

ИЗВЕЖДАНЕ НА СПРАВЕДЛИВА СТОЙНОСТ ПРИ СВЪРЗАНИ ЛИЦА

Калина Кавалджиева¹
e-mail: kkavaldjieva@unwe.bg

Резюме

Основна цел на всички ръководни органи е да вземат правилни управленски решения, които да бъдат законосъобразни и показват ефективно и добро управление на предприятията. При сделки между свързани лица е нужно да се изведе тяхната справедлива стойност.

Цел на изследването в настоящата студия е да се установи влиянието на различните методи за извеждане на справедлива стойност.

Изследователската теза е, че подобряването на разбирането за приложение на различните методи за оценка биха довели до по-коректно и по-надеждно определяне на справедливата стойност при наличие на свързани лица, което от своя страна би довело до по-обосновани и по-адекватни управленски решения.

Ключови думи: свързани лица, оценка, справедлива стойност, пазарна цена, риск, печалба

JEL: G10, G12, K25

Увод

Извеждането на справедлива стойност при свързани лица е свързано с прилагането на различни разпоредби. От една страна са разпоредбите за данъчни цели като Наредба № Н-9/14.08.2006 г. на Министъра на финансите за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени, Наръчник по трансферно ценообразуване на НАП, и Ръководство на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие по трансферно ценообразуване за мултинационални предприятия и данъчни администрации. От друга страна, при извеждане на каквато и да е стойност се прилага Закона за независимите оценители и Българските стандарти за оценяване.

„Важно е да отбележим, че надеждността на показателите за анализ се определя от надеждността на информацията, използвана при тяхното изчисляване. Ако на счетоводната информационна система не може да се разчита като на надежден източник на информация, естествено е, че няма да може

¹ Главен асистент, доктор, катедра „Счетоводство и анализ“, Финансово-счетоводен факултет, УНСС

да се разчита и на определените въз основа на нея показатели“ (Петрова, 2015, с. 118-119).

Основни ползватели на информацията, получена от осъщественият теоретичен и емпиричен анализ са оценителите, счетоводителите и всички заинтересовани лица извеждащи справедлива стойност на обекта на оценка.

Ограничения на изследването се наблюдават по отношение на невъзможността да се анализират в детайли всеки един от многообразните обекти на оценка (машини, съоръжения, недвижими имоти, интелектуална и индустриална собственост и др.).

Използваните изследователски подходи и методи в изследването са сравнителен анализ, метод на аналогията, статистически анализ за изследване на зависимости между две променливи величини, общонаучни методи за анализ и синтез на информация.

Описание и кратка характеристика на Свързани лица

Дефиницията на понятието „свързани лица“ най-общо може да се конкретизира в два фактора за констатиране на свързани лица – притежание/свързаност (капиталово участие, актив или др.) и контрол върху обекти за извеждане на справедлива стойност.

Доказване наличието на свързаност

Презумпция за „свързаност“ е регламентирана в §1, т. 3 и 4 от ДОПК:

„... а) съпрузите, роднините по права линия, по съдебна – 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; б) работодател и работник; в) съдружниците; г) лицата, едното от които участва в управлението на другото или на негово дъщерно дружество; д) лицата, в чийто управителен или контролен орган участва едно и също юридическо или физическо лице, включително когато физическото лице представлява друго лице; е) дружество и лице, което притежава повече от 5 на сто от дяловете или акциите, издадени с право на глас в дружеството; ж) лицата, едното от които упражнява контрол спрямо другото; з) лицата, чиято дейност се контролира от трето лице или от негово дъщерно дружество; и) лицата, които съвместно контролират трето лице или негово дъщерно дружество; к) лицата, едното от които е търговски представител на другото; л) лицата, едното от които е направило дарение на другото; м) лицата, които участват пряко или косвено в управлението, контрола или капитала на друго лице или лица, поради което между тях могат да се уговорят условия, различни от обичайните ...“.

При наличие на сделки за покупко-продажба между така изброените лица активът, обект на сделка, следва да бъде определен на база справедлива стойност.

Счита се, че сделките са между свързани лица и при наличието на:

1. Сделки между поделения, центрове на отговорност, предприятия част от холдингова структура и др. Всеки един от тях си взаимодейства и в резултат на това си оказват взаимно благоприятно или неблагоприятно влияние.

Например отдел Снабдяване оказва влияние върху дейността на Производството, като своевременно доставя количеството на необходимите доставки. Доставената суровина е полуфабрикат с определен количествен и стойностен параметър, която се предава в производството. Тази стойност е „трансферна цена“, по която междинният продукт се прехвърля между двете поделения в рамките на предприятието, не под прякото въздействие на външни пазарни сили и съществува известна условност при нейното определяне. Производственият отдел след обработка на междинния продукт го превръща в краен / готов продукт и го предоставя на отдел Логистиката за продажба. Покупната стойност на суровините и продажната стойност на готовия продукт се определят от условията на съответните пазари.

Може да се приеме, че трансферната цена е условна разчетна стойност, по която едно поделение (център на отговорност) „продава“ на друго поделение (център на отговорност) в рамките на едно и също предприятие. Следователно трансферната цена е стойността, по която се остойностяват доставките между подразделенията на предприятието. От една страна, тя представлява приход от продукцията или услугата за произвеждащото подразделение, и от друга страна, разход за купуващото ги подразделение.

Обикновено трансферните цени се прилагат в условията на децентрализация, при които подразделенията имат достатъчна самостоятелност със статут на центрове на печалбата или инвестиционни центрове.

2. Чуждестранно юридическо лице (извън ЕС) сключва сделка с Българско юридическо лице. В резултат се реализира доход, който подлежи на облагане (подоходен или корпоративен данък). Данъкът е различен за двете страни с повече от 60%. Облагането става отново въз основа на „трансферна цена“. Изключения правят ако има доказателства, че чуждестранното лице дължи данък, който е обект на преференциален режим, или че чуждестранното лице е реализирало стоките или извършило услугите на местния пазар.

При извеждане на стойности между свързани лица на отделните обекти (машини, съоръжения, продукти, полуфабрикати, стоки и т.н.) могат да се

посочат три причини за извеждане на справедлива стойност или трансферното ценообразуване:

- (1) международни проблеми;
- (2) необходимост от гледна точка на контрола;
- (3) необходимост от гледна точка на планирането.

Основната цел на трансферното ценообразуване е да мотивира вземащите решения да действат по най-добрия начин от гледна точка на целите на цялото предприятие.

• **Източници на информация за откриване на свързаност:**

- ⇒ **Вътрешни** – бази данни в предприятието, с които се разполага / досие, регистри, документи, доклади, бележки, сигнали и т.н./; информация получена в процес на оценка.
- ⇒ **Външни** – информация от Интернет, включително и от интернет сайтовете на компаниите, преса /икономически, браншови издания/, бюлетини, публични бази данни и др.

Доказване наличието на контрол

Контрол върху актива/обекта на сделката е наличен, при условие че има възможност да се вземат управленски решения за него, да се разпореждат с него или да се предопределя неговото най-ефективно и най-ползотворно използване.

Стойността при наличие на свързаност или трансферното ценообразуване има контролно значение в децентрализираните предприятия. Извеждането на печалбата между свързани лица или в центровете на печалба или инвестиционните центрове изисква определянето на трансферни цени, когато между тях е налице взаимодействие. Системата на трансферно ценообразуване трябва да отразява принципите на регулиране на прехвърляемите разходи и да дава възможност за оценка на резултатите от дейността на отделните центрове, въз основа на която да се разграничават добре работещите от зле работещите управляващи.

Съгласно §1, т. 4 от ДР на ДОПК „контрол“ е налице, когато контролиращият:

- а) притежава пряко или косвено или по силата на споразумение с друго лице повече от половината от гласовете в общото събрание на друго лице, или
- б) има възможност да определя пряко или непряко повече от половината от членовете на управителния или контролния орган на друго лице, или
- в) има възможност да ръководи, включително чрез или заедно с дъщерно дружество по силата на устав или договор дейността на друго лице, или
- г) като акционер или съдружник в едно дружество контролира самостоятелно по силата на сделка с други съдружници или акционери в същото

дружество повече от половината от броя на гласовете в общото събрание на дружеството, или

д) може по друг начин да упражнява решаващо влияние върху вземането на решения във връзка с дейността на дружеството.

Предвид гореизложеното е необходимо да се изследва:

1. отговарят ли дружествата на законовото определение за свързаност;
2. дали е икономическа свързаност/контрол между лицата във всеки конкретен случай, и особено в случаите, когато капиталовото участие е под 50 на сто;
3. повлияла ли е тази свързаност при формиране на цените между дружествата, с оглед възникване на отклонение от пазарните цени.

Рискът от некоректно определени данъчни задължения и некоректно изведени финансови резултати. При такива сделки има възможност свързаните лица да се договарят за търговски и финансови клаузи/условия, различни от тези, които биха съществували между несвързани лица. Всички страни регулират и наблюдават фискалния ефект от тези отношения и договорености. Свързаните лица могат да се договорят свободно, което е възможно за произволно формиране на печалби и доходи на участващи физически/юридически лица, а оттам и манипулиране на техните данъчни задължения. Прилагат се унифицирани инструменти за коригирането на финансовите резултати на лицата за данъчни цели. Особените проблеми най-често се проявяват в договаряне на цени, които се отклоняват от цените, по които независими лица търгуват помежду си с продукти (машини, продукция, стоки и нематериални блага) и услуги при съпоставими пазарни условия. Чрез тези корекции не се прави опит да се контролират договорните отношения между свързаните лица за неданъчни цели.

При извеждане на справедлива стойност, по отношение на сделки между свързани лица, се спазва законодателството и се гарантира спазване на нормативната уредба и справедливо и ефективно прилагане на процедурите в съдебната система. По този начин се „повишава качеството, независимостта и ефикасността на съдебните системи и е част от процеса на координиране на икономическата политика в Европейския съюз“ (Златанова, 2015, с. 720).

С цел избягване на този риск в Р България са създадени правила за облагане при сделки между свързани лица са уредени в чл. 15 от ЗКПО, чл. 116 от ДОПК и Наредба № Н-9 от 14 август 2006 г. на Министъра на финансите за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени, както и Наръчник по трансферно ценообразуване на НАП, който утвърждава обща административна практика и подпомага служителите на НАП при осъществяване на контрол и обезпечаване предвидимост за данъкоплатците; Ръководство на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие

(ОИСР) по трансферно ценообразуване за мултинационални предприятия и данъчни администрации (Ръководството на ОИСР).

Методи за извеждане на справедлива стойност / пазарна цена

При извеждане на стойност на активи/обекти, които са обект на интервенция между свързани лица, се прилага **принципа на независимите пазарни отношения (НПО)**, регламентиран с чл. 15 от ЗКПО. Налага се на основание чл. 9 от Модела на данъчна спогодба за доходите и имуществото на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (Модела на СИДДО на ОИСР). „... Според принципа, за данъчни цели, цената при сделка между свързани лица (контролирана сделка) следва да се определя чрез съпоставянето на тази цена и условията и обстоятелствата, при които сделката е осъществена, с условията, които биха били договорени при съпоставима сделка между независими страни, действащи при съпоставими обстоятелства...“.

Чрез извеждане на справедливите стойности, управляващите ще получат ясна представа за размера / стойността на притежаваното или управлявано от тях имущество. В резултат на наличие на тази информация се предоставя възможност на управляващите да вземат оптимални решения за използването на ресурсите и имуществото. Управленските решения следва да съответстват на стратегическите цели на предприятието като цяло. По този начин ще се постигне целта – максимизиране на печалбата на предприятието.

Извеждане на пазарна цена/ справедлива стойност

Пазарна цена се определя по смисъла на определенията дадени в § 1, т. 14 от допълнителните разпоредби /ДР/ на Закона за корпоративното подоходно облагане /ЗКПО/ и § 1, т. 8 от ДР на Данъчно-осигурителния процесуален кодекс /ДОПК/ и това е „сумата без ДДС и акциз, която би била платена при същите условия за идентична или сходна стока или услуга по сделка между лица, които не са свързани“.

Терминът пазарна цена може да бъде приравнен към понятието Справедлива стойност. По естеството си „Стойност“ за целите на оценяването на обекти/активи, представлява становище на независим оценител, отразяващо ползата и ценността на обекта/актива, изразена в пари, за конкретна цел, в определен момент от време и в условията на конкретен пазар и при отчитане на съотносими обстоятелства в хода на оценяването. Съгласно част 1, раздел 5, т. 1.5.2.3 от БСО (2018) се дефинира Справедливата стойност като: „стойност отразява данни и обстоятелства, свързани с конкретна действителна или потенциална реализация на оценявания обект/актив между идентифицирани страни“.

Извеждането на пазарни цени е свързано със следните условия: 1) наличието на добре разработен конкурентен пазар; 2) съществуването на устойчиви равновесни цени; 3) достатъчно висока степен на децентрализация, при която съответните управляващи могат да вземат решения за контрагентите в своята дейност. Като допълнение към посочените по-горе условия при ценообразуване на база продажна цена следва да се съблюдават някои основни правила:

- поделението-клиент закупува от поделението-доставчик дотогава, докато последното се придържа към пазарната цена;
- ако поделението-продавач не следва добросъвестно пазарните цени, то поделението-клиент има право да се насочи към външен доставчик;
- поделението-продавач трябва да има право да продава своята продукция на външни клиенти;
- всички конфликти между поделенията се решават от безпристрастен орган.

При извеждане на справедлива стойност / пазарна цена, на територията на Р България с приоритет са разпоредбите на Наредба № Н-9/14.08.2006 г. В тази наредба са разгледани различните методи и тяхната йерархия. Изборът и прилагането на конкретен метод е въз основа на сравнение между контролирана и съпоставима неконтролирана сделка. За целите на съпоставимостта се извеждат няколко фактора, както е показано в таблица 1.

Таблица 1: Съпоставка на определящите фактори

Чл. 6 от Наредба № Н-9/ 14.08.2006 г	Български стандарти за оценяване	МСФО 13 Измерване на справедлива стойност
1. От гледна точка на продукта или услугата обект на сделката/оценката:		
описание на характеристиките на продукта или услугата – предмет на сделката;	т. 1.4, Раздел 4 „Минимални изисквания за съдържание на оценителския доклад“ по 3. Обект на оценяването (описание на обекта/актива на оценката; стандартни реквизити и други в съответствие с обекта/актива на оценяването идентифициращи същия) – географско местоположение, начин на трайно ползване и др.	\$ 11 от МСФО 13 – се изисква да бъде описана характеристиката на актива или пасива, като: състояние, местоположение на актива; ограничения за продажбата или използването на този актив.

Продължение

Чл. 6 от Наредба № Н-9/ 14.08.2006 г	Български стандарти за оценяване	МСФО 13 Измерване на справедлива стойност
<p>функции, които всяко от лицата, участващи в сравняваните сделки, изпълнява (например производство или дистрибуция, търговия на едро или дребно, застраховане или банкова дейност и др.), като се отчетат използваните активи и поети рискове, както и условията по сравняваните сделки;</p>	<p>т. 1.4 Раздел 4 „ Минимални изисквания за съдържание на оценителския доклад“ по 1 Стандартна и специфична информация за Възложителя – тук се включва описанието на всички заинтересовани страни. Същевременно в: 4. Оповестяване на общи и/или специфични допускания и ограничения. При прилагане на сравнителния подход за всеки обект на оценка се описват условията, при които се реализират аналогичните активи (условията по сравнимите сделки) и рисковете, които се поемат.</p>	<p>Аналогично е в МСФО 13</p>
<p>икономически условия в т.ч. влияние на стопанския цикъл върху съответния отрасъл; влияние на жизнения цикъл на продукта или благо то върху цената му</p>	<p>т. 1.3 Раздел трети: Условия за допускания при изготвяне на оценката от БСО включва: - Обществено-икономически условия; т.е. първоначално се описват икономическите условия и след това се представя техното влияние върху скнтовия процент.</p>	<p>\$ Б14 от МСФО 13 е записано, че: „... скнтовите проценти са в съответствие с основните икономически фактори на паричната единица на паричните потоци...“, т.е. първоначално се описват икономическите условия и след това се представя техното влияние върху скнтовия процент.</p>

Извеждане на справедлива стойност при свързани лица

Продължение

Чл. 6 от Наредба № Н-9/ 14.08.2006 г	Български стандарти за оценяване	МСФО 13 Измерване на справедлива стойност
<p>бизнес стратегии в т.ч. осъществяване на различни маркетингови стратегии; всички други фактори и обстоятелства, оказващи дългосрочен ефект върху резултата от сравняваните сделки</p>	<p>т. 1.3 Раздел трети: Условия за допускания при изготвяне на оценката от БСО включва: - Алтернативно ползване на оценявания обект/актив; Тук се описва и се прави анализ на отделните обекти за оценка – прилага се принципа „най-ефективно и най-ползотворно“ (HUBU) и се анализира стратегията за неговата употреба.</p>	<p>§ 27 от МСФО 13 При оценяването на справедливата стойност на нефинансов актив се отчита способността на даден пазарен участник да генерира икономически ползи чрез използване на актива с цел максимизиране на стойността му или чрез продажбата му на друг пазарен участник, които ще го използва по такъв начин.</p>
<p>2. От гледна точка на поетите рискове от свързаните лица</p>		
<p>съответствие между фактическите действия на страните и приетото разпределение на рисковете</p>	<p>т. 1.6 Раздел шести: Норми на дискотиране/сконтиране и капитализиращ фактор от БСО. - Рискове, определени във връзка с формирането на паричните потоци – тук се включват различни бизнес и специфични рискове. Отражават се рисковете за вземане на не достатъчно ефективни управленски решения във връзка с дейността на оценявания обект.</p>	<p>Изцяло се припокрива с МСФО 13 § Б20 – Налице е установен пазар за сравними активи, а също и информация за тези активи, включително – сравними по отношение на риска (т.е. разпределение на възможните ползи и кредит). Същевременно разпределението на рисковете е и в раздела за анализ на чувствителност и на риск на справедливата стойност</p>

Продължение

Чл. 6 от Наредба № Н-9/ 14.08.2006 г	Български стандарти за оценяване	МСФО 13 Измерване на справедлива стойност
финансов ресурс за компенсиране на евентуални загуби в резултат на поетия риск	Съгласно БСО се коментира и се работи с различни рискове за формиране на сконтов процент по различни методи. При анализ на рисковете и при констатиране на рисков обект на оценяване се прави прогноза за евентуалните средства, които следва да се заделят, за да се компенсират евентуалните загуби в резултат на поетите рискове.	Залегнало е в МСФО 13 при доказване на надеждността и достоверността на изведената Справедлива стойност – в раздела за анализ на риск на справедливата стойност,
управленски или оперативен контрол от всяка от страните по отношение на стопанската дейност, от която произтичат съответните рискове	Съгласно БСО се коментира и се работи с различни рискове за формиране на сконтов процент по различни методи. При анализ на рисковете е необходимо да има предвидени мерки за контрол по отношение на стопанската дейност, от която произтича риска.	Залегнало е в МСФО 13 при доказване на надеждността и достоверността на изведената Справедлива стойност – в раздела за анализ на риск на справедливата стойност,
3. От гледна точка на отчитане на бизнес стратегията на свързаните лица		
понасяне на разходите за осъществяване на бизнес стратегията от свързаното лице, което ще получи бъдещите печалби в резултат на реализирането на тази стратегия	В Докладите за оценки и при самата оценка се предвиждат инвестиционни разходи за привеждане на актива под най-добро и най-ефективно използване.	Аналогично
разумен период от време, в който се следва бизнес стратегията, като се има предвид жизненият цикъл на продукта	В Докладите за оценки и при самата оценка се предвиждат времеви период, когато се реализират тези инвестиционни разходи.	Аналогично

Източник: Наредба Н-9/14.08.2006 г., БСО и МСФО 13

Приоритетните методи са показани в таблица 2.

Таблица 2: Методи за извеждане на справедлива стойност

Методи	Метод на сравнимите неконтролирани цени (МСНЦ)	Метод на пазарните цени (МПЦ)	Метод на увеличената стойност (МУС)
Характеристика	Пазарната цена/стойност се определя пряко въз основа на информация за цената на съпоставим продукт или услуга, търгуван в сделка между независими страни	Пазарната цена/стойност се определя чрез сравнение на нормата на брутна печалба, осъществена в резултат на препродажбата на оценявания продукт или услуга на независимо лице, с нормата на брутна печалба, която е осъществена в съпоставима сделка между независими страни; (продажната цена намалена с разходите на търговеца и с обичайната печалба)	Пазарната цена/стойност се определя чрез сравнение на нормата на надбавка върху разходите за производство на продукт или за предоставяне на услуга, с нормата на надбавка върху разходите, които понася независим доставчик в съпоставима сделка (себестойността на продукта/услугата) се увеличи с обичайната цена
Особености на прилагане	Наличие на пазарна информация за сделки с аналогични активи, при наличие на сходство в характеристиката на продукта или услугата – предмет на контролираната и съпоставимата неконтролирана сделка.	При сходство в актива/полуфабриката обект на сделката. При сходство в аналогични сделки, когато са налице производство и продажба на краен продукт. Полуфабриката/актива бива довършен или надграден чрез надграждане на физическите характеристики на актива или в резултат на използването на нематериални блага, се прилага методът на пазарните цени.	При сходство в актива/полуфабриката обект на сделката. При сходство в аналогичната сделка и по-конкретно когато има производство и продажба на продукти/услуги, върху които НЕ се добавя значителна стойност към стойността на продуктите или услугите в резултат на използването на нематериални блага или не използва високостойностни активи, се прилага методът на увеличената стойност.

Източник: Разработена от автора на база Наредба Н-9/14.08.2006 г.

При невъзможност да се прилагат горните методи се прилагат второстепенни методи на база печалба:

- **Метод на разпределената печалба (МРП)** – Прилага се когато: сделките между свързаните лица не могат да се оценят самостоятелно; няма

аналогични сделки между несвързани лица; извършената сделка е уникална и високостойностен нематериален актив.

- **Метод на транзакционната нетна печалба (МТНП)** – прилага се при сделки, в които няма използване на уникални или високостойностни активи.

За да се докаже наличие на сделки / стойности, сключени при обичайни пазарни търговски и финансови взаимоотношения между независими лица при съпоставими условия, се допуска едновременно прилагане на два или повече метода.

Съгласно разпоредбата на чл. 65 от Наредба Н-9, за целите на определяне на пазарните цени при необходимост могат да се ползват и оценки на лицензирани оценители и заключения на вещи лица.

Методите, описани в Наредба Н-9, е възможно да се различават от приложимите подходи и методи за оценка на недвижими имоти. Разликата е единствено в случай като: определяне на стойността на обезщетения при отчуждаване на имоти или за определяне на оценка на недвижими имоти, които се предлагат като обезпечение по договор за заем.

Метод на сравнимите неконтролируеми цени или Сравнителен подход

Методът на сравнимите неконтролирани цени се прилага при наличие на *достатъчно достоверна и надеждна информация* за сделки с аналогични активи на неконтролирани пазари при аналогични пазарни условия.

Сделките, които могат да се вземат при оценка на актива биха могли да бъдат:

- между свързано и независимо лице – но сключени при нормални пазарни условия без лицата да са повлияли в една или друга посока върху цената;
- между независими лица.

При оценка на обекта е необходимо методът да бъде така приложен, че да отговаря и на Закона за независимия оценител и по-конкретно на Българските стандарти за оценяване. В последните един от Подходите е Сравнителен подход. Съгласно Част 1, Раздел 7, точка 1.7.3 Сравнителният подход „извежда стойност, като сравнява обекта/актива – предмет на оценката, със сходни обекти/активи, за които е налична надеждна ценова информация“.

При анализ и сравнение на Метода на сравнимите неконтролирани цени и Сравнителния подход може да се заключи, че се припокриват по своята философия. В този подход се включва **Метод на пазарните сравнения (аналози)**. Той се основава на „ценова информация, получена от надеждни източници. При прилагане на метода, оценителят трябва да извърши сравни-

телен анализ на качествените и количествените сходства и разлики между сравнимите обекти/активи и оценяваният обект/актив. При необходимост се правят корекции, като тези корекции трябва да бъдат обосновани и оповестени“ в съответствие с част 1, раздел 7, т.1.7.3.1 от БСО (2018).

Както в БСО, така и в чл. 20 от Наредба № Н – 9 на Министъра на финансите за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени, се коментира, че при констатиране на различия между сделките е необходимо да се извършат корекции, които се предопределят от следните фактори влияещи върху цената, които са показани в таблица 3.

Таблица 3: Фактори влияещи върху цената

Фактори	Вид корекции
1. характеристики на продукта или услугата	- при доставка на стоки – физическите свойства на продукта, качество, трайност, използвани материали и технология, нематериални блага, свързани със стоката, и др.; - при предоставяне на услуги – вид, характер и обхват на услугите, използвани нематериални блага, свързани с услугата, и др.; - при предоставянето на нематериални блага – вид (патент, търговска марка, ноу-хау и др.), продължителност и степен на защита, уникалност, очаквани изгоди от използването на блага и др.
2. условия на сделката	а) количество, съответно отстъпки за количество; б) условия на доставка в) разпределяне на рисковете по сделката, (валутен риск, кредитен риск, риск от погиване на вещи и др.); г) право на актуализация, осъвременяване, модификации на предоставения продукт; д) момента на договаряне, срокове; е) предоставяне на допълнителни услуги, като монтаж, гаранционно обслужване.

Продължение

Фактори	Вид корекции
3. пазарни условия	а) географски пазар, на който се реализира продуктът или услугата; б) мащаби на пазара; в) равнище на пазара (пазар на едро или пазар на дребно); г) пазарен дял на продукта или услугата; д) развитие на конкуренцията по отношение на продукта или услугата; е) наличие на продукти-заместители; ж) фаза на бизнес цикъла на пазара; з) равнище на инфлация.
4. бизнес стратегии	а) навлизане на нов пазар; б) разширяване на пазарния дял на вече съществуващ пазар; в) разработване и налагане на нов продукт; г) оттегляне от даден пазар; д) други фактори, които оказват влияние върху цената.

Източник: Разработена от автора на база Наредба Н-9/14.08.2006 г. и БСО

Метод на пазарните цени или Приходен подход

При този метод – се сравнява брутна печалба, реализирана от продажба на актива/обект на оценка между независими страни. Пазарната цена се получава като

Продажната цена на продукта	-	брутната печалба
Продукт е закупен от свързано лице. Същият се препродава на независимо лице по определена продажна цена		Продажната цена * съпоставима норма на брутна печалба

		При ситуация, в която свързаното лице придобива собственост върху закупена стока/ актив/продукт, което впоследствие се продава	Ако свързаното лице не придобива собственост върху продуктите и не поема рискове, произтичащи от собствеността върху тях
норма на брутна печалба	=	приходите от продажби - историческата цена на продадения продукт	възнаграждението, което това лице получава
		приходите от продажби.	размера на нетните приходи от извършените продажби

Този метод се основава на база на приходите от продажби, намалена с разходите на търговеца и се формира обичайната печалба. По естеството прилагането на печалбата е част от Метода на капитализиране, съгласно част 1, раздел 7, т. 1.7.1.1 от БСО „включващ преобразуване на приходите и разходите от дейността в капиталова сума, чрез прилагане на подходяща норма на капитализация. Това обикновено се прави чрез капитализация на дохода, като към дохода от представителен единичен период се прилага норма на капитализация, която следва да отразява всички известни рискове“.

При констатиране на различия между сделките е необходимо да се извършат корекции, които се предопределят от факторите, влияещи едновременно върху цената и нормата на брутна печалба (съгласно чл. 27 от Наредба № Н-9/14.08.2006г. на Министъра на финансите за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени), и които са показани в таблица 4.

Таблица 4: Фактори, влияещи върху цената и нормата на брутна печалба

Фактори	Вид корекции
1. съпътстващи функции, които всяко от лицата, участващи в сравняваните сделки, изпълнява	а) монтажна и ремонтна дейност; б) продажбени, маркетингови и рекламни дейности, програми за насърчаване на продажбите, съвместни рекламни кампании; в) транспорт и складова дейност; г) кредитна, застрахователна дейност; д) гаранционно обслужване и други съпътстващи препродажбата дейности.

Продължение

Фактори	Вид корекции
2. използвани активи	а) вид и структура на активите (материални запаси и обращаемост, транспортни средства, нематериални активи); б) количество и стойност на активите; в) собственост върху активите и др.
3. действително поети рискове	пазарен риск, странови риск, финансов риск, кредитен риск, екологичен риск, продуктов риск, валутен риск и др.
4. условия на сделката	а) количество, съответно отстъпки за количество; б) условия на доставка; в) изключително или не право на дистрибуция; г) срокове.
5. пазарни условия	а) географски пазар, на който се реализира продуктът или услугата или на който сравняваните лица изпълняват основната си функция; б) мащаби на пазара; в) равнище на пазара (пазар на едро или пазар на дребно); г) пазарен дял на продукта или услугата; д) специфични разходи, свързани с факторите на дистрибуция; е) развитие на конкуренцията по отношение на продукта или услугата; ж) наличие на стоки заместители; з) период от време между покупката на продукта и последващата му реализация; и) фаза на бизнес цикъла на пазара; к) равнище на инфлация.
6. бизнес стратегии	а) навлизане на нов пазар; б) разширяване на пазарния дял на вече съществуващ пазар; в) разработване и налагане на нов продукт; г) оттегляне от даден пазар.
7. нематериални блага, свързани с продажбата на продукта	търговски марки, продуктовы наименования и др.

Източник: Адаптирана таблица по Наредба Н-9/14.08.2006 г.

При констатиране на различия между сделките е необходимо да се извършат корекции, които се предопределят от фактори влияещи единствено върху нормата на брутна печалба (съгласно чл. 27, ал. 2 от Наредба Н-9/14.08.2006 г.) без да влияят върху цената на продукта:

1. структура на разходите (отчита се влиянието на фактори като морално и физическо изхабяване на машините и съоръженията и др.);
2. стопански опит, който зависи от фазата на жизнения цикъл на предприятието (стартиращо предприятие или предприятие, утвърдено на пазара);
3. управленска ефективност (отчита се влиянието на нивото и обхвата на материалните запаси, административните разходи и др.).

Метод на увеличената стойност или Приходен подход

При този метод се съпоставя нормата на надбавка, реализирана при продажбата на произведени продукти/услуги по контролирана и съпоставима неконтролирана сделка.

Начина на изчисление:

(+) себестойност на продукцията или предоставените услуги

(+) надбавка

(=) пазарна цена

Надбавката = себестойността на продукта * норма на надбавка;

Норма на надбавка	=	приходите от продажби - себестойността на продукцията/услугата
		себестойността на продукцията/услугата

При прилагането на този метод се анализират приходите и се анализира себестойността (разходите за дейността/за създаването на актива, продукта и т.н.) Премества се и се обследва маржа на печалбата, в резултат се прибавя надбавка или норма на печалба. По естеството си такъв анализ се прави и при прилагане на Приходен подход съгласно БСО. Извеждането на Справедливата стойност по този подход се характеризира с преобразуване на бъдещи парични потоци. Разглежда се приходът от обекта/актива, като се отчита стойността на доходите, себестойността, входящите и изходящите парични потоци и/или спестените разходи. В зависимост от специфичните

особености на обекта/актива на оценката, се прилагат парични потоци, формирани на база реални или номинални цени.

Един от методите в този подход е Методът на дисконтираните парични потоци (съгласно БСО). При този метод се извежда стойност на базата на приходите и разходите. Прилагат се подходяща дисконтова норма към поредица от парични потоци за бъдещи периоди, които следва да бъдат приведени към настояща стойност. Приложим при анализ и прогноза на приходи и разходи за няколко периода.

Друг метод е Методът на капитализация. Преобразуват се приходите и разходите от дейността в капиталова сума чрез прилагане на подходяща норма на капитализация. Това обикновено се прави чрез капитализация на дохода, като към дохода от представителен единичен период се прилага норма на капитализация, която следва да отразява всички известни рискове

При констатиране на различия между сделките е необходимо да се извършат корекции, които се предопределят от факторите, влияещи едновременно върху цената и нормата на надбавка и които са показани в таблица 5.

Таблица 5: Фактори, влияещи върху цената и нормата на надбавка

Фактори	Вид корекции
1. съпътстващи функции, които всяко от лицата, участващи в сравняваните сделки, изпълнява	а) научна и развойна дейност; б) възможности за изпитване на ново производство; в) сложност на производствената дейност или на услугата; г) извършване на инженерно-конструкторска дейност; д) дейности по контрол на снабдяването; е) монтажна и ремонтна дейност; ж) продажбени, маркетингови и рекламни дейности, програми за насърчаване на продажбите, съвместни рекламни кампании; з) транспорт и складова дейност; и) кредитна, застрахователна дейност; к) гаранционно обслужване и други съпътстващи продажбата дейности.
2. използвани активи	а) вид и структура на активите (машини, съоръжения, нематериални активи); б) количество и стойност на активите; в) собственост върху активите и др.

Продължение

Фактори	Вид корекции
3. действително поети рискове	пазарен риск, странови риск, финансов риск, кредитен риск, екологичен риск, продуктов риск, валутен риск и др.
4. условия на сделката	а) количество, съответно отстъпки за количество; б) условия на доставка; в) срокове; г) право на актуализация, осъвременяване, модификации на предоставения продукт.
5. пазарни условия	а) географски пазар, на който се реализира продуктът или услугата или на който сравняваните лица изпълняват основната си функция; б) мащаби на пазара; в) равнище на пазара (пазар на едро или пазар на дребно); г) пазарен дял на продукта или услугата; д) специфични разходи, свързани с факторите на производство и с предоставянето на услуги; е) развитие на конкуренцията по отношение на продукта или услугата; ж) наличие на продукти или услуги – заместители; з) фаза на бизнес цикъла на пазара; и) равнище на инфлация.
6. бизнес стратегии	а) навлизане на нов пазар; б) разширяване на пазарния дял на вече съществуващ пазар; в) разработване и налагане на нов продукт; г) оттегляне от даден пазар.
7. нематериални блага, свързани с продажбата на продукта	търговски марки, продуктови наименования и др.

Източник: Адаптирана таблица по Наредба Н-9/14.08.2006 г.

При констатиране на различия между сделките е необходимо да се извършат корекции, които се предопределят от фактори влияещи *единствено върху нормата на надбавка, без да влияят върху цената на продукта или услугата:*

1. структура на разходите (отчита се влиянието на фактори като морално и физическо изхабяване на машините и съоръженията и др.);
2. стопански опит, който зависи от фазата на жизнения цикъл на предприятието (стартиращо предприятие или предприятие, утвърдено на пазара);
3. управленска ефективност (отчита се влиянието на нивото и обхвата на материалните запаси, административните разходи и др.).

При констатиране на различия произтичащи от несъответствия в равнището и вида на разходите, елиминирането на тези различия се извършва (съгласно чл. 34 от Наредба Н-9/14.08.2006 г.), както следва:

1. ако разходите отразяват функционални различия (като се отчитат използваните активи и поетите рискове), които не са взети предвид при прилагането на този метод, се извършва корекция на нормата на надбавка;
2. ако разходите отразяват извършването на допълнителни функции, които се различават от функциите, отчетени при този метод, се определя допълнителна компенсация за тези функции; такива функции може да включват предоставянето на допълнителни услуги, за които самостоятелно се определя пазарно възнаграждение;
3. ако различията в разходите отразяват единствено ефективност, например при надзорните, общите и административните разходи, може да не се извършва корекция на надбавката.

Метод на разпределената печалба

При този метод пазарната цена се определя, като комбинираният финансов резултат от всички стопански операции, свързани с реализацията на даден продукт или услуга. Печалбата / загубата се разпределя между всички участници в тези операции на определена основа. Базата за разпределение, която би била използвана е в рамките на договорни отношения между независими страни при съпоставими пазарни условия.

Комбинираният финансов резултат е сумата от оперативните печалби или загуби, реализирани от всяко от свързаните лица в резултат на сделка с продукти или услуги, създадени чрез добавяне на допълнителна стойност към тях.

Разпределението на финансовия резултат се извършва, като се установява *относителният дял* на приноса в тази печалба или загуба на всяко от свързаните лица. Обичайно се използва един от двата метода: анализ на приноса или анализ на остатъчната печалба.

- **Анализ на приноса** – финансовият резултат се разпределя на базата на относителния дял на функциите, изпълнявани от всяко от тях. Отчитат

се пазарните данни относно начина на разпределяне на тази печалба между независими лица при съпоставими условия.

- **Анализ на остатъчната печалба** – се извършва, когато се използват нематериални блага, които не са използвани в аналогичната сделка. Този анализ е на 2 етапа:

1. разпределението на печалбата се извършва чрез нормата на възвръщаемост (взета по пазарни данни/статистически данни) без да се взема под внимание използването на нематериалните блага;
2. след разпределение на печалбата, неразпределената остатъчна печалба, която се причислява към използваните нематериални блага, се разпределя между свързаните лица на базата на относителната стойност на използваните от тях нематериални блага.

Прилагането на този метод изисква формирането на печалба (т.е. анализ на приходите и разходите по отделни дейности и звена и центрове на отговорност). Аналогично на предходния метод – и Метода на разпределената печалба може да бъде приравнен към Приходен подход и по-конкретно Метод на дисконтирани чисти потоци.

Такъв пример е оценката на бензиностанции. При извеждане на справедлива стойност се анализират:

- приходите от дейността на бензиностанцията и на тази база се правят прогнози за определен период от време;
- разходите от дейността на всички машини, съоръжения, земи, сгради персонал и др. Прави се прогноза за определен период от време.

На база така разработените прогнози и след дисконтиране на чистия паричен поток се извежда Справедливата стойност. Тази стойност се разпределя между отделните компоненти.

Съгласно чл. 42 ал. 3 от Наредба Н-9/14.08.2006г. на Министъра на финансите за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени: „Относителната стойност на използваните нематериалните блага се установява чрез прилагането на статистико-математически и финансови методи за оценка, базирани на:

1. данни относно пазарната стойност на тези блага;
2. капитализираните разходи за разработване на нематериалните блага и всички свързани с тях подобрения и промени, като се приспадат съответните разходи за амортизация;
3. сумата на фактическите разходи за разработване на нематериалните блага за няколко години, когато тези разходи са относително постоянни през годините и срокът на физическо им и морално остаряване е приблизително един и същ при всяко от свързаните лица;

4. дисконтираните парични потоци на страните по контролираната сделка за очаквания жизнен цикъл на стопанската дейност“.

Относителният дял на приноса в комбинираната печалба или загуба се определя на базата на изпълняваните функции, поети рискове и използвани активи. Възможно е разпределението да се извършва на база прогнозни печалби, която се получава от прогнозни пазарни данни, които са налични към момента на сключване на контролираната сделка.

При констатиране на различия в сделките е необходимо да се извършат корекции, които се предопределят от фактори, влияещи едновременно върху начина на разпределение и върху размера на комбинирания финансов резултат и те са:

1. структура на разходите (отчита се влиянието на фактори, като морално и физическо изхабяване на машините и съоръженията и др.);
2. стопански опит, който зависи от фазата на жизнения цикъл на предприятието (стартиращо предприятие или предприятие, утвърдено на пазара);
3. управленска ефективност (отчита се влиянието на нивото и обхвата на материалните запаси, административните разходи и др.);
4. географски пазар, на който се реализира продуктът или услугата или на който сравняваните лица изпълняват основната си функция;
5. структура на използваните активи (като съотношение материални и нематериални активи);
6. мащаб на дейността;
7. жизнен цикъл на продукта или дейността;
8. условия на сделката;
9. оперативни разходи;
10. значителни различия в размера на комбинираната оперативна печалба (като процент от комбинираните активи) при сравняваните лица;
11. други фактори от значение за установяване на разпределението и размера на комбинираната оперативна печалба или загуба.

Метод на транзакционната нетна печалба

При този метод – пазарната цена се определя, като нормата на нетната печалба (изразена най-често чрез оперативната печалба) от контролираната сделка, изчислена като съотношение между нетната печалба и избрана база (приходи от продажби, разходи, активи) се сравнява със съпоставима норма на нетна печалба, изчислена спрямо същата база при независими лица.

По естеството си този метод може да бъде приравнен към Сравнителния подход. Един от прилаганите методи в този подход е метода на непосредственото сравнение.

При констатиране на различия в сделките е необходимо да се извършат корекции, които се предопределят от фактори, влияещи **едновременно върху нормата на нетна печалба**:

1. структура на разходите (отчита се влиянието на фактори, като морално и физическо изхабяване на машините и съоръженията и др.);
2. стопански опит, който зависи от фазата на жизнения цикъл на предприятието (стартиращо предприятие или предприятие, утвърдено на пазара);
3. управленска ефективност (отчита се влиянието на нивото и обхвата на материалните запаси, административните разходи и др.);
4. географски пазар, на който се реализира продуктът или услугата или на който сравняваните лица изпълняват основната си функция;
5. структура на използваните активи (като съотношение материални и нематериални активи);
6. мащаб на дейността;
7. жизнен цикъл на продукта или дейността;
8. условия на сделката;
9. оперативни разходи;
10. значителни различия в размера на нетната печалба при сравняваните лица.
11. конкурентна позиция;
12. наличие на продукти-заместители;
13. продуктова диференциация;
14. други фактори от значение за установяване на нетната печалба.

Заклучение

В резултат на изложеното изследване, може да се заключи, че заложените методи за извеждане на пазарна цена/справедлива стойност съгласно Наредба Н-9 не са в противоречие с техниките, описани в МСФО 13 и в Българските стандарти за оценяване. Описаните методи за оценяване са в унисон с изискванията на Закона за независимия оценител, което е предпоставка да се спазват значително по-подробните и по-прецизните изисквания на Българските стандарти за оценяване. По този начин би могло да се твърди, че може да се доведе до правилно разбиране на начина на извеждане на справедливата стойност и изкривяване на крайния резултат. Установено е влиянието/сходството на различните методи за извеждане на справедлива стойност/пазарна цена, на база на което да се изведат насоки за по-правилно прилагане на различните изисквания и разпоредби при извеждане на справедливата стойност. Изследването би могло да се развие като се акцентира

върху формирането на различни рискове при наличие на свързани лица и при несвързани лица.

Използвана литература

- Закон за независимите оценители. // В сила от 15.12.2008 г., Обн. ДВ. бр. 98 от 14 Ноември 2008 г., изм. ДВ. бр. 19 от 8 Март 2011 г. (Zakon za nezavisimite otseniteli. // V sila ot 15.12.2008 g., Obn. DV. br. 98 ot 14 Noemvri 2008 g., izm. DV. br. 19 ot 8 Mart 2011 g.).
- Златанова, Т. (2015). Конкурентоспособност на съдебната система в България, сборник доклади Единадесета международна научна конференция на младите учени на тема „Икономиката на България и Европейския съюз: „Конкурентоспособност и иновации“, Издателство на ВУЗФ „Св. Григорий Богослов“, София. (Zlatanova, T., 2015, Konkurentosposobnost na sadebnata sistema v Bulgaria, sbornik dokladi Edinadeseta mezhduнародna nauchna konferentsia na mladite ucheni na tema „Ikonomikata na Bulgaria i Evropeyskia sayuz: „Konkurentosposobnost i inovatsii“, Izdatelstvo na VUZF „Sv.Grigoriy Bogoslov“, Sofia).
- Данъчно осигурителен процесуален кодекс. В сила от 01.01.2006 г. доп. ДВ. бр. 8 от 25 Януари 2023 г. (Danachno osiguriteln protsesualen kodeks. V sila ot 01.01.2006 g. dop. DV. br. 8 ot 25 Yanuari 2023 g.).
- Камера на независимите оценители в България. (2018). Български стандарти за оценяване. В сила от 1 юни 2018 г. (Kamara na nezavisimite otseniteli v Bulgaria. (2018). Balgarski standarti za otsenyavane. V sila ot 1 yuni 2018 g.).
- Йонкова, Б. (2008). Управленско счетоводство, Ромина, София. (Yonkova, B., 2008, Upravlensko schetovodstvo, Romina, Sofia).
- Наредба № Н-9 от 14 август 2006 г. на Министъра на финансите за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени. Издадена от министъра на финансите, обн., ДВ, бр. 70 от 29.08.2006 г. (Naredba № N-9 ot 14 avgust 2006 g. na Ministara na finansite za reda i nachinite za prilagane na metodite za opredelyane na pazarnite tseni. Izdadena ot ministara na finansite, obn., DV, br. 70 ot 29.08.2006 g.).
- НАП. (2008). Наръчник по трансферно ценообразуване на НАП. (NAP, 2008, Narachnik po transferno tsenoobrazuvane na NAP).
- НАП. (n.d.). Ръководство на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие по трансферно ценообразуване за мултинационални предприятия и данъчни администрации (Ръководството на ОИСР). (NAP, (n.d., Rakovodstvo na Organizatsiyata za ikonomichesko satrudnichestvo i razvitie po transferno tsenoobrazuvane za multinatsionalni predpriyatia i danachni administratsii (Rakovodstvoto na OISR).

Петрова, Д. (2015). Счетоводната информация в контекста на глобалното корпоративно управление, Икономиката на България и Европейския съюз – съвременни предизвикателства и подходи за решения, Издателски комплекс – УНСС, София. (Petrova, D., 2015, Schetovodnata informatsia v konteksta na globalното korporativno upravlenie, Ikonomikata na Bulgaria i Evropeyskia sayuz – savremenni predizvikatelstva i podhodi za reshenia, Izdatelski kompleks – UNSS, Sofia).

CREATE FAIR VALUE IN RELATED PARTIES

Chief Assist. Prof. Kalina Kavaldjieva, PhD
Finance and Accounting Department
University of National and World Economy
e-mail: kkavaldjieva@unwe.bg

Abstract

The main goal of all governing bodies is to make correct management decisions, which are legal and show efficient and good management of enterprises. In the case of transactions between related parties, it is necessary to derive their fair value.

The purpose of the research in the present study is to determine the influence of different methods for deriving fair value.

The research thesis is that improving the understanding of the application of the various valuation methods would lead to a more correct and reliable determination of the fair value in the presence of related parties, which in turn would lead to more justified and more adequate management decisions.

Keywords: related parties, evaluation, fair value, market price, risk, profit

JEL: G10, G12, K25