.org/news/global-change-makers-meet-to-set-out-course-to-new-system-of-corporate-reporting/>, 2015). На тази среща участват и други много влиятелни компании от стопанския и финансовия свят като: DBS Bank, Nestlé, Marks & Spencer, the World Bank, Fujitsu, Deutsche Bank и JLL. Следва да се отбележи, че през 2010 г. при учредяването на Международния комитет по интегрирана отчетност, редом с Международната федерация на счетоводителите (IFAC), важна роля изиграва и **принц Чарлз**. Той своя страна поддържа традиционно близки отношения с емблематичната по своята финансова мощ и влияние **фамилия Rothschild**. Принц Чарлз провокира академичния свят с проблемите относно отчетността за устойчиво развитие (sustainability reporting) (<https://www.accountancylive.com/prince-wales-challenges-academics-sustainability-reporting#sthash.smErbg8f.dpuf>, 2014). Въпросът, който той поставя пред счетоводните и бизнес факултети, е дали те поставят като обект на изследване в своите научни проекти и в учебните си програми, този, свързан с устойчивото развитие на компаниите и докладването относно него. Тези проблеми той поставя на форуми, организирани от London Business School и University of Cambridge Institute for Sustainability Leadership, съвместно с неговата фондация Accounting for

Sustainability. На срещи с преподаватели от Harvard Business School, Cambridge, Oxford, University of Chicago, Exeter University, принц Чарлз задава въпроса дали тези бизнес училища създават, развиват иновативност, креативност и разбиране в завършващите магистри, и че те следва да бъдат ефективни лидери в един вече доста опасен и несигурен свят. Проблемите и въпросите, които поставя принц Чарлз са следните:

✓ Дали екологичните ограничения и увеличението на населението на Земята са теми, които се разискват в курсовете по финанси, счетоводство, корпоративни стратегии и производствени технологии?

✓ Колко често ключови думи като население, бедност, климатични промени, екосистеми и биоразнообразие, човешки права, Африка, мега-градове, равенство на жените и мъжете, са теми в академичните лекции и публикации?

✓ Дали младите научни работници се стимулират и насърчават да извършват проучвания в сферата на устойчивото развитие, етиката и обществото?

За много финансисти, устойчивото развитие е свързано с максимизирането на фирмената печалба, с притежанието на материални блага. Но, все повече иновативните бизнеси разбират, че обръщайки внимание на екологичните и социалните проблеми, това подобрява стопанските им резултати.

В края на декември 2013 г. IIRC публикува **рамката на интегрираната отчетност**, която бе представена за публична дискусия няколко месеца преди това и пилотно бе приложена в компании от 25 страни. Главната цел на интегрирания отчет е да предостави информация на доставчиците на финансовия капитал как компанията създава стойност. Финансовият отчет е основа на интегрирания отчет, но чрез *последния се предоставя допълнителна информация, която финансовата отчетност не е в състояние да създаде с оглед на обективните ограничения в нейния обхват, принципи и методология*. По-пълната, по-цялостната картина за предприятието би се получила именно чрез интегрирания отчет. Той предоставя информация за ресурсите (финансови, производствени, интелектуални, човешки, социални) и взаимоотношенията на компанията; как тя си взаимодейства с външната среда в процеса на създаване на стойност.³

³ Терминът „стойност“ според IIRC включва всички ресурси и взаимоотношения на компанията, вкл. пазарната ѝ стойност, паричните ѝ потоци и успешно постигнатите фирмени цели. Създаването на стойност е индивидуален процес за всяка една компания и затова IIRC не дава никакви конкретни

Интегрираната отчетност включва следните **основни компоненти**:

1. Преглед на организацията и външната среда, в която тя функционира.
2. Управленската структура и как тя подпомага създаването на стойност.
3. Бизнес моделът на предприятието.
4. Рисковете и възможностите и как компанията се справя с тях, както и как те засягат способността ѝ да създава стойност.
5. Стратегията на компанията и разпределението на нейните ресурси.
6. Постигнатите стратегически цели за периода и резултатите от дейността.
7. Компанията, погледната отвън и предизвикателствата, свързани с това.

Рамката от принципи за създаване на интегрирани отчети на ИРС не се занимава с дефиниране на това кои ключови показатели за дейността (KPI) са подходящи за представяне на горните седем компонента. Обяснението е, че тази рамка **е принципно-базирана** и няма за цел да предписва конкретни правила. Това повдига редица въпроси:

- ✓ Как ще се постига сравнимост между информацията от интегрираните отчети на различни компании;
- ✓ До каква степен индивидуално подбраните от ръководствата на компаниите показатели, свързани със създаването на стойност, не са субективно повлияни; какво доверие могат да имат към тях външните потребители.

Към момента ИРС е подписал меморандуми за разбирателство и сътрудничество с редица водещи и заинтересовани от публичната корпоративна отчетност организации като: CDP, Global Reporting Initiative, IFRS Foundation, International Federation of Accountants, Sustainability Accounting Standards Board, UNCTAD и World Business Council for Sustainable Development. Надеждата е колаборацията с тях да

рамки в това отношение. Дори нещо повече – как да се измерва създадената стойност, е приоритет на ръководството на компанията, като рамката от принципи за интегрирана отчетност на ИРС, не предписва правила по този въпрос.

доведе до сериозни законови промени в корпоративната отчетност **и до институционализиране на интегрираните отчети по света.**

АССА (The Association of Chartered Certified Accountants) публикува два доклада „Да разберем инвеститорите: насоки за корпоративната отчетност“(АССА, 2013а) и „Да разберем инвеститорите: променящият се пейзаж“(АССА, 2013b). Те са част от серията изследвания, насочени към проучване какво инвеститорите искат от корпоративната отчетност. Докладите показват, **че инвеститорите изпитват по-малко доверие към корпоративните отчети след финансовата криза от 2008 г.** Нещо повече, 63 % от 300 интервюирани инвеститори сочат, че те отдават по-голяма важност на информацията, **създадена от външни за компанията източници.** Такъв е и процентът на отговорилите, считащи, че ръководството проявява прекален субективизъм при изготвяне на цифрите в отчетите. 93 % подкрепят идеята за интегрирана отчетност, считайки за нейни преимущества следните:

- По-добра възможност за дългосрочен поглед върху развитието на компанията;
- Повече информация как дългосрочните рискове, свързани с климатичните промени например, биха засегнали бизнес модела на компанията;
- По-добро разбиране за всички източници на капитал, а не само на финансовите;
- По-добро разбиране за ключовите рискове и възможности;
- По-обективно, а не единствено пазарно ориентирано, докладване относно нефинансови въпроси и показатели;
- По-обвързана, комплексна картина относно перспективите на компанията.

В друго изследване, което също е подкрепяно от АССА (Slack, R., 2016) се прави задълбочен анализ на литературата, на проучванията по въпроса, свързани с интегрираните отчети. Авторите разделят съществуващите изследвания в тази област **основно в три групи:**

1. Такива, които изследват полезността на нефинансовата информация за пазарните участници.
2. Изследвания, занимащи се с полезността на словесното оповестяване в корпоративните отчети (което е част от нефинансовата

информация).

3. Изследвания, посветени пряко на концепцията за интегрирана отчетност.

Последната група изследвания към настоящия момент са най-малобройни в сравнение с останалите две.

Ако изготвянето на годишните и междинни финансови отчети е нормативно регламентиран процес навсякъде по света, то на този етап изготвянето на интегрирани отчети, в т.ч. и представянето на нефинансова информация; данни за екологичните и социални ангажименти и дейности на компаниите, **е непълно и нецялостно институционализирано**. Организации, работещи в тази посока са: United Nations (UN) Global Compact, Global Reporting Initiatives (GRI, The Economics of Ecosystems & Biodiversity (TEEB) и др.

Важно е да се подчертае, че докладването относно **устойчивото развитие на компанията** (sustainability reporting) и интегрираното отчитане (integrating reporting) **не са едно и също нещо**. Първото е важна част от интегрирания отчет, но не го изчерпва. Според GRI „докладът за устойчиво развитие на компанията е относно икономическите, екологичните и социалните ефекти, породени от дейността ѝ. Той представя организационните ценности и управленския модел, и представя връзката между фирмената стратегия и ангажименти за изграждане на една устойчива глобална икономика“ (www.globalreporting.org, 2015). Докладът за устойчиво развитие е форма за докладване на нефинансова информация. **А интегрираният отчет представя и анализира както финансова, така и нефинансова информация.**

Основните въпроси и проблеми на устойчивото развитие на компанията, които следва да намерат отговор в публичния доклад, са:

1. Недостиг на суровини.
2. Климатичните промени.
3. Замяряването на околната среда и поддържане на екоравновесието.
4. Материалното неравенство и бедността.
5. Управлението на социалните конфликти и на миграцията.
6. Защита на човешките права.
7. Регионалните планове за устойчиво развитие.
8. Кризи в корпоративната етика и репутация.
9. Антикорупционни политики.

10. Преквалифициране на работната сила за да се адаптира към нови сектори.

Ръководствата на компаниите инвестират все повече време и ресурси, свързани с проблемите на устойчивото развитие като: карбоновите емисии (зелена енергия), енергийно-ефективните технологии, използването на водата, чистите технологии, биоразнообразието и др. Всичко това налага нуждата от отчитане и докладване по горните въпроси, за което обобщено се използват термините докладване за околната среда, социални въпроси и корпоративно управление; докладване за устойчивото развитие на корпорациите (sustainabilityreporting). Бъдещото развитие на докладването относно устойчивото развитие на компаниите налага да се намери адекватен отговор на следния кръг от въпроси:

- ✓ Какво ще бъде обществото и бизнеса след 10-15 г.?
- ✓ Кои ще са полезните показатели и като цяло – информацията, която би била необходима на външните потребители в перспектива от 10-15 г.?
- ✓ Как ръководствата на компаниите ще повлият на бизнеса и как ще се справят с предизвикателствата?
- ✓ Как ще се измерва и представя създаването на стойност от страна на предприятията?
- ✓ Какъв ще бъде ефективният начин за комуникация на компанията с външната среда?

През 2015 г. CFA Society of the UK (CFA UK), член на Международния институт, обединяващ асоциации на финансови аналитици, публикува резултатите от изследване (CFA, 2015), в което участват 290 инвестиционни специалисти. То е посветено на корпоративната отчетност и ползването на информация от нея. Най-съществените изводи от това проучване са следните:

1. 60 % от интервюираните считат, че настоящите финансови отчети съдържат твърде много неполезна информация.
2. В същото време, 55 % считат, че финансовите отчети не съдържат някои много важни данни.
3. 36 % твърдят, че законовите финансови отчети са основният им източник за финансова информация при анализа на компаниите.
4. 47 % посочват, че финансовите отчети следва да се подобрят най-вече в частта за оповестяване на основните рискове и несигурности.

5. Около 71 % считат, че качеството на информацията във финансовите отчети се е подобрило през последните 10 години.

6. 61 % отговарят, че ползват данни от финансовите отчети, изготвени според МСФО, след известни адаптации.

7. Като голям проблем интервюираните професионалисти считат промените в справедливата стойност и трудностите при техния анализ; прекомерния фокус върху Отчета за всеобхватния доход и недостатъчното оповестяване относно паричните потоци на компаниите; недоброто оповестяване на извънбалансови позиции; трудностите при сравнимостта на алтернативните показатели за измерване на дейността (ARM). Преобладава мнението, че следва да има ръководство относно вида и начина на изчисляване на последните (APM).

Обичайно използвани показатели за измерване на дейността са оперативна печалба, ЕБИТ (печалба преди лихви и данъци), ЕБИТДА (печалба преди лихви, данъци и амортизация), свободни парични потоци и други ключови показатели (KPIs) като: компенсации, базирани на собствени капиталови инструменти, разходи по реструктуриране и за юридически услуги; обезценка на придобити нематериални активи; амортизация на нематериалните активи. А причините за корекция и адаптиране на данните от финансовите отчети с цел получаване на алтернативните показатели за измерване на дейността (ARM, non GAAP measures) са: елиминиране на някои случайни, неповтарящи се събития и сделки; елиминиране на събития, които са извън управленския контрол и елиминиране влиянието на счетоводни третираня, които не отразяват адекватно дейността на предприятието.

Бордът за МСС подкрепя разбирането, че във финансовите отчети може да се представят и оповестяват и алтернативни и други показатели за дейността. Все в тази връзка през юни 2016 г. влезе в сила изготвеното от ESMA (European Securities and Markets Authority) ръководство относно алтернативните показатели за дейността на публичните компании. Водещо тук е изискването всеки един от тези показатели да бъде ясно обяснен, вкл. и начина, по който е изчислен. Последното обикновено е свързано с определени корекции на данните от финансовите отчети, сред които най-типични са елиминиране влиянието на:

- ✓ амортизациите, особено тези на нематериалните активи;
- ✓ обезценката на активи;
- ✓ лихвите;

✓ данъците

Като цяло, тези корекции водят до увеличение размера на финансовия резултат на предприятията.

Като част от инициативата за подобряване на оповестяването във финансовите отчети, Бордът за МСС направи промени в МСС 1, в сила от 01.01.2016 г., изразяващи се в агрегиране или в самостоятелно представяне, подход на подредба на пояснителните приложения, както и представянето на някои специфични статии в отчетите. Всичко това улеснява изчисляването на алтернативни показатели за дейността.

Съществуващото разнообразие от подходи за изчисляване на алтернативни показатели за дейността е сериозен проблем за адекватното използване на информацията от корпоративните отчети. Затова все повече регулатори като ESMA, IOSCO се опитват да регулират този процес.

Актуалният отговор на счетоводителите относно нарастващите информационни нужди (финансова информация на база финансови отчети, нефинансова информация, алтернативни и ключови показатели за дейността) на потребителите днес е **“Интегрираната отчетност“ (Integrating Reporting)** и свързаната с нея концепция за устойчиво развитие на компаниите и създаване на добавена стойност (Sustainability Reporting). В момента около **1500 глобални компании по света изготвят интегрирани отчети** като например Coca Cola (САЩ), The Crown Estate (Великобритания), SAP (Германия), Novo Nordisk (Дания), Пристанището на Ротердам (Холандия), Natura (Бразилия), всички публични компании в ЮАР и др. Сред счетоводно-одиторските фирми такива отчети публикуват през последните 1-2 години (2014-2015) KPMG, Deloitte, EY, Grant Thornton, а сред професионалните счетоводни организации - ACCA, CIMA, SAICA, CPA Austria, IIRC. Интегрираното отчитане е нов подход към корпоративната отчетност, чрез който се представя връзката между организационната стратегия, управление и финансовото измерение на дейността, от една страна, и социалния, екологичния и икономическия контекст, в който функционира предприятието, от друга.

Към момента, водещ документ относно философията на интегрираната отчетност е публикуваната през 2013 г. от Международния съвет по интегрирана отчетност (IIRC) Концептуалната рамка на интегрираната отчетност (The International Integrated Reporting Framework). Международната федерация на счетоводителите

(IFAC), партньор в това глобално начинание, приветства публикуването ѝ и насърчава всички професионални счетоводители да предоставят обратна информация и да участват в процеса на създаване и развитие на интегрираните отчети.

Интегрираният отчет е средство за комуникация относно фирмената стратегия, управление, дейност и перспективи в контекста на външната среда, и относно създаването на стойност в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план. Според изследване на PwC(PwC, 2014), 74 % от интервюирани глобални изпълнителни директори, считат, че измерването и докладването на нефинансова информация подпомага дългосрочния фирмен успех. „Интегрираните отчети ни помагат по-ясно да видим цялостния начин, по който създаваме стойност за обществото, а не само финансова стойност“, (Gold Fields, Южна Африка). За отчетната 2017 г. се очаква около 320 японски компании също да изготвят такива отчети. Също така 500 най-големи индийски публични компании са присъединени към проекта за интегрирана отчетност, и се очаква да изготвят интегрирани отчети от 2017/2018 г. Съпричастно към интегрираната отчетност (ИО) е и правителството на Китай и Малайзия. А влизането в сила от 2017 г. на Европейската директива за докладване на нефинансова информация, е безспорен знак, че ЕС и европейските компании също вече са част от подкрепящите идеята за интегрирана отчетност. Последната цели **подобряване на корпоративната отчетност по света**. Едни от най-големите компании като Pepsico, Microsoft, J Sainsbury, Fujitsu, Mitsubishi, PwC (Europe), Tata Steel и Световната банка вече изготвят интегрирани отчети. В Концептуалната рамка за интегрирана отчетност са дефинирани **водещите принципи, на които тя се базира**. Това са:

- ✓ Стратегически фокус и ориентация към бъдещето;
- ✓ Взаимна обвързаност на информацията в ИО – холистичен подход;
- ✓ Представяне на взаимоотношенията между основните заинтересовани лица;
- ✓ Значимост на информацията;
- ✓ Сбито представяне на информацията;
- ✓ Уместност и пълнота на представената информация;
- ✓ Последователност и сравнимост на информацията

Основните елементи, които следва да включва един интегриран отчет са:

1. Представяне на организацията и на външната среда.
2. Фирмено управление.

3. Бизнес модел, включващ шестте вида капитал: финансов, производствен, интелектуален, човешки, социален и природен.
4. Рискове и възможности.
5. Стратегия, разположение и разпределение на ресурсите.
6. Резултати от дейността.
7. Анализ на дейността.
8. База за изготвяне и представяне.

Водещо в ИО е представяне на информация **относно процеса на създаване на стойност от страна на компанията във времето**. По този начин ИО е както средство за докладване, така и управленски инструмент. Тя изразява очакванията на ръководството за бъдещето. Тя е резултат от обективната нужда за усъвършенстване на корпоративната отчетност и задоволяване информационните нужди на широк кръг потребители относно екологични, социални и управленски въпроси, свързани с отчитащото се предприятие.

Основните етапи в развитието на идеята за социална отчетност и такава, свързана с екологични проблеми, както и с процеса на корпоративно управление, прераснала днес в интегрирана отчетност, са следните (АССА, 2016):

Първи етап (1960-1990): Поява в корпоративната отчетност на информация за социални и екологични въпроси;

Втори етап (1990-2000): Инициатива за докладване, свързано с устойчивото развитие (sustainability reporting);

Трети етап (2000-до момента): Докладването, свързано с устойчивото развитие, става водеща насока в корпоративното докладване; нараства оповестяването на нефинансова информация (45 % от глобалните водещи 250 компании в класацията на сп. Fortune през 2002 г. публикуват такава информация). Разработват се ръководства, свързани с докладване относно устойчивото развитие.

Четвърти етап (Сега и за в бъдеще): Докладване по значими въпроси; развитие на идеята и концептуалната рамка на интегрираната отчетност.

През 2007 г. принц Чарлз представи проекта „Отчетност за устойчиво развитие“, целта на който бе оповестяване какво е взаимодействието между корпоративната стратегия и управление в посока на устойчиво развитие на компаниите. Група корпорации като Aviva, BT Group, EDF Energy, HSBC Bank, Hammerson и Northern Foods, приложиха този модел на корпоративно докладване.

През 2010 г. принц Чарлз, заедно с групата за Глобална отчетна инициатива (GRI) и Международната федерация на счетоводителите основаха Международния комитет за интегрирана отчетност (IIRC). Мисия на последния е създаване на рамка за интегрирана отчетност както за публичния, така и за частния сектор.

Дефиниране на практически стъпки за подготовка към изготвяне на интегриран отчет би било от полза на всяка компания, която е съпричастна към този процес. За целта е ползвана и адаптирана предложената методика на С. Adams (Adams, 2015):

1. Ако предприятието досега не е изготвяло доклад, свързан с устойчивото му развитие, най-добре е първо да събере необходимата съществена информация, свързана с екологичните, социалните и икономически въпроси, свързани с дейността му.

2. Дефиниране и оценка на информационните нужди на заинтересованите лица – потребители на информацията и тяхната съпричастност към нея.

3. Включване на средния и висшия управленски ешалон при подготовката на информацията, свързана с разкриване на пълната картина за създаване на стойност в компанията.

4. Оформяне на цялостна концепция за съществените компоненти на интегрирания отчет и отговорните за тях лица.

5. Развиване на интегрирано мислене. Това изисква съвместна работа и комуникация между ръководството и заинтересованите от фирмената дейност и устойчивост групи и лица.

6. Постигане на консенсус относно фирмения бизнес модел.

7. Формулиране на начина на създаване на стойност в компанията. Това изисква шестте вида капитал да бъдат обвързани с бизнес модела. **Финансовият капитал** включва собствения и заемния капитал, който предприятието използва. Интегрираният подход изисква да се представи връзката на финансовия капитал с останалите пет вида капитал; рисковете, свързани с неговото използване; оценката на нематериалните активи, екологичните и социалните аспекти на създаване на стойност на езика на стойността. **Производственият капитал** са създадените от хората средства на труда (оборудване, машини, съоръжения и др.) както притежавани от предприятието, така и единствено контролирани от него, вкл. обществена инфраструктура (пътища, мостове и др. подобни), които то използва за осъществяване на своята дейност. Използването на нови екологично чисти технологии; на енергоспестяващи подходи, на ефективна логистика, на обработка на отпадъчни

продукти и рециклиращи производства, би увеличило производствения капитал на предприятията. **Интелектуалният капитал** включва фирмените, базирани на знания нематериални активи, които обхващат: фирмената интелектуалната собственост; корпоративната култура; корпоративният бранд, имидж и взаимоотношения с клиентите; корпоративните процедури, организационни правила и софтуер. **Човешкият капитал** се състои от знанията, уменията и опита на персонала; от креативността му; от управленските качества; способността за екипна работа; лоялността и етичната му ориентация. Социалният капитал на компанията е съвкупност от дейности, нагласи и инициативи, свързани с поддържане на партньорства и сътрудничество с клиенти, образователни и културни институции; с правителствени и неправителствени организации; с профсъюзите, със социалните мрежи, дори с конкурентите. **Природният капитал** обхваща природни ресурси като гори, води, полезни изкопаеми и свързаните с тяхното използване и поддържане процеси. Мерпориятията, осъществявани от предприятието за поддържане на екоравновесието, тук заемат централно място.

8. Дефиниране на фирмената стратегия, която следва да е обвързана с начина на създаване на стойност.

9. Обвързване на информацията както в самите части на интегрирания доклад, така и с другите корпоративни доклади, включително с информацията от финансовите отчети.

Ролята на счетоводителите е от изключително важно значение при изготвяне на почти всички компоненти на интегрирания отчет и най-вече относно:

- ✓ Обща характеристика на дейността и на околната среда;
- ✓ Бизнес модел;
- ✓ Стратегия и разпределение на ресурсите;
- ✓ Прогнози и бъдещо развитие

В горните, както и в частите, свързани с корпоративното управление, рисковете и възможностите, резултатите от дейността, счетоводството е основният генератор на финансова, управленска и оперативна информация. Разбира се, обичайно е екипите, участващи при изготвянето на отчети, свързани с устойчивото развитие на компанията и с още по-съвременните – интегрирани отчети, да включват освен счетоводители (както в областта на финансовото, така и на управленското

счетоводство), но също и екологични инженери и специалисти в областта на социалните комуникации. Счетоводители следва да обвържат в единно цяло отчитането и управлението на шестте вида капитал, както и ключовите показатели за дейността (финансови и нефинансови).

Успешното изготвяне на интегриран отчет изисква:

1. Ясно определяне границите на това, за което ще се докладва: обектите да са измерими (финансово или нефинансово); да могат да се контролират и да им се въздейства в желаната посока.

2. Определяне кое е съществено – както за предприятието, така и за заинтересованите от неговата дейност лица. Тук е много важно да се посочи, че за разлика от финансовите отчети, при които съществеността се определя от количествена и качествена **историческа** информация, то в интегрирания отчет тя е основно ориентирана от фактори, които **влият на бъдещото развитие на дейността**. И в това отношение, Концептуалната рамка за интегрирана отчетност ((International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013)) препоръчва при определяне на съществеността да се има предвид следното:

✓ Да се определят уместните въпроси и обекти на база възможността те да засегнат създаването на стойност в компанията;

✓ Да се оцени важноста (или потенциалния ефект) на всеки един от тях върху създаването на стойност;

✓ Да се определят приоритети на база съответната важност;

✓ Да се определи вида и съдържанието на информацията, която следва да се оповести в интегрирания отчет по повод дефинираните значими въпроси и обекти.

3. Интегрираният отчет следва да е завършена и пълна картина, включваща както позитивните, така и негативните страни и рискове на дейността.

4. Добре обмисляне на времевите граници – близки, средни и далечни перспективи на дейността.

5. Правилно измерване на целия ефект от фирмената дейност както върху самата компания, така и върху обществото.

6. Стремение към постигане на доверие от страна на заинтересованите лица: прозрачност на информацията и споделяне на сферите, където съществува значима несигурност.

Единните информационни системи (ERP), добре организираната вътрешна контролна система, както и качественият външен независим финансов одит са важни фактори, влияещи върху изготвянето на полезни интегрирани отчети. Благоприятната правна, институционална и икономическа среда още повече подпомагат този процес.

5. Законовите финансови отчети и интегрираните отчети. Връзки и взаимодействия между тях. Одиторите и интегрираните отчети.

5.1. Прилики и различия му законовите финансови отчети, базирани на МСС/МСФО и интегрираните отчети.

***Св. Стефанов**

Като информационна система, счетоводството е насочено към създаване на информация, задоволяваща информационните потребности на различни групи потребители. Под въздействието на различни фактори, бизнес средата, в която функционират отделните предприятия непрекъснато се променя. Това предопределя и промяна в потребностите на голяма част от потребителите на информация от финансовите отчети. Традиционният модел на финансово отчитане, включващ отчитане, представяне и оповестяване на информация във финансовите отчети е разработен в периода на индустриализацията на икономиката и дава възможност на потребителите да направят преценка доколко предприятието е в състояние да реализира печалба в краткосрочен период. Понастоящем този модел на отчитане все още има водещо значение при вземането на решения от страна на външните потребители, имащи най-вече инвестиционни цели. Но все повече се утвърждава разбирането, че той показва редица недостатъци, свързани предимно с твърде ограничаване обхват на информацията, която се представя и оповестява във финансовите отчети. Последното се предопределя от факта, че на съвременния етап, просперитетът на значителна част от предприятията се определя най-вече от икономиката на знанието и широкото използване на информационните и комуникационни технологии. Последното променя в значителна степен структурата на активите, с които оперират предприятията, като все повече нараства дялът на нематериалните активи за сметка на материалните и финансовите. Стремешът на традиционния модел на финансово отчитане да отговори на предизвикателствата на времето, води до значително увеличаване на обема на представяната и оповестявана финансова информация, което от своя страна води до съставянето на прекалено обемни финансови отчети, непрекъснато увеличаване на броя на отчетите (справките), които се изготвят за управляващите (отчети за дейността, финансови прегледи и др.), както и отделно представяне на нефинансова информация, свързана с размера на пазарния дял на предприятието, екологичност на произвежданите продукти или

услуги и др. С цел преодоляването на недостатъците на традиционния модел на финансово отчитане и задоволяване на непрекъснато променящите се потребности на потребителите (най-вече потенциалните инвеститори), насочени към търсенето на възможности за създаване на стойност в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен период, се наложи появата на концепцията за интегрирана отчетност. Идеята за това възниква в началото на ХХІ век, но по-широкото ѝ приложение се наблюдава от 2007 – 2009 г. В основата на концепцията за интегрирана отчетност е заложен комплексен подход, насочен към способностите на мениджмънта да взема решения на база на взаимодействието на различни фактори, под въздействието на които, предприятието ще създава стойност в бъдеще. Интегрираните отчети съдържат финансови показатели и най-вече нефинансова информация, което дава възможност на управляващите да „надскочат“ традиционните граници на отчетността и по този начин да концентрират своите усилия към идентифициране на различните видове рискове, възможностите за развитие на потенциала на предприятието, както и факторите, които ще оказват влияние върху възможностите за създаване на стойност в бъдеще.

Между финансовите отчети по МСС/МСФО и интегрираните отчети има редица общи черти, но и различия, които са твърде съществени. Едни от най-съществените различия между двата вида отчети е, че при интегрираната отчетност, акцентът се поставя върху използването на човешките, финансовите, материалните, интелектуалните, социални и природни ресурси на предприятието. Общото между двата вида отчети е, че те се изготвят на база определени принципи. Следователно при интегрираните отчети се прилага принципно базиран подход, който е залегнал и при изготвяне на финансовите отчети по МСС/МСФО. Основните принципи, залегнали в основата на интегрираните отчети, са:

1. Стратегическа ориентация. Интегрираните отчети следва да представят информация за стратегическите цели на предприятието и начина, по който те могат да бъдат реализирани. Стратегията на предприятието трябва да бъде представена в контекста на възможностите за създаване на стойност в бъдеще. В отчетите следва да се оповести и информация за начините, по които могат да бъдат реализирани стратегическите цели на предприятието, съществуващите възможности за развитие, както и потенциалните рискове. Представя се и информация за материалните и

финансови ресурси на предприятието, както и неговия кадрови потенциал, способстващи за реализирането на стратегическите цели.

2. Обвързаност на информацията. В интегрирания отчет следва да се представи информация за връзките между отделните елементи на бизнес модела на предприятието; факторите на бизнес средата, оказващи влияние върху развитието на предприятието; оповестяване на влиянието на промените в пазарната среда върху постигането на стратегическите цели, връзките между ресурсите на предприятието и реализираните резултати и др.

3. Ориентация към бъдещето. В интегрирания отчет следва да се представи концепцията на ръководството по отношение на възможностите за развитие на предприятието в бъдеще, както и факти, даващи възможност на потребителите да преценят потенциала за развитие и възможните рискове.

4. Участие на заинтересованите страни. Интегрираният отчет трябва да съдържа информация за връзките и зависимостите между предприятието и всички заинтересовани страни (клиенти, доставчици, контрагенти), както и да показва доколко предприятието е в състояние да задоволи техните очаквания. Комуникацията между висшето ръководство и заинтересованите лица дава възможност на предприятието да се фокусира върху решаване на стратегически въпроси, в т. ч. и въпроси от икономически и социален характер, да прецени доколко се реализират заложените стратегически цели и др. В този смисъл интегрираните отчети съдействат за повишаване на прозрачността на представяната информация и я правят по-достъпна за заинтересованите лица.

5. Краткост, надеждност, същественост. Интегрираните отчети съдържат кратка и надеждна информация, която има съществено значение за потребителите и дава възможност на последните да преценят доколко предприятието е в състояние да създава стойност в бъдеще. Висшето ръководство трябва да прецени каква информация би била съществена за потребителите и следователно следва да намери отражение в интегрирания отчет, както и дали тази информация е достатъчно надеждна. По отношение на надеждността следва да се отбележи, че интегрирания отчет трябва да дава възможност на потребителите да правят сравнения между отделните предприятия и в рамките на предприятието, между различните отчетни периоди. По отношение на този принцип, интегрираният отчет се приближава твърде много до един от фундаменталните принципи, на база на които се изготвят

финансовите отчети по МСС/МСФО, а именно принципа за същественост и до една качествена характеристика на финансовите отчети – надеждността на представената финансова информация.

Следвайки посочените принципи, в интегрирания отчет следва да се представи концепцията на мениджмънта относно начина на управление на бизнеса с цел удовлетворяване на потребностите на клиентите и реализиране на стратегическите цели на предприятието. В този смисъл, интегрираният отчет използва в значителна степен информация от управленското счетоводство, като в обобщен вид се представят резултатите от анализа на дейността.

Различия съществуват по отношение на елементите на финансовите отчети по МСС/МСФО и интегрираните отчети. Интегрираните отчети представят разнообразна информация, която може да бъде систематизирана в три основни групи: икономическа; социална и екологическа. По отношение на социалните аспекти от дейността на предприятието, следва да се представи информация за връзките и взаимоотношенията между служителите в предприятието, за взаимоотношенията между служителите и висшето ръководство, стила на управление на управляващите, изградената система за здравословни и безопасни условия на труд в предприятието, обучението на персонала и др. Икономическата информация включва финансовата информация, която се съдържа в отчетите по МСС/МСФО, както и резултатите от проведени маркетингови изследвания, размера на пазарния дял, подходи за справяне с кризисни ситуации, ефективността от използване на ресурсите на предприятието и др. Екологическата информация включва анализ на обкръжаващата среда, екологична политика, мерки за защита на природната среда, подкрепа на екологични мероприятия, организирани от неправителствени организации и др.

Интегрираните отчети са по-широкообхватни в сравнение с отчетите по МСС/МСФО. По-широкият обхват се определя най-вече от елементите на отчета:

1. Организационни аспекти и бизнес модел на предприятието. В този раздел на отчета трябва да се представи информация относно мисията и визията на предприятието, предмета на дейност, основните направления, в които предприятието осъществява дейността си, пазарите на които реализира произвежданите продукти, стоки и услуги, подходите посредством които предприятието ще създава стойност в бъдеще и др.

2. Бизнес среда. Тук следва да се направи анализ на външната и вътрешна среда, в която функционира предприятието. Да се посочи начина на използване на ресурсите, основните рискове, на които е подложено предприятието и начина за тяхното преодоляване и др. По-конкретно, следва да се направи анализ на средата, като се посочат основните нормативни акти, които регламентират и регулират осъществяваната стопанска дейност, ресурсите, които предопределят реализирането на стратегическите цели, в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен период, заинтересованите лица, с техните потребности, интереси и очаквания и др.

3. Стратегически цели и начини за тяхното постигане. Интегрираният отчет представя стратегическите цели на предприятието и начина за постигането им. Посочват се връзките между стратегическите цели и останалите елементи на отчета, какво прави предприятието уникално и съдейства за създаване на стойност в бъдеще и доколко въпросите за устойчивото развитие са насочени към търсенето на възможности за постигане на конкурентно предимство;

4. Корпоративно управление и политика по определяне на възнагражденията. Тук се прави анализ на управленската структура на предприятието, както и на политиката по формиране на възнагражденията. Акцентът се поставя върху процеса на вземане на решения, начините по които се вземат едни или други решения, в т. ч. как политиката по определяне на възнагражденията на висшето ръководство съдейства за постигане на целите и оптимално използване на ресурсите на предприятието.

5. Показатели, характеризиращи дейността на предприятието. Интегрираният отчет представя финансова и нефинансова информация, характеризираща основните производствени показатели и индикатори на различните видове рискове, на които е изложено предприятието; външните и вътрешни фактори, оказващи влияние върху постигането на целите; политиката по иновациите и доколко иновациите са съдействали за реализиране на стратегическите цели, насочени към създаване на стойност и др. Тук се представят и основните финансови показатели, които могат да се видят и от отчетите по МСС/МСФО. Възможно е да се посочат и линкове към интернет ресурси, откъдето потребителите могат да получат по-подробна информация. В този елемент на отчета се посочват и тенденциите в развитието на предприятието, в предходни периоди, и неговото имуществено и финансово състояние в настоящия момент.

б. Възможности за бъдещо развитие. В този елемент се прави преглед на възможностите за развитие в бъдеще, в т. ч. какви изменения в бизнес-средата се очаква да настъпят и как предприятието ще реагира на тези промени, как се постига баланса между реализирането на целите в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен аспект и възможните рискове на които ще бъде подложено предприятието в бъдеще, дори и вероятността от настъпване на подобни рискове да бъде сравнително ниска.

Имайки предвид гореизложеното, основните различия между финансовите отчети, базирани на МСС/МСФО и интегрираните отчети, могат да се систематизират по следния начин:

Таблица 1

Основни различия между финансовите отчети по МСС/МСФО и интегрираните отчети

Признак	Финансови отчети по МСС/МСФО	Интегрирани отчети
Вид на представяната информация	Финансова информация	Финансова и нефинансова информация
Времеви рамки	Съдържат информация за текущия и предходен отчетен период	Представяната информация е в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен аспект
Актуалност на информацията	Съдържат информация за сделки и събития, протекли в миналото	Представя възможностите за развитие на предприятието в бъдеще, стратегическите цели, разкрива възможните рискове и начините за тяхното преодоляване.
Прозрачност	Характеризира се с ниска степен на прозрачност. Съдържа само финансови показатели.	Характеризира се с висока степен на прозрачност. Съдържа финансови и

		нефинансови показатели.
Състав на информацията	Потребителите могат да получат информацията относно реализираните стопански и финансови резултати	Представя информация за ресурсите на предприятието – материални, финансови, интелектуални, човешки, социални и природни.
Използване на информацията за изготвяне на планове и прогнози в бъдеще	Информацията от финансовите отчети предоставя ограничени възможности за изготвяне на планове и прогнози за бъдещо развитие	Ориентирана към бъдещето. Посочване на стратегическите цели и рискове в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен аспект.
Регламентиране по нормативен път	Регламентирана с действащо законодателството, в т.ч. счетоводни стандарти	Понастоящем не се регламентира по законодателен път.

Анализирайки основните прилики и различия може да се установи, че интегрираните отчети са по-лесни за възприемане от по-широк кръг потребители на информация, в сравнение с отчетите, изготвяни по МСС/МСФО. Възможността по достъпен начин да се представят резултатите от дейността на предприятието, както и неговите стратегически планове за развитие в бъдеще, би повишило интереса на потенциалните инвеститори и би съдействало за подобряване прозрачността на представената информация.

Посочените прилики и различия между двата вида отчети не следва да се разбира като начин на противопоставяне на единия модел на отчитане спрямо другия. Нещо повече. Интегрираната отчетност следва да се разглежда като възможност за обединяване (интегриране) на отчетността по МСС/МСФО, с нефинансовата информация в сферата на устойчивото развитие. По отношение на финансовите показатели, интегрираните отчети се базират на три основни концепции:

- Концепцията за справедливата стойност, която е залегнала и в МСС/МСФО и дава възможност на потребителите да получат информация за имущественото и

финансово състояние на предприятието по оценка, която е актуална към датата на изготвяне на финансовия отчет;

- Концепцията за предимство на съдържанието пред формата – също имаща характер на фундаментален счетоводен принцип по МСС/МСФО и позволяваща достоверно представяне на сделките и събитията във финансовите отчети;

- Прозрачност на информацията, водеща до представяне в интегрирания отчет на много повече показатели, характеризиращи дейността на предприятието, в сравнение с отчетността по МСС/МСФО.

Последното показва, че са налице определени тенденции към постепенното интегриране на отчетите по МСС/МСФО в състав на интегрираните отчети. Доколко двата вида отчетност ще продължат да съществуват поотделно, и дали в скоро време предприятията ще изготвят само един интегриран отчет, ще покаже бъдещето.

5.2. Одиторите и интегрираните отчети

***Ф.Филипова**

Основните критики през последните години спрямо корпоративната отчетност, най-общо се заключават в:

1. Предприятията изготвят все повече на брой и все по-обемни отчети, което не подпомага в необходимата степен външните заинтересовани лица и най-вече доставчиците на капитал (инвеститори и кредитори).

2. Информацията в различните отчети – финансови отчети (годишни и междинни; индивидуални и консолидирани), годишни отчети за дейността (наричани у нас още „статистически отчети“ и регламентирани в ЗКПО), отчети със специална цел (за КФН, за БНБ и др.), нефинансови декларации, декларации за корпоративно управление, декларации за плащане към правителството, годишно докладване за дейността и т.н., е твърде обемна и необвързана помежду си, поради което потребителите не са в състояние да видят организацията като един цялостен функциониращ организъм – с неговите особености, корпоративно управление, рискове и способност да генерира стойност в близка, средна и по възможност – в далечна перспектива.

3. Степента на доверие към различните отчети е изградена по различен начин: годишните финансови отчети на определен кръг предприятия подлежат на задължителен независим финансов одит с цел повишаване на доверието към тях; одиторите имат определени ангажименти и по отношение докладваната информация от страна на предприятията в част от другите посочени по-горе декларации и отчети. Външните потребители обаче често не са в състояние да преценят докъде в отчетите е границата на увереност, която им дава изразеното одиторско мнение.

4. Достъпът и начина на ползване на информацията от корпоративните отчети също е различен, което силно затруднява потребителите.

Сериозни критики се отправят към финансовите отчети, че освен твърде обемни (50-100-400 страници)⁴, те стават все по-сложни и непонятни дори за средно икономически подготвен ползвател. В тях липсва представянето на информация за редица ресурси – нематериални по своя характер, които днес и за в бъдеще биха били най-значимите двигатели и фактори за създаване на фирмена стойност. Финансовата отчетност е критикувана и заради обективната ѝ ограниченост да генерира нефинансова информация. За последната липсва единна регулативна рамка, и компаниите изчисляват и публикуват най-разнообразни и често несравними помежду си, и дори подвеждащи, нефинансови показатели.

Твърди се, че чрез т. нар. **интегрирани отчети** е възможно да се преодолеят отправяните критики срещу корпоративната, и в т.ч. срещу финансовата отчетност. Защото интегрираните отчети са средство за обединяване на множеството различни публични отчети, които изготвят компаниите, в едно единно цяло, в което се постига обвързаност на всички компоненти в предприятието и докладване за тях през призмата на фирмената стратегия и рискове, както и посредством ясни финансови и нефинансови показатели. Както бе подчертано по-горе в изложението, интегрираните отчети биха допълвали законовите финансови отчети, или последните биха били тяхна основна част, ядро.

През юли 2015 г. IIRC публикува доклад относно мнението на специалисти и заинтересовани лица, свързано с проблема за изразяване на мнение от страна на одиторите върху информацията в интегрираните отчети. (IIRC, 2015). Дискусионен

⁴. В средата на 90-те години средният обем на годишните финансови отчети на големите публични компании в Западна Европа и САЩ е около 50 стр. Днес отчетите на някои от тях достигат дори 400 стр. Типичен пример за това е ГФО на банка HSBC (6-тата най-голяма публична компания в света през 2014 г.), който за 2016 г. е около 391 стр.

доклад по този въпрос публикува и IAASB (Международният борд за одиторски и стандарти за уверение) през 2016 г. Това показва, **че в момента водещите професионални организации на експерт-счетоводителите по света работят и върху проблема за изразяване на увереност (сигурност) относно информацията в интегрираните отчети.** Имайки факта, че интегрираните отчети съдържат и нефинансови данни, възниква въпроса: как именно да се осигури увереност в качеството на нефинансовата информация и какви следва да бъдат ангажиментите на одиторите в това отношение?

Предложенията и вариантите относно повишаване доверието в корпоративната публична отчетност, в т.ч. и спрямо интегрираните отчети, са различни:

- ✓ увеличаване докладването от страна на предприятието относно вътрешния одитен процес;
- ✓ ангажиране на външни консултанти, които да докладват по въпросите, свързани с интегрираното отчитане;
- ✓ ангажиране на одитори, които да поемат ангажимент за уверение относно оповестената информация в интегрираните отчети.

Важна в горното направление е и ревизията в Международен одиторски стандарт (МОС) 720 (в сила от 15.12.2016 г). Той разглежда отговорностите на одитора, отнасящи се **до друга информация, независимо дали финансова или нефинансова** (различна от финансовия отчет и одиторския доклад върху него), включена в годишния доклад на предприятието. Годишният доклад на предприятието може да представлява **един документ или комбинация от документи, които изпълняват същата функция.** Одиторското мнение относно финансовия отчет не обхваща другата информация и МОС 720 не изисква одиторът да получи одиторски доказателства извън тези, необходими, за да формира мнение относно финансовия отчет. Той налага одиторът да се запознае и прецени другата информация, тъй като тя, ако е в съществено несъответствие с данните във финансовия отчет или с познанието на одитора, получено по време на одита, може да е индикация, че има съществено отклонение в отчета или че е налице съществено отклонение в самата нея. Всичко това може да компрометира достоверността на финансовия отчет и на одиторския доклад. Такива съществени отклонения могат да повлияят по неподходящ начин и на икономическите решения на потребителите, за които се изготвя одиторският доклад.

Според МСОС 720 „другата информация може да включва суми или други елементи, които са замислени да бъдат същите, да обобщават или да предоставят по-големи подробности относно суми или други елементи във финансовия отчет, както и други суми или други елементи, за които одиторът е придобил познания по време на одита. Другата информация може да включва също така и други въпроси“ (МСОС 720). А според пар. 6 „отговорностите на одитора относно друга информация (различни от приложимите отговорности за докладване) са приложими независимо дали тази друга информация е получена от одитора преди или след датата на одиторския доклад“. Изключително важно е да подчертае, че отговорностите на одитора съгласно МСОС 720 **„не представляват ангажимент за изразяване на сигурност относно другата информация, нито налагат на одитора задължение да получи сигурност относно тази друга информация (МСОС 720, no date)“**.

Според чл. 45, ал.(2) на ЗНФО „Когато се изисква по закон, регистрираният одитор изразява **становище** относно съответствието между информацията във финансовия отчет и тази в доклада за дейността на ръководството на одитираното предприятие, както и всяка друга информация, която органите на управление на предприятието предоставят заедно с одитирания финансов отчет“. А в ал. (3) на същия член е посочено, че „Без да се засягат изискванията за докладване по този закон и Регламент (ЕС)№ 537/2014, обхватът на финансов одит **не включва** изразяване на сигурност относно бъдещата жизнеспособност на одитираното предприятие, нито за ефективността или ефикасността, с които ръководството на одитираното предприятие е управлявало или ще управлява дейността на предприятието“. Следователно, към настоящия момент, както в българското законодателство, така и в МСОС 720, изразяването на становище в одиторския доклад от страна на одитора по отношение на т.нар. „друга информация“, **не предоставя никаква степен на увереност**. Работната група на Международната федерация на счетоводителите (IFAC), занимаваща се с проблема за интегрираните отчети и ангажиментите на одиторите спрямо тях, проучва възможността дали чрез изискванията на **МСОС 3000 Ангажименти за изразяване на сигурност, различни от одити и прегледи на историческа финансова информация**, би могло този въпрос да се реши.

Възможно е закон или нормативна разпоредба да налага на одитора допълнителни задължения във връзка с друга информация, които надхвърлят обхвата на МСОС 720. Например, такива у нас са изискванията на чл. 60 и чл. 61 на ЗНФО,

които задължават регистрираните одитори, извършващи независим финансов одит на предприятия от обществен интерес, да докладват чрез допълнителен доклад на одитния комитет на предприятието и на компетентните органи, извършващи надзор над него, вкл. до КПНРО.

От началото на 2017 г. в ЕС влезе в сила акт (директива)⁵, регулиращ създаването и оповестяването на нефинансова информация⁶. Проблем представлява **въпроса за комуникацията между законовите финансови отчети и задължителната за докладване нефинансова информация, която е основна градивна част на интегрираните отчети.** Влезият в сила от 01.01.2016 г. нов Закон за счетоводството в България имплементира европейското законодателство относно корпоративната отчетност, в т.ч. докладването на нефинансова информация. По-конкретно, нашият закон налага следното:

✓ Съгласно чл. 37, ал. 6, регистрираните одитори, които извършват независим финансов одит на годишни и консолидирани финансови отчети, в одиторския доклад задължително изразяват становище дали в декларацията за корпоративно управление представена изискваната от съответните нормативни актове информация;

✓ предоставена ли е нефинансовата декларация и дали декларацията е изготвена в съответствие с изискванията на този закон;

А съгласно чл. 39, ал 2 на ЗСч предприятията следва да изготвят годишен доклад за дейността, който да съдържа най-малко следната информация:

1. Обективен преглед, който представя вярно и честно развитието и резултатите от дейността на предприятието, както и неговото състояние, заедно с описание на основните рискове, пред които е изправено;

2. Анализ на финансови и нефинансови основни показатели за резултата от дейността, имащи отношение към стопанската дейност, включително информация по въпроси, свързани с екологията и служителите; при изготвяне на анализа в доклада за дейността могат да се включат препратки към сумите на разходите, отчетени в годишните финансови отчети, и допълнителни обяснения във връзка с тях;

3. Всички важни събития, които са настъпили след датата, към която е съставен

⁵ Директива 2014/95/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 22 октомври 2014 г. за изменение на Директива 2013/34/ЕС по отношение на оповестяването на нефинансова информация и на информация за многообразието от страна на някои големи предприятия и групи (ОВ, L 330/1 от 15 ноември 2014 г.).

⁶ Очаква се Европейската директива 2014/95/ЕС да засегне повече от 16 000 европейски компании.

годишният финансов отчет;

4. Вероятното бъдещо развитие на предприятието;

5. Действията в областта на научноизследователската и развойната дейност;

6. Информация за придобиване на собствени акции, изисквана по реда на чл. 187д от Търговския закон;

7. Наличието на клонове на предприятието;

8. Използваните от предприятието финансови инструменти, а когато е съществено за оценяване на активите, пасивите, финансовото състояние и финансовия резултат, се оповестяват и:

а) целите и политиката на предприятието по управление на финансовия риск, включително политиката му на хеджиране на всеки основен тип хеджирана позиция, за която се прилага отчитане на хеджирането;

б) експозицията на предприятието по отношение на ценовия, кредитния и ликвидния риск и риска на паричния поток.

Според чл. 40. (1) на Закона за счетоводството „Предприятията от обществен интерес по § 1, т. 22, букви "а", "б" и "в" от допълнителните разпоредби включват в своя доклад за дейността декларация за корпоративно управление съгласно Закона за публичното предлагане на ценни книжа.

(2) Декларацията за корпоративно управление може да бъде представена като:

1. отделен доклад, публикуван заедно с доклада за дейността;

2. документ, който е обществено достъпен на интернет страницата на предприятието.

Съгласно чл. 41 на Закона за счетоводството, големите предприятия, които са предприятия от обществен интерес и които към 31 декември на отчетния период надвишават критерия за среден брой служители през финансовата година от 500 души, включват в доклада за дейността си нефинансова декларация по чл. 48 от Закона за счетоводството.

Според чл. 43 микро, малките и средните предприятия могат да не включват в доклада за дейността нефинансова информация.

В чл. 48 на Закона за счетоводството подробно е регламентирано какво следва да съдържа нефинансовата декларация, а именно:

Чл. 48. (В сила от 01.01.2017 г.) (1) Нефинансовата декларация съдържа описание на политиките на предприятията по отношение на дейностите им,

осъществявани в областта на екологията, социалните въпроси и тези, свързани със служителите, правата на човека, борбата против корупцията, разнообразието и равенството на половете в ръководните органи на предприятията - брой на жени и мъже, възраст, географско разнообразие, образование, професионални качества, религия.

(2) Нефинансовата декларация включва:

1. 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;

2. 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;

3. 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;

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

(3) Когато предприятието не спазва приетите политики по отношение на един или няколко от въпросите - предмет на нефинансовата декларация, тя трябва да съдържа ясно и аргументирано обяснение за причините, поради които приетите политики не се спазват.

(4) Нефинансовата декларация по ал. 1 включва по целесъобразност и препратки и допълнителни обяснения за сумите на разходите, отчетени в годишните финансови отчети.

(5) Предприятията могат да не публикуват информация за предстоящи промени в политиките си, свързани с екологичните или социалните въпроси, които са в процес на договаряне, когато публикуването на подобна информация би довело до вреда на предприятието. Непубликуването на информацията в процес на договаряне не трябва да пречи на обективното разбиране за развитието, резултатите, състоянието на предприятието и въздействието на неговата дейност върху екологията и социалните въпроси. Когато такава информация не се публикува, ръководителят и членовете на управителния и надзорния орган на предприятието трябва да представят

аргументирано становище за причините, по които информацията не е публикувана.

Според чл. 49 на ЗСч (в сила от 01.01.2017 г.) предприятията са изпълнили задължението за изготвяне на нефинансова декларация, когато:

1. в доклада за дейността са включени информация и анализ по въпроси, свързани с екологията и служителите;

2. е изготвен отделен доклад за информацията, изисквана за нефинансовата декларация, при условие че този доклад:

а) се публикува заедно с доклада за дейността;

б) е общественодостъпен в срок до 30 юни на следващата година на интернет страницата на предприятието, като това обстоятелство се посочва в доклада за дейността.

А според чл. 50 (В сила от 01.01.2017 г.) Предприятие, което е дъщерно предприятие, не изготвя нефинансова декларация, ако предприятието и неговите дъщерни предприятия са включени в консолидирания доклад за дейността или в отделния доклад на друго предприятие, съставени в съответствие с изискванията на този закон.

Чл. 51 и 52 регламентират изискванията към консолидираната нефинансова декларация.

Със Закона за изменение и допълнение на Закона за публичното предлагане на ценни книжа (в сила от 7.06.2016) се разширява съдържанието на ГФО за дейността и информацията, която годишният доклад за дейността трябва да включва. Определено е съдържанието на декларацията за корпоративно управление и е въведено задължение за регистрирания одитор, извършващ независим финансов одит на годишни и консолидирани финансови отчети, да изрази мнение относно основните характеристики на системите за вътрешен контрол и управление на риска на емитента и относно предложенията за поглъщане съгласно Директива 2004/25/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 21 април 2004 г., както и да съблюдава дали емитентът спазва кодекса и практиките за корпоративно управление.

Представената по-горе нормативна уредба в България (ЗСч, ЗНФО, ЗППЦК), свързана със задължителната публична корпоративна отчетност – финансова и нефинансова, ясно показва, **че у нас вече законово е регламентирана цялата гама от информация, която на практика би следвало да се съдържа в един интегриран отчет.** Проблемът е, че това е направено чрез **изисквания за изготвяне на няколко**

отчета, включително и на законовия финансов отчет. Това затруднява потребителите за придобиване на цялостна и взаимно-обвързана представа за предприятието.

6. Проблемът „Стратегия-Риск“ в интегрираната отчетност на банковите институции

***К.Калев**

6.1. Особенности на категорията „оперативно-стратегически риск“.

„Ефективното управление на риска изисква надеждна вътрешна комуникация на риска включително между борда и висшия мениджмънт” (BIS, 2001)

„Рискът е като огъня: Ако се контролира, той може да помогне; Ако не се контролира, той ще се разгори и ще доведе до унищожения” – Т.Рузвелт ([‘http://marm.org.mt/post/41784120289/risk-management-a-way-of-life’](http://marm.org.mt/post/41784120289/risk-management-a-way-of-life), 2016)

Интегрирана отчетност има за цел „подобрена отчетност” или „социално отговорна отчетност”. „Подобрената отчетност” е тази, при която създаваните отчети на предприятията представят не просто финансово-счетоводна информация, а отвъд нея; обхващат и информация, на основата на която всички заинтересовани страни могат да оценят бизнес модела и стратегията на предприятието, които водят до създаване и поддържане на стойност. По-точно, интегрираният отчет е концепция, която е кулминационната форма на движението за корпоративна социална отговорност (КСО). Тя е последица от недостатъчното удовлетворяване на очакванията на заинтересованите страни посредством финансово-счетоводните и други корпоративни отчети. Това е комуникационната стратегия на предприятието не само с инвеститорите, настоящи и бъдещи, но с всички заинтересовани страни в средата. Но за разлика от социалната отговорност, интегрираната отчетност, създавана на регулярна база, трябва да предоставя по съответстващ, надежден и относително сравнителен начин информация за връзките между стратегия и риск, финансови и нефинансови резултати; и по-важно: **да представя веригата на стойност на организацията**. С други думи, тя трябва да отразява връзките между икономическото, социално и екологичното управление на предприятието.

В настоящата разработка се приема схващането, че ролята на интегрираната отчетност е да представя начина, по който предприятието се адаптира към настоящите икономически, социални и културни условия чрез своята стратегия. Докато социалната отговорност е препоръчителен курс на действие, то стратегията и дейностите по нейното изпълнение предсказват промените, които биха могли да

настъпят. **Затова и интегрираната отчетност има прогностична функция за потребителите.**

Проблемът на количествените изследвания на интегрираната отчетност се съдържа в липсата на доказана научна методология и методи за изследване на ефектите на КСО върху имиджа, репутацията, управлението и финансовите резултати на предприятията. Проблемът с оповестяванията и в частност оповестяванията на риска, е предизвикателство за счетоводни регулатори, потребители и съставители.

Интегрираната отчетност прилага по-широк подход към риска от традиционните рамки. В резултат на това, една стратегия, която включва идентифициране и смекчаване на рисковете, има пряко въздействие върху представянето на предприятието.

Съгласно проучване на ACCA (ACCA and Eurosif, 2013) инвеститорите не намират връзка между бизнес стратегията и риска на организацията, т.е. предприятията не оповестяват достатъчно информация, която да бъде полезна за оценка на тяхното финансово здраве. Това е слабост на настоящата корпоративна отчетност и едновременно, фундаментална причина за възникването на интегрираната отчетност.

Целта е на тази част на изследването е да се формулира рамка за интегрирано оповестяване, която трябва да представи по адекватен начин връзката между стратегия и риск.

За нейно постигане трябва да се решат следните задачи:

1. Анализ на понятието „стратегия“.

Значимостта на стратегическия риск се подчертава от властите във Великобритания в резултат на анализ на фалита на банка Halifax/Bank of Scotland (HBOS) в страната (FCA, 2015):

„HBOS е неуспяла в установяване на стратегия на Групата, която се формира в условията на ясно дефинирани рискове и количествени показатели за тяхна оценка и контрол. В резултат, фундаментална слабост в стратегията на HBOS е била липсата на адекватно идентифициране“. С други думи, Бордът и висшият мениджмънт не са идентифицирали и управлявали значимите рискове в опит да се реализират целите на стратегията за растеж на банката. Независимо, че има много научни изследвания, то липсва консенсус за това какво е истинското значение на

понятието „стратегия“. В същото време, постоянно се представят нови подходи за стратегическа мисъл като „ре-инженеринг на бизнес процесите“.

Липсата на стратегия води до неустойчивост. Налагането на интегрираната отчетност се обуславя от разбирането, че икономическата среда постоянно се променя. И в този смисъл, бизнес моделът на тези предприятия, които не успяват да се адаптират в тези условия, води до това, те да се борят за оцеляване. Затова и интегрираната отчетност по недвусмислен начин трябва да представи на заинтересованите страни, че мениджмънтът на предприятието се стреми към усъвършенстване или поне към запазване на настоящото конкурентно място на пазара. И по този начин то е устойчиво в дългосрочен план.

2. Разглеждане на неяснотата в определянето на стратегическия риск, неговото управление и оценка.

3. Обосноваване на извеждането на категорията „оперативно-стратегически риск“.

4. Анализ на делегирането на отговорност относно разработване, приложение и актуализиране на стратегията като ключова отправна точка за оповестяване на оперативно-стратегическия риск в интегрираните отчети.

6.2. Теоретични аспекти на понятието „стратегия“.

„Стратегия“ е динамично понятие, което се използва за описание на това, което специфична група от хора вярва, че е важно и трудно за постигане. Например, в инвестиционното банкиране, то се използва за описание на серия от покупки/продажби, които имат специфична цел. „Стратегия“ има гръцки произход като „*strategos*“ означава „генерал на армията“. Според Л.Фрийдман (Freedman, 2013) няма общоприета дефиниция, като в неговата книга „Стратегия - Историята“ са изложени няколко дефиниции на велики военни стратегии. Подобно на войната, бизнесът се свързва с усилия, борба, но залозите не са близки по значимост. И по тази причина, дефинициите, свързвани с войната, не са полезни в настоящия контекст. Някои по-известни дефиниции са представени в следващата таблица.

Таблица 2

Дефиниции относно понятието „стратегия“

Дефиниция	Източник / Автор
Формирането на дългосрочни цели и задачи, определянето на курса на действие и разпределянето на ресурси за тяхното постигане.	Алфред Чандлър (Koch, 2006)
Структурата от цели, задачи и основни политики и планове за реализиране на целите, които са посочени по начин, който дефинира каква е или се стреми да бъде компанията и какъв вид е или се стреми да бъде.	Алфред Чандлър (Nickols, 2011)
Корпоративната стратегия е модел от основни цели, задачи или цели и жизненоважни политики и планове за тяхното постигане, които са посочени по начин, който дефинира каква е или се стреми да бъде компанията и какъв вид е или се стреми да бъде.	Кенет Андрюс (Chamberlain, 2011)
Стратегията отговоря на следните въпроси: а) какво трябва да прави организацията; б) какви са целите, към които се стреми; в) как ще бъдат постигнати?	Джордж Стейнер (Steine, 1979)(„баща на стратегическото планиране“)
Организационната стратегия описва начина, който организацията възнамерява да създаде стойност за своите акционери, потребители и граждани.	(Kaplan and Norton, 2008)
Поддържане на баланса между цели, начини и средства; за идентифициране на задачите; и за ресурси и методи, които са на разположение за тяхното изпълнение.	Art Lykke (Yarger, 1985)

Стратегията е създаването на уникална и ценна позиция, включваща разлен набор от дейности	(Porter, 1996)
Широкообхватна формула за това как бизнесът ще се конкурира, какви ще бъдат неговите цели и какви политика ще бъдат необходими за тяхното изпълнение	M.Porter(Nickols, 2011)
Стратегията е план, който интегрира основните цели, политики и последователни дейности на компанията в една кохезионна цялост	J.Quinn(Chamberlain, 2011)
Рамката, която ръководи решенията, които определят естеството и посоката на организацията	Tregoe & Zimmerman(Nickols, 2011)
Посоката и целта на организацията в дългосрочен план	(Gregory, 1985)
Стратегията се отнася до формиране на бъдещето	(McKeown, 2012)
Стратегията е начинът на използване на ресурсите и взаимодействието на организацията със средата с оглед постигане на нейните общи цели.	(McLennan, 2010)

На основата на посоченото в горната таблица може да се обобщи, че всички дефиниции на понятието „стратегия” споделят следните общи характеристики:

- Цели, задачи, посоки и намерения, описващи желаната стратегическа позиция, която мениджмънтът желае да постигне;
- Планове, формули, политики, действия, решения и други, описващи начините, по които предприятието планира да постигне желаната стратегическа позиция;
- Ресурси, описващи физическите средства, чрез които стратегическите планове ще бъдат изпълнени.

Така, че стратегията се отнася до правене на нещо различно или правене на едни и същи неща по различни начини. Портър (Porter, 1996) посочва, че стратегията е

оперативна ефективност, която е необходима, но не и достатъчна за подобряване на представянето и:

„Компания може да се представя по-добре от конкуренти само, ако установи различие, което може да запази. Тя трябва да предостави по-голяма стойност за потребителите или да създаде сравнителна стойностна по-ниска цена, или и двете.”(Porter, 1996)

Разгледаните определения показват, че стратегията е насочена към желаното състояние на предприятието, което се нарича стратегическа позиция. Също така, базовата стратегическа позиция (бизнес модела) не е във фокуса на стратегията. Бизнес моделът е концептуален механизъм за описание на тези състояния на предприятието във всеки един момент във времето.

В основата на разработването на стратегията са от значение концепциите за „мисия” и „визия”, защото те представят дългосрочните стремежи на предприятието. Съгласно Каплан и Нортън, визията е *„картина за бъдещето, която изяснява посоката на дейност на организацията и помага на отделните заинтересовани страни защо и как те трябва да я подкрепят”*(Kaplan and Norton, 2008). За тях мисията е *„точно, вътрешно формулирано твърдение относно причините за съществуването на организацията, базисната цел, към която са насочени нейните дейности и ценностите, които ръководят работата на нейните служители”*. Доколкото те считат, че мисията превъзхожда по значимост визията, то други като Колинс и Порас считат, че от първостепенно значение е визията.

По своето естество, визията и мисията могат да бъдат вдъхновяващи твърдения и често трудни, дори невъзможни за постигане(Collins and Porras, 1996).

Таблица 3

Визия и мисия на банка ДСК АД и на Уникредит Булбанк АД

БАНКА	МИСИЯ	ВИЗИЯ
1. ДСК /dskbank.bg/Page/default.aspx?xml_id=/bg-BG/About/7991_04_03_09_04_24_0141/	<ul style="list-style-type: none">• Да създаваме и поддържаме високи стандарти в бизнеса• Да спазваме законите на Република България, наредбите и правилата в банковото дело• Да осигурим максимално пълно и ефикасно финансово обслужване на нашите клиенти, които са винаги в центъра на нашето внимание• Стремеж към отличителност в	Продължаването на най-добрите практики в кредитирането Запазване на водеща позиция в банкирането на дребно Голям кредитор за граждани Партньор на малкия и среден бизнес в

	<p>обслужването</p> <ul style="list-style-type: none"> • Посветеност и отдаденост на това, което правим • Печалба, но печалба от дейност, която не противостои на хуманността 	<p>неговото финансиране</p> <p>Насочена към развитието на бизнеса на корпоративните клиенти</p> <p>Социална ангажираност към служителите, отлични условия за работа, обучение и развитие</p> <p>“Първа сред равни” в динамичния български банков сектор</p> <p>Банка ДСК ще продължи да бъде лидер по доверие сред потребителите на банкови и финансови услуги</p>
<p>2. Уникредит www.unicreditbulbank.bg/out_the_Bank/mission_and_values/Values/Home/index.htm</p>	<p>Стремим се да предлагаме нов начин на банкиране, като непрекъснато предлагаме новаторски решения в обслужването на нашите клиенти.</p>	<p>Ние сме съвкупност от различни култури и натрупан опит, които дойдоха от банките и компаниите, присъединили се към нашата Група. Разнообразието е ключът към нашата Група, чиято цел е да създава корпоративна култура, базирана на силен и споделен набор от Ценности, като чрез тях утвърждава своята идентичност.</p>

В таблица 3 са представени визията и мисията на няколко банки в България, намиращи се на официалните им интернет портали. Наблюдава се, че посочените банки често преплитат корпоративните съобщения за мисия и визия. Всички банки оповестяват своята мисия. Но често в нея се съдържа и визията на банката. Необходимо е ясно разграничение между това, което банката е, в каква насока работи и как работи (всички три формират визията – настоящото базово състояние) и бъдещото й желано състояние, към което тя се стреми.

Изведената малка извадка в таблицата може да бъде разширена, но по-важно е, че тя демонстрира стила на изказ на банките в България – вдъхновяващ и обещаващ. Но както Каплан и Нортън посочват, един „дълбок проблем“ на тези изрази е, че те не се отнасят до ежедневните решения на персонала и засягат *„тяхната неспособност за формулиране и изпълнение на техните нови стратегии“* (Kaplan and Norton, 2004). Например, банка ДСК посочва *„Да осигурим максимално пълно и ефикасно финансово обслужване на нашите клиенти, които са винаги в центъра на нашето внимание“*. Неясно е какво означава „максимално пълно“ и „ефикасно“ за редовия служител. Настоящото изследване не оспорва значението на ясно изразени корпоративни ценности под формата на визия и мисия. То адресира практически аспекти на стратегията и рисковете, които са резултат от определени стратегии и от самият процес на нейно разработване.

6.3. Противоречивост на управлението на стратегическия риск

Подобно на понятието „стратегия“, няма една общоприета дефиниция за категорията „стратегически риск“. Мъкленан (McLennan, 2010) посочва, че *„относително скоро стратегическият риск се появи като ясно разграничимо направление. Твърденията, че изолираното управление на риска по специфични области и, че много рискове са стратегически по своето естество са неадекватни и това е довело да появата на това направление“*. Някои по-известни дефиниции за стратегическия риск са:

- Рискове, които произтичат от преследване на бизнес целите (Emblemsvag and Kjelstad, 2002);

- Тези заплахи и възможности, които съществено засягат способността на организацията са оцелее (Allan and Beer, 2006);

- Тези рискове, които могат да нарушат или дори унищожат бизнес (Slywotzky and Drzik, 2005);

- Рискът, че стратегията не е в съответствие с пазарните условия (Gilad, 2004);

- Рисковете, които засягат или са създадени от бизнес стратегията на организацията и нейните бизнес цели ([Http://www2.deloitte.com/global/en/pages/governance-risk-and-compliance/articles/exploring-strategic-risk.html](http://www2.deloitte.com/global/en/pages/governance-risk-and-compliance/articles/exploring-strategic-risk.html), 2016);

- Стратегическите рискове са несигурности и неизползвани възможности в стратегическите намерения. Управлението на стратегическия риск е отговорът на организацията на тези несигурности и възможности (<http://www.pwc.com/gx/en/services/advisory/consulting/risk/resilience/publications/sharpening-strategic-risk-management.html>, no date);

- Рисковете, които са резултат от неблагоприятни бизнес решения, неефективни или неподходящи бизнес планове, или неуспех да се отговори на промените в макроикономическата среда като бизнес цикли, действия на конкуренти, предпочитания на клиенти, развитие на технологии и регулаторна рамка([Http://www.bofaml.com/](http://www.bofaml.com/), no date);

- Рисковете в резултат на потенциални промени в общите бизнес условия, като пазарна среда, поведение на клиенти и технологичен прогрес, които могат да засегнат печалбата на Групата, ако тя е неспособна да се адаптира бързо спрямо тях(Db.com, 2011);

- Базелският Комитет определя стратегическия риск като една от категориите риск, едновременно с кредитен, оперативен и ликвиден, за които банковият мениджмънт трябва да предприеме процеси по идентификация, оценка, мониторинг и контрол.

- За Канадския банков регулатор стратегическият риск е резултат от неспособност на банката да приложи подходящи бизнес планове и стратегии, да вземе решения, разпредели ресурси или да се адаптира към бизнес средата;

- Настоящото и бъдещо въздействие върху доходите или капитала, което е в резултат на неблагоприятни бизнес решения, неподходящо приложение на взетите решения или липсата на отговор на индустриалните промени. Този риск е функция на съвместимостта на стратегическите цели, бизнес стратегии за тяхното постигане, използваните ресурси и качеството на изпълнение (ОСС, 2010).

В икономикса най-често цитираният израз, който разграничава риска от несигурността, определя несигурността като вярвания, чувства или съмнения, които не могат да бъдат обяснени като вероятности, докато рисковете са вярвания, чувства и съмнения, които могат да бъдат изразени като вероятности. Това разграничение е предложено от Франк Найт, базирайки се на неговата теория на вероятностите(Knigh, 1921): *“За запазване на разграничението (...) между оценима несигурност и неоценима такава, можем да използваме термина „риск”, за да определим първата,*

и термина „несигурност“ за последната”. Подобно на Найт, Кейнс разграничава кардинална и ординална вероятност. Кардиналната е количествено измерима, а ординалната – качествена.

От гледна точка на стратегията, рискът и несигурността са еднакво важни. Така, че те трябва да бъдат управлявани – инструментариумът за управление на риска е количествен, докато за несигурностите трябва да се прилагат качествени методики. Въпреки всичко, на определен етап, качествените прогнози трябва да бъде проведени в конкретна количествена форма с оглед вземане на решения.

ISO 31000: 2009 предлага, че (International Standards Organization, no date):

- Рискът е *„ефектът от несигурността спрямо цели (където) ефектът е разминаване от очакваното – позитивен и/или негативен”* и

- Несигурността е *„състояние, дори частично, на недостатъчност на информацията във връзка с, разбиране или знание за събитие, неговите последици или вероятност”*.

На основата на по-горните дефиниции в настоящата разработка под „стратегически риск“ се разбира „ефектът от несигурността спрямо стратегически цели”, където ефектът е „разминаване от очакваните цели”.

Мениджмънтът на банката се предполага, че разполага с приблизително точна информация за: базовия бизнес модел, стратегическата позиция и стратегическия план. Без съмнение, всички те съдържат несигурности. Например, базовият модел е точен дотолкова доколкото направените предположения за текущия бизнес модел, в преобладаващите икономически условия, са различни от предполагаемите за мениджмънта. Така, че стратегическата позиция е самото желано положение, тя не е сигурна.

С други думи, стратегическият риск е разликата между желаната стратегическа позиция и тази, която в действителност е постигната. Мъккео (McKeown, 2012) го определя като *„разликата между вдъхновението и способността (тя да се реализира)”* и по същество такива рискове са присъщи на стратегията. Затова и подобни разлики трябва да бъдат идентифицирани и анализирани по време на етапа на разработване на стратегията така, че да е възможно предприемането на корективни и/или условни дейности.

Може да се посочи, че управлението на стратегическия риск има за цел намаляване на вероятността избраната стратегия да последва погрешната траектория

на развитие. Управлението трябва намали възможността от неуспех и да максимизира поне вероятността от приемлив резултат.

А.Лик е първият, който е идентифицирал рисковете на стратегията, които са *„разликата между това, което трябва да бъде постигнато и плановете и наличните ресурси за постигане на целите“*. Според него целта на стратегията е балансиране на цели, начини и средства. Въз основа на тях, МъкКонъл (McConnell, 2012) определя два основни набора от стратегически рискове:

- позиционен риск – доколкото предприятието се развива в правилната посока, имат ли смисъл целите и постижими ли са, изпълним ли е стратегическият план. Този риск възниква преди и по време на разработване на стратегията, и преди да бъде стартирано нейното изпълнение

- риск при изпълнение – доколкото стратегията се изпълнява, значими ли са стратегическите цели все още и по-важно, постижими ли са. Този риск възниква по време на изпълнение на стратегията.

Управлението на стратегическия риск се занимава с тези два разновидности риска. Едновременно с това, както Мъкленан (2010) посочва, няма ясна разграничителна линия между тях: *„Стратегията не може да се планира в изолация и без комуникация при нейното изпълнение. Тя трябва да се планира така, че да е изпълнима и да е описана във формат, който позволява да се структурират отделните задачи в отделни дейности“*(McLennan, 2010). Нещо повече, във връзка със стратегическия риск, бизнес моделът е обект на притеснение за банковите регулатори. В своите *„Guidelines for identifying and dealing with the weak banks“* Базелският Комитет посочва, че проблемите със *„слабите банки“* включват нежизненоспособни банкови модели или стратегии: *„причините за това една банка да е слаба могат да се търсят в едно или повече от следните условия: неподходящ бизнес модел в дадената бизнес среда, слабо или неадекватно управление, неправилни решения на висшия мениджмънт и (или) разминаване на вътрешната структура на стимулите и интересите на акционери) заинтересовани страни“*(BCBS, 2015).

Базелският Комитет изисква от националните банкови регулатори *„периодично да оценяват бизнес стратегията на банката с оглед идентифициране на забележимите несъвместимости, които могат да бъдат фактор за проблеми с платежеспособността на банката“*. Но също така, Базелският Комитет признава, че идентифицирането им не е лесно и зависи от големината на банката: *„Потенциалните*

проблеми обикновено се свързват с причината за приемане на стратегията. За големите банки, ранното идентифициране е специално предизвикателство, защото комбинацията от множество бизнес сегменти/линии може да прикрие действителната роля на всеки един за общото представяне и да компрометира ранното засичане на слабости. За по-малките банки, агресивните планове, несъвместими със структурата и мащаба на банката, и бързият растеж, когато той е свързан с ниски печалби от предходни години, трябва да бъдат обекти на особено внимание”(BCBS, 2015).

Концепцията за оценка на бизнес модела е нова, като Базелският Комитет счита, че това е от голяма полза за идентифициране на причините за слабостите на банката, преди проблемите с платежоспособността да станат застрашаващи. Затова се и изисква от националните регулатори да развият своето разбиране за жизнеспособността на текущия бизнес модел на банката и да оценяват нейната устойчивост, имайки предвид стратегическите избори, които банката прави и/или влиянието на промените върху бизнес средата, в която тя оперира. Във всеки случай, когато оценката предполага, че бизнес моделът не е жизнеспособен или неустойчив, надзорният орган трябва да предприеме навременни корективни действия, дори ако банката все още не е нарушила някой от операционните лимити. Това означава, че националните регулатори трябва да оценяват стратегическата базисна позиция на банката (т.е. настоящия бизнес модел) и след това нейната стратегическа позиция (т.е. желания бизнес модел) и накрая - устойчивостта на стратегическите решения на борда.

Независимо, че концепцията за оценка на бизнес модела е нова и тя може да има сериозни последствия, Базелският Комитет не е дефинирал изцяло как трябва да се структурира или формулира процеса на оценка, освен следното: „*Резултатът от оценката може да предостави на надзорните органи важен надзорен инструмент, който дава възможност за ранно откриване на потенциални рискови експозиции или действия на банката, които генерират текущи или бъдещи печалби, които в крайна сметка могат да доведат до крах*”(BCBS, 2015).

М.Карни, гуверньор на Банката на Англия, подчертава значимостта на оценката и мониторинга на бизнес модела на финансовите институции: „*Банката знае, че с приложението на нашите реформи и с появата на бизнес модели ние се нуждаем от регулаторен подход, който на регулярна база преглежда, коригира, ако е необходимо;*

и отчита развиващите се финансови условия, продуктови иновации и променящите се пазари”(Carnet, 2014).

Европейският Банков орган (ЕБА), надзорният орган на банките в Европа, разширява концепцията в „Guidelines on common procedures and methodologies for the supervisory review and evaluation process”(т.нар SREP процес). Оценката на бизнес модела е първата стъпка в SREP и се изисква от надзорните тела „без да омаловажават отговорността на мениджмънта на институцията за организацията на бизнес или показват предпочитания към конкретен бизнес модел”, да оценяват бизнес и стратегическите рискове и да определят (ЕБА, 2014):

1. Жизненоспособността на настоящия бизнес модел на банката на базата на нейната способност да генерирани приемлива възвращаемост през следващите 12 месеца; и

2. Устойчивостта на стратегията на институцията на базата на нейната способност да генерира приемлива възвращаемост за бъдещ период от поне 3 години, въз основа на стратегически планове и финансови прогнози.

Общото между всички по-горе дефиниции е, че стратегическият риск е ориентиран към бъдещето, отчитайки потенциалните негативни последици за организацията, поради погрешни решения, неефективно прилагане на тези решения и/или неспособност да се отговори на разнообразни промени във външната среда. Независимо, че Базелският Комитет разглежда стратегическия отделно от оперативния риск (BCBS, 2011) и признава, че не е лесна неговата оценка, включително на приложимия бизнес модел, то към момента няма една експлицитна дефиниция на Комитета. Също така се насърчават банките да разработват различни методи за управление, но не се предоставят никакви насоки за неговото идентифициране и анализ.

Едновременно с това, очевидно е, че определението на Базел II за оперативен риск обхваща и стратегическия риск: „*рискът от загуба, произтичаща от неадекватни или недобре функциониращи вътрешни процеси, хора и системи, или от външни събития*”(Allen, 2007). Чапман (2006) определя стратегическия риск от оперативна гледна точка като: „*Приемане на грешна бизнес стратегия, неуспешно изпълнение на добре обмислена стратегия или пропуск в модифицирането на една успешна стратегия с течение на времето така, че да се отразят промените в бизнес средата, са форми на операционния риск. Следователно, стратегическият риск*

може да се определи като съвкупност от рискове свързани с първоначалния избор на стратегия, нейното изпълнение или модификация с течение на времето, което води до липса на постигане на общите цели.”(Chapman, 2006)

Съобразно избраната стратегия на банката могат да се разграничат следните оперативно-стратегически рискове:

Таблица 4

Видове оперативно-стратегически риск

Стратегия	Посока	Оперативно-стратегически риск	
РАСТЕЖ			
	<i>Организационна</i>	Неуспех в генерирането на достатъчно печалба за финансиране на растежа	
		Неуспех да се придобият достатъчно ресурси (капитал) за подкрепа на желания растеж	
	<i>Придобиване</i>	Несъвместимост на бизнес моделите и корпоративните култури	
		Неуспех в постигане на планираната оперативна и синергия на ресурсите	
		Неуспех в покриване на разходите по придобиването	
		Не подлежи на промяна от гл.т. на персонала в някое или двете предприятия	
	ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТ		
		<i>Технология</i>	Неуспех в реализиране на планираните ползи от повишената производителност
Смущение в настоящата технологична инфраструктура			
Неправилен избор на технология			
<i>Капитал</i>		Неуспех в реализиране на планираните ползи от повишената производителност, например намаляване на капиталовите разходи	
		Неефикасно разпределение на капитала след промяна	
ИНОВАЦИИ			
	<i>Продуктова</i>	Неуспех в диференциране на новите продукти спрямо тези на конкурентите	
		Неуспех дизайн на продукта например правни проблеми	
		Неуспех във внедряване на продукта	
		Навлизане на пазар с иновация твърде късно, когато вече цените намаляват	
		Неправилно ценообразуване, твърде високо за печалба или твърде ниско за покриване на разходите	
	<i>Процесна</i>	Неуспех дизайн на продукта например несправяне със специфични условия	
		Иновацията е твърде скъпа	

	<i>Технологична</i>	Неуспех дизайн на продукта например достъп / капацитет
		Неуспешно внедряване
		Навлизване на пазар с иновация твърде късно, когато ползите намаляват, например Интернет банкиране
		Навлизване на пазар с иновация твърде рано, преди технологията да бъде стабилизирана например облачни технологии
		Твърде високи разходи за хардуер
		Неуспешна интеграция със съществуващите системи
		Неуспешна интеграция със съществуващите процеси
		"Канибализация" на настоящите технологии, например мобилно банкиране с/у АТМ
РЕСТРУКТУРИРАНЕ		
	<i>Преразпределяне</i>	Неефикасно преразпределяне на ресурси
		Неуспешно преразпределяне на ресурси например не се изпълняват зададените цели

На основата на кумулативното разглеждане на по-горните обстоятелства, може да се посочи, че стратегическият риск се разглежда като оперативен, особено от гледна точка на изпълнението на стратегията и ресурсите, които са необходими за постигане на стратегическите цели. Затова ще разглеждаме оперативния и стратегически риск като синоними под понятието „оперативно-стратегически риск“. В също време, трябва да бъде обект на аргументирани анализи разграничаването на двата риска.

6.4. Отговорности за управлението на оперативно-стратегическия риск

Без съмнение, съществуват различни управленски структури, някои от тях могат да доведат до по-голяма изложеност на риск от други. Различните отговорности и конфликти между борда на директорите и мениджмънта са важни в този контекст. Съгласно OECD (OECD, 2015) съществуват два вида структури на бордовете на големите финансови институции:

- Едностепенен борд – включва изпълнителни директори и членове на борда;
- Двустепенен борд – има двустълбова система за мониторинг, отделна и различна от мениджмънта.

В рамките на тези две структури съществуват различни комбинации на роли и отговорности на ключовите фигури в тях, по-точно председател и изпълнителен директор.

Традиционно се счита, че бордът приема/отхвърля предложените от изпълнителния директор и мениджмънт стратегии. Но, тази област е твърде трудна за изследване, поради наличието на оскъдна първична информация, която се свежда до знанието единствено на борда. В тази връзка, Силиано (2005) намира, че членовете на борда имат склонност да действат по начин, който е в средата на тихото мълчание и активното участие в разработването на стратегията. Въпреки това, те стават по-активни, когато *„нови ключови компетенции трябва да се развият с оглед да се компенсират агресивната конкуренция“*(Sciliano, 2005). Така, че участието на членовете е условно в зависимост от обстоятелствата. С глобалната финансова криза, регулаторни и други тела са предоставили различни насоки за корпоративно управление:

- Съгласно OECD (2015) *„един от най-големите шокове от финансовата криза е широкото разпространение на неуспеха на процесите по управление на риска. В много случаи рискът не е управляван и не е коригиран в съответствие с корпоративната стратегия. Рисковите мениджърите са отделени от мениджмънта и те не са разглеждани като необходима част от приложението на стратегията на предприятието. Най-важно от всичко е, че бордовете са пренебрегвали рисковете, на които е изложено предприятието“*(OECD, 2015).

- Базелският Комитет (BCBS, 2010) посочва, че *„бордът е отговорен за банката като цяло, включително за одобрението и надзора на приложението на стратегическите цели, рисковата стратегия, корпоративно управление и ценности. Бордът е също отговорен за надзора върху висшия мениджмънт“*.

- BIS (BIS, 2015), *„Корпоративното управление определя разпределянето на власт и отговорности, съгласно които бизнес дейностите на банката се изпълняват от борда и висшия мениджмънт, включително начина по който те формират стратегията и целите...“*.

- *„Бордът има висшата отговорност за нивото на поемане на риск. Съответно, той трябва да одобри цялостната бизнес стратегия и значимите политики на организацията, включително свързаните с управлението и поемането на рискове... Висшият мениджмънт е отговорен за приложението на стратегиите*

по начин, който ограничава рисковете, свързани със стратегията ...”(Http://www.federalreserve.gov/boarddocs/srletters/1995/sr9551.htm, 1995).

- Financial Stability Board (FSB, 2014): „ключова отговорност на борда е да одобри общата бизнес стратегия и рамката за поемане на риск. В тази роля, бордът има основната отговорност за управлението на риска включително определяне на рисковата култура на предприятието...С оглед осигуряване, че бордът е съсредоточен спрямо стратегическите и рискови проблеми, надзорните органи все по-често влизат в контакт борда и по-точно независимите директори”.

- Financial Reporting Council определя корпоративната отговорност като такава, която е базирана на основополагащите принципи на доброто управление: отговорност, прозрачност, честност и фокус върху стратегическото благосъстояние на предприятието в дългосрочен план. Ролята на борда е благоразумно и ефективно въвеждане на контроли, които определят оценката и управлението на риска(FRC, 2014).

Уомак (1979) посочва, че „най-важната функция на борда на директорите е да одобри или да върне за корекции препоръките на мениджмънта за бъдещото развитие на корпорацията т.е. стратегията. На тази функция се обръща обикновено слабо внимание...Първо, мениджмънтът е често неорганизиран или от него не се изисква да се справя със стратегически решения. Второ, бордът обикновено не е способен да предава своите отговорности на други страни...Ако изпълнителният директор има други желания и задължения, то е нормално той да се занимава с по-популярна работа и по-ниско рискови начинания”(Womack, 1979).

В таблица 5 са синтезирани някои основни въпроси, свързани с оценката на оперативно-стратегическия риск, т.е. разработването и приложението на стратегията на предприятието. Този списък не е изчерпателен, като той може да бъде допълнен съобразно местните обстоятелства и заинтересованите страни, с които предприятието трябва да комуникира.

Таблица 5

Основни въпроси, свързани с оценката на оперативно-стратегическия риск

№	Въпрос, свързан с оценката на оперативно-стратегическия риск
1.	Определен ли е реда за внедряване, за изпълнение, за мониторинг и за провеждане на преглед на стратегията?

2. Съществуват ли процеси за идентифициране и оценка на промените в стратегическата позиция и стратегическата базова цел?
3. Съществуват ли процеси и критерии за определяне на това защо и при какви обстоятелства, стратегията не се изпълнява и е започнато ново разработване?
4. Има ли установен мандат за разработване на стратегия?
5. Има ли приет процес за разработване на стратегия?
6. Ясни ли са отговорностите за разработване на стратегия?
7. Има ли конфликти на интереси между борда и изпълнителния директор и предприети ли са някакви мерки за тяхното решаване?
8. Определен ли е рисковият апетит?
9. Установен ли е формален процеса за управление на оперативно-стратегическия риск?
10. Създаден ли е някакъв регистър, в който да се съдържат процесите по управление и докладване на оперативно-стратегическия риск?
11. Има ли формална система за документирание на предположенията, дискусиите и решенията, които се вземат?

Таблица 6

Отговорности на борда и на главния изпълнителен директор, свързани с разработване на стратегията на предприятието

Отговорности	Борд	Изп. директор	Общи
<i>Стратегическа позиция</i>			
Рамка за разработване на стратегия	Оторизация на разходите за осъществяване на стратегията	Идентифициране на ресурсите за разработване	План за разработване на стратегията
	Определя границите и рисковия толеранс	Съгласява се с границите и рисковия толеранс	Съгласяват се относно избора за толеранса към стратегическия риск
	Съгласява се с отговорностите за разработване на стратегия	Предлага отговорности за разработване на стратегията	Обсъждат отговорностите
	Оторизира външна експертиза	Идентифицира нуждата от външна експертиза	Обсъждат нуждата от външна експертиза

		Ангажира външни експерти	
Формулиране на стратегия	Анализирайки отправната стратегическа позиция (база), коригира рисковия апетит (ако е необходимо)	Идентифицира промени в рисковия апетит в резултат на анализа на отправната стратегическа позиция (база)	Съгласяват се относно приложението на промените спрямо рисковия апетит
	Оценява стратегическите алтернативи	Развива стратегическите алтернативи и определя риска и потенциалните ползи	Обсъждат стратегическите алтернативи и се съгласяват за допълнение или изключвания
	Оценява новата стратегическа позиция и бизнес модела	Синтезира алтернативите и предлага нова стратегическа позиция и бизнес модел	Обсъждат новата стратегическа позиция и бизнес модел
	Приема междинните и крайни стратегически цели	Разработва междинните и крайни стратегически цели	Обсъждат междинните и крайни стратегически цели
Управление на оперативно-стратегическия риск	Приема регистър на оперативно-стратегическия риск	Разработва регистъра на оперативно-стратегическия риск	Обсъждат регистъра на оперативно-стратегическия риск
	Приемат ключовите рискови показатели	Разработва ключовите рискови показатели	Обсъждат ключовите рискови показатели
	Приема политиката по мониторинг	Разработва политиката по мониторинг	Обсъждат политиката по мониторинг
	Приема политиката по докладване	Разработва политиката по докладване	Обсъждат политиката по докладване

	Инициира одит на процеса по стратегическо позициониране		
<i>Изпълнение на стратегията</i>			
Мониторинг на средата и рисковете	Преглежда оперативно- стратегическите рискове и ключовите рискови показатели	Изготвя доклади за оперативно- стратегическите рискове включително ключовите рискови показатели	Обсъждат оперативно- стратегическите рискове и ключовите рискови показатели
	Инициира дейности свързани с оперативно- стратегическия риск	Определя действията, които могат да се предприемат спрямо оперативно- стратегическия риск	Обсъждат действията

Доколкото различните регулатори и други институционални органи постигат консенсус за това, че бордът играе централна роля в разработването на стратегията, то действителните отговорности са в някаква степен размити. От борда се изисква да „ръководи“ стратегията (OECD), „да определя стратегическите цели“ (FRC), „да одобри стратегията“ (BCBS, FSB, FRB). Това разнопосочно разбиране за отговорността на борда е обяснимо, поради това, че изпълните директори могат да не притежават необходимия опит или време за разработване на детайлни стратегически алтернативи, които да бъдат дискутирани от борда.

В същото време винаги ще е налице конфликт на интереси между борда и мениджмънта. На теория, независимо, че мениджмънтът няма предпочитани стратегически опции, то природата на човек определя, че такива са налице само, ако те удовлетворяват предходни решения. Това е т.нар. „склонност за потвърждаване“ (Blacker and McConnell, 2015).

6.5. Теоретична рамка за интегрирано отчитане на оперативно-стратегическия риск.

Отчетите за риска са основен продукт на функциите по управление на риска. Отчетите за риска трябва да бъдат като „детектор на пушек“ за всички заинтересовани

страни. Фактът, че на този етап интегрираният отчет има доброволна форма и съдържание, то за предприятието е от изключително значение неговия точен и полезен дизайн. В тази връзка Е.Туфт посочва „яснотата и съвършенството в мисленето е подобно на яснотата и съвършенството в представянето на данните” (<https://www.sfu.ca/cmns/courses/2012/801/1-Readings/Tufte%20Visual%20and%20Statistical%20Thinking.pdf>, 2012). Създаването на ефективен интегриран отчет налага:

1. Предприятието трябва да разбира това, което е от интерес и/или би могло да бъде интерес за неговите заинтересовани страни и спрямо него да формира дизайна на отчета. В този случай предприятието трябва да отговори на въпроса „Защо изготвяме този отчет”?

2. Да се ограничи информацията до специфични показатели/метрики (същественост и съответствие на информацията). Така например, представянето на ключови рискови показатели (КРП) може да се извършва на основата на принципа на Парето – на 20% от нещо се дължат 80% от крайните резултати.

3. Предприятието да проучва и използва обратната връзка със заинтересованите страни периодично - преди и след изготвяне на отчета.

4. Сам по себе той трябва да е достатъчен източник на информация за заинтересованите страни, да съдържа цялата съответстваща и пълна информация.

5. Той трябва да съдържа минимално количество технически жаргон и неясни термини.

За да може интегрираният отчет да представи връзката между стратегия и риск на предприятието, той трябва да приеме определена структурна логичност на оповестената информация. Приемането на структура изисква:

1. Определяне на най-значимите заинтересовани страни.

2. Определяне на информационните потребности на отделните заинтересовани страни.

3. Вземане предвид на времеви лаг между информацията и решенията.

Изборът на прозрачни КРП може да се определи въз основа на тяхното:

- Съответствие – те трябва да съответстват на процеса и да предоставят поглед за потенциалните слаби места, заплахи т.е. мястото, което има най-голям потенциал за неуспех в банковата институция или оперативно-стратегическия аспект, който може да има най-сериозни последствия. Това може да бъде финансова загуба или забавяне/

неуспех в изпълнение на стратегията. Съответствието трябва да се оцени въз основа на следните измерения: уязвимост и влияние на рисково събитие. В тази връзка, КРП трябва да бъдат индивидуално разработвани съобразно възприетите стратегически решения и среда.

- Измерими – те трябва да бъдат обективни, количествено изразими и верифицируеми от всички заинтересовани страни;

- Всеобхватни – те трябва да обхващат всички оперативни и стратегически обвързани процеси в предприятието.

- Гъвкави – КРП трябва да притежават способност да бъдат коригирани с промени в стратегията и едновременно с това, да може да бъде проследявано тяхното историческо формиране.

Информацията, която банките могат да предоставят относно оперативно-стратегическия риск, може да се раздели в няколко широки категории:

1. Политика – това са качествени оповестявания, които описват политиката на банката за подхода, който ще се прилага спрямо оперативно-стратегическия риск. Оповестяват се дефиниции, рисков капацитет, толеранс и апетит. Тук е мястото за дефиниране на отговорностите за формиране, приложение и промяна на стратегията. Политиката трябва да отразява институционалната култура и да бъде всеобхватна от гледна точка на заинтересованите страни - вътрешни и външни. В същото време, тя трябва да е детайлна и точна като не води до двусмисленост. Например, качествено оповестяване на политиката по управление относно рисковия толеранс е: *„Банката няма съзнателно да нарушава регулаторни и правни изисквания и стандарти. Тя ще гарантира последователното приемане, приложение и ревизиране на адекватни контроли, които да са съобразени с промените в регулаторната и правна среда“*. Целта е това оповестяване да бъде количествено изразено посредством КРП и рискови прагове.

Таблица 7

Оповестяване на рисковия толеранс

ТИП	КПР	Ниво на толеранс	Праг
Водещ индикатор	Общият брой нерешени регулаторни въпроси	Ниво 1	12 месечна средна < 1 Стандартно отклонение през последния отчетен период
		Ниво 2	12 месечна средна > 1 Стандартно отклонение през последния отчетен период
		Ниво 3	14 месечна средна > 2 Стандартно отклонение през последния отчетен период
Водещ индикатор	% от общите регулаторни въпроси, които не са решени през дадения период	Ниво 1	< 20%
		Ниво 2	20-30%
		Ниво 3	> 30%
Водещ индикатор	Общият рейтингов статус относно функцията на спазване на регулациите	Ниво 1	Задоволителен
		Ниво 2	Не е притеснителен
		Ниво 3	Сериозно притеснителен
Последващ индикатор	Регулаторни санкции през отчетния период	Ниво 1	< 1 мил. EUR
		Ниво 2	1-5 млн. EUR
		Ниво 3	> 5 млн. EUR
Последващ индикатор	Нови регулаторни промени	Ниво 1	< 5
		Ниво 2	5-10
		Ниво 3	> 10

Забележка: Нивото на рисков толеранс показва нарастващ риск

Количеството оповестяване на „Институцията ще гарантира последователното приемане, приложение и мониторинг на контроли за минимизиране на регулаторния и правен риск, и за поддържане на свързаните загуби в рамките на управляемите прагове” може да се изрази посредством следната таблица 8.

Таблица 8

Количествено оповестяване на рисковия толеранс

ТИП	КПР	Ниво на толеранс	Праг
<i>Последващ индикатор</i>	Тенденции в новите значими правни претенции > 5% (процента промяна в сравнение с предходния отчетен период)	Ниво 1	> 5%
		Ниво 2	5-10%
		Ниво 3	10%

За твърдението за рисков толеранс, че „институцията ще направи всички възможно за приемане на мерки за предотвратяване на компрометирането на своята сигурност и за защита на клиентите срещу измами, финансови престъпления и заплахи за информационната сигурност” могат да се приложат следните КПР:

Таблица 9

КПР за оповестявания на рисковия толеранс

ТИП	КПР	Ниво на толеранс	Праг
<i>Водещ индикатор</i>	Пропуски и слабости в задължителното обучение на персонала като % от общият списъчен състав	Ниво 1	< 3%
		Ниво 2	3-5%
		Ниво 3	> 5%
<i>Последващ индикатор</i>	Рискови събития класифицирани като измами	Ниво 1	0
		Ниво 2	1
		Ниво 3	>1

В областта на човешките ресурси, израз на загрижеността на банката, че персоналът е ключов за оперативните дейности, може да бъде следното количествено оповестяване:

Таблица 10

Количествено оповестяване свързано с човешките ресурси

ТИП	КПР	Ниво на толеранс	Праг
<i>Водещ индикатор</i>	Средният % свободни места през отчетния период	Ниво 1	< 5%
		Ниво 2	5-10%
		Ниво 3	> 10%
<i>Водещ индикатор</i>	Неуспешно обучен персонал през годината	Ниво 1	< 5%
		Ниво 2	5-10%
		Ниво 3	> 10%

Оповестяването на това, че „*Банката няма да рискува успешното изпълнение на бизнес дейностите и цялостно реализиране на стратегията, поради проблеми в информационната инфраструктура*“ може да се представи количествено:

Таблица 11

Количествено оповестяване на стратегията

ТИП	КПР	Ниво на толеранс	Праг
<i>Последващ индикатор</i>	Брой несъществени и преодолени ИТ проблеми	Ниво 1	Средно ниво + 10%
		Ниво 2	Средно ниво + 20%
		Ниво 3	Средно ниво + 30%
<i>Последващ индикатор</i>	Брой малки до сериозни ИТ проблеми довели до прекъсвания на оперативните процеси	Ниво 1	Средно ниво + 10%
		Ниво 2	Средно ниво + 20%
		Ниво 3	Средно ниво + 30%
<i>Последващ индикатор</i>	Брой съществени ИТ проблеми довели до прекъсвания	Ниво 1	Средно ниво + 5%
		Ниво 2	Средно ниво + 8%
		Ниво 3	Средно ниво + 10%

2. Управление – оповестяванията е препоръчително да бъдат графични относно функциите на управление и отговорностите за управлението на оперативно-стратегическия риск, както и свързаните процеси, които могат да намерят отражение в равнището на риск, включително нови бизнес / продуктови комитети.

3. Информация на ниво процеси – отнася се до оперативни процедури, контролни карти и свързаната с тях документация. Информацията трябва да е детайлна и сегментирана относно отделните процеси / транзакции.

4. Информация на ниво функции – тя може да инкорпорира състоянието на рамката за управление на оперативно-стратегическия риск. Функциите включват операции, управление на риск на ниво висш мениджмънт, използвани информационни технологии и модели за оценка.

5. КПР и събития – Оповестяването на КПР и събития със значение за оперативно-стратегическия риск могат да формират разбиране за потребителите във връзка с ефективността на възприетите контролни мерки. Оповестяванията на историческа информация за негативни и събития и за начина на реакция на

предприятието могат да засвидетелстват за последователност в прилагането на рамката за управление на риска. Тази историческа информация би могла да бъде разделена на: обективни количествени показатели; и качествени описания и корективни действия в резултат на минали събития включително за външни пазарни ефекти или събития засегнали други финансови инструкции. Акцентът на оповестяванията трябва да бъдат не просто количествените данни, но и качествените анализи, а също и културните и организационни аспекти.

При установяването на ключовите рискови показатели (КРП) трябва да се вземат предвид следните съображения:

- Първо, те са динамични по природа така, че процесът по тяхното идентифициране не е нито линеен, нито еднократен акт. С промяната на средата, набора от метрики следва да се ревизира така, че да отразява промените в рисковия профил на банката и нейната стратегия.

- Второ, употребата на КРП е многомерна. С други думи, за да бъде една метрика смислена, нейното самостоятелно интерпретиране може да не е достатъчно.

- Трето, изборът на набор от метрики зависи от подхода – отгоре-надолу или отдолу-нагоре, или комбинация от двата. И двата подхода се основават на разработената и прилагана стратегия.

Ефективното идентифициране на ефективни КРП е предпоставка за успешното установяване на КРП програма. При подхода отгоре-надолу КРП са механизъм за мониторинг на рисковете, които могат да се отразят на изпълнението на стратегията. При този подход КРП трябва да бъдат съобразени със стратегическите цели и рисковия толеранс.

Таблица 12

Пример за връзката между стратегически цели, рисков апетит и КРП

Стратегия	Рисков апетит / толеранс	КРП
<i>Да се предоставя ликвидност на МСП чрез различни кредитни и лизингови продукти. Да не се сключват договори с клиенти с висок репутационен риск (казина, производители на оръжия)</i>		
<i>Банката трябва да бъде добре капитализирана. Да не се сключват сделки с клиенти с</i>		

<i>висок репутационен риск</i>		
Стратегически цели		
Увеличение на годишната печалба с XX%	% от клиентите са физически лица < 20%	
Намаление на разходите с XX%	% от кредитни продукти > 60%	
Увеличение на годишната нетната печалба с XX%	% от кредитни продукти < 30%	
Увеличение на приходите от съществуващите клиенти с XX%	% от други банкови продукти < 10%	брой продукти на клиент
Увеличение на дела на запазване на клиенти с XX%	ROI / ROE > XX%	% от задържаните клиенти
Въвеждане на съществуващите продукти на XX нови сегмента	% продукти < 50%	брой модифицирани продукти за новите сегменти
Качествени цели		
Осигуряване на добро управление на оперативните дейности	Оперативни загуби < XX хил.лв.	% успешни одити

Идентифицирането на КРП трябва да почива на стратегическите цели и очакваните рискови събития, които могат да засегнат постигането на целите. Затова трябва да се намерят отговори на някои от следните въпроси:

- Кои стратегически инициативи ще бъдат полезни за изпълнение на целите на банката?
- Кои са потенциалните рискове, които могат да бъдат заплаха за успешното изпълнение на целите?
- Какви контроли са създадени за предотвратяване за материализирането на рисковете?
- Как се оценява ефективността на контролите?

За разлика от подхода отгоре-надолу, обратният подход отчита рисковете на организационно ниво, по отделни бизнес сегмент/линии. Но КРП и в този случай трябва да бъдат приведени в съответствие със стратегията.

Оповестяванията на КРП трябва да бъдат направени по начин, по който да се предоставя възможност на заинтересованите страни да направят оценка на контролната среда на предприятието. Първата причина за тяхното оповестяване е, че

по този начин предприятието засвидетелства пред потребителите адекватността на избраните метрики. Втората причина е, че те дават възможност да се оцени нарушението на възприетия рисков праг на бизнес модела. Ако прагът е твърде висок, честите нарушения могат да бъдат отчетени като нормални смущения. Ако е твърде нисък – нарушенията ще бъдат разпръснати, компрометирайки тяхната ефикасност като индикатори за оперативно-стратегически риск. Рисковият праг се одобрява от висшия мениджмънт и същият е следствие от разработената политика по управление на риска на предприятието. Оповестяванията на КРП трябва да се състоят от информация за настоящото състояние на стратегията на предприятието през призмата на оперативните процеси и контроли. Те също трябва да могат да послужат за засичане на оперативни слабости и свързаните с тях рискови събития. Могат да се предложат за интегрирано оповестяване следните КРП, които отразяват и взаимоотношенията на банката със служителите и трети страни, и свързаните с тях рискове:

Таблица 13

Примерни КРП за интегрирана отчетност на оперативно-стратегическия риск на банките

КРП	Описание
Представяне на нов продукт	брой и % на новите продукти, брой и % на новите неуспешни продукти
Пазарно време	Оценява периода от време от идейната концепция до нейното материално реализиране
NPИ възвращаемост на инвестицията	Оценява генерираните приходи от нов продукт (включително ръста в продажбите) спрямо разходите за извеждане на пазара включително реализираните загуби
Практика на продажби	Доколко справедливо е отношението към клиентите и е подходящо позиционирането на продукта
Ефективност на продажбите	Оценява продуктивността на продажбите - проследява време за отговор, т.нар. съотношение на успех и други
% на задържане на клиентите	Тази метрика оценява % от клиенти, които банката е задържала чрез: - брой клиенти в края на отчетния период (E); - брой нови клиенти през отчетния период (N); - брой клиенти в началото на отчетния период (S). $\% \text{ на задържане} = ((E-N)/S) * 100$
Рентабилност на клиент	Този показател оценява печалбата на банката от клиент или група клиенти за период от време, по-конкретно разликата между приходите и разходите свързани с взаимоотношенията с клиенти за определен период.

Оплаквания	Оценява оплакванията на клиентите
Високо-рискови ангажименти с трети страни	Брой и % от всички ангажименти оценени като с високи вътрешноприсъщи рискове (например влошаване на условията)
Критични ангажименти	Брой и % от всички ангажименти в ключови области
Наемане на служители	Метриците включват времето за наемане, представянето на новите служители. Рисковите метрики включват борй грешки в процеса на наемане)
Задържане на служители	Брой и % на напусналите служители; метриците трябва да оценяват причините.
Съотношение на конкурентно възнаграждение	Оценява съотношението между възнаграждението в банката и това в банковия сектор.

Интегрираният отчет е резултат от процесите на комуникация в самата организация, включително и от процеса на формулиране, управление и коригиране на стратегията и свързаните с нея рискове, и въведените КПР. Това може да се представи като съвкупност от следните особености:

- Привеждане на суровите данни в информация. Рисковият отдел трансформира данните в аналитична информацията, която бидейки вътрешна, показва на мениджмънта и борда числа и анализи, за това защо нещо се случва и как предприятието може да реагира. Анализите се фокусират върху изследване, интерпретиране, сравнение и потвърждаване.

- За разлика от анализите, които са последица от ефекта на „издърпване“, отчетите са повлияни от ефекта на „избутване“ към потребителите.

- Докато отчетите се публикуват с използване на различни средства, то анализите са област на експертиза на мениджърите, които трябва да извлекат информацията от тях по полезен начин в отчета така, че заинтересованите страни да могат да вземат решения.

- Данни > Анализ > Отчитане / Докладване > Решение > Действие> Стойност са примерните стъпки въз основа, на които интегрираният отчет, в частта за риск, се очаква да представи връзката между стратегия и риск.

В основата на ефективността на интегрираната отчетност лежи прозрачността на връзката стратегия – риск. Разкриването по адекватен начин на оперативно-стратегическия риск на предприятието има силата да обясни разбираемо на заинтересованите страни начина, по който предприятието управлява и оценява оперативните аспекти на стратегията. Прозрачните оповестявания могат да спечелят и

поддържат доверието и съпричастността на инвеститори, доставчици, служители, регулатори и други, че предприятието оперира по социално-отговорен начин.

Въпреки че към момента емпиричната методология е отчасти неприложима, то в бъдещо експериментално проучване може да се подложи изследване на хипотезата, че интегрираната отчетност може да доведе до по-високо равнище на съпричастност и доверие от заинтересованите страни, и печалби за предприятието. Това може да бъде обект на изследване въз основа на теорията на игрите. Оперативно-стратегическият риск е важен и поради това, че самият начин интегрирано отчитане, прозрачен или непрозрачен, включително доброволното му приложение или избягване, е значим риск за реализиране на стратегията на предприятието. Прозрачната отчетност би могла да е механизъм за смекчаване на оперативните несигурности в изпълнение на стратегията.

7. Интегрирани отчети, околна среда, социална отговорност. Приложение концепцията за интегрирана отчетност в добивната промишленост.

7.1. Интегрирани отчети, околна среда, социална отговорност.

***В. Георгиев**

Средата, в която функционират предприятията, значително се промени през последните години. Предизвикателства като изменение в климата, околната среда, недостига на суровини, глобализацията, както и самият прираст на населението в световен мащаб, имат пряка и косвена регулаторна намеса върху самата стопанска дейност в тях (Pajdowskiq, 2013). Повишаването на информираността на участниците в стопанския живот относно тези макроикономически предизвикателства, може да се реши чрез подобряването на отчетността и повишаване на прозрачността на създаваната от нея информация. Това води до разширяване на обхвата на обектите на отчитане, като към традиционните се включват такива, свързани с опазването на околната среда, социални, управленски подходи, включително и такива, свързани с борбата срущу корупцията. Функция на тези изисквания е налагащата се промяна във формата и съдържанието на финансовите и нефинансови отчети на предприятията. Изискванията на Европейския съюз предвиждаха държавите-членки да въведат необходимите разпоредби за това в националното си законодателство до края на 2016 година с цел реализацията на тази идея да се осъществи през 2017 г.

Тази сравнително нова материя се характеризира с редица нови политики и разработки, свързани преди всичко с разширяване на обхвата и съдържанието на пояснителната информация в доклада към годишните финансови отчети на дружествата. Интегрирането на бизнес подходите и бизнес процесите в бизнес модел се явява предизвикателство към текущото отчитане и обобщеното представяне на информацията за тях, с цел осветляване на въздействието им върху компаниите и обществото (*www. Aktuelles zur Unternehmensberichterstattung - Controller Institut, 2015*). Това е така, защото на настоящия етап все повече нарастват информационните и комуникационни потребности както на финансовите анализатори, така и на обществеността като цяло. Тези две заинтересовани страни искат да знаят все по-малко за това, което е било, а повече за това, което предстои да се случва. Информацията за бизнес стратегиите на дадена компания, нейните пазарни позиции, инвестиционните и изследователски дейности в нея, както и прогнозните оценки за

нейното финансово състояние, се превръща в приоритет с особена значимост при вземането на решения. Прозрачността на информацията и доверието в управлението, оценката на образованието на кадрите, скорост на иновациите, данните за заинтересованите контрагенти, са само част от сравнително новите отчетните обекти, които определят стойността на компанията. Потребителят иска ориентирана към бъдещето перспектива, тъй като стойността на една компания се измерва с бъдещите парични потоци (Mitarbeiterf, 2009). При оценката на компаниите следва се вземе предвид освен нейната дейност, но и пазарите, на които тя оперира и преследваните в тях стратегически цели.

Доскоро липсваше единно разбиране, а следователно и точно определение на понятието интегрирана отчетност. В най-общия смисъл, под интегрирана отчетност се разбира една нова концепция за изготвяне на доклад, в който са взаимосвързани финансовата и нефинансова информация. За разлика от финансовия отчет, където информацията е представена в няколко отделни елемента, в интегрирания доклад тази информация се представя в един отчет, в който отделните части са обединени и взаимосвързано представени помежду си. Така отчетът ще бъде допълнен с нефинансови компоненти, съдържащи информацията за човешкия капитал, корпоративната социална отговорност, околната среда, социални и управленски функции на компанията. Така представени финансови и нефинансови показатели с тяхната взаимна обвързка ще спомогне да се изрази ефектът от действието им по създаването на краткосрочна и дългосрочна стойност на компанията и нейното запазване като устойчива (действаща) (Pajdowskiq, 2013). Интегрираният доклад има за цел да обясни как компанията взаимодейства с външната среда по отношение създаването на стойност в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план, а не само как предотвратява вредните ефектите от своята дейност. Фундаментален въпрос в него е степента на взаимното влияние на финансови и нефинансови показатели. Чрез интегрираната отчетност се цели бъдещо ориентирано представяне на информацията в количествени и неколичествени параметри, чиито адресати да са наясно с евентуалните рискове и бизнес стратегии на отделните компании. Нейна функция е създаването на ясно, последователно и сравнимо докладване, което да задоволява изискванията на заинтересованите страни като представя тенденциите за развитие на компаниите. Съставът на финансови показатели е регулиран от приложимите стандарти за финансово отчитане, докато стандарти за нефинансово отчитане липсват

поради доброволния характер на представената информация от компаниите. Това дава възможност последните да си създават свои собствени персонализирани версии на годишен доклад със съответна структура и съдържание.

Отправна точка за въвеждането на интегрирана отчетност е промяната на бизнес средата, в която функционират дружествата в последните години, променена от глобалните предизвикателства, пред пред които са поставени. Като връхна точка на всичко това може да се посочи глобализацията и последствията от нея, недостигът на ресурси, общото нарастване на населението и предизвикателствата във връзка с опазването на околната среда (PIRC, 2011). Всичко това води до повишаване на регулаторното влияние на компетентните за отчетността институции и до повишени изисквания за прозрачност в интерес на заинтересованите страни. Следва да се има предвид, че включването на все нови и нови обекти на отчетване в един интегриран бизнес доклад, води до неговото прекомерно нарастване. Целта в такива случаи се свежда до оптимизиране и редуциране на информацията и представянето ѝ по начин, по който се отчитат взаимовръзките на отделните части. Безапелационен тук е въпроса за качеството на тази информация, възможността тя да осигурява изчисляването на всички основни икономически показатели за моментното и бъдещо развитие на компаниите и надеждния вътрешен контрол за нефинансови данни.

Когато се разглежда въпросът за интегрираната отчетност, следва да се изследват връзките и тенденциите в развитието между тази отчетност и устойчивостта. Концепцията за корпоративната устойчивост излиза извън разбирането на доброволното разширено тълкуване и чрез нея се подразбира преди всичко устойчивост от бизнес действия в компаниите по повод създаването на стойност. По този начин тя допринася за устойчивото развитие на обществото. В този смисъл е необходима промяна в управлението, което да се адаптира към новите очаквания на обществото и в по-голяма степен да се избягва риска. Един от възможните начини за това е разширяването на информацията, съдържаща се в годишните финансови отчети на компаниите и по-точно тази, свързана със социалните и управленски аспекти и тези на околната среда. Така адресати на интегрираната отчетност се явяват всички заинтересовани страни, включително и акционерите (Behncke, 2012). В това се заключава и един от основните компоненти на концепцията за интегрирано отчетване, а именно оптималното задоволяване на информационните потребности на всички заинтересовани групи от дейността и

поведението на дадена компания в един доклад. Прозрачността на информацията в него създава предпоставките да няма облагодетелствани и ощетени потребители. По този начин отчитането на устойчивостта със своята специална функция се превръща в съществен елемент на интегрираното отчитане. Съвременните комуникационни връзки позволяват получаването на нужната информация в реално време и на тази основа вземане на най-добрите инвестиционни решения от страна на заинтересованите страни.

Рамката на интегрираната отчетност гласи: "Интегриран доклад следва да осигури наблюдение на качеството на връзките на организацията с нейните ключови заинтересовани страни и как и до каква степен организацията разбира, отчита и отговаря на техните законни нужди, интереси и очаквания. Всеки доклад отговаря на специфичните нужди на информация, получени от различните категории заинтересовани страни. Например, финансовият отчет отговаря преди всичко на интересите на доставчиците на капитала, докато социалните и екологичните доклади специално отговарят на нуждите на по-широк кръг от заинтересовани страни, включително медии, организации с нестопанска цел, както и местните общности." (Busco Cr., Mark L , Riccaboni An., 2013, p.66).

Интегрираната отчетност е проектирана за да създаде и отрази интегрирано мислене в рамките на компаниите. Това е израз на колективно съзнание на всички, които имат контакт с управленския екип, чиято основна преследвана цел е създаването на стойност в рамките на компанията. Интегрираното мислене води до интегрирано вземане на решения и действия. В Концепцията за интегрирана отчетност са представени пет основни принципи. Това са: стратегия за ориентация, използване на информацията, бъдеща ориентация, ориентация на заинтересованите страни и комбинираните под знака на един принцип, принципите: прецизност, надеждност и същественост.

Принципът „стратегия за ориентация“ изисква в интегрирания доклад при описание на бизнес модела да бъде опомената информацията за стратегическите цели на компанията в контекста на възможностите по създаването на стойност. „Единният доклад може да бъде полезен, само ако устойчивостта е вградена в стратегията на компанията. Това е най- ефективният начин за демонстриране на вътрешна интеграция, а също така е една предпоставка за да се гарантира, че съществува интеграция“ (Eccles R., Krzus M., 2010). От друга страна „това по никакъв начин не

изключва възможността на компанията да предоставя друга информация по много различни начини, които са насочени към конкретни потребители. По-скоро, един доклад осигурява концептуална платформа, която се допълва от технологичната платформа на уеб сайта на дружеството, от което може и трябва да се предостави много по-подробни данни, за да отговори на нуждите от информация на много заинтересовани страни на компанията.“ (Eccles R., Krzus M., 2010, p. 10)

Принципът „използване на информацията“ следва да гарантира, че ще бъдат показани връзките и зависимостите между компонентите на бизнес модела и съответните фактори на бизнес средата в стегнат вид, с включени всички важни налични положителни и отрицателните данни.

В принципа „бъдеща ориентация“ е отразено изискването, че интегрираният отчет следва да представи на потребителите информация за бъдещи събития от гледна точка на мениджмента.

Принципът на „ориентация на заинтересованите страни“ следва да гарантира, че дружеството докладва за връзките си със заинтересованите страни и възприема значението на различните заинтересовани лица за предприятието и пояснява как то разбира, съблюдава и изпълнява техните потребности.

Структурата, която следва да съдържат интегрираните отчети се състои от шест части, а именно: организационен и бизнес модел; бизнес среда – шансове и рискове; стратегии и начини за постигане на целта; управление и възнаграждения; изпълнение/представяне/ и бъдещи перспективи (Pajdowskiq, 2013, pp. 18–19). Фокусът на интегрираното отчитане следва да се постави върху счетоводния принцип за предимство на съдържанието пред правната форма, като се следи за надеждността на информацията с цел по-доброто осветляване на финансовите резултати на компаниите. Интегрираното отчитане показва връзките между стратегия, управление и финансово представяне на една компания и социалния, екологичен и икономически контекст, в който тя оперира (Deloitte, 2011, p. 5). Заплахите над околната среда и насоките за икономическо развитие са свързани едни с други. От друга страна, проблемите на околната среда и развитието се преплитат с множество социални фактори. На тази основа подобреното бизнес докладване би допринесло за възстановяване на общественото доверие в бизнеса, повишаване на доверието на инвеститорите и други заинтересовани страни, както и гарантиране на ефективното

разпределение на всички форми на капитал в глобалната икономика, включително и на интелектуалния.

В Германия годишният доклад се счита за основен инструмент на нефинансовата отчетност, който заема централно място в контекста на дискусиите за интегрирано отчитане. Според скорошно международно изследване, тя е вече между водещите страни, която изразява известни опасения от обвързването на финансова, екологична и социална информация в бизнес доклад (Eccles R., Ioannou I., 2012, p. 25). От особено значение за развитието на нефинансовата отчетност е направената през 2004 г. правна реформа в счетоводството, с която се преработиха и разшириха изискванията към доклада за дейността. Задължението за представянето на бизнес развитието се превърна в изискване към разширяване на неговия анализ, като се включат финансови и нефинансови показатели за дейността. По подобен начин се подходи и с представянето на риска и прогнозната информация, като се подобри значимо публичността на информацията, ориентирана с поглед към бъдещето. Така бе създадена възможност за съблюдаване на позитивните и негативни аспекти в бъдещото развитие, приемайки ги за еквивалентни, с цел балансирано (вярно и честно) оповестяване. Участието на нефинансовите показатели за представяне на нови аспекти от дейността на дружествата не само обогатява информацията за отделните потребители, но оказва влияние на нейното качество и полезност. Очевиден е опитът за обвързване на концепцията за интегрирано отчитане с принципа за фокусиране върху създаването на устойчива стойност от страна на Немския съвет за счетоводни стандарти. В тази обвързаност прозира намерението да бъде разширен докладът за дейността с ценен и ориентиран към бъдещето инструмент за оповестяване. Проучванията показват, че лидерите на корпорации, които са интегрирали финансови, екологични, социални и управление данни в своите отчети, бизнес стратегии и практики за управление, печелят важни конкурентни предимства. Много от връзките „околна среда - икономика - социална сфера“ имат глобално действие. Характерно за интегрираното отчитане е неговият потенциал, свързан не само с промяна на възприемана информация, но и със създаване на поведение чрез балансиран ежедневни действия с конкретни финансови и нефинансови мерки за изпълнение. Това пряко рефлектира върху репутацията на компаниите и нейното управление. Добрата корпоративна репутация удължава периода, в който компаниите отчитат по-високи финансови приходи. От 10 фактора, измерени чрез барометър Edelman

(Edelman, 2010), 83 процента от анкетираните са избрали "прозрачни и честни бизнес практики" и "компания на която мога да се доверя" като два най-важни компонента на корпоративната репутация. Най-изненадващо в това проучване е, че "най-добро лидерство" и "финансови приходи" са класирани в дъното на посочените предпочитания (Edelman, 2010). Напрежението между преследването на печалба, използване на ресурси и принос към обществото, се разраства с всеки изминал ден. Инвеститорите поглеждат с критично око на факторите, свързани с екологията, динамиката на социалните норми и ценности и управлението на човешките ресурси, с цел смекчаване на риска от загубване на създадената репутация. Всичко това е от съществено значение за нарастване на потребностите от интегрирано отчитане за идентифициране на рисковите зони посредством съчетаването и препокриването на финансова и нефинансова информация.

Досегашните управленски практики в бизнеса започват да се видоизменят и допълват предвид на новите фактори, свързани с икономическия и социален риск и пораждащи нови иновативни стратегии. Интегрираното отчитане създава онази разширена рамка на систематизирана и оповестявана информация, която да отговаря на новите реалности. Чрез нея могат да бъде предсказвано възникването на проблеми в икономически и социален аспект в обозримото бъдеще на всяка компания. Решението за това е правилният избор на система от ключови финансови и нефинансови показатели, тяхната обвързаност и анализиране. Асиметричното представяне на информацията следва да се преодолява на базата на балансиране на корпоративните интереси и тези на външните потребители. Това от своя страна е предпоставка за изграждането на стабилни добре информирани компании с добра корпоративна репутация, създатели на устойчиви марки и финансови приходи.

Интегрираната отчетност е поставена пред редица предизвикателства. Събирането на данни за социалната и екологическа среда, в която функционират компаниите, както и анализа им, може да е обезсърчително за последните. В унисон на това е представянето на отделен доклад за устойчивост и евентуалните рискове и перспективи в дългосрочен аспект като допълнение към годишния финансов отчет. Това подробно недефинирано докладване изисква създаването на надеждна интегрирана рамка за отчитане, която да обслужва различните потребители. Пазарите стават все по-информирани за множеството практики, свързани с околната среда и социалното управление, като набират данни от целия свят, които се използват за

оценка на общата устойчивост на дружествата. Това създава необходимост от търсенето на обединяващ стандарт, който да регулира въпросите свързани с интегрираната отчетност. Такъв стандарт ще бъде израз на рамката за устойчивост. На базата на това, финансовите отчети ще се допълнят с информация, която ще представя в по-голяма степен корпоративните рискове и потенциала за създаване на стойност.

Най-индустриализираните страни имат дългогодишни екологични закони, които ограничават дейности, имащи неблагоприятно въздействието върху околната среда и изискват някаква форма на регулаторна отчетност за това. На капиталовите пазари, по-добрата информация обикновено се създава с цел за по-добър избор. Тя трябва да е лесно достъпна, лесно разбираема и сравнима. За да се възползват от подобрената информационна среда, компаниите се нуждаят от данни, които могат да бъдат споделени интерактивно, лесно, надеждно и по икономически ефективен начин. Това, обаче, изисква всички по бизнес веригата на предлагането на отчетни данни да „прегърнат“ една единствена глобална информация стандартна платформа и развиват таксономии за бизнес концепции (Watson and Monterio, 2014). Налице са нови онлайн инвестиционни платформи като GetaYou.com, които поставят акцента на активни управлявани персонализирани инвестиционни портфейли (обвързани с независими изследователски доклади) в ръцете на дребни инвеститори и инвестиционни мениджъри. Fidelity вече предлага възможност на своите регистрирани инвеститори да получат информация за околната среда, социалната и управленска производителност на дружествата, за да им помогне в техните инвестиционни решения. Компаниите трябва да могат да работят и да се конкурират в новия свят на социални мрежи и медии. За да се идентифицират компаниите и да отговорят в пълна степен на рисковете и текущата устойчивост, е необходимо допълване на част от докладите с полезна финансова и нефинансова информация. Решение на голяма част от това изискване ще дойде вероятно от големите технологични компании.

Като цяло налице е риск от изкривяване на резултатите от едно доброволно докладване. Всеки доклад изразява конкретен аспект на организационна дейност с разминаващи се интереси. Интересите на мениджърите изискват да се представи положителната информация, а негативната да се спести. По този начин в докладите за устойчивост често се представят много сложни модели, без концентриране върху съществените аспекти от развитието на компаниите, особено що се отнася до тяхното финансово състояние. Това предопределя нуждата да се търси съответствие между

финансовата и нефинансова информация в отчетите, а не пространствена и времева изолация между тях. Финансовите и нефинансови аспекти са в причинно-следствена връзка и допълват картината за устойчиво развитие, полезна за инвеститорите. Това налага извършването на емпирични изследвания, на базата на които да се направи количествен и факторен анализ на съдържанието на отчетите на дадена съвкупност от дружества.

Краткосрочно ориентираните инвеститори се нуждаят от навременна информация за последната година от дейността на дружеството, за да се прогнозира бъдещото му развитие в краткосрочен аспект. Така например, максимизирането на печалбата за сметка на човешкия капитал чрез неподходящи политики по отношение на трудовите ресурси, е малко вероятно това да се запази като тренд за развитие в дългосрочен план. Дружества, които увеличават финансовия си капитал за сметка на човешкия си капитал, не биха могли да поддържат стойност с течение на времето. Интегрираният отчет трябва да бъде изготвен преди всичко за доставчиците на финансов капитал, за да могат те да направят своите оценки за неговото използване и разпределение. Параграф 2.38 от концептуалната рамка на Международния комитет за интегрирано отчитане гласи: "Доставчиците на финансовия капитал са фокусирани върху стойността под формата на финансова възвращаемост. Тези декларации обаче, зависят от взаимовръзките между различните видове капитал, в който други заинтересовани страни имат интерес." Един от аспектите в това отношение е прогнозирането на евентуална бъдеща несъстоятелност на конкретната компания и фокусиране на вниманието на потребителите на информация върху евентуалните причини за това. По този начин ще се реализира един от водещите принципи на интегрираната отчетност, а именно, „стратегическо фокусиране и бъдеща ориентация“. Съгласно този принцип, "докладът следва да предоставя практическа информация за стратегията на предприятието и как това се отнася до способността му да създава стойност в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план (Busco Sr., Mark L., Riccaboni An., 2013, pp.52-53)

Нека не се забравя, че подходът, предложен от Международния комитет за интегрирано отчитане, се основава на концепцията за капитал, докато инициативите за глобално оповестяване на информацията поставят в основата концепцията за заинтересовани страни (лица), а именно: икономическите, социалните, екологичните, човешките права и пр. в съответствие с техните очаквания и интереси. Интегрираната

отчетност трябва да се разглежда като еволюция на традиционните представените годишни доклади, а не на докладите за устойчивост, защото предвидените потребители на интегрираното отчитане са ясно посочени като „доставчици на финансовия капитал“ и различните регулаторни органи.

Въпрос от първостепенно значение за интегрираната отчетност е начинът, по който тя се отнася до краткосрочно ориентираните инвеститори и компании. В концептуалната рамка на Международния комитет за интегрирано отчетане ясно се посочва, че финансовите резултати не могат да се поддържат в дългосрочен план, когато те са получени за сметка на други източници и политики. От една страна, краткосрочно ориентираните компании могат да приемат подобен подход за заплахата, тъй като интегрираното отчитане вероятно ще навреди на пазарното им представяне. От друга страна те могат да обмислят неимуществените ползи от интегрираното отчитане и мотивите да го приложат (Busco Cr., Mark L., Riccaboni An., 2013, p.55).

Финансовият отчет като задължителен елемент от годишното счетоводно приключване съдържа информация съобразно специфичните счетоводни разпоредби в отделните страни. Количествената финансова информация, съдържаща се в него е ориентирана в краткосрочна перспектива. Той не е в състояние да представи подробна картина за всички вътрешни и външни източници за формиране на стойност. Извън обхвата на този отчет остават целите на ръководството и стратегиите за тяхното постигане, най-значимите ресурси, рискове и възможности, резултати от дейността в обзрима перспектива и пр. Всички те са от съществено значение за привличането на инвеститори и стабилни търговски и финансови отношения с контрагентите на дадено дружество. В контекста на казаното, за българските условия може да се помисли как да се подходи в обзримо бъдеще така, че да се предпазят в максимална степен финансово контрагентите на дружества, които са в незавидното положение да изпаднат в несъстоятелност.

Корпоративните кризи се предизвикват от сложното взаимодействие на различни причини и не винаги те могат да бъдат открити от информацията, съдържаща се в годишните финансови отчети. Голяма е ролята в това отношение на стратегическите и нефинансови фактори. Изследване влиянието на всеки от тях и на причините за появяването им е обект на задълбочен икономически анализ. Методиките в това отношение не са една и две. Дълъг е списъкът с автори, които на базата на интегрални икономически показатели успяват със сравнително добра

точност да предскажат евентуална несъстоятелност за конкретни дружества. В това отношение можем да споменем имена като Бийвър, Алтман, Спрингейт, Лис и др. На базата на съпоставянето на два качествени показателя от информацията, представена в годишните отчети на част от българските дружества, ще се опитаме да открием вероятността от изпадането им в несъстоятелност и доколко тези дружества оповестяват нефинансова информация в своите отчети. Тази обвързаност е обусловена от факта, че тя изразява лостовия ефект (ливъридж ефекта), който дава възможност на предприятията да използват заеман капитал като допълнително финансиране при сравнително ниска лихва с презумпцията за по-голяма възвръщаемост. Представя се по следния начин:

$$R_k = V_k = V_i + \{V_i - H\} \times P/K, \text{ където}$$

R_k – рентабилност на капитала

V_k – възвръщаемост на капитала

V_i – възвръщаемост на инвестициите /капитал и пасиви/

H – норма на възвръщаемост на пасивите

P – пасиви

K – капитал

Предприятие с висок финансов ливъридж е това, което разчита на заемите като съществена част от източниците за финансиране на дейността му. Ниският финансов ливъридж означава, че то се финансира преди всичко със собствен капитал. От горепосочената формула може да се направи изводът, че нарастването на задълженията на предприятието е желателно да става докато олихвяването на капитала надвишава това на пасивите, т.е. налице е по-висока капиталова рентабилност от рентабилността на пасивите. И точно обратна е ситуацията, при която възвръщаемостта на инвестициите не може да покрие плащането на нови лихви. Тогава всяко покачване на задълженията рефлектира и върху величината на рентабилността на капитала (Kuting K., 2012, p 139), където формулата за ливъридж ефекта е подобна на горепосочената.

За потвърждение на казаното може да послужи следния пример, даден от Карлхайнц Кютинг и Клаус Вебер, илюстриращ взаимната обвързаност на рентабилността и съотношението на дълга върху процесите на несъстоятелност на 24 компании, половината от които са действащи, а другата половина – неплатежоспособни.

Таблица 14

Разграничаване на дружествата посредством показателя „рентабилност“

Предприя тия	Рентабилн ост %	Относител ен дял на чуждия капитал %	Несъстоят елност	Предприя тия	Рентабилн ост %	Относител ен дял на чуждия капитал %	Несъстоят елност
1	1,2	65	да	13	1,8	55	не
2	1,4	44	да	14	2,2	11	не
3	2,2	51	да	15	3,7	22	не
4	2,1	90	да	16	4,2	35	не
5	3,1	62	да	17	5,2	31	не
6	3,9	75	да	18	5,3	51	не
7	4,3	82	да	19	7,0	39	не
8	4,5	67	да	20	6,9	71	не
9	5,7	39	да	21	8,0	51	не
10	6,9	81	да	22	9,2	72	не
11	7,5	91	да	23	10,0	41	не
12	8,1	62	да	24	10,2	57	не

Рентабилността е един от най-важните показатели за икономическа ползност от извършването на стопанска и финансова дейност и се предполага, че тя при компаниите, които са в опасност да изпаднат в несъстоятелност, е по-ниска от тези, които са действащи. Тук целта е да се установи критичната гранична стойност на допускани класификационни грешки. От таблица 15 се вижда, че тя е 5 % и че над тази стойност намаляват дружествата, които са грешно класифицирани като неплатежоспособни и се увеличават грешно класифицираните дружества като платежоспособни.

Таблица 15

Разграничаване на дружествата посредством показателя „рентабилност“

Отгранича ване при рентабилност от	Грешно класифицирани		
	Несъстоятелност	Състоятелност	Общо
1%	12	0	12
2%	10	1	11
3%	8	2	10
4%	6	3	9
5%	4	4	8
6%	3	6	9
7%	2	7	9
8%	1	8	9
9%	0	9	9
10%	0	10	10

Статистическото разграничаване на дружествата чрез показателя „относителен дял на привлечения капитал в общия капитал“ показва, че в компаниите, застрашени от несъстоятелност, величината му е по-висока от тези, които са действащи. От таблица 16 се вижда, че оптималната разграничителна стойност е **60 %**. Дружествата, чието съотношение на дълга е над 60 % следва да бъдат класифицирани като изложени на риск от несъстоятелност, а тези със съотношение на дълга под 60 % като платежоспособни.

Таблица 16

Разграничаване на дружествата посредством съотношението на дълга

Диференциране посредством дела на чуждия капитал	Грешно класифицирани		
	Несъстоятелност	Състоятелност	Общо
10%	0	12	12
20%	0	11	11
30%	0	10	10
40%	1	7	8
50%	2	6	8
60%	3	2	5
70%	7	2	9
80%	8	0	8
90%	10	0	10
100%	12	0	12

От горните таблици е видно, че статистическо отграничаване на дружествата посредством отделното представяне на двата показателя не е достатъчно, за да бъде картината пълна. Затова резултатите е целесъобразно да бъдат обединени в координатна система.

Анализирайки ги, авторите стигат до извода, че използвайки показателя „рентабилност“, осем компании се класифицират погрешно (четири неплатежоспособни дружества погрешно са класифицирани като действащи и четири дружества, които са действащи, са класифицирани като такива в несъстоятелност).

Чрез показателя изразяващ съотношението на дълга, общо пет дружества са класифицирани погрешно (три дружества погрешно са класифицирани като несъстоятелни и две погрешно като действащи).

От изложеното може да се заключи, че използвайки показателя „рентабилност“ правилно са били класифицирани 67 % от дружествата, а чрез показателя „съотношение на дълга“ този процент е 79. (Kuting K., 2012, pp. 360–362)

През 1986 г. автори като Бич, Хус и Нихаус представят подобна трактовка на статистическия дискриминантен анализ, при който в координатна система на абцисата се показват стойностите на задлъжнялостта, изразена като съотношение на пасивите към собствения капитал, а на ординатата стойностното изражение на рентабилността като съотношение на паричните потоци към капитала и пасивите (Coenenberg A., Haller A., 2009, pp. 1037–1039). На базата на горепосочения пример могат да се подберат български публични дружества, за които да се дискутира дали може да се търси някакво влияние на оповестяваната от тях нефинансова информация за подобни резултати.

Проучване, проведено сред водещи инвеститори от Асоциацията на дипломираните експерт-счетоводители (ACCA) и Европейския форум за устойчиво инвестиране (EUROSIF), обобщава, че „инвеститорите призовават за по-ясна, по-сравнима и по-интегрирана нефинансова отчетност и повече оповестявания от управителните съвети на предприятията“. Те са помолени да оценят практиките при нефинансовата отчетност на европейските компании. По-голямата част от инвеститорите изразяват убеждението, че за да бъде нефинансовата информация полезна, тя трябва да бъде съпоставима между отделните предприятия. Повечето анкетирани смятат, че сегашната нефинансовата отчетност не е достатъчно съпоставима и освен това изразяват консенсус, че нефинансовата информация трябва да бъде по-добре интегрирана с оповестяваната финансова информация.

Изследването стига до следните констатации:

- 93% от инвеститорите са разочаровани от настоящото ниво на отчетността по отношение на оповестяването на нефинансовата информация от гл.т. на достатъчната сравнимост и същественост;

- 84 % от инвеститорите не приемат начина, по който компаниите разкриват и идентифицират съществените нефинансови въпроси, които оповестяват;

- 92% от инвеститорите считат, че именно управленските бордове на компаниите са отговорни за неразкриване на нефинансова информация в достатъчна степен;

- 92% от инвеститорите се съгласни или напълно съгласни, че между оповестяваната финансова и нефинансова информация трябва да се постигне по-

висока степен на интеграция. Безспорно става ясно, че бизнесът все повече осъзнава, че вече не е възможно да бъде конкурентоспособен, без да бъде устойчив и това все повече се приема като конкурентно предимство на онези, които го въведат в дейността си и го направят част от цялостната си корпоративна политика на отговорност.“ (Маринова, 2014).

„В действителност оповестяването на нефинансовата информация е жизнено важно за управлението на прехода към устойчива глобална икономика чрез съчетаване на дългосрочната рентабилност със социалната справедливост и опазването на околната среда. В този контекст оповестяването на нефинансовата информация спомага за измерването, наблюдението и управлението на резултатите от дейността на предприятията и тяхното въздействие върху обществото. Ето защо Европейският парламент призова Комисията да представи законодателно предложение за оповестяване на нефинансова информация от предприятията, с цел да се отчита многоизмерният характер на корпоративната социална отговорност (КСО) и многообразието на прилаганите от предприятията политики, при наличие на достатъчна степен на съпоставимост, за да се отговори на потребностите на инвеститорите и другите заинтересовани страни“ (2014/95/ЕС, 2014). Това са част от мотивите за промените в Закона за счетоводството от началото на 2016 г. в нашата страна, съгласно които големите предприятия от обществен интерес и които към 31 декември на отчетния период надвишават критерия за среден брой служители през финансовата година от 500 души, да изготвят т.нар. нефинансова декларация. Последната се отнася преди всичко до бизнес модела на предприятието, екологичните и социалните въпроси, както и тези, свързани със служителите, зачитането на правата на човека, борбата с корупцията и подкупите. В това отношение от началото на 2017 г. счетоводната отчетност в нашата страна ще се синхронизира с тази от останалите страни от Европейския съюз. Тези промени се очаква да допринесат за подобряване на корпоративната социална отговорност и да подобрят корпоративната отчетност в България, доближавайки я до принципите на Интегрираната отчетност.

В следващата част на разработката ще анализираме прилагането на концепцията за интегрираната отчетност в сектор „Добивна промишленост“ като сектор, който по правило има голям ефект върху икономиката на страната, регионалните икономики, екологичното равновесие и обществото ни като цяло.

7.2. Приложение на концепцията за интегрирана отчетност в добивната промишленост. Интегрираната отчетност и отговорността по опазване на околната среда.

***М.Минев**

7.2.1. За ползите от прилагане на интегрираната отчетност в добивната промишленост.

Организациите използват концепцията за интегрираната отчетност за да опишат в достъпен вид визията и възможностите си да впрегнат всички ресурси, с които разполагат, в създаване на стойност. От друга страна, интегрираната отчетност помага и на самите организации, най – вече на висшият им мениджмънт, да погледнат „отгоре” и да добият един по-общ поглед над случващото се в организацията като цяло. Тя подобрява възможностите за анализ и изработване на стратегически планове относно бъдещото развитие на организацията. Не на последно място, интегрираните отчети имат капацитета да подпомогнат и доставчиците на капитали да вземат по-добре информирани решения. Това в глобален мащаб води до по-рационалното разпределение на капиталите и насочването им към корпорациите, умеещи най – добре да създават стойност.

Фокусът, който се поставя върху интегрираните отчети, е привличането на допълнителни акционери и заздравяване на връзките със съществуващите такива. Това се цели най-вече чрез ясно комуникиране на бизнес модела на корпорацията; на съществуващите рискове пред неговото реализиране, разработените пътища за тяхното неутрализиране и стратегиите за развитие на корпорацията в близко и по-далечно бъдеще. Наред с това, интегрираният отчет следва да покаже и социалната роля на компанията. Един такъв отчет следва да представи компанията като отговорен участник в икономическите, социалните и екологичните процеси в страните, в които оперира.

Поради всичко това, точно компаниите от добивната промишленост биха могли да извлекат най-голяма полза от прилагане на концепцията за интегрираната отчетност. Често те са под зоркия поглед на редица регулатори и следва да се отчетат пред своите инвеститори, местните власти, пред екологични организации и др. Тези потребители на информация не биха се задоволили само с финансовата информация от годишните финансови отчети на тези организации. Често тези корпорации е необходимо да предложат допълнителна нефинансова и финансова информация,

която да допълни представата за тях в ползвателите ѝ. Може да се твърди, че именно интегрираните отчети биха могли да отговорят на тези специфични нужди.

В своите интегрирани отчети добивните компании следва да представят пред ползвателите на информацията достатъчно данни, за да може същите да се убедят, че компанията използва по най-добрия начин ресурсите, с които разполага. Всяка корпорация следва да представи информация на доставчиците на капитал и да ги убеди, че са направили добра инвестиция. Наред с това, предвид специфичните ресурси, които се използват в добивната промишленост, пред компания, оперираща в този сектор, стои и задачата да убеди държавата (в лицето на различните регулаторни органи), екологичните организации и дори местното население, че именно тя е най-добрият избор; че на нея трябва да се предостави възможността да черпи тези ресурси и че тя е в състояние да добави най-голяма стойност към местната икономика.

7.2.2. Обзор на световния опит при прилагането на концепцията за интегрирана отчетност в компаниите от добивната промишленост.

Тук ще направим обзор, преглед и характеристика на опита на корпорациите от цял свят в изготвянето на интегрирани отчети. Анализът е насочен в различни разрези. Ще се опитаме да групираме наличните интегрирани отчети по различни признаци: година на първоначално въвеждане; степен на съобразяване с концептуалната рамка за интегрирана отчетност (The International <IR> Framework), създадена от Международният съвет за Интегрирана отчетност (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013) и др. Източник, за този анализ са интегрираните отчети на предприятията от добивната промишленост, които са публикувани като част от базата данни на официалния сайт на IIRC (<http://examples.integratedreporting.org/home>). В таблицата по-долу (Таблица 17) е представена информация, извлечена от интегрираните отчети на предприятията. Тази информация ще се ползва като основа за направата на характеристика и изводи, относно приложимостта на концепцията за Интегрираната отчетност в международен план.

Таблица 17

Наличие на информация за изискуемите според <IR> Framework
 елементи

Организация	Отчетна година	Наличие на информация за изискуемите според <IR> Framework елементи							
		Организация и външна среда	Управление	Бизнес модел	Стратегия и преразпределение на ресурсите	Представяне	Перспективи	База за изготвяне и представяне	Рискове и възможности
Anglo American	2014	-	-	да	да	-	-	-	-
Anglo American	2013	да	-	-	-	-	-	-	-
Anglo American	2011	-	-	-	да	-	-	-	-
Anglo Platinum	2011	-	-	-	да	-	-	-	-
AngloGold Ashanti	2014	-	-	да	-	-	-	-	-
Antofagasta	2015	-	-	-	да	-	-	-	-
BASF	2015	-	-	да	-	-	-	-	-
BHP Billiton	2011	-	да	-	-	-	-	-	-
Exxaro	2013	-	-	-	-	-	-	-	да
Exxaro	2011	да	-	-	-	-	-	-	да
Fibria	2015	-	-	-	-	да	-	-	-
Fibria	2011	-	-	да	да	-	-	-	да
Fresnillo	2014	-	-	-	-	-	-	-	да
Fresnillo	2011	-	-	-	-	-	-	-	да
Gold Fields	2015	-	-	-	-	да	-	-	-
Gold Fields	2014	-	-	да	-	-	-	-	-
Gold Fields	2013	-	-	-	-	-	-	-	да
Gold Fields	2012	да	-	да	-	-	-	-	да
Gold Fields	2011	-	-	-	-	-	-	-	да
Implats Platinum	2011	-	-	-	да	да	-	-	да
Itochu Corporation	2014	-	-	да	-	-	-	-	-
JSC Atomredmetzoloto	2013	-	-	да	-	-	-	да	-
Kumba Iron Ore	2015	-	-	да	-	-	-	-	-
NordGold Integrated Report	2015	-	-	да	-	-	-	-	-
PotashCorp	2011	-	-	-	да	да	-	-	-
Rio Tinto	2011	-	да	-	да	да	-	-	-
Royal Bafokeng Platinum Ltd	2015	-	-	да	-	-	-	-	-
TVEL	2015	-	-	да	-	-	-	-	-
Uralkali	2013	-	-	да	-	-	-	-	да
Xstrata	2011	да	-	да	да	да	да	-	-
BP	2014	-	да	-	-	-	-	-	-
Cairn Energy	2013	-	-	да	-	-	-	-	-
Eni	2014	-	-	да	-	-	-	-	-
Eni	2013	да	-	да	-	-	-	-	-
Rosneft	2013	да	-	-	-	да	-	-	-
Sasol	2015	да	-	-	-	-	-	-	-
Sasol	2014	да	-	-	-	-	-	-	-
Sasol	2012	да	-	да	да	-	-	-	да
Sasol	2011	да	-	да	-	да	-	-	-
Tullow Oil	2013	да	-	да	-	да	-	-	да
Tullow Oil	2011	-	-	да	-	да	-	-	да
Woodside Petroleum Ltd	2011	-	-	-	-	да	-	-	-

Източник: <http://examples.integratedreporting.org/home>

В таблицата по-горе е поместена информация за всички публикувани към месец май 2017 четиридесет и два интегрирани отчета на двадесет и осем компании от

добивната промишленост. Най-голям брой отчети има публикувани за 2011 година – четиринадесет. През 2012 г. бройката им рязко намалява до два, а през периода 2013-2015 г. поддържа стабилни нива, съответно девет (2013 г.), осем (2014 г.) и отново девет (2015 г.). Този скромнен брой публикувани отчети, на фона на големия брой корпорации, опериращи в добивната промишленост в световен мащаб, показва сравнително ранния стадий на развитие, в който се намира концепцията за интегрирана отчетност.

Изследователски интерес събужда не само броят, но и съдържанието на тези отчети. Изследвано е до каква степен, публикуваните отчети съдържат информация за посочените в общата рамка за интегрирани отчети, компоненти. В частност е проверено, дали в съответния отчет е публикувана информация за:

- **организацията и външна среда**, в която оперира предприятието – описание на основния бизнес на компанията и характеристика на средата, в която същият се осъществява;

- **управление** - управленската структура и това как същата спомага за прибавянето на стойност от компанията;

- **прилагания бизнес модел**;

- **стратегията на организацията и преразпределението на ресурсите** – характеристика на плановете за стратегическо развитие на компанията и конкретните стъпки по постигането им;

- **представянето** на компанията – до каква степен същата е успяла да достигне заложените стратегически цели, заложи в бизнес модела;

- **перспективите** за бъдещото развитие;

- **базата за изготвяне и представяне** на информацията в интегрирания отчет, или как компанията преценява кои въпроси да бъдат засегнати и публикувани в отчета, както и начините за оценяване на същите;

- специфичните **рискове и възможности**, които стоят пред компанията и начина, по който същите могат да повлияят за прибавянето на стойност от същата в кратък, средносрочен и дългосрочен план.

Прави впечатление, че сред изследваните отчети **няма нито един**, който да съдържа информация по всички изискуеми, според общата рамка за интегрирани отчети, компоненти. В своите отчети различните предприятия оповестяват

информация по различни компоненти, вероятно съобразявайки се с полезността, която би донесло оповестяването за конкретния компонент.

Анализът ни показва, че компаниите са най-склонни да публикуват информация **за прилагания бизнес модел**. Такава присъства в двадесет и един от изследваните четиридесет и два отчета или в точно 50% от тях. На второ място за наличие се нарежда **информацията за рисковете и възможностите**, които стоят пред предприятията. Същата е налична в тринадесет от изследваните отчети (30.95 %). В единадесет от изследваните отчети (26 %) може да се намери информация за организацията и външната среда, в която оперират дружествата и за представянето на компаниите през отчетния период. В десет от изследваните отчети (23.81 %) е поместена информация за стратегията и за преразпределението на ресурсите на компаниите.

„Най-непопулярни” сред изследваните отчети, се оказват компонентите, съдържащи информация за управленската структура (само в три отчета); перспективите за развитие (един отчет) и базата за изготвяне и представяне на информацията (също само в един отчет). Имайки предвид горепосоченото, може да се направи извода, че се откроява склонност към оповестяване на определени видове информация (напр. прилагания бизнес модел) и нежелание да се публикува определена информация (напр., базите за изготвяне и представяне на отчета). За да се определят факторите, които обуславят решенията на компаниите да публикуват или не определен вид информация, е необходимо да се изследват конкретните особености, характерни за всяка една от тях. Това би могло да бъде тема на бъдещи научни разработки. На този етап единствено може да се посочи, че е далеч по-лесно и „безболезнено” да се оповести един бизнес модел, отколкото да се даде подробна информация за това как е преценено коя информация да се включи в отчета и коя не, или как са подбрани методите за оценка на тази информация.

Разработената от IIRC рамка за изготвяне на интегрирани отчети и поместените в нея различни компоненти на информация, предлагат една цялостна и задълбочена картина за целите, предизвикателствата и моделите, които са специфични за конкретната компания. В тази връзка неналичието на даден компонент в отчета, до известна степен компрометира полезността, която същият носи на потребителя на информацията. Така например, за рационалния потребител не е от голямо значение да разбере до каква степен компанията се е справила със заложените от самата нея

стратегически цели, ако не му бъде дадена информация за методиката, по-която са заложиени тези цели и за начина, по който изпълнението на същите е измерено.

Резултатите от нашето изследване недвусмислено показват, че дори в международен план, е налице широко поле за развитие на концепцията за интегрирана отчетност. От една страна, в увеличаване на броя на компаниите, склонни да публикуват интегрирани отчети и от друга страна, в посока на обогатяване на отчетите с информация за всички компоненти, заложиени в общата рамка за изготвянето им.

7.2.3. Нефинансовата декларация – стъпка или отстъпление от концепцията за интегрираната отчетност.

Макар и да не е във вида, описан в общата рамка за интегрирана отчетност, може да се твърди, че в последните години ГФО на част от предприятията, опериращи в България, съдържат и информация, която е характерна за интегрираните отчети. Несъмнено голяма роля за това имат и промените в нормативната уредба, касаеща съдържанието на финансовите отчети и в частност новият Закон за счетоводството в сила от 01.01.2016 година и регламентираната в чл. 48 на същия нефинансова декларация. Нейната поява в Закона за счетоводството е резултат от задължението на България да транспонира приетата Директива 2014/95/ЕС на Европейския парламент и на съвета от 22 октомври 2014 година за изменение на Директива 2013/34/ЕС по отношение на оповестяването на нефинансова информация и на информация за многообразието от страна на някои големи предприятия и групи (по-нататък в текста Директива 2014/95/ЕС). Съгласяваме се мнението и на други автори (А.Лютакова, 2016), **че са налице значителни несъответствия и празноти, допуснати при транспонирането на изискванията на директивата в нашия Закон за счетоводството.** Тези пропуски биха могли да доведат както до объркване от страна на съставителите на тази декларация относно това каква информация са задължени да публикуват и под каква форма, така и до затруднения от страна на ползвателите ѝ, при интерпретиране на данните, посочени в нея.

Наред с това следва да отбележим и факта, че в самата директива биха могли да се прецизират някои изисквания и насоки, с цел по-лесно постигане на зададените в преамбюла на същата цели. Така например законодателите биха могли да използват утвърдената през 2013 година Международна рамка за интегрирано отчитане

(*International <IR> Framework*). В допълнение към това в директивата се казва, че до 6.12.2016 година комисията следва да изготви „незадължителни насоки относно методологията за докладване на нефинансова информация, включително нефинансови ключови показатели за резултата от дейността, с общ и секторен характер, с цел да се способства за подходящо, полезно и съпоставимо оповестяване на нефинансова информация от предприятията.” (2014/95/ЕС, 2014). Такива все още не са налице. Би било добре при тяхното разработване в бъдеще да се използва като база посочената обща рамка за интегрирана отчетност, което би способствало за хармонизиране на нефинансовата информация във финансовите отчети на корпорациите и би подобрило корпоративното социално отчитане като цяло.

Имайки предвид, че за голяма част от предприятията в България корпоративната отчетност и в частност, публикуването на нефинансова информация по въпросите за екология, социална отговорност и др., представлява по-скоро формално изпълнение на минималните нормативни изисквания (Йонкова, 2012), бихме могли да очакваме, че информацията, най-близка по съдържание на интегриран отчет, ще можем да намерим именно в нефинансовите им декларации по чл. 49 от Закона за счетоводството. В тази връзка, считаме за целесъобразно да съпоставим изискванията за оповестяване на информация в тази декларация, с постановките, залегнали в общата рамка за интегрирана отчетност.

Като база за това сравнение, считаме за удачно да съпоставим изискуемите според Концептуалната рамка компоненти на нефинансовата информация и тези, които следва да намерят място в нефинансовата декларация. Тук следва да вземем предвид факта, че в Закона за счетоводството, изискванията за съдържанието на нефинансовата декларация са регламентирани сравнително лаконично, което е разбираемо, имайки предвид характера на този нормативен акт. В същото време, директивата, която законът транспонира (2014/95/ЕС, 2014), е посочена като релевантен акт от Европейското законодателство за неуредени и изрично неразписани в закона въпроси, свързани с оповестяването на нефинансовата информация.

Първият общ пункт между нефинансовата декларация и интегрирания отчет е изискването за оповестяване на бизнес модела на дружеството. Това изискване е залегнало, както в общата рамка за изготвяне на интегрирани отчети, така и в чл. 48, ал. 2, т. 1 от ЗСч. (чл. 19а, т. 1 а) от Директивата).

Втора допирна точка може да се намери в изискването за оповестяване на информация за стратегиите на организацията и целите, които тя преследва. Друга прилика е изискването за информация относно организационната структура (управлението) на предприятието.

И интегрираният отчет и нефинансовата декларация се очаква да съдържат **информация за специфичните рискове и възможности**, които стоят пред компаниите и начина, по който същите биха могли да повлияят на тяхното развитие.

Известна прилика би могла да се намери и между изискването за предоставяне на информация за представянето на компанията или до каква степен същата е успяла да достигне заложените стратегически цели, заложи в бизнес модела, изисквана според общата рамка за интегрирана отчетност и изискването за „описание на основните показатели за резултатите от дейностите, свързани с екологичните и социалните въпроси“ залегнало в чл. 48, ал. 2, т. 4 от ЗСч.

И в интегрирания отчет и в нефинансовата декларация се изисква да бъде **поместена информация, относно влиянието на организацията и политиките ѝ по минимизиране на вредните ефекти върху околната среда.**

Наред с посочените прилики, са налице и **редица отлики** между нефинансовата декларация и изискванията на общата рамка за изготвяне на интегрирани отчети. Ще започнем техния анализ с пунктовете, залегнали в нефинансовата декларация, но изрично нерегламентирани като изискване към съставителите на интегрирани отчети.

Пример в това отношение се явява изискването за „информация относно предотвратяването на нарушенията на правата на човека и/или наличните инструменти за борба с корупцията и подкупите“, залегнало в чл. 48, ал. 1 от ЗСч. и в преамбюла и основните текстове на Директивата.

Съществуват и редица примери за информация, която не се изисква според Директивата и ЗСч., но е сред изискваната според Международната рамка за интегрирана отчетност, която информация би могла значително да обогати нефинансовата декларация и да подобри комуникацията между компанията и потребителите на информацията от отчетите. Така например, нефинансовата декларация би могла да включва и информация за **перспективите за бъдещото развитие** на компанията. Какви са очакванията на мениджмънта за справяне с предизвикателствата и по-конкретно какви са перспективите за устойчивото

създаване на стойност от компанията в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план. Като потребители на информация от нефинансовата декларация, за нас би представлявало интерес и каква е използваната **база за изготвяне и представяне на информацията, поместена в нефинансовата декларация**, или по-точно как компанията преценява кои въпроси да бъдат засегнати и публикувани в нея, заедно с начините за оценяване на същите. В тази връзка споделяме мнението и на други автори (А.Лютакова, 2016, р. 11), че с известни допълнения, в посочените от нас насоки, нефинансовата декларация би могла да се интегрира с финансовите и другите отчетни документи, публикувани от предприятията, което от своя страна би кореспондираше напълно с концепцията за интегрираната отчетност.

От казаното до тук, може да се направи извода, че изискването за публикуване на нефинансова декларация в България е стъпка в посока на задоволяване нуждата от интегриране на нефинансовата с финансовата информация в отчетите на предприятията. Следва да отбележим обаче, че по наше виждане, кръгът на задължените да подават нефинансова декларация лица е **значително ограничен**. Такава декларация според нашия Закон за счетоводството следва да се подава от големите предприятия от обществен интерес, чиито средно списъчен брой на персонала надхвърля 500 души. Навярно законодателят е воден от желанието да не се налагат допълнителни административни тежести върху малките и средни предприятия, както е посочено и в преамбюла към Директивата. В същото време, по данни към края на 2014 малките и средни предприятия представляват 99.8% от всички нефинансови предприятия, опериращи в ЕС (European Commission, 2016, р. 3). Това ги изключва от обхвата на задължените да публикуват нефинансова декларация и се явява пречка пред осигуряването на такава за потребителите на информация от корпоративните отчети. Това означава, че **задължението за публикуване на нефинансова декларация остава само за около два процента от нефинансовите предприятия, опериращи в ЕС**. Посоченото по-горе подкрепя становището ни, че кръгът от задължени да подават нефинансова декларация лица е стеснен и извън него остават предприятия, **чиито нефинансова декларации би представлявала интерес за ползвателите на отчетите им**. Директивата позволява всяка страна членка да разширява обхвата на задължените по нея лица. **Право, от което българският законодател не се е възползвал**. Считаме за удачно в кръга на лицата, задължени да подават нефинансова декларация, **да бъдат включени и**

предприятията, имащи значителен ефект върху околната среда. Така например, съобразно мащабите на стопанската дейност в България, считаме че едно средно предприятие, опериращо в добивната промишленост, има сериозен екологичен и социален ефект върху региона. От последното следва, че за обществеността би представлявало интерес да се запознае с нефинансова информация, касаеща корпоративната социална отговорност на това предприятие, мерките му за ограничаване вредното въздействие върху околната среда, перспективите му за развитие и създаване на стойност във времето. В тази връзка можем да предложим в обхвата на задължените лица да бъдат включени и средните предприятия от добивната промишленост и дърводобива от девствени гори.

Освен стесненият обхват на предприятията, задължени да подават нефинансова декларация, са налице и други пречки пред изследователите и потенциалните ползватели на тази информация. Законодателят е дал възможност нефинансовата декларация да се публикува не като отделен документ, а като част от годишният доклад за дейността. Още повече, счита се, че „предприятията са изпълнили задължението за изготвяне на нефинансова декларация, когато в доклада за дейността са включени информация и анализ по въпроси, свързани с екологията и служителите” (*ЗАКОН ЗА СЧЕТОВОДСТВОТО*, 2016). Считаме, че нечленуването на думата „въпроси” оставя своеобразна „вратичка” за прекомерно лесно и чисто формално изпълнение на задължението на предприятията да публикуват нефинансова декларация. Наред с това е дадена възможност, нефинансовата декларация да се публикува отделно от останалите отчети и същата да се публикува само на уебсайта на компанията. Това от една страна би затруднило одиторите при изпълнение на вмененото им задължение за проверка за наличие на нефинансова декларация и дали същата е изготвена в съответствие с изискванията на закона (чл. 37, ал.6, т. 4). От друга страна не кореспондира и с концепцията за интегрираната отчетност, предполагаща интегрирането на информацията в тази декларация с финансовата и другата информация, публикувана в отчетите на предприятията.

7.2.4. Интегрираната отчетност в практиката на водещите български предприятия от отрасъла добивна промишленост.

Новостта на изискването за нефинансова декларация в българското законодателство обяснява, че в използваната по-горе база данни от интегрирани

отчети, публикувани на сайта на IIRC, не се среща отчет на българско предприятие. Концепцията за интегрираната отчетност тепърва се очаква да намери полагащото ѝ се място в българската финансово – счетоводна реалност, като се надяваме с настоящата разработка да допринесем за развитието на интегрираната отчетност в България и да подпомогнем българските предприятия при изготвянето и представянето на интегрираните им отчети.

По-горе изразихме виждането си, че предприятията от добивната промишленост по правило имат сериозен ефект върху околната среда и върху регионите, в които оперират. В тази връзка считаме, че нефинансовата информация за дейността на същите би представлявала интерес за обществеността. Това обуславя решението ни да изследваме до каква степен е налице нефинансова информация в техните отчети и дали същата отговаря на изискванията, заложили в Директивата, Закона за счетоводството и Международната обща рамка за интегрирана отчетност.

За целта подложихме на анализ отчетите за 2015 година (публикувани след влизането в сила на новия Закон за счетоводството) на **осемдесетте, водещи по приходи, предприятия в сектор добивна промишленост в България**. Въпреки че задължението за публикуване на нефинансова декларация **влиза в сила от 2017 година**, т.е. първите нефинансови декларации на български предприятия можем да очакваме при публикуването на ГФО за 2017, считаме за полезно да оценим каква част от извадката предприятия биха имали задължение да подадат такава декларация и до каква степен имат практика, без да са нормативно задължени, да оповестяват подобна информация.

След пуснатата заявка към Националния Статистически Институт, получихме списък на 80-те най-големи по отчетени нетни приходи от продажби нефинансови предприятия за 2014 г., със дейност "Добивна промишленост" (код на реда от Годишният отчет за дейността - 61170), (сектор В по КИД-2008). Като следваща стъпка, от публичното пространство (сайтът на Търговския регистър и официалните веб страници на компаниите) си набавихме информацията, необходима ни за анализа.

За по-добро възприемане и онагледяване на резултатите от анализа, направихме чек листа със следните параметри:

- би ли било налице задължение за публикуване на нефинансова декларация, ако отчетът беше за 2017 година;

- публикуван ли е годишен доклад за дейността;

- поместена ли е информация - предмет на нефинансовата декларация (в ГФО, ГОД или на уебсайта на компанията). При анализа по този параграф, сме счели за целесъобразно да определим и степента на наличие на такава информация. За целта сме използвали скала, като оценка „0“ съответства на липса на такава информация, а оценка „8“ на наличие на всички изискуеми компоненти на информацията.

Резултатите от направения анализ биха могли да се представят таблично в следния вид:

Таблица 18

Анализ на финансовите отчети за 2015 година на 80-те водещи по приходи предприятия в сектор „Добивна промишленост“

ЕИК	Наименование	Задължение за НД	Годишен доклад за дейността	Информация по НД
102005285	АНДЕЛА АД	не	да	5
119595538	АРКО ИМПОРТ ЕООД	не	да	3
822106269	АСАРЕЛ-МЕДЕТ АД	да	да	8
200674613	АТС СТОУН ООД	не	не	0
130995168	БДС ЕООД	не	не	0
101611209	БИСТРИЦА 2002 ЕООД	не	не	0
812232530	БЛАГОУСТРОЙСТВЕНИ СТРОЕЖИ ЕООД	не	да	0
823073061	БЛАГОУСТРОЙСТВЕНИ СТРОЕЖИ ЕООД	не	не	0
131436502	БУКОН СОФИЯ ООД	не	не	0
201201715	БЪЛГАРИЯ ФЛУОРИТ ЕООД	не	да	6
131448682	ВАТИЯ ТРЕЙДИНГ ЕООД	не	не	0
175080698	ВАТИЯ ХОЛДИНГ АД	не	не	1
119661536	ВИАСТРОЙ ЕООД	не	не	0
113568954	ВЪГЛЕДОБИВ БОБОВ ДОЛ ЕООД	не	да	2
113057835	ВЪГЛИЩА ПЕРНИК ООД	не	да	5
115827779	ГЕОПС-БОЛКАН ДРИЛИНГ СЕРВИСИС ЕООД	не	да	4
815121745	ГИПС – АД	не	да	3
120057554	ГОРУБСО ЗЛАТОГРАД АД	не	да	3
120057853	ГОРУБСО МАДАН АД	да	да	7
108060915	ГОРУБСО-КЪРДЖАЛИ АД	не	не	0
103087214	ДЕВНЯ ВАРОВИК АД	не	да	6
115840770	ДЖЕВИЗОВ ЕООД	не	не	0
121670026	ДИОНИСОМАРБЛЕ-БЪЛГАРИЯ ООД	не	да	1
117000924	ДУНАВСКИ ДРАГАЖЕН	не	да	8

	ФЛОТ АД			
122003576	ДЪНДИ ПРЕШЪС МЕТАЛС ЧЕЛОПЕЧ ЕАД	да	да	8
124058778	ЕВРОМАНГАН ЕАД	няма публикуван ГФО		
122016037	ЕЛАЦИТЕ-МЕД АД	да	да	8
103044056	ЕСКАНА АД	не	да	7
812214062	ЕТ КРЕМЪКОВ КОРПОРЕЙШЪН	не	да	0
123015603	ИНЕРМАТ АД	не	да	5
117536904	ИНЕРТ ООД	не	не	0
831916312	КАМЪНИ И ПЯСЪК ЕООД	не	да	3
127503475	КАРИЕРА ДРАГОЕВО АД	не	не	0
106573837	КАРИЕРИ-П.Д. ЕООД	не	не	0
811141501	КОПРИВЛЕН-МРАМОР ЕООД	не	не	0
160078467	ЛЪКИ ИНВЕСТ - ГОВЕДАРНИКА ЕООД	не	да	4
160078499	ЛЪКИ ИНВЕСТ - ДЖУРКОВО ЕООД	не	да	5
115326394	ЛЪКИ ИНВЕСТ АД	не	да	5
160083507	ЛЪКИ ИНВЕСТ-ЛОФ ЕООД	не	да	4
103133059	ЛЮЛЯКА МАТИРИЪЛС ЕАД	не	да	2
115894073	МАЙНИНГ ИНВЕСТ АД	не	да	1
121521559	МДЗ БАЛША ДА	не	да	1
119519978	МИНА БАЛКАН 2000-ЕАД	не	да	1
122016549	МИНА БЕЛИ БРЕГ АД	не	да	7
122013567	МИНА СТАНЯНЦИ АД	не	да	7
102005082	МИНА ЧЕРНО МОРЕ БУРГАС ЕАД	не	да	1
122008075	МИНА ЧУКУРОВО АД	не	да	0
131482503	МИНЕРАЛ 2000 ЕООД	не	да	1
107518605	МИНЕРАЛИ ИНДУСТРИАЛИ БЪЛГАРИЯ ООД	не	да	1
833017552	МИНИ МАРИЦА-ИЗТОК ЕАД	да	да	3
113551816	МИНИ ОТКРИТ ВЪГЛЕДОБИВ ЕАД	да	да	5
128582600	МИННА КОМПАНИЯ ПЕТРОВ АД	не	да	4
831493848	МИНСТРОЙ ХОЛДИНГ АД	да	да	4
111000846	МОНОЛИТ АД	не	да	3
831641485	НИИ ГЕОЛОГИЯ И ГЕОФИЗИКА АД	не	не	0
831329998	НИКАС ООД	не	да	2
114003406	ОГНЕУПОРНИ ГЛИНИ АД	не	да	5
040183342	ПЕТРОКЕЛТИК БЪЛГАРИЯ ЕООД	не	да	5

103624408	ПЕТРОКЕЛТИК ООД - ЛЮКСЕМБУРГ	не	да	5
113590705	ПИРИН ОРАНОВО ЕООД	не	да	3
118010309	ПОЛАРИС-8 ООД	не	да	7
103006290	ПРОВАДСОЛ АД	не	не	0
824033568	ПРОУЧВАНЕ И ДОБИВ НА НЕФТ И ГАЗ АД	да	да	7
120550180	РОДОПИ ЕКО ПРОДЖЕКТС ЕООД	не	да	3
120068885	РУДМЕТАЛ АД	не	да	8
117000486	СКАЛНИ МАТЕРИАЛИ АД	не	не	0
000129931	СТРЕЛА-92 ООД	не	не	0
112653558	СТРОЙКОМЕРС ООД	не	не	0
201996108	ТОП КЪМПАНИ ИНВЕСТ ЕООД	не	не	0
000643854	ТРАНССКОМПЛЕКТ- ИНЖЕНЕРИНГ ЕООД	няма публикуван ГФО		
202388240	ТРАХИТ БП ООД	не	не	0
200880061	УСМ 2009 ООД	не	не	0
201574263	ФЕНИКС- 74 ЕООД	не	не	0
103111708	ФИНИНВЕСТМЪНТ ЕООД	не	да	3
130894386	ФУНДАМЕНТАЛ ЕООД	не	да	8
175129451	ХИДРОМИНЕРАЛ ООД	не	да	2
175364182	ХИДРОСТРОЙ-СТУДЕНА ООД	не	не	0
831651159	ХОЛСИМ КАРИЕРНИ МАТЕРИАЛИ АД	не	да	3
825255714	ХОЛСИМ КАРИЕРНИ МАТЕРИАЛИ ПЛОВДИВ АД	не	да	3
831643109	ХОЛСИМ КАРИЕРНИ МАТЕРИАЛИ РУДИНАТА АД	не	да	2

Източник: информация от НСИ и собствено проучване на информацията в годишните финансови отчети за 2015 година

В представената по-горе таблица, предприятията са подредени в азбучен ред.

Следва да отчетем факта, че **само за 8 от 80-те предприятия (10%)**, попаднали в извадката, **би било налице задължение за подаване на нефинансова декларация**. Това потвърждава виждането ни относно стеснения кръг от български предприятия, които ще са задължени по силата на ЗСч от 2017 г. да публикуват такава декларация.

Сектор „Добивна промишленост” безспорно играе важна роля в развитието, както на националната ни икономика, така и на икономиката на районите, в които оперират тези дружества. Това според нас повишава обществения интерес към тези предприятия и в тази връзка повишава интереса към нефинансовата информация,

която тези дружества публикуват (или биха публикували). Въпреки това, **при сегашните условия, само 8 предприятия от този сектор, биха влезли в обхвата на задължението за публикуване на нефинансова декларация. За останалите предприятия от сектора, публикуването на подобна информация ще е само пожелателно. В тази връзка бихме предложили разширяване на обхвата на задължените, за подаване на нефинансова декларация, лица и включването в него на сектори, които са със значително въздействие върху националната и регионалните икономики, както е сектора „Добивна промишленост“.**

Следва да отбележим, че нямаше възможност да анализираме отчетите за 2015 г. на две от предприятията в извадката, защото нямаха публикувани такива отчети в Търговския регистър. Същите са изключени от анализа и не се вземат предвид при последващото определяне на представените относителни дялове и оценки за сектора.

Анализът показва, че се наблюдава практиката, част от предприятията да поместват в годишните отчети за дейността си информация, която според Закона за счетоводството, същите би следвало да поместят в нефинансовата декларация, ако бяха задължени да подават такава. Годишни доклади/отчети за дейността си през 2015 са публикували 54 от изследваните предприятия. Останалите 24 или 30,77% нямат публикувани годишни отчети за дейността, съответно не са публикували и никаква информация, която би била обект на нефинансовата декларация. Наред с това са налице и три предприятия, които са публикували отчети за дейността, но в тях не се открива информация, която е изискуема в нефинансовата декларация. Това прави кумулативно 27 (34,62%) предприятия, за които не е публикувана никаква информация, която да влиза в обхвата на нефинансовата декларация.

Както бе посочено по-горе, при анализа направихме оценка (количествено и качествено) на публикуваната информация в отчетите на дружествата, която би била обект на публикуване в нефинансовата декларация. Баловете варират в интервала от 0 до 8, като оценка 0 сме поставили при отсъствие на каквато и да било информация, обект на нефинансовата декларация, а оценка 8 са получавали тези предприятия, които без нормативно задължение са публикували информация по всички компоненти, съставна част на нефинансовата декларация.

Средната оценка, която сме поставили на изследваните предприятия е 2,78. Следва да отбележим, че в тази средна оценка влизат и всички 27 предприятия с оценка 0. Когато изключим тях и вземем в предвид само предприятията, които са

публикували в една или друга степен и форма, търсената от нас информация, се получава средна оценка 4,25. Тази средна оценка над 4 може да се изтълкува като положителен индикатор. Според нас, тя показва, че би могло да се говори за известна социална отговорност сред мениджмънта на изследваните предприятия, изразяваща се в доброволното споделяне на подобен тип информация.

Най-високата оценка – 8, са получили шест от изследваните предприятия. Прави впечатление, че половината от тях биха били задължени да подават нефинансова декларация. При тези предприятия можем да говорим **за едно, изпреварващо нормативните разпоредби, поведение.** В същото време следва да отбележим, **че 5 от предприятията, които вероятно биха били длъжни да подадат нефинансова декларация за 2017, не са получили максималния бал.** Това означава, че тези предприятия **ще трябва да подобрят своята корпоративна отчетност** и да започнат да събират, подготвят и публикуват повече нефинансова информация за своята дейност.

Несъмнено трябва да се търсят начини за подобряване на корпоративната отчетност. Като положителна в тази насока отчитаме законодателната инициатива и въвеждането в българския правен мир на нефинансовата декларация. Като положителен отчитаме и факта, че и без нормативно задължение, част от изследваните в тази част от разработката предприятия, са изготвили и публикували голяма част от информацията, която би трябвало да публикуват, ако бяха задължени да подават нефинансова декларация. Добре би било техният добър пример да бъде последван и от останалите предприятия от сектора, в който оперират. В същото време сме наясно, че подобно развитие трудно би могло да дойде само в резултат на добрата воля на мениджмънта на предприятията. Необходими са и законодателни мерки в посока на разширяване на обхвата на задължените да публикуват такава информация лица от една страна, и действителен контрол относно спазването на тези законодателни мерки, от друга.

В заключение на тази част от разработката можем да направим следните **по-важни обобщения:**

- резултатите от нашето изследване недвусмислено показват, че дори в международен план е **налице широко поле за развитие на концепцията за интегрирана отчетност:** от една страна в увеличаване на броя на компаниите, склонни да публикуват интегрирани отчети, и от друга страна, в посока на

обогатяване на отчетите с информация за всички компоненти, заложи в общата рамка за изготвянето им.

- изискването за публикуване на нефинансова декларация е стъпка в посока на задоволяване нуждата от интегриране на нефинансовата с финансовата информация в отчетите на българските предприятия.

- кръгът от задължени да подават нефинансова декларация лица в България, е стеснен и извън него остават предприятия, чиято нефинансова декларации би представлявала интерес, за ползвателите на отчетите им.

- сред изследваните от нас предприятия са налице редица добри примери за интегриране на финансовата и нефинансовата информация в годишните финансови отчети. Тези добри примери следва да се насърчават и при необходимост да се предприемат съответни законодателни мерки за тяхното увеличаване. По този начин би могло да се отговори на увеличаващия се интерес на обществото към нефинансовата информация в отчетите на предприятията.

8. Интегрирана отчетност и трансферно ценообразуване

8.1. Връзка между трансферното ценообразуване и интегрираната отчетност.

***Анита Атанасова**

Развитието на движението за интегрирана отчетност (ИО) набира сила през последните години. За броени години от кодифицираното си съществуване, като за такава считаме периода след издаването на IR Framework (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013), то успява да привлече неформалната подкрепа на водещи крупни международни и национални компании. ИО е новаторски подход към представяне в публичните отчети дейността на компании и институции, отчитайки не само интересите на отделното предприятие, но и с оглед интересите на обществото. В ИО се представя много повече информация от задължително изискуемата според национални или международни счетоводни стандарти, корпоративни кодекси и изисквания на публични регулатори. При това, представяната информация е както финансова, така и нефинансова. Водещата идея е да се осигури и стимулира такова поведение на отделните стопански и нестопански субекти, което води както до постигане на техните цели и индивидуален просперитет, **така и до устойчиво развитие в полза на цялото общество.** ИО няма задължително приложение. Това прави още по-знакова подкрепата на различни организации за идеите и практическото му приложение.

Очевидна е връзката между интензифициране на процеса по регламентиране и разпространение на ИО и поредицата от крупни международни скандали и кризисни икономически обстоятелства, както за отделни предприятия, така и за глобалната икономика. Тези икономически сътресения не са преставали от началото на 21 век, но са особено изострени по време на световната икономическа криза от 2008- 2010г. Ролята на големите транснационални компании и международни институции е изключително важна за глобална икономическа стабилност, развитие, благоденствие и хуманен социален климат. Това е осъзнато от водещите световни компании и води до създаване на движението за ИО. **Стремежът е дейността и плановете на стопанските субекти, приели доброволно да прилагат ИО да бъдат прозрачни, ясни, разбираеми, единни в икономически и социален аспект, да подлежат на**

обществен контрол, за да се осигури желаното устойчиво развитие със съвместни усилия; да се създава стойност в полза на компаниите и цялото общество.

Състоянието на съвременната икономика се характеризира с висока степен на комплексност. Същевременно е ясно огласена необходимостта на управляващите органи на световни корпорации и на обществото от опростена, кратка, разбираема информация (Eccles, Kruz and Ribot, 2015, p. 61). Свръх усложнените финансови публични отчети се превръщат в неразбираем език, в непреодолима бариера за достигане на действителното съдържание. В този случай, реална комуникация между външната среда и корпорациите е невъзможна. Представянето на **информация, която е разбираема в ИО и е в интерес на обществото**, постига едновременно няколко цели: обединяване и синхронизиране на финансови и нефинансови цели и интереси и на предприятията и на обществото, чрез подобрената комуникация; дискретно споделяне на отговорността между компанията и обществото; постигане на конкурентно предимство на компанията пред другите, с по-добрия имидж на компанията пред останалите чрез по-високата степен на откритост чрез ИО.

Трансферното ценообразуване (ТЦе) не присъства по очевиден начин в публикуваните документи на Международния съвет за интегрирана отчетност (IIRC). Въпреки това, **ние считаме, че ТЦе е неизбежно свързано с ИО.** Значителна част от публикациите по отношение на ТЦе засяга големи, публични и мулти национални корпорации (МНК) и вътрешнофирмените сделки в техния обхват (Turner, 2013, p. 9). Именно това са компаниите, които първи и най-активно се включват в движението за ИО. За 2013г. **61% от компаниите, които са представили интегрирани отчети са били листвани на борсите, 2/3 се считат за големи компании, а 1/4 за МНК** (Eccles, Kruz and Ribot, 2015, p. 61). ТЦе винаги се асоциира с вътрешна информация във връзка със сделки в рамките на компаниите, а ИО има стремеж да внесе яснота, прозрачност, разбираемост по отношение на цялостната дейност на съответната крупна компания. ИО има претенции да удовлетвори чрез разбираема и обширна количествена и качествена информация в представените отчети както своите интереси, така и интересите на обществото. Трансферните цени (ТЦи) често са критикувани за това, че пренебрегват и дори грубо нарушават обществения интерес и то в ущърб на най-уязвимите държави и социални слоеве. Невъзможно е да се постигнат декларираните цели на ИО, ако не се обърне специално внимание на ТЦе

и въпросите свързани с него в новия интегриран подход към отчетите на крупните предприятия.

Основна цел на ИО е „да обясни на доставчиците на финансов капитал как една организация създава стойност през определен период от време. Поради тази причина съдържа релевантна информация, финансова и друга.“ (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013, р. 7). Ако има област от икономическата практика, която е най-силно свързана с липсата на информация, с невидими канали за създаване и дистрибуция на капитал, с неяснота при остойностяване и икономическа обосновка на сделките, със съмнение за сенчести операции и нарушаване на правилата на пазарната икономика и законодателство, **то това е именно ТЦе.** Същевременно ТЦе неизбежно съществува в компаниите, деклариращи, че прилагат ИО поради усложнената им структура, поради факта, че са големи, публични, МНК. Следователно, **следвайки целта, принципите и духа на ИО е естествено да се обърне специално внимание на оповестяването и представянето на ТЦи и ТЦе.** Тази информация е използвана както за доставчиците на капитал, така и за по-широк кръг заинтересовани лица, силно чувствителни към заплахата от легално или нелегално източване на капитали от дадена организация, регион, държава; от възможното манипулиране на данни чрез ТЦе, от социални и екологични ефекти от дейността на крупни компании, осъществяващи сделки по ТЦ.

Европейските компании не оценяват по достойнство данните, които се съдържат в техните финансови отчети и особено в баланса, според заключение на проучване “Data on the balance sheet”, направено от Center for economic and business research (CEBR) в сътрудничество с компания за анализи SAS (FM1, 2013, р. 10). Компаниите са склонни да работят и да оценяват високо статистически данни и анализи, но неоснователно пренебрегват информацията, съдържаща се във финансовите отчети. Това затруднява силно процеса по вземане на решения. Всички данни са полезни за компанията, ако могат да се ползват за нейното управление и успешно развитие. Масово при оценяване на активи, пасиви и собствен капитал се ползват три подхода: пазарен, разходен и приходен подход. Но има редица нови обекти с нарастваща роля при създаването на стойност, които не се отразяват достатъчно добре в съвременните финансови отчети чрез познатите подходи за оценка: човешкият капитал, социалните отношения, знанията и креативността като капитал, обществената репутация на компанията, клиента, клиентска лоялност,

грижа за околната среда, вътрешно създадени търговски марки, новаторство, ноу-хау, които не са обект на покупко-продажба. Според International Integrated Reporting Council (IIRC) (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013, p. 13) и на входа и на изхода на една организация, която създава стойност, могат да се открият шест „капитала“: финансов, производствен, интелектуален, човешки, капитал на връзки и социални отношения, природен. За всички тях би следвало да се получи информация чрез ИО. Друга насока, отбелязана като недостатък на традиционните финансови отчети, е липсата на достатъчно информация за бъдещето на компанията. **Имено тези недостатъци на традиционните отчети ИО е в състояние да преодолее:**

- От една страна да се представят по по-разбираем и удобен за ползване начин вече съществуващи данни във финансовите отчети;

- Да се даде допълнителна информация, която съдържа финансови и нефинансови данни, засягащи широк кръг от въпроси, свързани с обществените отношения, човешкия капитал, социалната отговорност на компаниите;

- Да се представи повече информация за тенденциите на развитие на предприятията в бъдеще.

ТЦе засяга всички посочени по-горе аспекти:

- От една страна, данните за него във финансовите отчети са измежду най-неясните и фрагментарни, ако изобщо съществуват;

- От друга страна, има редица аспекти на ТЦе, които не подлежат пряко на остойностяване, но имат огромен социален ефект, независимо дали са между компании в икономики с различно ниво на икономическо развитие, между държави с различен данъчен режим или между свързани формално и неформално лица;

- ТЦе има силен ефект върху бъдещото развитие на компаниите, защото обикновено финансовото планиране, което е свързано с тях е многоаспектно и дългосрочно.

Връзката между ИО и ТЦе е логическа. ТЦе засяга изключително много аспекти от дейността на едно предприятие: управленско-счетоводни, финансово-счетоводни, данъчни, маркетингови, организационно-управленски, свързани с иновациите, финансиране, стратегии за инвестиции и развитие, глобални общо-икономически, в национален и международен план. При това, ефектът от ТЦи далеч не се ограничава само до отделното предприятие- те засягат силно цялото развитие на икономиката на една държава и имат глобален ефект чрез сделките в рамките на

МНК. ИО е също многоаспектно. Би следвало ИО да носи повече, по-смислена, по-ясна финансова и нефинансова информация от задължително изискваната за ТЦе, предпоставките и последиците от него – финансови и нефинансови.

За да изследваме връзката между ИО и ТЦе трябва да се представи същността, особеностите, спецификата в отчитането и оповестяването на трансферните цени и трансферното ценообразуване по задължително изискуемите норми. При ИО най-малко се очаква стриктно последователно и ясно следване на нормативните изисквания при оповестяването на свързаните лица, секторната информация и други цифрови и словесни данни, свързани с ТЦе. Едва след това може да проследим дали ИО може и дали на практика предоставя повече и по-ясна информация в този аспект, обслужваща интересите на доставчиците на капитал, на обществото като цяло, а не само на компанията.

8.2. Трансферни цени и трансферно ценообразуване.

***Анита Атанасова**

Трансферните цени, макар и широко ползвани в икономическия живот, нямат единно определение. Съществуват различни нива на дефиниране на трансферните цени:

1. Трансферни са всички цени при сделки между свързани лица, независимо дали те са физически лица или предприятия, без оглед на това дали операциите са национални или трансгранични и дали се начислява цена или не. Такава по смисъл, а не като буквално възпроизвеждане, е позицията на водещи в областта международни организации и финансово счетоводни нормативни актове (OSCD, 2011, р.2; Свраков, А., Брезоева, Б., 2014, МСС 24 Оповестяване на свързани лица, т.9; IAASB, 2015, МОС 550 Свързани лица, пар. 10). Подобно мнение от българските изследователи споделят и маркетингови специалисти (Нецева-Порчева, 2011, с. 12).

2. Трансферни са всички цени при операции между структурните звена на едно предприятие (клонове, подразделения, департаменти, предприятие- майка, дъщерни и асоциирани предприятия) без оглед на това дали операциите са национални или трансгранични. Това е разбирането на бизнес икономиката в контекста на неокласическата икономическа школа за трансферните цени (UN, 2013, par. 1.1.10; Маринов *et al.*, 2013, с. 293). В този смисъл трансферни са всички цени при вътрешни

сделки в рамките на едно предприятие. Тези цени могат да се срещнат още под термините „цени на регламентиран пазар“ с подвидове „разчетни цени“ и „базови цени“ (Иванов *et al.*, 2012, с. 196).

3. Трансферни са всички цени при операции между структурните звена на едно предприятие (клонове, поделения, департаменти, предприятие майка, дъщерни и асоциирани предприятия) при трансгранични операции между тези структурни елементи на предприятието. (UN, 2013, par. 1.1.6). По смисъла на горното, трансферни са всички цени при вътрешни сделки в рамките на едно предприятие, но само ако сделките са трансгранични. Този възглед е типичен за международния икономикс. От икономическа гледна точка, най-сериозни изследвания в България по отношение на същността и развитието на трансферните цени досега са тези на проф. З. Младенова (Младенова, 1999, 2004). Без да използва термина „трансферни цени“, международният маркетинг има предвид горното определение за трансферна цена при разглеждането на задграничните филиали, производството зад граница, монтажа зад граница, като форми на директен пазарен вход при международните маркетингови решения за пазарен вход (Узунова, Василева and Калинова, 2012, с. 318-325).

4. "Трансферни цени" са налице, когато в търговските или финансовите взаимоотношения между свързани лица са приети или наложени условия, различни от тези, които биха били приети между независими лица и които оказват влияние върху размера на печалбата и доходите им." (ДОПК, Допълнителни разпоредби, § 1, т.9). Това е фискално разбиране за трансферните цени. Интересен детайл е, че подобно фискално и негативно натоварено е определението за ТЦи при сделки между предприятие-майка в развита държава и нейни свързани предприятия в развиващи се държави, което дават световните организации. (UN, 2013, Forward; OECD, 2014, p. 29).

Представените дефиниции са с различен обхват и ползвани с различни нюанси в теорията и практиката- данъчни, финансово-счетоводни, управленско-счетоводни в рамките на предприятието и фискални, финансови, общо-икономически– в национален и глобален план. От представените определения с най- широк обхват е първото. То приема, че трансферни са всички цените при всички операции между всички свързани лица. Трябва да се отбележи, че трансферна цена е и нулевата цена- т.е. липса на цена при сделки със свързани лица, дори ако не са оформени като сделка. Не се прави разграничение дали сделките са национални или международни, дали са

възмездни или безвъзмездни. Обхватът на свързаните лица може да е огромен за едно голямо предприятие, особено като се вземе под внимание, че в това понятие се включват и физически лица с някаква форма на свързаност, клоновете в рамките на едно юридическо лице и обособените юридически лица, които са в свързана структура. **Това изключително широко определение предполага подробно запознаване с регламентацията на свързаните лица.** Тук възниква един парадокс: регламентацията на свързаните лица или на тяхното оповестяване не е единна в различните юрисдикции и различни нормативни актове. Това променя разбирането и обхвата на сделките, които биха могли да са по трансферни цени и води до тяхната несъпоставимост в глобален план, силно затруднява проследяването им.

Представеното първо определение се ползва и от финансовото и от управленското счетоводство. Въпросът за трансферните цени по отношение текущо отразяване, представяне във финансовите отчети и необходимостта от адекватни оповестявания в публичните финансови отчети е обект на внимание на финансовото счетоводство. Трансферните цени като средство да се управлява дейността на различните структурни поделения на една организация са обект на внимание на управленското счетоводство. От управленско счетоводна гледна точка ТЦе се ползва за алокация на приходите, разходите, печалбите между структурни звена на една компания; за координиране, организиране, ръководство и оценка приноса на всяко структурно звено; за планиране, в това число и данъчно, но не само данъчно (Schuster, 2015, р. 6). Гранична тема, която засяга силно и финансовото и управленското счетоводство, както индивидуалните и обществени интереси, национални и глобални, е **тази за данъчния ефект на трансферните цени.** Съществува риск при използване на трансферните цени да се прехвърля доход от държавата в която е създаден, в държава в която не е създаден, но има ниски или никакви данъци. Това може да бъде извършено и по повод на преки и по повод на косвени данъци и данъкоподобни плащания. По този начин, държавата в която е бил създаден доходът, остава без нормални средства за развитие и реинвестиране. Обикновено в такава позиция се оказват развиващи се държави. В развитите държави пряко доход не се концентрира, защото в тях данъците са високи. Но именно компаниите от развити държави умело боравят с офшорни предприятия чрез трансферни цени, за да минимизират данъците си и максимизират добавената стойност, която остава в тяхно разпореждане.

Прехвърляне на доход чрез трансферни цени е възможно както между различни държави, така и в рамките на една държава, като логиката е сходна: прехвърлянето се извършва с цел оптимизиране (намаляване) на данъчните задължения и плащания на групата от свързани лица (най-често- свързани предприятия) като цяло. **Мащабите на агресивното управление на данъчни задължения чрез използване на трансферните цени в международен план, са такива, че се счита, че това е най-големият източник на данъчни злоупотреби при легален бизнес** (Network, 2013). Редица крупни компании са били замесени в шумни скандали по повод незаконно спестени данъци чрез сделки по трансферни цени със свързани предприятия: Google, Amazon, Starbucks, Microsoft, Apple, Coca-Cola, Facebook, AOL, Adobe, Hewlett-Packard, Yahoo, Intel, eBay, Uber, IBM, Twitter, Kellogg, Manchester United, General Electric (Kocieniewski, 2011; Barford and Halt, 2013; McKinley, 2013; Bowers, 2015; Esterl and Dulaney, 2015; Hyde, 2015; Sunderland, 2015; Worstall, 2016), а за други като Metro, Adidas, PepsiCo, Nike, Nestle има сериозни съмнения, че извършват подобни данъчни нарушения чрез трансферни цени (Nhat, 2015). Някои от компаниите са били принудени след съдебни дела да довнесат данъци, а други са го направили след преговори със съответните държавни органи.

Няма стриктно разграничени коя дефиниция от коя област на науката и практиката, се ползва. Но е ясно, **че най-широката по обхват дефиниция се ползва от финансовото счетоводство, от управленското счетоводство и донякъде- при данъчна регламентация.** Нашето изследване е в тази област, затова **ние ползваме първата най- широка дефиниция като водеща.** Всяка следваща дефиниция е по-ограничена по обхват.

Втората дефиниция за разлика от първата не включва сделките със свързани физически лица като основа за трансферни цени. Третата дефиниция за разлика от втората се ограничава само до трансграничните операции между структурните звена на едно предприятие, които в масовия случай са отделни юридически лица. Интересна особеност е, че съставът на сделките, които може да са източници на трансферни цени са най-широко застъпени в счетоводни и данъчни нормативни актове- т.е. външните нормативни актове, които дефинират на най-ниско ниво икономическата активност на компанията. При проследяване на възгледите на бизнес икономикса и международния икономикс, които разглеждат по-обобщено и глобално икономическите процеси, съставът на сделките, които могат да са носител на трансферни цени, **се стеснява.**

Това има своето обяснение. В периода 1980-2011г. световната търговия е нараснала четири пъти (World Trade Organization, 2013, p. 54). Трансграничните операции между свързани юридически лица и техните структурни звена съставят според различни източници около 80%- 60% от световната търговия (World Bank, 2011; OECD, 2012; UN, 2013, Press Release INCTAD/PRESS/PR/2013/001). „Глобални вериги на стойността“ е нов термин, който се ползва точно във връзка с вътрешните транзакции и създаване на стойност в рамките на транснационалните корпорации. Следвайки принципа на същественост, да се изследват трансферните цени при трансгранични сделки на мултинационални компании, ще даде информация за по-голяма част от потенциалния ефект от всички трансферни цени. При това трансграничните операции оставят повече документални следи и е възможно да бъдат проследени по-лесно чрез единните административни документи на митница и проследяване на юридическа свързаност на лицата при този подход. Това рядко може да бъде извършено от индивидуални изследователи, доколкото информацията не е публична, но може да бъде извършено от държавни институции при желание и необходимост.

Последното, четвърто представено определение за ТЦ прави впечатление не само с факта, че е единственото подчертано фискално ориентирано. В тази дефиниция се променя смисловата окраска на трансферните цени, като те откровено се считат за средство за манипулация на доходите и печалбите на данъчно задължените лица- т.е трансферните цени придобиват негативен смислов оттенък. При всички предходни подходи изрично се подчертава, че сделките между свързаните лица, а оттам и трансферните цени са нещо нормално, естествено в съвременния стопански живот (MCC24, т.5; UN, 2013, par.1.1.7.). Има възможност за отклонения в остойностяване на подобни сделките, но това не винаги е факт. Считаме, че не би трябвало да се слага автоматично знак за равенство между цени при сделки между свързани лица (трансферни цени по смисъла на общо икономическата теория и счетоводството) и цени при сделки между свързани лица, които имат за цел манипулиране на доходи и печалба, а оттам и данъчно избягване (трансферни цени по смисъла на данъчни нормативни актове). **Трансферно ценообразуване (ТЦе) е процесът на формиране на трансферни цени (ТЦи).** Този процес може да е нормативно регламентиран-национално и наднационално; формално или неформално регламентиран в рамките на едно предприятие; подлежащ на планиране или не; подлежащ на стриктно документирание и отчетност или не; подлежащ на публично оповестяване-

задължително или доброволно. **Точно последното представлява интерес като евентуален елемент от ИО.**

8.3. Нормативни изисквания към третиране, отразяване, представяне, документиране, оповестяване на трансферните цени и свързаните с тях въпроси.

***Анита Атанасова**

8.3.1. Международна и национална регламентация.

✓ UN- Организация на обединените нации

Организацията на Обединените нации отчита огромното значение и мащабите на влияние на трансферните цени чрез крупните международни компании. Поради тази причина издава специален наръчник по отношение на трансферното ценообразуване, насочен да подпомогне развиващите се държави да защитят своите интереси (UN, 2013). Целта е да се постигне данъчна справедливост и да се спре източването на капитали от развиващите се към развитите държави чрез трансферните цени в рамките на МНК. Наръчникът е базиран на United Nations Model Double Taxation Convention Between Developed and Developing Countries (UN, 2011) и е конкретизиран чрез Model Tax Convention on Income and Property (OECD, 2014). Двете организации UN и OSCE работят в синхрон и с взаимно признание на приноса си. Но докато OECD е с насочено внимание към развитите държави, UN е с насочено внимание към развиващите се. Отново възниква разминаване в световен план: няма единно разбиране какво и кои са развиващите се държави, а оттам кои норми в кои държави са приложими. (Atanassova, 2013, p. 383). Наръчникът (UN, 2013) е с богато съдържание и действително може да се ползва като справочна база по отношение на трансферните цени. Но той няма силата на задължителен нормативен акт, освен ако отделните държави не го приемат индивидуално за такъв. Това не е факт в България, защото не се счита за развиваща се държава. Но не се счита и за развита. Това създава двусмислена ситуация по отношение на множество норми, в частност- по отношение на трансферните цени.

✓ OECD- Организация за икономическо сътрудничество и развитие

OECD заема лидерски позиции в последното десетилетие по отношение концентрацията на диалога относно избягване на двойното данъчно облагане и

трансферните цени. Най-известният документ, създаден от организацията, който има шанс да стане основа за законодателна рамка в много държави е OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2010). За развитите държави това е основният документ, въз основа на който те следва да реструктурират нормативната си рамка по отношение на трансферните цени и всички останали въпроси, засягащи МНК във връзка с данъчното им облагане. Непосредствено след приемане на горния акт, OECD е публикувала примерен подход за изграждане нормативна база по отношение на трансферните цени: Transfer pricing legislation- a suggested approach (OECD, 2011). България не е член на OECD, но има право доброволно да се съобрази с приетите правила. Това е декларираното желание на българска държава, още повече, че Европейският съюз е приел политика по имплементиране разпоредбите на OECD. Към края на юни 2017г. новата нормативна рамка на OECD от 2010г. по отношение на трансферните цени, **не е инкорпорирана нито в европейските, нито в българските нормативни актове. Въпросите на трансферното ценообразуване в България се разглеждат въз основа на по-стара версия на правилата на OECD от 1995г. На тази база е създаден Наръчник по трансферно ценообразуване от Националната агенция по приходите НАП (2008).** Наръчникът не е официален нормативен акт, има препоръчителен характер за данъчната администрация и за данъчно задължените лица. Предполага се, че неговото действие като консултативен документ, е към края си. **В момента тече процес по коригиране и модернизиране на указанията на НАП по отношение на трансферните цени, на база на разпоредбите приети от OECD от 2010г. (НАП, 2016).**

В последните няколко години OECD съвместно с G20 работят по проект, насочен към предотвратяване на изместване на печалбата от една в друга юрисдикция, без да се платят необходимите данъци: Base Erosion and Profit Shifting Project OECD/G20 (2013; 2014, 2015). За първи път двете организации OECD и G20 работят заедно активно и плодотворно. OECD се превръща във водеща организация по отношение на трансферните цени и данъците по света, според G20. Все повече се разпростира данъчното ѝ влияние особено в развиващите се страни, където приложението на нормите ѝ не е задължително. Има стремеж към съблюдаване на нейните решения повсеместно, а не само от членовете ѝ. Прието е решение за преработка на нормативната рамка Transfer Pricing Guidelines for Multinational

Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2010), които в Европейския съюз като организация и България още не са официално приети. Променя се определението за място на стопанска дейност. Основание за това е фактът, че между 4%-10 % от световните доходи се губят в резултат на данъчни злоупотреби и манипулации или агресивно световно данъчно планиране от МНК, главно чрез трансферно ценообразуване. Прието е решение за преразглеждане на множество споразумения за избягване на двойното данъчно облагане, за да няма необложен доход в глобален план. Работата на двете организации- OECD и G20, по описания кръг от проблеми, засягащи трансферното ценообразуване, продължава. Насоките за развитие, т. нар. „Actions“ са 15 на брой. Всички те засягат трансферните цени, но има няколко, които са директно свързани с тях: Action 8 „Нематериални активи“, Action 9 „Рискове и капитал“, Action 10 „Други видове рискови транзакции“, Action 13 „Повторен преглед на документацията по трансферно ценообразуване“. Предвидените промени са приети на 23 май 2016 по отношение на трансферните цени (OECD, 2016) и са инкорпорирани в Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2010) по глава първа- осма, но все още предстоят промени по глава девета.

✓ **EU-Европейски съюз**

EU Joint Transfer Pricing Forum е институцията, която се занимава с въпроси, свързани с трансферните цени в Европейския съюз. В рамките на EU има няколко нормативни акта, засягащи трансферните цени: Arbitration Convention 90/436/ЕЕС с последна промяна от 2014г. (EU, 1990) и Revised Code of Conduct for the effective implementation of the Arbitration Conventionот 2009г.(EU, 2009) са водещи и имат за цел да се постигне избягване на двойното данъчно облагане при сделки между свързани предприятия. В началото на 2015 от EU Joint Transfer Pricing Forum е взето решение за промяна на тези два нормативни акта (EU, 2015b), за да съответстват на Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2010). Това все още не е осъществено. В средата на 2015 г. е приета програма за действие за периода 2015-2019г. (EU, 2015a). EU има приет Кодекс за изискванията за документиране на сделките със свързани лица (EU, 2006). Но този кодекс вече на практика не отразява последните световни изменения по отношения изискванията към трансферните цени, включително и по отношение на документирането.

Общото впечатление е, че **EU изостава по отношение на нормативната си регламентация от динамичните световни промени в областта на трансферните цени.** Интересна подробност е, че по-голямата част от членовете на EU са и членове на OSCD. Като такива те са длъжни да спазват неговите разпоредби още преди приемането на промените от EU. Държавите, които не са членове на OSCD, но са членове на EU, са само б: **България, Румъния, Хърватска, Литва, Кипър, Малта. Тези държави са поставени в особена ситуация.** Те са изостанали в прилагане на най-новите нормативни изисквания на OSCD по отношение на трансферните цени, за разлика от останалите членове на EU. Възможно е по индивидуален път всяка държава да приеме ускорено и индивидуално изискванията на OSCD. В зависимост от гледната точка, отлагане приемането на правилата на OSCD (2010; 2011; 2013; 2014; 2015) може да е предимство или недостатък. За лицата, търсещи възможност за по-облекчен данъчен режим и не толкова стриктни правила за неизбягване от данъчно облагане- това може да е предимство; за останалите лица, които се опитват да постигнат данъчна коректност и относително справедливо икономическо разпределение на създадени блага между мястото на създаване и на ползване- това е недостатък.

✓ МСС- Международни счетоводни стандарти

МСС, включващи в себе си и МСФО (Международни стандарти за финансово отчитане) са приложими в рамките на Европейския съюз за всички публични компании и финансови институции. Те са приложими и за България, като у нас кръгът на приложение се разширява с дружествата от обществен интерес, с дружествата при които това изискване е вменено от специален закон, както и при доброволен избор на тази регулаторна счетоводна база. МСС, и в частност **МСС24 „Оповестяване на свързани лица“** не регламентира пряко ТЦИ и тяхното оповестяване, но регламентира за целите на оповестяване във финансовите отчети какво е разбирането за свързани лица и какъв кръг от сделки и отношения следва като минимално съдържание да се оповестява. Това изискване косвено описва обхвата на сделките, които са по трансферни цени, тъй като по определение това са цените при сделки между свързани лица. Въпреки наличието на подобно изискване и дори при стриктното му изпълнение, няма възможност външен потребител да получи информация за трансферните цени. В най-добрия случай би могло да се получи информация за общата стойност на сделки между свързани лица (т.е. сделки по

трансферни цени) и евентуално неуредените разчети по тези сделки. Тъй като липсва информация за количествено физическо измерване на сделките по отделни видове, **няма никаква възможност да стигнем до трансферната цена, дори при оповестени стойности на сделките между свързани лица на база на публично достъпна информация.** Друго ограничително условие е, че дори ако имаме директно обявена трансферна цена във финансов отчет, нейното сравнение с пазарна цена е сложно, поради липса на информация за сравнима пазарна цена. Оказва се, че в пазарното общество **една от най-трудно достъпните информации, е тази за пазарната цена.** Декларираната цел на МСС24 „Оповестяване на свързани лица“ е да не се допусне изкривяване на информацията, поради наличието на сделки със свързани лица, различни от тези по другите сделки, която да повлияе на оценката на дейността му и рисковете свързани с нея, от външни потребители на информация. При зададените параметри на оповестяване тази цел трудно може да бъде осъществена, поради недостига на информация и нейната фрагментарност. В това отношение **ИО може да се яви едно доброволно продължение на оповестяванията по МСС, даващо необходимата полезна информация на външните потребители по отношение на трансферните цени и други чувствителни въпроси за оценка действителното състояние на едно предприятие, процесът на създаване на стойност и социалната му отговорност.**

Съществува и национален счетоводен стандарт 24 „Оповестяване на свързани лица“. Според последните промени в Националните счетоводни стандарти (МС, 2015)§ 4.В „СС 24– Оповестяване на свързани лица“, в т. 2 определението „Свързани лица“се изменя така:

„Свързано лице“ е лице по смисъла на Международните счетоводни стандарти, приети в съответствие с Регламент (ЕО) № 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета от 19 юли 2002 г. за прилагането на международните счетоводни стандарти (ОВ, L 243, 11/09/2002).“ Поради тази причина се спираме само на регламентацията по МСС24 „Оповестяване на свързани лица“ по отношение на обхвата на свързаните лица.

МСФО8 Оперативни сегменти е друг международен стандарт, който има отношение към обстоятелства, които могат да доведат до сделки по трансферни цени. Стандартът изисква да се идентифицират оперативните сегменти като се следват стойностни прагове по отношение активи, приходи, печалба, но и преценката на

мениджмънта за значимост. Изискваното оповестяване се отнася до приходите, разходите, печалбата/ загубата, активите, пасивите по отделни сегменти. Оповестява се и наличието на клиенти с които се реализира над 10% от прихода на предприятието, както и от кой сегмент е реализиран приход. Отделно се изисква информация за приходи по отделни продукти и услуги (групи продукти или услуги), сделки с основни клиенти, оповестяване на приходи и нетекущи активи по географски райони и чужди страни, ако сумите са известни и не водят до съществени допълнителни разходи за предприятието в процеса на осигуряването им. Има силен момент на субективизъм при оформяне на оперативни сегменти, преценка за значимост на сегментите от мениджмънта, както и оценката за баланса ползи-разходи при оповестяване на информация за тях и финансово-счетоводните ефекти за сегментите за периода. От гледна точка на настоящото изследване, изискваната за оповестяване на информация, макар голяма по обем, не носи информация за трансферните цени при сделки между свързани лица в рамките на сделки между отделните сегменти на предприятие. **ИО може да направи следващата стъпка и да предостави тази информация.**

✓ **МОС - Международни одиторски стандарти** (Международни стандарти за

контрол върху качеството, одит, преглед, други ангажименти за изразяване на сигурност и свързани по съдържание услуги)

МОС са приложими при независим финансов одит на финансови отчети. МОС550 „Свързани лица“ разглежда отговорността на одитора по отношение на одита на свързани лица, в светлината на наличие на потенциална възможност за съществени отклонения при сделките между тях. В стандарта се подчертава повишената възможност за наличие на измами между свързани лица. Те може да са под формата на нормални стопански сделки, осъществени по трансферни цени. Посочва се, че МОС приема разбирането за свързани лица според приложимата счетоводна база. Изключение се прави, ако тази база не е достатъчно рестриктивна. В този случай МОС дава свои параметри за свързани лица. Но тъй като МСС и НСС (които приемат определението за свързани лица на МСС) са достатъчно рестриктивна база, ние не разглеждаме предоставеното определение на МОС.

До тук всички разпоредби, с изключение на тези по НСС24 „Оповестяване на свързани лица“, са с широко международно приложение. Тяхното прилагане

позволява международна съпоставимост на приложимата практика по отношение на трансферните цени и тяхното оповестяване.

✓ **ДОПК-** Данъчно осигурителен процесуален кодекс

Краткият коментар на разпоредбите на ДОПК има информационна цел, доколкото тези разпоредби са в сила само за България. Стремежът е да се насочи вниманието към разликата в подходите по счетоводни и данъчни норми, която съществува навсякъде по света. В чл. 116 (2) от ДОПК се указва, че “Когато ревизираното лице извършва сделка със свързани лица, то е длъжно да докаже съответствието ѝ с пазарната цена и причините за отклоняване от нея, включително чрез представяне на всички относими доказателства от чужбина.” (ДОПК, 2005- 2016). Тази разпоредба визира всички сделки по трансферни цени при най-широкото разбиране за трансферна цена. Няма изисквания по счетоводни норми при наличие на трансферни цени да се доказва съответствието им с пазарната цена и причините за отклонения от нея. Но има изискване оповестяването на това, че сделките между свързани лица са осъществени при условия като при сделките при пазарни условия между независими осведомени и желаещи страни („сделка на една ръка разстояние“), да се извършва само ако тези условия могат да бъдат доказани. В противен случай подобно твърдение трябва да липсва от оповестяванията във финансовите отчети (МСС 24 „Оповестяване на свързани лица“, т.23). В §1.т.3. от Допълнителните разпоредби на ДОПК е предоставено пространно изброяване с данъчното разбиране за свързани лица, което не съвпада напълно със счетоводното. Както вече коментирахме, данъчното определение за трансферна цена априори предполага данъчни отклонения и укриване на приходи и печалба (ДОПК, Допълнителни разпоредби, § 1, т.9).

✓ **ЗКПО** - Закон за Корпоративното подоходно облагане

В ЗКПО общият дух на регламентацията относно трансферни цени е зададен в чл. 15. „Сделки между свързани лица“ Той гласи, че „Когато свързани лица осъществяват търговските и финансовите си взаимоотношения при условия, които оказват влияние върху размера на данъчната основа, отличаващи се от условията между несвързани лица, данъчната основа се определя и се облага с данък при условията, които биха възникнали за несвързани лица.“ (ЗКПО, 2006-2016). Чл. 16 „Отклонение от данъчно облагане“ допълнително пояснява, че сделките между свързани лица, ако са сключени при условия, които водят до отклоняване от данъчно облагане, ще бъдат преизчислени и третираны като нормални сделки между

несвързани лица, които не водят до отклоняване от данъчно облагане. Това се отнася и за финансови сделки и за сделки с голям физически материален компонент. Неясен остава критерият за отклонение при липса на твърда база за сравнимост на цена. Чл.157 „Третиране на активите при трансфер от или към друга част на предприятието“ доразвива същата логика, като се спира на трансфери между различни части на предприятието и в страната и в чужбина. Независимо дали са остойностени или не, дали са признати като търговски сделки или не, за данъчни цели се изисква признаването на трансферите от или към друга част на предприятието, като сделки, и то по пазарни цени и условия.

✓ **Наредба № Н-9 от 14.08.2006 г. За реда и начина за прилагане на методите за определяне на пазарните цени (МФ, 2006).**

Наредба 9/2006г. е предназначена да регламентира реда и начините за определяне на пазарна цена при сделки между свързани лица (т.е. трансферни цени), когато те се отличават по условия при тези между несвързани лица. Наредбата има задължително действие по отношение и за целите на данъчното облагане, а не за счетоводни цели. Това не изключва съобразяването на трансферните цени с нея. Актуален въпрос е доколко тя е съобразена с последните международни промени в областта, тъй като тя е по-стара от тях.

Има и други данъчни разпоредби, засягащи въпросите за трансферните цени, косвено, чрез регламентацията на условията по сделките между свързани лица (ЗДДС чл. 27; чл.151а; ЗОДФЛ чл. 77). **За всички данъчни закони е в сила дефиницията за свързани лица от ДОПК. Последните три нормативни акта (ДОПК, ЗКПО, Наредба 9/2006) се отнасят само за българската действителност.** Те представят фискалната гледна точка към трансферните цени като цени при свързани лица, за които предварително се очакват данъчни нарушения.

Данъчните разпоредби са различни за всяка държава. Макар че данъчните актове би следвало да се прилагат независимо от счетоводните, много често данъчната регламентация влияе върху счетоводната практика, особено в рамките на континенталната счетоводна система, към която принадлежи и България. Има силно влияние на англо-саксонската счетоводна система, главно чрез МСС, но отличителните характеристики все още са ясни между двете системи. В контекста на горното се предполага, че българската и европейска счетоводна практика, е повлияна от местните фискални разпоредби. Възможно е това влияние да се отрази при

текущото отразяване и оповестяването на сделките между свързани лица, т.е. сделките остойностявани по трансферни цени. **Предполага се силен стремеж за съобразяване с фискалните изисквания, в това число и по отношение формиране и документиране на трансферните цени при големите европейски компании, с възможно оповестяване в ИО.**

8.3.2.Свързани лица

Няма нормативно изискване, нито традиция, информация пряко свързана с трансферните цени, да се оповестява в публичните отчети. Това, което може да бъде открито в отчетите и да носи информация за трансферните цени са:

- данните за свързаните лица;
- данни за секторна информация;
- данни за това по какви цени се осъществяват сделки между свързани лица.

По широкото определение, ползвано от счетоводството, трансферни са всички цени между свързани лица. Най-важната информация, оповестена в отчетите в този аспект, би била информация за свързаните лица, сделките между тях и условията на тези сделки. Различни са изискванията по МСС 24 Оповестяване на свързани лица; по МОС 550 Свързани лица; изискваната информация в Годишните данъчни декларации за юридически лица; изискванията на Данъчно-осигурителния процесуален кодекс (ДОПК) или съответния национален данъчен нормативен акт. **Ако искаме да приложим концептуално разбиране за това кои сделки предполагат прилагане на трансферни цени, то следва да ползваме най-широкия кръг от свързани лица. Ако желаем прагматично да приложим коректно конкретни нормативни актове по отношение на трансферните цени, то би следвало да се съобразяваме с нормите според случая.** Информацията би следвало да отговаря на съвкупност от принципи както по отношение на официално нормативно изискуемите финансови отчети, така и по отношение на интегрираните отчети. Водещите принципи и при двата набора от принципи/качествени характеристики на информацията е същественост, последователност, съпоставимост. Официалната публична информация, изнесена в отчетите, не може да се променя по своята същност, като факти; не е желателно да се променя и като структура и съдържание. Но може да се

направи диференциация между изискванията на финансово-счетоводните норми и на данъчните норми.

Информацията от публичните отчети, която подлежи на регламентация от финансово-счетоводните норми (ако са финансови отчети) и от финансово-счетоводни и нормите за ИО (ако са интегрирани отчети) е **широко оповестена**. **Информацията по данъчните отчети, регламентирана от данъчните норми, не е публична**. Това позволява известна гъвкавост при представянето на информацията. Същевременно, **в духа на ИО би било ако се представи в публичните отчети незадължително изискуема информация за свързани лица или трансферни цени**. Това е информация, която засяга главно данъчните аспекти на трансферните цени и информация, която пряко насочва към механизма на създаване на стойност от компанията, специално във връзка с трансферните цени. А това означава **доброволно оповестяване на методите на трансферно ценообразуване, на източника на стойност като продукти, клиенти, географски райони и държави**. На въпроса дали този проблем би бил интересен за широката публика, може да се отговори еднозначно позитивно. Въпреки, че трансферните цени не са задължително свързани с нелегитимни или непочтени манипулативни практики по отношение главно на данъците, много често те се ползват именно в такъв аспект. Според допитване, извършено от Financial Management Magazine (FM2, 2013), 77% от запитаните професионалисти биха желали да има по-прозрачна информация по отношение на това какви данъци и къде се плащат от компаниите; 17% са отговорили, че не считат това за необходимо, но съответните компании трябва да си дават сметка, че това ще има публични последици за тях; само 6% са отговорили твърдо негативно относно необходимостта за повече прозрачност по отношение на данъците.

Проблемите във връзка с трансферните цени неизбежно кореспондират с разбирането за свързани лица, тъй като по определение трансферна цена е всяка цена при сделка между свързани лица. Поради тази причина ключов се оказва въпросът за уточняване на кръга от свързани лица, за да може в последствие да се идентифицира кръга от сделки между тях, които априори са по трансферни цени. Разбиранията за свързани лица са различни според данъчните и счетоводни разпоредби. Те могат да се обобщят в табличен вид за да бъде облекчено сравнението на двете различни концепции.

Таблица 19

Разбиране за свързани лица

Регламентация	МСС 24	ДОП К
Съпрузите, роднините по права линия, по съребрена - до трета степен включително; и роднините по сватовство - до втора степен включително, а за целите на чл. 123, ал. 1, т. 2 - когато са включени в общо домакинство;		*
Работодател и работник		*
Лицата, едното от които е търговски представител на другото		*
Лицата, едното от които е направило дарение на другото		*
Дружество и лице, което притежава повече от 5 на сто от дяловете или акциите, издадени с право на глас в дружеството		*
Местно и чуждестранно лице, с което местното лице е сключило сделка, при определени условия предполагащи данъчно избягване		*
Съдружници		*
Лицата, едното от които упражнява контрол спрямо другото;		*
Лицата, чиято дейност се контролира от трето лице или от негово дъщерно дружество		
Лицата, които съвместно контролират трето лице или негово дъщерно дружество		*
Лицата, които участват пряко или косвено в управлението, контрола или капиталана друго лице или лица, поради което между тях могат да се уговорят условия, различни от обичайните		*
A)		
A)і		
Лице упражняващо контрол върху отчитащото се предприятие	*	
Деца на лице, упражняващо контрол върху отчитащото се предприятие	*	
Съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, упражняващо контрол върху отчитащото се предприятие	*	
Деца на съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, упражняващо контрол върху отчитащото се предприятие	*	
Лица, които са на издръжка на лице, упражняващо контрол върху отчитащото се предприятие	*	
Лица, които са на издръжка на съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, упражняващо контрол върху отчитащото се предприятие	*	
A)і	*	
Лице упражняващо съвместен контрол върху отчитащото се предприятие	*	
Деца на лице, упражняващо съвместен контрол върху отчитащото се предприятие	*	
Съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, упражняващо съвместен контрол върху отчитащото се предприятие	*	

Деца на съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, упражняващо съвместен контрол върху отчитащото се предприятие	*	
Лица, които са на издръжка на лице, упражняващо съвместен контрол върху отчитащото се предприятие	*	
Лица, които са на издръжка на съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, упражняващо съвместен контрол върху отчитащото се предприятие	*	
Лице упражняващо значително влияние върху отчитащото се предприятие	*	
Деца на лице, упражняващо значително влияние върху отчитащото се предприятие	*	
Съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, упражняващо значително влияние върху отчитащото се предприятие	*	
Деца на съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, упражняващо значително влияние върху отчитащото се предприятие	*	
Лица, които са на издръжка на лице, упражняващо значително влияние върху отчитащото се предприятие	*	
Лица, които са на издръжка на съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, упражняващо значително влияние върху отчитащото се предприятие	*	
	*	
Член на ключов ръководен персонал на отчитащото се предприятие	*	
Деца на лице, член на ключов ръководен персонал на отчитащото се предприятие	*	
Съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, член на ключов ръководен персонал на отчитащото се предприятие		
Деца на съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, член на ключов ръководен персонал на отчитащото се предприятие	*	
Лица, които са на издръжка на лице, член на ключов ръководен персонал на отчитащото се предприятие	*	
Лица, които са на издръжка на съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, член на ключов ръководен персонал на отчитащото се предприятие	*	
Член на ключов ръководен персонал на предприятието майка на отчитащото се предприятие	*	
Деца на лице, член на ключов ръководен персонал на предприятието майка на отчитащото се предприятие	*	
Съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, член на ключов ръководен персонал на предприятието майка на отчитащото се предприятие	*	
Деца на съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, член на ключов ръководен персонал на предприятието майка на отчитащото се предприятие	*	
Лица, които са на издръжка на лице, член на ключов ръководен персонал на предприятието майка на отчитащото се предприятие	*	
Лица, които са на издръжка на съпруг/а или партньор на семейни начала на лице, член на ключов ръководен персонал на	*	

предприятието майка на отчитащото се предприятие		
Б)		
Предприятието и отчитащото се предприятие са членове на една и съща група- всички членове на групата (предприятието майка и дъщерните) са свързани един с друг	*	
Асоциирано предприятие на отчитащото се предприятие или отчитащото се предприятие е асоциирано предприятие на друго	*	
Асоциирано предприятие на предприятие от група, на което отчитащото се предприятие е член	*	
Съвместно предприятие на отчитащото се предприятие	*	
Съвместно предприятие на предприятие от група, на което отчитащото се предприятие е член	*	
И двете предприятия (отчитащото се и друго) са съвместни предприятия на едно и също трето лице (предприятие)	*	
Отчитащото се предприятие е съвместно на трето предприятие и друго предприятие е асоциирано предприятие на третото предприятие	*	
Предприятието представлява план за доходи след напускане на работа в полза на наетите лица на отчитащото се ли на предприятие свързано с отчитащото се.	*	
Финансиращите работодатели на предприятието, което представлява план за доходи след напускане на работа в полза на наетите лица на отчитащото се ли на предприятие свързано с отчитащото се.	*	
Предприятието е контролирано от лице по буква А)	*	
Предприятието е съвместно контролирано от лице по буква А)	*	
Лице по А)і упражнява значително влияние върху предприятието	*	
Лице по А)і е член на ключов ръководен персонал на предприятието	*	
Лице по А)і е член на ключов ръководен персонал на предприятието- майка	*	
Лицата, едното от които участва в управлението на другото или на негово дъщерно дружество;		*
Лицата, в чийто управителен или контролен орган участва едно и също юридическо или физическо лице, включително когато физическото лице представлява друго лице		*

Източник: собствено проучване на информацията в посочените нормативни актове

Според финансово-счетоводните разбирания „свързано лице“ е лице или предприятие, което е свързано с предприятието, което изготвя неговите финансови отчети.“ (МСС 24, т.9). Наблюдават се различия между регламентацията на свързани лица според данъчни и счетоводни норми. По ДОПК свързани лица са съпрузи, всички роднини по права линия, по сребрена линия до трета степен включително и роднините по сватовство до втора степен. Това е много разширен обхват на свързаност по роднинска линия, в сравнение с разпоредбите на МСС 24

„Оповестяване на свързани лица“. По ДОПК не се изисква роднинството да е с лице, което да има контрол или значително участие или друга икономическа свързаност с дадено предприятие, за разлика от регламентацията по счетоводен стандарт. Но МСС 24 „Оповестяване на свързани лица“ счита за свързаност и съжителството на семейни начала, което не е посочено в данъчната норма. По МСС 24 „Оповестяване на свързани лица“ не е наличие на свързаност отношението между работодател и работник, между дарител и бенефициент, а по ДОПК се счита за свързаност. Очевидно от законодателя е осъзнато прекалено широкият обхват на свързаните лица и за гореизброените случаи не се изисква засега представяне на информация в данъчната декларация по ЗКПО (ДД). По данъчния кодекс съществува свързаност винаги когато лице притежава над 5% от акциите или дяловете с право на глас, както и при отношения между предприятие и търговски представител, а подобна разпоредба няма в счетоводните стандарти. Един от насочващите критерии за свързаност в ДОПК, е наличие на сделки между местни и чуждестранни лица, при определени условия, които позволяват данъчно избягване и укриване. По тази логика ***всички търговски отношения с държавите и териториите с преференциален данъчен режим (офшорни зони) се приемат, че са със свързани лица по смисъла на ДОПК, следователно – че са по трансферни цени.*** В данъчната декларация по чл. 92 от ЗКПО се уточнява, че се работи с конкретни изисквания за данъчни цели посочен в § 1, т. 64 от ДР на ЗКПО като юрисдикции с преференциален данъчен режим. „Списъкът на държавите/териториите се утвърждава със заповед на министъра на финансите по предложение на изпълнителния директор на Националната агенция за приходите и се обнародва в "Държавен вестник"“(§ 1, т. 64 от ДР на ЗКПО). Конкретният списък за 2015г. е определен със Заповед на Министерството на финансите 1311/31.12.2015 относно утвърждаването на списък с държавите/териториите с преференциален данъчен режим (*ЗМФ 1311, 2015*). Даже когато звучат близки по смисъл, формулировките са различни за счетоводни и данъчни цели по отношение на свързаните лица. Има множество други различия, които категорично насочват към двойственост, усложнен състав, неясноти при документирането и оповестяването на сделките със свързани лица (т.е. по трансферни цени) според данъчните и счетоводни изисквания. Посочването на български данъчни разпоредби има илюстративен характер, за да се демонстрира значителната разлика в третирането на въпроса за трансферни цени за данъчни и счетоводни цели.

Предизвикателство е да се изследва дали и как този въпрос е решен чрез оповестяването в примерните ИО по избор на съответните компании. Съществуващите към настоящия момент изисквания за оповестяване на свързани лица и сделки между тях могат да се представят обобщено в таблица.

Таблица 20

Оповестяване на свързани лица и сделки между тях

Регламентация	МСС 24	ДД ⁷
Общ размер на счетоводните приходи от взаимоотношения със свързани лица, в т.ч.:	*	*
-с лица от юрисдикции с преференциален данъчен режим	-	*
Общ размер на счетоводните разходи от взаимоотношения със свързани лица, в т.ч.:	*	*
-с лица от юрисдикции с преференциален данъчен режим	-	*
Вземания от свързани лица - салдо (остатък) към 31 декември на съответната година, в т.ч.:	*	*
- с лица от юрисдикции с преференциален данъчен режим	-	*
Задължения към свързани лица - салдо (остатък) към 31 декември на съответната година, в т.ч.:	*	*
-с лица от юрисдикции с преференциален данъчен режим	-	*
Не се попълват данни за: свързани лица по § 1, т. 3, б. „а”, „б”, и „л” от ДР на ДОПК. Това са:	*	*
-съпрузите, роднините по права линия, по сребрена - до трета степен включително; и роднините по сватовство. Изключението не се прилага само при взаимоотношения между търговски предприятия (ЕТ) на посочените лица;	*	*
-работодател и работник;	*	*
-лицата, едното от които е направило дарение на другото.	*	*
Не се смятат за свързани лица за целите на декларирането търговските дружества с над 50 на сто държавно или общинско участие и държавните предприятия по чл. 62, ал. 3 от Търговския закон (ТЗ) само поради обстоятелството, че имат общ принципал държавата/общината, включително когато принципалът е едно и също министерство. За предприятията по предходното изречение всички останали критерии за свързаност, установени в § 1, т. 3 от ДР на ДОПК, се прилагат по общия ред.		*
Ограничено оповестяване на сделки и предприятия свързани с държавата: наименование на държавата, обща сума на сделките със свързани лица в числото на които е и държавата или контролирани от нея, съвместно контролирани или със значително участие предприятия, и индивидуално оповестяване на значими сделки. Преценката за значимост е на предприятието на база различни фактори (МСС24, т.27)	*	

⁷ ДД- Данъчна декларация по чл. 92 от ЗКПО (2015г.)

Оповестява се името на предприятието- майка; или на крайното контролиращо лице, ако е различно от предприятието майка и представя консолидиран финансов отчет за публично ползване; или следващото по степен на контрол предприятие- майка, което представя финансови отчети, независимо дали има сделки между дъщерно предприятие и предприятие майка	*	
Взаимоотношенията между предприятието майка и дъщерни предприятия, независимо дали между тях има сделки или не, различни от тези изисквани по МСС27 и МСФО12	*	
Доходи на ключов ръководен персонал общо и по видове доходи (краткосрочни доходи на наети лица; доходи след прекратяване на трудово правоотношение; други дългосрочни доходи; доходи при напускане; плащания на база акции)	*	
Взаимоотношенията между свързани лица само ако между тях е имало сделки (взаимоотношения различни от отношение предприятие майка и дъщеря)	*	
Сумата на сделки между всички свързани лица и по отделно за:	*	*
-Предприятие майка	*	
-Предприятие със съвместен контрол върху предприятието	*	
-Предприятие със значително влияние върху предприятието	*	
-Дъщерни предприятия	*	
-Асоциирани предприятия	*	
-Съвместни предприятия	*	
-Ключов ръководен персонал на предприятието или на неговото предприятие- майка	*	
-Други свързани лица	*	
Сумата на неуредени салда при сделки между свързани лица, включително задължения общо и по отделно за изброените по-горе лица, включително:	*	*
-Срокове, условия, обезпечение, обезщетение при уреждане	*	
-Подробности за дадени и получени гаранции	*	
-Провизии за съмнителни вземания по неуредени салда	*	
-Разходи признати провизии по отношение на лоши или съмнителни вземания от свързани лица.	*	
Оповестявания за това, че сделките между свързани лица не се различават по условия от тези при пазарни условия и несвързани лица се прави само когато тези условия могат да бъдат доказани	*	
“Когато ревизираното лице извършва сделка със свързани лица, то е длъжно да докаже съответствието ѝ с пазарната цена и причините за отклоняване от нея, включително чрез представяне на всички относими доказателства от чужбина.“		*чл. 116(2) от ДОПК

Източник: собствено проучване на информацията в посочените нормативни актове

Представените изисквания за оповестяването на свързаните лица и сделките с тях са по съществуващи и задължително приложими норми. Но това се отнася за счетоводните изисквания за оповестяване. Няма задължително публично оповестяване

на данъчно изискуемите данни, които се попълват в данъчна декларация. Между изискванията за оповестяване според счетоводни и данъчни норми, има повече допирни точки, отколкото при формулировката на свързаните лица. По счетоводни норми изискванията за оповестяване са по-широки, отколкото по данъчните. При оповестяване за целите на данъчното облагане, свързано с трансферните цени ударението е върху *реално съществуващите стопански отношения между свързани лица, водещи до вземания, задължения, приходи, разходи. Особено внимание се обръща на тези от тях, които са с държавите/териториите с преференциален данъчен режим. При оповестяванията в данъчна декларация са обобщени салдата по сделки между свързани лица. По счетоводна регламентация се изисква оповестяване на отношенията между свързани лица предприятие майка и дъщерните му предприятия, дори когато между тях няма сделки. Информация за другите свързани лица се изисква само ако между тях има сделки. **Задължително се изисква оповестяване на отношенията с ключовия управленски персонал, а такъв има всяко предприятие.** Изискваната за оповестяване на информация е много подробна, а не само обобщена като при данъчно оповестяване. При това, при счетоводно оповестяване не се акцентира на *отношения с лица от държавите/териториите с преференциален данъчен режим, а при данъчното това се изисква. Това е единствената подробност, с която данъчно изискуемата информация е по-богата от счетоводно изискваната за оповестяване на свързани лица.* По преценка на предприятието, това би могло да бъде направено в ИО: **да се оповестят отношения с лица от държавите/териториите с преференциален данъчен режим (офшорни зони) и сделките с тях.***

За разлика от подробните оповестявания, които изискват счетоводните норми за свързани лица, *оповестяването при свързани лица с участие на държавата е доста облекчено.* Изисква се само да се оповести държавата, естеството и стойността на всяка индивидуално значима сделка, а за останалите сделки при свързани лица едното от които е държавата да се оповести обща сума. Преценката за индивидуално значима сделка към момента е силно субективна. Трябва да се вземат под внимание близостта на отношенията между свързаните лица; размерът на сделката; дали е осъществена при непазарни условия; дали е извън обичайните икономически дейности; дали е оповестена на надзорни и регулаторни органи; дали е докладвана на висшето ръководство; дали се нуждае от одобрението на акционерите (МСС24, т.25-

27). **Този аспект на оповестяване- сделки при свързани лица с участието на държавата, също може да бъде подобрен в рамките на ИО.** Това може да стане чрез елиминиране на субективността на преценка за значима сделка, като се докладват всички сделки със свързани лица или се въведе обективен критерий- праг над който всички сделки със свързани лица се докладват индивидуално, независимо дали са с държавата или не.

Като извод от гореизложеното и с оглед на това, че ИО се предполага, че е по-добър начин за докладване състоянието и перспективите на едно предприятие, при ИО може да очакваме някои от :

- Пълно и ясно представяне и оповестяване на **свързаните лица**; размер на **сделките между тях** общо и по категории лица, както и по категории сделки; салда от сделките между свързани лица и подробности за гаранции, обезщетения, провизиране, парични потоци между свързани лица *според счетоводните изисквания* (според МСС24 „Оповестяване на свързани лица“; МСС1 „Представяне на финансовите отчети“; МСС7 „Отчети за паричните потоци“; МСС27 „Индивидуални финансови отчети“; МСФО12 „Оповестяване на дялови участия в други предприятия“). *Тази информация задължително се оповестява във финансов отчет (ФО). Тази информация не е задължителна към момента за ИО, оповестява се по избор, както ако ИО не е интегриран с пълен финансов отчет и се представя самостоятелно, така и ако ИО се представя заедно с ФО, но е обособен като отделна структурна част. И двата посочени варианта на отчет са възможни при изготвяне на ИО;*

- Пълно и ясно оповестяване на **отношения със свързани лица**; размер на сделките между тях общо и по категории лица, както и по категории сделки; салда от сделките между свързани лица и подробности за гаранции, обезщетения, провизиране, парични потоци между свързани лица, **при условие, че едно от лицата е държавата** (чрез контрол, съвместен контрол, значително влияние) или лицата са под общ контрол, съвместен контрол, значително влияние на държавата. *Това е информация, която не е задължителна за оповестяване във финансовия отчет, следователно не се изисква при нито един от двата варианта на ИО. Но би било в духа на ИО да се даде подобна допълнителна информация, докогато участието на държавата като свързано лице може да е решаващо за създаването или преразпределението на стойност, както и за бъдещото развитие на компанията;*

- Оповестяване на **естество и размера на сделки с водещи клиенти**; водещи **продукти**; водещи **пазари**; водещи **производства**; водещи **географски региони** за предприятието, като най-често критерият е 10% от приходите по счетоводни стандарти (МСФО8) или индивидуално избран критерий при оповестяване в ИО; Информацията би могла да се допълни с конкретизиране на водещите клиенти, продукти, пазари, производства, географските райони - **каква част от тях се дължат на сделки със свързани лица**. *Последното е информация, която не е задължителна за оповестяване във финансовия отчет и не е задължителна при нито една от двете разновидности на ИО. Но би било в духа на ИО да се даде подобна допълнителна информация носеща богато съдържание за мястото и естеството на създаване на стойност;*

- Оповестяване **отношения с лица от държавите/ териториите с преференциален данъчен режим (офшорни зони) и сделките с тях- размер, естество, салда** (чл. 92 от ЗКПО и данъчна декларация). *Това е информация, която не е задължителна за оповестяване във финансовия отчет и в нито един от двата варианта на ИО. Но би било в духа на ИО да се даде допълнителна информация, по тази силно чувствителна за обществото тема;*

- **Пряко оповестяване на трансферни цени, сравнение с пазарна цена според спецификата на пазара, метод на формиране на трансферни цени, размер и място на създаване на добавената стойност в резултат на сделки по трансферни цени** (т.е. със свързани лица). *Това е информация, която не е задължителна за оповестяване във финансовия отчети в нито един от двата варианта на ИО. Но би било в духа на ИО да се даде допълнителна информация, освен изискуемата в посочените аспекти, тъй като чрез трансферните цени се постига огромно преразпределение между мястото на създаване и на потребление на стойността;*

Има редица други въпроси свързани с трансферните цени, които не са разгледани в настоящото изследване: предпоставки за възникването им, историческо развитие, ефекти върху общо икономическата среда, цел и смисъл на използването им от гледна точка на предприятието, на държава, регион и в глобален план, методи на трансферно ценообразуване. **В настоящата разработка вниманието е концентрирано към тези аспекти на трансферните цени, които биха могли да се отразят публично при създаването на интегриран отчет като единен, комплексен, стегнат отчет, включващ финансова и нефинансова, обществено и**

частно значима информация за миналото, настоящето и бъдещето на едно предприятие в неговата природна и социална среда.

8.4. Изследвания на трансферните цени и трансферното ценообразуване

***Анита Атанасова**

8.4.1. Публикации за интегрирана отчетност и трансферно ценообразуване

До момента на настоящото изследване успяхме да открием една публикация, свързваща в явен вид ИО и ТЦе (Cavazzoni and Orlandi, 2013). Връзката се прави в контекста на отношенията между компаниите и държавата и необходимостта в интегрираните отчети да се направи анализ на тези отношения, на състояние, развитие, реални и потенциални възможности и риск. Един от аспектите при разглеждане отношенията между предприятието и държавата, са трансферните цени. Голяма част от предприятията, прилагащи ИО са големи или МНК. Това означава, че те оперират в икономическата среда на няколко държави. Това неизбежно предизвиква различни видове отношения и рискове, свързани със страната. От друга страна, всички операции между структурните звена на тези компании са по цени, които на практика са трансферни цени. Така трансферните цени обхващат множество комплексни отношения между компанията, различни държави и държавни институции. В публикацията се засягат няколко аспекта на трансферните цени, които си позволяваме да обобщим:

- Трансферните цени при МНК водят до обмен на стоки и услуги, изплащане на дивиденди и възнаграждения за различни права, които предизвикват **движение на огромни потоци от богатство. Тези потоци, остойностени чрез трансферните цени, от една страна могат коректно да покажат къде и как точно се създава стойност в компанията, а това е и основна цел за ИО. Но те могат и да скрийт действителния размер и източник на създаване на богатство, чрез серия от транзакции по трансферни цени.**

- Чрез трансферните цени се определя базата за данъчно облагане в отделните държави при една МНК. Това води до окончателно изчисляване на създадената стойност за дадено структурно звено на компанията, разпределенията към другите звена, но и до изчисляване на стойността, която остава за съответната държава под формата на данъчни плащания. Ако разпределението на създаване на стойност от

МНК е деформирано и не отразява коректно действителния източник, това може да се коригира за вътрешни цели на база вътрешна информация и вътрешни отчети в компанията. Но това не може да се коригира за целите на обществото. Декларираният краен финансов резултат за компанията и обявените дължими данъци ще бъдат съответната публична информация за създадената стойност от съответната структурна единица на МНК и богатството, което ще остане на съответната страна чрез данъчните плащания на преки и косвени данъци. Парадоксално, но факт е, че **деформации на размера и мястото на създаване на стойност може да се извърши дори при спазване на законодателството по отношение на трансферните цени.**

- На фона на тези възможности и предизвикателства **по отношение на ТЦ, ролята на ИО е да се съобрази не само с интереса на компанията, но и с този на обществото. Предполага се, че предприятията, прилагащи ИО ще изнесат в публичните си отчети вътрешна информация за това къде и как е създадена и как е била разпределена създадената стойност чрез трансферните цени.** За целта по-добър измерител може да е добавената стойност и съответно- данъкът върху нея (данък добавена стойност) в различните юрисдикции и структурни звена на дружеството, а не печалбата и данъка върху нея. **Необходимо е да има и словесно подробно изложение на стратегията на компанията, как се вписва в нея прилагането на трансферни цени и разпределението на стойност чрез тях.**

Тъй като не успяхме да открием други публикации, свързващи пряко интегрираното отчитане и трансферното ценообразуване, **се насочихме към преглед и обобщение на изследванията по отношение на трансферните цени.** Стремежът ни е бил да се обхванат изследвания след 2011г.- годината на организираното начало на движението за интегрирано отчитане чрез създаване на Международен съвет за интегрирана отчетност (IIRC). Считаме, че дори да няма публикации, обвързващи директно трансферните цени и ИО, съществуването на нова тенденция по отношение на публично предоставяната информация за състоянието на предприятието, влияе върху ТЦе и обратно- върху ИО.

8.4.2. Изследвания по отношение на трансферните цени

В изследване на PwC от 2011г. (PwC, 2011), относно възможността Европейският съюз да намери ефективен начин да подпомогне развиващите се държави по пътя на приемане и ефективно приложение на законодателство по

трансферно ценообразуване, е установено, че има три групи развиващи се държави: 1. Развиващи се държави, които нямат законодателство относно трансферното ценообразуване и не планират да въведат такова; 2. Развиващи се държави, които имат намерение и план да въведат законодателство относно трансферното ценообразуване; 3. Развиващи се държави, които имат законодателство относно трансферното ценообразуване. Най-често те имат затруднения с прилагането му. Подразбира се, че развитите държави имат законодателство по отношение на трансферните цени и успешно го прилагат. ЕС счита, че трябва да се помогне на развиващите се държави да изготвят и прилагат адекватно съвременно законодателство и документация относно ТЦе. Развитите държави са заинтересовани от това, защото ако има адекватно световно законодателство в тази област, което да се спазва, няма да има изтичане на данъчни приходи в непроследими посоки. Това ще е от полза и за развитите и за развиващите се държави. Тези действия са предизвикани от силното разрастване на международните икономически транзакции, особено в рамките на МНК.

Според изследване, проведено през **2013** от **Ernst & Young** (Ernest and Young, 2013) 66% от компаниите участващи в проучването считат, че **основен акцент при ползването на трансферните цени е управлението на риска**, свързан със спазването на нормативни изисквания и едва 17%, че това е данъчната оптимизация. Тези проценти се различават значително от предходните изследвания през 2007 и 2010г., при които съотношението е било точно обратното (Ernest and Young, 2013, р. 6). Има голяма вероятност причина за това да е оказала световната криза от 2008-2010г., както и приемането на по-стриктни правила по отношение на трансферните цени в развитите държави, държавите от Европейския съюз и тези, които доброволно прилагат правилата на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (OECD, 2010). Компаниите отразяват нараснал риск, свързан със всички аспекти на ползване на трансферните цени. От една страна, данъчните проверки по отношение на трансферните цени са зачестили и са станали по-широки по обхват, по-сериозни като изискване за документация и завършващи със значителни санкции в $\frac{1}{4}$ от случаите. От друга страна, се активизира силно дейността на данъчните органи от развиващите се страни: Индия, Русия, Бразилия, Китай, страните от Африка, по отношение съблюдаване изискванията за трансферните цени. На трето място се нарежда рискът за обществената репутация на компанията. Трансферното ценообразуване все повече

се асоциира с незаконни или неетични подходи за избягване на данъци, за източване на капитали и други ресурси от по-слабо развите държави към развитите. А това влияе на имиджа на компанията, което в наши дни се отразява и на бъдещата ѝ способност да генерира доходи и печалба. Въпреки осъзнаването на нарасналите проблеми и работа във връзка с трансферните цени, 74% от компаниите нямат персонал, който постоянно да се занимава с въпроси, свързани с ТЦе. Все по-голяма роля в регламентирането на трансферните цени имат наддържавни организации, като водеща е ролята на OSCE и OSCE/ G20 (Ernest and Young, 2013, с. 6). **Темата за управлението на риска в компанията е една от водещите насоки при изготвяне на ИО. Тя би могла да интегрира в себе си оповестяване управлението на риск и чрез ТЦе.**

Обширно изследване на **Deloitte**, публикувано през 2016г. (Deloitte, 2016) достига до аналогични изводи. 67% от компаниите считат, че **най-силният фактор за промяна на подхода на компаниите към трансферните цени е промяна на нормативна регламентация**, действията на административните органи (включително данъчни) и приложение на Base Erosion and Profit Shifting Project OECD/G20 (2015). **Най-силните стимули за приложение и спазване на нормативните изисквания по трансферно ценообразуване е минимизиране на риска за компанията по отношение на нормативни данъчни изисквания (84%);** увеличаване на глобалното съответствие с приетите международни норми (66%); увеличаване на ефективността от процесите, свързани с трансферно ценообразуване (54%). Останалите фактори имат влияние под 50%: минимизиране на разходите на бизнеса (47%); възможност да се използва трансферното ценообразуване за по-широко вземане на решения в областта на данъчното облагане (37%); балансиране между централизиран контрол и децентрализиран принос (30%). Тези данни потвърждават изводите на по-ранно изследване на Ernest and Young (2013). 98% от компаниите очакват в близките 2-3 години да нарастне нуждата от ресурси, в т.ч. и трудови, за справяне с нарастналите изисквания по отношение на трансферното ценообразуване. Приблизително същият процент компании ползват или имат намерение да ползват аутсорсинг услуги по дейността по документиране и докладване, свързано с трансферните цени. Очаква се да нарасне използването на нови технологии, да се увеличи централизацията в компаниите при вземане на решения по спазване на данъчното законодателство относно трансферните цени. Цялостният извод е, че се **увеличава стратегическият**

подход при решаване на проблемите с трансферните цени и все повече водещ стимул за компаниите е съобразяване с нормативните, и особено- с данъчните изисквания в областта на трансферното ценообразуване и документация.

Научните публикации, свързани с трансферното ценообразуване след 2011г. могат да се групират по тематика:

Изследвания, свързани с **анализ на нормативната уредба, създадена главно от OECD, OECD/G20 BEPS Project и UN**, както в теоретичен сравнителен юридически и икономически план, така и като конкретни случаи на приложение в различни държави. В тези публикации се проследява развитието на нормативната уредба, критикуват се редица нейни несъвършенства, макар че тя е съвсем нова и с претенции да решава проблемите. Правят се предложения за подобрене на нормативната уредба, изтъкват се националните особености в предметната област. Срещат се общи разсъждения за развитието на нормативната уредба по отношение на трансферните цени и най новите насоки в областта: дефиниране на място на стопанска дейност; регламентацията на сделките с нематериални активи; BEPS; теоретична обосновка на източниците и принципите, ползвани за създаване на нормите от OECD; насоките за международно синхронизиране. Оформят се някои общи проблемни моменти: **липсата на ясно определима сравнима пазарна цена при особени сделки, невъзможност за повсеместно приложение на принципа за определяне на цена при сделка на „една ръка разстояние“ особено при сделки с нематериални активи.** Отбелязва се нарастващото напрежение между данъчната администрация и предприятията, особено при МНК (Moro Visconti, 2011; Ault, 2013; Jones, 2014; Mazur, 2015; Brauner, 2016; Chand, 2016; Vann and Cooper, 2016). Правени са емпирични изследвания за ефекта на затягане на международните норми по отношение на трансферните цени. Изводът е, че по-стриктните норми по отношение на трансферните цени действително намаляват опитите на компаниите за износ на печалби и данъчно избягване чрез трансферни цени, при това по- ефективно от усилен данъчни проверки в някои държави (Lohse and Riedel, 2013; Guttorm, Nielsen and Schindler, 2014; Marques and Pinho, 2016). Но има изследвания, достигнали до точно обратния извод: по-строгата нормативна уредба в световен и национален мащаб по отношение на трансферните цени, води до засилен стремеж към заобикалянето ѝ, особено по отношение сделките с нематериални активи (Wang, 2015). Очевидно ефектът е различен в различните държави. Предлага се доразвитие на нормативната

уредба на база на изводи от съдебни спорове по повод трансферни цени (Pichhadze, 2015b)(Robillard, 2015). **Достига се до извода, че между неприемането на международните норми за трансферно ценообразуване и увеличаването на преки чуждестранни инвестиции, има положителна права връзка. Това е силен стимул за запазване на територии- данъчен рай** (Shangina and Vieira, 2014).

На базата на американския опит е изказано мнение, че прилагането на нормативните национални разпоредби относно трансферното ценообразуване, е много изостанало и неадекватно на създадените нормиот OECD. Предлагат се конкретни методи за увеличаване на прилагането на нормите (Avi-Yonah, 2013). Извършва се сравнение на нормите на OECD's BEPS Project с различни правни системи (Pichhadze, 2015a). Направена е връзка между нормите за трансферно ценообразуване и митническите разпоредби (Simmons, 2015). Проследено е развитието на нормативната уредба по отношение на ТЦе в различни държави и региони (Li, 2012; Ainsworth, 2013; Kraal and Lugo Marin, 2013; Ainsworth and Shact, 2014; Chugan, 2014; Graci, 2014; Parraz, 2014; Markham and Liao, 2014; Shatalovv and Zakharenkova, 2015).

2. Сравнителни изследвания по отношение на трансферните цени: сравнение на национална и регионална с международна нормативна уредба като акцент отново е нормативната уредба с основа OECD регулации. Сравнява се съдебната практика по дела с общ предмет в различни държави (Ainsworth and Shact, 2012). Подчертават се възможностите и ограниченията на международните норми, приложени в национален или регионален контекст; предлагат се подобрения в най-уязвимите за съответните национали законодателства области на база на сравнителен анализ. (Taushkanov, 2013; Guttorm, Nielsen and Schindler, 2014; De Wulf, 2015; Schoen, 2015; Cole and Byrnes, 2016). Въпреки критичните бележки, се забелязва консолидиране около мнението, че **международните регулации, с основна движеща сила OECD, имат положителна роля и следва да се развиват, усъвършенстват, допълват и прилагат адекватно.**

3. Данъчно избягване и данъчно укриване чрез приложение на трансферни цени е друга тема, която традиционно присъства в публикациите за трансферните цени. Изследват се подходи за откриване на грешки, измами, злоупотреби, свързани с трансферните цени; изчисляване на данъчен риск; възможности за предотвратяване на порочни практики за избягване на данъчно облагане чрез трансферни цени, насочени главно за приложение от данъчната администрация (Adelberg, 1979; Rombolotti, 2014;

Curtis, 2016; Awodiran 2014). По-голям ефект имат данъчните проверки по отношение на трансферните цени при избор на най-големите отклонения от пазарните цени, отколкото рутинни проверки на всяко отклонение на пазарни цени или на всички трансферни цени (Guttorm, Nielsen and Schindler, 2014).

Анализът за състоянието на приложение на различни разпоредби по отношение на трансферните цени, възможностите за подобрене и предотвратяване на избягване на данъчни злоупотреби- данъчно намаляване и избягване чрез трансферните цени, е насочен основно в групата страни BRIC (Бразилия, Русия, Индия, Китай). От една страна, развиващите се държави са в позицията на най-уязвимите чрез изнасяне на капитал от МНК посредством трансферните цени, а от друга страна, BRIC държавите са големи, богати на различни ресурси, с нарастващ обем чуждестранни инвестиции и бързо развиващи се в последното десетилетие. От тази гледна точка, концентрацията на внимание към тях по повод различни проблеми, породени от сделки по трансферни цени между различни структурни звена на МНК, е логична. Отчита се напредък в борбата с данъчно избягване чрез трансферни цени (Wang, 2016).

Доказва се на база **емпирично изследване на европейски МНК, че основен мотив за ползване на трансферни цени, е износът на печалба и данъчно избягване. Но по-строги норми, които водят до реални санкции, значително намаляват желанието за прилагане на трансферни цени за избягване на данъчно облагане** (Lohse and Riedel, 2013). Други емпирични изследвания показват, че има ползване на трансферни цени за данъчно избягване или намаляване на данъчната тежест при различни данъчни ставки на държавите (Cristea and Nguyen, 2014; Vicard, 2015). Емпирично изследване на ползването на трансферните цени за **данъчно избягване** достига до извода, че **трансферните цени се ползват за тази цел, но главно при сделки с компании, разположени в дестинации, които се считат за данъчен рай, офшорни зони.** При останалите сделки, ефектът е незначителен в повечето случаи и не е икономически оправдан (Davies *et al.*, 2017). Изводът на авторите е, че **данъчно избягване ще има дори и при отлично законодателство по отношение на трансферните цени, ако има съществено различни данъчни ставки в държавите.** Затова те предлагат да има единна глобална данъчна база за всяка МНК (Becker and Davies, 2014). Това, което наблюдаваме днес по света, ни дава основание да считаме, че този момент е далеч в бъдещето. Като цяло, изследванията в тази област са с намален обем и честота в последните години.

4. Трансферни цени, разгледани от управленско-счетоводна гледна точка заемат следващо място по интензивност като тематика на научни публикации в настоящето. Темите са познати, но продължават да бъдат актуални. Обсъжда се интегрирането на системата за управление на трансферните цени в единната управленска система, без да има обособяване на отделна такава. Счита се, че това е по-ефективен вариант за управление на трансферните цени (Hummel, Pfaff and Bisig, 2016). Изследва се ползването на различни методи за определяне на трансферни цени, с акцент пазарни трансферни цени, в зависимост от пазарното търсене на междинните и крайни продукти и участието им в целия последващ работен цикъл на компанията (Johnson, LLffler and Pfeiffer, 2016). Търси се възможност за определяне на оптимална трансферна цена и факторите, които ѝ влияят (Changand Ryu, 2012). Трансферните цени се разглеждат не само като средство за избягване на данъци и износ на капитали, но като все по-силно средство за постигане на стратегическо конкурентно предимство в световен план (Nielsen, 2014; Siddique and Ahmed, 2015). Изследва се как инвестиционните и търговски решения са повлияни от прилагането и за вътрешни и външни цели на един и същ подход по отношение на трансферните цени (Johnson, 2013). Предлага се съчетаването на вътрешно фирмените интереси с изискванията на нормативната уредба по отношение на трансферното ценообразуване, особено актуално в последните години по отношение на нематериалните активи (Masey-Dare, 2014; Rombolotti, 2014; Richter and Breuer, 2015).

5.Ефект върху разпределение на световното богатство при приложение на трансферни цени на МНК в развиващите се държави е тема с огромна значимост, но пряко е слабо разглеждана в научни публикации в последните години (Asongu, 2015). Тя все по-често се ползва в политически контекст и има опити за нормативно решение. В практически план се свързва с всички по-горе изброени тематични направления и особено с първите две.

Насоката на изследвания, свързани с международната и отчасти национална нормативна уредба е най-обемната и най-активно нарастващата от всички направления, оформени в научните изследвания по отношение на ТЦе в последните години. Това съвпада с тенденцията, очертана от практическите изследвания на ТЦе (Ernest and Young, 2013; Deloitte, 2016), при които решително предимство се дава на съобразяването с нормативната уредба по ТЦе и намаляването в тази връзка на риска за предприятията. Очевидно, че това е най-чувствителният и

актуален въпрос днес по отношение на трансферните цени, концентриращ всички останали проблеми, както за практикуващите специалисти, така и за научната общност и за политическите кръгове.

Научните изследвания по отношение на трансферните цени в България са много ограничени. Общо икономически подход и подход на международния икономикс при анализа на сделките в рамките на транснационални корпорации и трансферните цени в този контекст са приложени в изследванията на З. Младенова (Младенова, 1992, 1999, 2004) и Г. Георгиев (Георгиев, 1998). Ж. Вътев (Вътев, 2010а, 2010b) разглежда трансферните цени при банковите сделки. Д. Петрова (Петрова, 2012) прави общ преглед на счетоводните аспекти на международното трансферно ценообразуване. Данъчният контрол във връзка с трансферното ценообразуване е обект на внимание при разработките на Т. Атанасова (Атанасова, 2004, 2005). Данъчните аспекти на трансферното ценообразуване се дискутират в практически контекст от Д. Калудова (Калудова, 2013). Възможните аспекти на изследване на трансферните цени в Европейски контекст са представени от А. Атанасова (Atanassova, 2013). Единственият самостоятелен учебник по отношение на трансферните цени е на Нецева-Порчева, Т. (Нецева-Порчева, 2011). Той разглежда проблемите, свързани с трансферното ценообразуване и с методите за определяне на трансферна цена главно от управленско-счетоводна и данъчна гледна точка. Очевидна е необходимостта от задълбочаване на научните изследвания по отношение на трансферните цени в България.

Статистическа информация за трансферните цени в световен план почти не съществува. В Европа има опити за събиране на такава информация от някои скандинавски страни и Австрия. Макар, че да бъде събирана и обработвана такава информация е възможно, това не е приложима практика. Възможно е да няма политическа и икономическа воля, включително на ниво държава или над държавни обединения, за агрегиране и изнасяне на подобна информация. Тази информация би могла да наруши преразпределението на ресурсите и капиталови потоци в световен план, които са в полза на определени компании или държави и в ущърб на други.

Информация за трансферни цени на ниво предприятие не е публично достъпна. Има ограничен кръг световни компании, които са изградили бази данни за трансферни цени на различни други компании (Onesource на Thomsonreuters<https://tax.thomsonreuters.com/products/brands/onesource/onesource->

transfer-pricing/; Amadeus за Европа и Orbis за целия свят на Bureau Van Dijk <https://www.bvdinfo.com/en-us/bvd-for-your-business/transfer-pricing>; Capitaline- за Индия <https://www.capitaline.com/Demo/tp.aspx>). Информацията от тях е платена, като самата цена се явява в много случаи рестрикция за ползване на данните, в това число и за академични изследвания.

В емпиричните изследванията за трансферни цени, които са ни известни не е била правена връзка между интегрирана отчетност и трансферни цени. Нашето изследване се явява първо по рода си в този аспект.

8.5. Общо описание на емпиричното изследването и обосновка на извадката.

***Анита Атанасова**

Емпиричните изследвания по отношение на трансферните цени в преобладаващата си част са на база косвена информация. Нашето изследване не прави изключение, но е с променен фокус. Целта му е да се установи има ли положителен ефект от прилагането на ИО по отношение оповестяванията на трансферните цени и свързаните с тях въпроси.

Според Концептуалната рамка за ИО (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013) има поне два варианта за представяне на ИО. Единият вариант е да се представи ИО като самостоятелен отчет, без включване на други отчети в представянето, в това число и без включване на финансов отчет (ФО). Другият вариант е да се представи ИО като разграничима част от друг отчет, например като част от ФО или да се представи заедно с ФО. Ако определена национална или международна рамка за финансово отчитане изисква и допълнителни отчети като например Доклад на ръководството, за да се изясни контекста за възникване на финансовите данни, то тези допълнителни отчети заедно с финансовия отчет могат да се приемат за интегриран отчет, ако отговарят и на Концептуалната рамка за ИО (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013). При досега публикуваните ИО се наблюдават и двата варианта за представяне на финансова информация. Първият вариант е съвместно представяне на ФО и ИО, като те са обединени в един отчет или се представят заедно, макар и разграничени. По този начин представените финансови данни във ФО напълно отговарят на изисванията на приложимите счетоводни стандарти, а в другите части на отчетите, се представят съвсем кратко обобщени

финансови показатели и се следва Концептуалната рамка за ИО. Вторият вариант е да не се извършва обединяване на ФО и ИО, както и да не се представят заедно, а да се представят ИО самостоятелно, като се включат някои ключови данни, водещи показатели, очертаващи състоянието и тенденциите на развитие на компанията.

Първото ниво на нашето проучване е да се проследи дали в изследваните ИО се включва изискуемата според счетоводните стандарти **информация, свързана с трансферните цени**: дали тя е повече или по-малко от минимално изискваната такава. В ИО, които се представят заедно с ФО е напълно логично такава информация да съществува в частта на ФО. Макар, че ФО е самостоятелен отчет, неговото представяне съвместно с ИО е избрано съзнателно от някои компании. Ние считаме, че това е направено за да се допълни информацията за тези потребители, които са мотивирани да търсят и разчитат по-специализирани и подробни данни. Друга страна на възможно изследване е да се проследи има ли някаква информация относно трансферни цени, свързани лица, секторна информация в тази част на обединения отчет, която не е елемент на ФО, а е пряко елемент от ИО. **В ИО съществуването на такава информация не е задължително. Въпреки това е интересно дали тя е включена, като се вземе под внимание нейната висока значимост за създаване и преразпределение на стойност, за социалната отговорност на компанията, за управлението на риска им, за стратегическата им насоченост и връзката с бизнес модела.** Това с езика на счетоводството е информация, свързана с оповестяване на свързаните лица (МСС 24) и донякъде секторната информация (МСФО 8). Възможно е да има и пряко оповестяване на трансферни цени; по-подробно описание на подходи за ценообразуване между свързани лица; преразпределение на стойност чрез трансферни цени (цени между свързани лица). В по-голяма част от случаите информацията, свързана с трансферните цени чрез свързаните лица и секторната информация, би следвало да е словесна и да се намира в приложението към ФО, ако се следва класическата структура на финансов отчет. Следва да има и цифрова информация за приходи, разходи, вземания, задължения при сделки между свързани лица. Тази информация би могла да е както на лицевата страна на отчетите, така и в приложенията. Предполага се, че може да има информация по отношение прилаганите методи за трансферно ценообразуване, за да се покаже, че те не се отличават от тези при сделки между несвързани лица. Може да съществува оповестена печалба или загуба от сделки между свързани лица; добавена стойност от сделки между свързани

лица и мястото на възникването ѝ. Последното би имало най- пряка връзка с ТЦе и декларираната цел на ИО да посочва ясно с финансови и нефинансови данни как предприятието създава стойност, какви са източниците му на капитал, като работи и в частен, и в обществен интерес. Тази насока на изследване води до формиране на нашата първа хипотеза.

Хипотеза1: Във ФО, които съпътстват интегрираните отчети се оповестяват всички задължително изискуеми аспекти на свързани лица, секторна информация и други данни, свързани с трансферни цени по приложимите счетоводни стандарти, ако предприятията са избрали представяне на ИО съвместно с ФО (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013). Информацията за тях е подробна. В обособената част на ИО, съпътстваща ФО или при ИО, които са представени самостоятелно, информацията по отношение на ТЦ, свързаните лица или секторната информация макар и съкратено присъства, доколкото тя има висока социална значимост, както и важна роля за обяснение източниците за създаване на стойност за компаниите в минало, настояще и бъдеще.

Второто ниво на изследване е да се проследи дали в интегрираните отчети информацията по отношение на трансферните цени и свързаните с тях въпроси е ясна, разбираема, четивна. Това може да се направи ползвайки специфичен математически и програмен инструментариум за оценка разбираемостта на информацията. Сериозен момент в аргументацията на основанията за приемане на ИО, е че тя дава обобщена, комплексна, количествена и качествена информация за дружествата в различни времеви аспекти, но същевременно- по-кратка, ясна, разбираема информация от тази във финансовите отчети или други отчети, предхождащи ИО. Ние, се съмняваме, че на този ранен етап на приложение на ИО тази цел е постигната, особено по отношение на такава чувствителна тема като трансферното ценообразуване. Това ни дава основание да формулираме нашата втора хипотеза.

Хипотеза2: ИО носи богата, но синтезирана информация по отношение на трансферните цени. Това е пряко свързано с изискването към ИО да представи ясно връзката между различни елементи на информацията, характеризиращи създаването на стойност от компанията (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013). Но информацията е с усложнена четивност и разбираемост. Влияние за това може да оказва както изключително комплексната структура на компаниите, изготвящи ИО, така и съзнателното завоалиране на информацията, свързана с трансферните цени,

поради нежелание за действителна информираност относно този аспект на бизнес активност. Последното не е обект на изследване в настоящата разработка.

За да потвърдим или отхвърлим горните хипотези сме извършили **емпирично изследване**. При него прилагаме различни **методи**: дескриптивна статистика на оповестявания, софтуерен анализ на словесна информация в изследваните отчети, корелационен анализ, логически анализ и синтез на обработените данни. Обект на изследване са оповестяванията в ИО и съпътстващите ги ФО, там където има такива, а предмет на изследване- нивото и информационната стойност на оповестяванията, свързани с трансферни цени (т.е. цените по сделки между свързани лица) и всяка съпътстваща информация. Извадката включва **предприятия с интегрирана отчетност, регистрирани в страни от Европейския съюз (ЕС), които са били посочени като примерни от Международния съвет за интегрирана отчетност (IIRC) за 2014г.** Данните са събирани от интернет сайта на Международния съвет за интегрирана отчетност (IIRC). Всички стопански предприятия с ИО досега имат потенциала да са прилагали ТЦе, защото имат усложнена структура с множество клонове, дъщерни и асоциирани предприятия. На страницата на IIRC има публикувани отчети, които се считат за най-добра практика по отношение приложението на ИО (<http://examples.integratedreporting.org/organisation>). От публикуваните отчети сме направили извадка за нашето изследване по следния начин:

- Ползвани са само интегрирани отчети на **европейски предприятия** (предприятия, чието предприятие- майка е регистрирано в страна от Европейския съюз, според изнесената информация на официалната страница на IIRC). Има няколко причини за този избор. Първите предприятия прилагачи доброволно и по своя инициатива ИО са били европейски: Novozymes- от 2002г.; Novo Nordisk– от 2004г., както и едно бразилско– Natura- от 2002г. (Eccles, Kruz and Ribot, 2015). Преобладаващият процент предприятия, прилагачи ИО и досега са от европейски страни- 51%. (Eccles, Kruz and Ribot, 2015). Избирайки ИО на държави от ЕС има съпоставимост в общата нормативна база на финансовата част на изследваните отчети. Всички компании, които са в рамките на Европейския съюз (ЕС), които са листвани на борсата или са от обществен интерес, или са регламентирани по специални закони, са длъжни да прилагат като база за своето счетоводно отчитане и ФО МСС/ МСФО във вида им, приет от ЕС. Такива са всички предприятия с примерни интегрирани отчети от европейски страни, публикувани на страницата на

движението за 2014 г. Всички посочени предприятия са длъжни да спазват и другата обща законодателна рамка на ЕС. Това прави изследваните отчети сравними помежду си, поне на база обща нормативна финансова рамка и макро икономическа среда. **Така формираната извадка е от 65 компании, включени в списък на примерни интегрирани отчети с регион на действие – Европа, според сайта на IIRC.**

- Избрана е като базисна последната година, за която има множество публикувани към 8 април 2016г. интегрирани отчети на страницата на IIRC, а именно – **2014г.** Това е следвано като подход, за да имаме най-актуална информация и за да бъде съответната финансова година възможно най-отдалечена от кризисния период 2008– 2010 г., за да няма странични влияния върху данните. Към датата на нашата извадка при проверка на публикувани отчети на страницата на IIRC се установи, че 2014г. е годината, за която има най-голям брой публикувани примерни интегрирани отчети на европейски компании. Този факт затвърди избора на извадка.

Таблица 21

Отчети на предприятия от ЕС, включени като примерни интегрирани отчети в страницата на Движението за интегрирана отчетност (IIRC) към април 2016г.

<i>Предприятие</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>
1.ACCA		x		x	
2.Achmea		x		x	
3.Aegon		x	x	x	
4.Aggreko				x	
5.Anglo American	x		x	x	
6.ARM	x	x	x	x	
7.AstraZeneca	x				
8.Atlantia		x	x		
9.BAE Systems	x				
10.Banca Fideuram			x	x	
11.BHP Billiton	x				
12.BP				x	
13.British American Tobacco				x	
14.Cairn Energy			x		
15.CIMA		x	x	x	
16.Coca-Cola Hellenic Bottling Company			x		

17.Danone	x				
18.Dellas				x	
19.Diageo	x				
20.Direct Line Group				x	
21.enBW				x	
22.Enel		x			
23.Eni			x	x	
24.Ferrovial				x	
25.FMO				x	
26.Fresnillo	x			x	
27.G4S				x	
28.Generali				x	
29.Go-Ahead		x			x
30.Hammerson				x	
31.HSBC	x		x		
32.HM Revenue & Customs			x		
33.Iberdrola				x	
34.Indra	x				
35.Intercontinental Hotel Group				x	
36.Interserve			x		
37.J Sainsbury plc			x		
38.JSC Afrikantov OKB Mechanical Engineering (OKBM)			x		
39.JSC Atomenergomash			x	x	
40.JSC Atomredmetzoloto			x		
41.JSC NIAEP			x	x	
42.JSC TVEL				x	
43.Kingfisher			x		
44.Lloyds Banking Group			x		
45.Marks & Spencer	x		x	x	x
46.Munich Airport			x		
47.National Grid		x			x
48.Novo Nordisk	x	x	x		x
49.Randstad Holdings				x	
50.Rio Tinto	x				
51.ROSATOM				x	
52.Royal DSM	x		x		x
53.RSA				x	
54.Sage				x	
55.Schiphol		x	x	x	
56.Scottish and Southern Energy				x	
57.Syngenta	x				
58.The Crown Estate	x		x	x	x

59.TITAN				x	
60.TUI Travel				x	
61.Tullow Oil	x		x		
62.Unilever	x	x	x	x	
63.Uralkali			x		
64.Vodafone	x				
65.Xstrata	x				
Общо:	20	12	28	36	6

Източник: Собствена извадка от отчетите на предприятия, включени като примерни интегрирани отчети в страницата на Движението за интегрирана отчетност (ИРС) към осми април 2016г.

Общият брой примерни интегрирани отчети от европейски страни е сравнително малък за формиране на категорични изводи, ползвайки повечето известни статистически подходи за изследване. Въпреки това, ние считаме, че на този начален етап дескриптивното и логическо изследване могат да послужат за ориентир за състоянието на оповестявания на ТЦе в ИО и да бъдат основа за бъдещи проучвания.

8.6. Резултати от дескриптивното и логическо изследване на отчети по отношение на оповестявания на свързани лица, секторна информация и други въпроси, свързани с трансферни цени.

***Анита Атанасова**

Нашето разбиране за трансферна цена е, че това е цена при сделки между свързани лица. Пряко трансферни цени в отчетите не се оповестяват. Но е задължително да се оповестява информация за свързани лица и сделки между тях. Това е причината да насочим вниманието си към оповестяванията на свързани лица в отчетите на предприятията от извадката.

Първоначалната извадка от компании с примерни интегрирани отчети от страни от ЕС от е от **65** предприятия. Тя е била намалена няколко пъти в хода на изследването:

1. Поради факта, че част от предприятията не са публикували интегрирани отчети, които ИРС да одобри като примерни за 2014 г, макар, че са имали такива за предходни години, извадката е намалена до 36 дружества;

2. Поради факта, че в част от интегрираните отчети (ИО), приети за примерни за 2014г. за европейски дружества, или в съпътстващи ги отчети няма оповестявания на свързани лица или трансферни цени, извадката е намалена до 21 примерни интегрирани отчети за вторична обработка със статистически способности. Във всички 21 отчета има оповестявания на свързани лица, а в 19 отчета има оповестявания и за секторна информация;

3. Всички дружества в които има оповестяване на свързани лица и секторна информация **са представили съвместно ИО и ФО;** оповестяванията свързани с трансферни цени (сделки със свързани лица и секторна информация) са в частта на ФО, а не в частта на ИО.

4. Всички дружества, които са представили съвместно ИО и ФО са изготвили ФО по МСС/МСФО и това е оповестено. Оповестена е базата за изготвяне на финансова информация и на тези дружества, които не са представили пълен ФО, а само ИО.

5. Дружествата, които не са представили съвместно ИО и ФО нямат информация за трансферни цени и сделки със свързани лица.

6. Всички дружества от извадката имат доста подробна информация от кой регион и/или благодарение на кой вид бизнес активност нараства стойността и то в ИО, а не във ФО, който евентуално съпътства ИО в някои случаи. Всички дружества от извадката имат подробна информация за ролята на управляващите органи и техните възнаграждения, макар рядко тази информация да е поимена. Това е изискване на ИО, доколкото информацията за управленската структура и възнагражденията на висшия управленски състав могат да обяснят и мотивират създаването на стойност в компанията (4.8, 4.9, International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013). Но тази информация не може да се свърже пряко със сделки по трансферни цени и поради тази причина, не е била включена в обработваната вторично извадка в настоящото изследване. Допълнителен фактор, който усложнява евентуална бъдеща обработка и сравнимост на оповестяванията в ИО по оперативни и бизнес сегменти е фактът, че според Концептуалната рамка за ИО (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013) дружествата могат да имат различни бизнес модели и да обособяват различни сектори по различни принципи в рамките на един отчетен период за едно дружество. Агрегирането и дезагрегирането на информацията в ИО се дължи и обосновава основно от начина на ръководство и управление от

висшия управленски състав. Информацията в ИО за очертаните бизнес сегменти най често се основава на географските сегменти по счетоводни стандарти като МСФО8 (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013). Но това не е задължително. ИО може да представи обобщена допълваща информация на тази, предоставена вече във ФО по отношение на оперативните сегменти. Тази информация от ИО не е насочена към изясняване на сделки по трансферни цени, а към начина и местоположението на създаване на стойност в компанията.

Така е било достигнато до намалена извадка от 21 предприятия с интегрирана отчетност за 2014г., които са изследвани впоследствие със статистически способности. Информацията за трансферни цени не се открива пряко в нито един ИО или съпътстващ отчет. Информация за свързани лица и секторна информация се открива във ФО, съпътстващи ИО, там където е избрана тази форма на представяне на ИО. Поради тази причина със статистически способности за четивност и разбираемост са изследвани оповестяванията на свързани лица и секторна информация във ФО, съпътстващи ИО, където е избрана тази форма на представяне на отчетите.

Таблица 22

Дружества от ЕС, изготвящи интегрирани отчети, които са приети за примерни от Движението за интегрирана отчетност за 2014г.

<i>Предприятия</i>	<i>Отчети за 2014 г.</i>	<i>Прилагани стандарти за финансова информация</i>	<i>Оповестявания за свързани лица</i>	<i>Оповестявания за секторна информация</i>	<i>Публична компания</i>	<i>Вид дейност</i>	<i>Друга доброволно оповестена информация, във връзка с трансферни цени</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>		<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
ACCA	x	-	-	-	фондации	услуги	-
Achmea	x	IFRS-EU (p.239)	x	x	X	финанси	-
Aegon	x	IFRS-EU (p.44)	-	-	X	финанси	-

Aggreko	x	IFRS-EU (p.124) ⁸	-	-	X	индустриално производство	-
Anglo American	x	IFRS-EU (p.110)	x	x	X	основни материали	-
ARM	x	IFRS (p.52)	-	-	X	индустриално производство	-
Banca Fideuram	x	IFRS (p.129)	x	-	X	финанси	-
BP	x	IFRS-EU (p.90) ⁹	x	x	X	петрол и газ	-
British American Tobacco	x	IFRS – EU (p.46)	x	x	X	услуги	-
CIMA	x	-	-	-	фондации	услуги	-
Dellas	x	Italian Civil Code (p.109)	-	-	X	индустриално производство	-
Direct Line Group	x	IFRS – EU (p.97)	x	x	X	финанси	-
enBW	x	IFRS (p.3) ¹⁰	-	-	X	комунални и услуги	-
Eni	x	IFRS-EU (p.70)	-	-	X	петрол и газ	-
Ferrovial	x	IFRS-EU (p.115)	x	x	X	услуги	-
FMO	x	IFRS- EU (p.53)	-	-	X	финанси	-
Fresnillo	x	IFRS (p.96)	x	x	X	основни материали	-
G4S	x	IFRS-EU (p.88) ¹¹	x	x	X	индустриално производство	-
Generali	x	IAS/IFRS	-	-	X	финанси	-

⁸ Отчетите на компанията-майка са изготвени в съответствие с United Kingdom Generally Accepted Accounting Practice.

⁹ Отчетите на компанията-майка са изготвени в съответствие с United Kingdom Generally Accepted Accounting Practice.

¹⁰ Където са приложими German commercial law и German accounting standards (DRS).

¹¹ Избрала е за своя счетоводна база UK Accounting Standards.

		(p.114)					
Hammerson	x	IFRS (p.51)	x	x	X	финанси	-
Iberdrola	x	IFRS (p.13);	-	-	X	комуналн и услуги	-
Intercontinental Hotel Group	x	IFRS (p.34)	x	x	X	потребителски услуги	-
JSC Atomenergomash	x	-	-	-	X	индустриално производство	-
JSC NIAEP	x	IFRS (p.58)	x	-	X	индустриално производство	-
JSC TVEL	x	<i>Russian Accounting Standards</i> ¹²	-	-	X	комуналн и услуги	-
Marks & Spencer	x	IFRS-EU (p.83)	x	x	X	потребителски стоки	-
Randstad Holdings	x	IFRS-EU (p.94)	x	x	X	потребителски услуги	-
ROSATOM	x	IFRS (p.279)	-	-	X	комуналн и услуги	-
RSA	x	IFRS-EU (p.108)	x	x	X	финанси	-
Sage	x	IFRS-EU (p.97) ¹³	x	x	X	Технологии	-
Schiphol	x	IFRS (p.111)	x	x	X	потребителски услуги	-
Scottish and Southern Energy	x	IFRS-EU (p.94) ¹⁴	x	x	X	комуналн и услуги	-
The Crown Estate	x	IFRS-EU (p.89)	x	x	X	недвижим и имоти	-
TITAN	x	IFRS-EU (p.67)	-	-	X	потребителски стоки	-
TUI Travel	x	IFRS-EU (p.102)	x	x	X	потребителски	-

¹² Отчетът по МСФО все още не е изготвен, към датата на наше ползване

¹³ Отчетите на компанията-майка, изготвени в съответствие с United Kingdom Generally Accepted Accounting Practice.

¹⁴ Отчетите на компанията-майка са изготвени на същата счетоводна база.

						услуги	
Unilever	x	IFRS (p.31)	x	x	X	потребителски стоки	-
Общо:	36		21	19	34		

Източник: собствено изследване на примерни интегрирани отчети за 2014 изготвени от дружества, регистрирани в страни от ЕС, публикувани в страницата на Движението за интегрирана отчетност (IIRC) към осми април 2016г.

Отчетите от нашата извадка включват две професионални организации с нестопанска цел - АССА и СИМА, които поради спецификата на дейността си не могат да бъдат анализирани съвместно с останалите 34 стопански предприятия. Всички останали дружества са публично търгуеми на различни борси в Европейския съюз. По тази логика те би следвало да прилагат към финансовите си отчети МСС във вида им одобрен от ЕС. Не всички представени отчети в извадката на примерни ИО съдържат пълни ФО. От 34 стопански предприятия 21 съдържат ИО и пълен ФО. Останалите 13 дружества са избрали представяне на ИО като отделен отчет със съкратени обобщени финансови данни. Прави впечатление, че голяма част от дружествата, които не представят пълен ФО, по свой избор са включили в ИО отчет за финансовото състояние и отчет за всеобхватния доход. В някои случаи присъства и отчет за паричните потоци и одиторски доклад. Всички дружества без едно са обявили пряко или непряко базата си за представяне на финансова информация, независимо дали са включили пълен ФО или не, заедно с ИО. Това отговаря напълно на изискването на Концептуалната рамка за ИО за оповестяване на базата за измерване и на важни концептуални рамки за изготвена количествена информация. Нещо повече: ако ключови показатели за дейността се базират на финансова информация, идентична или сходна на тази във финансовите отчети, то тези ключови показатели следва да са изработени на база същата концептуална рамка като финансовите отчети и за същия период като тях. (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013). Преобладаващата част от дружествата са приложили МСС във вида им одобрен от ЕС и са го заявили в явен вид в предствените отчети. В извадката присъства дружество, което е декларирало, че е изготвило финансовите данни в отчета си по Руските стандарти, но впоследствие ще ги преработи по МСС и едно дружество, което е

изработило финансовите си данни в отчета в съответствие с Италианския граждански кодекс. Така от 34 стопански предприятия 31 са заявили, че са изработили финансовите си данни по МСС; 21 дружества са представили пълен ФО заедно с ИО. Всички дружества, които са представили пълен ФО заедно с ИО имат оповестяване на свързани лица и сделките с тях във ФО. Две от дружествата с пълен финансов отчет не са представили оповестяване за секторна информация. Дружествата, които са избрали самостоятелен ИО без пълен ФО не са включили в представената информация данни за сделки със свързани лица или пряка информация за трансферни цени. Всички дружества са включили подробно описание на управленската си структура и системата на възнаграждение на висшия управленски персонал в различна степен на детайлизация в ИО. Всички дружества са представили регионите и/или подвидовете бизнес, които създават стойност в ИО. Но тази информация не води до изясняване на въпроса каква част от нарастване на стойността се дължи на сделки със свързани лица- т.е на сделки по трансферни цени; не носи информация каква част от създадената стойност в един регион е трансформирана в друг регион чрез трансферните цени; не носи информация как чрез трансферните цени се управлява риска за дружеството; не носи информация за сделки с офшорни зони. Тези въпроси без пряко да са обект на внимание в концептуалната рамка за ИО са свързани с нея чрез основните ѝ аспекти: повишена информираност на доставчиците на капитал как се създава стойност в компанията, информация за повишена социална отговорност на дружеството, риск мениджмънт и стратегически аспекти на дейността му. Засега трансферните цени не са обект на внимание пряко в ИО.

Липсват публикувани отчети като примерни такива за някои компании, които са имали високо оценени ИО за предходни години- преди 2014 г. Няма обяснение на какво се дължи това, нито от самите компании, нито от Движението за интегрирана отчетност. Ние считаме, че предприятията са имали по-високи очаквания за ефекта от ИО, които не са се оправдали: повишаване на борсовите цени на техните финансови инструменти; повишени търговски продажби и печалба; подобрен обществен имидж, намален натиск от страна на контролните органи; някои отстъпки от страна на държавни лицензиращи органи. От друга страна, самите ИО са трудоемки и скъпи за изготвяне. Те изискват информация извън рутинно предоставяната и обработваната. Това отнема много време. Необходима е и високо отговорна управленска преценка какво точно по избор да се оповести, така че да се осигури баланс между фирмена

тайна и повишаване на обществения престиж, доверие и социално одобрение за предприятието чрез изнесена многостранна вътрешна информация. Често този баланс не може да бъде добре преценен или би струвал твърде големи човешки и финансови ресурси. Тези причини считаме като основни за отдръпването на част от предприятията от отдаденото създаване на образцови ИО или от тяхното по-ускорено представяне. Но, закъсняло представяне на богат по съдържание ИО е действие, което обезсмисля усилието. Поради тази причина приемаме, че тези предприятия не са представили ИО с високо качество в приемлив срок (до 1 г. след изтичане на финансовата година, за която се отнасят).

Прави впечатление, че предприятия, които за предходните години са представяли обединен отчет или ИО съпътстван от ФО, за 2014г. вече са избрали да представят самостоятелен ИО – като Aegon, ARM. ИО започват да придобиват самостоятелна значимост в комуникацията между компаниите и обществото. Поради специализирания език и обективните ограничения на информацията, ФО не могат да предоставят пълния спектър информация от която се интересуват не само специалистите, не само доставчиците на капитал, но и все по-широки слоеве от обществото. Наблюдава се и противоположно явление: дружества, които са представяли самостоятелни ИО в предходни години, започват да представят съвместно ИО и ФО в следващи години. Такъв е случаят с The Crown Estate за 2015, сравнен с предходните три години. На настоящият етап на развитие на ИО и на база направената извадка, не можем да очертаем тенденция по отношение на това дали преобладава самостоятелното представяне на ИО или ИО съвместно представяни с ФО, тъй като процесът е динамичен и в начален стадий на развитие след създаване на концептуалната рамка на ИО в края на 2013г.

Нашата първа хипотеза приема, че във ФО, които съпътстват ИО се оповестяват подробно всички задължително изискуеми аспекти на свързани лица, секторна информация и други данни, свързани с трансферни цени по приложимите счетоводни стандарти, ако предприятията са избрали представяне на ИО съвместно с ФО. В обособената част на ИО, съпътстващи ФО или при ИО, които са представени самостоятелно информацията по отношение на ТЦ, свързаните лица или секторната информация макар и съкратено присъства, доколкото тя има висока социална значимост, както и важна роля за обяснение източниците за създаване на стойност за компаниите в минало, настояще и бъдеще.

В началния етап от емпиричното изследване тази хипотеза е потвърдена частично. Всички предприятия, които са представили ИО заедно с ФО са оповестили подробно свързаните си лица, сделките с тях и секторната информация. т.е. отговорили са на изискванията на приложимите счетоводни стандарти- МСС. В тази част нашата първа хипотеза е потвърдена. В обособената част на ИО, представени заедно с ФО, както и в самостоятелно представените ИО, предприятията не са оповестили нищо, пряко свързано с трансферните цени. Има подробно оповестяване на ключов управленски персонал и неговото възнаграждение, на сфери и региони на бизнес активност. Но това не носи допълнителна информация по отношение на трансферните цени. Този аспект не е бил обект на внимание за ИО в началния етап на неговото развитие, макар, че може да се свърже с бизнес модела, процеса на създаване и преразпределение на стойност, социалната отговорност и управлението на риска за компанията. Допускаме, че с развитието на ИО чувствителните и за обществото и за предприятията въпроси за трансферните цени ще намерят място в ИО.

Следващото ниво на изследване е какво се оповестява във връзка с трансферните цени в отчетите в които има някаква информация за това (свързани лица и сделки между тях, секторна информация, трансферни цени и други незадължителни елементи). Изискванията за оповестяване на свързани лица са изключително много. Но ние не знаем дали всички насоки на оповестяване са приложими към дадено предприятие. Затова приемаме няколко ключови критерия като показател за добро оповестяване на свързани лица:

1. Оповестяване на ключов ръководен персонал и неговите възнаграждения- общо и дори поименно, по различни видове възнаграждения;

2. Оповестяване на взаимоотношенията между предприятието- майка и дъщерни предприятия, независимо дали между тях има сделки или не (оповестявания, различни от тези, изисквани по МСС27 „Индивидуални финансови отчети“ и МСФО12 „Оповестяване на дялови участия в други предприятия“) и отделно оповестяване на сделки между свързани лица. Тези две изисквания са в сила за всички предприятия, прилагащи МСС.

3. Оповестяване на сделки (вид, сума, контрагенти) с територии с преференциален данъчен режим (офшорни зони, територии- данъчен рай); Оповестяване на свързани лица под общ контрол на държавата или с участието на

държавата; Пряко оповестяване на трансферни цени; Оповестяване на сделки с водещи клиенти, региони, или продукти, които са сделки със свързани лица. Последните четири вида оповестявания очакваме да срещнем в интегрираните отчети, в които би следвало да има и информация, извън задължителната, но с висока обществена значимост.

Това, което установяваме при налични оповестявания в областта, изследвана от нас във ФО, съпътстващи ИО е много подробно, изчерпателно, сложно до степен на затруднена разбираемост, оповестяване на свързани лица, сделки с тях и на секторната информация. В самите ИО подробно се оповестява управленската структура, управленски персонал и неговите възнаграждения и стимули. Представените ИО, съпътствани от ФО заедно са над 200 страници; има такива, които са и над 300 страници. Информацията за свързани лица и секторна информация рядко надхвърля 10 страници, като голяма част от нея е синтезирана в таблици. Оказва се, че управленската структура, ключов управленски състав, възнагражденията му, секторна информация от различни гледни точки, критерии и ниво на агрегиране се оповестяват и в ИО и във ФО, който го съпътства, ако е избрана тази форма на представяне на информацията. Понякога изобилието от информация води до липса на информираност, тъй като се губи логическата връзка и се преминава информационния праг на насищане. Оповестената информация в ИО не дава допълнително данни за сделки със свързани лица или трансферно ценообразуване, в сравнение с ФО. При нито един ИО няма доброволно оповестена допълнителна информация за сделки със свързани лица в територии с преференциален режим (офшорни зони); за водещи клиенти, сектори, или сделки с водещи продукти, които са със свързани лица; няма пряко оповестяване на трансферни цени или методите на тяхното формиране. В някои отчети се открива поименно оповестяване на свързаните лица- ключов управленски персонал с обявените им като сума годишни възнаграждения, но това не е масова практика. Във всички ФО, съпътстващи ИО, при които има оповестяване на свързани лица, има и подробно оповестяване на информация за оперативни сегменти, с изключение на два- тези на JSC NIAEP и Vanca Fideuram. Каква е причината за това ние не бихме могли да преценим на база наличната информация.

Към момента на настоящото проучване примерни интегрирани отчети за български предприятия не съществуват; не се срещат и отчети, при която да има

съвместно представяне на ФО и ИО. **Затова български отчети не са били изследвани.**

*В обобщение, изследваните ИО не предоставят директно информация по отношение на трансферни цени и сделки между свързани лица. Пряко подобно изискване не съществува по Концептуалната рамка за ИО. Но ние считаме, че подобна информация би допринесла за изясняване рисковия профил на бизнес модела на компанията, мястото и начина на създаване на стойност, перспективите за нейното развитие, социалната ѝ отговорност. Някои ИО са съпътствани от пълни ФО. Те предоставят нормативно изискуемата по МСС информация по отношение на свързаните лица, секторната информация и други въпроси, засягащи трансферните цени. Изискванията на МСС за оповестяване в повечето случаи са изпълнени. Не във всички оповестявания присъства оповестяване на отношенията със свързани лица, различни от оповестяванията, изисквани по МСС27 „Индивидуални финансови отчети“ и МСФО 12 „Оповестяване на дялови участия в други предприятия“, при това, информация отделно от оповестяванията на сделките между свързани лица. Тези, които изобщо са предоставили информация за свързани лица и секторна информация, са направили това доста подробно, но обобщено, така, че да не може да се достигне до реална трансферна цена. Допълнителна информация, доброволно оповестена по отношение на трансферните цени в посочените от нас направления или в някакви други, ние не успяхме да открием. **Считаме, че оповестяване на въпроси, свързани с трансферните цени в ИО биха могли да се включат в бъдеще с развитието на концепцията за ИО и при наличие на силно заявена необходимост от подобна информация от потребителите на ИО.***

8.7. Подходи към оценяване разбираемостта на публичните оповестявания.

***Ил.Христов**

В Концептуалната рамка на ИО (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013) на първо място в поредицата от цели на ИО се посочва **подобряването на качеството на представяната информация** специално за доставчиците на капитал, за да могат те по-ефективно и продуктивно да разпределят капитала. Подходите за представяне на ИО може да са най-различни според Концептуалната рамка, но най-

често се свеждат до два (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013, para. 1.15, 1.14, 1.16, p.8). От една страна ИО може да е самостоятелен отчет, с допълваща финансовия отчет количествена и качествена многостранна, включително стратегическа и социална информация, насочена към доставчиците на капитал. От друга страна ИО може да е ясно обозначена, разграничима и достъпна част от друг отчет - в това число и в общ отчет, който включва финансовия отчет (ФО) на компанията. Макар, че са обособени, ИО и ФО при втория вариант се възприемат като части от едно цяло. В този случай качеството на представената информация би следвало да е подобро и за двата компонента на представената в общ отчет информация. В направената от нас извадка се среща по- често именно вторият вариант на представяне на ИО- заедно с ФО. От 34 стопански предприятия включени в извадката от примерни интегрирани отчети на европейски компании за 2014г., 21 са избрали обединения подход. Нашето изследване е насочено към информация, свързана с трансферните цени, представени в ИО. Намираме донякъде такава информация във ФО, съпътстващи ИО при избор на този втори вариант на интегрирана отчетност. Тъй като трансферните цени и свързаните с тях въпроси винаги са застрашени от неяснота в оповестяванията поради обективни и субективни причини, би било интересно да се изследва дали представянето на информация във ФО, заедно с ИО или в самите ИО е с по-висока степен на четивност като признак за по-високо качество. По-лесно разбираемата информация по такива чувствителни въпроси като трансферните цени би дало по-надеждна информация както на доставчиците на капитал, така и на други заинтересовани страни. Тъй като ИО е новост в световната практика изследвания за тяхната четивност и ефектът от това не са правени. Но са правени подобни изследвания за ФО.

8.7.1 Възможности за оценка на качеството на оповестяванията във финансовите отчети

Чрез оповестяванията във финансовите отчети, предприятията се стремят да осигурят информираност на заинтересованите страни относно историята на дейността, текущото финансово състояние и бъдещите очаквания. Обикновено, оповестяванията са комбинация от текстова описателна информация и количествени данни, представени в годишните финансови отчети (ФО), включващи финансовите отчети, бележките към тях, доклад за дейността и писмата до акционерите. Инвеститорите до голяма степен извършват оценка на риска на инвестиционните си решения на база

оповестяванията на предприятията. Следователно, те разчитат на полезността, точността и разбираемостта на тези оповестявания. Bloomfield цитира ярък пример, в който той сравнява финансовата отчетност с предоставянето на необработени (сурови) данни – от самия инвеститор зависи да извлече смислени информация и да изготви разумни заключения. Това разбира се, отнема време и усилия, и по никакъв начин не е незначителна задача. Следователно процесът е скъп и сложен.

Но дали тази информация е пълна, цялостна, а комуникацията между управляващи и външни потребители на информация е цялостна, всеобхватна и освободена от интереси. Това са въпроси, които вълнуват не само потребителите на този тип информацията, но и всички заинтересовани страни – одитори, държавни органи, но дори и обществото като цяло. Въпреки множеството нормативни актове, регламентиращи основните моменти, които следва да бъдат разгледани в оповестяванията, към настоящия момент можем да открием редица слабости. Според S. Stokes (Stokes, 2006) съществуват все още няколко критични момента, върху които дружествата и регулаторните органи в съответни страни е необходимо да работят заедно: 1) акуратно оповестяване на причините и факторите, влияещи върху дейността на дружествата; 2) важни счетоводни преценки и прогнози за отделни събития; и 3) ликвидността на ресурсите, вложени в дейността. Тези критични моменти са активно стимулирали академичните изследвания по света. Оценката на качеството на оповестяванията е труден процес, поради факта, че в информацията се включват количествени и качествени показатели, описващи не само финансовата, но и нефинансовата страна от дейността на предприятието. Поради това, синтезът от разнопосочност на тази информация в един документ, е един от най-често дискутираните и спорни въпроси в икономическа литература и обществото. Независимо от множеството публикации по проблема, към момента прилаганите практики при изготвяне на оповестяванията между отделните предприятия се различават съществено. Последното е предпоставка за размиване и на качеството на оповестяване.

В отделни научни изследвания се прави опит да се открие връзката между качеството на оповестяванията и специфичните характеристики на предприятието, чрез които могат да се предсказват бъдещите резултати от дейността. Според P. Clarkson и колектив (Clarkson, Kao and Richardson, 1999), качествено разкриване на информацията е положително свързано с размера на предприятието, финансовата

дейност и благоприятният тренд на развитие на резултатите от дейността на предприятието. Последното е пряко свързано с положителните възможности за развитие на дружеството, което рефлектира върху склонността на ръководството да представи по-високо качествени оповестявания в докладите си. Holder-Webb и Cohen (Holder-Webb and Cohen, 2007) намират модели на диференциация на оповестяванията в рамките на група от предприятия с проблеми и предполагат, че политиката на управление довежда до по-ниско качество на оповестяванията сред дружествата, които в крайна сметка се провалят. Нещо повече, те заключават, че промените в оповестяванията са продиктувани основно от икономически съображения, а не от етични такива, особено при благоприятна икономическа конюнктура.

Необходимо е да се подчертае, че четивността отчита лексикалните характеристики на текста, а не съдържателното оповестяване на нещата. По-сложните оповестявания към ГФО увеличават разходите за обработка на информацията от инвеститорите и следователно, притежават по-ниско качество на оповестяване. Наложително е да се подчертае, че подобно изследване за лексикалните свойства на приложенията към ГФО на предприятията не са известни на автора да са извършвани. Целта на всички нормативни регламентации, свързани с необходимите оповестявания в ГФО, са насочени към това те да станат по-четими и по-лесно разбираеми. Всичко това е свързано с по-висока степен на яснота в оповестяванията и справедливо разкриване на цялата вътрешна информация от дружествата на външните потребители.

През август 1998 г. SEC издава нови насоки, насърчаващи използването на понятен (ясен, прост, разбираем) език при изготвянето и оформянето на всички проспекти от регистрираните публични дружества. За да е понятен английският език, SEC определя, че е необходимо, документът да е визуално привлекателен; логично организиран и разбираем на първо четене. За правилното изпълнение на тези насоки е необходимо съставителите на документите да познават нуждите на своите читатели и да представят необходимата им информация в поредност, която външните потребители ще разберат. Под формата на наръчник, в него се описват практически съвети при изготвянето на публичните документи за оповестяване. При изготвянето на началната и крайна страници, краткото изложение и разкриването на рисковите фактори, емитентът трябва да следва шест важни принципа: кратки изречения; категорични, определени (реални), ежедневен език; използването на активен тон;

таблично представяне или кратки списъци за цялостен материал, когато е възможно; без използването на жаргонни думи или тясно специализирани технически/бизнес термини; и избягване на използването на негативни думи. (U.S. Securities and Exchange Commission, 1998, p. 65).

Четивността е този критерий, който прави някои текстове по-лесни за четене спрямо други. Тя е показател, даващ качествена характеристика на дадена текст, спрямо друг, относно неговата леснота при четене, разбираемост и увлекателност. В западната литературата съществуват множество автори определения, характеризиращи четивността. Повечето от тях се обединяват върху това, че четивността е атрибут на лекотата и разбираемостта на даден текст (Klare, 1963; Laughlin, 1969; Hargis *et al.*, 1998). Нещо повече, E. Dale и J. Chall я определят като всички взаимодействия, възникващи между елементите на даден текст в рамките на дадена част от печатния материал, въздействащи на комуникацията между него и читателят (Dale and Chall, 1982, p. 18).

Възниква въпросът как може да бъде метрифицирана тази характеристика на текста и не е ли твърде субективно нейното измерване. Първите усилия в тази насока са насочени към създаването на единна методика, чрез която да се съчетаят отделните характеристики на текста със субективните различия на индивидите. Това поставя началото за изучаване на писмената информация от статистическа гледна точка.

Първи в тази насока на изследване е L. Sherman, който използва способите на статистическия анализ, за да оцени значението на средната дължина на изреченията в даден текст. Според авторът, кратките изречения могат значително да увеличат разбираемостта на даден текст и да оценят разбираемостта на даден текст.

Познаването на думите е важен показател за разбирането на текста от читателя. E. Thorndike (Thorndike, 1921) открива, че най-често използваните думи, са най-лесните думи, като тяхната употреба е несъзнателна от индивида и използването им прави писменият материал познат и лесен за четене. В продължение на изследванията на E. Thorndike, G. Zipf (Zipf, 1949) открива математическа връзка между сложните и лесни думи, продиктувано от принципа на най-малкото усилие, което управлява човешката реч. Идеята за най-малкото усилие е основна функция на езика и е една от основните бази свързани с изследване на честотата на използваните думи. Klare (Klare, 1963) обобщава, че хората са не само склонни да използват някои думи много по-често от други, но и признават, че думите са предпочитани, защото се научават и

разбират по-лесно. Тези две насоки на първи изследвания за четимостта се превръщат в основополагащи елементи при метрифицирането на текстовата разбираемост. Комбинацията от тях, в различни съотношения, присъстват като елементи в повечето формули, измерващи четивността. Така се появява количественият подход, който оценява трудността на използваното езиково ниво. То допринася за изследване на текстовата специфика, като отчита характерната особеност на текстовите променливи, като дължина на думата, дължина на изречение, брой срички и др., и дава стойностна оценка, след прилагането на математическа формула.

Измерването на четивността може да стане чрез използването на индекса FOG, познат от компютърната лингвистика, който комбинира с различна тежест два фактора: броят на думите в изречението и броя на сричките на думата, дава количествена оценка за четимостта на даден текст. Индексът FOG се базира на теоретично издържаното схващане, че повечето срички в една дума и повечето думи в изречението, правят текста труден за прочитане и последващото му разбиране. Той е един от най-лесните за приложение методи за оценка на текстовата разбираемост. Разработен от R. Gunning (Gunning, 1952) през 1952 г. и публикуван в книгата „Техника на ясно писане“, той се явява един често използван инструмент за определяне на сложността на писмения текст. Формулата използва променливи като средния брой на думите в изреченията и на процента думи, съдържащи три и повече срички. Полученият резултат показва трудността при четене на текста, необходим за да може да се разбере писмената информация. Математическият вид на формулата изглежда по следният начин:

Връзката между индекса, според стандартите на тълкуване и четивността е както следва: $FOG \geq 18$ – текстът е нечетим; 14-18 – текстът е труден за четене; 12-14 – приемлив текст; 10-12 – лесен текст; и 8-10 – текст с изключителна леснота.

Методиката за изчисление на индекса изисква последователното прилагане на няколко стъпки от действия. Първо: селекция на извадка от текст, като се определят броят на думите и изреченията в нея. Второ: разделяне на общия брой на думите в извадката на броя на изреченията, за да се получи среден брой на думите в изречение. Трето: преброяване на броя на сложните думи с три и повече срички, които не са собствени имена, комбинация от лесни думи, или думи свързани с тире. Четвърто: разделяне броят на сложните думи на общия брой на думите в текста, за да се получи

процентът на думи с три или повече срички. Пето: събиране на изчислените стойности от втора и четвърта стъпка и умножаване на резултата по коефициент 0,4.

Важен извод, до който достига чрез индекса R. Gunning е, че кратките изречения написани с лесни думи, достигат до по-голяма част от аудиторията и са разбирани по-добре от читателя, за сметка на дългите изречения, написани със сложни думи. Приемат се за нормални стойностите на показателя в границите на 7 или 8. Всички стойности след 12 са трудни за четене и разбиране от повечето читатели.

Към формулата за четивност на R.Gunning, може да бъде отправена една незабележима на пръв поглед критика. Не всички сложни думи, съставени от три и повече срички, които участва в изчисляването на индекса FOG, са трудни за четене и разбиране. Последното поставя под съмнение измерването на четимостта на текстовите характеристики на базата на математическа формула. Това е причината някои автори да смятат, че чрез текстовите характеристики не може да се определи категорично яснотата на съответния текст, защото липсва точност на получените резултати. Някои стигат до крайности, като заявяват, че тези несъответствия ги лишават от тяхната полезност (Kern, 1979). Според тях необходимо е да се постави акцент върху субективните фактори, които определят нивото на писмения материал, като познания на читателя, личния интерес, цел на четене и др. Това, което много от критиците пропускат, че количествените подходи са едни от основните инструменти на всяко емпирично изследване, явяващи се обективно, а не субективно средство за отчитане на трудността на писмения материал. Това не омаловажава значението на качествените подходи за изследване на информацията представена във финансовите отчети. Качествените подходи за изследване са преоткрити от научната общност в последните години. Ние считаме, че трябва да се прилага балансиран подход при изследване оповестяването във финансовите отчети, с прилагане и на количествени, и на качествени методи, както това е направено в настоящото монографично изследване.

8.7.2.Критичен преглед на изследванията за четивността

Концепцията за четивността на даден текст, позволява да се оцени доколко подходящи са текстовете за съответните читатели. Когато даден текст е сложен и надхвърля индивидуалната способност за четене на отделния читател, то той няма да бъде обект на читателски интерес. Ранните проучвания за четивността се фокусират

върху първите методи за оценка на четливостта на текстовите материали, представени чрез формулите. Изследователят R. Ojemann (Ojemann, 1934) предупреждава, че формулите не трябва да се прилагат механично, а с повишено внимание, през целия процес на текстовото изследване. Формулите за четивността, когато се прилагат правилно, могат да предвидят пригодността на текста за различни класове читатели. Други автори заявяват „че резултатите от формулите за четивност, представляват ориентир, отколкото точни стойности. Но за сметка на това, резултатите осигуряват бърз и лесен анализ и преглеждане на образователните материали“ (Klare *et al.*, 1969).

Ранните проучвания по темата за четивността започват още през 1950 г., като се маркират отделни задълбочени изследвания в тази насока. Обект на внимание от изследователите са различни сектори като образование, наука, бизнес, право, журналистика и др. Един от най-бързо развиващите се области на изследванията за четивността са в областта на журналистиката. Т. Raze (Raze, 1969) установява значителни разлики в нивата на четивността на американските вестници. Неговата констатация се потвърждава и от други двама автори, които сравняват нивото на трудност на четене на списанията и вестниците. Последните достигат до извода, че списанията са по-лесни за четене от вестниците (Fowler and Smith, 1979).

Изразеното недоволство от формулите за четивност и отправените критики, че те измерват “само повърхностни фактори“, повежда изследванията за четивност в по-широка перспектива през следващите десетилетия. Трудността на текста се крие не в думите и изреченията, а в тяхното разбиране и схващане от читателя. Някои от критици признават, че формулите за четивност имат своята практическа валидност и стойност, като лесен количествен подход за оценка, но по същество не са теоретично издържани.

C. Urquhart (Urquhart and Christine, 1979) открива, че разбирането, ученето и творческото мислене са пряко свързани с четенето. Според друг изследовател четенето е силно индивидуална активност (действие) и формулите за неговото измерване не могат са приложими относно всички читатели (Selzer, 1981). Формулите са твърде лесни и не са настроени за висококвалифицирани читатели. A. Davison (Davison, 1985) посочва, че изследванията за четивността не отчитат вида на читателите, техните способности и познания, както и целта на четенето и личния интерес към текста, които не могат да бъдат пренебрегнати. Някои автори посочват сериозни ограничения на формулите, метрифициращи четивността, като заявяват, че

математическото изражение не отчита предварителните познания, езикови способности и мотивация на читателя (Stevens, Stevens and Stevens, 1992).

Като цяло формулите за четивността представляват статистически и математически подходи за измерване и оценка, които отчитат само текстовите и лингвистични фактори. Те ни извеждат приблизителното ниво на трудност на писмената информация. Но тяхната оценка не отчита субективния интерактивен характер на разбиране на текста. Формулите за четивността не могат да включат тези качествени фактори в себе си, заради трудността при неговото измерване, зависещо от индивидуални личности характеристики като мотивация, интерес, цел и др. Следователно, те не отчитат отделните различни читателски характеристики, а просто дават една „средна“ точкова оценка за разбираемостта на даден текст.

Процесът на разбиране изисква задълбочено взаимодействие между текста и читателя. Трудността при четене много често произтича от локализирането и поддържането на връзки между идеи, имплементирани в текста. Последното най-добре се измерва, необходимото време за прочитане на даден текстови материал. Както J. Sletzer (Selzer, 1981) отбелязва „четенето е силно индивидуална дейност“ и следователно четивността на даден текст ще се различава при различни читатели. Не може двама читатели да имат еднакви умения за четене. Следователно четивността е един сложен въпрос, особено когато става въпрос за четене на текстове от множество индивидуални читатели. **Поради това, формулата на четивността е необходимо да се използва като първоначална оценка, която следва да бъде допълнена от преценка за отделни субективни качества. По този начин печатните текстове ще бъдат анализирани чрез по-всеобхватен подход, засягащ два аспекта разбираемостта.**

Днес, в резултат на бурното развитие на формулите за четивност, последните стават все по-популярни и се превръщат в океан от метрики. Появяват се формули на испански, френски, немски, руски и др., отчитащи отделни специфики в съответния език. Въпреки противоречията и ограниченията, метриците за четивността съществуват повече от 80 години. Важно е да се отбележи, че променливите използвани във формулите, ни показват скелета на текста и предсказват трудността на текста. От нас зависи дали ще детайлизираме този скелет със съдържанието, организацията, тона, съгласуваността и визията на текста. Формулите за четивността ни разкриват факторите, влияещи върху успешното четене: броят на използваните

думи, броят на сложните думи и дължината на изреченията. Използването правилно на тези фактори ще ни помогнат да увеличим шансовете за разбираемостта на нашите текстове за аудиторията към която са насочени.

8.7.3. Емпирични изследвания, свързани с разбираемостта на оповестяванията във финансови отчети

В специализираната литература съществуват малко на брой изследвания правещи, опит да оценят четимостта на оповестяванията във финансовите отчети на предприятията. Това е изненадващо, предвид голямото значение на публичната информация за всички заинтересовани лица. Емпиричните доказателства в тази област са твърде оскъдни. Освен това, наличните емпирични изследвания в областта на разбираемостта на публичните оповестявания от предприятията, са предимно върху текстове, написани на английски език. Едно от най-ранните проучвания по темата датира от 1950 г. на S. Pashalian и W. Crissy (Pashalian and Crissy, 1950), в което се изследва четивността на публичните отчети на дружества, влизащи в Corporate Billion-Dolar Club през 1949 г. Те откриват, че оповестяванията на предприятията са изключително трудни за четене за повече от 75% от населението на САЩ. Като първо изследване по темата, представените резултати от авторите са забележителни. Десетилетия след тяхното изследване F.Soper и R. Doplhin (Soper and Doplhin, 1964) искат да разкрият каква е тенденцията на четивността в отчетите на публичните предприятия. Авторите използват същата извадка на S. Pashalian и W. Crissy от предприятия, като разширяват анализираната годишна база. Те констатираат, че разбираемостта в оповестяванията на всички предприятия се е подобрила в рамките на 13 годишен период. Освен това авторите проверяват полезността на формулата за измерване на четивността, като заключават, че последната е полезен инструмент за количествено измерване на разбираемостта на текстовете. До същите изводи достигат и A. Barnett и K. Leofflet (Barnett and Leoffler, 1979), като сравняват оповестяванията на първите 50 предприятия в индекс Fortune's 500, през периода 1969 – 1975 г. Авторите откриват значително намаляване на сложността на текста през анализираните години. J. Courtis (Courtis, 1995) прилага формулите за четивност върху 32 произволно избрани годишни оповестявания на публични предприятия в Хонконг за периода 1986-1991 г. Авторът заключава, че четивността е отвъд възможностите на 90% от възрастното население, като се наблюдава тенденция нейните стойности на да намаляват през анализирания период.

Няколко изследвания анализират информативността на оповестяванията за външните им потребители. Р. Asquith, М. Mikhail и А. Au (Asquith, Mikhail and Au, 2005) създават методика за измерване на аргументите, които търсят външните анализаторите в текстовите оповестявания. Те откриват тази методика чрез извадка от 636 отчета, която дава нарастваща информативна прогноза и възможности за препоръка. De Franco и Hope (Franco and Hope, 2011) изследват 380 000 бележки към финансови отчети на предприятия, като търсят да измерят тяхната информационна стойност за инвеститорите. Интересно е, че когато непосредствено сравнявайки оповестяванията и прогнозите за бъдещите приходи, авторите откриват, че оповестяванията имат по-силна връзка с показателя за обема на търговия, като метрика на реакция на инвеститорите. **Техните изводи потвърждават, че писмените оповестявания от предприятията имат икономическа стойност и дават полезна информация на инвеститорите. Освен това, текстовата информация изготвяна от предприятията, повлиява на цените на акциите, а оттам и върху на обема на търговия на фондовия пазар.**

Други изследователи свързват разбираемостта на текста с постигнатите резултати от предприятията. До това заключение достига А. Adelberg (Adelberg, 1979) анализирайки извадка от 16 годишни отчета като използва подхода cloze, открива тенденция за замъгляване на отделни части от годишните отчети. Според автора, управляващите искат да прикрият неуспешните моменти от дейността на дружеството, като ги представят неясно, а да подчертаят успешните постижения през периода. М. Jones (Jones, 1988) изследва докладите на ръководството на едно UK предприятие за периода 1952-1985 г. Авторът съпоставя получените резултати от индекса за разбираемост и финансово-счетоводни показатели, като отчита отрицателна корелация между тях. Резултатите от изследването потвърждават изводите на А. Adelberg.

М. Smith и R. Taffler (Smith and Taffler, 1992) провеждат анализ на връзката между метрики за четивност и показатели за общото представяне на предприятието. Те откриват съществува значителна връзка между тях. Трудните за четене оповестявания са свързани с регистрираните лоши финансови резултати, и обратното. Следователно, предприятията разкриват добрите новини, а умишлено не съобщават лошите.

Други автори също откриват положителна връзка между четивността на оповестяванията и резултата от дейността на предприятието. R. Subramanian, R. Insley и R. Blackwell (Subramanian, Insley and Blackwell, 1993) анализират стила на писане и постигнатите резултати в период от 60 години на дружества листвани на Ню Йоркската фондова борса. Предприятия с добри резултати имат постоянен стил на писане в оповестяванията си, като не използват сложни думи и определения. Обратно на това, дружествата с лоши резултати, представят трудни за четени доклади, с което загубват доверието и увереността на своите инвеститори. Нещо повече, авторите откриват, че инвеститорският интерес може да се засили, ако тези предприятия показват ясно, директно и кратко своите резултати, като не използват дълги и сложни изречения, както и техники за отклоняване на вниманието на читателя.

Предприятията, отчитащи високи резултати, представят отчети с лесна четимост за потребителите и обратното. Това заключава в резултат на своето изследване F. Li (Li, 2008). Според него, ръководителите не представят ясно лошите резултати и изтъкват положителните, което допринася до извода, че “лошите новини по своята същност се представят по-трудно и изискват по-сложен език“.

Други изследователи стигат до противоположни изводи, като не откриват връзка между качество на четивността на оповестяванията и отчетените резултати от предприятията. J. Courtis (Courtis, 1986) изследва нивата на четивност на годишни отчети на канадски предприятия през периода 1982 и 1983 г. за. Той установява, че и за двете години, общите средни стойности за четивност са високи, което означава, че текстовете са трудни за четене. Авторът не отчита връзка между лошото качество на четивността и постигнатите резултати от предприятията, а по-скоро на различните умения за писане на ръководителите, традициите и корпоративната политика на отделните предприятия. В. Rutherford (Rutherford, 2003) изследва дали слабо представящите се компании умишлено не усложняват текстовете на своите оповестявания и по този начин да занижават неговата разбираемост. Авторът заключава, че сложността може да е резултат от сложността на извършваните дейности, които следва да бъдат представени на външните лица.

M. Smith, A. Jamil, Y. Johari и S. Ahmad (Smith *et al.*, 2006) използвайки разпознаемостта като предводител на сложността на текста, изследват взаимоотношенията между четивността и различни показатели за финансовите резултати на предприятието. Констатациите им показват, че са налице съществени

връзки между използвания корпоративен език и финансовите постижения, но не са в съответствие с хипотезата за представяне ясно на добрите резултати. Нещо повече, изводите от изследването потвърждават, че подобряването на четивността на оповестяванията е пряко свързано със засилена регулация и задължителен мониторинг.

M. Hossain и M. Siddiquee (Hossain and Siddiquee, 2007) откриват наличието на обратна корелация между обема на оповестяванията и тяхната четимост в 139 листвани дружества на Dhaka Stock Exchange - Бангладеш. В допълнение на това, авторите откриват слаби доказателства, че постигнатите резултати от предприятията, измерени чрез ROA и четивността описват съвместни движения. Това свидетелства, че дружествата постигнали и добри, и лоши резултати, представят докладите си с висока четивност.

V. Miller (Miller, 2010) констатира, че предприятията с по-сложните (дълги и по-трудно четимите) отчети са свързани с ниска обща търговия, която връзка се появява в резултат на намаляване на малката търговска активност на инвеститорите. **Следователно, разбираемостта на отчетите от анализаторите изглежда повлиява на обема на търговията на пазара. По-лесно четимите доклади ще доведат до по-разбираема информация за инвеститорите, а оттам и до по-голям обем на фондовата търговия.** Инвеститорите ценят оповестяванията по отношение на икономическата и бизнес среда, в която функционират предприятията. Такава информация е необходимо да бъде представена, не чрез обобщени прогнози и препоръки, а чрез подробно им оповестяване в докладите за дейността на предприятията. Следователно, яснотата на комуникацията между предприятията и инвеститорите е от съществено значение. Разбираемостта ѝ ще повлияе на правилната инвеститорската преценка и на тяхното търговско поведение.

Сложността на оповестяванията, може да е в резултат от комплицираността на извършваните дейности от самите предприятия. Също така, секторът на дейност на съответните дружества може да оказва съществено въздействие върху четивността на документите, поради различните нормативни изисквания и регламентации. Следователно, не са налице достатъчно доказателства за съществуването на хипотезата, че ръководителите не представят ясно лошите резултати и изтъкват положителните, като емпиричните резултати предполагат, че това може да се дължи на трудността при нейната оценка или нейната идентификация.

Съвсем логично е ръководители да искат да скрият нежелана информация чрез по-непрозрачни оповестявания, когато отчетените резултати са лоши. По този начин, фондовият пазар ще реагира по-бавно, когато предоставената му информация е обвита в сложни оповестявания, и инвеститорите няма да знаят важна информация за постигнатите резултати на предприятието. Ето защо, чрез увеличаването на разходите за обработка на непрозрачните оповестявания, ръководителите се надяват, че това няма да се отрази на цените на акции, или ако се отрази, то ще е в един по-късен период.

Освен това, инвеститорите могат да предпочитат по-обобщена информация, дори и с цената на загуба на данни. До този извод достига J. Caskey (Caskey, 2009), който измерва разбираемостта, чрез големината на оповестяванията. Следователно, кратките и по-разбираеми оповестявания ще доведат до по-силни реакции в обема на търговията. По-разбираемата текстова информация ще намали разнопосочните мнения сред инвеститорите.

Така например, С. Schrand и В. Walther (Schrand and Walther, 2000) подкрепят хипотезата за непрозрачното оповестяване. Те заключават, че ръководителите обявяват фиктивна печалба, като подчертават подобрения по отношение на собствените си стратегически подбрани показатели, което затруднява инвеститорите да наблюдават други показатели за изпълнение. Замъглената оповестена информация е възможен признак за наличието на обратна връзка между постигнати резултати и сложността на годишните оповестявания.

Връзката между четивността на оповестяванията и постигнатите текущи резултати от едно предприятие, може да не бъде значителна и ясно проявена. Това е така, защото в годишните отчети се съдържа голямо количество информация относно текущото и историческо представяне на предприятието и по-малко за неговото бъдеще. Следователно, твърдението, че сложни отчети, ще скрият текущото състояние, изглежда незначително. На второ място, ако текущите резултати са в резултат на манипулации, тогава ръководителите ще бъдат мотивирани да направят годишните отчети трудни за четене.

Поради казаното до тук, връзката между четивността на оповестената информация и текущите постигнати резултати не е ясна. **Ръководители, използвайки годишните отчети е по-вероятно да се опитат да скрият или забавят разкриването на бъдеща неблагоприятна информация.**

Представените по-горе разсъждения могат да бъдат разширени, като към тях се добави бъдещото представяне на предприятието. По-трудни за четене може да бъдат докладите и при положение, че доходите през текущата година са преходни (непостоянни) и неустойчиви. От друга страна, предприятия с бъдещи добри резултати, ще искат да представят информацията, която ще е по-прозрачна, за да намалят разходите за нейната обработка от страна на потребителите ѝ. С други думи, степента, с която се усложняват (улесняват) годишните отчети, може да скрие преходен характер на добри новини, или постоянния характер на лоши новини, чрез увеличаването на разходите за нейната обработка.

Въпреки изминалите няколко десетилетия и редица изследвания по въпроса, **все още влиянието на постигнатите резултати върху разбираемостта на финансовите отчети остава без категорично заключение по темата.** Интересен е фактът, че предишните изследвания се фокусират върху определени страни на проблема. Липсват глобални (цялостни) изследвания, които биха могли да дадат по-добра и цялостна представа по въпроса. Осъществяването на последното е изключително трудно за реализация, в едни сравними аспекти, където всяко едно от тези малки проучвания, може да допринесе за изясняване на отделни страни на спорния въпрос.

8.8. Практическо изследване за разбираемостта на оповестяванията в интегрираните отчети по отношение на трансферните цени и свързани с тях въпроси

***Ил. Христов**

Емпиричното изследване е извършено на база извадка от интегрирани отчети, които са представени заедно с годишните финансови отчети. Извадката е описана в преходната част на изследването и се ограничава до примерни ИО на стопански европейски предприятия за 2014 г.

Метрифицирането на четивността се извършва чрез индекса FOG. За неговото изчисляване е необходимо да се състави собствено ръчно информационна база с приложения към годишните отчети на изследваните предприятия.

За предприятия с интегрирана отчетност, публикуващи отчетите си на английски език, се използва подход на метрификация на четивността чрез онлайн приложение (<http://gunning-fog-index.com/>).

За целите на изследването при метрифициране на индекса е приложена следната методика: 1) Преобразувани са всички файлови формати на оповестяванията на ГФО. Собственоръчно са отделени конкретни данни от приложенията към ГФО, за да бъдат селектирани отделни моменти от тях, касаещи оповестените взаимоотношения със свързани лица. 2) Премахнати са от текстовата част всички бележки, поместени в горния и долен контур на страниците. 3) Изтрети са всички таблици, графики и картинки. 4) Премахната е номерацията на всички точки и части от документа. Отстранени са и празните позиции (интервали) в текстовете. 5) Част от оповестяванията са преобразувани в обикновени текстови файлове. След извършването на всички тези процедури е налице база от текстови документа, които подлежат на повторна ръчна проверка за евентуален пропуск на елементи, които могат да окажат влияние при изчисляване на индекса FOG.

Таблица 23

Индекс FOG на оповестявания на свързани лица и сделки с тях, както и на секторна информация на анализирани дружества с ИО и ФО от ЕС за 2014 г.

<i>Предприятие</i>	<i>Вид дейност</i>	<i>FOG оповестявания за свързани лица</i>	<i>FOG оповестява ния за секторна информаци я</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Achmea	финанси	14,83	15,55
Aegon	финанси	-	-
Aggreko	индустриално производство	-	-
Anglo American	основни материали	15,75	15,68
ARM	индустриално производство	-	-
Banca Fideuram	финанси	20,33	-
BP	петрол и газ	19,69	16,66
British American Tobacco	услуги	13,96	16,08

<i>Dellas</i>	индустриално производство	-	-
Direct Line Group	финанси	12,91	15,98
enBW	комунални услуги	-	-
Eni	петрол и газ	-	-
Ferrovial	услуги	13,93	16,00
FMO	финанси	-	-
Fresnillo	основни материали	14,80	18,67
G4S	индустриално производство	12,15	16,35
Generali	финанси	-	-
Hammerson	финанси	12,59	13,37
Iberdrola	комунални услуги	-	-
Intercontinental Hotel Group	потребителски услуги	15,40	16,49
<i>JSC Atomenergomash</i>	индустриално производство	-	-
<i>JSC NIAEP</i>	индустриално производство	15,23	-
<i>JSC TVEL</i>	комунални услуги	-	-
Marks & Spencer	потребителски стоки	10,13	18,68
Randstad Holdings	потребителски услуги	10,90	15,88
ROSATOM	комунални услуги	-	-
RSA	финанси	15,48	17,57
Sage	технологии	13,32	17,10
Schiphol	потребителски услуги	15,20	18,52
Scottish and Southern Energy	комунални услуги	16,13	14,86
The Crown Estate	недвижими имоти	12,62	17,74
TITAN	потребителски стоки	-	-
TUI Travel	потребителски услуги	12,91	16,55
Unilever	потребителски стоки	11,11	16,56
Общо:21			

Източник: собствено изследване

В горната таблица са представени обобщени статистически данни за индекса FOG на изследваните предприятия. В резултат на тази част от емпиричното проучване могат да бъдат направени **следните по-важни изводи**:

Забелязва се, че извадката от изследвани предприятия е **приблизително** **еднородна, според коефициентите на вариация**. Следователно, не съществуват съществени отклонения от стойностите на изследвания индекс FOG в използваната

извадка от предприятия. Коефициентите на асиметрия и ексцес показват, че разпределението на стойностите на извадката са близко до нормалното разпределение. Следователно, по-голямата част от стойностите на индекса FOG са около средното значение на показателя.

При изследваните предприятия с ФО, съпътстван или обединен с интегрирани отчети, се наблюдава висока стойност на индекса на четимост FOG. Като цяло изчислените резултати сочат приемливи за възприемане оповестявания по отношение на свързаните лица и сделките с тях, но малко по-усложнени като степен на разбираемост оповестявания за секторна информация. При отделни дружества оповестената изследвана информация е трудно разбираема- те са маркирани в представената таблица. Текстът е неравномерен като сложност и четивност за отделните части на оповестяванията при различните изследвани дружества. Това може да се види като се сравни индекса FOG за изчислените от нас два вида оповестявания: на свързани лица и на секторна информация. Една от причините за тези резултати е, че при изследваните предприятия се наблюдават дълги изречения, в които присъстват сложни думи, въздействието от които е значително затрудняване на разбираемостта на текста. Това довежда до по-сложни оповестявания, увеличава разходите за обработка на информацията от инвеститорите и намалява тяхното качество.

Таблица 24

Индекс FOG на оповестявания на свързани лица и сделки с тях, както и на секторна информация общо на анализирани дружества с ИО и ФО от ЕС за 2014 г.

<i>Оповестявания</i>	<i>Брой</i>	<i>Средно значение</i>	<i>Медиана</i>	<i>Станд. отклонение</i>	<i>Извод</i>
Оповестявания на свързани лица и сделки между тях	21	14,26	13,96	2,55	Текстът е разбираем, но всяко последващо усложняване би го направил труден за четене и разбиране.
Оповестявания на секторна информация	19	16,54	16,49	1,33	Текстът е труден за разбиране, в някои случаи- неразбираем.

Източник: собствено изследване

В оповестяванията във ФО на предприятията, при които има и интегрирани отчети, преобладават таблици, които са големи и усложнени. Последните предоставят визуално обобщена важна количествена информация, която по този начин е по-лесно възприета от инвеститорите. Според авторите причината за високите стойности на индекса FOG е, че показателят е предназначен да метрифицира текстовата разбираемост и не може да оцени четимостта на табличното представяне на информацията. Този начин на представяне на информацията може значително да затрудни анализирането на данните от външните лица, с което да бъде предпоставка за намаляне на качеството на оповестяванията в интегрираните отчети. Това е била и една от основните причини да не се анализира с описания инструментариум оповестяването на специфичната секторна информация в самите ИО. Там информацията е много раздвижена, осеяна с таблици, графики, диаграми и други визуални, а не словесни форми на предоставяне на информация. Това е насочено към привличане на вниманието и по-добра визуална яснота за потребителя на информация, но пречи на анализа чрез индекса FOG.

Според *Хипотеза2* ИО носи богата, но синтезирана информация по отношение на трансферните цени. Това е пряко свързано с изискването към ИО да представи ясно връзката между различни елементи на информацията, характеризиращи създаването на стойност от компанията (International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013). Но информацията е с усложнена четивност и разбираемост.

В резултат на горните изводи можем да обобщим, че нашата втора хипотеза е частично потвърдена от емпиричното изследване. ФО, съпътстващи ИО действително предоставят богата информация по въпроси, свързани с трансферните цени, множество обяснения и количествена информация. Представянето на тази информация е леко усложнено. Настоящото изследване не може да определи причините за нивото на оповестявания на информация във ФО, свързана с трансферни цени при предприятия представящи заедно ИО и ФО. То може да е резултат от съзнателно завоалиране на данни относно сделки със свързани лица, или да е в резултат на сложната структура и операции на компаниите. Това може да е тема на последващи изследвания. Информацията, представена по сектори в самите ИО, е анализирана логически. Тя действително е много богата, но анализирането ѝ е

затруднено: логически- поради изобилието от информация, и статистически- поради формата на представяне. Пряко информация за трансферни цени в ИО не се среща.

8.9. Изводи по отношение изследването на трансферните цени в контекста на интегрираното отчетане

***Анита Атанасова**

Интегрираната отчетност и трансферното ценообразуване сами по себе си са актуални теми в икономическия живот на предприятията, особено на големите компании с международна дейност, усложнена структура и комплексни операции. Интегрираната отчетност е новост за икономическите субекти по света. Интегрираните отчети удовлетворяват разширени нужди на потребителите от разбираема, отговорна, обобщена и обществено значима количествена и качествена информация от страна на стопанските субекти по теми, които са важни както за предприятието, така и за социалната и природна среда. Трансферното ценообразуване представлява интерес за широк кръг потребители на информация. Но досегашната световна практика и нормативна уредба не дават възможност на потребителите на информация да получат достъп до подобна информация. В този смисъл **интегрираната отчетност е източник на нови потенциални възможности относно повишена информираност за трансферните цени. По-широкото оповестяване на трансферните цени би могло да допринесе интегрираната отчетност да се доближи до поставената цел да покаже произхода на нарастване на стойността в открит диалог с широки обществени кръгове в името на стабилното развитие. Връзката между интегрирана отчетност и трансферни цени е логически обоснована, а не нормативно изискуема.** Нашето изследване е било насочено към това: да установим има ли положителен ефект от прилагането на интегрирана отчетност по отношение оповестяванията на трансферните цени и свързаните с тях въпроси.

В началния етап от изследването сме направили **характеристика на трансферните цени. Макар че те са широко използвани като термин и в теорията и в практиката, няма единство по отношение на смисъла вложен в това понятие. Тъй като нашето изследване е от счетоводно-финансова гледна точка, ние ползваме най-широкото възможно разбиране за трансферни цени като цени при сделки между свързани лица. Оттук въпросът се измества към дефиниране обсега на**

свързаните лица и сделките с тях, които следва задължително да се оповестяват и тези, които може доброволно да се оповестяват- например в интегрираните отчети.

Задължителните изисквания към третиране, отразяване, представяне, документиране, оповестяване на трансферните цени и свързаните с тях въпроси са изключително много. Регламентацията е на най-високо международно ниво, включително ООН и все повече се интернационализира и интензифицира. Водещ субект в това отношение в последните години е ОЕСД, подкрепяна все по-активно от G20, Европейския съюз и множество държави. България е в малката група на европейски държави, които изостават в приложението на последните световни регламенти в тази област. Въпреки това, има достатъчно приложими норми и по отношение на извършване, и по отношение на документиране, отчитане, представяне и оповестяване на трансферните цени, както създадени от Европейския съюз, така и в МСС, МОС и националното данъчно законодателство.

Преобладаващите изследвания в областта на трансферното ценообразуване в последните години са в няколко аспекта: нормативна регламентация; сравнителни изследвания; избягване на данъчно облагане; управленско счетоводен аспект на трансферните цени; трансферните цени като средство за преразпределение на световното богатство. Мнението на практикуващите специалисти е, че за компаниите става все по-важно да се *съобразяват с нормативните изисквания в областта на трансферното ценообразуване, като форма на управление на риска за компаниите*. Може да твърдим, че това е изместване на фокуса на внимание от данъчно избягване и управление на финансовия резултат чрез сделки между свързани лица, към намаляване на риска от данъчни санкции и съдебно преследване при приложение на трансферни цени. В този аспект, съществува потенциална възможност за увеличаване на информацията, която компаниите са склонни да оповестяват публично, дори извън задължителната- например в интегрирани отчети. Не са ни известни съществуващи емпирични изследвания, които да свързват интегрираните отчети с трансферното ценообразуване, извън настоящето.

Емпиричното изследване, което сме извършили обхваща примерни интегрирани отчети на Европейски компании за 2014г. **Изследването е условно разделено в две части: дескриптивно логическа и анализ на четивността на част от информацията във финансовите отчети (ФО), представени заедно с**

интегрираните отчети (ИО). Резултатите от нашето проучване са противоречиви.

Около една трета от отчетите, изготвени като примерни интегрирани отчети, не съдържат информация за сделки със свързани лица, някаква сходна насочваща информация в това направление или пряко информация за трансферни цени на компаниите. Това са ИО, които са самостоятелни и не са представени заедно с ФО. Всички предприятия имат свързани лица, поне в лицето на ключов управленски персонал, за който трябва да оповестят предоставено възнаграждение по различни видове. Това е направено във всички ИО, независимо от тяхната разновидност- както във ФО, така и пряко в ИО. Всички изследвани предприятия имат усложнена структура и наличие на множество свързани лица. Сложната структура е представена във всички ИО. Сделките със свързани лица са оповестени само там, където ИО е съпътстван от пълен ФО. Трансферните цени пряко към момента на изследване в нашата извадка не са били обект на внимание в нито една разновидност на публикуваните примерни ИО.

Оповестяванията съдържат подробна, обширна, детайлна информация за свързани лица и секторна информация, ако изобщо такава информация е предоставена, т.е в пълен ФО, който съпътства ИО. Голяма част от информацията е в табличен вид. **Предоставената информация във ФО, свързана по някакъв начин с трансферни цени, свързани лица и сделки между тях отговаря на задължително изискуемата по МСС в по-голямата си част.** Ние имахме очакването, че ИО съдържат допълнителна информация относно трансферните цени, или свързани с тях въпроси, доколкото това отговаря на целите на ИО и Концептуалната рамка на ИО за по-ясна логически свързана информация, насочена главно към доставчиците на капитал, указваща начина на създаване на стойност за компанията. **Но в този начален етап на развитие на ИО това не е било преценено като необходимо от изследваните предприятия.** Няма директно оповестена информация в ИО за трансферни цени, за сделки със зони с преференциален данъчен режим или друга информация за свързани лица и цени при сделки с тях.

Оповестената словесна информация във връзка със свързаните лица и секторната информация във ФО, съпътстващи ИО е била тествана чрез индекс за четивност и разбираемост FOG. Индексът е предназначен за анализ на словесна информация и прилагането му е значително затруднено от наличието на множество таблици в оповестяванията, свързани косвено с трансферни цени. Резултатите трябва да се

тълкуват с оглед горното ограничително условие. Получените стойности на индекс FOG сочат **усложнени оповестявания при оповестяванията на въпроси свързани със трансферните цени във ФО, съпътствани от ИО. Някои оповестявания на кръга от изследвани въпроси са трудни за възприемане, но те не са преобладаваща част.** От една страна, това сочи стремеж за пълнота и откритост, но от друга страна е препятствие за постигане на действителна информираност на доставчиците на капитал и обществото. **Оповестяванията при ФО, съпътстващи ИО по отношение на въпроси свързани с трансферните цени, са относително пълни по изискванията на приложимите счетоводни стандарти (МСС), но не дават допълнителна информация над задължителната и са с висока степен на трудност като четивност, яснота, разбираемост.** Оповестяванията на управленската структура, ключов управленски персонал и неговото възнаграждения в обособените ИО, информацията по бизнес сегменти в ИО също може да има косвена връзка с трансферните цени. Тя не е била подложена на статистическа обработка за разбираемост, поради още по разнообразното и сложно представяне от това във ФО.

Изследванията в областта на оповестяванията на трансферни цени и свързани с тях въпроси може да продължи в различни аспекти. Би могъл да се задълбочи анализът и да се търси отговор на въпроса дали съзнателно се усложняват оповестяванията в ИО и съпътстващите ги ФО. Възможно е да се изследват други аспекти на корелация на индекса на четивност с данни за свързани лица. Интересно е да се изследват зависимости за предприятия, при които над 50% от сделките са със свързани лица и да се съпоставят с други, при които този процент е несъществен. Разбира се, такова изследване е възможно при наличие на адекватна информация за сделки със свързани лица. Възможно е да се приложи индексът на четивност към други аспекти на оповестяванията и да се сравнят с тези по отношение на свързаните лица; да се приложат други инструменти за анализ на словесната част на оповестяванията. Актуалността на въпросите и възможностите за задълбочаване на изследването създава добри перспективи за неговото развитие.

От друга страна е възможно да се предложат някои промени в нормативните актове, които да подобрят оповестяване на информацията със свързани лица и сделките по трансферни цени. Има юрисдикции, при които са увеличени изискванията за оповестяване на информация, свързана с несигурност по

отношение на дължимите данъчни суми (Mckinley, 2013). Като такива най-често се преценяват данъците върху доходите в резултат на сделки със свързани лица по трансферни цени. След въвеждане на подобно изискване, размерът и качеството на оповестяванията по отношение на трансферните цени във финансовите отчети на съответната държава (САЩ) е нарастнал значително (Borkowski and Gaffney, 2012). Би могло да се обмисли предложение до ПРС за включване на въпроси, свързани с трансферните цени в Концептуалната рамка за ИО, като комплексни въпроси от голяма значимост за доставчиците на капитал и за обществото, свързани с всички водещи направления в ИО.

9. Интегрирани отчети на професионални счетоводни органи и организации: в подкрепа на концепцията за интегрирана отчетност

***Ст. Тодорова**

Подкрепяйки концепцията за интегрирани отчети, няколко от най-влиятелните счетоводни организации започнаха да изготвят интегрирани отчети през последните години. Именно те са обект на анализ в тази част на настоящото изследване **поради следните причини:**

1. Включените в извадката организации имат непосредствена обвързаност и съпричастност с проблемите на корпоративната, и в т.ч. и на интегрираната отчетност. Очакването е именно поради тази причина, техните, дори **първи интегрирани отчети**, да са добър пример, добра практика, която би могла да служи като ориентир за институциите и компаниите, имащи отношение към интегрираното отчитане.

2. Изследваните **организации са с нестопанска цел**, което би поставило на преден план **значимостта на нефинансовите показатели в интегрирания им отчет**. С оглед на голямото разнообразие от показатели и подходи в практиката при определяне на нефинансовите показатели, и затрудненията, което всичко това създава от глед. т. на сравнимостта и анализа, представянето на подобни отчети би било полезно за практиката.

3. Счетоводни организации като АССА и СИМА вече включват въпросите **по изготвянето на интегрирани отчети в професионалните си програми за обучение**. Тази подкрепа от страна на професионалните организации би спомогнала за промяна в подготовката и мисленето на професионалните счетоводители.

Целта на изследването на първите интегрирани отчети на групата счетоводни организации е да се установи постига ли се по-цялостно представяне на тяхната дейност чрез тези отчети, като информацията от тях (на база определени критерии, заложиени в Концептуалната рамка за интегрирана отчетност) се сравнява с предходните им публични отчети, които не са интегрирани. Изследваните организации са както следва:

1. АССА (Association of Chartered Certified Accountants) - Асоциация на дипломираните експерт счетоводители.

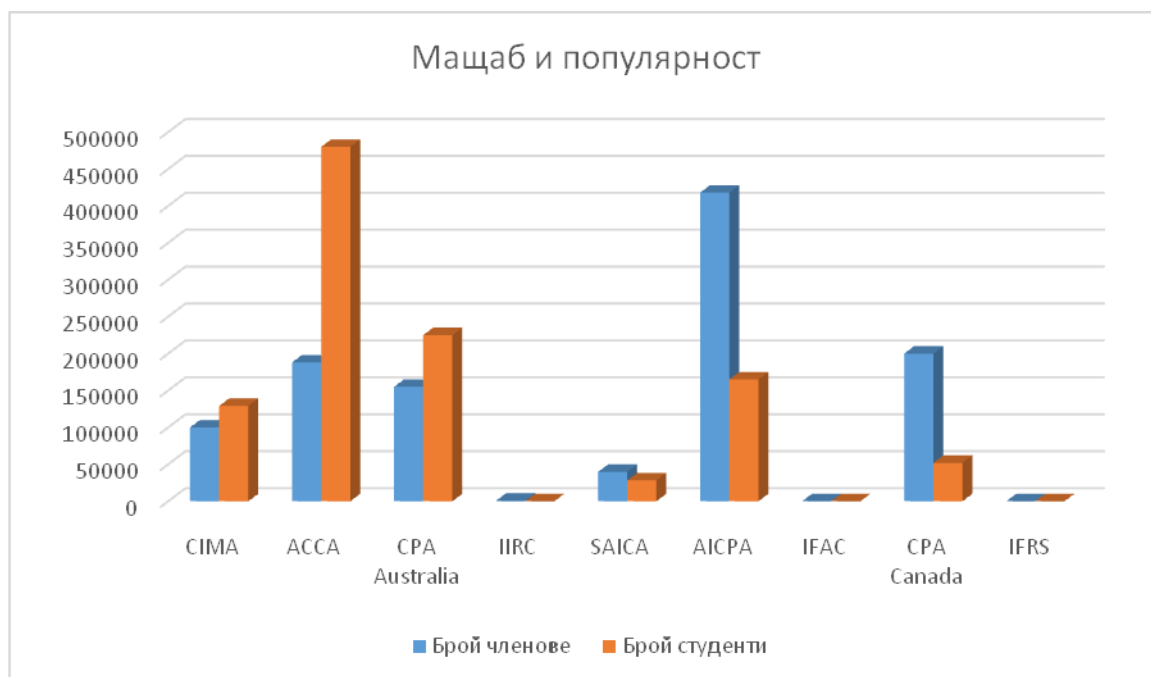
2. СИМА (Chartered Institute of Management Accountants) - Английския институт на управленските счетоводители.

3. CPA Australia (Certified Practising Accountants Australia) - Институт на дипломирани практикуващи счетоводители на Австралия.

4. IIRC (International Integrated Reporting Council) - Международен съвет по интегрирана отчетност.

5. SAICA (South African Institute of Chartered Accountants) - Южноафрикански институт на дипломираните експерт счетоводители.

По-долу във фигура 6 е представено мястото, мащабите на всяка една от тези организации сред водещите счетоводни организации по света:



Фигура 6. Мащаб и популярност

От горепосочената графика е видно, че изследваните пет счетоводни организации имат значим брой членове, а също и студенти (особено ACCA), за чиято подготовка и професионално поведение те се грижат. Това обуславя и техния авторитет и влияние сред професионалните среди, включително и по пътя на собствените им публични отчети. Всичко това предопределя особения изследователски интерес как тези институции подхождат към съвременната концепция за изготвяне на интегрирани отчети.

По-долу в таблицата са представени конкретни данни за всяка една от изследваните пет счетоводни организации.

Таблица 25

Мащаб и популярност на водещи счетоводни организации, изготвящи интегрирани отчети

Счетоводни организации	CIMA	ACCA	CPA Australia	IFAC	SAICA
Година на основаване	1919	1904	1886	2010	1894
Изготвяне на интегриран отчет за първи път	2011	Отчетния период завършващ на 31.03.2012 г.	2011	2010	2010
Брой членове	100 000	188 000 в 178 държави	155 000 в 118 държави	750*	39 797
Брой студенти	129 137	480 000 в 178 държави	225 000 в 89 държави	N/A	28 284
Брой служители	459	1249	590	24	189
Брой работодатели	237	7400	400	N/A	Не е оповестена информация
Брой партньори	1. AICPA 2. Pearson VUE - водещ световен доставчик на компютърно – базирани тестове 3. Обучителни центрове 4. The Hackett Group - водещ производител на интелектуалната собственост за сферата на глобалните бизнес услуги 5. Местни счетоводни организации	98 глобални счетоводни партньори 299 партньори, осигуряващи обучение с програмата на ACCA	CPA Australia поддържа близки отношения с редица водещи счетоводни организации в глобален аспект	1. ACCA 2. CIMA 3. IFAC 4. GRI* 5. IFRS Foundation 6. SASB* 7. WBCSD*	1. CA Австралия и Нова Зеландия * 2. Chartered Accountants Ireland 3. CPA* 4. Hong Kong ICPA* 5. ICAEW* 6. ICAS* 7. CA* 8. ICAN *
Офиси и центрове	70 офиса в 31 държави	100 офиса в 53 държави	22 офиса в 10 държави	1 офис в Лондон, Англия	684 офиса в Южна Африка и един офис в Лондон

В следващата таблица са представени основни данни и за четири големи счетоводни организации (както международни, така и национални), които имат водеща роля в световния процес на развитие на счетоводната и одиторската професия, но които към момента на изследването (2017 г.) **все още не са публикували интегрирани отчети.**

Таблица 26

Мащаб и популярност на водещи счетоводни организации, неизготвящи интегрирани отчети

Счетоводни организации	AICPA	IFAC	CPA Canada	IFRS Foundation
Година на основаване	1887	1977	1902	1973*
Брой членове	418 000 в 143 държави	175 в 130 държави	200 000	N/A
Брой студенти	165 000	N/A	52000	N/A
Брой служители	Не е оповестена информация	77	379	139
Брой работодатели	Не е оповестена информация	N/A	1832	N/A
Брой партньори	1. CIMA 2. NASBA* 3. Местни счетоводни организации	Счетоводни фирми, филиали, организации, съставители на международните счетоводни стандарти, надзорни органи и др.	1. PSIs - Институции, които предоставят следгимназиално обучение 2. Местни счетоводни организации	Не е оповестена информация
Офиси и центрове	Не е оповестена информация	Не е оповестена информация	Не е оповестена информация	1 офис в Лондон, Англия и 1 офис в Азия-Океания

* Комитетът по международни счетоводни стандарти (International Accounting Standards Committee) е основан през юни 1973 г. в Лондон. На 1-ви април 2001 година е заменен от Съвета (Борда) по международни счетоводни стандарти (International Accounting Standards Board). Основната цел на Фондацията за международни счетоводни стандарти (International Financial Reporting Standards Foundation) е

развитието и популяризирането на Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО), чрез Съвета по международни счетоводни стандарти (IASB), който е под нейно ръководство. Съветът по международни счетоводни стандарти не изготвя самостоятелен финансов отчет. Оповестяване относно дейността му извършва Фондацията за международни счетоводни стандарти в своя годишен финансов отчет. Ето защо в настоящото емпирично изследване се използва отчетът на Фондацията за международни счетоводни стандарти.

Използваните съкращения в горните две таблици са както следва:

- * GRI - Global reporting initiative
- * SASB - Sustainability Accounting Standards Board
- * WBCSD - World Business Council for Sustainable Development
- * CA - Chartered Accountants
- * CPA - Chartered Professional Accountants
- * Hong Kong Institute of Certified Public Accountants
- * ICAEW - Institute of Chartered Accountants in England and Wales
- * ICAS - The Institute of Chartered Accountants of Scotland
- * CA - Institute of Chartered Accountants of Zimbabwe
- * ICAN - Institute of Chartered Accountants of Namibia
- * NASBA - National Association of State Boards of Accountancy

Таблица 27

Професионални организации, които изготвят интегрирани отчети

№	Абревиатура	Наименование на английски	Наименование на български
1	CIMA	Chartered Institute of Management Accountants	Английския институт на управленските счетоводители
2	ACCA	Association of Chartered Certified Accountants	Асоциация на дипломираните експерт счетоводители
3	SAICA	South African Institute of Chartered Accountants	Южноарфкански институт на дипломираните експерт счетоводители
4	CPA Australia	Certified Practising Accountants Australia	Дипломирани практикуващи счетоводители на Австралия
5	IIRC	International Integrated Reporting Council	Международен съвет по интегрирана отчетност

Таблица 28

Професионални организации, които не изготвят интегрирани отчети

№	Абревиатура	Наименование на английски	Наименование на български
1	AICPA	American Institute of Certified Public Accountants	Американския институт на експерт-счетоводителите
2	IFAC	International Federation of Accountants	Международна федерация на счетоводителите
3	CPA Canada	Chartered Professional Accountants Canada	Канадски борд за счетоводни стандарти
4	IFRS Foundation	International Financial Reporting Standards Foundation	Фондация за международни счетоводни стандарти

Дефинираните критерии за преценка относно спазването на основните принципи на Концептуалната рамка за интегрирано отчитане са както следва: За да се прецени, че конкретен принцип на концептуалната рамка за интегрирано отчитане е спазен, в отчетите следва да бъдат оповестени следните обстоятелства:

✓ **Стратегически фокус и ориентация в перспектива:**

1. Информация относно стратегията за развитието на организацията в перспектива;

2. Начинът, по който избраната стратегия води до създаване на стойност;

3. Факторите които е възможно да окажат въздействие върху изпълнението на стратегията;

4. Употребата на различните форми на капитал и тяхната трансформация в резултат от оперативната дейност.

✓ **Свързаност на информацията:**

1. Взаимодействието между бизнес моделът и стратегията на организацията с промените във външната среда;

2. Взаимовръзките между отделните видове капитал и трансформацията им от един вид в друг, както и по какъв начин промените в наличността, качеството и достъпността на отделните видове капитал оказва влияние върху способността на организацията да създава стойност

3. Оповестяване на основни индикатори/измерители на постигнатите резултати от дейността. Наличието на тези индикатори спомага за откриване на връзка между качествената и количествената информация;

4. Отделните елементи на интегрирания отчет са обвързани чрез ефективни и ясни навигационни бележки и препратки.

✓ **Връзка с инвеститорите:**

1. Инвеститорите следва да предоставят полезна информация и мнение относно онези въпроси и аспекти от дейността, които са най-важни за тях. Тази информация следва да бъде оповестена

2. Следва да бъде оповестено по какъв начин организацията възприема и отчита потребностите и интересите на инвеститорите и какви действия предприема за тяхното удовлетворяване.

✓ **Същественост/ Значимост:**

1. Конкретна оповестена информация се счита за съществена/значима ако в отчета е ясно посочено, че тя оказва влияние върху процесът на създаване на стойност.

✓ **Краткост:**

1. Всяка оповестена информация, за която не е посочено ясно по какъв начин оказва влияние върху процесът на създаване на стойност се възприема като излишна.

✓ **Надеждност и пълнота**

1. Информацията в отчета се счита за надеждна ако е оповестено, че в организацията се прилагат механизми за осъществяване на силен вътрешен контрол; вътрешен одит или други подобни функции както и при наличие на уверение в надеждността на информацията от независим външен одитор;

2. Да е оповестено уверение от страна на ръководството, че важните въпроси и решения, свързани с изготвянето на интегрирания отчет са техен ангажимент, както и че е осъществен контрол върху служителите, активно участващи в процеса по изготвяне на интегрирания отчет;

3. Информацията в даден отчет се определя като пълна или непълна в зависимост от количеството оповестена информация и нейната специфичност и прецизност.

✓ **Последователност и сравнимост:**

1. Отчетът се възприема за последователен, когато счетоводната политика остава непроменена през отделните отчетни периоди. Това включва използване на едни и

същи ключови индикатори за измерване представянето на организацията през отделните отчетни периоди;

2. Отчетът се счита за сравним, когато са оповестени всички съставни елементи на концептуалната рамка за интегрирано отчитане;

3. Отчетът се счита за сравним, когато информацията е представена чрез използване на съотношения и коефициенти.

По-долу в таблици 29, 30 и 31 са систематизирани основните различия между неинтегрирания и интегрирания отчет на изследваните счетоводни организации. Посочените критерии в таблиците се базират на установените различия в съдържанието на сравняваните отчети.

Таблица 29

Основни различия между годишните отчети на СИМА (неинтегриран и интегриран)

Критерии	Неинтегриран СИМА 2010*	Интегриран СИМА 2015
Обем	64 страници	100 страници
Фокус	Поставя се акцент върху развитието на СИМА през изминалата финансова година	Поставя се особен акцент върху стратегическото развитие в дългосрочен аспект
Създаване на стойност	Способността за създаване/добавяне на стойност е разгледана лаконично. Методите за създаване на стойност са изяснени по-скоро на теория, без да се навлиза в конкретика, свързана с дейността на СИМА.	Отделя се особено внимание върху начините и методите за създаване/добавяне на стойност.
Стратегия за развитие	Лаконично е представено виждането на управителният орган за бъдещото развитие на СИМА	Подробно е разработен и обяснен стратегически план за развитие на организацията в следващите 10 години като се поставят 4 стратегически цели - растеж, въздействие, репутация, превъзходство.
Бизнес модел	Липсва информация за относно разработен бизнес модел	Представена е подробна, схематична информация относно преследвания от организацията бизнес модел и по какъв начин чрез него се създава стойност
Нефинансова информация	Липсва информация от този тип	Измерено е равнището на удовлетвореност на работодателите и на членовете на организацията, както и процентът на задържане на служителите.
Анализ на средата	Липсва информация от този тип	Посочват се основните фактори на външната среда, които влияят на дейността на организацията

Анализ на рисковете	Липсва информация относно извършен анализ на рисковете	Оповестен е извършен анализ на рисковете и начините те да се превърнат във възможности
Роля на ръководството	Представен е отчет за корпоративното управление	Подробно са оповестени функциите на всеки управителен орган и спецификите на управленската структура. Представен е отчет за корпоративното управление

Забележка* СИМА изготвя първия си интегриран отчет за отчетната 2011 г.

Таблица 30

Основни различия между годишните отчети на АССА (неинтегриран и интегриран)

Критерии	Неинтегриран АССА 2010/2011*	Интегриран АССА 2015/2016
Обем	81 страници	116 страници
Фокус	Цялостният фокус на отчета е насочен към развитието на АССА през изминалата финансова година	Изложението е ориентирано в посока стратегическото развитие на АССА в краткосрочен и дългосрочен аспект
Създаване на стойност	Не се посочва как АССА създава стойност. Акцент се поставя върху това възпитаниците на АССА да умеят да създават стойност в компаниите, в които работят	Подробно и цялостно е представена способността на АССА да създава стойност както за организацията и нейните инвеститори така и за обществото
Стратегия за развитие	Кратко се оповестява основната стратегия за развитие на организацията, като само се споменава наличието на 5 годишен финансов план, без да бъде оповестено неговото съдържание	Поставя се особен акцент върху стратегията за развитие на организацията в краткосрочен и дългосрочен план
Бизнес модел	Посочена е обща, повърхностна информация относно бизнес модела на организацията	Представена е подробна, схематична информация относно преследвания от организацията бизнес модел и по какъв начин чрез него се създава стойност
Нефинансова информация	Кратко са оповестени постигнатите финансови резултати от дейността за съответния отчетен период	Особено подробно е оповестено представянето на организацията през изминалата година и предходните пет финансови периоди от гледна точка на изпълнение на поставените стратегически цели
Анализ на средата	Липсва информация относно извършен анализ на средата	Извършен е анализ на външната среда и факторите, които влияят върху дейността и развитието на АССА в краткосрочен и дългосрочен план

Анализ на рисковете	Липсва информация относно извършен анализ на рисковете	Оповестен е анализ на съществуващите стратегически рискове. Посочени са 14 вида риск и е представен план за намаляване на риска
Роля на ръководството	Кратко е оповестено, че основната функция на ръководството е да се увери, че се работи към изпълнение на набелязаната стратегия. Представен е отчет за корпоративното управление	Посочена е ролята на ръководството за определяне стратегическата посока на развитие на АССА и контрол/надзор върху изпълнението на набелязаната стратегия. Оповестени са функциите на всеки управителен орган и е изяснена управленската структура на организацията. Представен е отчет за корпоративното управление

* Първият интегриран отчет на АССА е за отчетния период завършващ на 31.03.2012 г.

Таблица 31

Основни различия между годишните отчети на CPA Australia (неинтегриран и интегриран)

Критерии	Неинтегриран CPA Australia 2010*	Интегриран CPA Australia 2015
Обем	112 страници	111 страници
Фокус	Цялостният фокус на отчета е насочен към развитието на CPA Australia през изминалата финансова година	Изложението е ориентирано в посока стратегическото развитие на CPA Australia в краткосрочен и дългосрочен аспект
Създаване на стойност	Липсва информация относно начините за създаване на стойност от организацията	Кратко е описан процесът и начините за създаване на стойност от организацията
Стратегия за развитие	Твърде лаконично е представена информация относно развитието на организацията в краткосрочен аспект. Не е оповестена стратегия за развитие в дългосрочен или средносрочен план	Оповестена е стратегията за развитие на компанията в краткосрочен и средносрочен план (5 години)
Бизнес модел	Липсва информация за относно разработен бизнес модел	Представена е схематична информация относно преследвания от организацията бизнес модел
Нефинансова информация	Липсва информация от този тип	Оповестени са редица ключови нефинансови показатели, чрез които е възможно да се измери представянето и постиженията на организацията през отчетния период. Представена е информация относно степента на изпълнение на поставените стратегически цели
Анализ на средата	Липсва информация относно извършен анализ на средата	Липсва информация относно извършен анализ на средата

Анализ на рисковете	Липсва информация относно извършен анализ на рисковете	Оповестени са резултатите от извършен задълбочен анализ на съществуващите рискове и възможностите за превръщането им във възможности за подобряване развитието и представянето на организацията в бъдеще.
Роля на ръководството	Подробно са оповестени функциите на всеки управителен орган и спецификите на управленската структура. Представен е отчет за корпоративното управление	Подробно са оповестени функциите на всеки управителен орган и спецификите на управленската структура. Представен е отчет за корпоративното управление

*Първият интегриран отчет на CPA Australia е изготвен за отчетната 2013 г.

При изготвянето на годишните финансови отчети за 2011 и 2012 г. е използвана концептуалната рамка за Интегриран отчет на Международния съвет по интегрирана отчетност. Целта е подготовка за преминаване към интегрирано отчитане. За постигане на по-добра съпоставимост при изследване на различията между интегриран и неинтегриран отчет на CPA Australia следва да се използва годишният финансов отчет на CPA Australia за 2010 г.

В настоящото изследване не се извършва анализ и сравнение между интегрирания и неинтегрирания отчет на Южноафриканския институт на дипломираните експерт счетоводители (SAICA) и Международния съвет по интегрирана отчетност (IIRC), *поради невъзможност да бъдат открити техни неинтегрирани годишни отчети.*

В следващата таблица 32 са представени резултатите от изследването на различията в съдържанието и структурата на годишните отчети за 2015 г. между изследваните петпрофесионални организации и други четири водещи счетоводни органи, които към момента на изследването (2017 г.) все още не са публикували интегрирани отчети. За да се прецени кои отчети дават по-цялостна картина за дейността на организациите са дефинирани няколко основни критерия, произтичащи от Концептуалната рамка за интегрирана отчетност и се използват качествените характеристики на общоприетите финансови отчети – разбираемост, уместност, надеждност, сравнимост.

Таблица 32

Основни различия между интегрираните и неинтегрираните годишни отчети в рамките на изследваните професионални организации

Критерии	Неинтегрирани отчети	Интегрирани отчети
	AICPA, IFAC, CPA Canada, IFRS Foundation	CIMA, ACCA, CPA Australia, IIRC, SAICA
Обща информация за дейността и управлението на организацията	Оповестена е обща информация за дейността и управлението на организацията	Оповестена е обща информация за дейността и управлението на организацията
Анализ на средата	Липсва	Оповестен е анализ на средата
Управление	Представена е информация относно функциите на ръководството и управленската структура	Представена е информация относно функциите на ръководството и управленската структура
Бизнес модел	Липсва	Оповестен е бизнес модел на организацията
Анализ на рисковете и възможностите	Липсва	Оповестен е анализ на рисковете и възможностите
Стратегия и разпределение на ресурсите	Оповестена е обща информация относно плановете за развитие на организацията в перспектива	Оповестена е информация относно стратегията за развитие на организацията в дългосрочен и краткосрочен аспект
Постигнати резултати от дейността	Постигнатите резултати от дейността се измерват основно чрез финансови индикатори	Използват се финансови и нефинансови показатели, за да се измерят постигнатите резултати от дейността
Стратегически фокус и ориентация в перспектива	Стратегически фокус и ориентация на изложението към изминалата финансова година	Стратегически фокус и ориентация на изложението в перспектива

Таблица 32 Продължение

Основни различия между интегрираните и неинтегрираните годишни отчети в рамките на изследваните професионални организации

Критерии	Неинтегрирани отчети	Интегрирани отчети
	AICPA, IFAC, CPA Canada, IFRS Foundation	CIMA, ACCA, CPA Australia, IIRC, SAICA
Разбираемост	Оповестената информация в изследваните неинтегрирани отчети следва да се определи като разбираема	Оповестената информация в изследваните интегрирани отчети следва да се определи като разбираема

Релевантност/уместност/полезност	Оповестената информация в изследваните неинтегрирани отчети се възприема за уместна, тъй като позволява на потребителите да вземат информирани решения	Информацията от интегрираните отчети се възприема като полезна за потребителя, тъй като предоставя цялостна картина относно дейността на организацията, факторите на средата, рисковете, стратегията за развитие и способността на организацията да създава стойност (т.е. да бъде рентабилна)
Надежност	Оповестената информация в изследваните неинтегрирани отчети следва да се определи като надеждна, тъй като няма признаци за допуснати грешки или пристрастност	Оповестената информация в изследваните неинтегрирани отчети следва да се определи като надеждна, тъй като няма признаци за допуснати грешки или пристрастност
Сравнимост	Наблюдава се слаба съпоставимост на информацията между изследваните неинтегрирани отчети	При изследваните интегрирани отчети се наблюдава по-добра сравнимост на информацията, тъй като изготвянето им е съобразено с концептуалната рамка за интегрирана отчетност, която дефинира основни съставни елементи на интегрираните отчети

Съгласно изведените по-горе данни се наблюдават редица различия в начина на съставяне, структурата и изложението на оповестяванията в анализирани интегрирани и неинтегрирани годишни отчети. Основно те се свързват с:

- ✓ наличието или липсата на изготвен и представен анализ на средата и рисковете;
- ✓ оповестяването на нефинансова информация;
- ✓ разработване и оповестяване на бизнес модел.

Фокусът на интегрираните отчети е насочен основно към развитието на организацията в бъдеще, докато изложението на общоприетите финансови отчети е концентрирано предимно върху представянето на организацията през изминалия отчетен период. В текстовете на интегрираните отчети особен акцент се поставя върху начините и методите за създаване/добавяне на стойност. Наличието на изброените различия между двата вида отчети е напълно резонно, тъй като изготвянето на интегрираните отчети е съобразено с концептуалната рамка за интегрирана отчетност, която дефинира основни съставни елементи на интегрираните отчети. В резултат на това, конкретните съставни елементи, дефинирани в концептуалната рамка за

интегрирана отчетност, присъстват в оповестяванията на интегрираните отчети и липсват в текстовете на финансовите отчети.

В таблиците по-долу е представена информация, с извадка от отчетите, относно качеството на оповестяване в интегрираните отчети на изследваните пет професионални организации. Направен е опит за сравнение и оценка на качеството на изготвяне на интегрираните отчети. С цел установяване на най-добре изготвен отчет са дефинирани критерии, произтичащи от концептуалната рамка за интегрирана отчетност основните съставни елементи, основните принципи и шестте вида капитал.

Таблица 33

Най-добре изготвен интегриран отчет в съответствие с основните *съставни елементи* на концептуалната рамка за интегрирана отчетност

Критерии	CIMA	ACCA	Australia CPA	IFRC	SAICA
Обща информация за дейността и анализ на средата	Липсва оповестена обща информация за дейността. Особено кратко са описани някои фактори на средата като: скоростно развиващи се технологии, достъп до безпрецедентни обеми от данни и неочаквани геополитически сътресения	Липсва оповестена обща информация за дейността. Подробно е представен анализ на средата отчитащ влиянието на: вероятността за създаване на по-стриктни закони и регулации, изисквания за повече прозрачност в отчетите; развитието на технологиите; необходимост от разширяване знанията и уменията на счетоводителите.	Липсва	Представена е обща информация за дейността и същността на организацията. Посочени са основните фактори на средата - взаимосвързана глобалната икономика; технологичните промени: бизнес с грижа за околната среда; повишено участие на акционерите в управлението; хармонизиране на корпоративното отчитане	Отчетът започва с особено подробен преглед на дейността, който представя организационната структура и управление и включва информация за членовете и партньорствата на организацията. Посочени са основните фактори на средата, които влияят на дейността - икономически, социални, правни и регулаторни, фактори свързани с околната среда, технологични

<p>Управление</p>	<p>Съветът на СИМА осъществява надзор над промените в непредвидимите пазарни условия. Старшият мениджърски екип въвежда подобрения в работата на служителите чрез взимане на стратегически решения и ефективни управленски дейности. Не е посочено по какъв начин управленската структура спомага за създаването на стойност</p>	<p>Съветът работи в тясно сътрудничество с главните ръководители на АССА за да се изработи стратегията на АССА. Изпълнението на набелязаната стратегия е отговорност на ръководството, като Съветът следи и контролира осъществяването на процеса. Не е посочено по какъв начин управленската структура спомага за създаването на стойност</p>	<p>Борда на директорите отговаря за цялостното ръководство и вземането на стратегически решения. Изпълнителният директор е отговорен за оповестяването на информацията относно цялостното представяне на организацията и определени икономически показатели. Не е посочено по какъв начин управленската структура спомага за създаването на стойност</p>	<p>Съветът на ИРС работи за утвърждаване на международната концептуална рамка за интегрирано отчитане. Главна роля на управленската структура е да работят към изясняване на целта, приложимостта и очакванията към концептуалната рамка на интегрираното отчитане. Посочено е по какъв начин управленската структура спомага за създаването на стойност</p>	<p>Разделът относно функциите и структурата на управлението е разработен и представен отлично. Таблично в отчета е посочено каква е ролята на всеки управленски орган за постигане на набелязаните стратегически цели и създаване на стойност.</p>
--------------------------	--	--	--	--	--

Таблица 33 Продължение

Най-добре изготвен интегриран отчет в съответствие с основните *съставни елементи* на концептуалната рамка за интегрирана отчетност

Критерии	СИМА	АССА	Australia CPA	ИРС	SAICA
----------	------	------	---------------	-----	-------

<p>Бизнес модел</p>	<p>Представен чрез дриаграма със следните няколко елемента: репутация и изследвания; приемане на нови студенти; затвърждаване връзката с настоящите студенти; поддържане на съществуващите членове; вдъхване на гордост и респект към професията на управленските счетоводители. Посочено е как се измерва успешното създаване на стойност за всеки от избриените елементи</p>	<p>Представен е схематично като са посочени основните категории капитал вложени в производството, основните дейности, водещи до генериране на приходи и печалби. Посочено е че създадената стойност представлява - Създаване на професионални счетоводители, от каквито се нуждае светът; Създаване на ефективни и ефикасни организации, които да защитават интересите на обществото</p>	<p>Представен е чрез диаграма като е илюстриран процесът на създаване на стойност чрез влагане в дейността на различни видове капитал и по какъв начин основните дейности водят до генериране на приходи и печалби респ. до стойност за организацията и обществото</p>	<p>Представен е схематично като са посочени основните категории капитал вложени в производството, основните дейности, водещи до генериране на приходи и печалби, външните и вътрешни фактори, оказващи влияние върху дейността. Ясно е описана и разграничена създадената стойност за организацията и за обществото</p>	<p>Бизнес моделът е описан много цветно и абстрактно чрез използване на схеми, картинки и символи. Посочени са основните категории капитал вложени в производството, основните дейности, водещи до генериране на приходи и печалби. Постигнатите резултати от дейността са сравнени с набелязаните първоначално стратегически цели</p>
----------------------------	--	--	--	---	--

<p>Анализ на рисковете и възможностите</p>	<p>Анализът на рисковете и възможностите е представен таблично като са разгледани 6 основни риска, тяхното влияние върху дейността, начините за намаляването им и превръщането им във възможности и влиянието им върху постигането на стратегическите цели</p>	<p>Анализът на рисковете и възможностите е представен таблично като са разгледани 14 основни риска, тяхната степен на опасност, начините за намаляването им и влиянието им върху постигането на стратегическите цели</p>	<p>Анализът на рисковете и възможностите е представен таблично като са разгледани 7 основни риска, действията на организацията по отношение на тези рискове, влиянието им върху постигането на стратегическите цели и процеса на създаване на стойност</p>	<p>Анализът на рисковете и възможностите е представен таблично като са описани 10 основни риска. Посочена е връзката между всеки риск и значимите за организацията въпроси. Описана е реакцията на организацията по отношение на тези рискове, влиянието им върху постигането на стратегическите цели и времевия период, в който е възможно да възникнат</p>	<p>Анализът на рисковете и възможностите е представен цветно, схематично и чрез символи. Описани са 36 основни риска, разграничени в отделни категории в зависимост от това - изпълнението на коя стратегическа цел заплашват. Посочени са необходимите действия за намаляването им и максимизирането на възможностите</p>
---	--	--	--	--	--

Таблица 33 Продължение

Най-добре изготвен интегриран отчет в съответствие с основните *съставни елементи* на концептуалната рамка за интегрирана отчетност

Критерии	CIMA	ACCA	Australia CPA	IIRC	SAICA
Стратегия и разпределение на ресурсите	<p>CIMA класифицират стратегическите си цели в няколко категории: Растеж - грижа за общността на управленските счетоводители; Въздействие-обединяване на силите за създаване на нова Асоциация; Репутация-прилагане на първия комплект стандартизирани глобални принципи като лидери в сферата на управленското счетоводство;</p>	<p>Основни стратегически цели на ACCA са: да се вдъхновят хора от целия свят да изберат ACCA; да се разширят контактите на ACCA; да се демонстрира ползата от поддържане на трайни отношения с ACCA. За постигането им следва: да се използва дигитална база за обучение, решенията да се взимат в полза на клиентите; високо ефективни служители; отлични постижения във всички аспекти на дейността</p>	<p>Основните стратегически цели на CPA Australia са: предоставяне на най-висок клас услуги и лично отношение към членовете на CPA Australia; предоставяне на програма за обучение от най-високо качество; осигуряване на достъп до знания за членовете и обществото като цяло; затвърждаване на търговската марка и повишаване популярността на CPA Australia; осигуряване на устойчив растеж на броя на членовете</p>	<p>IIRC представя стратегически план за развитие във формата на диаграма, като периодът на планиране се състои от 4 фази - обхващащи периода Юли 2010 г. - Декември 2017 г. През този период IIRC следва да изследва приложимостта на концептуалната рамка за ИО, да се увери, че е налице познаване на рамката на глобално равнище. В рамките на този стратегически план текуща цел на IIRC е да промотира ранното възприемане и прилагане на конц. рамка за ИО.</p>	<p>SAICA дефинират 5 основни стратегически цели, които са представени цветно чрез диаграма. Имерено е относителното тегло от гледна точка на значимост за всяка стратегическа цел. Те са следните: удовлетворени членове и инвеститори; намаляване на бедността и неравенството чрез различни инициативи; дългосрочна финансова устойчивост; подсилване ефективността на вътрешните оперативни процеси; високи постижения и иновации</p>

<p>Постигнати резултати от дейността</p>	<p>СИМА оповестява до каква степен са постигнати стратегическите цели като сравнява планираните резултати с действително постигнатите. Представена е финансова информация от типа на брой нови членове и студенти. За измерване на нефинансовите данни използва показатели като степен на удовлетвореност на работодателите и членовете и процент на доброволно задържане на служителите</p>	<p>Постигнатите резултати от дейността са представени като за всяка стратегическа цел е описано какви действия е необходимо да се възприемат за постигането ѝ, какъв измерител на постигнатите резултати следва да се използва, обосновка за използваният измерител както и сравнение на постигнатите резултати през изминалата година с предходните пет отчетни периода</p>	<p>Постигнатите резултати от дейността са представени в зависимост от това до каква степен са постигнати стратегическите цели. Таблично са представени ключови индикатори чрез които следва да се измери постигането на всяка стратегическа цел. Прави се сравнение на постигнатите резултати през изминалата година с предходните три отчетни периода</p>	<p>ИРС дефинира 6 основни стратегически цели. За всяка конкретна цел схематично и подробно е оповестено какви действия за извършени през изминалата година за изпълнението ѝ и какви индикатори са използвани за измерване степента на постигане на целите. Посочено е представянето на организацията през изминалата година и желаните резултати през следващата отчетна година</p>	<p>SAICA оповестява до каква степен са постигнати набелязаните стратегически цели чрез редица таблици и символи. Подробно са описани ключовите индикатори за измерване постигането на целите. Прави се сравнение между действително постигнатите резултати и планираните</p>
<p>Анализ на развитието на организацията в перспектива</p>	<p>Липсва</p>	<p>Липсва</p>	<p>Липсва</p>	<p>В отчетът се описват основните предизвикателства и несигурности, които могат да повлияят върху степента на постигане на набелязаните стратегически цели</p>	<p>Таблично, цветни и със символи е посочено при какви външни и вътрешни условия оперира организацията и влиянието им върху успешното постигане на набелязаните цели</p>

Таблица 34

Най-добре изготвен интегриран отчет в съответствие с основните *принципи* на концептуалната рамка за интегрирана отчетност

Критерии	CIMA	ACCA	Australia CPA	IFRS	SAICA
Стратегически фокус и ориентация в перспектива	Изложението е ориентирано в посока стратегическото развитие на организацията в перспектива	Изложението е ориентирано в посока стратегическото развитие на организацията в перспектива	Изложението на отчета условно е разделено на две части. Първата част се характеризира със стратегически фокус в бъдещето, във втората е поставен акцент върху представянето на организацията през изминалия отчетен период	Изложението е ориентирано в посока стратегическото развитие на организацията в перспектива	Изложението е ориентирано в посока стратегическото развитие на организацията в перспектива
Свързаност на информацията	Отчетът ясно обвързва и обединява важните за организацията въпроси, като факторите средата, рисковете, стратегическите цели, процесът по създаване на	Отчетът ясно обвързва и обединява важните за организацията въпроси, като факторите средата, рисковете, стратегическите цели, процесът по създаване на стойност и дейността на	Липсва цялостна обвързаност на информацията	Отчетът ясно обвързва и обединява важните за организацията въпроси, като факторите средата, рисковете, стратегическите цели, процесът по създаване на стойност и дейността на	Отчетът се отличава с високо ниво на свързаност между отделните съставни елементи на изложението

	стойност и дейността на ръководството	ръководството		ръководството	
Връзка с инвеститорите	Липсва информация относно връзката между стратегическите цели на организацията и приоритетите на нейните инвеститори	Липсва информация относно връзката между стратегическите цели на организацията и приоритетите на нейните инвеститори	Представена е информация относно връзката между стратегическите цели на организацията и приоритетите на нейните инвеститори	Представена е информация относно връзката между стратегическите цели на организацията и приоритетите на нейните инвеститори	Особено задълбочено е представена информацията относно връзката между стратегическите цели на организацията и приоритетите на нейните инвеститори
Същественост/ Значимост	В отчета се представя информация относно онези аспекти от дейността на организацията, които оказват влияние върху просеца по създаване на стойност	В отчета се представя информация относно онези аспекти от дейността на организацията, които оказват влияние върху просеца по създаване на стойност	В отчета се представя информация относно онези аспекти от дейността на организацията, които оказват влияние върху просеца по създаване на стойност	В отчета се представя информация относно онези аспекти от дейността на организацията, които оказват влияние върху просеца по създаване на стойност	В отчета се представя информация относно онези аспекти от дейността на организацията, които оказват влияние върху просеца по създаване на стойност
Краткост	Отчетът предоставя достатъчно информация, за да бъдат ясни стратегическите	Отчетът предоставя достатъчно информация, за да бъдат ясни стратегическите цели,	Оповестяването относно управленската структура е твърде подробно. Възможно	Отчетът предоставя достатъчно информация, за да бъдат ясни стратегическите цели,	Отчетът предоставя достатъчно информация, за да бъдат ясни стратегическите цели,

	цели, управлението и приоритетите на организацията, без да бъде претоварен с излишна информация	управлението и приоритетите на организацията, без да бъде претоварен с излишна информация	е част от тази информация да се пренесе на уебсайта на организацията, да не се предоставя в отчета	управлението и приоритетите на организацията, без да бъде претоварен с излишна информация	управлението и приоритетите на организацията, без да бъде претоварен с излишна информация
Надеждност и пълнота	Отговаря на изискването за надеждност и пълнота	Отговаря на изискването за надеждност и пълнота	Липсва анализ на външната среда, откъдето изискването за пълнота на отчета не е изпълнен	Отговаря на изискването за надеждност и пълнота	Отчетът е изключително подробен и отговаря на изискванията за надеждност
Последователност и сравнимост	Отговаря на изискването за последователност и сравнимост	Отговаря на изискването за последователност и сравнимост	Отговаря на изискването за последователност и сравнимост	Отговаря на изискването за последователност и сравнимост	Отговаря на изискването за последователност и сравнимост

Таблица 35

Най-добре изготвен интегриран отчет в съответствие с *шестте вида капитал*, описани в концептуалната рамка за интегрирана отчетност

Критерии	SIMA	ACCA	Australia CPA	IIRC	SAICA
Финансов капитал	Не е оповестено по какъв начин влягането на финансов капитал в оперативната дейност води до създаване на стойност	Вложеният финансов капитал следва да превърне ACCA в "по-силна глобална професионална организация". Схематично са представени ключовите дейности и постигнатите резултати от влягането на финансов капитал. Твърде общо е оповестено по какъв начин влягането на финансов капитал води до създаване на стойност	Оповестяване относно вложения финансов капитал се открива единствено при описанието на бизнес модела на организацията. Не се посочва конкретна връзка между вложеният финансов капитал и получени ползи и създадена стойност в резултат на използването му	Вложеният финансов капитал води до укрепване на дългосрочната жизнениеспособност и спомага за изпълнението на мисията на IIRC. Посочена е пряка връзка между вложеният финансов капитал и създаването на стойност за организацията и за обществото в резултат от използването му. Ясно и информативно е оповестена трансформирането на финансов капитал в друг вид капитал (напр. интелектуален)	Посочена е пряка връзка между постигането на набелязаните стратегически цели и вложеният финансов капитал. Влягането в дейността на получените парични средства от членски такси и финансиране води до увеличаване броя на членовете, повишаване способността за растеж и генериране на печалби.

<p>Производствен капитал</p>	<p>Не е оповестено по какъв начин влагането на производствен капитал в оперативната дейност води до създаване на стойност</p>	<p>Описват материалната си база като възможност за развитие на членовете им по света. Не се конкретизира процесът на създаване на стойност от влагането на производствен капитал</p>	<p>Използването на мрежа от 22 офиса и информационна и дигитална инфраструктура е схематично оповестено при описанието на бизнес модела. Не се посочва връзка между използвания производствен капитал и създаването на стойност</p>	<p>Не е оповестена информацията относно използването на производствен капитал</p>	<p>Установена е пряка връзка между използвания производствен капитал и постигането на набелязаните стратегически цели. Наличието на силна материална база (15 университета и 684 обучителни центрове в страната) засилва изучаването на учебните акредитирани и неакредитирани програми на SAICA</p>
-------------------------------------	---	--	---	---	--

Продължение Табл.35 Най-добре изготвен интегриран отчет в съответствие с *шестте вида капитал*, описани в концептуалната рамка за интегрирана отчетност

Критерии	СИМА	АССА	Australia CPA	IIRC	SAICA
<p>Интелектуален капитал</p>	<p>Оповестени са целите и постиженията на СИМА по отношение на научно изследователската дейност. Не се посочва как подобрената научно изследователска</p>	<p>Посочва се, че натрупаният професионален опит и знания ще доведат до развитие на счетоводното и бизнес мислене и практика. Липсва информация за други видове</p>	<p>Съгласно схематичното описание на бизнес модела интелектуалният капитал, който използва CPA Australia е търговската марка, програмата за</p>	<p>Използването на интелектуален капитал следва да повиши доверието в IIRC, да затвърди политиката на IIRC, да поддържа достъпа на IIRC до финансиране и да повиши познаването на</p>	<p>Посочена е пряка връзка между използването на интелектуален капитал и постигането на набелязаните стратегически цели като</p>

	дейност създава стойност	интелектуален капитал	обучение и професионалните си опит и знания. Този вид капитал се използва за основната дейност, но не се посочват конкретни резултати от използването му.	концептуалната рамка за ИО. Информативно е оповестена връзката между вложеният интелектуален капитал и създадената стойност в резултат от използването му.	например: постигане на трайно подобрене на финансовите резултати на организацията: постигане на 88 % удовлетвореност на инвеститорите
Социален капитал	Представена е обща информация относно ползите за СИМА в резултат от създадените партньорства с редица други организации	Партньорството на АССА с университети, предприятия и други проф. организации по света води до ненадмината глобална мобилност на техните членове.	Връзките на СРА Australia с доставчици, други счетоводни организации, правителството и др. се оповестяват като социален капитал при описанието на бизнес модела	Стратегическите партньорства и колаборации на ИРС спомагат за ускоряване на изпълнението на мисията и постигането на целите на ИРС. Посочена е пряка връзка между вложеният социален капитал и създадената стойност.	Посочена е пряка връзка между използването на социален капитал и постигането на набелязаните стратегически цели като например: чрез създаване на редица партньорства SAICA подобрява отношенията си с членове, фирми, компании, както и правителството и обществото; повишаване на социалния чрез редица

					инициативи
Човешки капитал	<p>Акцент се поставя върху важността на човешкия капитал за развитието на организацията.</p> <p>Подробно е описано как СИМА поддържа и увеличава качеството на работната сила.</p>	<p>Инвестира се в обучение на персонала в резултат, на което членовете на АССА отговарят с широк спектър от умения на глобалното търсене от страна на работодателите</p>	<p>Човешкият капитал в лицето на членовете и служителите се определят като най-важни за дейността и развитието на организацията.</p> <p>Оповестяване относно този капитал се открива в бизнес модела. Не се посочва пряка връзка между използването му и създадената стойност</p>	<p>Човешкият капитал обогатява знанията, уменията и ангажираността на екипа на ИРС. Оповестена връзката между вложеният човешки капитал и създадената стойност в резултат от използването му.</p>	<p>Установена е пряка връзка между използването на човешки капитал и постигането на набелязаните стратегически цели, като например:</p> <p>повишаване на компетентността и лидерските умения на висшите ръководители; увеличаване броя на членовете с повишено съотношение на членове от женски</p>

					ПОЛ И ТЪМНОКОЖИ
Природен капитал	Предметът на дейност на разглежданите професионални организации не предполага използването на природен капитал				

Според информацията в изложените по-горе таблици, прави впечатление, че най-цялостна, интегрирана картина за дейността на организацията дава **отчетът на Южноафриканския институт на дипломираните експерт счетоводители (SAICA)**. Подробно и задълбочено са разработени и представени методите и начините за създаване на стойност, бизнес модела на организацията, извършен е анализ на средата и рисковете. Представена е необходимата информация относно постигнатите финансови и нефинансови резултати от дейността през изминалата година. Отлично са оповестени извършените дейности по посока изпълнение на всяка конкретна стратегическа цел. Отчетът се отличава с високо ниво на свързаност между отделните съставни елементи на изложението. Особено задълбочено е представена информация относно връзката между стратегическите цели на организацията и приоритетите на нейните инвеститори. Категоризацията на шестте вида капитал, описани в концептуалната рамка за интегрирана отчетност е адаптирана напълно. Подробно е оповестено по какъв начин влягането на всеки конкретен вид капитал води до създаване на стойност за организацията и обществото.

Противоположно на посоченото дотук, интегрираният отчет на Дипломираните практикуващи счетоводители на Австралия (CPA Australia) се ранжира на последно място сред изследваните професионални организации от гледна точка на неговото качество. В него липсва информация относно извършен анализ на средата и не е оповестена стратегията за развитие на организацията в краткосрочен и дългосрочен план. Оповестяванията на основните съставни елементи от концептуалната рамка са сравнително лаконично представени. Липсва цялостна обвързаност на информацията.

Изложените данни в таблиците по-горе са систематизирани и обобщени в следващата обобщаваща таблица.

Таблица 36

Най-добре изготвен интегриран отчет в съответствие с концептуалната рамка за интегрирана отчетност

Критерии	CIMA	ACCA	Australia CPA	IFRC	SAICA
Обща информация за дейността и анализ на средата	2	3	1	2	2
Управление	2	2	2	3	3

Бизнес модел	3	2	2	2	2
Анализ на рисковете и възможностите	2	2	2	2	2
Стратегия и разпределение на ресурсите	2	2	2	3	3
Постигнати резултати от дейността	2	3	2	3	3
Анализ на развитието на организацията в перспектива	1	1	1	2	3
Стратегически фокус и ориентация в перспектива	2	2	1	2	2
Свързаност на информацията	2	2	1	2	3
Връзка с акционерите	1	1	2	2	3
Същественост/ Значимост	2	2	2	2	2
Краткост	2	2	1	2	2
Надеждност и пълнота	2	2	2	2	2
Последователност и сравнимост	2	2	2	2	2
Финансов капитал	1	2	2	3	3
Производствен капитал	1	2	2	3	3
Интелектуален капитал	2	2	2	3	3
Социален капитал	2	2	2	3	3
Човешки капитал	2	2	2	3	3
Природен капитал	1	1	1	1	1
Общ резултат	36	39	34	47	50

С цел улесняване възприемането на информацията и оценката на най-добре изготвен отчет се използва следната опростена скала за оценка:

1 точка – липсва оповестяване по съответния критерий

2 точки – налице е оповестяване по съответния критерий

3 точки – налице е подробно и задълбочено оповестяване по съответния критерий

В резултат на горното метрифициране, максималният брой точки, който е възможно да се получат при сравняването на отчетите, е 60. От данните е видно, че сред изследваните организации няма такава, която да получи максималната оценка

(дори и основният международен орган, който работи за изграждане и развитие на интегрираната отчетност – Международният комитет за интегрирана отчетност, **IIRC**). Това насочва към извода, че процесът по развитие и подобряване на практиката при изготвяне на интегрирани отчети тепърва предстои. На първо място с 50 т. е **Южноафриканският институт на дипломираните експерт счетоводители (SAICA)**, което отчасти може да се обясни с усилената работа и подкрепа на тази организация на идеята за интегрирани отчети. От друга страна, не бива да се забравя и фактът, че правителството на ЮАР още през 2009 г. задължи публичните си компании да публикуват интегрирани отчети и счетоводната и одиторската професия в ЮАР натрупа доста опит в това отношение.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основните изводи и обобщения в резултат на извършеното многоаспектно проучване, свързано с приложимостта на концепцията за интегрирана отчетност, могат да се систематизират по следния начин:

1. През последните години **моделът на финансово отчитане е обект на преразглеждане от водещите счетоводни институции в света**. Особен акцент се поставя върху две сфери, които в по-голяма степен следва да отразят разбирането на ръководството относно:

- **установяване на значимите бизнес рискове (risk reporting)** - тук проблем е нежеланието на ръководство да даде изчерпателно и честно оповестяване;

- **обширното представяне на бъдеща, прогнозна информация** - тук проблем е нейната надеждност.

2. Настоящият счетоводен модел е атакуван от **все по-гъвкавите и разнообразни организационни структури, в които функционират предприятията; от нарастващия размер на инвестициите в нематериални активи; от все по-масовото използване на финансови инструменти за управление на различните рискове, както и от промените в информационните технологии**.

3. Съвременното развитие на икономиката и особено на финансовите пазари, налагат все по-подчертано насищане на финансовите отчети с информация, традиционно генерирана за вътрешните управленски нужди. В резултат на това, редица специалисти започнаха да наричат финансовата отчетност „бизнес отчетност” (business reporting). Защото все повече някогашната роля на финансовото счетоводство да отрази, представи и оцени дейността на предприятието, **се променя в посока да прогнозира дейността с присъщите ѝ рискове и източници за създаване на стойност (печалба)**.

4. Ревизираната **Концептуална рамка (2015 г.) на МСС/МСФО** се фокусира върху финансовите отчети като най-важна част на публичната корпоративна отчетност. Тя не се занимава с другите форми на докладване като управленски коментар (доклад за дейността, управленски анализ). По отношение на другите форми на докладване и тяхното обединяване в единно цяло с финансовата информация в отчетите, работата е поета от **Международния комитет за интегрирано отчитане (IIRC)**, който създаде и публикува **Концептуална рамка за интегрирано отчитане**

(2013 г.). Друга информация, свързана с бъдещи парични потоци и събития, следва да се представя и оповестява в други части и форми на корпоративните отчети, но не е част от финансовия отчет.

5. **Между интегрираните и финансовите отчети съществува разлика.** Последните са част – сърцевина на интегрираните отчети, като всеки един от тях се базира на своя собствена концептуална рамка. Към момента (2017 г.) неизяснен достатъчно е въпросът как следва да се обвържат в единно цяло тези две концептуални рамки. И въобще – дали това е възможно?

6. **Интегрираните отчети не променят съдържанието на финансовите отчети, а начина, по който това съдържание се обвързва с останалата – основно – нефинансова корпоративна информация.** Това обяснява и сътрудничеството между двата органа, работещи в коментирания сфери – Борда за МСС и Международния Съвет за Интегрирана отчетност.

7. **Концепцията за интегрирани отчети не замества финансовите отчети,** изготвени съгласно МСС/МСФО, а ги допълва с друга, полезна за потребителите информация, която на този етап е извън обхвата на финансовото счетоводство. Финансовият отчет е основа на интегрирания отчет, но чрез *последния се предоставя допълнителна информация, която финансовата отчетност не е в състояние да създаде с оглед на обективните ограничения в нейния обхват, принципи и методология.*

8. **Интегрираното отчитане е нов подход към корпоративната отчетност,** чрез който се представя връзката между организационната стратегия, управление и финансовото измерение на дейността, от една страна, и социалния, екологичния и икономическия контекст, в който функционира предприятието, от друга. То е отговор на критиките, отправяни към публичните корпоративни отчети.

9. Към настоящия момент (2017 г.), както в българското законодателство, така и в МОС 720, изразяването на становище в одиторския доклад от страна на одитора по отношение на т.нар. „друга информация“, **не предоставя никаква степен на увереност.** Работната група на Международната федерация на счетоводителите (IFAC), занимаваща се с проблема за интегрираните отчети и ангажиментите на одиторите спрямо тях, проучва възможността дали чрез изискванията на **МОС 3000 Ангажименти за изразяване на сигурност, различни от одити и прегледи на историческа финансова информация,** би могло този въпрос да се реши.

10. В основата на ефективността на интегрираната отчетност лежи прозрачността на оповестяване на **връзката „стратегия – риск“**. За да може интегрираният отчет да **представи връзката между стратегия и риск на предприятието**, той трябва да приеме определена структурна логичност на оповестената информация. В основата на ефективността на интегрираната отчетност лежи прозрачността на оповестяване на **връзката „стратегия – риск“**.

11. Въпросът за интегрираната отчетност **налага да се изследват връзките и тенденциите в развитието между тази отчетност и устойчивостта на компаниите**. Финансовите и нефинансови аспекти са в причинно-следствена връзка и допълват картината за устойчиво развитие, полезна за инвеститорите.

12. Сред изследваните **42 интегрирани отчети на предприятия от добивната промишленост, публикувани на сайта на Международния комитет за ИО**, няма нито един, който да съдържа информация по всички изискуеми, според Общата рамка за интегрирани отчети, компоненти. В своите отчети различните предприятия оповестяват информация по различни компоненти, вероятно съобразявайки се с полезността, която би им донесло оповестяването за конкретния компонент. Анализът показва, че компаниите са най-склонни да публикуват информация за прилагания бизнес модел. На второ място за наличие се нарежда информацията за рисковете и възможностите, които стоят пред предприятията. В единадесет от изследваните отчети (26 %) може да се намери информация за организацията и външната среда, в която оперират дружествата и за представянето на компаниите през отчетния период. В десет от изследваните отчети (23.81 %) е поместена информация за стратегията и за преразпределението на ресурсите на компаниите. „Най-непопулярни” сред изследваните отчети, се оказаха компонентите, съдържащи информация за управленската структура (само в три отчета); перспективите за развитие (един отчет) и базата за изготвяне и представяне на информацията (също само в един отчет).

13. **Налице са значителни несъответствия и празноти, допуснати при транспонирането на Директива 2014/95/ЕС относно оповестяването на нефинансова информация в нашия Закон за счетоводството**. Тези пропуски биха могли да доведат както до объркване от страна на съставителите на тази декларация относно това каква информация са задължени да публикуват и под каква форма, така и до затруднения от страна на ползвателите ѝ, при интерпретиране на данните, посочени в нея. Независимо от това, **изискването за публикуване на нефинансова декларация в България е**

стъпка в посока на задоволяване нуждата от интегриране на нефинансовата с финансовата информация в отчетите на предприятията.

14. Кръгът на задължените да подават нефинансова декларация лица в България е **значително ограничен**. Такава декларация според нашия Закон за счетоводството следва да се подава от големите предприятия от обществен интерес, чиито средно списъчен брой на персонала надхвърля 500 души. Извън тях остават предприятия, **чиито нефинансова декларации би представлявала интерес за ползвателите на отчетите им**. Директивата позволява всяка страна членка да разширява обхвата на задължените по нея лица. **Право, от което българският законодател не се е възползвал.**

Считаме за удачно в кръга на лицата, задължени да подават нефинансова декларация, да **бъдат включени и предприятията, имащи значителен ефект върху околната среда**. Така например, съобразно мащабите на стопанската дейност в България, считаме че едно средно предприятие, опериращо в добивната промишленост, има сериозен екологичен и социален ефект върху региона. От последното следва, че за обществеността би представлявало интерес да се запознае с нефинансова информация, касаеща корпоративната социална отговорност на това предприятие, мерките му за ограничаване вредното въздействие върху околната среда, перспективите му за развитие и създаване на стойност във времето. В тази връзка можем да предложим в обхвата на задължените лица да **бъдат включени и средните предприятия от добивната промишленост и дърводобива от девствени гори**.

15. Само за 8 от 80-те изследвани български предприятия **предприятият добивната промишленост (10%), попаднали в изследваната извадка, би било налице задължение за подаване на нефинансова декларация**. Това потвърждава виждането ни относно стеснения кръг от български предприятия, които ще са задължени по силата на ЗСч от 2017 г. да публикуват такава декларация. Независимо от това, **са налице редица добри примери за интегриране на финансовата и нефинансовата информация** в годишните финансови отчети на изследваните предприятия от добивната промишленост.

16. **Интегрираната отчетност е източник на нови потенциални възможности относно повишена информираност за трансферните цени**. А по-широкото оповестяване на трансферните цени би могло да допринесе интегрираната отчетност да

се доближи до поставената цел да покаже произхода на нарастване на стойността в открит диалог с широки обществени кръгове в името на стабилното развитие. **Връзката между интегрирана отчетност и трансферни цени е логически обоснована, а не нормативно изискуема.**

17. Изследваните **34 интегрирани отчета на компании от ЕС** не предоставят директно информация по отношение на трансферни цени и сделки между свързани лица. Пряко подобно изискване не съществува в Концептуалната рамка за ИО. Но ние считаме, че подобна информация би допринесла за изясняване рисковия профил и бизнес модела на компанията, мястото и начина на създаване на стойност, перспективите за нейното развитие, социалната ѝ отговорност. Някои ИО са съпътствани от пълни ФО - 21 от изследваните 34. Те предоставят нормативно изискуемата по МСС информация по отношение на свързаните лица, секторната информация и други въпроси, засягащи трансферните цени. Изискванията на МСС за оповестяване в повечето случаи са изпълнени. Допълнителна информация, доброволно оповестена по отношение на трансферните цени в посочените от нас направления или в някакви други, ние не успяхме да открием. *Считаме, че оповестяване на въпроси свързани с трансферните цени в ИО биха могли да се включат в бъдеще с развитието на концепцията за ИО и при наличие на силно заявена необходимост от подобна информация от потребителите на ИО.*

18. При изследваните 21 предприятия с финансов отчет, съпътстван или обединен с интегрирани отчети, се наблюдава висока стойност на индекса на четимост FOG. Като цяло изчислените резултати сочат приемливи за възприемане оповестявания по отношение на свързаните лица и сделките с тях, но малко по-усложнени като степен на разбираемост оповестявания за секторна информация. При отделни дружества оповестената изследвана информация е трудно разбираема. Текстът е неравномерен като сложност и четивност за отделните части на оповестяванията при различните изследвани дружества. Това може да се види като се сравни индекса FOG за изчислените от нас два вида оповестявания - на свързани лица и на секторна информация. Една от причините за тези резултати е, че при изследваните предприятия се наблюдават дълги изречения, в които присъстват сложни думи, въздействието от които е значително затрудняване на разбираемостта на текста. Това довежда до по-сложни оповестявания, увеличава разходите за обработка на информацията от инвеститорите и намалява тяхното качество.

19. В оповестяванията във ФО на 21 изследвани предприятия, при които има и интегрирани отчети, преобладават таблици, които са големи и усложнени. Последните предоставят визуално обобщена важна количествена информация, която по този начин е по-лесно възприета от инвеститорите. Според авторите причината за високите стойности на индекса FOG е, че показателят е предназначен да метрифицира текстовата разбираемост и **не може да оцени четимостта на табличното представяне на информацията.** Този начин на представяне на информацията може значително да затрудни анализирането на данните от външните лица, с което да бъде предпоставка за намаляне на качеството на оповестяванията в интегрираните отчети. Това е била и една от основните причини да не се анализира с описания инструментариум оповестяването на специфичната секторна информация в самите ИО. Там информацията е много раздвижена, осеяна с таблици, графики, диаграми и други визуални, а не словесни форми на предоставяне на информация.

20. Анализът на интегрираните отчети на 5 големи и влиятелни национални и международни счетоводни организации (нестопански организации) показва, че най-цялостна, интегрирана картина за дейността на организацията дава **отчетът на Южноафриканския институт на дипломираните експерт счетоводители (SAICA).** В него подробно и задълбочено са разработени и представени методите и начините за създаване на стойност, бизнес модела на организацията, извършен е анализ на средата и рисковете. Представена е необходимата информация относно постигнатите финансови и нефинансови резултати от дейността. Отлично са оповестени извършените дейности по посока изпълнение на всяка конкретна стратегическа цел. Отчетът се отличава с високо ниво на свързаност между отделните съставни елементи на изложението. Особено задълбочено е представена информацията относно връзката между стратегическите цели на организацията и приоритетите на нейните инвеститори. Категоризацията на шестте вида капитал, описани в концептуалната рамка за интегрирана отчетност е адаптирана напълно. Подробно е оповестено по какъв начин влагането на всеки конкретен вид капитал води до създаване на стойност за организацията и обществото. Този анализ показва, че концепцията за интегрирана отчетност е напълно приложима и за организациите с нестопанска цел.

Възможни проблеми за изследване в областта на интегрираната отчетност в бъдеще биха могли да бъдат:

1. Дефиниране на значимостта (съществеността) като водещ принцип при оповестяване на информацията в интегрираните отчети и определяне на основните рискове.
2. Подходи за формиране на интегрирано мислене в компаниите и на вътрешна комуникация.
3. Процесите на промяна и адаптиране на вътрешните системи в предприятията за въвеждане на изготвянето на интегрирани отчети.
4. Отчитане трансформацията на 6-те вида капитал.
5. Ролята на интегрираното отчитане в контекста на устойчивото развитие.
6. Ролята на интегрираното отчитане в публичния и в частния сектор.
7. Връзка и взаимодействие между интегрираните отчети и изискванията на различни регулатори като например комисии по ценни книжа, банков надзор и др.
8. Ролята на интегрираните отчети при вземане на решения.
9. Анализаторите и интегрираните отчети.
10. Подходи за изразяване на одиторско мнение относно информацията в интегрираните отчети.
11. Количествен и факторен анализ на съдържанието на интегрираните и финансовите отчети на дадена съвкупност от предприятия с цел установяване на зависимостите между финансова и нефинансова информация и влиянието им върху фирмената устойчивост.
12. Изследване на факторите, които обуславят решенията на компаниите да публикуват или не определен вид информация, изискуема според Общата рамка за Интегрирана отчетност (или според местното законодателство) и влиянието на тези решения върху качеството на информацията от интегрираните отчети.
13. Анализ и дискусия дали съзнателно компаниите усложняват оповестяванията в интегрираните си отчети и съпътстващите ги финансови отчети.
14. Изследване и на други аспекти на корелация на индекса на четивност с данни за свързани лица. Интересно е да се анализират зависимости за предприятия, при които над 50% от сделките са със свързани лица, и да се съпоставят с други, при които този процент е несъществен. Възможно е да се приложи индексът на четивност към други аспекти на оповестяванията и да се сравнят с тези по отношение на свързаните лица; да се приложат други инструменти за анализ на словесната част на оповестяванията.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

Лютакова, А. (2016) Нефинансовата декларация в Закона за счетоводството – изгубени в превода, *Списание на ИДЕС*, бр.3, 2016

Атанасова, Т. (2004) Трансферно ценообразуване при мултинационални компании - аспекти на данъчния контрол, *Финансов контрол: Специализирано издание на сдружението на дейците на финансовия контрол*, III(3)

Атанасова, Т. (2005) Анализът на съпоставимостта - ключов момент на данъчния контрол при трансферно ценообразуване [в България], *Списание на Института на дипломираните експерт-счетоводители в България*, IX(5)

Вътев, Ж. (2010а) Особенности на трансферното управление на банковите ресурси, *Бизнес управление, Стопанска академия „Д.А. Ценов“*, 2010

Вътев, Ж. (2010b) Проблеми на трансферното ценообразуване в банките, *Бизнес посоки*, БСУ, 1–2

Георгиев, Г. (1998) Международно трансферно ценообразуване’, *Икономическа мисъл*, 5

Данъчно осигурителен процесуален кодекс (ДОПК, 2005- 2016). ДВ Обн. ДВ. бр.105 от 29 Декември 2005г., ... последни изменения и доп. ДВ. бр.98 от 9 Декември 2016г., изм. и доп. ДВ. бр.105 от 30 декември 2016г. (no date).

Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО, 2006-2016). ДВ. бр.105 от 22 Декември 2006г.,... последни изменения и допълнения изм. и доп. ДВ. бр.75 от 27 Септември 2016г., изм. и доп. ДВ. бр.97 от 6 декември 2016г. (no date).

Закон за счетоводството (2016). Available at: <https://zakonnik.bg/document/view/other/149848/5273327>.

Заповед на Министерството на Финансите 1311/31.12.2015 (ЗМФ 1311, 2015) относно утвърждаването на списък с държавите/ териториите с преференциален данъчен режим. ползвано на 17.08.2016 от www.minfin.bg/document/17418:2. (no date).

Иванов, Й. *et al.* (2012) *Управление на ценообразуването- учебно помагало*. Варна: Издателство „Наука и икономика“ ИУ- Варна.

Йонкова, Б. (2012) *Интегрираното отчитане – отговорност и отчетност*.

Калудова, Д. (2013) Трансферно ценообразуване при доставки между свързани лица, *Наръчник на икономиста*, Издателство „Плутон- 1“, Пловдив, 7

Маринов, Г. *et al.* (2013) *Международен икономикс*. Варна: Издателство „Наука и икономика“ ИУ- Варна.

Маринова, Р. и А. Атанасов. (2014) Нефинансовата информация във финансовите отчети като елемент на корпоративната социална отговорност и предпоставка за устойчиво развитие

Министерски съвет (МС, 2015) (2015) *Постановление № 394 от 30 декември 2015 г. за изменение и допълнение на Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия, приети с Постановление № 46 на Министерския съвет от 2005 г., ДВ бр.3 от 12.ян.*

Младенова, З. (1992) Методи на трансферно ценообразуване, *Известия - Списание на Икономическия университет - Варна*, 1

Младенова, З. (1999) *Международна вътрешнофирмена търговия*. Варна: ИК Кръг.

Младенова, З. (2004) Транснационалните корпорации в световната икономика, *Икономическа мисъл*, 1

МОС 720, пар. 5 (no date) *МОС 720, пар. 5*.

НАП (2016) *Изпълнен договор с предмет: „Закупуване на 71 броя лицензи за електронна версия на превода на български език на Ръководство на ОИСП по трансферно ценообразуване за мултинационални предприятия и данъчни администрации*.

Нецева-Порчева, Т. (2011) *Теория и практика на трансферното ценообразуване*. София: Университетско издателство „Стопанство“.

Петрова, Д. (2012) Счетоводни аспекти на международното трансферно ценообразуване в транснационалните компании, *Юбилейна международна научна конференция, посветена на 60-годишнината от основаването на Финансово-счетоводния факултет на УНСС „Криза и икономически растеж“, октомври 2012*.

Узунова, Ю., Василева, Б. and Калинова, Н. (2012) *Международен маркетинг*. Варна: Издателство „Наука и икономика“ ИУ- Варна.

ACCA (2013a) *Understanding investors: directions for corporate reporting*.

ACCA (2013b) *Understanding investors: the changing landscape*.

ACCA (2016) *From Share Value to Shared Value: Exploring the Role of Accountants in Developing Integrated Reporting in Practice*.

ACCA and Eurosif (2013) *What do investors expect from non-financial reporting?*

Adams, C. A. (2015) *The International Integrated Reporting Council: A Call to Action, Critical Perspectives on Accounting*, 27

Adelberg, A. H. (1979) *Narrative Disclosures Contained in Financial Reports: Means of Communication or Manipulation?*, *Accounting and Business Research*. Taylor & Francis Group, 9(35), doi: 10.1080/00014788.1979.9729157.

Ainsworth, R. T. (2013) *Transfer Pricing: UN Guidelines - Brazil*, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2340595.

Ainsworth, R. T. and Shact, A. (2012) *Transfer Pricing: The CUP - Case Studies: Australia, US, UK, Norway and Canada*, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2012721.

Ainsworth, R. T. and Shact, A. (2014) *Transfer Pricing: Un Practical Manual China*, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2375785.

Allan, N. and Beer, L. (2006) *Strategic Risk – It’s all in your head*.

Allen, B. (2007) *The best laid plans... Risk*, 29(7)

Asongu, S. A. (2015) *Rational Asymmetric Development: Transfer Pricing and Sub-Saharan Africa’s Extreme Poverty Tragedy*, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2612388.

Asquith, P., Mikhail, M. B. and Au, A. S. (2005) *Information content of equity analyst reports*, *Journal of Financial Economics*, 75(2), doi: 10.1016/j.jfineco.2004.01.002.

Atanassova, A. (2013) *Transfer Pricing Research Project- Europa*, in *Conference*

proceedings from a conference Ukraine- Bulgaria- European Union: Contemporary State and Perspectives. Herson- Varna.

Ault, H. J. (2013) Some Reflections on the OECD and the Sources of International Tax Principles, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2287834.

Avi-Yonah, R. S. (2013) Back from the Dead: How to Revive Transfer Pricing Enforcement, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2363580.

Barford, V. and Halt, J. (2013) Google, Amazon, Starbucks: The rise of “tax shaming”, *BBC News Magazine*.

Barnett, A. and Leoffler, K. (1979) Readability of Accounting and Auditing Messages, *Journal of Business Communication*. Sage PublicationsSage CA: Thousand Oaks, CA, 16(3), doi: 10.1177/002194367901600305.

BCBS (2010) Principles for Enhancing Corporate Governance – BCBS 176, *Bank for International Settlements*.

BCBS (2011) *Principles for the Sound Management of Operational Risk*.

BCBS (2015) *Guidelines for identifying and dealing with the weak banks – D330*, *Bank for International Settlements*. Basel Committee on Banking Supervision.

Becker, J. and Davies, R. B. (2014) A Negotiation-Based Model of Tax-Induced Transfer Pricing.

Behncke, N. und H. (2012) Tim und Wulf, Inge DRS20:Auf dem Weg zum Integrated Reporting?

BIS (2015) Corporate Governance Principles for Banks, *Bank for International Settlements*.

Blacker, K. and McConnell, P. J. (2015) *People Risk Management – A practical approach to managing the human factors that could harm your business*. Kogan Page.

Borkowski, S. C. and Gaffney, M. A. (2012) FIN 48, uncertainty and transfer pricing: (Im)Perfect together?, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 21(1), doi: 10.1016/j.intaccaudtax.2012.01.003.

Bowers, S. (2015) US tech giants launch fierce fight back against global tax avoidance crackdown, *The Guardian*, January.

Brauner, Y. (2016) Changes? BEPs, Transfer Pricing for Intangibles, and CCAS.

Busco Cr., Mark L , Riccaboni An., Q. P. (2013) *Integrated Reporting, Concepts and Cases that redefine Corporate Accountability*, *Springer*.

Carnet, M. (2014) *Putting the right ideas into practice*, 25 September, *Institute and Faculty of Actuaries General Insurance Conference*.

Caskey, J. A. (2009) Information in equity Markets with Ambiguity averse investors, *The Review of Financial Studies*. Oxford University PressThe Society for Financial Studies, 22(9), doi: 10.1109/TCOMM.2007.899748.

Cavazzoni, C. and Orlandi, F. (2013) The Relationship Between Multinational Enterprises and Territory in the Integrated Reporting, in *Integrated Reporting*. Cham: Springer International Publishing, doi: 10.1007/978-3-319-02168-3_11.

Chand, V. (2016) Transfer Pricing Aspects of Cash Pooling Arrangements in Light of the BEPS Action Plan.

Chapman, R. J. (2006) *Tools and Techniques for Enterprise Risk Management*. London: Wiley.

Chugan, P. (2014) *Transfer Pricing and MNCs: Safe Harbour Rules (SHR) and Advance Pricing Arrangement (APA) to Facilitate FDI and Reduce Litigation in India by Pawan K. Chugan : SSRN*.

CLARKSON, P. M., KAO, J. L. and RICHARDSON, G. D. (1999) Evidence That Management Discussion and Analysis (MD&A) is a Part of a Firm's Overall Disclosure Package, *Contemporary Accounting Research*. Blackwell Publishing Ltd, 16(1), doi: 10.1111/j.1911-3846.1999.tb00576.x.

Coenenberg A., Haller A., S. W. (2009) Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, Betriebswirtschaftliche, Handelsrechtliche, steuerrechtliche und international Grundsätze – HGB, IFRS, US-GAAP.

Cole, R. T. and Byrnes, W. (2016) Framework for U.S. Transfer Pricing Analysis Under Treasury Regulation Section 1.482 and the OECD Guidelines Compared.

Collins, J. and Porras, J. (1996) Building Your Company's Vision, *Harvard Business Review*.

Courtis, J. K. (1986) An Investigation into Annual Report Readability and Corporate Risk-Return Relationships, *Accounting and Business Research*. Taylor & Francis Group, 16(64), doi: 10.1080/00014788.1986.9729329.

Courtis, J. K. (1995) Readability of annual reports: Western versus Asian evidence, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. MCB UP Ltd, 8(2), doi: 10.1108/09513579510086795.

Cristea, A. D. and Nguyen, D. (2014) Transfer Pricing by Multinational Firms: New Evidence from Foreign Firm Ownerships, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2517509.

Curtis, S. L. (2016) Forensic Approaches to Transfer Pricing Compliance and Enforcement.

Dale, E. and Chall, J. S. (1982) A Formula for Predicting Readability: Instructions, *Education Research Bulletin*, doi: 10.2307/1473169.

Davies, R. B. *et al.* (2017) Knocking on Tax Haven's Door: Multinational Firms and Transfer Pricing, *The Review of Economics and Statistics*. The MIT Press, p. REST_a_00673. doi: 10.1162/REST_a_00673.

Davison, A. (1985) *Readability – The situation today (Technical report no. 359)*.

Db.com (2011) https://www.db.com/ir/en/download/Pillar_3_Report_2011.pdf.

Deloitte (2011) *Integrated reporting: A better view?*

Deloitte (2016) Trends in Transfer Pricing Global Research Bulletin 2016.

EBA (2014) *Guidelines on common procedures and methodologies for the supervisory review and evaluation process (SREP)*. London: European Banking Authority.

Eccles, R., Kruz, M. and Ribot, S. (2015) *The Integrated Reporting Movement*. Noboken, New Jersey and Canada: Wiley & Sons, Inc.

Eccles R., Ioannou I., S. G. (2012) The Impact of Corporate Sustainability on Organizational Processes and Performance.

Eccles R., Krzus M., T. D. (2010) *One Report: Integrated Reporting for a Sustainable Strategy*.

Edelman (2010) *2010 Edelman Trust Barometer*. Available at: https://www.edelman.com/assets/uploads/2014/01/2010-Edelman-Trust-Barometer_Global_Deck_FINAL.pdf.

Emblemsvag, J. and Kjelstad, L. E. (2002) Strategic Risk Analysis – a field version, *Management Decision*, 40(9).

Ernest and Young (2013) Navigating the choppy waters of international tax 2013 Global Transfer Pricing Survey.

Esterl, M. and Dulaney, C. (2015) Coca-Cola owes \$3.3 billion in taxes over transfer pricing, *The Wallstreet Journal*, September.

EU (1990) *CONVENTION on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of profits of associated enterprises (Arbitration Convention)*.

EU (2006) *Code of conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union (EU TPD)*.

EU (2009) *Revised Code of Conduct for the effective implementation of the Convention on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of profits of associated enterprises*.

EU (2015a) *EU JOINT TRANSFER PRICING*.

EU (2015b) *Final Report on Improving the Functioning of the Arbitration Convention*.

European Commission (2016) *ANNUAL REPORT ON EUROPEAN SMEs 2015/2016*. Available at: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf.

FCA (2015) *The failure of HBOS plc – A report by the Financial Conduct Authority and the Prudential Regulation Authority, FCA*.

FEE (2015) *The Future of Corporate Reporting – CORE & MORE – a new approach for corporate reporting*. Available at: http://www.baruch.cuny.edu/library/alumni/online_exhibits/digital/saxe/saxe_1998/elliott_98.htm.

FM1 (2013) Integrated reporting will demonstrate the value of data, *Financial Management Magazine July*.

FM2 (2013) Poll of the month: Should companies be more transparent about how much taxes they pay and where, *Financial Management Magazine July, August*.

Fowler, G. L. and Smith, E. J. (1979) Readability of Newspapers and Magazines over Time, *Newspaper Research Journal*. SAGE Publications Sage CA: Los Angeles, CA, 1(1). doi: 10.1177/073953297900100101.

Franco, G. De and Hope, O.K. (2011) Do Analysts' Notes Provide New Information?, *Journal of Accounting, Auditing & Finance*. SAGE Publications Sage CA: Los Angeles, CA, 26(2), doi: 10.1177/0148558X11401214.

FRC (2014) *UK Corporate Governance code, London*.

Freedman, L. (2013) *Strategy – A history*. Oxford University Press.

FSB (2014) *Guidelines on Supervisory Interactions with the Financial Institutions on Risk Culture – A Framework for Assessing Risk Culture*.

- G. Steine (1979) *Strategic Planing*. NY: Free Press.
- G.P. Chamberlain (2011) *Understanding Strategy, Createspace Independent Publishing Platform*.
- Gilad, B. (2004) *Early Warning: Using Competitive Intelligence to Anticipate Market Shifts, Control Risk and Create Powerful Strategies, AMACOM*.
- Graci, E. (2014) *Comprehensive Analysis of Transfer Pricing Legislation in Southeastern Europe Countries, SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2502010.
- Gregory, S. (1985) *Exploring corporate strategy*. 6th ed., *Design Studies*. 6th ed. Harlow: Pearson Educational. doi: 10.1016/0142-694X(85)90029-8.
- Gunning, R. (1952) *The technique of clear writing*. New York: McGraw-Hill.
- Guttorm, S., Nielsen, S. B. and Schindler, D. (2014) *Abusive Transfer Pricing and Economic Activity, CESIFO Working Paper No. 4975*.
- H.R. Yarger (1985) *Towards a Theory of Strategy: Art Lykke and the Army War College Strategy Model*.
- Hargis, B. G. et al. (1998) *Developing Quality Technical Information: A handbook for writers and editors*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Holder-Webb, L. and Cohen, J. R. (2007) *The Association between Disclosure, Distress, and Failure, Journal of Business Ethics*. Springer Netherlands, 75(3), doi: 10.1007/s10551-006-9254-7.
- Hossain, F. F. and Siddiquee, M. (2007) *Readability of Management Reviews in the Annual Reports of Listed Companies of Bangladesh, SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.1079695.
- <http://integratedreporting.org/news/global-change-makers-meet-to-set-out-course-to-new-system-of-corporate-reporting/> (2015). Available at: <http://integratedreporting.org/news/global-change-makers-meet-to-set-out-course-to-new-system-of-corporate-reporting/>.
- <http://marm.org.mt/post/41784120289/risk-management-a-way-of-life> (no date). Available at: <http://marm.org.mt/post/41784120289/risk-management-a-way-of-life>.
- [Http://www.bofaml.com/](http://www.bofaml.com/) (no date) <http://www.bofaml.com/>.
- <Http://www.federalreserve.gov/boarddocs/srletters/1995/sr9551.htm> (1995) <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/srletters/1995/sr9551.htm>.
- <http://www.pwc.com/gx/en/services/advisory/consulting/risk/resilience/publications/sharpening-strategic-risk-management.html> (no date) 2016.
- <Http://www2.deloitte.com/global/en/pages/governance-risk-and-compliance/articles/exploring-strategic-risk.html> (2016) <http://www2.deloitte.com/global/en/pages/governance-risk-and-compliance/articles/exploring-strategic-risk.html>.
- <https://www.accountancylive.com/prince-wales-challenges-academics-sustainability-reporting#sthash.smErbg8f.dpuf> (2014). Available at: <https://www.accountancylive.com/prince-wales-challenges-academics-sustainability-reporting#sthash.smErbg8f.dpuf>.
- <Https://www.sfu.ca/cmns/courses/2012/801/1->

Readings/Tufte%20Visual%20and%20Statistical%20Thinking.pdf (2012)

<https://www.sfu.ca/cmns/courses/2012/801/1->

[Readings/Tufte%20Visual%20and%20Statistical%20Thinking.pdf](#).

Hummel, K., Pfaff, D. and Bisig, B. (2016) Can Transfer Pricing System Integration Be Successful? Yes, it Can!, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2773512.

Hyde, D. (2015) Ferguson faces bill for film “tax dodge”, *The Daily Telegraph*, February.

IASB (2015) http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Documents/May%202015/ED_CF_MAY%202015.pdf. Available at: http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Documents/May2015/ED_CF_MAY2015.pdf.

IASB (2017) *Disclosure Initiative—Principles of Disclosure*. Available at: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Disclosure-Initiative/Principles-of-Disclosure/Documents/DP-Disclosure-Initiative-March-2017.pdf>.

IIRC (2011) *Towards Integrated Reporting Discussion Paper*. Available at: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf.

Ilarraz, M. (2014) Drawing Upon an Alternative Model for the Brazilian Transfer Pricing Experience: The OECD’s Arm’s Length Standard, Pre-Fixed Profit Margins or a Third Way?

International Integrated Reporting Council (IIRC) (2013) *The International Framework, The International Framework (IR)*.

International Standards Organization, G. (no date) *ISO, 2009, ISO 31000:2009 – Risk Management – Guidelines on principles and implementation of risk management*.

Johnson, N. B. (2013) Discussion of “Specific Investment and Negotiated Transfer Pricing in an International Transfer Pricing Model”.

Johnson, N. B., LLffler, C. and Pfeiffer, T. (2016) Market-Based Transfer Pricing: An Evaluation of Alternative Market Prices, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2726869.

Jones, M. J. (1988) A Longitudinal Study of the Readability of the Chairman’s Narratives in the Corporate Reports of a UK Company, *Accounting and Business Research*. Taylor & Francis Group, 18(72), doi: 10.1080/00014788.1988.9729377.

Jones, S. (2014) Transfer Pricing the Cloud: Tax Characterization of International Trade of Digital Goods and Services between Related Parties, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2460138.

Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (2004) Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes, *Harvard Business Review Press*.

Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (2008) The Execution Premium: Linking Strategy to Operations for Competitive Advantage, *Harvard Business Review*.

Kern, R. (1979) *Usefulness of readability formulas for achieving Army readability objectives: Research and state-of-the-art applied to the Army’s problem*. Fort Benja. ID: Technical Advisory Service, U.S. Army Research Institute.

- Klare, G. (1963) *The measurement of readability*. Ames, Iowa: Iowa State University Press.
- Klare, G. R. *et al.* (1969) Automation of the Flesch Reading Ease Readability Formula, with Various Options, *Reading Research Quarterly*. WileyInternational Literacy Association, 4(4), doi: 10.2307/747070.
- Knigh, F. (1921) Risk, Uncertainty and Profit. New York: Hart, Schaffner and Marx, p. 233 Title.
- Koch (2006) *The Financial Times Guide to Strategy*. 3rd ed. Pearson Educational.
- Kocieniewski, D. (2011) G.E.'s Strategies Let It Avoid Taxes Altogether, *New York Times*, March.
- Kraal, D. and Lugo Marin, A. M. (2013) Stage One of Australia'S Transfer Pricing Changes: Public Submissions (Re)Action.
- Kuting K., W. C.-P. (2012) Die Bilanzanalyse Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS.
- Laughlin, G. H. M. (1969) SMOG Grading-a New Readability Formula, *Journal of Reading*. WileyInternational Literacy Association, 12(8), doi: 10.2307/40011226.
- Li, F. (2008) Annual report readability, current earnings, and earnings persistence, *Journal of Accounting and Economics*, 45(2–3), doi: 10.1016/j.jacceco.2008.02.003.
- Li, J. (2012) Transfer Pricing Disputes in China.
- Lohse, T. and Riedel, N. (2013) Do Transfer Pricing Laws Limit International Income Shifting? Evidence from European Multinationals.
- Macey-Dare, R. (2014) Transfer Pricing and 3 Group-Effect Risk Adjustments to Fair Market Comparators.
- Markham, M. and Liao, Y. (2014) The Development of Transfer Pricing in China.
- Marques, M. and Pinho, C. (2016) Is transfer pricing strictness deterring profit shifting within multinationals? Empirical evidence from Europe, *Accounting and Business Research*. Routledge, 46(7), doi: 10.1080/00014788.2015.1135782.
- Mazur, O. (2015) Transfer Pricing Challenges in the Cloud.
- McConnell, P. J. (2012) *The governance of strategic risk in systematically important banks*. Research Paper 36.
- McKeown, M. (2012) *The Strategy Book*. 1st ed. FT Press.
- Mckinley, J. (2013) Transfer pricing and its effect on financial reporting, *Journal of Accountancy*, October.
- McLennan, A. (2010) *Strategy Execution: Translating Strategy into Action in Complex Organizations*. Taylor and Francis Book UK.
- Miller, B. P. (2010) The Effects of Reporting Complexity on Small and Large Investor Trading, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.1473863.
- Mitarbeiterf, E. (2009) *Was macht eine gute Mitarbeiterführung aus?* Available at: www.grafmoll.ch/pdf/value_reporting.pdf.
- Moro Visconti, R. (2011) Exclusive Patents and Trademarks and Subsequent Uneasy Transaction Comparability: Some Transfer Pricing Implications.
- Network, T. J. (2013) *Transfer Pricing*.

- Nhat, L. (2015) After transfer pricing scandal, Coca-Cola VN pays \$20 million in taxes, *Vietnam net*, October.
- Nickols, F. (2011) *Strategy, Definitions & Meanings*.
- Nielsen, S. B. (2014) *Transfer Pricing: Roles and Regimes*.
- OECD (2010) *OSCD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.
- OECD (2012) *OSCD Insights*.
- OCC (2010) *OCC, Large Bank Supervision - Controllers Handbook*.
- OECD (2011) *Transfer pricing legislation- a suggested approach*.
- OECD (2014) *Model Tax Convention on Income and Property*.
- OECD (2015) *Principles of Corporate Governance*.
- OECD (2016) *Council approves incorporation of BEPS amendments into the Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.
- Ojemann, R. (1934) The reading ability of parents and factors associated with the reading difficulty of parent education materials. University of Iowa Studies, *Studies in Child Welfare*, VIII.
- Pajdowski, A. (2013) Die Entwicklung der Unternehmensberichterstattung Von der kombinierten zur integrierten Berichterstattung.
- Papa, V. (2016) Novel Proposals on Corporate Reporting Reforms: Will Investor Needs Be Met? Available at: <https://blogs.cfainstitute.org/marketintegrity/2016/05/13/novel-proposals-on-corporate-reporting-reforms-will-investor-needs-be-met>.
- PASHALIAN, S. and CRISSY, W. J. E. (1950) How readable are corporate annual reports?, *The Journal of applied psychology*, 34(4).
- Pichhadze, D. A. (2015a) Exposing Unaddressed Issues in the OECD's BEPS Project: What About the Roles and Implications of Contract Interpretation Law and Private International Law in the Transfer Pricing Arm's Length Comparability Analysis?
- Pichhadze, D. A. (2015b) The Arm's Length Comparable in Transfer Pricing: A Search for an "Actual" or a "Hypothetical" Transaction?
- Porter, M. (1996) What is Strategy, *Harvard Business Review*.
- PwC (2014) *17th Annual Global CEO Survey*. Available at: <https://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2014/assets/pwc-17th-annual-global-ceo-survey-jan-2014.pdf>.
- PwC and European Commission within the framework of its Tax and Development policy agenda with support of the European Parliament (2011) *Transfer Pricing and Developing Countries*.
- Raze, T. A. (1969) A STUDY OF AMERICAN NEWSPAPER READABILITY, *Journal of Communication*. Blackwell Publishing Ltd, 19(4), doi: 10.1111/j.1460-2466.1969.tb00854.x.
- Richter, W. F. and Breuer, M. (2015) Pricing the Transfer of Intellectual Property as a Problem of Second-Best Tax Policy.
- Rombolotti, A. (2014) The Economics of Transfer Pricing Methods & Management of Tax Risk, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2470659.

Rutherford, B. A. (2003) Obfuscation, Textual Complexity and the Role of Regulated Narrative Accounting Disclosure in Corporate Governance, *Journal of Management and Governance*. Kluwer Academic Publishers, 7(2), doi: 10.1023/A:1023647615279.

Schoen, W. (2015) Transfer Pricing Issues of BEPS in the Light of EU Law, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2657998.

Schrand, C. M. and Walther, B. R. (2000) Strategic Benchmarking in Earnings Announcements: The Selective Disclosure of Prior Period Components, *The Accounting Review*. American Accounting Association, 75(2), doi: 10.2307/248643.

Schuster, P. (2015) *Transfer Prices and Management Accounting*. Springer.

Sciliano, J. I. (2005) Board Involvement in Strategy and Organizational Performance, *Journal of General Management*, 30(4).

Selzer, J. (1981) Readability Is a Four-Letter Word, *Journal of Business Communication*. Sage PublicationsSage CA: Thousand Oaks, CA, 18(4), doi: 10.1177/002194368101800403.

Shangina, D. V. and Vieira, P. C. (2014) Transfer Pricing and Tax Havens for Attracting FDI.

Shatalov, S. S. and Zakharenkova, E. V (2015) Анализ Первого Опыта Применения Правил Трансфертного Ценообразования в 2012-2013 Гг. (Analysis of the First Experiences with the Transfer Pricing Rules in 2012-2013), *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2610137.

Siddique, M. N.-E.-A. and Ahmed, A. A. A. (2015) Congruence of Competitive Advantage and Transfer Pricing: A Study on Selected MNCs Operating in Bangladesh, *Asian Accounting & Auditing Advancement*, 0(0).

Simmons, J. (2015) Linking Customs Valuation and Transfer Pricing in the U.S. And Beyond, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2607318.

Slack, R., D. C. (2016) Meeting users information needs: The use and usefulness of Integrated Reporting. Available at: www.accaglobal.com.

Slywotzky, A. J. and Drzik, J. (2005) Countering the Biggest Risk of All, *Harvard Business Review*.

Smith, M. *et al.* (2006) The chairman's statement in Malaysian companies, *Asian Review of Accounting*. Emerald Group Publishing Limited, 14(1/2), doi: 10.1108/13217340610729464.

Smith, M. and Taffler, R. (1992) THE CHAIRMAN'S STATEMENT AND CORPORATE FINANCIAL PERFORMANCE, *Accounting & Finance*. Blackwell Publishing Ltd, 32(2), doi: 10.1111/j.1467-629X.1992.tb00187.x.

Soper, F. J. and Dolphin Jr, R. (1964) Readability and Corporate Annual Reports, *Accounting Review*. American Accounting Association, 39(2), </dd><dt>Document Type:</dt><dd>Article</dd>. doi: 10.2307/243526.

Stevens, K. T., Stevens, K. C. and Stevens, W. P. (1992) Measuring the Readability of Business Writing: The Cloze Procedure Versus Readability Formulas, *Journal of Business Communication*. Sage PublicationsSage CA: Thousand Oaks, CA, 29(4), doi: 10.1177/002194369202900404.

Stokes, S. (2006) Current SEC and PCAOB Developments. Remarks delivered by SEC Staff at the 2006 AICPA.

Subramanian, R., Insley, R. G. and Blackwell, R. D. (1993) Performance and Readability: A Comparison of Annual Reports of Profitable and Unprofitable Corporations, *Journal of Business Communication*. Sage Publications/Sage CA: Thousand Oaks, CA, 30(1), doi: 10.1177/002194369303000103.

Sunderland, R. . (2015) £622m sales a year but Kellogg's pays next to no tax in Britain, *Daily Mail*, April.

Taushkanov, G. (2013) Comparative study: Transfer Pricing of Intangibles in Russia, US and Current Discussion in the OECD, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2408515.

Thorndike, E. (1921) The teacher's word book. New York: Bureau of Publications. Teachers College, Columbia University.

Turner, G. (2013) *Transfer Pricing in International Business*. USA: Business Expert Press.

U.S. Securities and Exchange Commission (1998) A Plain English Handbook: How to create clear SEC disclosure documents.

UN (2013) Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries, *UN Press Release*, p. U.UNCTAD/PRESS/PR/2013/001.

Urquhart, C. and Christine (1979) Reading, looking and learning, *Information Scientist*. Sage Publications, Inc., 1(6), doi: 10.1177/016555157900100604.

Vann, R. J. and Cooper, G. S. (2016) Transfer Pricing Money – The Chevron Case.

Vicard, V. (2015) Profit Shifting Through Transfer Pricing: Evidence from French Firm Level Trade Data, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2614864.

Wang, J. (2015) 'Does a More Transparent International Tax Environment Provide the Same Outcomes as Transfer Pricing Would But in a Less Arbitrary Way?'

Wang, J. (2016) The Chinese Approach to Transfer Pricing: Problems Faced and Paths to Improvement.

Watson and Monterio (2014) Bringing Order to the Chaos: Integrating Sustainability Reporting Frameworks and Financial Reporting into One Report with XBRL.

Wommack, W. W. (1979) The board's most important function, *Harvard Business Review*.

World Bank (2011) *Transfer Pricing Technical Assistance Global Tax Simplification Program*. Edited by R. A. Brussels. Brussels.

World Trade Organization (2013) *World Trade Report*.

Worstell, T. (2016) What Facebook And Apple Can Teach You About Transfer Pricing.

De Wulf, O. (2015) Les prix de transfert en droits Britannique et Français: aspects de droit comparé (French and British Transfer Pricing Rules: Aspects of Comparative Law).

www. Aktuelles zur Unternehmensberichterstattung - Controller Institut (2015).

www.globalreporting.org (2015). Available at: www.globalreporting.org.

Zipf, G. K. (1949) *Human Behaviour and the Principle of Least Effort: An Introduction to Human Ecology*, Addison-Wesley Press. Martino Pub. doi: 10.2307/2226729.